

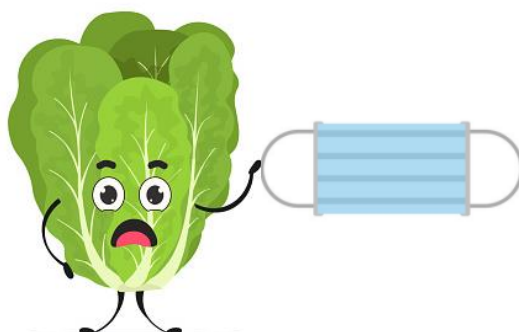
# Impact de la covid-19 sur les exploitations de production de légumes. Synthèse d'un travail exploratoire.



Auteurs :

Hubert Jumel et Kevin Morel, UMR SADAPT, INRAE, AgroParisTech, Université Paris Saclay.

Contact : [kevin.morel@inrae.fr](mailto:kevin.morel@inrae.fr)



Ce rapport entend présenter de manière très succincte les grands points élaborés dans le mémoire en référence ci-dessous. Pour une analyse plus fine et détaillée, ainsi que des exemples concrets, le lecteur est vivement encouragé à s'y reporter :

Hubert, Jumel. 2020. Etude exploratoire sur l'impact de la covid-19 sur les exploitations de production de légumes. Mémoire de Master II. UMR SADAPT, INRAE ; Université de Tours, Université de Poitiers. Stage financé par le GIS PIClég. 47 p. <https://hal.inrae.fr/hal-03013534>

Ce document fait l'objet d'une license Creative Commons (CC-BY). Pour les conditions d'utilisation, se référer à : <https://creativecommons.org>.



## Contexte et objectifs de l'étude

La pandémie de Covid-19 a provoqué des perturbations majeures liées à l'arrêt de différentes activités économiques, des restrictions de déplacement et le confinement des populations du 17 mars au 11 mai 2020 en France. Ce travail visait à fournir des éléments de réponse aux questions suivantes :

- Comment les producteurs de légumes ont-ils été impactés par la crise de la Covid-19 au printemps 2020 en France ?
- Quelles ont été les stratégies mises en place par les producteurs de légumes pour s'adapter et les facteurs favorisant ces adaptations ?

Plus globalement, cette analyse se situait dans une réflexion plus large sur la résilience des systèmes alimentaires en temps de crise.

## Zones d'étude et méthodes

Nous avons ciblé **cinq zones d'études** (l'Ile-de-France, la Région Nantaise, les Pyrénées Orientales, le Bassin Toulousain et l'Alsace) comme présentant une diversité de systèmes de productions et de commercialisation de légumes, plus ou moins tournés vers l'approvisionnement local ou l'export, avec une diversité de climats et de contextes.

Etant donné que les agriculteurs étaient très occupés à cause de la gestion de la crise et à cause de l'impossibilité de réaliser des enquêtes de terrain, nous avons mené des **entretiens téléphoniques** avec des professionnel(l)es des structures d'accompagnement agricole. Nous avons choisi les personnes enquêtées pour leur implication auprès des producteurs dans la gestion et adaptation à la crise, appartenant à une diversité de structures : chambres d'agriculture, réseau FNAB et FNCIVAM, réseau des AMAPs, Planète Légumes, Comité Départemental de Développement Maraîcher (CDDM, en Loire Atlantique).

Les technicien(ne)s et conseiller(e)s impliqué(e)s avaient deux grands types de profil que nous avons choisis pour leur complémentarité :

- appui ou conseil technique en production de légumes (conventionnel, bio, rural ou en agriculture urbaine) ;
- appui au développement et à l'accompagnement des filières de commercialisation (dont appui aux filières courtes ou de proximité).

L'intérêt de s'entretenir avec ces professionnels tient au fait qu'ils étaient en interaction avec un grand nombre de producteurs de légumes sur leur territoire et avaient donc une vision d'ensemble de ce qui se jouait et de la diversité des situations. Au final, nous avons analysé **20 entretiens téléphoniques** (entre 3 à 5 par zone).

Etant donné la méthode, ce travail ne prétend en aucunement être exhaustif ou présenter une vision statistique de la situation. Il reflète juste la perception d'acteurs de l'accompagnement agricole sur les territoires concernés.

