

## **Approche de la viabilité économique du maraichage biologique sur petite surface : Analyse de dix maraichers dans l'est de la province de Liège**

**Auteur :** Chouak, Julien

**Promoteur(s) :** Surlemont, Bernard

**Faculté :** HEC-Ecole de gestion de l'Université de Liège

**Diplôme :** Master en ingénieur de gestion, à finalité spécialisée en sustainable performance management

**Année académique :** 2024-2025

**URI/URL :** <http://hdl.handle.net/2268.2/22852>

---

### *Avertissement à l'attention des usagers :*

*Tous les documents placés en accès ouvert sur le site le site MatheO sont protégés par le droit d'auteur. Conformément aux principes énoncés par la "Budapest Open Access Initiative"(BOAI, 2002), l'utilisateur du site peut lire, télécharger, copier, transmettre, imprimer, chercher ou faire un lien vers le texte intégral de ces documents, les disséquer pour les indexer, s'en servir de données pour un logiciel, ou s'en servir à toute autre fin légale (ou prévue par la réglementation relative au droit d'auteur). Toute utilisation du document à des fins commerciales est strictement interdite.*

*Par ailleurs, l'utilisateur s'engage à respecter les droits moraux de l'auteur, principalement le droit à l'intégrité de l'oeuvre et le droit de paternité et ce dans toute utilisation que l'utilisateur entreprend. Ainsi, à titre d'exemple, lorsqu'il reproduira un document par extrait ou dans son intégralité, l'utilisateur citera de manière complète les sources telles que mentionnées ci-dessus. Toute utilisation non explicitement autorisée ci-avant (telle que par exemple, la modification du document ou son résumé) nécessite l'autorisation préalable et expresse des auteurs ou de leurs ayants droit.*

---

**APPROCHE DE LA VIABILITE ÉCONOMIQUE DU  
MARAICHAGE BIOLOGIQUE SUR PETITE SURFACE :  
ANALYSE DE DIX MARAICHERS DANS L'EST DE LA  
PROVINCE DE LIÈGE**

Jury :

Promoteur :

Bernard SURLEMONT

Lecteur(s) :

Christophe MATHIEU

Louise COLLING

Mémoire présenté par

**Julien Chouak**

En vue de l'obtention du diplôme de

MASTER EN INGÉNIEUR DE GESTION

à finalité spécialisée en sustainable  
performance management

Année académique 2024/2025



## Remerciements

*Ce mémoire n'aurait pu être rédigé sans la participation des maraichers. Je tiens donc à les remercier sincèrement pour leur temps, leurs réponses et leurs contributions essentielles.*

*Je tiens également à remercier mon promoteur, Bernard Surlemont, pour la confiance et la liberté qu'il m'a octroyée dans l'écriture ce mémoire.*

*Mes remerciements s'adressent également à mes lecteurs, Louise Colling et Christophe Mathieu, pour leurs conseils et le temps qu'ils accorderont à la lecture de mon mémoire.*

*Enfin, merci à ma famille et mon entourage pour leur soutien infaillible depuis toutes ces années.*



## Table des matières

<b>Remerciements .....</b>	<b>3</b>
<b>Liste des abréviations .....</b>	<b>7</b>
<b>1. Introduction .....</b>	<b>9</b>
<b>2. Revue de littérature .....</b>	<b>11</b>
<b>2.1 Les systèmes agricoles .....</b>	<b>11</b>
2.1.1 Le système agricole dominant et ses dérivés .....	11
2.1.2 Le système agricole alternatif dominant : l'agriculture biologique .....	12
2.1.3 L'Agroécologie .....	14
<b>2.2 Le maraichage biologique sur petite surface .....</b>	<b>17</b>
2.2.1 Le maraichage biologique .....	17
2.2.2 Le maraichage biologique en Wallonie .....	19
2.2.3 Les circuits courts alimentaires du maraichage sur petite surface .....	19
2.2.4 Les aspirations des maraichers sur petites surfaces .....	21
2.2.5 La viabilité du maraichage biologique sur petite surface .....	21
2.2.6 Les défis socio-économiques du maraichage biologique sur petite surface .....	23
<b>2.3 Lacune de la littérature .....</b>	<b>25</b>
<b>3. Méthodologie .....</b>	<b>27</b>
<b>3.1 Échantillon .....</b>	<b>27</b>
<b>3.2 Collection des données .....</b>	<b>30</b>
<b>3.3 Analyse des données .....</b>	<b>30</b>
<b>4. Résultats .....</b>	<b>33</b>
<b>4.1 Caractéristiques des maraichers .....</b>	<b>33</b>
4.1.1 Expérience et motivations des maraichers .....	33
4.1.2 Une certification bio controversée .....	33
4.1.3 Agricultures alternatives .....	34
<b>4.2 Organisation du travail et main d'œuvre .....</b>	<b>35</b>
4.2.1 Charge de travail des maraichers .....	35
4.2.2 Bénévoles, stagiaires et articles 60 : un manque d'offre de main d'œuvre qualifiée ..	36
4.2.3 Une main d'œuvre qualifiée via Terre Emploi .....	37
4.2.4 Absence généralisée d'un registre du nombre d'heures de travail chez les maraichers indépendants .....	38
4.2.5 Maraicher C : Cas particulier d'un maraichage financé par la commune .....	38
<b>4.3 Le revenu .....</b>	<b>39</b>
<b>4.4 Données économiques et pratiques de gestion .....</b>	<b>39</b>
4.4.1 Performance économique .....	40
4.4.2 Un calcul du prix de revient par culture irréalisable en pratique .....	41

4.4.3	Un prix de vente établit annuellement sur base de la « concurrence » .....	41
4.4.4	Des prix trop faibles à cause de l'agriculture conventionnelle.....	42
4.4.5	Une rentabilité globale plutôt que par culture .....	43
4.4.6	Les statistiques de vente : une aide à la décision.....	44
4.4.7	Une meilleure performance économique avec l'achat-revente.....	45
4.4.8	Un manque de formation et de soutien aux pratiques de gestion .....	45
4.4.9	Une charge administrative trop importante.....	46
4.4.10	Des primes controversées.....	46
4.4.11	Des investissements progressifs.....	47
4.4.12	La propriété des terres.....	48
<b>4.5</b>	<b>Canaux de distribution .....</b>	<b>49</b>
4.5.1	Majorité de vente directe.....	49
4.5.2	Vente aux professionnels assez limitée.....	50
4.5.3	Un temps de commercialisation à optimiser .....	51
4.5.4	CSA et autocueillette .....	52
4.5.5	Un manque de conscience des bienfaits de l'alimentation locale et bio .....	53
<b>5.</b>	<b>Discussion .....</b>	<b>55</b>
5.1	Augmenter la production de la surface cultivée .....	55
5.2	Augmenter la valeur ajoutée de la production.....	57
5.3	Augmenter la valeur ajoutée de l'exploitation via l'achat-revente .....	59
5.4	Améliorer les pratiques de gestion .....	59
5.4.1	Collecter les statistiques de vente.....	59
5.4.2	Améliorer le calcul du prix de vente.....	60
5.4.3	Participer régulièrement à des formations de gestion.....	61
5.5	Limitations .....	62
<b>6.</b>	<b>Conclusion .....</b>	<b>63</b>
6.1	Résultats principaux .....	63
6.2	Contributions .....	64
6.3	Implications .....	64
6.4	Perspectives de recherches futures .....	64
	<b>Annexes .....</b>	<b>65</b>
	<b>Liste des personnes ressources.....</b>	<b>73</b>
	<b>Bibliographie.....</b>	<b>75</b>
	<b>Executive Summary .....</b>	<b>82</b>

## Liste des abréviations

ASBL : Association sans but lucratif

AB : Agriculture Biologique

AC : Agriculture Conventionnelle

AE : Agroécologie

Bio : Biologique

CSA : Community Supported Agriculture = Agriculture Supportée par la Communauté (ASC)

ETP : Équivalent Temps Plein

NIMA : Non-Issu du Milieu Agricole

ONG : Organisation Non Gouvernementale

PAC : Politique Agricole Commune

SPW : Service Public de Wallonie





## 1. Introduction

L'augmentation de la surface cultivée en maraichage biologique en Wallonie (Biowallonie, 2024) répond à un besoin croissant d'une partie de la population de réduire notre dépendance à l'agriculture conventionnelle et mondialisée, tout en se reconnectant à la nature et à notre environnement (Bruce & Som Castellano, 2017; Wezel et al., 2009).

Le maraichage bio sur petite surface répond à un besoin conjoint de reterritorialisation de notre production alimentaire et d'un exercice du métier d'agriculteur dans le respect des terres et de l'environnement. Il s'associe souvent à des pratiques alternatives issues de mouvements sociaux tels que l'agroécologie (Dumont et al., 2016; Stassart et al., 2012; Wezel et al., 2009) ou l'agriculture urbaine (Hermesse et al., 2020; Maréchal et al., 2022; Plateau et al., 2019). Ces mouvements sociaux ont pour but de s'affranchir de la mondialisation et de tous ces effets néfastes tels que la pollution, les pesticides, la qualité inférieure des produits, les conditions de travail précaires, la détérioration des sols, la dépendance aux intrants externes, etc. (Dumont & Baret, 2017; Morel & Léger, 2016; Rivière, 2023; Stassart et al., 2012; Wezel et al., 2009).

De par leur petite taille et leur volonté de reterritorialisation de la production maraichère (Drottberger et al., 2021; Francis et al., 2003), les exploitants développent des systèmes alimentaires alternatifs tels que les circuits-courts, incluant la vente à la ferme (Biot et al., 2024; Navarrete, 2009), afin de répondre aux contraintes physiques de leurs activités mais surtout afin de respecter leur vision, qui est de répondre plus sobrement à nos besoins humains tout en respectant notre terre et ses ressources (Francis et al., 2003; Morel & Léger, 2016).

Cependant, il s'avère que ces petites exploitations maraichères peinent très souvent financièrement. En effet, des dizaines de maraichers bio abandonnent leur métier chaque année en Belgique par manque de rentabilité économique, phénomène accentué ces dernières années par l'augmentation du prix de la main d'œuvre (Baudelot et al., 2024; Biowallonie, 2024). Le secteur maraicher sur petite surface est en train de souffrir financièrement et il est donc nécessaire de trouver des solutions afin de remédier à cette situation.

Toutefois, le seul concept de rentabilité économique n'est pas forcément adapté dans ce contexte pour juger de la pérennité d'une exploitation. On préférera plutôt parler de viabilité, qui est « la possibilité pour les agriculteurs de vivre sur le long terme en accord avec leurs besoins matériels et immatériels et leurs valeurs » (Morel & Léger, 2016). On peut distinguer trois aspects de la viabilité, qui sont étroitement liés : la viabilité économique, sociale et environnementale (Morel & Léger, 2016; Rivière, 2023; Rivière et al., 2024). Évaluer la pérennité des petites exploitations maraichères bio sous l'angle de la viabilité permet donc une approche holistique et multidimensionnelle, prenant en compte les aspirations et choix stratégiques des maraichers dans leur ensemble (Lesne, 2019; Morel & Léger, 2016; Plateau et al., 2019; Rivière, 2023).

La viabilité sociale et environnementale des maraichers ont fait l'objet de très nombreuses recherches (Dumont & Baret, 2017; Hermesse et al., 2020). La littérature sur la viabilité économique, par contre, est assez limitée (Rivière et al., 2024; Rivière, 2023), principalement au niveau des pratiques de gestion telles que les calculs de prix de revient et de prix de vente. La présente recherche a donc pour objectif de se concentrer sur la viabilité économique des maraichers et de l'aborder de manière holistique sur base de la littérature.

La question de recherche qui guidera ce mémoire est donc la suivante : « Comment améliorer la viabilité économique des maraichers sur petite surface ? ». Une revue approfondie de la littérature va permettre l'établissement d'un guide d'interview standardisé, qui sera utilisé ensuite pour la collecte de données auprès de dix maraichers. Leurs points de vue, apprentissages, bonnes pratiques et commentaires permettront d'identifier plusieurs éléments clés pouvant améliorer la viabilité économique des maraichers.

La contribution principale de ce mémoire est l'établissement d'une carte mentale, inspirée des travaux de Morel et al. (2015) à la ferme du Bec Hellouin, présentant les différentes stratégies pouvant contribuer à une meilleure viabilité économique des maraîchers bio sur petite surface. J'espère que ces résultats pourront être appliqués par les maraîchers, ouvriront la porte à d'autres recherches sur ce sujet et encourageront les pouvoirs publics à renforcer leur soutien envers les maraîchers et les petits producteurs en général.

Pour répondre à la question de recherche, ce mémoire est structuré en cinq grandes sections. La Section 2 consiste en une revue approfondie de la littérature sur les systèmes agricoles et le maraîchage bio en petite surface, ainsi que les lacunes identifiées et sur lesquelles se construit ce mémoire. La Section 3 décrit la méthodologie et les méthodes utilisées au cours de cette recherche. La section 4 présente les données collectées lors des dix interviews, qui sont ensuite discutées dans la Section 5 selon la carte mentale établie. Les limitations de ce mémoire y sont également discutées. Enfin, la Section 6 conclut cette recherche en synthétisant les résultats principaux, les contributions à la littérature, les implications pour la pratique et les trajectoires de recherches futures.

## **2. Revue de littérature**

### **2.1 Les systèmes agricoles**

#### **2.1.1 Le système agricole dominant et ses dérives**

L'agriculture conventionnelle (AC), parfois appelée agriculture dominante ou intensive, est la forme d'agriculture la plus pratiquée à travers le monde aujourd'hui (FAOSTAT, 2024; Sumberg & Giller, 2022). Ce terme désigne aujourd'hui l'agriculture ayant recours à des intrants chimiques tels que des engrais et des pesticides (Sumberg & Giller, 2022). L'agriculture intensive est apparue à la suite de la seconde guerre mondiale, dans une période d'instabilité sociale et politique lors de laquelle différents pays rencontraient des difficultés à produire suffisamment de nourriture pour leurs populations et dans un contexte d'explosion démographique de ces dernières au niveau mondial (Caldwell, 2020; Griffon, 2002). Les pays industrialisés ont alors développé de nouvelles technologies agricoles dans le but premier d'augmenter les rendements et l'efficacité des systèmes agricoles afin de garantir une souveraineté alimentaire à leurs nations. Ces mêmes pays se sont alors appuyés sur les progrès scientifiques dans le croisement des semences et la sélection ciblée de cultures, principalement de céréales, en combinaison avec les nouvelles techniques culturales telles que l'irrigation, les pesticides synthétiques et l'utilisation d'engrais chimiques. Tout cela a contribué à augmenter significativement les rendements des cultures céréalières (Boincean & Dent, 2019; Caldwell, 2020).

En constatant le succès de ces nouvelles technologies, les pays industrialisés ont décidé, au début des années 1950, de les exporter vers les pays en développement. C'est le début de la période que l'on appelle aujourd'hui la « Révolution Verte » ou « Green Revolution » en anglais. Cette période s'est étendue des années 1960 jusqu'aux années 1990 et a vu les rendements de l'agriculture au niveau mondial augmenter considérablement grâce aux nouvelles technologies et techniques agricoles ainsi qu'à la mécanisation (Caldwell, 2020; Griffon, 2002; Hatt et al., 2016; Trébuil, 1993).

Cependant, dès les années 1990, la Révolution Verte a montré ses limites avec un plafonnement des rendements, une diminution considérable des nappes phréatiques, une pollution élevée des eaux aux intrants chimiques, une déforestation colossale, une érosion des sols, une diminution de la biodiversité et de la diversité des semences, etc. (Bruce & Som Castellano, 2017; Drottberger et al., 2021; Griffon, 2002; Trébuil, 1993). Trente ans plus tard, les effets négatifs de la Révolution Verte n'ont fait que s'exacerber. L'utilisation d'intrants chimiques continue de détruire nos écosystèmes, de polluer nos sols, nos eaux et notre air, d'accélérer le changement climatique. De plus, les pratiques agricoles intensives telles que le labour en profondeur et la monoculture continuent de fragiliser les sols, d'accélérer leur érosion et de réduire leur teneur en matière organique, mettant ainsi à mal, entre autres, notre sécurité alimentaire (Bruce & Som Castellano, 2017; Drottberger et al., 2021; Hatt et al., 2016; Pimentel et al., 2005).

Mais les impacts ne sont pas seulement environnementaux, ce sont également les fondations sociales et économiques de notre société qui sont impactées. Ainsi, l'agriculture conventionnelle, en particulier les exploitations industrielles, ne garantit pas des conditions de travail et des salaires décentes à ses travailleurs ; les inégalités entre les petits agriculteurs et les géants agricoles n'ont cessé de se creuser, avec une concentration toujours plus importantes des terres dans les mains des grands exploitants, rendant ainsi l'accès au foncier presque impossible pour les petits producteurs ; cette concentration des terres couplée à la mécanisation et aux technologies modernes ont contraint les petits agriculteurs à vendre leurs exploitations, accentuant ainsi le déclin des communautés rurales et engendrant une perte de diversité agricole, de savoir-faire et une disparition de notre identité rurale (Bruce & Som Castellano, 2017; Caldwell, 2020; Dumont & Baret, 2017; Foster & Rosenzweig, 2022; Hatt et al., 2016; Meyfroidt, 2017).

Sur le plan économique, l'agriculture conventionnelle est déraisonnablement dépendante des intrants externes coûteux, rendant les agriculteurs – même les plus gros d'entre eux – vulnérables aux

fluctuations des prix et aux intérêts des géants de l'agrochimie ; la spécialisation des exploitations conventionnelles dans des systèmes de monoculture et leur dépendance aux intrants externes les rendent également plus vulnérables aux maladies, aux ravageurs et par la même occasion moins résilientes aux effets du changement climatique. L'agriculture conventionnelle a également des coûts cachés, difficiles à chiffrer, dont les problèmes de santé causés par l'usage des intrants chimiques qui représentent des coûts importants pour la société (Drottberger et al., 2021; Griffon, 2002; Pimentel et al., 2005).

La mise en lumière de ces limites n'a pas pour autant ralenti la consommation d'intrants chimiques dans l'agriculture. Les dernières données de la FAO<sup>1</sup> (2023) montrent une augmentation de 62% de l'usage des pesticides entre 2000 et 2021 ainsi que, en 2021, une utilisation de 195 millions de tonnes d'engrais chimiques dans le monde, dont 56% étaient de l'azote. En 2021 toujours, l'Europe était le troisième continent le plus consommateur de pesticides avec une moyenne de 1,7 kg par hectare. Au niveau mondial, toutes les productions agricoles n'ont cessé d'augmenter sur cette même période. Dans le même temps, la main-d'œuvre employée dans le secteur de l'agriculture au niveau mondial a baissé de 15%, pour s'établir à 873 millions de travailleurs en 2021, soit 27% de la main-d'œuvre mondiale tous secteurs confondus. Cela signifie donc que l'on parvient toujours à produire plus avec moins de main-d'œuvre (mais pas moins d'intrants chimiques). Malgré cette augmentation de la production, la sous-alimentation impacte toujours 735 millions de personnes dans le monde.

En réaction aux effets délétères des modèles agricoles modernes, les pays développés ont commencé dès les années 1980 à réagir en proposant des alternatives telles que l'agriculture biologique (Caldwell & Wang, 2020a).

Pour conclure cette section, reprenons les mots de Griffon (2002) recommandant instamment la nécessité d'une « Révolution Doublement Verte » qui garantirait « un développement économiquement, socialement et environnementalement durable de nos sociétés ». Force est de constater que cette révolution n'est pas encore parvenue à renverser le système dominant de l'agriculture conventionnelle, en témoignent les mots de Caldwell (2020), qui écrivait que « le challenge pour l'humanité est de planifier et exécuter une nouvelle Revolution Verte réellement « verte » dans notre production alimentaire ». Toutefois, des choses sont déjà en place et continuent de se mettre en place avec des acteurs qui tentent de faire bouger les choses. C'est ce que nous allons voir dans les prochaines sections.

### **2.1.2 Le système agricole alternatif dominant : l'agriculture biologique**

Le système agricole alternatif dominant aujourd'hui est l'agriculture biologique (AB). Il existe une multiplicité de définitions, autant qu'il y a de cadres réglementaires et de standards (Sylvander et al., 2005). Une de ces définitions est celle de la fédération internationale des mouvements de l'agriculture biologique (IFOAM) qui définit l'AB comme suit : « L'agriculture biologique est un système de production qui maintient et améliore la qualité des sols, des écosystèmes et des personnes. Elle repose sur des processus écologiques, la biodiversité et des cycles adaptés aux conditions locales, plutôt que sur l'utilisation d'intrants aux effets néfastes. L'agriculture biologique allie tradition, innovation et science pour bénéficier à l'environnement commun et promeut des relations équitables et une bonne qualité de vie pour tous ceux qui y sont impliqués. » On peut ajouter que l'AB favorise également le bien-être et le respect animal (Commission Européenne, 2024a).

Il faut bien comprendre que l'agriculture biologique aujourd'hui est un système agricole ombrelle, composé de différents courants. Cette dichotomie s'explique par l'histoire de l'agriculture qui remonte au début des années 1920 (Besson, 2009). En effet, c'est en 1924 que Rudolf Steiner établit les bases d'un courant que l'on appelle aujourd'hui la biodynamie. Sa vision rejetait déjà l'usage des engrais

---

<sup>1</sup> Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (ONUAA), plus couramment appelée FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations)

chimiques et insistait notamment sur la nécessité d'auto-suffisance des domaines agricoles. C'est Pfeiffer qui mit au point la méthode de la biodynamie et le label DEMETER, fondé en 1928, qui se charge de la commercialisation des produits de la biodynamie. Il est important de noter que ce courant est toujours resté autonome par rapport aux autres courants de l'AB (Agence Bio, 2024; Besson, 2009; Sylvander et al., 2005).

Se sont ensuite succédées la méthode Indore, initiée par Sir Albert Howard en 1940, qui a servi de fondement à l'agriculture organique, et la méthode organo-biologique, initiée dès 1930 par le suisse Hans Muller et consolidée par Hans Peter Rusch dans les années 1960, qui est devenue aujourd'hui ce qu'on appelle l'agriculture biologique. Tous ces courants ont comme point commun le rejet de la fertilisation chimique (Besson, 2009; Sylvander et al., 2005).

L'AB vise ainsi à améliorer la fertilité des sols par le recyclage des matières organiques (Griffon, 2002; Morel & Léger, 2016; Stassart et al., 2012), une meilleure rétention du carbone et de l'azote (Pimentel et al., 2005), la limitation des intrants externes – notamment les intrants en énergie fossile – (Pimentel et al., 2005; Stassart et al., 2012) via le principe d'auto-suffisance et l'encouragement des pratiques favorisant l'activité biologique des sols (Morel & Léger, 2016; Rivière, 2023). Elle vise aussi une meilleure gestion des maladies et des ravageurs, notamment via des stratégies préventives telles que la rotation des cultures, le paillage organique et les associations de culture, qui contribuent également à une réduction de l'érosion des sols (Griffon, 2002; Morel & Léger, 2016; Pimentel et al., 2005), mais aussi via des techniques alternatives telles que des extraits de plantes et les déjections d'élevage (Morel & Léger, 2016; Pimentel et al., 2005; Rivière et al., 2024). Enfin, elle encourage également l'adaptation des pratiques selon le contexte climatique et les contraintes de la ferme (Rivière et al., 2024) et une gestion raisonnée et raisonnable de l'eau (Griffon, 2002; Lesne, 2019; Stassart et al., 2012).

Bien qu'étant le système agricole alternatif dominant, l'AB ne représente aujourd'hui que 1,63% de la surface agricole mondiale (FAOSTAT, 2024), ce qui paraît bien peu en comparaison aux appels pour une transition plus verte (Caldwell, 2020; Griffon, 2002). La situation semble toutefois meilleure dans l'Union Européenne (UE) où la surface agricole biologique représente 10,5% de la surface agricole totale en 2022, soit 16,9 millions d'hectares, ce qui est 73% de plus qu'en 2012 (Eurostat, 2024). L'objectif de 25% de surface agricole biologique en EU d'ici 2030 semble tout de même difficilement atteignable (Commission Européenne, 2024b). Un rapport de la Cour des Comptes Européenne (CCE), datant de 2024, fait état des « lacunes des politiques nationales et de l'UE en faveur du secteur biologique » et nuance l'augmentation de la superficie des terres agricoles par le manque « d'intégration des objectifs de l'AB dans la PAC » et pointe également les données trop limitées empêchant d'élaborer une véritable politique pour le secteur biologique » (CCE, 2024).

En Belgique, en 2021, la surface agricole consacrée à l'AB représentait environ 7,4% de l'ensemble de la superficie agricole utilisée en Belgique (STATBEL, 2023b), soit 102.413 ha (STATBEL, 2023a). C'est 71,5% de plus qu'en 2012 (STATBEL, 2023a).

Cependant, l'AB est accompagnée de son lot de critiques. Certains dénoncent les coûts et la charge administrative liés à la certification biologique, surtout pour les petits producteurs et les pays en développement (Sylvander et al., 2005). En effet, depuis l'adoption du règlement 2092/91 du 24 juin 1991 (Council Regulation (EEC) No 2092/91 of 24 June 1991 on Organic Production of Agricultural Products and Indications Referring Thereto on Agricultural Products and Foodstuffs, 1991) définissant le cadre et les critères de l'AB en UE, la certification permettant d'être reconnu en tant qu'agriculteur biologique est obligatoire. Cependant, le rapport de la CCE pointe le fait que « lors de leur conversion à la production biologique, les petits agriculteurs se heurtent à des obstacles tels que la charge financière liée aux coûts de certification et d'inspection et la charge administrative liée à la tenue de registres détaillés » (CCE, 2024).

D'autres pointent du doigt la conventionnalisation de l'AB, qui est la tendance de l'AB à adopter des pratiques plus proches de l'AC en s'éloignant de ses principes fondateurs, notamment par l'arrivée de nouveaux entrants industriels (Buck et al., 1997; Lamine & Bellon, 2009; Stassart & Jamar, 2012; Sylvander et al., 2005). Ce qui est critiqué ici, c'est l'industrialisation de l'AB, notamment par des grands groupes agro-alimentaires et géants de l'agrochimie, proposant des intrants respectant le cahier des charges bio, certes, mais bien loin des principes fondateurs de l'AB (Rivière, 2023; Stassart & Jamar, 2012). Stassart & Jamar (2012) évoquent « le débat sur la conventionnalisation qui interroge la capacité de l'AB à développer un système alimentaire alternatif au vu des puissantes forces de dilution, d'appropriation et de bifurcation auxquelles il est soumis à travers le développement et l'ouverture de ses marchés ».

Cette critique de la conventionnalisation de l'AB fait partie d'un concept appelé « organic lite », i.e. l'AB allégée (Bruce & Som Castellano, 2017; Buck et al., 1997; Guthman, 2004). Ce concept dénonce notamment la conventionnalisation de l'AB et l'arrivée de nouveaux entrants avec une vision intensive des capitaux de production, l'appropriation du segment de marché de l'AB et l'influence sur les certifications par le lobbying de ces nouveaux entrants et des grands groupes agro-alimentaires (Buck et al., 1997; Guthman, 2004; Stassart & Jamar, 2012). Toutefois, il est important de noter que ces critiques ne sont pas dirigées vers l'entièreté de l'AB et qu'il reste des mouvements dans l'AB qui défendent ses valeurs originelles.

### **2.1.3 L'Agroécologie**

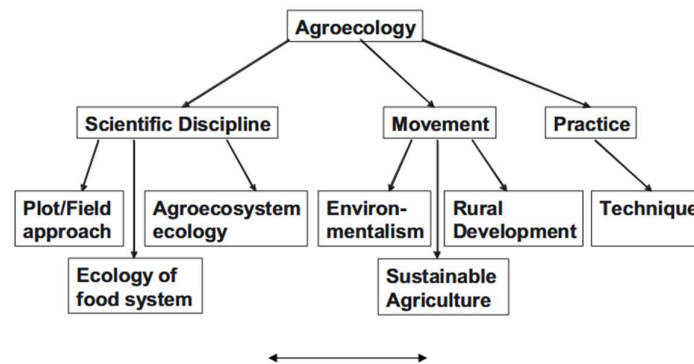
L'agroécologie (AE) est un courant né au début du 20<sup>e</sup> siècle et fut d'abord défini comme « l'application de l'écologie à l'agriculture » (Wezel et al., 2009). Cependant, sa définition et son champ d'application ont largement évolué depuis, principalement dû à l'évolution de deux disciplines dont l'AE est issue, à savoir l'agronomie et l'écologie, mais aussi d'autres disciplines telles que la botanique et la zoologie (Francis et al., 2003; Wezel et al., 2009). Biologistes et agronomes se sont effectivement éloignés au sortir de la seconde guerre mondiale de par leurs intérêts de recherche divergents (Francis et al., 2003).

A partir des années 1970, l'usage du terme AE évolue et se définit comme un mouvement (social) et un ensemble de pratiques, en plus de son aspect scientifique initial (Caldwell & Wang, 2020a; Wezel et al., 2009). C'est dans la même période que le concept d'agroécosystème est né, à mi-chemin entre un écosystème naturel et fabriqué. La définition de l'AE a donc évolué pour inclure la conception et la gestion d'agroécosystèmes durables (Francis et al., 2003; Wezel et al., 2009).

Au début de notre siècle, le concept d'AE évolue à nouveau pour s'étendre au-delà des agroécosystèmes et incorporer tout le système alimentaire, du champ à l'assiette (Hatt et al., 2016; Wezel et al., 2009). La définition de Francis et al. (2003) est encore largement utilisée aujourd'hui et définit l'agroécologie comme « l'étude intégrée de l'écologie de l'ensemble du système alimentaire, englobant les dimensions écologiques, économiques et sociales, ou plus simplement l'écologie des systèmes alimentaires ». Cette définition vise donc à inclure l'ensemble des parties prenantes du système alimentaire, à savoir les agriculteurs, les transformateurs, les vendeurs, les consommateurs, les scientifiques et les politiciens, mais aussi d'autres domaines d'études comme la sociologie et l'économie et des objectifs de conception agroécologique au-delà des fermes. En somme, cette définition vise à promouvoir le développement interdisciplinaire de l'AE.

Toutefois, il n'existe aujourd'hui toujours pas de consensus international sur la définition de l'AE (Dumont & Baret, 2017; Wezel et al., 2009). Cela est principalement dû aux différents usages de ce terme, i.e. science, mouvement (social) et pratique, qui rendent sa détermination en tant que discipline ou comme pratique transdisciplinaire plus compliquée (Hatt et al., 2016; Wezel et al., 2009).

