



FICHE FILIÈRE MARAÎCHAGE

Le maraîchage est une filière dynamique, mais exigeante : forte intensité de travail, dépendance au climat, pression sur les prix et attentes croissantes des consommateurs. Prendre du recul permet d'optimiser son organisation, mieux valoriser sa production et sécuriser son modèle économique.

Ce que vous trouverez ici:

- Les chiffres clés de la filière
- Les tendances actuelles
- Les risques à anticiper
- Les enjeux stratégiques pour votre exploitation
- Les obligations essentielles
- Les leviers concrets pour avancer

Objectif : Vous aider à piloter votre exploitation maraîchère avec une vision claire et globale, pour renforcer votre performance et votre sérénité.



Perspectives360
Développons autrement votre activité



CONSTRUIRE UN MODÈLE RÉSILIENT, VALORISÉ ET DURABLE

« S'adapter, se développer et pérenniser son exploitation face aux transitions »

01 PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE

Le maraîchage regroupe l'ensemble des exploitations agricoles spécialisées dans la production de légumes frais en plein champ, sous abris non chauffés ou en serres. Très diversifiée, la filière comprend aussi bien des exploitations familiales en circuits courts (marchés, AMAP, paniers...), que des structures plus spécialisées ou intensives, fournissant la GMS, la restauration ou l'industrie agroalimentaire. Le maraîchage est un secteur très technique, souvent manuel, avec des cycles courts, un besoin important de main-d'œuvre, une exposition forte aux aléas climatiques, et une forte sensibilité aux attentes des consommateurs (saisonnalité, origine, traçabilité, qualité visuelle...). Cette filière joue un rôle clé dans la souveraineté alimentaire locale, le maintien d'emplois agricoles non délocalisables, le maillage territorial, notamment en périphérie urbaine.

Quelques chiffres clés :

- Environ **25 000** exploitations maraîchères recensées
- **183 000** hectares de légumes frais (dont ~40 % sous abris)
- Principales productions : carotte, salade, tomate, poireau, courgette, oignon
- Environ **30 %** des exploitations en circuits courts
- **15 %** des surfaces en agriculture biologique (en forte croissance)
- Filière très créatrice d'emplois avec un fort besoin saisonnier ou permanent selon les modèles
- Production concentrée en Bretagne, Pays de la Loire, Sud-Est et ceintures urbaines

02 TENDANCES ACTUELLES (2025)

Le maraîchage est une filière en tension mais aussi en pleine évolution. Malgré les contraintes, de nombreuses tendances de fond ouvrent des opportunités de valorisation, d'adaptation ou de différenciation.

Hausse des charges et volatilité des prix

- Le coût des intrants (énergie, plastique, irrigation, semences, main-d'œuvre) augmente fortement.
- Les prix de vente sont incertains, notamment en circuits longs ou pour les produits standardisés.
- L'optimisation des charges et la recherche de valorisation différenciée deviennent essentielles.

Attentes fortes sur l'origine, la fraîcheur, la qualité

- Les consommateurs recherchent des légumes locaux, de saison, avec une fraîcheur maximale.
- La demande progresse pour des produits différenciés : bio, sans résidu, issus de pratiques agroécologiques...
- Ces attentes sont une opportunité si elles sont accompagnées d'une reconnaissance économique.



Tensions sur l'eau et adaptation au climat

- Sécheresses, restriction d'irrigation, pics de chaleur, pluies intenses... la production devient plus incertaine.
- Adapter les itinéraires (choix variétal, filets, goutte-à-goutte, rotation, ombrage...) est devenu un enjeu stratégique.

Pression sur la main-d'œuvre

- Difficulté à recruter, à fidéliser, à loger les saisonniers, à organiser le travail sur des cycles très courts.
- Il devient crucial de professionnaliser l'organisation, sécuriser les équipes et anticiper les pics de charge.

