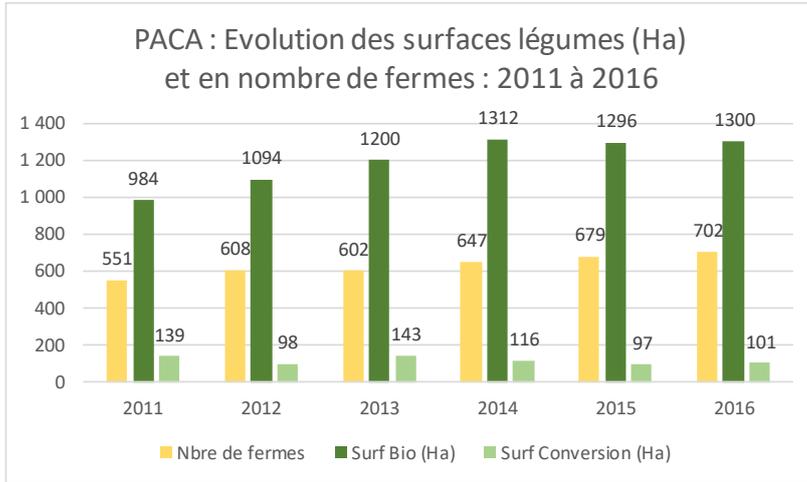




La production de légumes



France

20 254 Ha (Bio & conversion)
1526 Ha en conversion - ↗ 353 Ha
7425 maraîchers - ↗ 418 fermes
Surf 2016/15 : ↗ 1572 Ha

Repères PACA

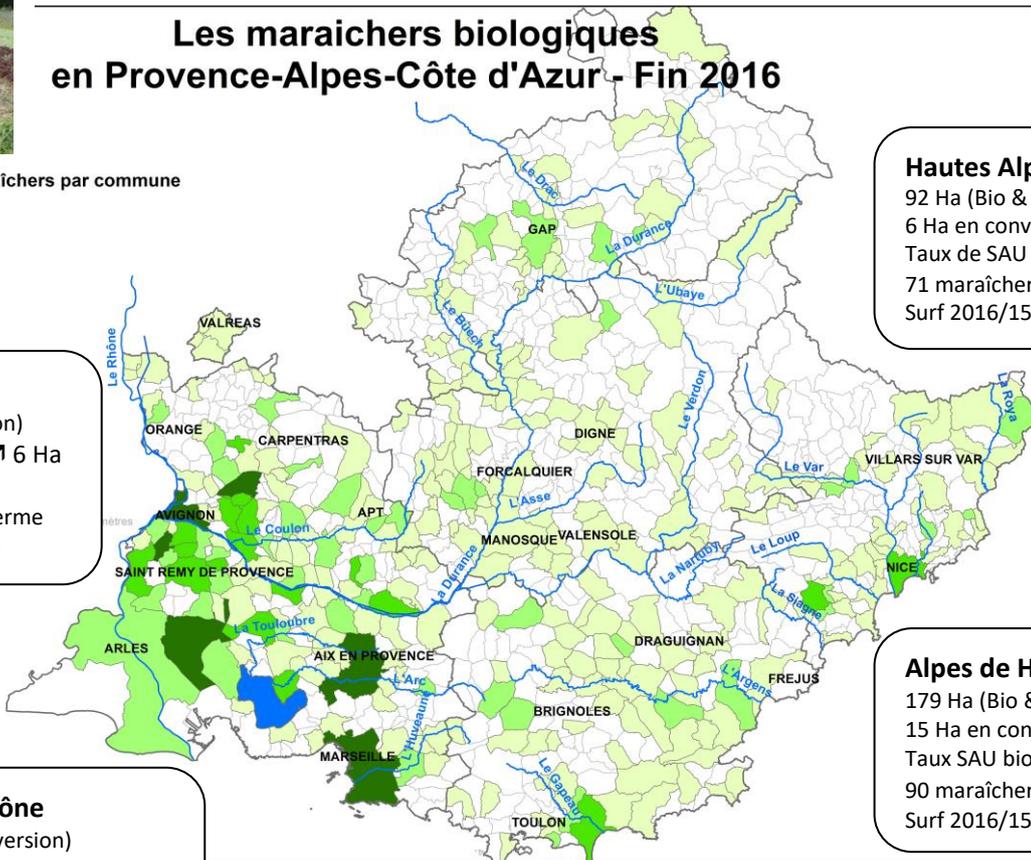
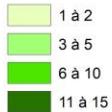
- **1401 Ha** (Bio & Conversion)
101 Ha en conversion - ↗ de 2 Ha (+ 4%)
- Taux de SAU bio : **12,1%**
- **702 maraîchers bio** - ↗ de 21 fermes (+3%)
- Evol surfaces (2016/2015) : ↗ de 22 Ha (+ 1%)