La figure ci-après, tirée de Wezel et al. (2009), résume bien les différentes significations de l'AE aujourd'hui :



**Figure 1.** Diversité des différentes significations actuelles de l'AE (Wezel et al., 2009)

Comme nous l'avons vu, l'AE est un mouvement au sein-même de l'AB mais se distingue par ses principes et pratiques qui vont au-delà des standards de l'AB. Il existe aujourd'hui une multitude de ces principes et pratiques selon les différentes sources mais toutes convergent vers des idées communes. Les membres fondateurs du GIRAF (Groupe Interdisciplinaire de Recherche en Agroécologie du FNRS<sup>2</sup>, Belgique) ont publié une liste de 13 principes de l'AE comprenant ses principes historiques publiés par Altieri (1995), actualisés et complétés par le SAD (Département « Sciences pour l'action et le développement » de l'INRA<sup>3</sup>, France), ainsi que quatre autres principes ajoutés par le GIRAF. Ces principes sont une bonne synthèse et une vue d'ensemble de ce qu'on retrouve dans la littérature. Voici le tableau présenté dans la publication des membres fondateurs du GIRAF (Stassart et al., 2012) :

<p>Altieri (1995), citant Reijntjes, Haverkot et Water-Bayer (1992)</p>	<p style="text-align: center;"><b>A. Principes « historiques » de l'agroécologie</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permettre le <b>recyclage de la biomasse</b>, optimiser la disponibilité de nutriments et équilibrer le flot de nutriments.</li> <li>2. Garantir les <b>conditions de sol</b> favorables à la croissance des plantes, en gérant en particulier la matière organique et en améliorant l'activité biotique du sol. Ceci suppose, au regard de la rareté des ressources pétrolières, une réduction drastique de l'usage d'intrants externes produits de la chimie de synthèse (engrais, pesticides et pétrole).</li> <li>3. Minimiser les pertes de ressources liées aux flux des radiations solaires, de l'air et du sol par le biais de la <b>gestion microclimatique</b>, la collecte d'eau, la gestion du sol à travers l'accroissement de la couverture du sol et le jeu des complémentarités territoriales entre différentes orientations technico-économiques (notamment élevage-culture).</li> <li>4. Favoriser la <b>diversification génétique</b> et d'espèces de l'agroécosystème dans l'espace et le temps.</li> <li>5. Permettre les interactions et les <b>synergies biologiques</b> bénéfiques entre les composantes de l'agrobiodiversité de manière à promouvoir les processus et services écologiques clefs.</li> </ol>
---	---

<sup>2</sup> Fond national belge pour la recherche scientifique

<sup>3</sup> Institut National de la Recherche Agronomique



Département Sciences et Action, INRA (Tichit, Bellon et al. 2010)	<p>6. Valoriser l'<b>agro-biodiversité, comme point d'entrée</b> de la re-conception de systèmes assurant l'autonomie des agriculteurs et la souveraineté alimentaire (Machado, Santili et al. 2008; Jackson, Rosenstock et al. 2009).</p> <p><b>B. Principes Méthodologiques (SAD)</b></p> <p>7. Favoriser et équiper le <b>pilotage multicritère</b> des agroécosystèmes dans une perspective de transition sur le long terme, intégrant des arbitrages entre temps courts et temps longs et accordant de l'importance aux propriétés de résilience et d'adaptabilité.</p> <p>8. Valoriser la <b>variabilité</b> (diversité et complémentarité) <b>spatio-temporelle</b> des ressources, i.e. exploiter les ressources et les caractéristiques locales et faire avec la diversité et la variété plutôt que de chercher à s'en affranchir.</p> <p>9. Stimuler l'exploration de situations <b>éloignées des optima</b> locaux déjà connus (Weiner, Andersen et al. 2010) e.g. des systèmes « extrêmes » à très faibles niveaux d'intrants et/ou biologiques aussi bien en élevage qu'en production végétale (Jackson 2002).</p>
Groupe Interdisciplinaire de Recherche en Agroécologie FNRS <b>GIRAF</b>	<p><b>B. Principes Méthodologiques (GIRAF)</b></p> <p>10. Favoriser la construction de <b>dispositifs de recherche participatifs</b> qui permettent le développement de recherche « finalisée » tout en garantissant la scientificité des démarches (Hatchuel 2000; Hubert 2002). La conception de systèmes durables est en effet complexe et implique la prise en compte de l'interdépendance des acteurs, de leurs ambiguïtés, ainsi que de l'incertitude des impacts socio-économiques des innovations techniques (Bell and Stassart 2011).</p> <p><b>C. Principes socio-économiques (GIRAF)</b></p> <p>11. Créer des <b>connaissances et des capacités collectives d'adaptation</b> à travers des réseaux impliquant producteurs, citoyens-consommateurs, chercheurs et conseillers techniques des pouvoirs publics qui favorisent les forums délibératifs, la mise en débat public et la dissémination des connaissances (Thompson 1997; Pimbert, Boukary et al. 2011).</p> <p>12. Favoriser les possibilités de choix <b>d'autonomie</b> par rapport aux marchés globaux par la création d'un environnement favorable aux biens publics et au développement de pratiques et modèles socio-économiques qui renforcent la gouvernance démocratique des systèmes alimentaires, notamment via des systèmes co-gérés par des producteurs et des citoyens-consommateurs et via des systèmes (re)territorialisés à haute intensité en main d'oeuvre (Ploeg 2008; Wittman, Desmarais et al. 2010).</p> <p>13. Valoriser la <b>diversité des savoirs</b> à prendre en compte: savoirs et pratiques locaux (Hassanein and Kloppenburg 1995) ou traditionnels (indigenous technology knowledge – ITK, (Richards 1993)), savoirs ordinaires (Wynne 1996) aussi bien dans la construction des problèmes et la construction des <b>publics concernés</b> par ces problèmes que dans la recherche de solutions.</p>

**Figure 2.** Les principes de l'agroécologie (Stassart et al., 2012)

Au-delà de ces principes, Gliessman (2015) identifie quatre niveaux de conversion et d'adoption de l'AE. L'AE de niveau un est associée à la réduction des intrants industriels (et externes) tandis que l'AE de niveau deux est associée à la substitution des pratiques agricoles conventionnelles par des pratiques de l'AE. Le niveau trois de l'AE requiert la création ou le renforcement des mécanismes autonomes pour le maintien de la fertilité des sols et la régulation des maladies, des ravageurs et des mauvaises herbes ainsi que les synergies et les complémentarités dans l'utilisation des espaces, des nutriments, de l'eau

et de la lumière du soleil. Enfin, le niveau quatre, dernier niveau de conversion à l'AE, consiste en la construction d'une « citoyenneté alimentaire » par la participation des acteurs dans des réseaux alimentaires alternatifs. Les pratiques de niveau deux sont assez importantes pour l'adoption rapide de l'AE tandis que les pratiques de niveaux trois et quatre, plus complexes, nécessitent une connaissance plus approfondie des relations écologiques à la ferme.

Les avantages de l'AE sont nombreux. Sur le plan environnemental, l'AE favorise la durabilité environnementale des systèmes agroécologiques par l'utilisation des ressources naturelles de manière plus durable et plus efficace, favorisant les synergies et la biodiversité en imitant les systèmes naturels, limitant au maximum l'importation d'intrants externes, favorisant donc l'auto-suffisance de ces systèmes et la fertilité des sols (Boincean & Dent, 2019; Caldwell & Wang, 2020b; Hatt et al., 2016; Lesne, 2019). Cela confère aux systèmes agroécologiques une meilleure résilience face aux chocs tels que le changement climatique ou les maladies (Altieri, 2009; Caldwell & Wang, 2020b; Gliessman, 2015). Sur le plan social, l'AE renforce la souveraineté alimentaire et l'équité sociale en prônant les notions de justice, de droits sociaux et du travail dans les systèmes de production (Lesne, 2019; López-García & Carrascosa-García, 2023). Elle contribue aussi au développement de nos campagnes et à la préservation du tissu social par l'installation de petits producteurs locaux, augmentant la production agricole dans ces régions et favorisant ainsi leur indépendance alimentaire (Altieri, 2009; Caldwell & Wang, 2020b; Lesne, 2019; Rivière, 2023).

L'AE répond également directement à la critique du coût et de la charge administrative de l'AB, grâce au fait que la certification soit participative et non-obligatoire, contrairement à l'AB (François et al., 2005). La certification est basée sur le système participatif de garantie (SPG) dont les fondations sont la confiance et l'implication des parties prenantes (IFOAM, 2024; López-García & Carrascosa-García, 2023). Les SPG sont des systèmes locaux, soutenus par des ONG et des mouvements agroécologiques, dont le but est d'établir un climat de confiance et de garantir le respect de certains standards agricoles sociaux et environnementaux par les producteurs (Dumont et al., 2016; López-García & Carrascosa-García, 2023). La certification se fait notamment à travers des réunions avec les consommateurs, l'élaboration de chartes, des visites des sites de production, etc. (François et al., 2005; IFOAM, 2024). Cette certification, bien que gratuite, requiert tout de même une grande implication et transparence de la part des producteurs (François et al., 2005).

Si l'AE nous intéresse dans ce mémoire, c'est parce qu'elle s'applique principalement aux petites exploitations agricoles (Morel & Léger, 2016; Riviere et al., 2024; Rivière, 2023), comme prôné par les fondateurs de l'AE actuelle (Altieri, 2009, 1995; Francis et al., 2003). Comprendre le mouvement agroécologique permettra donc de mieux aborder la viabilité et les aspirations des maraichers sur petite surface dans la suite de ce mémoire.

## **2.2 Le maraichage biologique sur petite surface**

### **2.2.1 Le maraichage biologique**

Le maraichage est une branche de la production horticole<sup>4</sup> (Drottberger et al., 2021; Dumont et al., 2016) que l'on définira dans cette recherche comme la culture de plantes maraichères, définies par le SPW (2024a) comme « les végétaux destinés à l'alimentation humaine, à l'exclusion des végétaux destinés à l'arboriculture fruitière » et dont la liste est dressée sur leur site internet. Lorsque les exploitations maraichères sont certifiées bio, on parle alors de maraichage biologique.

---

<sup>4</sup> L'horticulture est la « branche de l'agriculture comprenant la culture des légumes, des fleurs, des arbres et des arbustes fruitiers et d'ornement. » (Larousse, 2024)

Le maraichage peut s'appliquer sur petite surface. Cependant, il faut noter que la taille maximum du maraichage sur petite surface n'est pas clairement définie et qu'elle varie entre 0 et 3 hectares selon les sources et les auteurs. Le tableau 1 présente différentes limites utilisées dans la littérature et par les pouvoirs publics. Dans le cadre de ce mémoire, l'entièreté des répondants cultivent des surfaces inférieures à 1 hectare. Ils pourront donc tous être catégorisés en tant que maraichage sur (très) petite surface (Wiaux, 2021).

Surface limite	Source
> 1 ha	Chantre (2022), Wiaux (2021)
> 1,5 ha	Rivière (2023)
> 2,5 ha	Dumont & Baret (2017)
> 3 ha	SPW (SPW, 2024a)

**Tableau 1.** Surfaces limites du maraichage sur petite surface dans la littérature

Le maraichage biologique sur petite surface est directement relié au concept d'AE puisqu'il en est un exemple (Drottberger et al., 2021; Dumont & Baret, 2017). La plupart des pratiques et des enjeux qui y sont liés sont donc similaires à ceux expliqués dans la section précédente. Il se différencie du maraichage « classique » par une superficie cultivée inférieure aux recommandations officielles, souvent aux alentours de deux hectares maximum (Dumont et al., 2016; Morel & Léger, 2016; Rivière, 2023) ; une commercialisation axée sur la proximité par le biais de la vente directe et des circuits courts, permettant ainsi des prix de vente plus justes, la création d'un lien avec les consommateurs et une meilleure adaptation à la demande croissante de produits locaux et biologiques (Bressoud et al., 2009; Chantre, 2022; Morel & Léger, 2016; Rivière, 2023) ; une grande diversité de cultures, avec parfois jusqu'à septante types de légumes et d'herbes cultivés, ce qui permet de minimiser les risques liés à la monoculture et de s'adapter aux exigences des circuits courts (Morel & Léger, 2016; Navarrete, 2009) ; et un faible niveau de mécanisation expliqué par la petite taille des parcelles, la nature des maraichers qui sont souvent de nouveaux arrivants, mais également par le recherche d'une agriculture plus durable (Chantre, 2022; Hermesse et al., 2020; Morel & Léger, 2016).

De plus, le maraichage biologique sur petite surface a tendance à intensifier l'utilisation de la surface, notamment par une proportion plus importante de surfaces sous abris (serres, tunnels...), ce qui permet d'allonger les saisons de production et de cultiver des variétés à haute valeur ajoutée (Chantre, 2022; Rivière, 2023). Cela passe également par la multiplication des cycles de culture afin de maximiser la production, en privilégiant des cultures à rotation rapide tout en respectant une rotation des cultures afin de mitiger les risques de maladie (Chantre, 2022; Morel & Léger, 2016; Navarrete, 2009; Rivière, 2023). Cette intensification permet une augmentation de la valeur produite par unité de surface – comprenons ici une augmentation du chiffre d'affaires par m<sup>2</sup> – mais ne permet toutefois pas d'accroître la valorisation horaire du maraicher – comprenons ici que le temps de travail par m<sup>2</sup> augmente proportionnellement (Chantre, 2022; Drottberger et al., 2021). Notons tout de même que la faible taille de ces exploitations maraichères les oblige souvent à produire de manière continue sur leurs parcelles et parfois sans pratiques d'entretien du sol, ce qui peut présenter un risque au niveau de l'épuisement des ressources et des maladies (Bressoud et al., 2009). Il est donc important d'adopter des pratiques agroécologiques pour préserver la fertilité et la santé des sols sur le long-terme (Altieri, 2009; Boincean & Dent, 2019; Hatt et al., 2016).

Le maraichage biologique sur petite surface rend donc le système technique classique (mécanisation et intrants externes) peu viable car la surface de production ne permet pas une production suffisante pour couvrir les coûts de production élevés qui y sont associés (Guessous, 2021). Les maraichers sur petite surface doivent donc développer d'autres techniques à plus faibles coûts (Buck et al., 1997; Guessous, 2021).

### 2.2.2 Le maraichage biologique en Wallonie

L'AB en Wallonie représente 92.375 hectares ou environ 12,5% de la superficie agricole utilisée (SAU<sup>5</sup>), ce qui équivaut à un hectare sur huit (Baudelot et al., 2024). La surface destinée aux cultures de légumes bio (hors pommes de terre) représentait, en 2023, 2.452 hectares, soit une baisse de 9,2% comparé à 2022, une première depuis 2011 (Biowallonie, 2024). Malheureusement, cette tendance devrait se prolonger en 2024 (Baudelot et al., 2024). Les raisons sont multiples : mauvaises conditions climatiques, diminution de la demande, prix de reprise trop faible, contraintes d'emballage et augmentation des coûts de main d'œuvre dû à l'indexation des salaires (Baudelot et al., 2024; Biowallonie, 2024). Toutefois, la demande pour le bio semble s'améliorer, avec une augmentation de la demande pour le premier semestre 2024 (Baudelot et al., 2024). Notons également que, parmi toutes les catégories alimentaires bio, les légumes présentent le plus haut taux de pénétration avec 85,2% (Biowallonie, 2024).

D'une part, la culture dominante est celle des pois frais, suivie des haricots et des carottes. A elles seules, ces trois cultures représentent plus de 50% de la superficie bio en Wallonie destinée aux cultures de légumes. Elles sont principalement destinées à l'agro-industrie et donc à être transformées. D'autre part, le maraichage diversifié représente plus d'un tiers de la superficie bio, soit 826 hectares (Biowallonie, 2024).

En termes d'exploitants, ils étaient 438 producteurs bio wallons à cultiver des légumes sur des surfaces variant de moins d'un hectare à plus de 100 hectares en 2023, ce qui équivaut à une diminution de quarante-trois producteurs par rapport à 2022. De ces 438 producteurs, 295 cultivaient des petites surfaces de moins de trois hectares. Cela signifie donc que 68% des exploitations wallonnes biologiques cultivant des légumes le font sur des petites surfaces (Biowallonie, 2024).

Pour ce qui est de la répartition géographique des cultures en Wallonie, Liège est en tête avec 29% de la surface de légumes bio, suivie du Brabant Wallon (25%), du Hainaut (22%), de Namur (21%) et enfin du Luxembourg (3%). Par contre, pour ce qui est de la proportion totale de la superficie bio destinée aux fruits et légumes, le Brabant Wallon est en tête avec 21%, suivi du Hainaut (8%) de Namur (5%), de Liège (4%) et enfin du Luxembourg avec moins de 1% (Biowallonie, 2024).

Enfin, abordons brièvement le sujet des primes de la PAC<sup>6</sup>. Dans le cadre de la nouvelle PAC 2021-2027, le gouvernement wallon a adopté un nouveau *Plan bio 2030* visant à favoriser l'agriculture biologique, tant au niveau de l'offre que de la demande (SPW Agriculture, 2021), en ligne avec le nouveau plan d'action européen sur l'agriculture biologique (Commission Européenne, 2024b). Dans le cadre de ce plan, le maraicher biologique travaillant sur petite surface (moins de trois hectares) peut se voir octroyer une prime de 1.250€ par hectare, avec une aide spécifique de 4.000€ pour le maraichage bio et diversifié sur petite surface (SPW, 2024a).

### 2.2.3 Les circuits courts alimentaires du maraichage sur petite surface

Une des caractéristiques fondamentale du maraichage sur petite surface est la participation (quasi) systématique des maraichers à la vente via des circuits courts alimentaires, parfois appelés réseaux alimentaires alternatifs (AFN<sup>7</sup>) (Biot et al., 2024; Bressoud et al., 2009; Drottberger et al., 2021; Morel & Léger, 2016; Navarrete, 2009). Un circuit de vente est qualifié comme court si il comprend au maximum un intermédiaire entre le producteur et le consommateur (Bressoud et al., 2009). On peut les catégoriser en deux grandes formes : les formes individuelles et les formes collectives. Les formes individuelles comprennent notamment la vente directe (à la ferme, via des paniers, sur les marchés,

---

<sup>5</sup> La superficie agricole utilisée (SAU) représente la part d'un territoire donné qui est dédiée aux activités agricoles. La SAU représente environ 44% de la superficie totale de la Wallonie. (SPW, 2024b)

<sup>6</sup> Politique Agricole Commune (PAC) de l'Union Européenne

<sup>7</sup> De l'anglais *Alternative Food Network* (AFN)

via l'agriculture supportée par la communauté (CSA<sup>8</sup>), etc.), la vente à des commerçants locaux ou encore les AMAP<sup>9</sup>, tandis que les formes collectives comprennent par exemple la vente via des magasins de producteurs et les paniers ou livraisons collectives (Bressoud et al., 2009; Buck et al., 1997; Drottberger et al., 2021; Navarrete, 2009). Ce raccourcissement des circuits de distribution et ce rétablissement du contact entre producteurs et consommateurs est indispensable dans la transition vers des systèmes alimentaires plus durables (Wezel et al., 2009). Cela permet également un transfert d'information entre les consommateurs et les maraîchers. Ces derniers peuvent, par exemple, expliquer directement aux consommateurs les défauts visuels de leurs produits, justifier les prix, les pratiques agricoles utilisées et leurs bienfaits, etc. (Bressoud et al., 2009; Dumont & Baret, 2017; Hatt et al., 2016; Wills & Arundel, 2017).

Un aspect important de certaines pratiques des circuits courts est le transfert des maraîchers vers les consommateurs des risques liés à la météo et aux prix. Par exemple, la vente de paniers de légumes se fait parfois via un système d'abonnement, ce qui garantit un revenu fixe aux maraîchers (Bressoud et al., 2009; Buck et al., 1997) et permet d'atténuer le risque lié aux prix. Le CSA permet également de répartir les risques et les coûts normalement supportés par les agriculteurs durant la saison de croissance vers les consommateurs qui acceptent de les soutenir. Pour ce faire, les consommateurs achètent en début de saison une part de la récolte, assumant ainsi une partie des risques et coûts de la saison (Perez et al., 2015). L'association de pratiques agroécologiques avec la combinaison de divers canaux de vente permet aussi une réduction des risques pour les maraîchers (Bressoud et al., 2009; Francis et al., 2003). La réduction des intermédiaires permet également une meilleure redistribution de la plus-value aux maraîchers (Baudelot et al., 2024). A l'image de l'agroécologie, les circuits courts promeuvent également des politiques alimentaires territoriales, une alimentation plus juste et durable, une meilleure justice sociale pour les producteurs, une favorisation de la biodiversité ou encore une minimisation de l'impact environnemental de l'agriculture (Biot et al., 2024; Bruce & Som Castellano, 2017; Drottberger et al., 2021; Wills & Arundel, 2017).

Cependant, la vente en circuit court fait face à de nombreux défis. L'un d'entre eux est la limitation de la taille des exploitations maraîchères et ce dû à la demande locale limitée et au temps passé à gérer la logistique des circuits courts (Bressoud et al., 2009; Bruce & Som Castellano, 2017; Navarrete, 2009). Une solution à cette contrainte de demande, identifiée par Navarrete (2009), est de développer des exploitations combinant des canaux de vente mixtes et adaptant donc leurs pratiques maraîchères pour se situer à mi-chemin entre les exploitations vendant uniquement en circuit court et celles vendant uniquement en circuit long. Leur superficie de cultures est donc plus importante que celle du maraîchage sur petite surface, ce qui leur permet de produire plus et de vendre à des opérateurs intermédiaires, facilitant ainsi la logistique, tout un cultivant plus de variétés de cultures que les exploitations vendant uniquement en circuit long, ce qui répond mieux aux attentes des consommateurs en circuit court, leur permettant ainsi d'écouler leurs surplus de production localement.

Les circuits courts alimentaires sont également intensifs en main-d'œuvre, tant pour les consommateurs que pour les producteurs, comparé au système agricole industriel, et souvent moins accessibles pour les consommateurs ayant des ressources limitées (Bruce & Som Castellano, 2017; Wills & Arundel, 2017). Par exemple, le temps moyen nécessaire pour la vente à la ferme est plus de quatre fois supérieur à celui nécessaire dans les circuits longs et près de huit fois supérieur pour la vente dans les marchés (Bressoud et al., 2009). Ce travail supplémentaire pour la production écologique est donc un frein tant à la viabilité et la durabilité des fermes alternatives qu'à l'adoption de ces pratiques par des fermiers aguerris (Bruce & Som Castellano, 2017).

---

<sup>8</sup> De l'anglais *Community Supported Agriculture* (CSA)

<sup>9</sup> Association pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne (AMAP)

#### **2.2.4 Les aspirations des maraichers sur petites surfaces**

Les aspirations des maraichers sont importantes à prendre en considération si l'on veut comprendre les raisons qui les poussent à exercer leur métier et certains de leurs choix (Lesne, 2019; Morel & Léger, 2016). Lors de leur recherche, Morel et Léger (2016) ont déterminé cinq aspirations principales des maraichers qui sont (1) la volonté des exploitants de se dégager un revenu décent, (2) accompagné d'une charge de travail acceptable, (3) d'une autonomie dans l'exercice de leurs activités, (4) d'un équilibre leur offrant une bonne qualité de vie et de travail, (5) ainsi que la recherche de sens et d'engagement dans leur travail.

Le premier constat que l'on peut faire est que la rentabilité ne figure pas dans les principales préoccupations des maraichers (Dumont et al., 2016; Morel & Léger, 2016). En effet, les maraichers ne sont pas dans une logique de maximisation du profit mais plutôt dans une logique de projet de vie duquel ils souhaitent pouvoir vivre, eux et leurs familles, décemment (Drottberger et al., 2021; Morel & Léger, 2016). En ce sens, l'aspiration d'un revenu décent pourrait même être perçue comme une aspiration sociale plutôt qu'économique (Morel & Léger, 2016).

Le second constat est que les aspirations des maraichers sont multidimensionnelles et qu'ils priorisent la satisfaction de leurs aspirations non-pécuniaires (Morel & Léger, 2016). En effet, les aspects sociaux tels que la qualité de vie et de travail, l'autonomie et la liberté, la recherche de sens et d'engagement, les relations sociales et le partage, la diversité des activités et la connexion à la nature (Drottberger et al., 2021; Hermesse et al., 2020; Morel & Léger, 2016; Rivière, 2023) ; les aspects environnementaux tels que le respect de l'environnement, la création d'écosystèmes riches et l'autonomie énergétique (Drottberger et al., 2021; Morel & Léger, 2016; Plateau et al., 2019) ; et enfin les aspects économiques tels qu'un revenu décent, une autonomie financière ou une maîtrise des coûts de production (Morel & Léger, 2016; Rivière, 2023) sont plus importants pour les maraichers que la maximisation du profit. De plus, les maraichers préfèrent garantir une satisfaction acceptable d'un large éventail d'aspirations plutôt que l'optimisation de seulement certaines d'entre elles (Morel & Léger, 2016). Il est donc important de développer une vision plus holistique des aspirations des maraichers afin de comprendre leurs choix et de mieux mesurer leur performance.

#### **2.2.5 La viabilité du maraichage biologique sur petite surface**

Au vu des aspirations multidimensionnelles des maraichers, on préfère donc employer la notion de viabilité plutôt que celle de rentabilité économique lorsqu'on souhaite mesurer la performance du maraichage sur petite surface. En effet, la rentabilité économique omet la majorité des aspirations des maraichers et manque donc de pertinence si elle est utilisée comme seul indicateur (Biot et al., 2024; Lesne, 2019; Morel & Léger, 2016; Plateau et al., 2019; Riviere et al., 2024).

Ce concept de viabilité a fait l'objet de nombreuses recherches ces dernières années et englobe des considérations plus larges que la simple rentabilité économique, ce qui permet de tenir comptes des aspirations des maraichers (Biot et al., 2024; Lesne, 2019; Morel & Léger, 2016; Plateau et al., 2019; Riviere et al., 2024; Rivière, 2023).

Morel et Léger (2016) ont défini la viabilité d'une ferme comme « la possibilité pour les agriculteurs de vivre sur le long terme en accord avec leurs besoins matériels et immatériels et leurs valeurs ». Cette définition est générique et permet donc de l'adapter aux aspirations et à la réalité de chaque maraicher (Biot et al., 2024; Hatt et al., 2016; Morel & Léger, 2016). Mesurer la viabilité d'une exploitation nécessite donc une compréhension approfondie des besoins et valeurs des maraichers (Morel & Léger, 2016).

La viabilité permet ainsi d'inclure trois dimensions fondamentales : la viabilité économique, sociale et environnementale (Morel & Léger, 2016; Rivière, 2023; Riviere et al., 2024). La viabilité dépend donc de la capacité des maraichers à mettre en cohérence leurs objectifs avec l'ensemble de leurs pratiques (Morel & Léger, 2016; Plateau et al., 2019). Les recherches récentes font émerger de nombreux

éléments pouvant intervenir dans la viabilité du maraîchage sur petite surface (Biot et al., 2024; Hermesse et al., 2020; Lesne, 2019; Plateau et al., 2019; Riviere et al., 2024). Cependant, on observe que la plupart de ces éléments font référence à un ou plusieurs des treize principes socio-économiques liés à l'AE<sup>10</sup> identifiés par Dumont et al. (2016), ce qui offre donc un cadre facilitant la synthétisation de ces éléments. Ces treize principes socio-économiques sont repris et traduits dans le tableau 2.

Principe	Explication
1. Equité environnementale	Prise en compte des externalités environnementales négatives de chaque choix économique.
2. Indépendance financière	Les agriculteurs et organisations agricoles contrôlent leurs décisions économiques et techniques, même si cela impacte la quantité d'intrants utilisée.
3. Accès et autonomie par rapport au marché	Cela concerne tant les fermiers que la production collective ou les structures de transformation.
4. Durabilité et capacité d'adaptation	Se réfère principalement à l'appartenance des organisations agricoles dans un réseau incluant tous les acteurs du système alimentaire (producteurs, consommateurs, conseillers techniques et scientifiques).
5. Diversité et échange de savoirs	Diversité de savoirs (traditionnels, empiriques et scientifiques) et échange de ces savoirs entre les membres d'une organisation, d'un réseau, entre générations, etc.
6. Equité sociale	Concerne tous les acteurs, à tous les niveaux, du système alimentaire.
7. Partenariat entre producteurs et consommateurs	Contrat formel ou non entre les producteurs et les consommateurs de manière transparente et équitable.
8. Proximité géographique	Proximité entre les différents acteurs du système (producteurs, transformateurs, distributeurs, consommateurs).
9. Développement du monde rural et préservation du tissu social	Contribution au dynamisme économique et social des territoires ruraux.
10. Partage de l'organisation	Coopération et mutualisation entre les producteurs et/ou acteurs des étapes de production et transformation.
11. Distribution limitée du profit	Utilisation des profits dans un but social et non de maximisation du rendement de l'investissement.
12. Gouvernance démocratique	Prise de décision démocratique et indépendante du capital investi.
13. Mise en œuvre conjointe de différents principes dans les pratiques	Cohérence globale entre les différents principes dans les choix et actions et implémentation commune.

**Tableau 2.** Les 13 principes socio-économiques de l'AE (Dumont et al., 2016)

Ces treize principes sont de grandes catégories qui couvrent chacune de nombreux éléments. Par exemple, le principe d'*équité sociale* pourrait contenir les aspirations des maraîchers, telles que la

<sup>10</sup> Ces principes proviennent de la littérature agroécologique ou de courants proche de l'agroécologie (le commerce équitable, le mouvement coopératif et le mouvement de l'économie sociale et solidaire) (Dumont et al., 2016).

qualité de vie et de travail, la liberté, la recherche de sens et d'engagement ou encore la recherche d'un revenu décent. Un élément pourrait également faire référence à plusieurs principes, comme l'aspiration à des pratiques diverses qui fait référence aux principes de *durabilité* et *capacité d'adaptation* et de *diversité et échange de savoirs*. Il est important de garder à l'esprit que ces principes permettent de synthétiser les différents aspects de la viabilité et de tenir compte de son caractère multidimensionnel (Drottberger et al., 2021; Dumont et al., 2016; Plateau et al., 2019; Rivière, 2023). Ces principes ne sont donc pas exhaustifs et les éléments se référant à chaque principe peuvent potentiellement être infinis puisqu'il y en a autant qu'il existe de maraichers.