Besoin de reconnaissance du métier et de proximité

- Beaucoup de maraîchers s'engagent dans des démarches de qualité, d'accueil, d'éducation au goût, de diversification (cueillette, ateliers, paniers...).
- Ces démarches sont des atouts pour reconstruire un lien fort avec le territoire et les consommateurs, à condition d'être structurées.

03 ANALYSE DES RISQUES

PILERS DU DIAGNOSTIC	RISQUES OBSERVÉS
VISION & STRATÉGIE DE L'EXPLOITATION	<p>Risque : Gérer dans l'urgence sans vision claire <i>Pression quotidienne forte, nombreuses tâches techniques et commerciales, manque de temps pour prendre du recul.</i></p> <p>→ Structurer une stratégie même simple permet de mieux répartir les risques et de gagner en efficacité.</p>
CONDITIONS DE TRAVAIL ET RELATIONS HUMAINES	<p>Risque : Usure physique, surcharge mentale, difficulté à fidéliser <i>Pic d'activité, travail manuel, saisonnalité, fatigue : cela fragilise la motivation à long terme.</i></p> <p>→ Améliorer l'organisation, sécuriser le planning, former ou associer ses proches sont des leviers utiles.</p>
ENVIRONNEMENT ET GESTION DES RESSOURCES NATURELLES	<p>Risque : Vulnérabilité face au climat et à l'eau <i>Irrigation incertaine, pics de chaleur, maladies... Cela impacte directement le rendement et la qualité.</i></p> <p>→ Des adaptations existent : paillage, ombrage, goutte-à-goutte, variétés tolérantes, rotations...</p>
PRATIQUES RESPONSABLES ET QUALITÉ DES PRODUCTIONS	<p>Risque : Ne pas être reconnu malgré ses efforts <i>Certification, tri, visuel, traçabilité... tout cela prend du temps et n'est pas toujours valorisé.</i></p> <p>→ Identifier ses pratiques vertueuses et mieux les communiquer permet de se différencier sans tout changer.</p>
ANCRAGE TERRITORIAL ET DÉVELOPPEMENT LOCAL	<p>Risque : Isolement progressif ou dépendance à un seul débouché <i>Rupture de contrat, fermeture de marché, perte de clientèle locale...</i></p> <p>→ Diversifier ses canaux (vente directe, partenariat AMAP, restauration locale) sécurise la pérennité.</p>



04 ANALYSE DES ENJEUX

PILERS DU DIAGNOSTIC	RISQUES OBSERVÉS
VISION & STRATÉGIE DE L'EXPLOITATION	Donner une ligne claire à une activité exposée Le maraîchage est un métier exigeant, souvent géré au quotidien. Clarifier ses objectifs (volume, débouché, spécialisation, saisonnalité) permet de mieux répartir les efforts et les investissements.
CONDITIONS DE TRAVAIL ET RELATIONS HUMAINES	Assurer la durabilité humaine du projet Préserver sa santé, anticiper les pics de charge, recruter ou s'entourer sont des enjeux clés pour continuer à long terme dans de bonnes conditions.
ENVIRONNEMENT ET GESTION DES RESSOURCES NATURELLES	Sécuriser les ressources (sol, eau, climat) Limiter l'érosion, préserver l'eau, maintenir la fertilité et la biodiversité sont essentiels pour conserver son outil de production et accéder à certaines aides (MAEC, HVE...).
PRATIQUES RESPONSABLES ET QUALITÉ DES PRODUCTIONS	Mieux valoriser ce qui est déjà bien fait Nombreux maraîchers ont des pratiques vertueuses (rotation, désherbage mécanique, bio, variétés locales...), mais ces efforts sont parfois invisibles. Les structurer et les communiquer peut être stratégique.
ANCRAGE TERRITORIAL ET DÉVELOPPEMENT LOCAL	Faire reconnaître son rôle nourricier et social Le maraîcher est souvent au contact direct des consommateurs. Créer du lien (marchés, écoles, collectivités) et mieux faire connaître son métier renforce la reconnaissance et la résilience du modèle.