## Application des gestes barrières dans la production et la commercialisation : globalement une grande réactivité des producteurs

La mise en place des gestes barrières dans la production a été logiquement plus compliquée dans les exploitations avec un grand nombre de travailleurs. Les petites fermes avec un ou deux associées ont donc été peu impactées.

Des soucis particuliers ont été observés pour les exploitations multisites avec de nombreux travailleurs car les déplacements entre sites ne permettaient pas de remplir les véhicules.

Hormis, ces cas particuliers, les **producteurs se sont rapidement adaptés**.

En ce qui concerne les lieux de vente directe, les maraîchers, ont été très réactifs et pro-actifs, souvent habitués à bricoler. Des solutions ingénieuses pour diriger les flux de personnes, garantir la distanciation ont été rapidement mises en place. La possibilité d'organiser des points de vente en extérieur a participé à des bonnes conditions sanitaires avec mise à disposition fréquente de gel hydroalcoolique pour les consommateurs. Cette **réactivité** a contribué à ce que beaucoup de consommateurs se sentent plus « **en sécurité** » dans les lieux de vente directe qu'en grandes et moyennes surfaces (GMS), ce qui a contribué au succès de la vente directe (détaillé plus loin).

## Les problèmes d'approvisionnement en matériel et liés aux démarches administratives surtout pénalisant pour les démarches d'installation

Quelques **retards de livraison** (plants, fournitures) ont été observés au début du confinement mais globalement cela n'a pas été problématique car la plupart des commandes avaient déjà été passées avant le début de saison. Cet aspect aurait pu soulever plus d'inquiétudes si la crise avait duré plus longtemps ou était advenue à un moment de commandes intenses (ex : hiver).

En revanche, les difficultés de livraison ou d'installation de matériel (irrigation, serres, électricité etc.), conjointes au ralentissement des démarches administratives (foncier) ou bancaires ont **pénalisé fortement les démarches d'installation**. Certains démarrages d'activité prévues au printemps 2020 n'ont pu avoir lieu.

Des retards pour la réparation de serres endommagées par les intempéries ont également été mentionnés les premières semaines de confinement.

## Des problèmes de main d'œuvre très variables selon le type d'exploitation

La fermeture des frontières au début du confinement a empêché la venue de main d'œuvre étrangère, se traduisant en des niveaux d'impacts différents selon les exploitations :

- Très impactées : les **grosses exploitations spécialisées** avec un pic de production dès mars normalement absorbé par la main d'œuvre saisonnière étrangère (ex : asperges, fraises) ont été les plus touchées. Dans certaines zones, des équipes de saisonniers étrangers étaient arrivées avant le confinement (en particulier dans les Pyrénées Orientales).

- Peu ou pas impactées : les **exploitations plus diversifiées** où la main d'œuvre étrangère, si elle existe, est présente à l'année (donc pas de souci majeur). **Les fermes de plus petites dimensions** n'ayant pas recours à de la main d'œuvre étrangère n'ont pas été impactées.

## Une diversité des modalités d'adaptation concernant la main d'œuvre

Les acteurs de la profession ont négocié **l'ouverture des frontières dès avril** pour la main d'œuvre saisonnière.

La plateforme nationale « **des Bras pour nos assiettes** » en partenariat avec Pole emploi a été créée pour recruter des salariés. Plus de 200.000 personnes ont répondu à l'appel. Les retours des agriculteurs sont très partagés sur cette démarche. Elle a pu permettre de combler des manques dans certaines exploitations en particulier pour des tâches avec des gestes simples et répétitifs. Pour les tâches plus techniques sur des exploitations plus diversifiées, les producteurs ont signalé que ces volontaires n'avaient pas les compétences.

Sur certaines grosses exploitations, certains salariés ont joué le rôle de **recruteur et formateur** de la main d'œuvre.

Des recrutements de **main d'œuvre locale** ont eu lieu par le bouche-à-oreille et par l'intermédiaire des structures d'accompagnement agricoles qui ont joué le rôle de relai d'informations.

Des **bénévoles** ont pu être mobilisés dans les activités de production, de manière légale dans certains cas (via les AMAP) ou illégale dans d'autres. Les bénévoles, citoyens soucieux de soutenir les producteurs, ont surtout joué un rôle clé dans l'adaptation des formes de commercialisation (commandes groupées, participation à des *drive* fermier, mise en place de sites internet, livraison, implication pour filtrer les entrées et sorties dans les marchés etc.).

