

Guide technique

Produire des PPAM Bio



• CAB •

Les Agriculteurs **BIO**
des Pays de la Loire

www.biopaysdelaloire.fr

Juin 2018

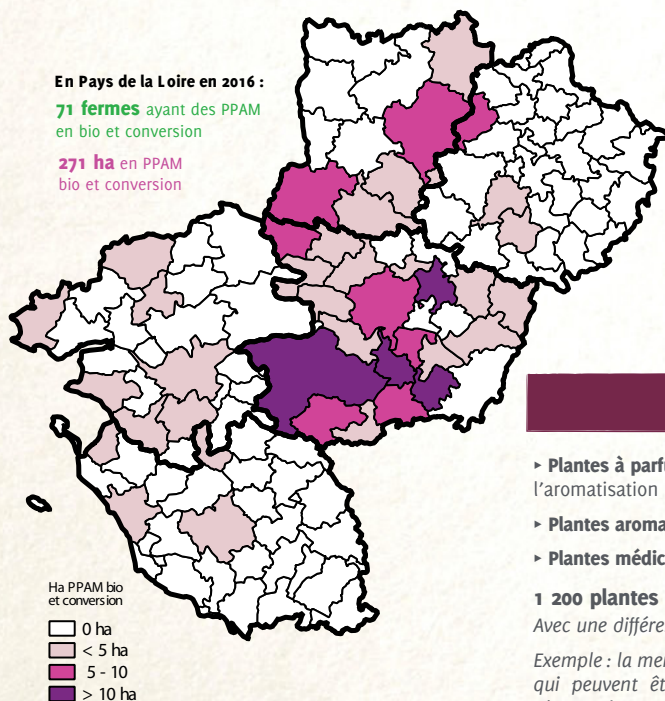
INTRODUCTION

DONNÉES SAU RÉGIONALES

Surface cultivée (certifiée et en certification) (ha) En Pays de la Loire	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Principales plantes cultivées						
Menthe poivrée	1,7	4,1	11,7	21,7	18,8	19,9
Mélisse	6,4	4,4	3,0	2,9	13,4	12,3
Camomille romaine	4,4	7,8	0,3		10,4	12,6
Matricaire					11,3	12,4
Fenouil doux et amer			7,9		5,1	4,4
Menthe douce	4,5	1,7				5,4
Thym			0,4	1,3	1,5	2,2
Mauve						1,2
	16,9	18	23,25	25,85	60,44	70,4

Source : Agence Bio, données 2017

Répartition des ha en PPAM bio et conversion en 2016 (échelon EPCI) Source : ORAB Données 2016



DÉFINITIONS

- **Plantes à parfum** : Plantes de la parfumerie alcoolique, de l'aromatisation industrielle
- **Plantes aromatiques** : Plantes condimentaires
- **Plantes médicinales** : Plantes à usages pharmaceutiques.

1 200 plantes sont inscrites à la pharmacopée.

Avec une différenciation qui n'est pas toujours très nette.

Exemple : la menthe, le thym, la mélisse et même la lavande qui peuvent être à la fois employés en parfumerie, en pharmacie ou en alimentaire¹.

PROFILS

Des producteurs aux profils variés :

- **71 fermes** cultivent en PAM bio et conversion en 2016 : **13,2%** des surfaces PAM de la région.
- **Un marché des PAM très dynamique** porté par la recherche de naturalité des consommateurs
- **De nombreuses entreprises** de la région sont utilisatrices de plantes bio

Les agriculteurs en filière longue :

54% des producteurs
83% des surfaces

Les agriculteurs en filière avec vente à une coopérative ou un négociant

Les agriculteurs indépendants en filière longue avec vente à un extracteur ou industriel

PAM souvent associées à d'autres production
5,9ha en moyenne de PPAM Bio

Source : ORAB, données 2016

Les agriculteurs en mixte :

18% des producteurs
3% des surfaces

Les agriculteurs en filière courte :