L'accompagnement stratégique du Crédit Agricole aide à structurer ces enjeux, à poser un diagnostic clair et à construire un plan d'action adapté, pour renforcer la performance globale de l'exploitation.

05 ATTENTES RÉGLEMENTAIRES

Le maraîchage est une filière très encadrée, notamment en raison de l'usage d'intrants, du contact direct avec le consommateur, et du lien avec l'eau. Mais une bonne maîtrise des règles permet aussi de gagner en efficacité, en crédibilité et en accès à certaines aides.

SUJET RÉGLEMENTAIRE	DÉCRYPTAGE
ENREGISTREMENT ET TRAÇABILITÉ DES TRAITEMENTS	<p>Enjeu : sécuriser l'usage des produits phytosanitaires Obligation de tenir un registre phyto à jour (cahier de culture), de respecter les ZNT (zones non traitées), les délais de réentrée et les conditions de stockage.</p> <p>Opportunités pour l'exploitation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meilleure organisation, anticipation des achats • Gage de sérieux pour les clients (GMS, AMAP, labels...) • Base utile pour valoriser une baisse d'IFT ou s'engager vers HVE / MAEC



DIRECTIVE NITRATES & COUVERTURE DES SOLS	<p>Enjeu : limiter les fuites d'azote et les pollutions diffuses Obligations spécifiques en zone vulnérable : plans de fumure, couverts végétaux après culture, périodes d'interdiction d'épandage.</p> <p>Opportunités pour l'exploitation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meilleure valorisation des apports = économies d'engrais • Couverts = protection des sols + biomasse valorisable (engrais vert, paillage...) • Accès aux MAEC systèmes ou pratiques
GESTION DE L'IRRIGATION	<p>Enjeu : préserver la ressource en eau Autorisations, déclarations, volumes, restrictions selon période ou débit, matériels économes (goutte-à-goutte, sondes...). Développement de plans de gestion de l'eau dans certains territoires.</p> <p>Opportunités pour l'exploitation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimiser ses tours d'eau = gain de temps et économies • Meilleure résilience face aux sécheresses • Accès à certaines aides à l'investissement (DEFI, PCAE...)
SÉCURITÉ SANITAIRE DES ALIMENTS (PAILLAGE, CONTACT SOL, STOCKAGE...)	<p>Enjeu : garantir la qualité sanitaire des légumes vendus Hygiène de la récolte, conditions de stockage, respect de la chaîne du froid si besoin, traçabilité des intrants (paillage, compost, fertilisation...).</p> <p>Opportunités pour l'exploitation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conformité attendue pour circuits courts, GMS, collectivités • Plus de confiance du consommateur = fidélisation • Préparation facilitée à la certification (AB, HVE...)

Plutôt que de subir la réglementation, mieux vaut la comprendre et l'anticiper pour essayer de toujours en tirer parti : meilleure organisation, économies techniques, accès à des aides et financements, reconnaissance des efforts déjà engagés. Le diagnostic stratégique permet de prendre du recul sur l'ensemble de ces enjeux, de repérer les opportunités réglementaires activables, et de construire un plan d'action aligné avec la réalité de l'exploitation.

06 LABELS ET CERTIFICATIONS

Les labels et certifications sont des outils de reconnaissance de certaines pratiques agricoles : qualité, origine, environnement, nutrition, responsabilité. Ils peuvent renforcer la valeur du lait produit, ouvrir de nouveaux débouchés ou structurer une différenciation. Ils ne sont pas indispensables, mais peuvent être intéressants selon les ambitions, les débouchés visés ou les priorités de l'exploitation.

LABEL / CERTIFICATION	DESCRIPTION	DURÉE D'ENGAGEMENT	COÛTS ESTIMÉS	RETOMBÉES ÉCONOMIQUES	ORGANISMES CERTIFICATEURS
AGRICULTURE BIOLOGIQUE (AB)	Interdiction des produits chimiques de synthèse, fertilisation organique, rotation stricte. Forte reconnaissance du public.	2 ans de conversion + certification annuelle	Environ 800 - 1 500 €/an	+15 à 40 % sur le prix de vente selon produit, meilleure visibilité	Ecocert, Bureau Veritas, Certipaq...