Les problèmes liés aux salariés permanents **malades** (surtout en Alsace ou en Ile-de-France) ou **devant garder leurs enfants** ont été partiellement absorbés par une surcharge de travail sur les associés ou l'emploi de main d'œuvre temporaire.

Les **AMAPs** ont été moins impactées car les AMAPiens se sont fortement mobilisés pour soutenir les producteurs dans la mise en place des gestes barrières, l'organisation de modalités de collecte des paniers permettant de limiter les contacts (par exemple en échelonnant la distribution ou en l'éclatant sur plusieurs sites). Dans certains cas, les AMAPiens ont été jusqu'à assurer la garde des enfants des producteurs.

**Tableau 1 : impact de la crise en termes de commercialisation et main d'œuvre en fonction des types d'exploitations et de leurs circuits de distribution.** MAJ : circuit majoritaire. Mag : magasin ; Prod : producteur. Légende de couleur. Pour l'impact commercial : vert : peu d'impact, orange : possibilité de réorienter sur d'autres circuits de l'exploitation, rouge : le circuit impacté est majoritaire, grosses difficultés possibles. Pour l'impact sur la main d'œuvre : bleu clair : peu ou pas d'impact ; bleu foncé ; impact important possible.

Territoire	Type exploitation	Circuits très impactés					Circuits peu impactés						Niveau d'impact					
		0		1		2+	0			1		2+	Commercial	Main d'œuvre (MO)				
		Cueillette	Marché	RHD	Marché	RHD	Mag Prod	Panier	AMAP	Mag spécialisé	Achat revendeur entre prod	GMS	GMS	GMS UE	Mag spécialisé			
Pyrénées-Orientales	Peu diversifiée - conventionnelle - MO à l'année		X	X	X		X			X	X	X					jaune	saisonniers locaux ou MO présente à l'année
	Spécialisée en artichaut												X				vert	saisonniers locaux ou MO présente à l'année
	Diversifiée bio sur petite surface		X MAJ					X		X							jaune	peu de MO
	Peu diversifiée - Bio													X	X		vert	saisonnier étrangers
	Spécialisée salade					MAJ											rouge	saisonniers locaux ou MO présente à l'année
IDF	Peu diversifiée - conventionnelle - MO saisonnière			MAJ	MAJ					X		X					rouge	saisonnier étrangers
	Diversifiée bio sur petite surface								MAJ	X					X		vert	peu de MO
	Céréalière diversifiée	MAJ								X							jaune	NA
	Spécialisée salade			X	X								X	X			rouge	saisonnier étrangers
Bassin Toulousain	Peu diversifiée - conventionnelle - faible MO saisonnière locale				X					X	X	X					vert	peu de MO
	Diversifiée bio sur petite surface		X				X	X									jaune	peu de MO
Alsace	Diversifiée bio sur petite surface		X MAJ				X	X		X							rouge	peu de MO
	Bio diversifiée sur grande surface - alsacienne avec Mo à l'année						X					MAJ	X				vert	saisonniers locaux ou MO présente à l'année
	Spécialisée asperge			X MAJ		X		MAJ				X					jaune	saisonnier étrangers
Région Nantaise	Diversifiée bio sur petite surface		X				X	X		X							jaune	peu de MO
	Peu diversifiée Bio												X		X		vert	saisonniers locaux ou MO présente à l'année
	Péri-urbaine en pleine terre			X			X			X	X						jaune	saisonniers locaux ou MO présente à l'année
	Peu diversifiée - avec du muguet et bop de saisonniers					X							X		X		rouge	saisonnier étrangers
	Peu diversifiée -plein champ- peu de Mo			X		X						X					jaune	peu de MO

## Des problèmes de commercialisation très variables selon le type d'exploitation

Les deux gros problèmes majeurs en termes de commercialisation des légumes ont été :

- La fermeture des marchés de plein vent et des cueillettes à la ferme ;
- La quasi fermeture des circuits de restauration hors-domicile (RHD : fermeture des cantines scolaires et universitaires, restaurants d'entreprises et commerciaux etc.) à part certaines exceptions (établissements de santé).