### **2.2.6 Les défis socio-économiques du maraichage biologique sur petite surface**

Comme nous l'avons déjà évoqué, un des grands enjeux du maraichage biologique sur petite surface est son intensivité en main d'œuvre, et plus globalement ses conditions de travail (Biot et al., 2024; Bruce & Som Castellano, 2017; Dumont & Baret, 2017). Les intrants de main-d'œuvre sont en moyenne 15% plus élevés dans le système biologique que dans le conventionnel, avec des différences allant jusqu'à 75% (Bruce & Som Castellano, 2017; Pimentel et al., 2005). En outre, la rareté – voire même l'absence – de mécanisation engendre une pénibilité physique accrue du maraichage biologique sur petite surface (Biot et al., 2024; Chantre, 2022; Hermesse et al., 2020) ; la charge de travail est également importante, avec des maraichers qui travaillent régulièrement plus de soixante heures par semaine, cumulant souvent les tâches de production, de commercialisation et de livraison (Biot et al., 2024; Dumont & Baret, 2017; Hermesse et al., 2020) ; la dépendance aux conditions climatiques, aux fluctuations de prix et aux aléas de production peut également être source de stress pour les maraichers (Biot et al., 2024) ; les conditions d'emplois de la main d'œuvre salariée sont souvent très précaires, avec des contrats saisonniers, des bas salaires et une grande insécurité de l'emploi (Dumont & Baret, 2017).

On recense également le challenge de trouver de la main d'œuvre qualifiée et fiable (Biot et al., 2024; Bruce & Som Castellano, 2017; Plateau et al., 2019). Si les bénévoles ou apprentis sont de bonnes sources de main d'œuvre peu coûteuses financièrement, elles sont en revanche assez chronophages car il est nécessaire de gérer et former ces personnes, mais elles sont aussi plus aléatoires et moins fiables. Le bénévolat est donc majoritairement privilégié par les maraichers dans leurs premières années d'installation mais ils se détournent souvent de ces sources de travail après quelques temps, au profit d'une main d'œuvre familiale et parfois salariée (Bressoud et al., 2009; Bruce & Som Castellano, 2017; Hermesse et al., 2020; Plateau et al., 2019). Cette volonté émane aussi directement de la priorisation du principe agroécologique d'indépendance par lequel les maraichers bio sur petite surface veulent prouver qu'il est possible de se passer de travail bénévole, tout comme il est possible de se passer de productions externes non-agroécologiques (Dumont & Baret, 2017; Hermesse et al., 2020). La proportion des maraichers pratiquant l'achat-revente varie selon les recherches mais toutes s'accordent cependant sur le fait que cette pratique contribue à une meilleure rentabilité du maraichage sur petite surface, bien qu'elle soit en contradiction avec le principe d'indépendance (Biot et al., 2024; Hermesse et al., 2020; Lesne, 2019).

Le maraichage sur petite surface montre également des signes de faiblesse au niveau de sa rentabilité économique. En effet, une majorité des maraichers bio sur petite surface ne parviennent pas à se dégager un salaire décent et certains gagnent même parfois moins que les aides minimums de l'Etat (Biot et al., 2024; Drottberger et al., 2021; Rivière et al., 2024; Rivière, 2023). Cela s'explique notamment par la grande demande en main-d'œuvre de ce système de production (Bruce & Som Castellano, 2017; Dumont & Baret, 2017; Plateau et al., 2019). De plus, la majorité du travail des maraichers (construction et entretien de sols sains, réduction des intrants externes, de la mécanisation, etc.) n'a pas de contrepartie monétaire sur le marché, ce qui impacte encore plus négativement leur rémunération horaire (Bruce & Som Castellano, 2017; Drottberger et al., 2021; Rivière, 2023). Un autre élément d'explication est la difficulté d'accès au foncier, avec peu de surfaces disponibles et des prix très élevés, surtout en zone périurbaine, limitant ainsi les investissements et le développement des



exploitations et les forçant à la location de terrains, ce qui augmente l'insécurité sur le long-terme (Biot et al., 2024; Plateau et al., 2019; Riviere et al., 2024). Le manque cruel de soutien financier et de reconnaissance politique envers les maraichers aggrave également un peu plus leur situation et les marginalise (Biot et al., 2024; Drottberger et al., 2021; Plateau et al., 2019). Enfin, on observe des problèmes au niveau des prix de vente puisque ceux-ci sont souvent trop bas et ne prennent pas en considération l'ensemble des coûts réels des maraichers (Bruce & Som Castellano, 2017; Dumont & Baret, 2017). En Wallonie, les prix pratiqués sont trop souvent injustes. En effet, les prix des légumes bio sont souvent très proches de leurs concurrents conventionnels, voire même parfois inférieurs, ce qui pose un problème évident de rémunération des producteurs bio (Baudelot et al., 2024).

Une solution au problème des faibles revenus pour ces maraichers est alors d'obtenir un revenu fixe via du travail hors de leur exploitation. Cela peut être le conjoint qui travaille hors de l'exploitation, ou le maraicher lui-même, ce qui alourdit sa charge de travail (Bruce & Som Castellano, 2017; Drottberger et al., 2021; Hermesse et al., 2020). Malheureusement, la charge de travail associée au maraichage biologique sur petite surface est souvent une barrière à l'adoption de pratiques écologiques par les maraichers expérimentés et une menace à la viabilité financière des exploitations (Bruce & Som Castellano, 2017; Drottberger et al., 2021).

Un autre enjeu provient de l'émergence de l'installation de nouveaux maraichers non issus d'une famille agricole (NIMA), aussi appelés nimaculteurs, mais plutôt issus de reconversions professionnelles (Dumont & Baret, 2017; Hermesse et al., 2020; Riviere et al., 2024). Ces nimaculteurs ont souvent une faible expérience maraichère et se heurtent donc à de nombreuses difficultés, dont celle du manque d'informations et de compétences (Biot et al., 2024; Chantre, 2022; Drottberger et al., 2021). Cela illustre également un problème du maraichage dans son ensemble qui est le manque de formations de qualité et de mise en valeur de l'agriculture biologique et du maraichage dans les écoles agricoles (Biot et al., 2024). On observe également un manque de réseautage et de coopération entre les maraichers (Biot et al., 2024; Dumont & Baret, 2017; Plateau et al., 2019). Or, l'apprentissage et l'échange de connaissances sont des éléments clés à la réussite des formes alternatives d'agriculture comme l'AE et le maraichage sur petite surface. Les communautés jouent ici un rôle central dans les possibilités de réseautage et d'échange d'informations (Drottberger et al., 2021; López-García & Carrascosa-García, 2023; Mier y Terán G. C. et al., 2018). Il semble donc vital de promouvoir la formation et les échanges entre maraichers.

La question de l'investissement financier est également centrale dans le maraichage biologique sur petite surface puisqu'une grande majorité des maraichers souhaitent limiter leurs investissements lors de l'installation (Chantre, 2022; Morel & Léger, 2016; Plateau et al., 2019). Cela s'explique notamment par l'émergence de nimaculteurs. Leur objectif lors de l'installation est de se tester et non de contracter de gros emprunts (Chantre, 2022; Plateau et al., 2019). Cependant, il ressort du travail de Chantre (2022) que les maraichers regrettent souvent leurs investissements tardifs car ils leur permettent d'améliorer considérablement leurs conditions de travail et donc leur productivité.

Un dernier enjeu, lié notamment à la question de l'investissement, est celui des primes de la PAC. Ces primes sont fortement critiquées dans le maraichage sur petite surface, notamment parce qu'elles sont octroyées à l'hectare. Les maraichers sur petite surface n'en reçoivent naturellement que très peu et elles sont donc inadaptées puisque trop faibles par rapport aux investissements nécessaires et aux charges de production (Chantre, 2022; Lesne, 2019). La PAC propose également des aides à l'investissement mais elles sont souvent conditionnées à des critères qui excluent les petites exploitations où sont déconnectées de leurs besoins réels (Drottberger et al., 2021; Lesne, 2019). En conséquence, de nombreux acteurs du secteur affirment que la PAC favorise l'agriculture intensive, au dépend des petites exploitations (Lesne, 2019).

En somme, les maraichers sur petite surface doivent constamment réaliser des compromis afin de concilier leurs aspirations économiques, sociales et environnementales. En effet, l'adoption de pratiques agroécologiques peut engendrer des coûts supplémentaires et une augmentation de

l'intensivité du travail, ayant ainsi un impact négatif sur la rémunération des maraichers, leur charge de travail et leur qualité de vie (Bressoud et al., 2009; Dumont & Baret, 2017; Morel & Léger, 2016). Les maraichers doivent également faire des compromis entre leur volonté d'autonomie et les contraintes du marché. Par exemple, la vente en circuit court favorise la relation directe avec le consommateur et la définition de prix plus justes mais est également plus intensive en main d'œuvre et présente des limites de volumes (Bressoud et al., 2009; Morel & Léger, 2016; Navarrete, 2009). Enfin, on peut également évoquer le compromis entre la qualité de vie et les exigences économiques qui peut s'illustrer par la pénibilité du travail et les longues heures de travail des maraichers afin de s'adapter aux contraintes de production et de commercialisation nécessaires à leur survie (Dumont & Baret, 2017; Hatt et al., 2016; Lesne, 2019; Morel & Léger, 2016).

### **2.3 Lacune de la littérature**

Bien que la viabilité est un concept ayant fait l'objet de nombreuses recherches ces dernières années, les trois piliers ont été étudiés de manière inégale, avec des recherches principalement menées sur les piliers sociaux et environnementaux de la viabilité (Dumont & Baret, 2017; Morel & Léger, 2016; Plateau et al., 2019), au dépend de l'aspect économique de la viabilité (Riviere et al., 2024; Rivière, 2023).

Cette lacune a donc permis d'affiner la question de recherche qui est la suivante : « Comment améliorer la viabilité économique des maraichers sur petite surface ? ». Ce mémoire étudiera donc de plus près les éléments pouvant affecter la viabilité économique des maraichers bio sur petite surface et essayera de fournir des éléments et stratégies pouvant être mis en place pour améliorer cette viabilité économique.



### 3. Méthodologie

Cette troisième section porte sur la méthodologie de cette recherche permettant de répondre à la question « Comment améliorer la viabilité économique des maraichers sur petite surface ? ». Au vu de cette question de recherche, j'utilise une approche inductive (Saunders et al., 2009) afin de gagner en flexibilité et formuler des propositions adaptées à la réalité des maraichers sur petite surface.

Cette question de recherche est abordée selon un modèle de recherche mixte (Bryman, 2006; Saunders et al., 2009) puisque des données qualitatives et quantitatives ont été récoltées, avec toutefois une majorité de données qualitatives. Cette dualité est pertinente au vu de la question de recherche puisque nous avons besoin de comprendre les éléments de contexte dans leur ensemble et les éléments identifiés par les maraichers comme pertinents dans le contexte de la viabilité économique de leur exploitation, tout en développant des composantes chiffrées permettant d'évaluer quantitativement certains aspects économiques. La mixité du modèle de recherche permet également une meilleure triangulation des données (Bryman, 2006) ainsi qu'une plus grande exhaustivité vis-à-vis de la littérature existante. La nature de la recherche est exploratoire (Saunders et al., 2009) puisque nous essayons d'apporter de nouvelles informations sur un sujet encore trop peu étudié et que la direction de la recherche s'est affinée au fil des interviews.

Une revue approfondie de la littérature m'a permis de comprendre l'état actuel des connaissances sur le sujet et d'identifier une lacune dans la littérature. Deux échanges par Teams avec Camille Herben, coordinatrice de projet d'alimentation durable au sein de l'IIS Wasabi 2.0 (« Wasabi 2.0 », s. d.), et Kévin Maréchal, chargé de cours et chercheur de l'université de Liège sur le campus de Gembloux Agro-Bio Tech, m'ont également permis de mieux cerner le sujet et confirmer la lacune identifiée.

La littérature scientifique a été majoritairement collectée via Uliège Library, Taylor & Francis, Cairn.info et Google Scholar. Des données non-scientifiques ont également été utilisées afin de collecter des informations plus précises sur le maraichage biologique en Wallonie, notamment via des sites web et documents du SPW Agriculture, Ressources naturelles et Environnement et Biowallonie.

D'un point de vue temporel, ce mémoire étudie le contexte de la viabilité économique de manière transversale (Saunders et al., 2009) puisque les données sont collectées et analysées sur un horizon de temps bien défini, qui est l'année académique 2024-2025. Il n'y a donc pas eu de suivi des maraichers sur une certaine période de temps afin d'analyser l'évolution de leur viabilité comme c'est le cas dans d'autres recherches (Chantre, 2022; Rivièrè, 2023).

#### 3.1 Échantillon

Lors de cette recherche, j'ai eu l'occasion d'interviewer dix maraichers. L'échantillon a été sélectionné de manière non-probabiliste et intentionnelle, comme défini par Saunders et al. (2009). Deux maraichers ont également été sélectionnés selon la méthode *boule de neige*<sup>11</sup>, c'est-à-dire qu'ils ont été suggérés par d'autres répondants. L'ensemble des maraichers interviewés sont actifs dans l'est de la province de Liège, ce qui permet une homogénéisation (Saunders et al., 2009) des variables spatiales, météorologiques et politiques. L'objectif était également de mettre en avant les producteurs de ma région. En effet, j'ai pu trouver, dans un rayon de vingt-cinq kilomètres autour de mon domicile, une grande diversité d'acteurs dont les dix exploitations étudiées. Les maraichers ont donc été sélectionnés pour leurs singularités, notamment au niveau des canaux de vente et de la main d'œuvre.

J'ai tout d'abord contacté les maraichers par téléphone afin de leur expliquer l'objet de ma recherche et évaluer leur intérêt à y participer. Nous avons ensuite déterminé ensemble un moment pour nous rencontrer individuellement. Le tableau 3 présente les caractéristiques principales des exploitations.

---

<sup>11</sup> *Snowball sampling* en anglais (Saunders et al., 2009).

	Moyenne	Écart-type	Médiane	Minimum	Maximum	N <sup>12</sup>
Age du maraicher [années]	41	13.45	43	25	65	9
Années depuis installation [# de saisons]	11	10.24	8	4	41	10
Superficie totale [m <sup>2</sup> ]	9417	6103	7500	3000	24000	9
Superficie cultivée [m <sup>2</sup> ]	3885	1713	3550	2000	8000	10
Proportion de superficie totale cultivée [%]	51	17	51	21	83	9
Superficie cultivée sous abris [m <sup>2</sup> ]	963	585	875	250	2000	8
Proportion de superficie cultivée sous abris [%]	26	13	24	8	50	8
Nombre de plantes cultivées [#]	52	19.31	45	25	90	9

**Tableau 3.** Caractéristiques des exploitations

Toutes les exploitations sont sorties de leur période d'installation de trois ans puisqu'elles ont toutes au moins quatre saisons d'ancienneté. Des dix maraichers interviewés, neuf sont certifiés bio. Le dernier maraicher cultive selon les normes du bio et va même plus loin, raison pour laquelle il a été décidé de l'inclure dans la recherche. On remarque que les exploitations étudiées sont de très petites surfaces puisque la superficie cultivée varie entre 2.000 et 8.000 m<sup>2</sup>. La proportion de la superficie totale qui est cultivée est importante avec une moyenne de 51%, allant même jusqu'à un maximum de 83%. Il en est de même pour la proportion de superficie cultivée sous abris, avec une moyenne de 26% et un maximum de 50%. Enfin, le nombre moyen de plantes cultivées est compris entre 25 et 90. Ce nombre ne comprend pas les différentes variétés d'une même plante, auquel cas il serait plus élevé puisque certains maraichers cultivent plus de soixante variétés d'une seule plante. Nous sommes donc bien en présence d'exploitations maraichères bio et diversifiées sur très petite surface.

Concernant les caractéristiques propres aux exploitations, il est intéressant d'en mettre trois en évidence dès à présent puisqu'elles ont une importance significative dans le fonctionnement de ces exploitations :

- Le Maraicher C travaille sur une exploitation financée par le CPAS de sa commune. Ses conditions de travail et le fonctionnement de l'exploitation sont donc fortement différents des autres maraichers.
- Le Maraicher H exerce son activité en coopérative. Il a accueilli un groupe de maraichers associés en coopérative et qui cherchait un terrain. Il s'est donc associé à eux et les a accueilli sur son exploitation. La coopérative compte à présent plus d'une centaine de coopérateurs.
- Le Maraicher I est le seul dont le système de commercialisation repose entièrement sur le CSA autocueillette. Cette singularité impacte donc grandement certaines de ces réponses, principalement au niveau des canaux de distribution.

Les sept autres maraichers ont également leurs particularités mais celles-ci n'impactent pas autant en profondeur leur business model. Un business model synthétique des maraichers interviewés est également présenté dans la figure 3. Ce business model est structuré selon le *Business Model Canvas* développé par Osterwalder & Pigneur (2010) et intègre la triple bottom line « personnes, planète, profit<sup>13</sup> » (Elkington, 2004) comme proposé par Bocken et al. (2018). Il reprend l'ensemble des éléments clés évoqués par les maraichers et leur permettant de créer, proposer, délivrer et capturer la valeur.

<sup>12</sup> Nombre de maraichers dont les données ont été utilisées

<sup>13</sup> *People, Planet, Profit* en anglais

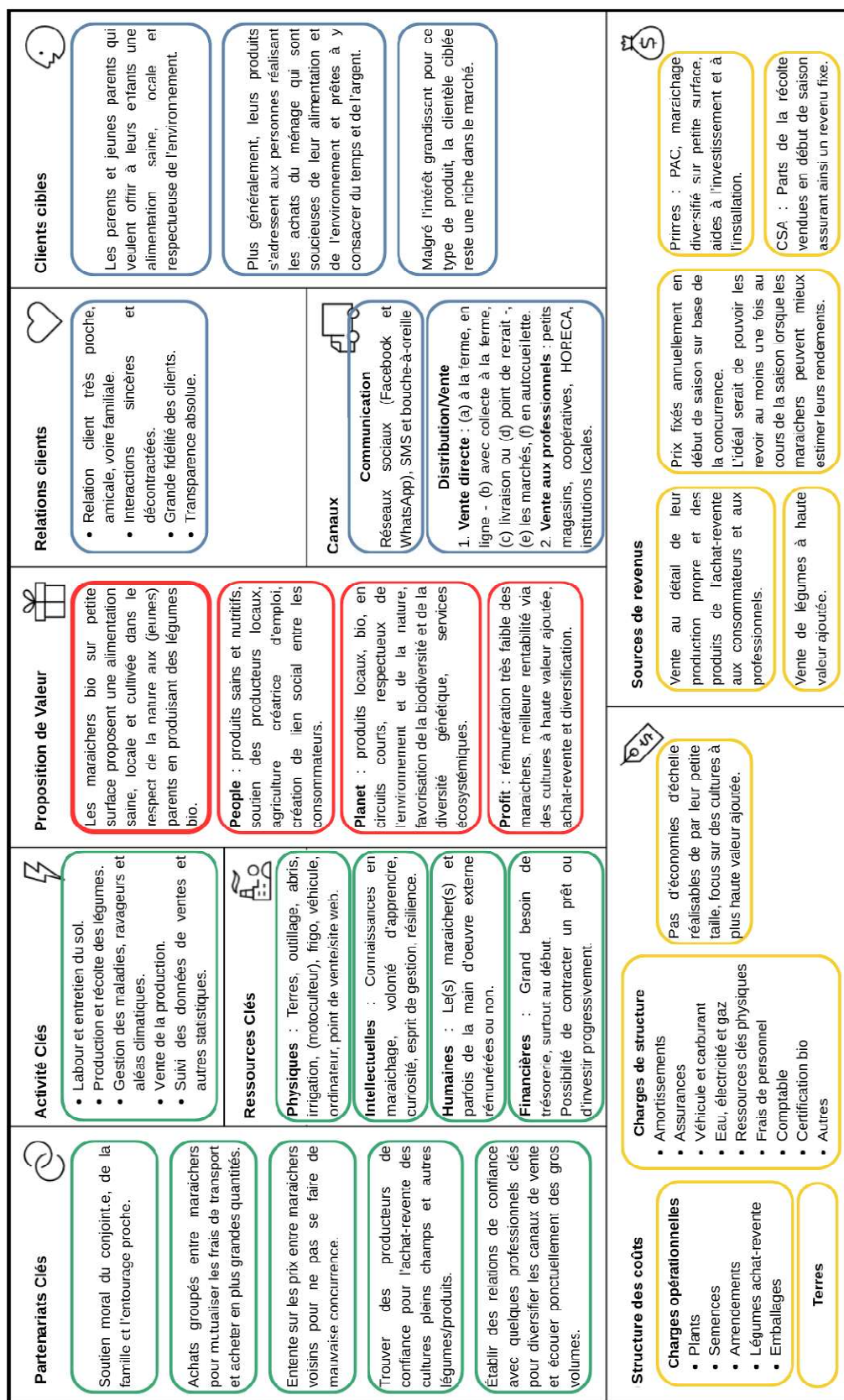


Figure 3. Business model du maraîchage biologique sur petite surface

### 3.2 Collection des données

Ce mémoire repose, d'une part, sur des données primaires et qualitatives récoltées lors de dix interviews semi-directives (Saunders et al., 2009) qui ont été menées à l'aide d'un guide d'entretien standardisé et exposé en annexe 1. En plus des parties introductive et conclusive, le guide d'entretien a été établi sur base de la revue de littérature et structuré selon cinq grands thèmes : le travail et la main d'œuvre, le revenu, les données économiques et de gestion, les investissements et les canaux de distribution. L'objectif premier recherché par la conduite d'interviews semi-directives est de laisser de la liberté aux maraichers interviewés et s'adapter au contexte et aux réponses de chacun, favorisant ainsi leurs inputs et l'émergence de nouveaux sujets et points de vue (Saunders et al., 2009). Ces interviews ont toutes été menées entre fin-décembre 2024 et fin-janvier 2025, pendant la saison creuse des maraichers.

D'autre part, des données quantitatives ont été obtenues de deux manières : directement lors des interviews et a posteriori via la collection des documents comptables des maraichers. Les données récoltées lors des interviews peuvent donc être qualifiées de primaires tandis que les documents comptables sont des données secondaires d'archivage (Saunders et al., 2009). Les documents comptables de sept maraichers ont ainsi pu être collectés, répartis en trois bilans comptables et quatre comptes de résultats accompagnés des tableaux d'amortissements. Cependant, les parties « actif » et « passif » des trois bilans n'ont pas pu être réellement utilisées dans cette recherche au vu du nombre insuffisant de données et de la dispersion trop importante de celles-ci. Ce sont donc principalement les parties relatives aux comptes de résultats et aux tableaux d'amortissements de ces bilans qui ont été utilisées.

L'objectif recherché à travers l'utilisation d'un modèle de recherche mixte est la complémentarité des données (Bryman, 2006). Les interviews avec les maraichers permettent en effet de collecter des éléments qualitatifs, centrés sur leurs aspirations, motivations et justifications, ainsi que des éléments quantitatifs tels que le nombre de personnes travaillant sur l'exploitation et la répartition des canaux de distribution. Les documents comptables permettent en revanche de corroborer certains éléments évoqués dans les interviews, via le principe de triangulation (Bryman, 2006), grâce à des données quantitatives mais permettent également une meilleure comparaison des maraichers avec la littérature préexistante, notamment sur les questions de chiffre d'affaires et revenu horaire.

La totalité des interviews ont été menées sur place, directement sur les exploitations des maraichers. Pour les maraichers étant associés avec au moins un autre maraicher indépendant, l'interview n'a été réalisée qu'avec un seul des maraichers avec parfois des interventions d'un autre maraicher lorsqu'il passait tout près ou que son avis lui était explicitement demandé. Plusieurs interviews ont été menées lors des créneaux de vente des maraichers. Ainsi, ils étaient certains d'être présent sur leur exploitation et d'avoir du temps à m'accorder sans prendre trop de retard sur d'autres tâches. Les interviews ont duré en moyenne 71 minutes et ont été enregistrées pour permettre leur retranscription après avoir demandé l'accord des répondants.

### 3.3 Analyse des données

Une fois les interviews enregistrées, elles ont été retranscrites via la fonction *Transcrire* de Microsoft Word puis ont été corrigées manuellement au vu des nombreuses fautes subsistantes et pour suivre un *verbatim intelligent* (Bucholtz, 2000; McMullin, 2023), c'est-à-dire que les répétitions, la grammaire et les mots de remplissage ont été corrigés et/ou supprimés lorsque cela était nécessaire afin de rendre la retranscription plus lisible. Dans un souci de confidentialité et de respect du RGPD, l'anonymité des répondants a été préservée (Saunders et al., 2009). Ils se sont tous vus attribuer une lettre de A à J selon l'ordre dans lequel les interviews ont été menées.

Les retranscriptions ont ensuite été codées selon une approche inductive (Mortelmans, 2025), c'est-à-dire que les thèmes (Vaughn & Turner, 2016) ont été créés au fur et à mesure que je lisais les interviews.

Le codage suivait également une approche exploratoire, plus particulièrement une approche holistique (Saldaña, 2009), dans le sens où les codes utilisés sont assez larges et pas trop restrictifs, ce qui s'apparente également à du codage ouvert (Saunders et al., 2009). Ces codes ont ensuite pu être reliés entre eux et groupés en quatre catégories plus générales selon un codage axial (Saunders et al., 2009). Ces résultats sont présentés dans le tableau 2. En parallèle du codage, je prenais des notes dans un tableau récapitulatif pour chaque question et chaque maraicher afin de synthétiser au maximum les données récoltées en faisant émerger les éléments principaux (Timmermans & Tavory, 2012).

<b>Codes</b>	<b>Catégories</b>
Pratiques agricoles Facteurs environnementaux Travail Main d'œuvre	Création de valeur
Canaux de distribution Clientèle Relation client	Délivrance de valeur
Rémunération Prix Primes Rentabilité Aspects économiques et de gestion Outils de gestion	Capture de valeur
Aspirations Motivations Convictions	Personnalité des maraichers

**Tableau 4.** Structure du codage des données

Concernant l'intelligence artificielle, deux outils ont été utilisés. Le premier est la fonction *Transcrire* de Word, qui a été utilisée pour la retranscription des interviews. Le second outil est l'assistant de recherche NotebookLM de Google qui n'a été utilisé que pour répertorier et accéder plus rapidement à l'information des sources mentionnées dans la revue de littérature. Aucune intelligence artificielle n'a donc été utilisée au niveau de l'écriture de ce mémoire ou au niveau de l'analyse des données collectées. Ce mémoire est donc entièrement original et le fruit de mon travail.





## 4. Résultats

Cette section présente les résultats et apprentissages clés issus des interviews avec dix maraichers sur très petite surface. La structure de cette quatrième section est identique à celle du guide d'interview, à l'exception du quatrième thème, lié aux investissements, qui a été intégré au troisième thème relatif aux données économiques et de gestion. Une partie relative aux caractéristiques des maraichers ouvre cette section.

### 4.1 Caractéristiques des maraichers

#### 4.1.1 Expérience et motivations des maraichers

Concernant l'expérience des maraichers, huit maraichers sur les dix interviewés sont des nimaculteurs, i.e. ils ne sont pas issus du milieu agricole, et quatre maraichers sont issus de reconversion professionnelle. Le niveau d'études des maraichers varie donc grandement. Ceux issus d'une reconversion professionnelle se sont formés sur le tas via divers organismes, tels que le *CRABE*<sup>14</sup> et la *FJA*<sup>15</sup>, et/ou de manière autodidacte tandis que les autres se sont formés via des études et/ou formations agricoles ou horticoles. Quatre des six maraichers non-issus de reconversion professionnelle ont mentionné avoir étudié à l'IPEA La Reid<sup>16</sup>. La plupart des maraichers ont également mentionné suivre régulièrement des formations diverses afin de continuer à se former.

Un autre fait commun à tous les maraichers interviewés est qu'ils ont débuté leur exploitation de zéro, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas repris une exploitation ou des terres sur lesquelles une activité maraichère était préexistante.

Les raisons qui ont poussé les maraichers à se lancer dans cette activité sont diverses. Toutefois, trois raisons ont été évoquées par la quasi-totalité des répondants. La première est le besoin de faire quelque chose d'utile et qui a du sens, tant pour la santé que l'environnement, dans un contexte mondial néfaste pour l'environnement et désormais basé sur l'agriculture industrielle présentant elle-même de nombreuses défaillances. La seconde est la passion pour le jardinage et la nature, souvent héritée des parents depuis l'enfance. La troisième est la volonté de nourrir les gens avec des produits sains et respectueux de l'environnement.

Tous les maraichers témoignent également de l'observation du changement climatique, avec des saisons de moins en moins marquées et des extrêmes plus fréquents. Cela entraîne donc des conséquences directes sur leurs activités mais les convainc encore plus de l'utilité de leur métier et du besoin de l'exercer dans le respect de la nature.

#### 4.1.2 Une certification bio controversée

La certification AB a suscité de nombreuses réactions lors des interviews. Bien que neuf des dix maraichers soient certifiés bio, tous ne sont pas convaincus ou critiquent cette certification. Certains estiment que cette certification représente aujourd'hui des intérêts financiers plutôt qu'environnementaux. Tous les maraichers interviewés ont toujours travaillé au-delà des normes bio, même lorsqu'ils n'étaient pas certifiés, et regrettent le nivellement par le bas de ces normes avec une partie de l'AB qui s'industrialise et se rapproche de l'AC, avec toutes ses lacunes et défaillances.

Des neuf maraichers certifiés bio, six ne le sont pas depuis le début. Ils ne voulaient pas et/ou ne trouvaient pas cela nécessaire. Cependant, la nouvelle prime de la province de Liège pour le

---

<sup>14</sup> Coopération de Recherche et d'Animation du Brabant wallon Est (CRABE)

<sup>15</sup> Fédération des jeunes agriculteurs (FJA)

<sup>16</sup> Institut Provincial d'Enseignement Agronomique de La Reid (IPEA La Reid)

maraichage diversifié sur petite surface en a convaincu beaucoup à passer le cap puisque cette prime permet de couvrir largement le coût de la certification bio, ce qui n'était pas toujours le cas avant.

Parmi les autres raisons évoquées pour le passage en bio, on retrouve le fait que les clients ne comprennent pas toujours que les maraichers puissent produire des légumes bio sans être certifiés. Obtenir le label bio permet donc plus de clarté pour les clients. Cependant, certains clients du maraicher I ont pensé que l'augmentation des prix de vente était liée à la conversion au bio et l'adaptation des pratiques. Hors, le mode de production n'avait strictement pas changé. Les maraichers soulignent donc l'importance de bien communiquer avec leurs clients.

Quant à la charge administrative de la certification bio, les répondants partagent des avis divergents. Tandis que certains la critiquent, d'autres estiment que cette charge est minime en comparaison aux primes reçues.

#### 4.1.3 Agricultures alternatives

Tous les maraichers cultivent bien au-delà des normes bio et n'ont pas attendu d'être certifié pour le faire. Beaucoup perçoivent d'ailleurs les normes du bio comme insuffisantes et travaillent donc avec des principes et pratiques alternatifs.