ZÉRO RÉSIDU DE PESTICIDE	Engagement à n'avoir aucun résidu détectable à la récolte. Nécessite des analyses régulières.	Engagement annuel, selon filière	Analyse à la charge du producteur (1~150 €/produit)	Argument fort en GMS ou collectivités. Possible sur certains légumes ciblés	Filières ou enseignes partenaires
HAUTE VALEUR ENVIRONNEMENTALE (HVE)	Certification environnementale : biodiversité, stratégie phyto, fertilisation, irrigation.	3 ans renouvelables	Environ 800 à 1 200 €/an	Accès aux écorégimes, reconnaissance filière, démarches territoriales	Certificateurs agréés
DEMARCHES RÉGIONALES OU LOCALES	Ex : « Produit en Bretagne », « Mangeons local », charte circuits courts, marques de territoire...	Variable selon des cahier charges	Faible à modéré	Débouchés publics ou de proximité, reconnaissance territoriale	Chambres, coopératives, labels locaux

S'engager dans un label, c'est avant tout un choix stratégique : il doit être cohérent avec le modèle de l'exploitation, ses clients, ses ressources humaines et techniques. C'est une opportunité parmi d'autres pour valoriser ses pratiques, pas une obligation. L'important est de connaître les options, leurs impacts, et de choisir ce qui a du sens pour soi.

07 POUR C'EST STRATÉGIQUE D'AGIR MAINTENANT (ET COMMENT S'Y METTRE) ?

Le maraîchage est une filière exigeante, exposée et en pleine mutation, entre pression climatique, attentes des consommateurs et exigences de rentabilité. Mais c'est aussi une activité qui offre beaucoup de leviers pour se différencier, sécuriser son projet et gagner en efficacité.

Voici 5 bonnes raisons d'agir maintenant, avec des leviers simples à portée de main :

Reprendre la main sur sa stratégie

Difficile de piloter un modèle tendu sans cap clair. Structurer sa vision permet de prioriser ses investissements, ses cultures, ses débouchés.

→ Levier : Diagnostic stratégique gratuit avec votre conseiller pour clarifier vos objectifs et bâtir un plan d'action simple.

Gagner en efficacité sans surcoût

Des pratiques simples (couverts, goutte-à-goutte, rotation) peuvent générer des économies durables, réduire la dépendance aux intrants et limiter les pertes.

→ Levier : Identifier vos marges de manœuvre techniques avec des outils adaptés à votre situation.



Valoriser ce que vous faites déjà bien

Tous les maraîchers ont de bonnes pratiques mais ne les valorisent pas. Les structurer et les communiquer permet de sécuriser vos clients et d'envisager de nouveaux débouchés.

→ Levier : Ateliers ou événements avec le Crédit Agricole (Carrefour des Agricultures) pour échanger avec d'autres, rencontrer des partenaires, gagner en visibilité.

Faire reconnaître votre utilité locale

Le maraîcher est un acteur central du territoire : alimentation locale, lien social, éducation, biodiversité... encore faut-il que cela se voie.

→ Levier : Renforcer votre ancrage (paniers, marchés, accueil scolaire, partenariats collectivités).

Préserver sa santé et sa capacité à durer

Entre surcharge physique, isolement, fatigue... il est essentiel de se donner les moyens de durer.

→ Levier : Prendre du recul avec son conseiller, réfléchir à l'organisation du travail, envisager du soutien ou de la délégation.

VOUS N'ÊTES PAS SEUL POUR AVANCER : CONTACTEZ VOTRE CONSEILLER AGRICOLE POUR ACTIVER CES LEVIERS GRATUITEMENT, AVEC DES OUTILS SIMPLES, DES PARTENAIRES LOCAUX ET UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ.