Le **Tableau 1** montre le niveau d'impact de la crise en termes de commercialisation et de main d'œuvre en fonction des exploitations. Contrairement à certains débats dans les médias opposant circuits longs et circuits courts dans la crise, il est à noter que **ce n'est pas le caractère « court » ou « long »** qui a été le facteur principal d'impact ou d'adaptation mais bien la **présence relative des types de circuits impactés** dans le mix commercial de l'exploitation (la vente en RHD pouvant à la fois se faire en circuit court ou long par exemple) et le niveau de diversification des débouchés permettant d'écouler les volumes impactés. Ainsi certaines exploitations en circuits courts et en circuits longs ont été fortement impactés, d'autres ont été faiblement impactés, en circuits courts ou longs.

On peut distinguer deux grandes catégories de producteurs par rapport à la vente à la RHD. Pour des exploitations diversifiées, ce créneau est souvent minoritaire et donc les volumes ont pu être souvent facilement réaffectés sur d'autres circuits. En revanche, certaines exploitations sont spécialisées dans l'approvisionnement de la RHD avec des volumes conséquents, ce qui a pu être plus problématique dans l'écoulement de la production. Globalement, une bonne partie des volumes ont pu être redirigés vers d'autres débouchés (cf. points suivants).

Pour les exploitations de grande taille et spécialisées, la vente directe aux consommateurs ou aux GMS était parfois loin de pouvoir absorber les volumes. Les producteurs vendant à la restauration collective ou rapide (quatrième gamme) ont eu de réelles difficultés (trop gros volumes ou formats peu recherchés par les particuliers) avec des pertes importantes sur certaines exploitations.

Des destructions de cultures (en particulier salades) ont eu lieu mais elles semblent avoir été assez réduites. Dans certains cas, les cultures ont pu être conservées au froid (exemple des pommes de terre) ou la récolte a pu être retardée (exemple des asperges bâchées en Alsace). Pour les producteurs travaillant avec des coopératives ou des organisations de producteurs, ce sont les intermédiaires de ces structures qui ont pris en charge la recherche d'autres débouchés.

L'impact de la crise sur les mises en cultures semble assez marginal car la plupart des plants ou semences étaient déjà implantées ou commandées au départ de la crise.

## Une diversité des modalités d'adaptation concernant la commercialisation

### Des facteurs de contexte facilitant l'adaptation :

Globalement, les importations en légumes ont été ralenties en France de par :

- des problèmes de main d'œuvre agricole et une réduction générale des exportations par précaution dans d'autres pays ;
- un appel de l'Etat Français aux GMS afin qu'elles favorisent l'approvisionnement national.

Ce ralentissement des importations semble avoir permis de soutenir une forte demande nationale en légumes à des prix élevés. De plus, après un ou deux semaines de forte demande sur les produits non périssables avec l'entrée en confinement, on a assisté à une **explosion de la demande de légumes des particuliers**. Cette croissance semble pouvoir s'expliquer par le fait que les gens confinés, ne mangeaient plus hors de leur domicile et qu'ils avaient également plus de temps pour cuisiner des produits frais. Certains conseillers mentionnent que selon eux **la demande en produits bio aurait particulièrement augmenté**, ce qui est souvent le cas dans des contextes de crise sanitaire. Des statistiques récentes tendent à nuancer ces propos.

### **Une reconnaissance sociale forte pour les producteurs de légumes locaux :**

De nombreux conseillers ont témoigné que la crise avait généré une forme de reconnaissance des citoyens pour « leurs » producteurs de légumes. Dans plusieurs régions, des maraîchers ont reçu des témoignages de soutien (lettres, courriels, engagements à venir acheter sur la ferme) de riverains ou voisins qui jusqu'à lors s'étaient comportés de manière indifférente voire hostile à leur égard (en particulier pour les néo-ruraux dont l'installation n'est pas toujours bien perçue).

### **L'explosion de la vente directe :**

Une explosion de la vente directe sous toutes ses formes (hors marchés ; vente à la ferme au détails, livraison de paniers, *drive* fermiers, distributeurs de légumes etc.) a été signalé par tous les conseillers sur tous les territoires avec des hausses spectaculaires (par exemple du nombre de paniers de légumes vendus) concernant les **légumes frais** après un **écoulement très rapide des cultures de conservation hivernale** les premières semaines.

Cette vente directe a été pratiquée par **des exploitations de toute taille**, avec certaines grosses exploitations écoulant de très gros volumes via ce biais.