En France, la production de légumes se partage entre cinq bassins majeurs : Bretagne (20% des surfaces françaises) ; Nouvelle Aquitaine (14%) ; Occitanie (11%) ; Pays de Loire et Auvergne-Rhône-Alpes, qui totalisent **12 766 Ha** (63% des surfaces de légumes françaises). L'évolution des surfaces enregistrée en légumes frais peut s'expliquer par l'impact des rotations, notamment l'insertion des cultures de légumes dans le cycle des grandes cultures.



Les maraîchers biologiques en Provence-Alpes-Côte d'Azur - Fin 2016

Nombre de maraîchers par commune



Vaucluse

416 Ha (Bio & conversion)
35 Ha en conversion - ↗ 6 Ha
Taux SAU bio : **10,7%**
170 maraîchers - ↗ 1 ferme
Surf 2016/15 : ↗ 10 Ha

Bouches du Rhône

519 Ha (Bio & conversion)
27 Ha en conversion - ↘ 11 Ha
Taux SAU bio : **10,6%**
183 maraîchers - ↘ 1 ferme
Surf 2016/15 : ↘ 11 Ha

Var

122 Ha (Bio & conversion)
10 Ha en conversion - ↗ 5 Ha
Taux SAU bio : **16,8%**
101 maraîchers - Stable
Surf 2016/15 : Stable

Alpes Maritimes

74 Ha (Bio & conversion)
8 Ha en conversion - Stable
Taux SAU bio : **27%**
87 maraîchers - ↗ 5 fermes
Surf 2016/15 : ↘ 1 Ha

Hautes Alpes

92 Ha (Bio & Conversion)
6 Ha en conversion - ↘ 2 Ha
Taux de SAU bio : **99%**
71 maraîchers - ↗ 4 fermes
Surf 2016/15 : ↗ 16 Ha

Alpes de Haute Provence

179 Ha (Bio & conversion)
15 Ha en conversion - ↗ 7 Ha
Taux SAU bio : **17,2%**
90 maraîchers - ↗ 4 fermes
Surf 2016/15 : ↘ 5,5 Ha

* Données au 31/12/2016

Analyse prospective : Les légumes bio en PACA



FORCES

- ❖ **Notre région figure parmi les principaux bassins de production** de légumes (bio & conversion), orientés principalement vers le marché du frais.
- ❖ **Des conditions pédo-climatiques, techniques** (tunnels et serres) et réseau d'irrigation **favorables** à la culture maraîchère : gamme diversifiée.
- ❖ **Un accompagnement technico-économique** «terrain» renforcé réalisé auprès des maraîchers (GRAB ; CETA maraîchers ; conseillers bio) et une aide au conseil.
- ❖ **Une majeure partie des installations en maraîchage se font en bio** (Ex : > 90% dans les Alpes Maritimes).
- ❖ **Diversité des types de fermes en maraîchage bio** (taille ; mono-espèces sous abris ; diversifié & plein champ), capables de s'adapter en fonction des débouchés existants (ventes en gros et/ou en direct).
- ❖ **Croissance maintenue de la consommation bio** nationale et régionale.