Bien que tous les répondants affirment ne pas pratiquer des formes d'agricultures alternatives ou du moins pas suffisamment de principes que pour pouvoir s'en revendiquer, ils appliquent tous plusieurs principes de l'AE, consciemment ou inconsciemment, souvent en combinaison avec d'autres formes d'agricultures. Le tableau 5 reprend les treize principes de l'agroécologie (Stassart et al., 2012), ainsi que les éléments explicitement mentionnés par les maraichers se rapportant à chaque principe et le nombre de maraicher ayant mentionné ce principe. Certains maraichers implémentent peut-être des principes mais ne les ont pas mentionnés explicitement et n'ont donc pas été comptabilisés pour certains éléments du tableau. En conséquence, certains principes sont potentiellement sous-évalués.

Principes agroécologiques	Application du principe (N maraichers)
<b>A. Principes historiques</b>	
1. Recyclage de la biomasse	Tout reste sur le champ, même les mauvaises herbes (1) Utilisation de compost et/ou excréments animaux pour la fertilisation (4)
2. Conditions de sols favorables à la croissance des plantes	Aucune utilisation d'intrants externes chimiques (10) Labour du sol majoritairement manuel (3) Volonté de diminuer le labour du sol (4) Favorisation de la vitalité et l'énergie du sol (4) Taux d'humus élevé (1)
3. Gestion microclimatique	Drainage et récupération des eaux de pluie (5) Couverture du sol naturelle (3) Elevage-culture : poules (4), moutons (2), cochons (1), vaches (1), chevaux (1)
4. Diversification génétique	Plus de 60 variétés d'un légume (2) Cultive des variétés de légumes anciennes (3)
5. Interactions et synergies biologiques	Grande variété de plantes cultivées (10) Travail en synergie avec la nature (1) Mare à biodiversité (4) Utilisation de fleurs pour favoriser ou repousser certains insectes (3) Implantations de haies et arbres fruitiers (4) Ruches sur l'exploitation (3) Travail avec l'agroforesterie (1) Perchoir à rapaces pour combattre les rongeurs (1)
6. Valorisation de l'agro-biodiversité	Volonté de reterritorialiser la production alimentaire et assurer l'indépendance alimentaire (6)
<b>B. Principes méthodologiques</b>	
7. Pilotage multicritères des agroécosystèmes	Adaptation à la météo (6) Résilience du maraichage (2) Développer la robustesse plutôt que la performance (1)
8. Valorisation de la variabilité spatio-temporelle	Grande variété de plantes locales cultivées (10) Rotations et associations de cultures (8) Planches permanentes (2) Allongement des saisons via la culture sous-abris (7)

9. Exploration de situations éloignées des optima locaux	Très peu d'intrants externes (3) Fertilisation au bois raméal fragmenté (BRF) (1)
10. Construction de dispositifs de recherche participatifs	Participation à au moins un autre mémoire universitaire et/ou recherche scientifique que celui-ci (4)
<b>C. Principes socio-économiques</b>	
11. Création de connaissances et capacités collectives d'adaptation	Participation au réseau des maraichers de la province de Liège organisé par Stéphane Mostenne (7) Utilisation de connaissances et/ou d'outils développées par Biowallonie (5) Maraichage créé par le CPAS de la commune (1) Travail avec des articles 60 et/ou personnes en situation de handicap (4)
12. Favorisation de l'autonomie par rapport aux marchés globaux	Aucun achat-revente avec des producteurs bio industriels (6) Aucun achat-revente en dehors de la province (4) Majorité de vente directe (10) Participation active des consommateurs lors de récoltes ou chantiers participatifs (3) Diversification des activités au-delà des fruits et légumes frais (8) Reterritorialisation la production maraichère via les petits producteurs locaux (3) Maraichage en coopérative ou travail avec des coopératives (3)
13. Valorisation de la diversité des savoirs	Apprécie échanger et apprendre mutuellement avec des stagiaires, bénévoles, etc. (4) Se forme et se documente beaucoup sur des pratiques agricoles alternatives (6)

**Tableau 5.** Application des principes agroécologiques par les maraichers

Au-delà de l'AE, certains maraichers ont évoqué appliquer des principes d'autres formes d'agricultures alternatives telles que la permaculture, le maraichage sur sol vivant et la culture raisonnée. Cependant, aucun n'applique entièrement ces modèles. Les maraichers se forment et se documentent continuellement. Ils appliquent donc plutôt des principes glanés au gré de leurs apprentissages plutôt qu'un modèle en particulier.

De plus, une partie des maraichers émet quelques doutes concernant ces formes d'agricultures. Certains sont intéressés mais restent dubitatifs quant à leur viabilité en Belgique, qui présente un climat différent des zones géographiques où ces alternatives ont été prouvées, tandis que d'autres ne se reconnaissent pas dans ces modèles qu'ils estiment être des reformulations de modèles préexistants. Ils pratiquent donc ce qu'ils ont expérimenté et ce dont ils sont convaincus, indépendamment du modèle auquel ces principes sont rattachés. Le maraicher B rappelle que le plus important est d'observer la nature et de travailler en symbiose avec elle.

## 4.2 Organisation du travail et main d'œuvre

### 4.2.1 Charge de travail des maraichers

Le nombre moyen de personnes travaillant par exploitation est de 2,5. Ce chiffre est néanmoins à nuancer puisqu'il est gonflé par les maraichers C et H, qui sont les seuls à avoir plus de deux travailleurs par exploitation. Ils sont respectivement six et cinq à travailler sur ces exploitations.

Le nombre d'équivalent temps plein<sup>17</sup> (ETP) moyen par exploitation est de 1,63. Ce dernier ne tient pas compte des maraichers C et H puisque le nombre d'heures totales travaillées sur leurs exploitations, tous travailleurs confondus, n'a pas pu être établi. Pour les autres maraichers, le nombre d'ETP a été établi en faisant une moyenne pondérée du nombre d'heures hebdomadaires travaillées en haute et basse saison. Ce lissage sur une année complète est extrêmement important puisque certains maraichers travaillent deux à trois fois moins en basse saison – d'octobre à février –, qu'en haute saison – de mars à septembre. Le temps de travail moyen par maraicher travaillant au moins 4/5 du temps sur l'exploitation est d'environ 1,7 ETP par maraicher durant la haute saison et 1,1 ETP par maraicher durant la basse saison. Pour les autres maraichers, ces chiffres varient entre 0,5 et 1,3 ETP par personne.

<sup>17</sup> 1 ETP = 38h

	Moyenne	Écart-type	Médiane	Minimum	Maximum	N
Nombre de travailleurs par exploitation [#]	2,5	1,57	2	1	6	10
Nombre d'ETP par exploitation [#]	1,63	0,74	1,51	0,92	3,42	8
Nombre théorique d'ETP par hectare [#]	5,18	1,91	4,41	3,29	8,82	8
Nombre d'heures de travail hebdomadaire par maraîcher en haute saison (mi-mars à fin septembre) [heures]	49	23,49	45	20	80	8

**Tableau 6.** Main d'œuvre et charge de travail des maraîchers

Ces chiffres soulignent la charge de travail conséquente des maraîchers. La plupart font la distinction entre charge physique et charge morale. La charge physique est pesante pour beaucoup de maraîchers et a été plus fortement exprimée pour ceux travaillant le plus grand nombre d'heures sur leur exploitation. Certains maraîchers ont exprimés ressentir une grande fatigue physique, même après leurs congés.

*« Au niveau de la fatigue physique, (...) on n'a jamais été aussi fatiguées que cette année-ci. »*  
(Maraîcher E)

De plus, cette charge physique a été exprimée tant par les jeunes maraîchers – moins de 30 ans – que par ceux plus âgés et avec plus d'expérience.

*« C'est physique, tu dois pouvoir assurer quand même. Ici j'ai 25 ans, mon poignet il bloque, le dos trinque quand même pas mal aussi. »* (Maraîcher I)

Concernant la charge mentale, celle-ci a été jugée comme moins pesante. Les maraîchers ont tous évoqué le fait que l'agriculture est un métier de passion, ce qui les motive au quotidien, sinon ils ne travailleraient pas autant pour si peu de retour financier. Ceci est tout de même à nuancer par le fait que la charge mentale est fortement impactée lorsque les affaires vont mal, que ce soit à cause de la météo, des légumes qui ne prennent pas, des ventes moins bonnes qu'espéré, etc.

Le soutien familial et/ou conjugal a également été pointé comme très important pour maintenir un mental positif, même si leur métier empiète parfois sur leur vie privée, au détriment de leur partenaire.

*« Personnellement, j'ai toujours le feu sacré. Par contre, on le ressent plus au niveau de nos familles, (...) j'ai souvent la remarque « même quand t'es là, t'es devant ton ordi et on ne se voit pas ». »* (Maraîcher E)

#### **4.2.2 Bénévoles, stagiaires et articles 60 : un manque d'offre de main d'œuvre qualifiée**

Comme évoqué ci-avant, les maraîchers sont passionnés et convaincus par leur métier. Ils expriment donc naturellement l'envie de partager ces connaissances avec d'autres, notamment avec des bénévoles, stagiaires et travailleurs ayant le statut « article 60<sup>18</sup> ». Cette main d'œuvre a l'avantage d'être bon marché voire gratuite. En contrepartie les maraîchers offrent leur savoir et un gain

<sup>18</sup> « L'article 60 de la loi organique des CPAS est un mécanisme visant à encourager l'insertion professionnelle des individus en difficulté. (...) La dénomination « travail article 60 du CPAS » découle donc de cet article 60. Conformément à cette disposition, le CPAS est tenu de rechercher ou de fournir un emploi aux personnes devant attester d'une période de travail pour bénéficier de certaines allocations sociales, notamment les allocations de chômage. » (L'article 60 du CPAS expliqué, s. d.)

d'expérience à cette main d'œuvre. Cependant, le nombre de bénévoles, stagiaires et articles 60 compétents est très – trop – faible. Ceci peut s'expliquer par plusieurs raisons.

Une raison commune est le manque d'attractivité de la profession. En effet, les difficultés rencontrées par les maraichers bio ces dernières années, couplées à la charge de travail importante et au revenu relativement faible ne contribuent pas à attirer des travailleurs.

*« Il y a beaucoup moins de gens qui s'intéressent au maraîchage. A l'école de La Reid, ils ne jurent que par parcs et jardins. (...) Et même s'ils aiment encore bien, ils savent qu'économiquement ce n'est pas un métier hyper viable donc ça ne fait pas rêver à 20 ans. »*  
(Maraicher E)

Le maraicher B a également exprimé le fait qu'il n'est pas en accord avec ce qu'on enseigne à l'école de La Reid, qui est la principale école agronomique dans les environs, et qu'on ne lui envoie donc pas de stagiaire, ce dont il est déçu. Le maraicher G a également exprimé sa déception de ne pas trouver de stagiaire à accueillir. Il explique cela par le fait qu'il n'est pas certifié AB, ce qui le pénalise à l'heure où la plupart des formations sont étiquetées « maraîchage bio ».

Un autre problème soulevé par les maraichers, principalement pour les bénévoles et les articles 60, est le manque de qualification de la main d'œuvre. Le travail de formation est alors significatif et chronophage, ce qui les rend parfois plus réticents à accueillir ce type de main d'œuvre. En revanche, un exemple de projet sur lequel le bénévolat est apprécié par les maraichers est la réalisation de chantiers collectifs, qui ne nécessitent pas de connaissances particulières.

Toujours concernant le bénévolat, il est majoritairement exercé ponctuellement et par l'entourage des maraichers. Quelques maraichers accueillent toutefois des bénévoles externes à leur entourage, principalement en groupe. Néanmoins, un problème légal se pose à l'utilisation du bénévolat puisque la plupart des maraichers ont le statut d'indépendant. Le bénévolat peut alors être perçu comme du travail dissimulé et freine donc certains maraichers. Le maraicher E, par exemple, a contourné ce problème en créant une ASBL.

Un problème similaire est rencontré pour les travailleurs bénéficiant du statut « article 60 ». En effet, les employeurs de ces travailleurs sont encadrés par la loi. Dans le cadre des maraichers, ils doivent soit être en ASBL, soit en coopérative à finalité sociale comme c'est le cas du maraicher H, soit faire partie intégrante du CPAS comme c'est le cas du maraicher C (*Article 60§7 et 61§, s. d.*). Le maraicher B a également déjà fait appel à un article 60 mais, malheureusement, la forme juridique sous laquelle ce dernier avait été employé m'est inconnue.

#### **4.2.3 Une main d'œuvre qualifiée via Terre Emploi**

Le maraicher I a trouvé une alternative pour embaucher de la main d'œuvre qualifiée. Cette alternative, c'est l'ASBL Terre Emploi. Cette ASBL a pour but de « soutenir le besoin en main-d'œuvre au sein des circuits courts alimentaires » (*Terre Emploi, s. d.*). Concrètement, l'ASBL engage des salariés à temps plein et en CDI, créant ainsi des emplois pérennes et permettant une meilleure sécurité aux travailleurs qu'avec des contrats saisonniers. Ces salariés vont ensuite partager leur temps de travail entre deux ou trois entreprises/employeurs qui peuvent donc bénéficier d'une main d'œuvre qualifiée mais de manière plus flexible, sans proposer des conditions de travail précaires. L'ASBL gère également toute la partie administrative pour n'envoyer qu'une seule facture à l'employeur, ce qui facilite grandement la vie des petites entreprises et indépendants.

Dans le cas du maraicher I, il engageait un ouvrier, qui était également un ami, via Terre Emploi pour la saison 2024. Pour la saison 2025, il va même en engager deux.

*« Donc il y a une autre force qui est avec l'ASBL Terre Emploi. Même si je suis un petit projet et que je ne suis pas là tout le temps sur le champ, je peux engager quelqu'un deux jours par semaine avec*

*moi et on est deux, c'est pratique. Je préfère être à deux, deux jours par semaine (...) que d'être tout seul tout le temps. Être seul tout le temps, au tout départ c'était compliqué. (...) L'ASBL m'envoie une facture. J'ai juste la facture, je n'ai aucune contrainte, je n'ai pas d'histoire d'assurance, juste la facture et c'est une sacrée simplification de gestion. » (Maraicher E)*

#### **4.2.4 Absence généralisée d'un registre du nombre d'heures de travail chez les maraichers indépendants**

La tenue d'un registre du nombre d'heures travaillées n'est pas courante chez les maraichers. En effet, tous ont répondu ne pas tenir un tel registre, à l'exception des maraichers C et H, qui sont les seuls ayant plus de deux travailleurs récurrents sur l'exploitation. Dans ces deux cas, le registre est seulement tenu sur le principe d'arrivée et départ, sans détail de la ventilation des heures par culture ou par tâche.

Pour les autres maraichers, les raisons évoquées justifiant de ne pas tenir un registre d'heures sont multiples. La raison principale est le fait que tenir un tel registre implique de calculer sa rentabilité horaire. Hors, certains maraichers ne veulent pas la calculer afin de ne pas être déprimés. Les maraichers sont conscients que leur salaire horaire est très faible mais préfèrent tout de même ne pas le calculer. Une autre raison évoquée est le manque de temps et de faisabilité. Les maraichers font des longues journées et ne pensent pas toujours à noter leurs heures.

Malgré tout, les maraichers ne sont pas fermés à cette pratique. En effet, plusieurs maraichers aimeraient pouvoir tenir ce genre de registre afin de pouvoir mieux piloter leur rentabilité. Certains maraichers connaissent – plus ou moins – leur temps de travail global. Un maraicher m'a également demandé pourquoi un tel registre car il n'y avait jamais pensé. Après discussion, il a avoué que ça pourrait être utile mais qu'il n'y avait pas pensé car il a trop « le nez dans le guidon », soulignant au passage l'intérêt de la présente recherche.

#### **4.2.5 Maraicher C : Cas particulier d'un maraichage financé par la commune**

Le maraicher C travaille dans une exploitation un peu différente des autres puisqu'elle est financée par le CPAS de la commune. L'objectif est d'allier une alimentation locale pour les habitants de la commune et de remettre au travail des travailleurs article 60. La commune emploie donc trois « encadrants » – dont le maraicher C – et en moyenne trois à quatre travailleurs article 60 qui, à la fin de leurs contrats, récupèrent leurs droits aux allocations de chômage et ne sont ainsi plus à charge du CPAS.

Le maraicher C est donc employé par la commune et bénéficie de tous les avantages en lien avec ce statut, notamment un salaire fixé selon les barèmes de la commune, une valorisation de l'ancienneté et un CDI avec un nombre d'heures fixe.

*« Et donc ça c'est formidable de faire ce métier là et d'avoir un salaire fixe et dont je suis très content. » (Maraicher C)*

Bien que ce soit confortable de travailler à autant et d'avoir une charge de travail moins conséquente qu'un maraicher indépendant, il souligne tout de même la difficulté de trouver des personnes acceptant d'effectuer ce travail et également les difficultés rencontrées avec certains articles 60 lors des interactions sociales.

*« Le projet il tourne parce qu'on a cette équipe de gens article 60 mais on a de plus en plus de mal à recruter (...) et des fois ça ne se passe pas bien. Une année, on en avait deux qui (...) ne venaient plus (...) et on s'est retrouvé plein de fois tout seul au champ, à tenir le magasin et là c'était galère. » (Maraicher C)*

Au-delà de ces caractéristiques, l'exploitation dans laquelle travaille le maraiche C fonctionne comme les autres exploitations. Il a tout de même fortement insisté pour que ces réponses soient traitées différemment de celles des autres maraichers au vu de la particularité de son statut.

*« Si je peux te demander un service, avec tout le panel de maraîcher que tu auras rencontré, c'est vraiment la réalité du maraîcher indépendant qu'il faut faire ressortir. Nous, c'est un modèle qui est intéressant parce que ce serait génial de le dupliquer dans toutes les communes, (...) mais le mérite est vraiment pour eux. » (Maraîcher C)*

#### **4.3 Le revenu**

Six maraîchers ont partagé leur revenu mensuel. De ces six maraîchers, trois ne se versent actuellement pas de salaire. Les trois autres, en revanche, se versent des salaires de 1.000€, 1.300€ et 1.500€ bruts par mois. Les revenus horaires bruts de ces trois maraîchers ont ensuite pu être calculé. Ils sont respectivement de 3,13€/h, 6,50€/h et 5,77€/h. Le revenu horaire brut moyen de ces trois maraîchers est donc de 5,13€/h.

Les revenus nuls des trois autres maraîchers sont cependant à nuancer. En effet, bien que ces maraîchers ne se versent pas de salaire, ils utilisent tout de même les revenus issus du maraîchage pour payer leurs factures. Ceci a comme avantage d'éviter la taxation dans le cas où ils se verseraient un revenu. Ils préfèrent donc passer leurs frais sur la société ou sur leur compte d'indépendant afin de réduire au maximum leur base imposable.

*« La société est à l'équilibre et là-dedans rentrent tous mes frais : mes frais de véhicule, de téléphone, d'Internet, il y a peut-être des même des frais de travaux sur une maison... Et donc je calcule un peu ma rémunération avec des frais. Ce n'est pas l'idéal de faire comme ça et pour le futur, l'idéal serait de pouvoir me verser un salaire. Mais il n'y a rien à faire, quand tu te verses un salaire tu es taxé assez fortement. » (Maraîcher A)*

Cette pratique de règlement des frais ne compense en aucun cas les salaires trop bas, voire inexistant, des maraîchers. Mis à part le maraîcher C, aucun des maraîchers n'a répondu pouvoir vivre décemment de cette activité et ce même si les maraîchers adoptent un mode de vie très sobre et peu dépensier, un mode de vie de maraîcher.

*« Si on veut être maraîcher, il faut vivre comme un maraîcher. Il ne faut pas vouloir vivre avec de grands moyens. Et c'est pour ça que beaucoup de maraîchers arrêtent, parce qu'on n'arrive pas à tirer un salaire. Mais il faut manger les légumes que tu as, faire le nécessaire pour payer les factures, semences, eau, etc. Après, tout le reste, c'est du surplus. On n'est pas obligé de vivre avec une technologie haut de gamme. Et c'est ce que beaucoup oublient. Certains essaient d'adapter le revenu du maraîchage à un salaire traditionnel mais ce n'est pas possible. » (Maraîcher F)*

Les maraîchers comptent donc souvent sur un deuxième emploi et/ou sur leur conjoint(e) pour améliorer leur qualité de vie. Des dix maraîchers interviewés, huit cumulent au moins un deuxième emploi. Ces emplois supplémentaires peuvent être groupés en deux grandes catégories. La première catégorie se compose des emplois en lien avec le maraîchage et l'agriculture : conseiller technique chez Biowallonie, indépendant complémentaire chez d'autres maraîchers, sous-traitance et parcs et jardins, travail dans une pépinière et vendeur dans une jardinerie. La seconde catégorie, qui comprend trois maraîchers, est l'enseignement.

#### **4.4 Données économiques et pratiques de gestion**

Nous entrons à présent dans la partie relative aux données économiques et financières des exploitations ainsi qu'aux connaissances et pratiques de gestion mobilisées par les maraîchers dans leur quotidien.



#### 4.4.1 Performance économique

Le tableau 7 présente des données de performance économique des exploitations pour l'année 2023. Cependant, les chiffres d'affaires totaux et chiffres d'affaires par m<sup>2</sup> cultivés sont présentés pour les années 2023 et 2024 puisque les données étaient disponibles pour les deux années. Pour l'année 2023, les données ont été collectées via les documents comptables des maraichers tandis que pour 2024, les maraichers m'ont communiqué à l'oral leur chiffre d'affaires puisque l'année fiscale venait de se clôturer au moment des interviews. La nette hausse du chiffre d'affaires moyen est donc présentée dans ce tableau. On note effectivement un chiffre d'affaires moyen de 70.791€ et un chiffre d'affaires par m<sup>2</sup> cultivés moyen de 20€/m<sup>2</sup> en 2023, contre respectivement 103.286€ (+45,9%) et 33€/m<sup>2</sup> (+62%) en 2024. Comme nous le verrons plus tard, la proportion d'achat-revente influence fortement le chiffre d'affaires par m<sup>2</sup> cultivés. Le coefficient de corrélation entre ces deux valeurs est de 0,81.

	Moyenne	Écart-type	Médiane	Minimum	Maximum	N
CA 2024 [EUR]	103286	41801	120000	29000	150000	7
CA 2024/m <sup>2</sup> cultivés [EUR/m <sup>2</sup> ]	33,12	20,08	25,26	11,60	75,00	7
CA 2023 [EUR]	70791	39411	73544	20342	121848	5
CA 2023/m <sup>2</sup> cultivés [EUR/m <sup>2</sup> ]	20,46	11,78	21,01	8,14	40,62	5
Marge brute sur ventes (1) [%]	26%	7%	25%	17%	37%	5
Marge brute (2) [€]	38013	16682	35764	13578	59246	5
Marge brute (2)/m <sup>2</sup> [€/m <sup>2</sup> ]	11,01	4,88	10,22	5,43	19,75	5
Marge brute sur ventes (2) [%]	60%	14%	51%	49%	85%	5
Résultat net/CA [%]	12%	8%	13%	-2%	21%	5
Taux de valeur ajoutée [%]	32%	6%	29%	25%	44%	5
Cash-flow [EUR]	13995	8555	14203	3542	26800	7
Proportion d'achat-revente en haute saison [%]	23%	16%	20%	2%	50%	9

**Tableau 7.** Données de performance économique des exploitations<sup>19</sup>

Les ratios présentés dans le tableau 7 sont ceux pour lesquels les données de cinq maraichers minimum ont pu être collectées<sup>20</sup>. On remarque que deux ratios de marge brute sur vente sont présentés. Cela est dû au fait que le calcul usuel de la marge brute en agriculture (identifié comme (2)) est différent de la formule théorique enseignée à HEC (identifié comme (1)) (voir annexe 2). En agriculture, la marge brute se calcule en soustrayant les charges opérationnelles au chiffre d'affaires (Courty, 2023; Hainaut et al., 2019; Kemberg, 2015). Les charges opérationnelles sont les charges variables directement liées à une production (ex. semences, plants, engrais). On retrouve ensuite les charges de structure qui sont les charges fixes et non liées à une production (ex. carburant, frais de mécanisation, électricité) (Hainaut et al., 2019; Kemberg, 2015). Dans le cas des maraichers interviewés, les charges opérationnelles comprennent les achats de marchandises et les variations de stocks. Les charges de structures, incluant notamment les services et biens divers, ne sont donc pas prises en compte. La formule agricole est préconisée dans ce mémoire.

Au vu des données du tableau 7, il est assez clair que le calcul de marge brute sur vente en agriculture est une notion moins stricte qu'en entreprise. Cette mesure est positive dans les deux cas mais largement supérieure avec l'approche agricole qu'avec l'approche plus théorique.

<sup>19</sup> Le détail des formules utilisées se trouve en annexe 2.

<sup>20</sup> Des ratios supplémentaires ont pu être calculés sur base des trois bilans comptables et sont présentés en annexe 3 à titre indicatif, car ils ne sont pas assez fiables à cause du nombre trop faible de données et des écarts trop importants entre celles-ci.

Concernant la marge brute moyenne par unité de surface, elle est de 11,01€/m<sup>2</sup>. La différence avec le chiffre d'affaires par m<sup>2</sup> est donc due aux charges opérationnelles, qui représentent, en moyenne, 46% du chiffre d'affaires.

La moyenne du résultat net sur le chiffre d'affaires est positive et de 12%, ce qui signifie que pour chaque euro de chiffre d'affaires, il reste 0,12€ de bénéfice net. Le taux de valeur ajoutée moyen est compris entre 25% et 44%. Les maraîchers sont donc capables de créer de la valeur. Enfin, le cash-flow est également positif, ce qui signifie que la trésorerie est excédentaire et que les maraîchers ont la capacité de payer l'entièreté de leurs dettes.

#### **4.4.2 Un calcul du prix de revient par culture irréalisable en pratique**

Le calcul du prix de revient n'est que très peu effectué par les maraîchers, avec seulement deux des dix répondants ayant entamé de telles démarches. La raison commune expliquant ce manque de calcul est la complexité de la tâche, principalement due à la grande diversité de plantes cultivées. Cette grande diversité ne permet pas de connaître avec exactitude le temps passé à travailler sur chaque culture. Il suffit que le maraîcher travaille sur une planche et puis se rende compte qu'il y a quelque chose à faire sur celle à côté et qu'il y passe dix minutes, ou que le maraîcher désherbe plusieurs légumes en même temps, et la répartition des heures est alors quasiment impossible à déterminer précisément.

*« Les prix de revient, il suffit que tu aies un des gamins qui ne doit pas aller à l'école ce jour-là, il est avec toi et en fait ton prix de revient, t'as pris deux fois plus de temps à t'occuper du truc. Et il y a tellement de diversité que c'est très compliqué en maraîchage diversifié d'avoir un chiffre. » (Maraîcher G).*

Hors, calculer le prix de revient par culture implique de connaître précisément le temps passé à travailler sur chaque culture. Ce type de calcul s'applique donc plutôt aux grandes cultures pour lesquelles le calcul est plus réaliste au vu du plus petit nombre de cultures différentes et/ou de la plus grande surface par culture.

Une autre raison évoquée par les maraîchers, découlant de cette complexité, est qu'un tel calcul serait trop chronophage, alors qu'ils courent déjà après le temps. Cela ne les encourage donc pas à entamer de tels calculs.

Une solution mise en place par le maraîcher I est de calculer le prix de revient global de sa saison, plutôt que pour chaque légume. Il réalise à chaque début de saison un tableau de projection des coûts annuels, lui permettant ainsi de déterminer le chiffre d'affaires nécessaire pour son année afin de couvrir ses frais et dégager une marge.

*« Donc j'ai mon tableau des coûts avec ce que j'ai repris des coûts de l'année avant. Et je le fais avant de commencer la saison, je me dis « combien ça va me coûter au total, chaque chose individuellement ? ». Puis aussi le coût que je vais décider pour les personnes que j'engage. Et quel bénéfice est-ce que je vise aussi personnellement pour me dire que c'est ce dont j'ai envie ? » (Maraîcher I)*

#### **4.4.3 Un prix de vente établi annuellement sur base de la « concurrence »**

Au vu du manque de calcul du prix de revient, les maraîchers ne peuvent donc pas établir leur prix de vente comme cela devrait être théoriquement fait, c'est-à-dire en ajoutant leur marge à leur prix de revient. Pour leur production propre, tous les maraîchers établissent leur prix de vente en se basant sur les prix de la concurrence, principalement les autres maraîchers et les grandes surfaces. Pour ce faire, les maraîchers s'échangent des listes de prix et se mettent en veille par rapport aux maraîchers des alentours, des grossistes et des grandes surfaces. Un outil que plusieurs maraîchers utilisent à cette fin est la *mercuriale des prix* de Biowallonie (Biowallonie, s. d.). Cette mercuriale collecte les prix des légumes bio des maraîchers, des grandes surfaces, des grossistes et du marché de Rungis en France.

Cet outil permet donc aux maraichers bio une meilleure visibilité sur les prix. Cette mercuriale n'est transmise qu'aux maraichers ayant eux-mêmes transmis leurs prix. Dans le cadre de cette recherche, quatre maraichers ont mentionné participer à cette mercuriale.

Le maraicher G, lui, aborde son prix de vente d'une autre manière. Il ne se base pas sur son prix de revient mais détermine le montant qu'il veut obtenir par m<sup>2</sup>. Selon les chiffres du maraicher C, pour être rentable, une culture en plein air doit rapporter environ 10€/m<sup>2</sup> et une culture sous abris 15€/m<sup>2</sup>. Le maraicher G estime même qu'en multipliant le nombre de cultures sur une même planche au cours d'une même année, il est possible d'obtenir 30€/m<sup>2</sup> en plein air et 70€/m<sup>2</sup> sous abris avec des cultures à haute valeur ajoutée. Il adapte donc ses prix de vente en fonction de la rentabilité souhaitée et des prix de la concurrence.

*« Je calcule les prix de vente, pas par rapport au prix de revient, mais plutôt « je veux sortir autant d'euros par mètre carré », ce qui est quand même un calcul qui fait moins mal à la tête. (...) Y a des cultures que je garde parce qu'elles m'intéressent, parce qu'elles se vendent bien, même si ce n'est pas au meilleur prix. Mais surtout, elles me permettent de mettre un autre légume après, qui sera beaucoup plus rentable et qui ne sait pas être semé ou repiqué avant. Par exemple, je garde des oignons parce que je sais qu'à la première semaine d'août, tout est arraché et je peux venir avec un navet par exemple. » (Maraicher G)*

Pour l'achat-revente, par contre, les maraichers utilisent un coefficient par lequel ils multiplient le prix d'achat des produits. Ce coefficient varie entre 1,3 et 1,6 en fonction des maraichers et des produits. A l'inverse, quand les maraichers vendent des légumes à des professionnels, ceux-ci appliquent une remise entre 20% et 50% pour que ces professionnels puissent réaliser leur marge. Certains maraichers n'appliquent en revanche pas cette réduction aux restaurateurs puisqu'ils ne revendent pas réellement les produits en tant que tel.