Cet attrait pour l'achat de légumes en vente directe s'explique par le fait que :

- Certains citoyens, encouragés par les médias, ont pris conscience de la nécessité de soutenir les producteurs locaux ;
- Les points de vente directe, souvent en partie au moins en extérieur semblaient plus « sûrs » que les grands supermarchés bondés ;
- Se rendre sur un *drive*, un point de vente à la ferme ou autre constituait une « promenade » bienvenue en temps de confinement.

Cette arrivée de « nouveaux clients » dans les circuits de vente directe locale n'a pas été sans créer des surprises et occasions de dialogues (ex : consommateurs étonnés que les producteurs n'aient pas de tomates ou concombres en mars).

### Le rôle des GMS et des magasins spécialisés :

Les GMS semblent avoir tenu un **rôle variable** dans l'absorption des volumes de la RHD et des marchés. Les GMS qui avaient déjà des relations de confiance avec des producteurs semblent avoir vraiment « joué le jeu » mais il y aurait eu également beaucoup « d'effets d'annonce ». Les volumes achetés par la GMS ont parfois été **très variables et fluctuants** à très court terme (peu de visibilité pour les producteurs) et a priori aucun ajustement a été fait en termes de calibrage pour permettre l'écoulement de légumes ne respectant pas les critères des GMS.

Un certain nombre de producteurs ont refusé de vendre aux GMS pour des raisons idéologiques et ont préféré contribuer au développement d'autres alternatives (vente directe collective, plateformes en ligne etc.).

Les magasins spécialisés ont également contribué à absorber une partie des volumes.

### Des initiatives d'épicerie solidaires pour éviter la perte :

Dans le cas de grosses exploitations ayant de gros volumes parfois difficiles à réorienter, plusieurs initiatives d'épicerie solidaires ont vu le jour pour que ces légumes ne soient pas gaspillés mais donnés (ex : SOLAAL).

### Le rôle de l'informatique et des plateformes en ligne :

En remplacement des marchés, de multiples initiatives de *drive* fermiers ont vu le jour avec des systèmes de précommandes plus ou moins informatisés.

De nombreux agriculteurs ont mis en place des sites internet pour faciliter les commandes soit en créant leur site ou en utilisant des solutions existantes (ex : [www.cagette.net](http://www.cagette.net) qui a permis l'accès à la plateforme aux producteurs s'engageant à suivre la formation payante après la période de pandémie). Différentes structures agricoles ou collectivités ont aussi développé leurs propres plateformes pour soutenir les producteurs. Des citoyens, consommateurs et bénévoles ont aussi aidé certains producteurs dans la création de site, l'animation de *mailing lists*.

### **Un rôle clé de la solidarité et des interactions humaines**

Les producteurs semblent avoir fait preuve de solidarité pendant la crise, en particulier en termes de commercialisation. Certains producteurs avec des points de vente directe fonctionnant bien pouvaient ainsi **écouler les productions d'autres producteurs**. La complémentarité entre les productions de chacun était également assurée via des plateformes.

Pour les agriculteurs en vente directe, la **connaissance personnelle de leurs clients** a été un facteur clé dans leur capacité à les contacter, à les tenir informés des évolutions dans les modes de livraison, voire à les mobiliser.

Pour les agriculteurs vendant aux GMS ou à des intermédiaires, là encore **des relations de confiance ou de travail historiques** ont également favorisé l'adaptation.



## Un rôle majeur des collectivités et des structures professionnelles agricoles

Il est à signaler que les collectivités locales à différents échelons et les structures d'accompagnement agricole dans leur diversité ont joué un rôle central dans le soutien aux producteurs, la mise en lien entre offre et demande, l'information sur les gestes barrières, les démarches pour la mise en place de nouveaux circuits ou plateformes. Plusieurs conseillers notent qu'à cet égard, les structures agricoles ont vraiment joué le jeu de la collaboration dans l'urgence, **dépassant les clivages habituels**.

Les collectivités locales ont été particulièrement actives sur la mise à disposition de locaux ou de main d'œuvre pour permettre la vente directe de légumes dans de bonnes conditions. Les acteurs des collectivités et des structures agricoles ont joué un rôle central pour la réouverture progressive des marchés (décidées à l'échelle préfectorale).

## Des innovations, des adaptations... mais chronophages

Globalement, on peut dire que la majorité des producteurs de légumes semblent s'être assez bien adaptés à la crise (sauf cas particuliers évoqués plus haut). Si l'inventivité des producteurs, les dynamiques collectives, l'implication des citoyens, des collectivités, des structures agricoles, et de certains acteurs et intermédiaires des filières ont permis de trouver des solutions ; cette adaptation a été dans l'écrasante majorité des cas **très chronophage** pour les producteurs, qui ont entamé la saison estivale déjà très éprouvés physiquement et mentalement.