OPPORTUNITES

- ❖ **Potentiel de production existant** : Plus de 1400 Ha de légumes en bio local, pour répondre à :
 - Forte demande sociétale annuelle et clientèle touristique (été).
 - Besoins en très forte croissance des expéditeurs, grossistes et transformateurs de légumes bio, qui recherchent de nouveaux fournisseurs de légumes.
- ❖ **Maintien d'une dynamique de conversion** : + 50 Ha de nouvelles plantations en C1 (2016 vs 2015), dont la moitié en Vaucluse.
- ❖ **Des regroupements économiques de maraîchers structurés** qui vendent en gros/demi-gros (Frais, industrie) : Solebio ; Méditerranabio ; Verte Provence et en développement (Coquins de Bio).
- ❖ **Existence de Marques privées ciblées par circuits de vente**, pour mieux valoriser les productions de légumes : « Verte Provence » (export) ; « Méditerranabio » (ventes en magasins spécialisés) ; « Les Paysans Bio » (ventes GMS) ; « Pronatura Collection » (RHD).
- ❖ **Progression de débouchés commerciaux** : appro local en légumes de saison vers les magasins spécialisés ; matières premières transformées pour les fabricants, traiteurs, collectivités.
- ❖ **Des outils récents pour transformer les légumes, sources de valeur ajoutée** : conserverie CAPFL ; Ateliers Longo Maï ; Jardins de Cidamos ; ESAT...
- ❖ **La résolution des contraintes logistiques** (livraisons groupées), devrait permettre de développer la livraison des appro locaux (magasins spécialisés, cantines...).
- ❖ **Volonté des consommateurs de s'approvisionner en local** : moyen d'accentuer la vente directe (événements, marchés, paniers).

FAIBLESSES

- ❖ **Variations du potentiel de légumes commercialisable** : Les cultures de légumes peuvent être tributaires des rotations (plein champ ; grandes cultures) pouvant modifier les surfaces, d'une année sur l'autre.
- ❖ **Une offre centrée sur les légumes vendus en frais** :
 - Cultures de légumes sous serre - destinées aux marchés de gros - à développer.
 - Manque de volumes disponibles pour le marché de la transformation. Encore peu d'intérêt des maraîchers, pour le débouché industrie, en dépit d'une demande forte des fabricants.
- ❖ **Peu de planification à grande échelle**, pour lisser et réguler l'offre.
- ❖ **Concentration des volumes de légumes en été**, alors que les débouchés en magasins diminuent, voire s'arrêtent (cantines scolaires).

MENACES

- ❖ **Pression foncière omniprésente** (+ marquée sur la zone littorale et en plaine), ayant des incidences :
 - Freins à de nouvelles installations maraîchères en bio et difficultés pour des agrandissements de parcelles.
 - Morcellement des surfaces agricoles : limite la capacité des maraîchers à produire des légumes en grosses quantités.
- ❖ **La croissance insuffisante des surfaces légumières** ne permet pas de répondre aux besoins très élevés des différents marchés, notamment celui des grossistes et distributeurs.
- ❖ **Débouchés en vente directe** : signaux de saturation de l'offre ; « concurrence » entre anciens et nouveaux bio vont nécessiter de développer des organisations collectives, pour commercialiser sur d'autres secteurs (ventes en gros/demi-gros/magasins spécialisés), pour sécuriser l'activité des maraîchers (dont les petites et moyennes fermes), sur ces créneaux.
- ❖ **Peu d'offre en volumes et groupée** (frais/industrie) risquant de détourner les grossistes/expéditeurs d'un approvisionnement local, sauf sur quelques espèces phares ou pour du dépannage (légumes complémentaires).
- ❖ **Concurrence de l'offre contractualisée et concurrentielle** en légumes bio issue d'autres bassins français (Bretagne ; nord ; Aquitaine ; Occitanie) et d'autres origines européennes (Sicile, Espagne...).

Se convertir en bio peut être une solution économique pour la ferme qui permet de conserver la qualité des sols, le maintien de la biodiversité et des éco-systèmes.



Contact Rédaction : Claire RUBAT DU MERAC
Chargée de commercialisation

Tél : 04 90 84 03 34

Mail : claire.rubatdumerac@bio-provence.org

Rubrique Commercialiser en bio : www.bio-provence.org

Relecture par les référents professionnels maraîchage.

L'utilisation de tout ou partie de ce document est soumise à l'accord de son auteur : contact@bio-provence.org

MAJ : Juillet 2017

Sources : Chiffres annuels Agence Bio et Baromètre 2016. DRAAF (SAA).
Elaboration ORAB PACA. **Crédit photos** : Bio de PACA.