Un problème soulevé par les maraichers est que leur prix de vente est établi une seule fois par an, contre plusieurs fois par semaine en grandes surfaces. Cette stabilité des prix plait aux consommateurs mais impacte parfois négativement les maraichers, surtout les années plus compliquées au niveau des récoltes pour lesquelles les prix de vente devraient être revus à la hausse afin de compenser les pertes de production.

*« En fonction de la saison, ça peut être pénalisant. Une année où on a beaucoup de rendements sur certaines cultures, on peut se permettre d'avoir un prix un peu plus bas. Et des années comme celle-ci, si on voulait rester réaliste par rapport aux rendements, en fait il aurait fallu augmenter tous nos prix, pour peut-être les rediminuer dans 6 mois. » (Maraicher A)*

Concernant la question du prix juste, les réponses des maraichers étaient très nuancées. Certains estiment qu'ils arrivent à vendre leurs produits à des prix justes. D'autres pensent qu'ils vendent certains produits aux prix justes. D'autres encore sont d'avis qu'ils ne vendent pas du tout aux prix justes. Une problématique soulevée par tous est la nécessité de trouver un équilibre entre les prix que les consommateurs sont prêts à payer et les coûts réels de leur travail.

*« La clientèle qu'on a, c'est des gens qui font attention à ce qu'ils mangent, donc d'office ils sont prêts à mettre un peu plus. (...) Mais voilà, on ne peut pas se permettre de vendre des carottes à 10€/kilo, c'est impossible, il faut rester réaliste quand même. (...) Mais si c'est toi qui te sacrifies pour le consommateur, ce n'est pas toujours l'idéal. » (Maraicher A)*

#### **4.4.4 Des prix trop faibles à cause de l'agriculture conventionnelle**

L'AC et ses prix trop faibles sont également pointés du doigt par les maraichers. L'AC a beaucoup d'externalités négatives, ou coûts cachés, qui ne sont pas reprises dans les prix de vente tandis que l'AB en petite surface n'en a pas. L'agriculture pratiquée par les maraichers produit même des services écosystémiques, favorise la biodiversité et produit des légumes sains pour la santé. L'absence de prise

en compte des externalités négatives de l'AC dans ses prix rend les produits meilleurs marchés et donne l'impression que les petits maraichers bio sont chers. Ils ne sont donc pas en mesure de vendre à un prix juste leur permettant de se rémunérer et les bienfaits de leurs pratiques agricoles ne sont pas valorisés non plus.

*« Les gens disent qu'on devrait nous donner des aides pour qu'on soit moins chers. Et je dis non, c'est le conventionnel qui est trop bon marché. Le conventionnel, quand il y a une pluie assez forte et qu'il y a une coulée de boue dans un village qui vient d'un champ de pommes de terre à 300 mètres où il n'y a pas un seul arbre, pas une seule haie, qui est-ce qui paye cette coulée de boue ? Qui est-ce qui paye les dégâts dans les maisons ? C'est les assurances. (...) Ce n'est pas l'agriculture toute seule qui est responsable, mais le système actuel et la façon de cultiver dans les grandes cultures. Le sol en Hesbaye il est mort. C'est un support pour de la chimie, il n'y a plus aucun humus. (...) Or, un sol riche en humus retient beaucoup mieux l'eau. (...) Donc tous ces coûts, qui est-ce qui les paye ? Théoriquement, il devrait être mis sur ceux qui ont utilisé tous ces produits. Voilà, c'est là que le problème est. » (Maraicher B)*

*« Le problème c'est qu'on est comparé avec le prix conventionnel. Et ce prix-là, c'est une mention, parce que tous les coûts qui sont derrière, c'est la société qui les paye. » (Maraicher H)*

Enfin, la plus haute valeur nutritive des légumes des maraichers n'est pas non plus assez valorisée, renforçant encore plus l'impression d'un prix trop élevé aux yeux des consommateurs. En plus d'être sains pour la santé, leurs produits sont également plus nourriciers. Si on prenait l'ensemble des coûts cachés de l'agriculture conventionnelle et l'ensemble des bienfaits des produits des maraichers, ces derniers sont convaincus qu'ils seraient meilleurs marchés que le conventionnel. L'enjeu est d'arriver à bien communiquer aux consommateurs tous ces éléments.

*« C'est sûr que BelOrta, ils s'en sortent avec 1,50€/kilo les tomates, mais ce n'est pas la même tomate. » (Maraicher A)*

*« On dit toujours que nos légumes sont meilleurs que les autres, ils sont meilleurs au goût et tout ça. Mais moi je veux voir ce qu'il y a dans les légumes. Donc on va faire une analyse comparative au niveau des nutriments avec les produits des grandes surfaces. (...) Si les tomates qui sont à 1,50€ au GB, tu te rends compte que finalement, à produire, elles te coûtent 4,50€ et qu'elles sont 2 fois moins riches en nutriments que les nôtres, les gens vont voir que les nôtres sont hyper nutritives et sont moins chères. » (Maraicher G)*

#### **4.4.5 Une rentabilité globale plutôt que par culture**

Les maraichers ont très souvent évoqué le fait qu'ils ne regardent pas nécessairement la rentabilité d'une culture individuellement mais plutôt la rentabilité globale de leur exploitation. Certains légumes peuvent ne pas être très rentables mais sont des produits d'appel, qui permettent de vendre d'autres légumes qu'ils n'auraient pas vendus sans ces légumes moins rentables. Comme évoqué plus haut, un légume peu rentable mais qui peut ensuite être récolté tôt pour replanter un autre légume plus rentable permet d'améliorer la rentabilité au m<sup>2</sup>. Les maraichers attachent donc plus d'importance à ce que le modèle global fonctionne plutôt que l'individuel.

*« En fait t'as les produits d'appel. On ne va jamais faire notre beurre avec le chou rave mais c'est super bien d'avoir ce genre de légumes. À côté de ça, on sait qu'une des planches qui rapporte le mieux c'est les concombres. » (Maraicher C)*

Il est également important de rappeler que les maraichers sont passionnés par leur métier et convaincus des bienfaits d'une agriculture et d'une alimentation plus locale et respectueuse de l'environnement. Ces motivations rentrent également en ligne de compte dans la manière dont les maraichers gèrent leur exploitation et sa rentabilité, qui n'est bien souvent pas un but mais une

condition nécessaire à leur survie. La satisfaction des clients est également primordiale pour eux, d'où cette volonté de qualité et de diversité.

*« Moi, ce qui me satisfait, c'est que mes clients qui viennent pour mes tomates, viennent pour mes tomates et qu'ils attendent mes tomates et qu'ils ne savent plus manger une tomate qui vient d'une grande surface. (...) C'est vrai que si on compte la rentabilité, je suis complètement à côté de la plaque. » (Maraicher B)*

Une plus grande diversité de légumes permet également de réduire les risques en cas d'année compliquée, comme ça a été le cas l'année passée, puisque si certains légumes ne prennent pas, les maraichers ont assez d'autres légumes pour compenser.

*« Quand je faisais ces calculs-là (de rentabilité), en fait, je redescendrais à 10 légumes intéressants. (...) Le fait d'avoir plusieurs légumes, ça me permet de me dire que si y a tel ou tel légume qui rate pour tel saison, tu en as d'autres qui vont marcher. » (Maraicher I)*

Bien sûr, ils évaluent quand même la rentabilité des cultures pour s'assurer de leur pérennité, mais utilisent majoritairement leur ressenti pour savoir s'ils reconduisent une culture l'année suivante ou non. Ils doivent alors parfois faire des choix et abandonner certaines cultures au profit d'autres, plus rentables.

*« C'est à chaque fois le moment qu'on aime le moins parce qu'il y a des légumes qu'on aime bien faire et on se rend compte qu'on ne gagne rien avec. Et ça fait mal de les abandonner. Cette année, par exemple, celui qui passe à la trappe, c'est le chicon. (...) On ne va quasiment rien gagner avec ces trucs-là. Mais si on met dix planches d'un légume qui va nous rapporter 500-600€, tu as 5.000€ qui rentrent comme ça, avec bien moins de travail que les chicons. » (Maraicher G)*

#### **4.4.6 Les statistiques de vente : une aide à la décision**

Des données que les maraichers peuvent relativement facilement collecter sont leurs statistiques de vente. Ces statistiques permettent aux maraichers d'évaluer les ventes relatives à chaque culture ce qui, a posteriori, peut permettre des calculs de rentabilité et aider à la décision de reconduire une culture ou non l'année suivante. Ces statistiques peuvent également être réalisées par canal de vente afin de mieux ajuster l'offre de vente entre les différents canaux.

Un outil relativement simple dont disposaient certains maraichers est une balance intelligente. Il est possible d'encoder les codes PLU<sup>21</sup> des légumes ainsi que leurs prix de vente dans la balance. A la fin de la journée, les maraichers peuvent alors sortir le ticket de l'ensemble de leurs ventes par type de légume ou de produit.

*« Tu sais ressortir les données de ces balances-là, tu les clapes sur Excel et tu sais voir sur le mois tout ce que tu as vendu, en proportions, etc. Donc ça veut dire qu'en fin de saison, il peut dire combien il a vendu de kilos de tous les légumes. Moi je ne sais pas le faire clairement, c'est impossible de faire ça à la main. » (Maraicher E)*

Un autre outil un peu plus sophistiqué dont disposaient deux maraichers est un site internet. La vente via leur site internet permet alors d'extraire très facilement leurs statistiques de vente.

Enfin, deux maraichers utilisent également l'application *Ciboulette.net*. *Ciboulette* est une application de prise de commande en ligne pour les producteurs en vente directe. Cette application coûte entre 72€ et 480€ par an au maraicher selon son chiffre d'affaires (*Ciboulette.net*, s. d.). En plus de la prise de commande, elle propose de nombreuses fonctionnalités dont les statistiques des volumes de vente.

---

<sup>21</sup> Code Price Look-Up = numéro d'identification à 4 ou 5 chiffres (Companeo, s. d.).

#### 4.4.7 Une meilleure performance économique avec l'achat-revente

L'achat-revente est utilisé par les maraichers pour diversifier leur offre, soit parce qu'ils ne sont pas en mesure de produire certains légumes toute l'année, soit parce qu'ils ne les produisent pas du tout. Les maraichers font tous de l'achat-revente au moins une partie de l'année pour les oignons, pommes de terre et carottes, qui sont des légumes de base pour les consommateurs mais pour lesquels ils ne sont pas compétitifs de par leur manque de mécanisation. Ils préfèrent alors acheter des légumes à d'autres producteurs bio pour se concentrer sur des légumes à plus haute valeur ajoutée.

*« Tout ce qui est carottes, pommes de terre, oignons... on ne produit pas et on achète (...), c'est très peu rentable. » (Maraicher A)*

La plupart des maraichers font également de l'achat-revente de produits hors légumes et fruits frais, tels que des produits laitiers, de l'alcool, de la farine, etc. L'achat-revente permet d'améliorer grandement la rentabilité des maraichers et est même indispensable pour certains. En effet, le coefficient de corrélation entre le chiffre d'affaires et la proportion d'achat-revente est de 0,81.

La proposition d'un étal diversifié est également nécessaire, voire indispensable, pour attirer les consommateurs. Les maraichers essaient au maximum de simplifier les courses des consommateurs et de leur proposer le plus grand assortiment possible en un seul endroit. Ils doivent cependant trouver un équilibre pour ne pas proposer trop de légumes extérieurs car les clients viennent pour leurs propres légumes.

La proportion d'achat-revente varie entre 20% et 50%, avec une moyenne à 23% durant la haute saison. Durant la période creuse, en revanche, certains maraichers sont obligés de faire jusqu'à 80% d'achat-revente afin d'étirer leur saison et de garder leur clientèle. Les maraichers mettent également un point d'honneur à se fournir chez des producteurs locaux.

*« Au départ, on faisait ça. Quand on avait plus rien, on arrêtais. Le gros souci c'est que quand on recommençait, le temps que les gens reviennent, il y avait vite un mois qui était passé. Donc du coup c'était quatre étals où on a vendu mais pas assez, où on a justement dû jeter des légumes. Donc maintenant, on essaye de relier les deux périodes, où on a quasiment plus rien et quand on va recommencer, avec de l'achat-revente. » (Maraicher F)*

Les maraichers doivent donc trouver un équilibre entre cultiver des cultures plus rémunératrices et externaliser celles pour lesquelles d'autres maraichers mécanisés et sur de plus grandes surfaces peuvent faire des économies d'échelle. Ils doivent déterminer cet équilibre sur base de leurs capacités de production mais aussi sur base des attentes des consommateurs.

#### 4.4.8 Un manque de formation et de soutien aux pratiques de gestion

Afin d'avoir le statut d'indépendant et de vendre leurs produits, les maraichers doivent obligatoirement disposer d'un registre de commerce. Ce registre de commerce peut être obtenu en suivant une formation ou en faisant valoir des études. Cependant, les maraichers n'estiment pas avoir de compétences suffisantes en gestion. Par exemple, un maraicher a avoué avoir uniquement lu une fois le matériel de cours avant de passer l'examen et ne considère donc pas avoir une formation en gestion. D'autres ont obtenu leur gestion car ils ont pu faire valoir des études universitaires, ce qui ne signifie pas pour autant qu'ils s'y connaissent en gestion.

*« Quand tu étais né avant je ne sais plus quelle année et que tu avais fait des études supérieures, tu avais d'office ta gestion. C'est très bien de l'avoir d'office mais il ne fallait pas trop me parler de TVA et de factures. Je ne savais pas ce qu'il y avait dedans. Donc moi j'ai refait la formation pour être plus à l'aise. (...) Je pense que plus on a de connaissances là-dedans, plus ça permet d'avoir une vision sur nos propres chiffres. » (Maraicher E)*

Or, tout le travail de gestion est perçu comme très important par les maraichers, voire même comme la partie la plus importante de leur métier, car c'est ce qui permet de faire tourner l'entreprise et de les faire vivre. Les maraichers sont donc d'avis que la gestion devrait être obligatoire et qu'il devrait exister une réflexion commune sur cette question-là. C'est d'ailleurs pour cela que la plupart des maraichers continuent à se former sur les pratiques de gestion.

Les maraichers pointent aussi du doigt le manque d'accès et de transmission des bonnes ressources de gestion aux nouveaux maraichers. Certains pensent même qu'ils devraient être en mesure de pouvoir gérer leur comptabilité seul, plutôt que de dépendre d'un comptable comme c'est le cas pour la totalité des maraichers. Ceux qui ne suivent pas de formations de gestion par manque de temps estiment également que cela pourrait leur être utile. Plus globalement, le manque d'accompagnement au niveau de la gestion est perçu comme problématique.

*« Mais ça, c'est un problème dans notre milieu, c'est d'avoir accès à cette compétence-là. (...) Donc je trouve qu'il devrait y avoir obligatoirement, pas un accès à la profession, mais donner les bonnes ressources agronomiques et les bonnes ressources pour arriver à gérer soi-même. C'est con parce que tu peux être le meilleur jardinier du monde, si tu ne sais pas faire un calcul, c'est foutu. » (Maraicher G)*

#### **4.4.9 Une charge administrative trop importante**

La charge administrative est également perçue comme beaucoup trop importante pour les maraichers en petite surface. Ils nourrissent même un sentiment d'injustice de supporter la même charge administrative que les plus grosses exploitations. Cette charge administrative leur pèse également à propos des réclamations pour des subsides, tels que les aides en cas d'intempéries. Un maraicher a avoué avoir réalisé les démarches pour percevoir des aides suite à une canicule mais a abandonné en cours de route à cause de la complexité des informations à fournir et du temps, voire même de l'argent, que cela coûtait. Un autre maraicher a même évoqué ne pas vouloir entamer ces démarches à cause de la charge administrative trop importante.

*« Ce qui n'est pas logique, c'est d'avoir autant de papiers à faire. (...) On pouvait demander des subsides pour les dégâts occasionnés. Mais au final, c'est encore passer trois jours à faire des papiers pour avoir combien ? 1.000€ même pas. (...) A un moment donné on choisit nos combats. » (Maraicher F)*

*« On a dû remplir un dossier, tout est mis en hectare alors qu'on travaille sur une planche de 20 m<sup>2</sup>, donc déjà les chiffres, c'était un enfer. (...) On a dû avoir une commission au niveau communal. (...) Et tout ça pour avoir comme conclusion que on arrivait à -300 et des euros, donc c'est-à-dire que pour le dossier rendu, on leur devait de l'argent. En fait, ce qu'ils nous ont clairement dit, « oui mais vous, vous êtes tellement diversifié que s'il y a des cultures qui ne vont pas, il y en a d'autres qui vont mieux ». Et l'autre chose qu'on a entendu aussi et ça m'avait fait bondir, « ouais mais sur toute la province, vous n'avez été que 3 à rentrer un dossier ». « Mais oui, vous savez le nombre d'heures que j'ai passées pour ce dossier ? ». Je l'ai vraiment fait parce que je voulais faire avancer les choses et parce que je voudrais qu'un jour on soit considéré. Mais la deuxième fois, je t'avoue que je l'ai pas fait. » (Maraicher E)*

#### **4.4.10 Des primes controversées**

La plupart des maraichers perçoivent les primes de la PAC de leurs droits au paiement de base et la prime du maraichage diversifié sur petite surface mise en place par la province de Liège. Certains maraichers touchent également des primes à l'investissement. L'avis concernant ces primes est encore une fois très nuancé.

D'un côté, les maraichers apprécient recevoir ces primes qui arrivent souvent à des moments opportuns, en fin de période creuse par exemple. D'un autre côté, ils ne veulent pas dépendre de ces

primes. Ils préféreraient pouvoir vendre leurs légumes à des prix justes plutôt que de recevoir des primes pour compenser cette injustice. Cependant, les maraichers sont bien conscients que s'ils ne prennent pas ces primes, quelqu'un d'autre les prendra à leur place.

*« Il faudrait des prix qui rendent les primes inutiles. » (Maraicher H)*

*« On devrait mieux valoriser mon travail et ce que je vends dans mon étal et qu'on arrête de me dire que parce que je vends des carottes 2,7€/kilo c'est trop cher parce qu'on les trouve à 0,60€ à Aldi. (...) Je suis très contente d'avoir les primes et tant mieux que ça existe parce que quand je vois que tous les gros agriculteurs s'en sortent uniquement grâce aux primes, heureusement que de temps en temps, les maraichers ne sont pas oubliés. Mais je préférerais que l'argent nous arrive d'une autre façon. » (Maraicher E)*

*« Il faut toujours garder en tête que l'économie de l'exploitation, si demain on arrête les primes, elle doit tourner. » (Maraicher A)*

Un autre gros problème est que les maraichers sont taxés sur ces mêmes primes qu'ils reçoivent. Le montant déjà faible de leurs primes se voit donc encore diminuer par une taxation qu'ils regrettent.

*« Le problème avec les primes c'est que on nous en donne et puis on nous les reprend de l'autre côté. » (Maraicher J)*

Enfin, le mécanisme des primes est également critiqué par les maraichers qui estiment que les primes vont aux mauvaises personnes. Recevoir des primes pour des terres inoccupées est selon eux un non-sens. Ils voudraient que les primes aillent à ceux qui produisent et nourrissent réellement les gens.

*« C'est très compliqué, voire impossible sinon je pense qu'il l'aurait fait, c'est « combien de personnes est-ce que tu arrives à nourrir avec ce que tu produis ? ». Tu devrais être subventionné là-dessus. Mais c'est un truc tellement aléatoire que c'est impossible. Mais nous, on a 3.500 m<sup>2</sup>, on nourrit entre 250 et 350 personnes par semaine, on fait travailler en tout 2 ETP. Et tu as des mecs qui sont sur 150 hectares et ils nourrissent combien de personnes ? Bah tu ne sais pas. Si ça se met, leur production elle est jetée dans le caniveau. Et en fait ces mecs-là, ils se lèvent début janvier et puis ils ont 120.000€ sur leur compte et on ne sait pas ce qu'ils ont nourri comme personnes. » (Maraicher G)*

#### 4.4.11 Des investissements progressifs

Les investissements des maraichers sont comptabilisés en tant qu'immobilisations corporelles. La moyenne des investissements réalisés par les maraichers et comptabilisés à leurs coûts d'acquisitions s'élève à 41.540€ (voir tableau 8). Ces investissements sont divers et comprennent notamment : abris, motoculteurs et microtracteurs, outillage, véhicules, matériel d'irrigation, matériel informatique, frigos et chambres froides, petit matériel, panneaux photovoltaïques, etc. En revanche, ces investissements ne comprennent pas les terrains qui, s'ils étaient amortis, plombraient la rentabilité à trop long terme.

	Moyenne	Écart-type	Médiane	Minimum	Maximum	N
Immobilisations corporelles comptabilisées à leur coût d'acquisition [EUR]	41540	25684	35467	10102	90303	6
Immobilisations corporelles comptabilisées à leur coût d'acquisition liées à l'irrigation [%]	13%	6%	13%	7%	20%	4
Immobilisations corporelles comptabilisées à leur coût d'acquisition liées aux abris [%]	24%	12%	29%	5%	34%	4

**Tableau 8.** Investissements des maraichers comptabilisés à leurs coût d'acquisition



L'ampleur et la nature des investissements nécessitent donc une solide trésorerie et un bon business plan. Pour financer ces investissements initiaux, quatre maraichers sur neuf ont contracté un prêt à la banque ou auprès de leur famille. Les cinq autres ont décidé de se lancer exclusivement sur fonds propres et d'investir au fur et à mesure.

Ce dilemme entre réaliser les investissements progressivement ou investir massivement dès le début s'est présenté pour tous les maraichers, à l'exception du maraicher C au vu du financement de la commune. La majorité des maraichers ont opté pour une progressivité des investissements, au fur et à mesure que l'activité génère de l'argent. Deux maraichers ont, par contre, choisi d'investir beaucoup dès le début. Indépendamment de la temporalité des investissements, les maraichers sont satisfaits de leurs choix et estiment que la plupart des investissements ont été réalisés à temps. Ceux ayant investi dès le début soulignent toutefois que cela leur a permis de gagner beaucoup de temps, d'être rentable plus vite et de moins se fatiguer car ils disposaient du bon matériel. Ils soulignent également l'importance d'investir dans du matériel de qualité, qui durera dans le temps.

*« Pour moi, ça fait partie des erreurs de connaissance de gestion où, pour faire de l'argent, il faut de l'argent à un moment. (...) Il y en a qui n'arrivent pas à se professionnaliser parce qu'ils ont soit la mentalité, soit la peur qui les bloquent. En plus, il y en a qui peuvent bénéficier d'aides à l'installation. (...) Si tu sais ce que tu fais, tu peux être rentable très vite. » (Maraicher G)*

*« Je pense que partir sur la qualité quand on peut se le permettre, c'est quand même gagnant. Mais le problème, c'est qu'il faut avoir cette trésorerie de base, pouvoir la sortir ou alors faire des prêts aux banques, mais ce n'est pas facile. Si tu n'as pas un bon plan financier qui tient la route, les banques elles ne prêtent pas. » (Maraicher A)*

Les investissements dont les maraichers sont le plus satisfaits et qu'ils estiment comme devant être réalisés le plus tôt possible sont ceux liés à l'irrigation et aux abris. En effet, les investissements liés aux abris (ex. serres, tunnels) permettent aux maraichers de cultiver des cultures à plus haute valeur ajoutée et plus longtemps durant la saison, améliorant ainsi leur productivité et leur chiffre d'affaires. Les investissements liés à l'irrigation, eux, sont indispensables au vu des périodes de sécheresse plus fréquentes et plus intenses que nous expérimentons actuellement et qui risquent encore de s'intensifier. Ces investissements représentent d'ailleurs à eux deux plus d'un tiers des investissements totaux.

*« En fait, le truc clé c'est l'irrigation, (...) c'est un truc à prévoir le plus tôt possible. Si tu pars de ton terrain, tu résous la question de l'eau direct. » (Maraicher C)*

*« J'aurais dû investir direct (...) dans une serre de 30 m. » (Maraicher J)*

Enfin, aucun maraicher n'a réalisé d'investissements partagés, c'est-à-dire d'investissements où une machine est achetée par le groupe, par exemple, et dont ils se partageraient ensuite l'utilisation. Les raisons évoquées sont principalement le fait qu'ils ont besoin en même temps des machines et que la logistique pour les transporter est coûteuse et compliquée. Les maraichers sont toutefois tous ouverts aux prêts de leurs machines et outillage si quelqu'un les leur demandait.

#### **4.4.12 La propriété des terres**

La propriété des terres reste un élément central dans la vie d'une exploitation maraichère puisque le terrain est le premier accès au métier. Être propriétaire de ses terres ou au moins disposer d'un bail de carrière est indispensable pour assurer une sécurité aux maraichers. Des neuf maraichers ayant répondu, cinq sont propriétaires de leur terrain et deux autres sont propriétaires d'un terrain mais n'y ont pas installé leur exploitation. Seul un maraicher a hérité de terres familiales. Le prix des terres est évidemment le plus gros frein à leur acquisition.

*« Le problème c'est qu'ils veulent toujours en avoir plus, plus, plus (...) parce que ce sont pas spécialement des gens qui sont dans le domaine agricole qui ont le terrain. Des fois c'est des héritages et ils veulent en tirer un maximum mais alors quand ils viendront chercher les légumes, ils payeront les légumes 30-40% plus chers. » (Maraicher F)*

La situation du maraicher H témoigne de la nécessité d'assurer une sécurité au niveau des terres puisqu'il est contraint de quitter ses terres après plus de quarante ans d'exploitation suite à une discorde avec le propriétaire.

*« On a essayé d'acheter et c'est ça le problème, c'est pour ça qu'on doit déménager. (...) Je ne vais pas parler trop de ça, ça me réveille encore les nuits. » (Maraicher H)*

Le maraicher I n'est pas propriétaire de ses terres mais a trouvé un moyen de s'assurer une sécurité à long-terme et à moindre coût. Cette solution est l'achat de terres via Terre-en-vue. L'objectif de cette organisation est de faciliter l'accès à la terre pour des projets agroécologiques tout en évitant la spéculation foncière (Terre-en-vue, 2025). Pour ce faire, les agriculteurs peuvent soumettre des projets dans l'espoir que Terre-en-vue réalise l'acquisition des terrains à leur place pour ensuite leur louer à bas prix via un bail de carrière. L'acquisition se fait via l'achat de parts par des citoyens dans la coopérative Terre-en-vue.

*« La coopérative, en pratique, ce sont des citoyens qui mettent de l'argent dans des parts de coopérative (...). Pour ce terrain-ci, (...) il fallait récolter 70.000€ de parts, donc 700 parts. (...) Il n'y a pas de spéculation, le but c'est de lutter contre ça, il n'y a pas de rente financière. Les 100€ que tu as mis, quand tu les récupèreras ce sera 100€. Par contre, derrière, tu as permis de faire vivre un agriculteur sur des terres qui, pour moi, étaient inaccessibles. (...) Et moi derrière, ce que j'ai, c'est un bail de carrière. C'est encore mieux qu'un bail à ferme. C'est aussi longtemps que je cultive et que je veux cultiver, je suis indévissable du terrain, j'ai un contrat de sécurité. » (Maraicher I)*

#### **4.5 Canaux de distribution**

Cette cinquième section s'intéresse à la commercialisation des maraichers et plus particulièrement à leurs canaux de distribution. Quels sont-ils ? Dans quelles proportions sont-ils utilisés ? Lesquels sont privilégiés ? Ces questions seront abordées dans les prochains points.

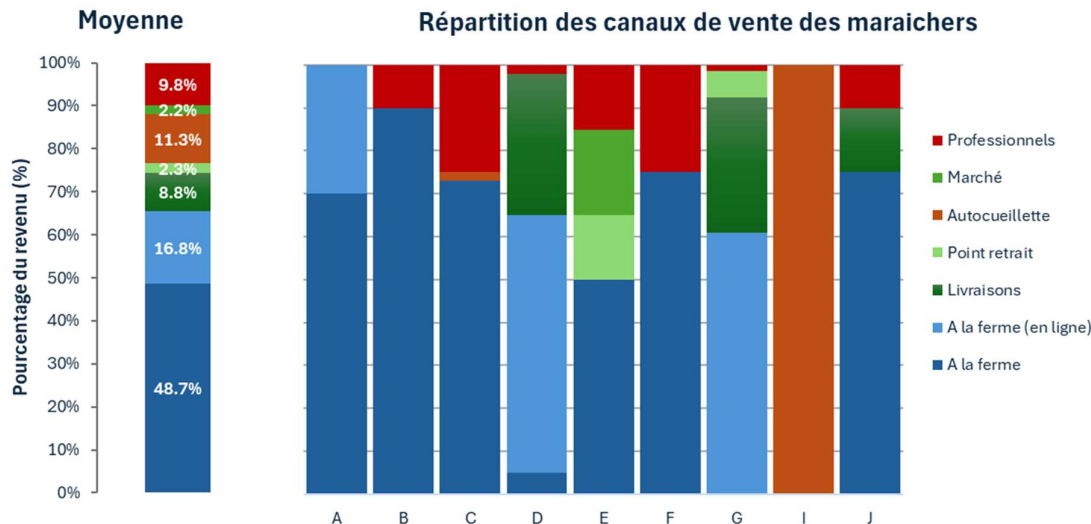
##### **4.5.1 Majorité de vente directe**

Les canaux de vente des maraichers sont multiples. La plupart en utilisent au moins deux, avec toujours une très large majorité de vente directe. En effet, les maraichers vendent en moyenne 90% de leur production via des canaux de vente directe, le reste étant vendu à des professionnels en circuit court. Ils vendent donc 100% en circuit court.

Les canaux de vente directe utilisés par les répondants sont la vente à la ferme avec (48,7%) ou sans commande en ligne (16,8%) au préalable, les livraisons de colis au domicile (8,8%) ou en points de retrait (2,3%) commandés sur une plateforme en ligne ou par message, l'autocueillette (11,3%) et les marchés (2,2%) hebdomadaires ou saisonniers. Ensuite, les vendeurs professionnels (9,8%) varient selon les maraichers et peuvent être des petits magasins et épiceries spécialisées, des coopératives telles que Terre d'Herbage, des restaurants, des chambres d'hôtes et des institutions locales telles que les maisons de repos et les cantines d'écoles. La figure 4 reprend les différents canaux de vente des maraichers ainsi que les pourcentages des ventes de chacun<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> Seul le maraicher H n'est pas repris dans la figure 1 car il n'a pas pu fournir la répartition de ses canaux de vente. Cependant, il a expliqué vendre à la ferme avec et sans commande en ligne, par livraisons, dans un marché saisonnier, à des institutions locales (crèche, école et CPAS), à deux magasins bio et deux restaurateurs.