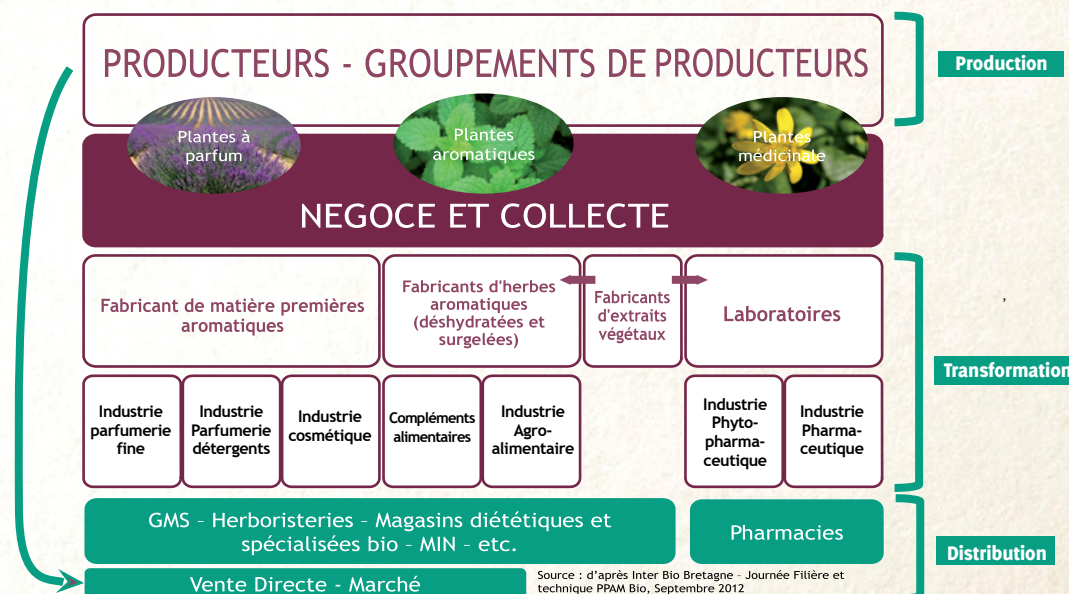
38% des producteurs
14% des surfaces

Spécialisés en PAM

1,36 ha en moyenne de PAM Bio

Large gamme de plantes
Utilisation des plantes souvent en sec pour infusion. Parfois vente de plantes en frais. Développement des huiles essentielles et hydrolats
Vente aux particuliers, magasins spécialisés, restaurateurs.

ACTEURS ÉCONOMIQUES



¹ D'après : Connaître la filière PPAM Bio française. BONNAURE Rémi, GALLOTTE Philippe, Formation du 16 mars 2011, ITEIPMAI.

Les "PPAM"* ça ferait presque rêver ... la botanique, les plantes aux propriétés particulières, un petit côté magique ! C'est effectivement une bonne première approche mais ça ne suffit bien évidemment pas pour devenir un producteur ! Il faut vite redescendre sur terre, une ferme se doit d'être viable et les PPAM peuvent l'être à condition de n'avoir pas peur de mettre les mains dans la terre, de faire de grosses journées de travail, d'accepter de travailler avec des données que l'on ne maîtrise pas comme la météo, qui peuvent parfois mettre la culture en péril. Si on choisit une commercialisation en circuits courts, la saison hivernale est bien occupée au conditionnement et il faut développer ses compétences en vente et conseil.

Et là, tout à coup on ne rêve plus car les réalités s'imposent, et beaucoup trouvent le métier prenant et exigeant. Mais le rêve que sous-tend le choix de cette production doit néanmoins rester un moteur. Car d'un autre côté, tout cela, c'est un défi de tous les jours à relever, des solutions à trouver, une technique à changer, bref un challenge passionnant. Et quel bonheur de voir une belle production après s'être donné tant de mal. Bonheur aussi de satisfaire une clientèle finale qui retrouve dans nos productions un moyen de prévention et de soin naturel éprouvé par un usage ancien dont l'oubli temporaire ne fait que renforcer le retour, à la lueur des nouvelles découvertes.