## Quels enseignements de la crise sur la résilience des systèmes de production de légumes ?

La diversité est souvent mise en avant comme un facteur clé de la résilience. Cela semble se vérifier dans une certaine mesure dans cette crise. Les systèmes les plus spécialisés (en production ou débouché) ont **soit été très peu impactés** par la crise (ex : exploitations spécialisées en circuits longs sans RHD avec main d'œuvre locale ou permanente ; petits maraîchers exclusivement en AMAP) soit **très impactés** (ex : petits maraîchers vendant uniquement en marchés de plein vent ; grosses exploitations spécialisées dans la RHD avec main d'œuvre étrangère). Les systèmes combinant les productions et les débouchés, s'ils ont été impactés, ont plus facilement pu s'adapter en transférant des productions d'un débouché à un autre. Cette tension ou ce compromis à trouver entre « diminution du risque en ne mettant pas tous ses œufs dans le même panier, quitte à perdre en efficacité/profit » vs « augmentation du profit/efficacité potentiels dans systèmes spécialisés quand les conditions sont favorables » omniprésent en agriculture se révèle une fois de plus. **Dans quelle mesure cette crise suscitera une modification de ces compromis à l'échelle individuelle des exploitations ou plus collective des filières et systèmes alimentaires ?**

Jusqu'à la réouverture des frontières, cette crise a aussi contribué à révéler la dépendance importante de certains systèmes à la main d'œuvre étrangère et surtout **le manque de main d'œuvre qualifiée localement**.

Au-delà des capacités d'adaptation individuelles à l'échelle de chaque ferme, cette crise a bien montré que la résilience était avant tout une **affaire collective et d'interactions humaines** : entraide entre producteurs, soutien des consommateurs, responsabilité des acteurs des filières, rôle des structures d'accompagnement et des collectivités. Si les **outils numériques** ont favorisé l'adaptation à la crise, il semble vraiment que **l'humain ait été un facteur clé**. A ce titre l'exemple des GMS est particulièrement inspirant. Au dire de nombreux producteurs, pour une enseigne de GMS donnée, c'est avant tout le **niveau d'engagement** des personnels des GMS, en tant qu'individus ou équipes, qui a fait la différence entre « GMS opportuniste qui ne donne aucune visibilité au producteur » et « GMS qui joue le jeu et soutient le producteur durant la crise ». Cela semble plaider pour le maintien ou le développement de relations de confiance et de responsabilité entre les acteurs du système alimentaire, sans doute favorisées par des modes de contractualisation et de communication transparents et équitables. La **juste place du numérique**, en forte augmentation dans les systèmes alimentaires, est sans doute **plus à envisager en renfort qu'en remplacement de l'humain**.

## Perspectives après crise

A la fin du stage (juillet 2020), il était trop tôt pour tirer un bilan économique. Il sera intéressant de voir ce qu'il en est à la fin de l'année. Pour certains producteurs, la crise semble avoir eu un impact économique fort (avec beaucoup de pertes). D'autres, en particulier via l'explosion de la vente directe déclarent avoir fait un chiffre d'affaires identique voire supérieur aux années précédentes.

Les agriculteurs et conseillers s'interrogent sur la part des changements de consommation observés pendant la crise (intérêt croissant pour le local, explosion de la vente directe) qui perdurera.

Certaines solutions mises en place ou développées pendant le confinement, *drive* fermiers, distributeurs, plateformes ou sites internet, qui ont bien fonctionné, semblent être appelés à perdurer.

Les organismes d'enseignement ou accompagnement agricole ont enregistré une forte augmentation de demande de renseignement ou d'inscription pour des formations préparant l'installation agricole, en particulier en maraîchage biologique. L'expérience du confinement aurait pu être un déclic ou un accélérateur pour des gens en recherche de sens ou se questionnant sur leur réorientation professionnelle. L'évolution des installations agricoles post-crise sera donc à suivre.

## Remerciements

Nous tenons à remercier toutes les personnes enquêtées pour leur disponibilité et leur riche témoignage. Nous témoignons aussi notre reconnaissance au GIS PICLég qui a permis le financement de ce stage.