**Figure 4.** Pourcentages du chiffre d'affaires des maraîchers issus des différents canaux de vente

La vente directe est très prisée car elle permet aux maraîchers de vendre à prix plein, contrairement à une vente avec remise commerciale pour les clients professionnels. Dans ce cadre, la vente à la ferme est le canal le plus utilisé, permettant aux maraîchers une meilleure gestion de leur temps puisqu'ils peuvent continuer à travailler entre les clients.

*« Il faut y aller (au marché), s'installer, etc. Et quand tu es là-bas, tu ne sais rien faire d'autre. Ici entre deux clients, je suis sur mon PC ou n'importe quoi. (...) Donc si je pouvais, je ferais tout ici. »* (Maraîcher E)

La vente via une plateforme en ligne est également utilisée par quatre maraîchers et présente de nombreux avantages. Un des avantages majeur est le fait que les maraîchers récoltent exactement ce qui est nécessaire, évitant ainsi tout gaspillage. Comme déjà évoqué ci-dessus, la vente via une plateforme en ligne permet également de collecter plus facilement des statistiques de vente. De plus, la vente en ligne au détail permet plus de flexibilité aux clients par rapport à des paniers prédéfinis. Bien qu'appréciés par certains clients pour découvrir de nouveaux légumes et pour l'effet de surprise, les paniers ne représentent qu'une très faible part des ventes.

*« C'est un système de commande en ligne chaque semaine. (...) Ce choix là nous coûte un peu d'argent et un peu de temps, mais on ne jette quasi rien parce qu'on ne récolte que ce qu'il faut. Et c'est une sécurité aussi, quand tu es sur un marché, tu ne sais pas qui passe. »* (Maraîcher A)

#### 4.5.2 Vente aux professionnels assez limitée

La vente aux professionnels ne représente que 10% des ventes totales des maraîchers. Cela est principalement dû à des raisons logistiques et financières. En effet, pour la vente aux professionnels, la plupart des maraîchers appliquent une remise généralement comprise entre 20% et 30%. Toutefois, certains n'appliquent pas cette réduction aux restaurateurs puisqu'ils estiment que ces derniers ne revendent pas les produits en tant que tel. Les maraîchers privilégient donc la vente directe puisqu'ils peuvent vendre aux prix pleins.

Les institutions locales sont très peu utilisées, principalement à cause de leur mode de fonctionnement. En effet, elles fonctionnent sur des plannings établis longtemps à l'avance. Or, les maraîchers ne peuvent prévoir des semaines à l'avance quand leurs récoltes seront prêtes. Les gros volumes requis par ces institutions sont également problématiques puisque les maraîchers cultivent des quantités relativement limitées. Cela peut éventuellement être utile en cas de gros volumes ponctuels. Enfin, la

politique de « plat le moins cher » est également compliquée pour les maraichers, non seulement parce que cela les oblige à vendre à bas prix, mais également parce que cela va à l'encontre de leurs aspirations de pouvoir vivre décemment de l'agriculture et de vendre au prix juste.

*« Ce n'est quand même pas les mêmes réalités. Ce sont des gros volumes, il leur faut quand même 30 kilos de ceci. En plus de ça, eux ils ont le choix soit entre les grossistes ou c'est déjà emballé, découpé, etc. » (Maraicher C)*

*« Non dans leur système de fonctionnement, parce que les écoles ce qu'elles veulent c'est un repas à 1,50€. » (Maraicher B)*

Enfin, certains maraichers se plaignent également de la logistique requise par la vente aux restaurateurs pour le peu de quantités qu'ils commandent. D'autres sont toutefois demandeurs de pouvoir vendre à plus de restaurants.

#### **4.5.3 Un temps de commercialisation à optimiser**

La temps alloué à la commercialisation est souvent identifié par les maraichers comme un frein à leur rentabilité. Ils doivent en effet trouver un équilibre entre leur temps de vente, de repos et au champs. Le temps de vente doit être suffisant mais aussi le plus faible possible pour maximiser le temps au champs ou le temps de repos. Le temps de commercialisation comprend non seulement le temps passé à vendre, mais également toute la partie de préparation de la vente, en ce compris la récolte, le lavage des légumes, la mise en place du point de vente, éventuellement la communication aux clients et la préparation des commandes, etc. Multiplier le nombre de canaux de distribution et de jours d'ouverture entraîne également une multiplication du temps de commercialisation.

*« Effectivement on se rend compte que on a trop d'heures de vente et de récolte par rapport au temps qu'on doit passer au champ et donc là y a un équilibre qui n'est pas bon. (...) Et pourtant, une des plaintes des clients, c'est constamment qu'on n'est pas souvent ouvert. » (Maraicher E)*

*« Ah oui, moi j'aime bien le contact clientèle donc ça me convient. Maintenant, quand je suis ici, je ne suis pas au jardin, et inversement. » (Maraicher J)*

L'optimisation de ce temps est donc clé pour les maraichers. Le maraicher E, par exemple, a réduit ces jours et heures d'ouverture. Le maraicher G, lui, utilise un autre système. En plus de vendre uniquement au détail via l'application *Ciboulette.net*, il n'est plus présent lors de la vente. Après réception des commandes, il prépare les colis et les place ensuite dans une pièce en « self-service », c'est-à-dire que les clients viennent récupérer leur colis nominatif en autonomie et effectuent ensuite le virement en ligne. De plus, il livre également des colis mais commence sa tournée tôt, à six heures du matin. Il dépose les colis dans l'entrée des clients qui lui ont laissé leur porte ouverte. Il gagne ainsi beaucoup de temps. Par contre, le revers de la médaille est la perte de tout le contact client, ce qui le pénalise car il a du mal à bien cerner les attentes de ses clients. Il réfléchit donc à un moyen de pouvoir recréer du lien avec ses clients sans pour autant changer tout son mode de commercialisation.

*« Le week-end, mis à part aller régler quelques problèmes et aller remettre de l'ordre dans le local, je suis pas derrière mon comptoir et je n'attends personne. (...) On a choisi ça (la livraison à 6h du matin) parce que j'ai dû faire un choix de ne plus trop voir les clients pour gagner du temps. (...) J'ai réduit mon temps de tournée presque par deux et j'ai augmenté le nombre de clients parce que tu déposes, ça prend 30 secondes. (...) » (Maraicher G)*

Hors, une des plus grosses forces mise en avant par les maraichers est la fidélité de leur clientèle. Ils relatent en effet que leurs clients viennent pour la qualité et les prix raisonnables pour de tels produits. Les maraichers aiment également le contact client, avoir la possibilité de discuter avec eux et d'expliquer leur démarche, leurs produits, etc. Ils doivent développer un vrai rôle de vendeur car

c'est à ce moment-là que leur travail paie. Il faut donc balancer tous ses éléments et trouver un équilibre.

*« Les clients (...) savent que ce qu'ils trouvent ici seront toujours des produits de qualité, (...) ils savent la qualité gustative » (Maraicher E)*

*« En fait si tu fais un peu ton job de vendeur, ça part très bien et c'est très rentable. Donc des fois, c'est juste la manière de commercialiser qui fait que la culture n'est pas rentable et pas la culture en elle-même. (...) Souvent, on repousse un peu la commercialisation parce que les maraîchers ils se lancent pour faire de la production, pas pour faire tout le reste. Mais la commercialisation, c'est à ce moment-là que tu es payé, tout le reste tu n'es pas payé donc si tu ne mets pas un peu d'intérêt et que tu ne consacres pas du temps, ça ne peut pas être viable. » (Maraicher A)*

#### 4.5.4 CSA et autocueillette

L'autocueillette est un autre moyen de diminuer significativement, voire de supprimer, toute la partie de commercialisation. Seuls deux maraîchers utilisent ce système. Le maraîcher C autorise l'autocueillette ponctuellement, lorsqu'il s'attend à avoir de gros volumes qu'il ne pourra pas récolter. L'autocueillette fonctionne dans son cas très bien mais il souhaite que cela reste ponctuel afin de garder de l'ordre dans le champ.

*« On n'est pas du tout un modèle d'autocueillette mais on le fait 2-3 fois, par exemple quand on a une grosse production de tomates cerises ou de haricots, (...) on les mets moins cher et ça marche bien à chaque fois. » (Maraicher C)*

Le modèle du maraîcher I, par contre, repose entièrement sur l'autocueillette. Après avoir expérimenté la vente et la gestion lors de ses premières expériences, il voulait se simplifier la vie pour son exploitation et faire ce qu'il aime : produire. Ce sont donc les consommateurs qui, chaque semaine, viennent cueillir quand ils le souhaitent leur panier de légumes dont les quantités sont prédéfinies sur un tableau à l'exploitation. Il y a également des manuels expliquant comment récolter chaque légume, en plus de la petite formation qu'ils doivent suivre en début de saison.

*« Et alors ils viennent quand ils veulent, je n'ai pas besoin d'être là. (...) Moi les gens viennent et c'est que la confiance, c'est la base de tout ça. J'ai une discussion avec chaque personne qui vient avant. J'ai une charte à signer. J'explique, j'explique, je réexplique. » (Maraicher I)*

Le modèle du maraîcher I repose également sur le CSA. Il vend donc des abonnements pour sa récolte en début de saison, ce qui lui assure un revenu, peu importe le déroulé de la saison. C'est également une simplification de gestion puisqu'il n'a qu'à envoyer une facture unique à tous ses clients en début de saison. Il peut également calculer aisément son chiffre d'affaires comme suit : nombre d'abonnements vendus × prix d'un abonnement HTVA.

*« J'ai donc un abonnement. Donc l'année passée il était 420€/an et cette année-ci il est à 510€, ce qui représente 12€ par semaine de récolte. Donc ton panier que tu viens cueillir sur le champ c'est 12€. Et les membres de l'année passée m'ont dit que pour un panier chez moi, pour ce que je produis, ça permet de nourrir au quotidien 2 adultes. (...) Le calcul du chiffre d'affaires est très facile à faire, (...) 145\*510€ TVAC (...) donc 70.000€ plus ou moins HTVA. » (Maraicher I)*

De par l'autocueillette, le maraîcher I ne doit également plus se soucier de tout l'aspect récolte, nettoyage des légumes, logistique, mise en place, vente, etc. requis par les autres canaux de vente. Cela lui fait donc économiser énormément de temps, qu'il met à profit dans un second travail et/ou pour se reposer.

*« Pour un maraîcher, un agriculteur, le temps de récolte en saison, ça varie entre 60 et 70% de son temps, parfois même plus. (...) Ensuite ton système de livraison, si tu vas livrer des paniers*

*ben il faut faire des paniers, si tu dois faire en vente direct tu dois avoir ton magasin avec tout ce que ça implique, ta caisse enregistreuse, le paiement par Bancontact... En fait il y a plein de choses que je dois complètement me sortir de la tête par le simple fait que je ne fais pas de récolte. Tout ce qui se passe après, je n'ai pas à le faire et je n'ai pas besoin d'investir dedans. » (Maraicher I)*

En plus de la cueillette hebdomadaire individuelle, les participants réalisent l'une ou l'autre récolte collective qu'ils se partagent ensuite, comme les oignons par exemple. Ce mode de fonctionnement fait gagner du temps au maraicher mais en mobilise donc plus du côté des clients.

*« C'est quand même un double engagement, c'est l'énergie, les gens qui sont dedans sont des vrais motivés et donc ils viennent chaque semaine cueillir sur le champ les légumes que j'indique sur le tableau. » (Maraicher I)*

En comparaison aux autres maraichers, son chiffre d'affaires par m<sup>2</sup> cultivé est de 15€/m<sup>2</sup>, bien inférieur à la moyenne de 33€/m<sup>2</sup>. Ceci est tout de même à nuancer puisque le maraicher vend ses produits moins chers puisque les clients réalisent par la suite une partie du travail. De plus, il ne pratique presque aucun achat-revente, uniquement les pomme de terres, carottes et oignons pour tenir toute la saison, soit moins de 2% de son chiffre d'affaires. Il aurait été intéressant de pouvoir le comparer aux autres maraichers sur base du bénéfice net et de revenu horaire mais ces données n'étaient pas disponibles.

#### **4.5.5 Un manque de conscience des bienfaits de l'alimentation locale et bio**

La quasi-totalité des maraichers ont évoqués la volonté de sensibiliser l'ensemble de la population à l'importance de l'alimentation pour leur santé, aux bienfaits de l'alimentation locale et bio et à l'importance de soutenir les petits producteurs. Les maraichers sont fiers de la diversité et de la qualité des produits de nos régions et souhaiteraient que les consommateurs se tournent plus vers les producteurs locaux, ce qui serait bénéfique pour les deux puisque, d'un côté, les consommateurs achèteraient des produits de qualité, respectueux de l'environnement et sains pour la santé, et de l'autre, cela permettrait à un plus grand nombre de petits producteurs régionaux de vivre décemment de leur métier. Le maraicher I mentionne notamment que son objectif est un retour à taille humaine de l'agriculture, c'est-à-dire la présence de beaucoup d'agriculteurs dans chaque région et commune qui produisent pour les populations locales, ce qui permettrait alors une meilleure stabilité pour les producteurs.

*« Pour la profession, c'est plus de la sensibilisation avec les gens, qu'ils prennent conscience de ce qu'ils mangent, d'où vient leur alimentation, comment elle est produite et quel est l'impact sur leur santé et leur environnement. Si les gens avaient conscience de ça, je crois qu'on pourrait être cinquante maraîchers par commune et il n'y aurait pas assez. » (Maraicher A)*



## 5. Discussion

Après avoir fait un état des lieux des différents éléments influençant le business model et la viabilité des maraichers sur petite surface, il est à présent temps de discuter ces résultats et de les comparer à la littérature afin de répondre à la question de recherche « Comment améliorer la viabilité économique des maraichers sur petite surface ? ». Pour rappel, la viabilité est définie comme « la possibilité pour les agriculteurs de vivre sur le long terme en accord avec leurs besoins matériels et immatériels et leurs valeurs » (Morel & Léger, 2016). En maraichage sur petite surface, on préfère parler de viabilité économique plutôt que de rentabilité économique, cette dernière notion étant trop restrictive et ne tenant pas compte de la majorité des aspirations des maraichers (Biot et al., 2024; Morel & Léger, 2016; Plateau et al., 2019; Riviere et al., 2024).

D'un point de vue global, les résultats de ce mémoire confirment que les maraichers sont motivés par une grande variété de facteurs personnels, sociaux, environnementaux et économiques. Ils sont convaincus que le maraichage – voire même l'agriculture au sens large – biologique sur petite surface, associé à une vente locale en circuit court, est une solution permettant de faire face aux problèmes de l'agriculture conventionnelle et mondialisée (Drottberger et al., 2021; Morel & Léger, 2016).

Les stratégies mises en place par les maraichers afin d'améliorer cette viabilité sont schématisées dans la figure 5. La partie droite expose les éléments plus pratiques, liés au terrain, pouvant assurer une meilleure viabilité des maraichers. Les deux premières branches de la partie droite, « augmenter la production de la surface cultivée » et « augmenter la valeur ajoutée de la production », sont directement inspirées des travaux de Morel et al. (2015) à la ferme du Bec Hellouin et ont été modifiées selon les éléments propres aux maraichers interviewés. Cette partie droite peut s'apparenter aux *activités principales* de la chaîne de valeur de Porter (Porter, 1985). La partie gauche, en revanche, présente les stratégies relatives aux pratiques de gestion et aux éléments plus managériaux. Cette partie gauche s'apparente donc plus aux *activités de support* de la chaîne de valeur de Porter (Porter, 1985). La figure 5 va ainsi nous servir de support pour structurer cette discussion.

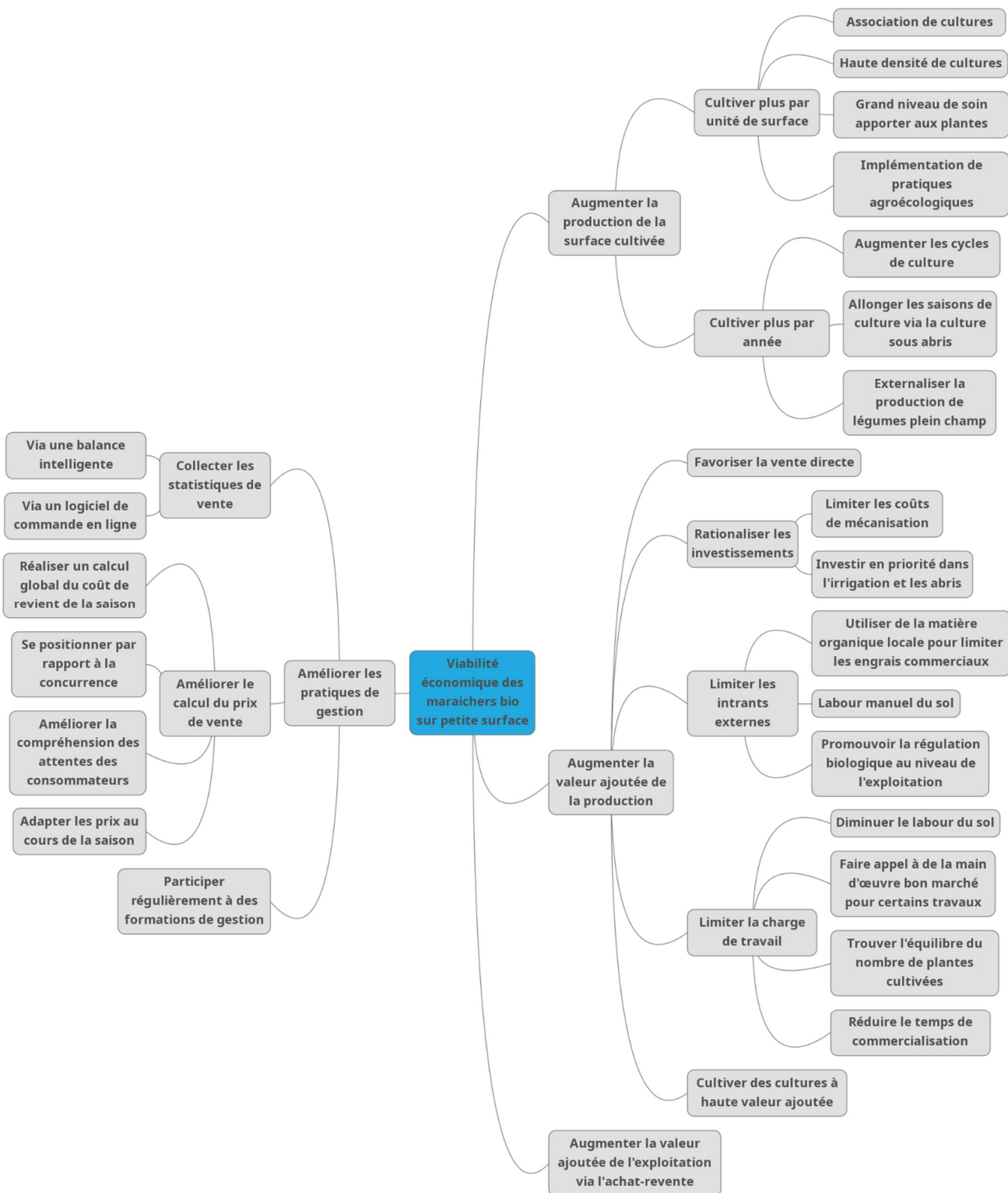
### 5.1 Augmenter la production de la surface cultivée

Les maraichers peuvent difficilement augmenter la superficie cultivée au vu des petites surfaces qui leur sont disponibles. Ils doivent donc intensifier l'utilisation de la surface disponible (Chantre, 2022; Rivière, 2023) afin d'augmenter la production de la surface cultivée. Cela peut se faire de deux manières : cultiver plus par unité de surface ou cultiver plus par année (Morel et al., 2015).

Les maraichers augmentent les cultures par unité de surface via des techniques classiques telles que les associations de cultures et une haute densité de cultures (Morel & Léger, 2016; Pimentel et al., 2005). L'implémentation de pratiques agroécologiques joue également un rôle important puisque cela permet notamment de meilleures conditions de sols et une mitigation des risques via la diversification génétique (Stassart et al., 2012).

L'augmentation des cultures par année est le deuxième levier d'intensification de la surface. Comme évoqué dans la littérature, maximiser les cycles de culture permet aux maraichers d'augmenter le nombre de cultures cultivées par surface et par saison, augmentant donc le chiffre d'affaires au m<sup>2</sup> de la surface (Chantre, 2022; Morel & Léger, 2016; Rivière, 2023). La proportion importante de surfaces sous abris a également été identifiée comme indispensable (Chantre, 2022; Rivière, 2023) puisqu'elle permet aux maraichers d'étendre leurs saisons de culture, limitant ainsi leur période creuse et leur besoin en achat-revente. Il ressort également de cette recherche que le fait d'externaliser la production de certains légumes, particulièrement les cultures plein champ telles que les oignons, carottes et pommes de terre, via l'achat-revente à des producteurs sur plus grandes surfaces est une pratique courante. Ces producteurs ont en effet un avantage compétitif sur les légumes de plein champ de par leur mécanisation et sont donc plus efficaces que les maraichers sur petite surface.





**Figure 5.** Carte mentale des stratégies améliorant la viabilité économique implémentées par les maraichers

## 5.2 Augmenter la valeur ajoutée de la production

En parallèle de l'intensification de l'utilisation de la surface cultivée, les maraichers développent des stratégies permettant d'augmenter la valeur ajoutée de leur production. Le levier le plus évident utilisé par les maraichers, et développé dans la littérature (Chantre, 2022; Lesne, 2019; Rivière, 2023), est la culture de plantes à haute valeur ajoutée telles que les aromates, les concombres, les aubergines, etc. Ces cultures permettent aux maraichers de doubler voire tripler la productivité de la surface cultivée.

La majorité de ces plantes à haute valeur ajoutée requiert d'être cultivée sous abris. Cette recherche identifie d'ailleurs les investissements en abris comme indispensables à la viabilité du maraichage en petite surface. En effet, en plus de permettre un allongement de la saison de culture, les abris permettent également aux maraichers de cultiver des cultures à haute valeur ajoutée, améliorant ainsi le chiffre d'affaires par m<sup>2</sup> de la surface cultivée (Chantre, 2022; Lesne, 2019; Rivière, 2023). Les investissements en irrigation ressortent également comme devant être prioritaires dans le développement d'une exploitation. Au vu de l'accélération du changement climatique et des périodes de sécheresse plus fréquentes et plus intenses, il est en effet indispensable d'assurer au plus vite un système d'irrigation et de récupération des eaux de pluie (Drottberger et al., 2021; Pimentel et al., 2005; Rivière, 2023).

La propension à investir des maraichers interviewés dans le cadre de cette recherche tend globalement vers des investissements progressifs, autofinancés par l'activité. Les maraichers ont financé leurs achats initiaux principalement sur fonds propres, avec le terrain comme investissement le plus important pour ceux étant propriétaires. La majorité des maraichers s'est suffi du minimum pour débiter et a investi progressivement. Ces résultats confirment d'autres recherches exposant le souhait des maraichers de limiter les investissements lors de l'installation afin de se tester, principalement au vu de la présence importante de nimauculteurs qui n'ont donc pas une grande expérience du métier, ce qui les incite à limiter les risques financiers (Chantre, 2022; Morel & Léger, 2016; Plateau et al., 2019). Bien que la majorité des maraichers sont satisfaits d'avoir investi progressivement, plusieurs auraient voulu réaliser certains investissements plus rapidement, majoritairement des investissements en abris. Deux producteurs ont également évoqué que la réalisation de la majorité des investissements essentiels lorsqu'ils ont décidé de se professionnaliser leur a permis d'améliorer grandement leurs conditions de travail. Ces résultats sont donc plutôt en ligne avec ceux de Chantre (2022), à l'exception du fait que les maraichers ne regrettent pas leurs investissements tardifs. Ils confirment également qu'investir permet d'améliorer considérablement les conditions de travail et la productivité des maraichers. La capacité d'investissement des maraichers est aussi fortement liée au fait que eux ou leur partenaire ont un travail stable hors de l'exploitation, apportant ainsi une source de revenu fixe (Biot et al., 2024; Drottberger et al., 2021). Ensuite, les investissements en mécanisation des maraichers se limitent souvent à un motoculteur ou un microtracteur. Plusieurs maraichers sont également capables de se passer presque entièrement de leur motoculteur sans pour autant augmenter leur charge de travail. Les investissements en mécanisation sont donc relativement faibles et il semble opportun de les limiter au vu de leurs coûts d'achat et d'entretien souvent significatifs (Biot et al., 2024; Chantre, 2022; Morel et al., 2015). Enfin, notre étude présente une solution au problème d'accès au foncier (Drottberger et al., 2021) qui est l'organisation Terre-en-vue, ayant pour vocation de combattre la spéculation sur les terres et de soutenir des projets agricoles en achetant des terrains, mis ensuite en location à bas coûts (Terre-en-vue, 2025).

Une autre stratégie mise en place par les maraichers pour augmenter la valeur ajoutée de leur production, en lien avec la rationalisation des investissements, est la limitation de l'utilisation d'intrants externes. L'AB et l'AE, dans leurs principes, visent à limiter l'importation d'intrants externes, favorisant ainsi le principe d'auto-suffisance des exploitations (Boincean & Dent, 2019; Hatt et al., 2016; Pimentel et al., 2005; Stassart et al., 2012). Plusieurs leviers existent, dont l'amélioration de la fertilité des sols par le recyclage des matières organiques (Altieri, 1995; Griffon, 2002; Morel & Léger, 2016; Stassart et al., 2012) et l'encouragement de pratiques favorisant les synergies, la biodiversité et l'activité

biologique des sols (Altieri, 1995; Boincean & Dent, 2019; Caldwell & Wang, 2020b; Morel & Léger, 2016). Ces synergies sont favorisées par les maraichers grâce à l'implantation de mares à biodiversité, de fleurs en bout de planches, de ruches, de perchoirs à rapaces, chauve-souris et oiseaux, de haies et arbres selon l'agroforesterie, etc. Le labour du sol principalement manuel et peu profond permet également de renforcer les sols et évite un besoin en mécanisation qui requiert des énergies fossiles (Bruce & Som Castellano, 2017; Pimentel et al., 2005; Stassart et al., 2012).

La limitation de la charge de travail des maraichers est également un facteur décisif dans l'augmentation de la valeur ajoutée de la production. Au-delà de l'aspect économique, la limitation de la charge de travail revêt également un caractère social important pour la qualité de vie des maraichers (Drottberger et al., 2021; Hermesse et al., 2020; Morel & Léger, 2016). En effet, une charge de travail acceptable est une des cinq aspirations principales des maraichers, identifiées par Morel et Léger (2016). Nos résultats confirment que la charge de travail des maraichers est importante, avec huit maraichers sur dix travaillant plus de 60 heures par semaine sur et en-dehors de leur exploitation, dont trois d'entre eux travaillant plus de 60 heures par semaine exclusivement sur leur exploitation. Ils cumulent également tous les tâches de production, commercialisation et livraison (Biot et al., 2024; Dumont & Baret, 2017; Hermesse et al., 2020).

Un premier levier d'action mis en place par les maraichers, en ligne avec les résultats de Morel et al. (2015), est la diminution du labour du sol. En plus d'un labour principalement manuel et peu profond, certains maraichers sont parvenus à obtenir une régulation quasiment autonome de leurs sols, limitant grandement les intrants en main d'œuvre pour cette tâche.

Le second levier d'action auquel les maraichers ont recours est une main d'œuvre bon marché pour certains travaux, notamment le bénévolat, les stagiaires et les travailleurs « article 60 ». La dimension sociale est importante pour les maraichers et ce indépendamment de la durée depuis laquelle ils sont installés. Cela vient donc quelque peu en contradiction avec les récentes recherches qui affirment que les maraichers se détournent souvent de ces sources de travail après quelques temps (Bruce & Som Castellano, 2017; Hermesse et al., 2020; Plateau et al., 2019). En revanche, nos résultats confirment l'usage d'une main d'œuvre salariée une fois que les exploitations sont plus matures, ce qui ne vient cependant pas en concurrence avec une main d'œuvre bon marché. Nos résultats confirment également la difficulté de trouver une main d'œuvre qualifiée et fiable (Biot et al., 2024; Bruce & Som Castellano, 2017; Plateau et al., 2019), indépendamment du type de main d'œuvre, et l'aspect chronophage de la formation de la main d'œuvre bon marché (Bressoud et al., 2009; Bruce & Som Castellano, 2017; Hermesse et al., 2020). Par contre, les conditions d'emploi de la main d'œuvre, tous types confondus, sont relativement stables et garantissent une bonne sécurité de l'emploi avec plusieurs travailleurs embauchés en contrats à durée indéterminée, contrairement aux résultats de Dumont et Baret (Dumont & Baret, 2017). L'ASBL Terre Emploi (*Terre Emploi*, s. d.) fait figure d'exemple à ce niveau-là en proposant des CDI à tous ses employés, en permettant une meilleure flexibilité du côté des maraichers qui peuvent embaucher les travailleurs seulement une partie de la semaine et en offrant une simplification de gestion aux maraichers qui ne reçoivent alors qu'une facture unique pour chaque travailleur mobilisé.

Le troisième levier d'action permettant de réduire la charge de travail est de trouver un équilibre pour le nombre de plantes cultivées. Le maraichage sur petite surface est en effet caractérisé par une grande diversité de cultures, avec parfois plus de 70 types de plantes cultivées, permettant ainsi de minimiser les risques liés à la monoculture et de s'adapter aux exigences des circuits courts (Morel & Léger, 2016; Navarrete, 2009). Ces résultats se sont confirmés dans notre recherche mais sont également à nuancer puisque la grande diversité de cultures amène une augmentation du temps de travail et une plus grande complexité (Navarrete et al., 2015). Plusieurs maraichers ont évoqué l'importance de trouver un juste équilibre entre une diversité suffisante pour les consommateurs mais assez raisonnable pour éviter d'alourdir leur charge de travail. La sélection de cultures à haute valeur ajoutée joue ici un rôle important pour la viabilité des maraichers mais pas absolu puisque les maraichers doivent également

maintenir un équilibre entre les cultures à plus faible valeur ajoutée, qui ont un rôle de produits d'appel, et les cultures à plus haute valeur ajoutée, qui sont plus rentables (Chantre, 2022; Lesne, 2019; Rivière, 2023). L'adaptation aux exigences des circuits courts est donc primordiale pour maintenir un bon équilibre (Navarrete, 2009).

Enfin, le quatrième et dernier levier soulevé par les maraichers est la réduction du temps de commercialisation. Au vu du cumul des activités de production et de commercialisation (Biot et al., 2024; Dumont & Baret, 2017; Hermesse et al., 2020), les maraichers essaient d'optimiser au maximum leur temps de commercialisation, qui comprend la récolte, le conditionnement, la préparation, la vente et éventuellement la livraison des légumes. La logistique des circuits courts locaux auxquels participent les maraichers est en effet assez chronophage (Bressoud et al., 2009; Bruce & Som Castellano, 2017; Navarrete et al., 2015). La vente à la ferme, qui est le canal de vente privilégié des maraichers, nécessite un temps moyen plus de quatre fois supérieur à celui nécessaire dans les circuits longs (Bressoud et al., 2009). Les maraichers se sont donc adaptés pour optimiser leur temps de commercialisation, notamment en vendant en ligne, en livrant tôt le matin, en réduisant leurs heures de vente, en utilisant des systèmes de point de retrait ou même en utilisant l'autocueillette. Toutefois, il reste primordial d'éviter la perte du lien avec les consommateurs, si importante en vente directe, et qui permet une meilleure adaptation aux exigences de ces derniers (Chantre, 2022; Morel et al., 2015; Navarrete, 2009; Rivière, 2023; Wezel et al., 2009).

Finalement, nos résultats montrent que plus de 90% du chiffre d'affaires des maraichers est issu de la vente directe. Cela s'explique principalement par le fait que les maraichers peuvent vendre aux prix pleins en vente directe, maximisant ainsi leur chiffre d'affaires et leur permettant d'obtenir des prix plus justes (Bressoud et al., 2009; Rivière, 2023).

### **5.3 Augmenter la valeur ajoutée de l'exploitation via l'achat-revente**

Conformément aux résultats d'autres recherches, nos résultats confirment que l'achat-revente permet d'augmenter la rentabilité des exploitations (Biot et al., 2024; Hermesse et al., 2020; Lesne, 2019). L'achat-revente est pratiqué par l'ensemble des répondants et la proportion du chiffre d'affaires en découlant varie entre 20% et 50%. Notre recherche confirme également les résultats de Biot. et al (2024) sur le fait que les maraichers portent une attention particulière à la provenance de leur achat-revente. Néanmoins, tous les maraichers interviewés achètent les légumes chez d'autres producteurs et non chez un grossiste. Il ressort également de notre recherche que l'achat-revente est particulièrement apprécié et utilisé lors de la période creuse, afin de relier les deux saisons, ce qui permet ainsi de maintenir la clientèle.

### **5.4 Améliorer les pratiques de gestion**

Le deuxième volet des actions pouvant être mises en place par les maraichers se rapporte plutôt aux pratiques managériales, de gestion. Ce volet est encore trop peu étudié à ce jour mais pourtant crucial pour l'amélioration de la viabilité des maraichers. L'amélioration des pratiques de gestion, au-delà de pouvoir contribuer à l'amélioration des problèmes de rentabilité des maraichers (Biot et al., 2024; Drottberger et al., 2021; Riviere et al., 2024), est également important pour l'amélioration du second principe socio-économique identifié par Dumont et al. (2016), le principe d'indépendance financière, qui traduit l'importance pour les maraichers de contrôler leurs décisions économiques et techniques.

#### **5.4.1 Collecter les statistiques de vente**

Nos résultats démontrent que la collecte des statistiques de vente est un des moyens les plus accessibles pour collecter des données pouvant aider les maraichers dans leurs prises de décisions et dans l'amélioration de leur rentabilité. Au regard de la grande diversité des canaux de commercialisation ouverts aux maraichers (Bressoud et al., 2009; Buck et al., 1997; Drottberger et al., 2021; Navarrete, 2009) et du grand nombre de plantes cultivées (Bressoud et al., 2009; Lesne, 2019;

Rivière, 2023), il n'est pas toujours aisé pour les maraichers de prendre des décisions. De plus, le manque de temps pousse certains à utiliser leur ressenti et des calculs « de têtes » plutôt que des données bien établies, ce qui peut parfois compliquer la prise de décision. La collecte de statistiques de vente, que ce soit par l'utilisation d'une balance intelligente, d'une application telle que Ciboulette.net, d'un site internet ou tout autre moyen, s'est avérée pour plusieurs maraichers d'une grande aide pour décider quels canaux de vente ou quels légumes devaient être privilégiés. La collecte de ces statistiques permet à certains maraichers de confirmer leur ressenti ou même de leur donner un tout autre regard, positif ou négatif, sur certains éléments liés à la vente. La collecte de données relatives aux ventes semble donc être un excellent levier pouvant contribuer à une amélioration de la gestion des maraichers et, in fine, de leur viabilité.

#### **5.4.2 Améliorer le calcul du prix de vente**

Les résultats de notre recherche confirment que la vente directe et en circuit court permet des prix de vente relativement justes (Chantre, 2022; Morel & Léger, 2016; Rivière, 2023) mais pas toujours suffisants par rapport aux coûts réels des maraichers (Bruce & Som Castellano, 2017; Dumont & Baret, 2017). La cause principale qui ressort de notre recherche est les prix trop faibles pratiqués dans l'AC, qui ne prennent pas en compte ses nombreuses externalités négatives (sanitaires, environnementales, sociales, etc.) (Drottberger et al., 2021; Pimentel et al., 2005) ni les nombreux services écosystémiques rendus par le maraichage sur petite surface (construction et entretien de sols sains, réductions des intrants externes, favorisation de la biodiversité, etc.) (Bruce & Som Castellano, 2017; Drottberger et al., 2021). La valeur nutritive supérieure des produits issus du maraichage bio sur petite surface est également un argument de vente trop sous-estimé par les consommateurs, au détriment des prix.

Le manque de soutien financier du système agricole actuel, notamment les primes, et son inadéquation à l'activité des maraichers sur petite surface sont des visions également partagées par les répondants de notre recherche (Chantre, 2022; Drottberger et al., 2021; Lesne, 2019). Le paiement des primes aux gros agriculteurs, peu créateurs d'emploi, au dépend des petits agriculteurs, est l'un des éléments les plus critiqués. Certains maraichers proposent un système de distribution des primes basé sur la production réelle et le nombre de personnes nourries plutôt que sur la superficie de l'exploitation, qui n'est pas nécessairement un bon indicateur de l'activité nourricière d'une ferme. Les maraichers ne veulent cependant pas dépendre des primes et préféreraient obtenir un prix juste pour leur travail.

L'omission de nombreux facteurs dans les prix de vente ne permet donc pas une rémunération suffisante des producteurs (Morel & Léger, 2016; Rivière, 2023), ce qui est confirmé par nos résultats. En effet, la rémunération horaire des maraichers est, en moyenne, inférieure aux résultats de précédentes études (Biot et al., 2024; Rivière, 2023) et s'établit à 5,13€/h. Les maraichers doivent travailler hors de leur exploitation pour obtenir une source de revenu fixe et supplémentaire leur permettant de vivre plus décemment (Bruce & Som Castellano, 2017; Drottberger et al., 2021; Hermesse et al., 2020).

Il est donc impératif pour les maraichers d'implémenter des leviers permettant l'amélioration du calcul de leurs prix de vente. Le premier élément est le calcul d'un coût de revient par saison, plutôt que par culture, au vu de la complexité générée par la grande variété de plantes cultivées. L'objectif est ici, en début de saison, de déterminer le coût total de la saison à venir du maraicher en tenant compte des frais anticipés. Pour ce faire, le maraicher peut notamment se baser sur les coûts de la saison passée et les adapter en fonction de ses objectifs pour la saison à venir. Un tableau « type » a été établi sur base des comptes de résultats des maraichers et est présenté en annexe 4. Ce tableau reprend l'ensemble des coûts des maraichers. La somme des coûts totaux représente ainsi le prix de revient de la saison du maraicher. Une ligne est également prévue pour la marge espérée des maraichers. La somme de ces deux éléments permet ainsi de déterminer le chiffre d'affaires nécessaire pour la saison. Ce chiffre d'affaires peut ensuite être utilisé comme référence pour l'établissement des prix de vente, sur base des rendements espérés.

Il ressort également de notre recherche que les maraichers établissent leurs prix de vente sur base de la concurrence. Ils se positionnent par rapport à la concurrence en se mettant en veille sur les prix, en s'échangeant des listes de prix, en observant les prix en grandes surfaces ou encore en utilisant la mercuriale de Biowallonie (Biowallonie, s. d.). Cette mercuriale est un très bon outil de synthèse et permet de faciliter le positionnement des maraichers. Il ressort toutefois qu'il manque de répondant pour lui apporter une plus grande précision et une plus large portée. L'établissement des prix vis-à-vis de la concurrence est donc un bon moyen pour se comparer et rester compétitif mais ne doit pas être le seul outil utilisé, comme c'est trop souvent le cas, au risque de vendre une partie de sa production à des prix trop éloignés des coûts de revient sans s'en rendre compte.

Le calcul du coût global de la saison et le positionnement par rapport à la concurrence pourraient déjà permettre des prix de vente plus justes. Cependant, un problème majeur subsiste : les maraichers ne déterminent leurs prix qu'une fois par an. Si cela présente des avantages au niveau de la fidélisation de la clientèle, cette fixation annuelle ne permet en revanche pas aux maraichers de répercuter les éventuels aléas de production, notamment dus aux conditions climatiques (Biot et al., 2024), sur les prix. Si les rendements sont plus bas que prévus, par exemple à cause d'une mauvaise météo, le chiffre d'affaires et, de facto, le revenu du maraicher seront négativement impactés. Il semble donc impératif de trouver des mécanismes permettant de transférer, totalement ou partiellement, les risques liés à la météo et aux prix (Bressoud et al., 2009; Buck et al., 1997). Permettre une refixation d'au moins une partie des prix en cas de mauvaise récolte semble donc indispensable. Les maraichers doivent cependant trouver le juste équilibre afin compenser leur mauvaise récolte, sans fixer des prix réducteurs pour les consommateurs.

Cela nous amène donc au dernier élément permettant d'améliorer le calcul des prix de vente : la compréhension des attentes des consommateurs. Nos résultats suggèrent en effet certaines difficultés rencontrées par les maraichers quant à la compréhension de ce que les clients attendent réellement et dans quelle mesure. La création d'un lien et d'échanges réguliers avec les consommateurs (Bressoud et al., 2009) sont ici primordiaux afin de les comprendre au mieux et de pouvoir s'adapter. Les circuits courts, et particulièrement la vente directe, facilitent justement cette compréhension et les échanges permettent aux maraichers d'expliquer leurs méthodes de production, justifier les prix, la qualité de leurs produits, etc. (Bressoud et al., 2009; Hatt et al., 2016; Wezel et al., 2009; Wills & Arundel, 2017). L'identification des attentes des consommateurs est donc importante à considérer lorsque les maraichers déterminent leurs prix afin d'évaluer au mieux les prix qui seront acceptables pour les consommateurs et leur permettront de vendre leur production, tout en leur garantissant des rentrées suffisantes.

#### **5.4.3 Participer régulièrement à des formations de gestion**

Enfin, notre recherche confirme les résultats de Drottberger et al. (2021) dans le fait que les maraichers manquent de compétences de gestion. Beaucoup de maraichers participent régulièrement à des formations sur le maraichage, notamment des formations plus orientées sur la gestion, pour améliorer leurs connaissances. Ces formations sont l'occasion pour les maraichers d'adopter une posture réflexive sur leur travail parce qu'ils n'ont souvent pas le temps de le faire au quotidien. Le manque de formations de qualité et adaptées à la réalité des maraichers a également été pointé du doigt, tout comme le manque de soutien politique des pouvoirs publics, ce qui confirme les résultats de précédentes recherches (Biot et al., 2024; Drottberger et al., 2021; Plateau et al., 2019).

Cependant, nos résultats sont plutôt en opposition au manque de réseautage et de coopération des maraichers exposé dans la littérature (Biot et al., 2024; Dumont & Baret, 2017; Plateau et al., 2019). La quasi-totalité des maraichers font partie du réseau des maraichers de la province de Liège et échangent régulièrement lors de journées dédiées, notamment autour de questions de gestion et de viabilité. Plusieurs maraichers se sont également formés chez d'autres maraichers et gardent des contacts récurrents. De plus, les maraichers collaborent régulièrement lors d'achats groupés et sont ouverts au

partage de matériel et de bonnes pratiques. Ces résultats confirment donc le rôle central du réseautage et d'échanges de connaissances pour la réussite des formes alternatives d'agriculture (Drottberger et al., 2021; López-García & Carrascosa-García, 2023; Mier y Terán G. C. et al., 2018).

## 5.5 Limitations

La principale limitation de ce mémoire est liée au manque de données chiffrées disponibles. En effet, seulement trois bilans comptables ont pu être collectés. Cela est principalement dû au fait que les maraichers sur petite surface exercent leurs activités en tant qu'indépendant et ne sont donc pas tenus de réaliser et publier un bilan comptable. Ce manque de bilans n'a donc pas permis de dessiner des grandes tendances liées aux rubriques de l'actif et du passif. Quatre comptes de résultats supplémentaires ont toutefois pu être collectés, améliorant ainsi les possibilités d'analyses et de statistiques.

Cependant, au-delà des données comptables des maraichers, presque aucune autre donnée chiffrée n'était disponible, rendant des analyses avec plus de granularité assez hasardeuse. Cela s'explique notamment par le fait que les maraichers ne produisent pas de telles données ou les réalisent plus ou moins de tête, ce qui est d'ailleurs un problème mis en avant dans ce mémoire.

Une autre limitation est le manque de profondeur et de nuances des documents comptables. En effet, ces derniers ne présentent la réalité du maraicher qu'en fin d'année, omettant toute une série de facteurs qui expliquent et complètent ces données. Tirer des conclusions sur la seule base des documents comptables serait donc une faute dans la démarche d'analyse des données.

Ensuite, une limitation méthodologique est l'utilisation d'interviews semi-structurées comme méthode de collecte de données. Certains biais et imprécisions peuvent en effet s'être présentés. D'une part, on retrouve le biais de l'intervieweur. Ce biais peut s'immiscer lors des interviews lorsque l'intervieweur développe une posture, des commentaires ou un non-verbal pouvant induire l'interviewé à formuler des réponses différentes de celles qu'il aurait normalement formulées (Saunders et al., 2009). Il peut également s'immiscer au niveau de l'analyse, lorsque l'intervieweur émet des hypothèses, projections ou interprétations distordant les réponses exprimées (Saldaña, 2009; Saunders et al., 2009). D'autre part, le biais de l'interviewé peut également se présenter lorsque les interviewés ne livrent que partiellement les données en sélectionnant celles servant leurs intérêts ou par méfiance de l'intervieweur (Saunders et al., 2009).

Enfin, l'entièreté des maraichers interviewés exercent leurs activités dans l'est de la province de Liège. Cela permet un contrôle des variables spatio-temporelles mais peut également induire un biais dans les réponses collectées. En effet, il se pourrait que certains facteurs propres à l'est de la province de Liège, tels que la prime de maraichage diversifié sur petite surface et les conditions de sols, aient influencé les réponses des maraichers.

## 6. Conclusion

La question ayant guidé la présente recherche est « Comment améliorer la viabilité économique des maraichers sur petite surface ? ». Pour répondre à cette question, dix maraichers ont été interviewés à l'aide d'un guide d'interview basé sur une revue approfondie de la littérature. La méthodologie de ce mémoire est inductive, mixte, exploratoire et transversale. Des données primaires qualitatives et quantitatives ont été collectées lors des interviews ainsi que des données secondaires d'archives quantitatives via les bilans et autres documents comptables des maraichers. Pour analyser ces données, des codes thématiques ont été développés sur base d'un codage ouvert puis axial.

### 6.1 Résultats principaux

La viabilité économique des maraichers est influencée par de nombreux facteurs environnementaux, sociaux, politiques, économiques et managériaux. La charge de travail est également problématique chez de nombreux maraichers, avec de trop nombreuses heures de travail et une rémunération horaire trop faible. Les maraichers interviewés développent cependant de nombreuses stratégies pour gérer et optimiser la viabilité de leur exploitation. La première de ces stratégies tente de pallier à la contrainte de surface disponible en intensifiant la production de la surface cultivée. Il s'avère ici que l'utilisation de l'agroécologie, ou du moins certains de ces principes, permette une meilleure durabilité de l'exploitation et des synergies pouvant économiser du temps et de l'argent aux maraichers.

La seconde stratégie consiste à augmenter la valeur ajoutée de la production en limitant les flux monétaires sortants et en maximisant les flux entrants. D'une part, la limitation de la charge de travail, notamment via une réduction du temps de commercialisation et une optimisation des méthodes de production, l'utilisation très limitée d'intrants externes et la rationalisation des investissements sont des leviers permettant aux maraichers de limiter les dépenses. Les investissements liés à l'irrigation et aux abris sont, par ailleurs, primordiaux à une amélioration de la viabilité des maraichers puisqu'ils permettent une meilleure adaptation au changement climatique et une plus haute valeur ajoutée de la production. D'autre part, l'adoption de cultures à haute valeur ajoutée – favorisée par les investissements en abris – et la vente en circuit-court, majoritairement la vente directe aux consommateurs, permettent aux maraichers de maximiser leurs recettes. Une autre stratégie permettant l'amélioration de la rentabilité est l'achat-revente de produits horticoles, tels que les fruits et légumes, mais aussi pour d'autres produits tels que les produits laitiers et des boissons. La détermination d'un équilibre permettant de ne pas tromper le consommateur reste cependant clé à cette pratique.

Enfin, la dernière stratégie est celle relative à l'amélioration des pratiques de gestion. Celles-ci sont en effet trop peu mises en place par les maraichers, notamment dû à un manque de connaissances et de formations adaptées au maraichage sur petite surface. La participation régulière des maraichers à des formations ainsi qu'un soutien plus important des pouvoirs publics dans ce domaine sont donc cruciaux. La collecte des statistiques de vente s'avère également être une aide précieuse à la décision des cultures à reconduire ainsi qu'à l'évaluation des canaux de distribution. Ces données peuvent également servir à l'optimisation de la commercialisation, comme évoqué dans le paragraphe précédent. Enfin, l'amélioration du calcul du prix de vente est un point central dans l'amélioration des pratiques de gestion. Les maraichers peuvent ici combiner plusieurs outils et pratiques, tant quantitatifs que qualitatifs, tels qu'un calcul global du coût de revient de la saison via un tableau de projection des coûts, une comparaison de leurs prix par rapport à la concurrence – qui est souvent le seul levier utilisé – à l'aide de la mercoriale de Biowallonie (Biowallonie, s. d.) par exemple, une adaptation des prix au cours de la saison si la récolte s'annonce moins bonne qu'espérée afin de ne pas être les seuls à supporter les risques liés aux prix et à la météo et une bonne compréhension des attentes des consommateurs afin de déterminer des prix acceptables et des modes de commercialisation adaptés à leurs attentes.



## **6.2 Contributions**

La revue de littérature a permis d'identifier une lacune dans la littérature au niveau de la viabilité économique des maraichers sur petite surface. Les recherches précédentes se concentrent en effet principalement sur les piliers sociaux et environnementaux de la viabilité (Dumont & Baret, 2017; Morel & Léger, 2016; Plateau et al., 2019), au dépend de l'aspect économique de la viabilité (Riviere et al., 2024; Rivière, 2023).

La contribution principale de ce mémoire est donc une évaluation globale de la viabilité économique du maraichage sur petite surface au sein d'une unique recherche, basée sur les connaissances précédemment développée dans la littérature ainsi que sur des nouvelles données et apprentissages obtenus de dix maraichers. La figure 5, inspirée des travaux de Morel et al. (2015) à la ferme du Bec Hellouin, présente les différentes stratégies pouvant être mises en place pour améliorer la viabilité du maraichage biologique sur petite surface.

## **6.3 Implications**

Les résultats émergents de cette recherche ont des implications tant pour les maraichers que pour les acteurs externes. Pour les maraichers, cette recherche peut servir de boîte à outils pour une évaluation de la viabilité économique de leur exploitation et aider les maraichers à adopter un point de vue réflexif. Pour les acteurs externes, cette recherche met en exergue de nombreux facteurs influençant la viabilité économique des maraichers sur petite surface. Pour les chercheurs, par exemple, elle peut servir de point de départ à de futures recherches comme nous le verrons ci-après. Enfin, pour les pouvoirs publics, elle permet de pointer des éléments qui pourraient avoir un impact concret sur la viabilité des maraichers, dont un renforcement du soutien politique et financier.

## **6.4 Perspectives de recherches futures**

Ce mémoire tente de pallier au manque de recherche sur la viabilité économique des maraichers bio en petite surface et a mis en lumière des éléments intéressants. Cette recherche ne peut qu'encourager de futurs travaux sur ce sujet. Une première perspective de recherche pourrait être de mener une étude longitudinale sur l'implémentation du calcul global du coût d'une saison et le calcul de prix de vente en découlant. Il pourrait alors être intéressant d'évaluer l'évolution du chiffre d'affaires et de la rentabilité des maraichers ainsi que la manière dont la relation client pourrait être gérée dans un tel contexte.

Une seconde perspective de recherche serait l'étude d'un système de commercialisation hybride, reposant en partie sur le CSA. En effet, les études actuelles se concentrent principalement sur des modèles reposant entièrement ou aucunement sur le CSA. En revanche, étudier des modèles hybrides pourrait être intéressant afin d'évaluer la faisabilité de tels modèles et quelles implications ils auraient sur la viabilité économique. De tels modèles pourraient avoir l'avantage de combiner un chiffre d'affaires fixe de sécurité – obtenu par le CSA – et un chiffre d'affaires variable – obtenu par la vente « classique ». Dans le même ordre d'idée, des recherches concernant des modèles hybrides reposant en partie sur l'autocueillette pourraient être intéressantes afin de déterminer s'il serait possible de diminuer la charge de travail des maraichers tout en maintenant, voire en augmentant, leur viabilité économique.

Enfin, de futurs travaux pourraient se pencher sur la création de partenariats entre les maraichers et les niveaux de pouvoirs communaux, provinciaux, voire même régionaux. La mise à disposition de terres, gratuitement ou à bas coûts, inspirée des principes de Terre-en-vue, pourrait être une option permettant un accès moins contraignant financièrement à la profession. Des méthodes de financement communales pourraient également être étudiées afin de permettre une alimentation saine, locale et abordable financièrement pour la population, tel un service communal.

## **Annexes**

### **Annexe 1 : Guide d'interview**

#### **A. Introduction**

Présentation de l'intervieweur et du sujet de l'étude. Remercier le(s) répondant(s) d'avoir accepté de contribuer à cette recherche. Demander la permission d'enregistrer l'interview et garantir l'anonymat du répondant. Demander si le répondant a des questions avant de commencer ?

#### **B. Informations générales sur le répondant et son exploitation**

- B1.** Pourriez-vous vous présenter en quelques mots (nom, prénom, âge, rôle, etc.) ?
- B2.** Quel est votre parcours de formation et professionnel ? Avez-vous suivi des études d'horticulture/ maraichage ?
- B3.** Quand avez-vous commencé votre activité de maraichage ? Etes-vous issu d'une famille agricole ou d'une reconversion professionnelle ?
- B4.** Quelles sont les raisons qui vous ont poussées à devenir maraicher ? Et aujourd'hui ?
- B5.** Avez-vous repris une exploitation ou avez-vous commencé de zéro ?
- B6.** Quelle est la superficie totale de votre exploitation ? Quelle est la superficie que vous cultivez effectivement ? Quelle superficie cultivez-vous sous serres et/ou tunnels ? Combien de variétés de plantes cultivez-vous ?
- B7.** Votre exploitation est-elle certifiée bio ? Travaillez-vous avec des formes d'agricultures alternatives telles que l'agroécologie ou le maraichage sur sol vivant ?
- B8.** Faites-vous partie d'un réseau de producteur (ex. CIM, Terres d'herbage, etc.) et/ou d'une coopérative ?
- B9.** Quelles sont, selon vous, les forces et les faiblesses de votre exploitation ? Prévoyez-vous de faire évoluer votre exploitation ? Si oui, comment ? Si non, pourquoi ?

#### **C. Thématique 1 : La main d'œuvre**

- C1.** Combien de personnes travaillent sur l'exploitation ? Avez-vous des travailleurs saisonniers ? Accueillez-vous ou avez-vous accueilli des bénévoles et/ou des stagiaires ? Si vous n'en accueillez plus, quelles en sont les raisons ?
- C2.** Combien d'heures par semaine travaillez-vous ? Comment évalueriez-vous votre charge de travail ? Vous pèse-t-elle ?
- C3.** Tenez-vous un registre détaillé du nombre d'heures que vous (et vos employés) travaillez et surtout la répartition de ces heures en fonction des différentes tâches (production, récolte, commercialisation, administratif, rdv/formation, etc.) ? Si non, quelles sont les principales raisons vous poussant à ne pas le faire ? Estimez-vous que ce serait utile ?

#### **D. Thématique 2 : Le revenu**

- D1.** Parvenez-vous à vous dégager un salaire ? Si oui, estimez-vous qu'il est suffisant ? Qu'il vous permet de vivre décemment ?

**D2.** Avez-vous, à titre personnel, une source de revenu extérieure à celle votre activité de maraîchage, par un deuxième emploi par exemple ?

**D3.** Votre conjoint(e) apporte-t-il une source de revenu extérieure à votre ménage ? S'il travaille sur l'exploitation, y travaille-t-il à temps plein ou cumule-t-il un autre emploi apportant une source de revenu extérieure ?

**D4.** (Si oui en D2 et/ou D3) Estimez-vous que vous pourriez vivre décemment sans votre source de revenu extérieure et/ou celle de votre conjoint(e) ?

### **E. Thématique 3 : Les pratiques de gestion et les données économiques**

**E1.** Avez-vous suivi des études et/ou des formations liées à la gestion d'entreprise ?

**E1.1.** Si oui, estimez-vous que cela vous est utile dans votre travail quotidien ? Cela devrait-il être obligatoire ?

**E1.2.** Si non, pourquoi n'en avez-vous pas suivies ? Aimerez-vous ou auriez-vous aimé en suivre ? Pensez-vous que cela vous dessert dans la gestion de votre exploitation ?

**E2.** Gérez-vous vous-même vos données comptables ou déléguez-vous cette tâche à une fiduciaire ? Si vous déléguez, vous intéressez-vous tout de même à vos données comptables ?

**E3.** Quel est votre chiffre d'affaires pour l'année 2023 ? Pourrais-je avoir accès à vos bilans comptables ?

**E4.** Collectez-vous des données financières ou autres allant au-delà des données reprises dans votre bilan (ex. rentabilité d'une culture, rendement annuel d'une culture et comparaison entre les années, rentabilité d'un canal de vente, etc.) ?

**E4.1.** Si oui, cela vous permet-il d'adapter vos pratiques et ainsi d'améliorer votre rentabilité ? Utilisez-vous des outils d'aide préconçus ? Pourrais-je avoir accès à ces données ?

**E4.2.** Si non, quelles sont les raisons principales vous poussant à ne pas le faire ? Estimez-vous que cela pourrait vous être utile et/ou que cela vous dessert actuellement dans votre activité ?

**E5.** Calculez-vous votre prix de revient ?

**E5.1.** Si oui, comment faites-vous ? Utilisez-vous des outils d'aide préconçus ? Estimez-vous que le manque de calcul du prix de revient dans la profession est problématique et/ou dommageable pour celle-ci ? Pourrais-je avoir accès à ces données ?

**E5.2.** Si non, quelles sont les raisons principales vous poussant à ne pas le faire ? Estimez-vous que cela pourrait vous être utile et/ou que cela vous dessert actuellement dans votre activité ? Estimez-vous que le manque de calcul du prix de revient dans la profession est problématique et/ou dommageable pour celle-ci ?

**E6.** Comment établissez-vous votre prix de vente ? Utilisez-vous des outils préconçus ? Estimez-vous que vous arrivez à vendre vos produits à un prix juste ?

**E7.** Pratiquez-vous l'achat-revente ? Pourquoi ? Si oui, dans quelle proportion ?

**E8.** Percevez-vous des primes de la région ?

**E8.1.** Si oui, quels en sont les montants ? Estimez-vous que cela est suffisant ou aimeriez-vous être plus soutenu par les pouvoirs publics ?

**E8.2.** Si non, pourquoi n'en percevez-vous pas ? Aimeriez-vous être plus soutenu par les pouvoirs publics ?

#### **F. Thématique 4 : Les investissements et l'accès au foncier**

**F1.** Quel est le montant total de vos investissements dans la ferme ? Quels sont-ils (ex. terrain, machine, outillage, etc.) ?

**F2.** Quel est le montant des investissements que vous avez réalisés lors de votre installation ? Si c'était à refaire, y-a-t-il des investissements que vous auriez réalisé plus tôt dans votre parcours ou, au contraire, que vous auriez réalisés plus tard ou pas réalisés ?

**F3.** Avez-vous eu ou faites-vous toujours recours à des prêts bancaires et/ou familiaux ?

**F4.** Travaillez-vous avec de la mécanisation ? Si oui, de quel(s) type(s) ? Si non, pourquoi : est-ce une question financière ou de conviction ?

**F5.** Collaborez-vous avec d'autres maraîchers et/ou agriculteurs pour ce qui est des investissements, par exemple avez-vous acheté un outil spécifique ensemble que vous vous partagez ou empruntez-vous du matériel en échange d'un service ?

**F6.** Etes-vous propriétaire de vos terres, les louez-vous ou vous sont-elles mises à disposition gratuitement ? Voudriez-vous avoir accès à plus de superficie ?

**F6.1.** Si vous êtes propriétaire, les avez-vous achetées ou en avez-vous héritées ?

**F6.2.** Si vous n'êtes pas propriétaire, quelles en sont les raisons ?

#### **G. Thématique 5 : Les canaux de distribution**

**G1.** Quels canaux de ventes utilisez-vous parmi ceux-ci : vente à la ferme, paniers, autocueillette, marchés, coopératives locales, institutions locales (ex. écoles), grossistes, supermarchés, magasins locaux, magasins spécialisés bio, HORECA, autres ?

**G2.** Pourriez-vous me donner les pourcentages des revenus provenant de chaque canal de vente ? Si non, pourriez-vous les estimer ?

**G3.** Quel est votre degré de contentement par rapport à la charge de travail requise par vos canaux de distribution et les revenus que vous en tirez ? Estimez-vous que certains canaux de distribution sont plus rentables que d'autres ? Privilégiez-vous certains canaux avec des prix de vente plus faibles mais vous demandant moins de travail/d'énergie ?

**G4.** Y-a-t-il des canaux de distribution que vous utilisiez par le passé mais que vous n'utilisez plus à l'heure actuelle ? Si oui, quelles sont les raisons de cet arrêt ?

#### **H. Conclusion**

**H1.** Si vous aviez une baguette magique, qu'elles sont les 3 choses que vous feriez avec ?

**H2.** Avez-vous encore quelque chose à ajouter ou des questions ?

**H3.** Souhaitez-vous que je vous transfère mon mémoire après sa finalisation ? Si oui, puis-je avoir votre adresse email ?

Remerciements

## Annexe 2 : Formules des ratios monétaires du tableau 7<sup>23</sup>

- i.  $\text{Résultat net/CA} = (\text{Résultat net/Chiffre d'affaires}) * 100$
- ii.  $\text{Marge brute sur vente (1)} = (N/D) * 100$   
  
 $N = \text{Bénéfice/Perte d'exploitation} + \text{dotations aux amortissements} + \text{dotations aux réductions de valeur} + \text{dotations aux provisions pour risques et charges}$   
 $D = \text{Chiffre d'affaires} + \text{autres produits d'exploitation} - \text{subsidés d'exploitations et montants compensatoires obtenus de l'Etat}$
- iii.  $\text{Marge brute (2)} = \text{Produits d'exploitation} - \text{achats de marchandises}$
- iv.  $\text{Marge brute sur vente (2)} = (\text{Marge brute (2)/Chiffre d'affaires}) * 100$
- v.  $\text{Marge brute (2)/m}^2 = (\text{Marge brute (2)/Superficie cultivée}) * 100$
- vi.  $\text{Taux de valeur ajoutée} = (N/D) * 100$   
  
 $N = \text{Ventes et prestations} - \text{approvisionnements et marchandises} - \text{services et biens divers}$   
 $D = \text{Ventes et prestations} - \text{subsidés d'exploitation et montants compensatoires obtenus de l'Etat}$
- vii.  $\text{Cash-flow} = \text{Résultat net} + \text{dotations aux amortissements}$

Remarque : Seuls les éléments présents dans les documents comptables des maraichers sont repris dans les formules. Si un élément n'était présent dans aucun document comptable, il n'est pas repris dans les formules pour des soucis de concision. Par exemple, la formule du cash-flow est simplifiée puisqu'elle ne reprend pas les dotations aux réduction de valeur, reprises d'amortissements, transfert aux impôts différés, etc.

---

<sup>23</sup> Ces formules sont issues du cours d'*Analyse des états financiers et financement de l'entreprise* enseigné par W. Torsin lors de l'année académique 2022-2023, à l'exception de la formule de *marge brute (2)* (et des formules en découlant) obtenue de Kemberg (2015).

### Annexe 3 : Autres ratios monétaires

	Moyenne	Écart-type	Médiane	Minimum	Maximum	N
ROE [%]	0,24%	8,88%	-1,39%	-9,74%	11,84%	3
Cash-flow/Fonds propres [%]	52%	46%	36%	6%	115%	3
ROA brute [%]	14.93%	8.34%	14.27%	5.06%	25.45%	3
Current ratio [#]	3,48	2,87	2,74	0,40	7,31	3
Acid ratio [#]	3,35	2,75	2,64	0,39	7,02	3
Degré d'indépendance financière à long-terme [%]	57%	32%	70%	12%	88%	3
Dettes à plus d'un an sur fonds propres [#]	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3

#### Formules :

- i. Rentabilité nette des fonds propres (ROE) = (Résultat net/Capitaux propres)\*100
- ii. Cash-flow sur fonds propres = Cash-flow/Capitaux propres
- iii. Rentabilité de l'actif (ROA) brute = (N/D)\*100

*N = Résultat net – Subsidés en capital accordés par les pouvoirs publics et imputés au compte de résultat + Dotations aux amortissements*

*D = Total de l'actif*

Remarque : Aucun autre élément de la formule habituelle du ROA (ex. dotations aux réduction de valeur, reprises d'amortissements, transfert aux impôts différés) n'étaient présents dans les documents comptables des maraichers, d'où cette formule simplifiée.

- iv. Current ratio = N/D

*N = Actif circulant*

*D = Dette à un an au plus + Comptes de régularisation du passif*

- v. Acid ratio = N/D

*N = Créances à un an au plus + Placements de trésorerie + Valeurs disponibles*

*D = Dette à un an au plus*

- vi. Degré d'indépendance financière à long-terme = (Fonds propres/Total du passif)\*100
- vii. Dettes à plus d'un an sur fonds propres = (Dettes à plus d'un an/Fonds propres)\*100

#### Annexe 4 : Tableau des coûts annuels des maraichers

Ligne	Poste de coûts	Montant HTVA (€)
1	<b>Charges opérationnelles</b>	<b>1+2+3+4+5+6+7+8</b>
2	<b>Semences</b>	
3	<b>Plants</b>	
4	<b>Amendements</b>	<b>4a+4b+4c</b>
4a	Compost	
4b	Fumier	
4c	Engrais	
5	<b>Achat-revente</b>	
6	<b>Frais liés au bétail</b>	<b>6a+6B</b>
6a	Alimentation bétail	
6b	Frais de vétérinaire	
7	<b>Achats d'emballages pour la transformation</b>	
8	<b>Autres</b>	
9		
10	<b>Charges de structures</b>	<b>11+12+13+...+27</b>
11	<b>Assurances</b>	<b>11a+11b+...+11e</b>
11a	Assurance exploitation	
11b	Assurance voiture	
11c	Assurance machine	
11d	Assurance revenu garanti	
11e	Autre assurance	
12	<b>Machines</b>	<b>12a+12b</b>
12a	Carburant	
12b	Entretien et réparations	
13	<b>Véhicule</b>	<b>13a+13b+13c</b>
13a	Carburant	
13b	Entretien et réparation	
13c	Taxes et autres frais	
14	<b>Petit matériel et outillage</b>	<b>14a+14b</b>
14a	Achats	
14b	Entretien et réparations	
15	<b>Marketing</b>	<b>15a+15b+15c</b>
15a	Foires	
15b	Flyers/affiches	
15c	Frais de représentation	
16	<b>Abonnement de téléphone</b>	
17	<b>Bureau</b>	<b>17a+17b</b>
17a	Fournitures de bureau	
17b	Matériel de bureau	
18	<b>Vêtements de travail</b>	
19	<b>Charges</b>	<b>19a+19b+19c</b>
19a	Eau	
19b	Electricité	
19c	Gaz	

20	<b>Terminal de paiement (ex. bancontact)</b>	
21	<b>Certification bio</b>	
22	<b>Sous-traitance agricole</b>	
23	<b>Comptable</b>	
24	<b>Autres</b>	
25	<b>Frais de personnel</b>	<b>25a+25b+25c+25d</b>
25a	Salaire propre espéré	
25b	Salaires du personnel	
25c	Charges sociales	
25d	Pension complémentaire	
25	<b>Amortissements</b>	<b>26a+26b+...+26e</b>
26a	Amortissement matériel agricole (ex. serres, motoculteur)	
26b	Amortissement matériel informatique (ex. ordinateur, imprimante, etc.)	
26c	Amortissement véhicule	
26d	Amortissement bâtiment	
26e	Autres amortissements	
27	<b>Charges financières</b>	
28		
29	<b>Total des coûts de la saison</b>	<b>1+10</b>
30	<b>Marge espérée (avant impôts)</b>	
31	<b>Chiffre d'affaires HTVA nécessaires pour la saison</b>	<b>29+30</b>





## Liste des personnes ressources

Bernard SURLEMONT : Promoteur

Christophe MATHIEU : Lecteur et membre du jury

Louise COLLING : Lectrice et membre du jury

Camille Herben : Coordinatrice de projet d'alimentation durable au sein de l'IIS Wasabi 2.0

Kévin Maréchal : Chargé de cours et chercheur à l'université de Liège (Gembloux Agro-Bio Tech)

Les identités des maraichers interviewées ne sont pas communiquées dans ce mémoire.



## Bibliographie

- Agence Bio. (2024). Le bio en quelques mots. *Agence Bio*. <https://www.agencebio.org/decouvrir-le-bio/quest-ce-que-lagriculture-biologique/>
- Altieri, M. A. (2009). Agroecology, Small Farms, and Food Sovereignty. *Monthly Review: An Independent Socialist Magazine*, 61(3), 102-113. [https://doi.org/10.14452/MR-061-03-2009-07\\_8](https://doi.org/10.14452/MR-061-03-2009-07_8)
- Altieri, M. A. (avec Farrell, J. G., Hecht, S., & Liebman, M. Z.). (1995). *Agroecology : The science of sustainable agriculture* (2nd ed.). Westview Press.
- Article 60§7 et 61§. (s. d.). cpassaint-leger.be. Consulté 25 avril 2025, à l'adresse <https://cpassaint-leger.be/les-diff-rents-domaines-d-intervention/mise-au-travail-et-formation/article-60-7>
- Baudelot, A., Craeye, B., Engel, S., Mailleux, M., Mertens, L., Vermer, P.-Y., Warny, A., Trigaux, M., & Renier, M. (2024). *Baromètre des filières bio 2024* (Biowallonie, Éd.). <https://www.biowallonie.com/wp-content/uploads/2024/07/2024-Barometre-filieres-bio-Biowallonie.pdf>
- Besson, Y. (2009). Une histoire d'exigences : Philosophie et agrobiologie. L'actualité de la pensée des fondateurs de l'agriculture biologique pour son développement contemporain. *Innovations Agronomiques*, 4, 329. <https://doi.org/10.17180/69wj-c908>
- Biot, N., Hecquet, C., Maréchal, K., Lobet, G., & Dendoncker, N. (2024). *The importance of distribution channels and food supply chain challenges on the viability of market gardening farms : Insights from market gardeners in Belgium at a territorial level*. <https://hal.science/hal-04594127>
- Biowallonie. (s. d.). *Mercuriales des prix*. Biowallonie. Consulté 29 avril 2025, à l'adresse <https://www.biowallonie.com/documentation/etudes-statistiques/mercuriales-des-prix/>
- Biowallonie. (2024). *Les Chiffres du Bio 2023*. <https://www.biowallonie.com/wp-content/uploads/2024/05/Chiffres-Du-Bio-2023-BD.pdf>
- Bocken, N. M. P., Schuit, C. S. C., & Kraaijenhagen, C. (2018). Experimenting with a circular business model : Lessons from eight cases. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 28, 79-95. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2018.02.001>
- Boincean, B., & Dent, D. (2019). Agroecology : Science for Sustainable Intensification of Agriculture. In B. Boincean & D. Dent, *Farming the Black Earth* (p. 19-27). Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-22533-9\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-030-22533-9_2)
- Bressoud, F., Navarrete, M., & Mazollier, C. (2009). Chapitre 3. Le maraîchage et la production de légumes biologiques : Ajuster la production et la commercialisation. In *Transitions vers l'agriculture biologique* (p. 75-101). <https://stm.cairn.info/transitions-vers-l-agriculture-biologique--9782844447562>
- Bruce, A. B., & Som Castellano, R. L. (2017). *Labor and alternative food networks : Challenges for farmers and consumers*. 32(5), 403-416. <https://doi.org/10.1017/S174217051600034X>
- Bryman, A. (2006). Integrating quantitative and qualitative research : How is it done? *Qualitative Research*, 6(1), 97-113. <https://doi.org/10.1177/1468794106058877>

- Bucholtz, M. (2000). The politics of transcription. *Journal of Pragmatics*, 32(10), 1439-1465. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(99\)00094-6](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(99)00094-6)
- Buck, D., Getz, C., & Guthman, J. (1997). From Farm to Table : The Organic Vegetable Commodity Chain of Northern California. *Sociologia Ruralis*, 37(1), 3-20. <https://doi.org/10.1111/1467-9523.00033>
- Caldwell, C. D. (2020). Agroecology and Hunger. In C. D. Caldwell & S. Wang (Éds.), *Introduction to Agroecology* (p. 87-102). Springer. <https://doi.org/10.1007/978-981-15-8836-5>
- Caldwell, C. D., & Wang, S. (Éds.). (2020a). Agriculture and Its Anthropocentric Sciences. In *Introduction to Agroecology* (p. 3-18). Springer. <https://doi.org/10.1007/978-981-15-8836-5>
- Caldwell, C. D., & Wang, S. (Éds.). (2020b). *Introduction to Agroecology*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-981-15-8836-5>
- CCE. (2024). *Rapport spécial 19/2024 : L'agriculture biologique dans l'UE*.
- Chantre, G. (2022). *Maraîchage Intensif sur Petite Surface : Bilan de trois années d'expérimentation en Auvergne-Rhône-Alpes* (p. 43 + annexes) [Other, Station d'expérimentation Rhône-Alpes Information Légumes (Serail), 123 chemin du Finday, 69126 Brindas]. <https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-03903125>
- Ciboulette.net. (s. d.). *Logiciel de prise de commande pour la vente directe*. ciboulette.net. Consulté 1 mai 2025, à l'adresse <https://ciboulette.net/>
- Commission Européenne. (2024a, septembre 23). *L'agriculture biologique en bref—Commission européenne*. [https://agriculture.ec.europa.eu/farming/organic-farming/organics-glance\\_fr](https://agriculture.ec.europa.eu/farming/organic-farming/organics-glance_fr)
- Commission Européenne. (2024b, septembre 23). *Organic action plan—European Commission*. [https://agriculture.ec.europa.eu/farming/organic-farming/organic-action-plan\\_en](https://agriculture.ec.europa.eu/farming/organic-farming/organic-action-plan_en)
- Companeo. (s. d.). *Caisses enregistreuses : Que signifie PLU? | Companeo.com*. Consulté 1 mai 2025, à l'adresse <https://www.companeo.com/caisse-enregistreuse/FAQ/caisses-enregistreuses:-plu>
- Council Regulation (EEC) No 2092/91 of 24 June 1991 on Organic Production of Agricultural Products and Indications Referring Thereto on Agricultural Products and Foodstuffs, Pub. L. No. 2092/91, 198 OJ L (1991). <http://data.europa.eu/eli/reg/1991/2092/oj/eng>
- Courty, A. (2023, juillet). *Résultats technico-économiques grandes cultures*. Chambres d'agriculture France. [https://opera-connaissances.chambres-agriculture.fr/doc\\_num.php?explnum\\_id=188789](https://opera-connaissances.chambres-agriculture.fr/doc_num.php?explnum_id=188789)
- Drottberger, A., Melin, M., & Lundgren, L. (2021). Alternative Food Networks in Food System Transition—Values, Motivation, and Capacity Building among Young Swedish Market Gardeners. *Sustainability*, 13(8), 4502. <https://doi.org/10.3390/su13084502>
- Dumont, A. M., & Baret, P. V. (2017). Why working conditions are a key issue of sustainability in agriculture? A comparison between agroecological, organic and conventional vegetable systems. *Journal of Rural Studies*, 56, 53-64. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2017.07.007>

- Dumont, A. M., Vanloqueren, G., Stassart, P. M., & Baret, P. V. (2016). Clarifying the socioeconomic dimensions of agroecology : Between principles and practices. *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 40(1), 24-47. <https://doi.org/10.1080/21683565.2015.1089967>
- Elkington, J. (2004). Enter the Triple Bottom Line. In A. Henriques & J. Richardson (Éds.), *The Triple Bottom Line: Does it All Add Up?* (p. 1-16). Routledge.
- Eurostat. (2024). *Developments in organic farming*. [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Developments\\_in\\_organic\\_farming](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Developments_in_organic_farming)
- FAO (Éd.). (2023). *World Food and Agriculture – Statistical Yearbook 2023*. FAO. <https://doi.org/10.4060/cc8166en>
- FAOSTAT. (2024). *Food and Agriculture Organization of the United Nations—Land, Inputs and Sustainability : Land Use* [Jeu de données]. <https://www.fao.org/faostat/en/#data/RL>
- Foster, A. D., & Rosenzweig, M. R. (2022). Are There Too Many Farms in the World? Labor Market Transaction Costs, Machine Capacities, and Optimal Farm Size. *Journal of Political Economy*, 130(3), 636-680. <https://doi.org/10.1086/717890>
- Francis, C., Lieblein, G., Gliessman, S., Breland, T. A., Creamer, N., Harwood, R., Salomonsson, L., Helenius, J., Rickerl, D., Salvador, R., Wiedenhoef, M., Simmons, S., Allen, P., Altieri, M., Flora, C., & Poincelot, R. (2003). Agroecology : The Ecology of Food Systems. *Journal of Sustainable Agriculture*, 22(3), 99-118. [https://doi.org/10.1300/J064v22n03\\_10](https://doi.org/10.1300/J064v22n03_10)
- François, M., Moreau, R., & Sylvander, B. (Éds.). (2005). Question 1. Quelles définitions et représentations de l'agriculture biologique en Martinique, dans le monde, en Europe ? In *Agriculture biologique en Martinique : Quelles perspectives de développement ?* (p. 37-69). IRD Éditions. <https://doi.org/10.4000/books.irdeditions.2766>
- Gliessman, S. R. (avec Engles, E. W.). (2015). *Agroecology : The ecology of sustainable food systems* (Third edition). CRC Press Chemical Rubber Company.
- Griffon, M. (2002). Révolution Verte, Révolution Doublement Verte Quelles technologies, institutions et recherche pour les agricultures de l'avenir ? *Mondes en développement*, 117(1), 39-44. <https://doi.org/10.3917/med.117.0039>
- Guessous, M. (2021). *Viabilité des fermes paysannes en verger maraicher : Une étude inductive combinant méthodes qualitatives et analyse technico-économique* [Institut supérieur d'agriculture Rhône-Alpes (ISARA)]. [https://www.ad-mediterranee.org/IMG/pdf/annexe\\_27\\_-\\_memoire\\_vf\\_marina\\_guessous\\_-\\_al.pdf](https://www.ad-mediterranee.org/IMG/pdf/annexe_27_-_memoire_vf_marina_guessous_-_al.pdf)
- Guthman, J. (2004). The Trouble with 'Organic Lite' in California : A Rejoinder to the 'Conventionalisation' Debate. *Sociologia Ruralis*, 44(3), 301-316. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.2004.00277.x>
- Hainaut, H., Henreaux, J., Hostie, Y., Kerckhove, M., & Vereecken, N. (2019, janvier). *Analyse comptable d'une parcelle de maraichage biodiversifié en Braban wallon*. Biowallonie. <https://www.biowallonie.com/wp-content/uploads/2020/05/Analyse-comptable-dune-parcelle-de-mara%C3%AEchage-biodiversifi%C3%A9-en-BW-janvier-2019.pdf>
- Hatt, S., Artu, S., Brédart, D., Lassois, L., Francis, F., Haubruge, É., Garré, S., Stassart, P. M., Dufrêne, M., Monty, A., & Boeraeve, F. (2016). *Towards sustainable food systems : The concept of*

- agroecology and how it questions current research practices. A review/Pour des systèmes agricoles et alimentaires durables : le concept de l'agroécologie et comment il questionne les pratiques actuelles de recherche (synthèse bibliographique).* 20(S1), 215-224.
- Hermesse, J., Van der Linden, M., & Plateau, L. (2020). Le bénévolat, un soutien au maraîchage professionnel agroécologique en phase d'installation. *Vertigo, Volume 20 numéro 1*. <https://doi.org/10.4000/vertigo.28009>
- IFOAM. (2024, décembre 5). *Participatory Guarantee Systems | IFOAM*. <https://www.ifoam.bio/our-work/how/standards-certification/participatory-guarantee-systems>
- Kemberg, T. (2015, mars). *Chapitre 6 : L'analyse technico-économique d'une exploitation agricole*. [https://www.cfppaf88.com/ftp/Gestion/M2\\_Analyse%20technico-economique/G.M2.S2.A1\\_Cours.pdf](https://www.cfppaf88.com/ftp/Gestion/M2_Analyse%20technico-economique/G.M2.S2.A1_Cours.pdf)
- Lamine, C., & Bellon, S. (2009). Chapitre 1. Enjeux et débats actuels sur la conversion à l'AB. In *Transitions vers l'agriculture biologique* (p. 17-50). Educagri éditions. <https://stm.cairn.info/transitions-vers-l-agriculture-biologique--9782844447562>
- Larousse, É. (2024). *Définitions : Horticulture - Dictionnaire de français Larousse*. <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/horticulture/40448>
- L'article 60 du CPAS expliqué.* (s. d.). CPAS Info. Consulté 25 avril 2025, à l'adresse <https://www.cpas-info.be/article-60/>
- Lesne, J. (2019). Viabilité de la production de légumes dans des fermes du territoire du Brabant wallon, dans un contexte de transition agroécologique. Approche participative par la boussole transversale de viabilité. *Mathéo*. <http://hdl.handle.net/2268.2/764>
- López-García, D., & Carrascosa-García, M. (2023). Agroecology-oriented farmers' groups. A missing level in the construction of agroecology-based local agri-food systems? *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 47(7), 996-1022. <https://doi.org/10.1080/21683565.2023.2217095>
- Maréchal, K., Denys, M., Maughan, N., Plateau, L., & Visser, M. (2022). La recherche-action participative SPINCOOP : Récit de la coopération entre maraîchers et chercheurs dans l'adaptation du modèle SPIN Farming à Bruxelles. *Industrie et technologies*, 7(4), 1-15. <https://doi.org/10.21494/ISTE.OP.2022.0874>
- McMullin, C. (2023). Transcription and Qualitative Methods : Implications for Third Sector Research. *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 34(1), 140-153. <https://doi.org/10.1007/s11266-021-00400-3>
- Meyfroidt, P. (2017). Mapping farm size globally: Benchmarking the smallholders debate. *Environmental Research Letters*, 12, 031002.
- Mier y Terán G. C., M., Giraldo, O. F., Aldasoro, M., Morales, H., Ferguson, B. G., Rosset, P., Khadse, A., & Campos, C. (2018). Bringing agroecology to scale : Key drivers and emblematic cases. *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 42(6), 637-665. <https://doi.org/10.1080/21683565.2018.1443313>
- Morel, K., Guégan, S., & Léger, F. (2015). *Can an organic market garden without motorization be viable through holistic thinking ? The case of a permaculture farm*. 5.

- Morel, K., & Léger, F. (2016). A conceptual framework for alternative farmers' strategic choices : The case of French organic market gardening microfarms. *Agroecology and Sustainable Food Systems*, 40(5), 466-492. <https://doi.org/10.1080/21683565.2016.1140695>
- Mortelmans, D. (2025). Thematic CODing. In *Doing Qualitative Data Analysis with NVivo* (p. 57-87). Springer Nature. <https://doi.org/10.1007/978-3-031-66014-6>
- Navarrete, M. (2009). How do Farming Systems Cope with Marketing Channel Requirements in Organic Horticulture? The Case of Market-Gardening in Southeastern France. *Journal of Sustainable Agriculture*, 33(5), 552-565. <https://doi.org/10.1080/10440040902997785>
- Navarrete, M., Dupré, L., & Lamine, C. (2015). Crop management, labour organization, and marketing : Three key issues for improving sustainability in organic vegetable farming. *International Journal of Agricultural Sustainability*, 13(3), 257-274. <https://doi.org/10.1080/14735903.2014.959341>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Canvas. In *Business Model Generation* (p. 14-53).
- Perez, J., Brown, M., & Miles, A. (Éds.). (2015). Community Supported Agriculture (CSA). In *Teaching Direct Marketing & Small Farm Viability* (p. 59). University of California, Santa Cruz.
- Pimentel, D., Hepperly, P., Hanson, J., Douds, D., & Seidel, R. (2005). Environmental, Energetic, and Economic Comparisons of Organic and Conventional Farming Systems. *BioScience*, 55(7), 573. [https://doi.org/10.1641/0006-3568\(2005\)055\[0573:EEAECO\]2.0.CO;2](https://doi.org/10.1641/0006-3568(2005)055[0573:EEAECO]2.0.CO;2)
- Plateau, L., Maughan, N., Pipart, N., Visser, M., Hermesse, J., & Maréchal, K. (2019). La viabilité du maraîchage urbain à l'épreuve de l'installation professionnelle. *Cahiers Agricultures*, 28, 6. <https://doi.org/10.1051/cagri/2019005>
- Porter, M. E. (1985). Chapter 2 The Value Chain and Competitive Advantage. In *Competitive Advantage : Creating and Sustaining Superior Performance* (p. 33-52). The Free Press. <https://www.scribd.com/document/337243820/Michael-Porter-Competitive-Advantage-pdf>
- Rivière, S. (2023). *Microfermes maraîchères diversifiées biologiques : Une approche technico-économique de leur viabilité* (p. 55) [Other, Institut de l'agriculture et de l'alimentation biologiques, 149 rue de Bercy, 75597 Paris Cédex 12]. <https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-04347282>
- Riviere, S., Conseil, M., Morel, K., Lapparent, A. D., Berry, D., Hervouet, C., Herbeth, N., Arnaud-Dupont, A., Delestre, A.-C., Mothes, S., Bell, A., & Sautereau, N. (2024). Une approche technico-économique de la viabilité en maraîchage biologique sur petite surface. *Innovations Agronomiques*, 94, 66. <https://doi.org/10.17180/ciag-2024-vol94-art05>
- Saldaña, J. (2009). *The Coding Manual for Qualitative Researchers*. Sage.
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research methods for business students* (Fifth edition). Pearson Education.
- SPW. (2024a). *Soutien à l'agriculture biologique (Nouveauté 2024)—Portail de l'agriculture wallonne*. Agriculture en Wallonie. <https://agriculture.wallonie.be/home/aides/pac-2023-2027-description-des-interventions/soutien-a-l-agriculture-biologique.html>
- SPW. (2024b, décembre 5). *Superficie Agricole Utilisée*. Etat de l'Agriculture Wallonne. <http://etat-agriculture.wallonie.be/cms/render/live/fr/sites/reaw/contents/indicatorsheets/EAW-1.html>



- SPW Agriculture. (2021). *Plan de développement de la production biologique en Wallonie à l'horizon 2030*. <https://agriculture.wallonie.be/files/20182/21894/Plan%20Bio%202030.pdf>
- Stassart, P. M., Baret, P. V., Grégoire, J.-C., Hance, T., Mormont, M., Reheul, D., Stilmant, D., Vanloqueren, G., & Visser, M. (2012). L'agroécologie : Trajectoire et potentiel Pour une transition vers des systèmes alimentaires durables. In *Agroécologie. Entre pratiques et sciences sociales* (p. 25-51). Educagri éditions.
- Stassart, P. M., & Jamar, D. (2012). Agriculture Biologique et verrouillage des systèmes de connaissances Agricultura biológica e normatização dos sistemas de conhecimento Conventionalization of the Organic Food System. *Desenvolvimento e Meio Ambiente*, 25.
- STATBEL. (2023a). *Agriculture biologique | Statbel*. <https://statbel.fgov.be/fr/themes/agriculture-peche/agriculture-biologique#figures>
- STATBEL. (2023b). *Chiffres clés de l'agriculture 2022 | Statbel*. <https://statbel.fgov.be/fr/chiffres-cles-de-lagriculture-2022>
- Sumberg, J., & Giller, K. E. (2022). What is 'conventional' agriculture? *Global Food Security*, 32, 100617. <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2022.100617>
- Sylvander, B., François, M., & Morin, J.-M. (2005). Chapitre Premier. Les bases de l'agriculture biologique : Définitions, réglementations, histoire et état des lieux. In R. Moreau (Éd.), *Agriculture biologique en Martinique : Quelles perspectives de développement ?* (p. 3-39). IRD Éditions. <https://doi.org/10.4000/books.irdeditions.2794>
- Terre Emploi. (s. d.). Consulté 26 avril 2025, à l'adresse <https://www.terre-emploi.be/>
- Terre-en-vue. (2025, mai 2). *Missions*. Terre-en-vue. <https://terre-en-vue.be/presentation/article/mission>
- Timmermans, S., & Tavory, I. (2012). Theory Construction in Qualitative Research From Grounded Theory to Abductive Analysis. *Sociological Theory*, 30, 167-186. <https://doi.org/10.1177/0735275112457914>
- Trébuil, G. (1993). AGRICULTURE PIONNIÈRE, RÉVOLUTION VERTE ET DÉGRADATION DE L'ENVIRONNEMENT EN THAÏLANDE : Le cinquième dragon ne sera pas vert. *Revue Tiers Monde*, 34(134), 365-383.
- Vaughn, P., & Turner, C. (2016). Decoding via Coding : Analyzing Qualitative Text Data Through Thematic Coding and Survey Methodologies. *Journal of Library Administration*, 56(1), 41-51. <https://doi.org/10.1080/01930826.2015.1105035>
- Wasabi 2.0. (s. d.). *Wagralim*. Consulté 16 mai 2025, à l'adresse <https://www.wagralim.be/services/dis5/wasabi20/>
- Wezel, A., Bellon, S., Doré, T., Francis, C., Vallod, D., & David, C. (2009). Agroecology as a science, a movement and a practice. A review. *Agronomy for Sustainable Development*, 29(4), 503-515. <https://doi.org/10.1051/agro/2009004>
- Wiaux, F. (2021). *Dimensionner son système de production maraîchère*. Graines d'avenir.

Wills, B., & Arundel, A. (2017). *Internet-enabled access to alternative food networks : A comparison of online and offline food shoppers and their differing interpretations of quality*. 34(3), 701-712.  
<https://doi.org/10.1007/s10460-017-9771-2>

## Executive Summary

Small-scale organic market gardening is challenging the conventional agricultural system by pursuing social and environmental objectives, placing the human and nature at the heart of their projects, rather than the market logic of profit maximisation that has been showing its limits for decades. However, the economic viability of those market gardeners remains problematic as they often face a significant workload, low to inexistant remuneration and financial hardship. But we need small local producers to achieve the reterritorialization of food production, that is crucial to building more resilient food networks and food security. The objective of this thesis is therefore to understand how the economic viability of small-scale market gardeners can be improved. Its main contribution is to present multiple strategies that can improve the economic viability of small-scale market gardeners.

To answer the research question “How to improve the economic viability of small-scale organic market gardening?”, this study builds on an extensive review of the existing literature to create an interview guide that was used to collect data from ten market gardeners. The multiple strategies were developed through the analysis of the interviews and accounting documents collected from market gardeners.

This study aims to serve as a toolbox for market gardeners as it identifies multiple strategies to foster their economic viability. Further, it also points out the need for increased financial and political support from authorities. Finally, this thesis lays the ground for further research as it contributes to the existing literature by providing a holistic analysis of the economic viability of small-scale market gardeners and a mind map presenting several strategies that can be implemented.

**KEYWORDS:** Market gardening, organic agriculture, small farms, economic viability, agroecology, management practices, price

**WORD COUNT:** 29727



---

*Ecole de Gestion de l'Université de Liège*