La CAB a voulu réaliser ce guide afin d'accompagner les porteurs de projets en PSBBE* qui demandent conseil. Un guide pour y voir plus clair et appréhender le métier, aider à approfondir sa réflexion ... Étant nous-mêmes souvent sollicités dans ce sens, il nous a paru une bonne idée... afin que rêves et réalités ne soient pas trop éloignés et que les défis d'installations individuelles durables puissent être relevés.

Merci à tous les producteurs qui ont bien voulu partager leur expérience, aux différents animateurs et techniciens qui ont participé à son élaboration, et à Alice pour son remarquable travail d'enquête et de rédaction. Mais attention, ne vous attendez pas à trouver ici des réponses toutes faites, ce guide donne des pistes, des témoignages, un premier balisage, mais chaque expérience est unique, la vôtre le sera tout autant. Alors bonne réflexion et bonne lecture ...

Mélanie Petiteau et Jérôme Allain

* pour remplacer le sigle encore très utilisé de PPAM (Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales) cet autre sigle devient progressivement d'usage : PSBBE (Plantes de Santé, Beauté, Bien-Être)

A propos de ce guide

Face à la croissance de la production PPAM et la création de nouvelles fermes, la CAB a souhaité coordonner la publication d'un Guide de Producteurs. L'objectif était de produire un support reprenant des repères et recommandations pour tout porteur de projet ou producteur souhaitant se diversifier.

Nous avons voulu mettre en avant le parcours de 12 producteurs/productrices en cherchant à diversifier les fermes autant que faire se peut, à la fois tant sur la surface que sur le mode de production (spécialisé, polyculture, polyculture élevage). Ces 12 témoignages peuvent venir nourrir votre réflexion, mais ne constituent pas des modèles transférables. Les fermes diffèrent autant que les années de production.

I - S'installer en PPAM p.4

Construire un projet durable	p.4
Première installation	p.5

II - Réglementation générale p.8

Cahier des charges européen	p.8
Labels privés	p.8
Gestion de la qualité en PPAM.....	p.9
La qualité chez les acteurs de la filière	p.10

III - Produire des PPAM p.11

Evaluer sa SAU nécessaire	p.11
La gestion du plant	p.11
Itinéraires techniques	p.12
Organisation du temps de travail	p.13
Le matériel	p.13
Cueillette	p.14

IV - Transformation des PPAM p.16

Réglementation	p.16
Séchage	p.16
Emondage / Effeillage	p.17
Distillation	p.18
Les techniques d'extraction de plantes	p.19

V - Commercialiser les PPAM p.20

La vente directe	p.20
Vente grossiste ou laboratoire	p.23
Vente à un groupement de producteurs	p.24
La construction de son prix	p.24
Marché français	p.25

Qui sommes nous ? p.26

VI - Localisation des fermes p.27

Fermes diversifiées	p.28
---------------------------	------

Fermes spécialisées	p.42
---------------------------	------

Remerciements p.51

I S'INSTALLER EN PPAM

CONSTRUIRE UN PROJET DURABLE ¹

➤ Un projet d'installation est une envie professionnelle qui se réfléchit en parallèle de vos projets de vie privée. Il est impératif de mûrir vos objectifs professionnels à l'aune de vos envies personnelles.

1 Clarifiez vos objectifs personnels

Vos objectifs vont déterminer vos choix et vos arbitrages tout au long de votre projet. C'est par rapport à eux que vous serez satisfaits ou non de votre démarche.

2 Analysez votre situation

Il s'agit de faire le point sur vos atouts et contraintes pour la réalisation de votre projet. Pour cela, vous devez resituer votre projet dans les différents éléments de contexte :

- **Vous** : vos goûts, vos compétences actuelles, les conditions de vie que vous attendez.
- **Votre famille** : évolution des besoins, conditions de vie.
- **Votre ferme** : Reprise, création, conversion, diversification.

Étudiez la situation économique actuelle, les investissements nécessaires, le temps et les conditions de travail.

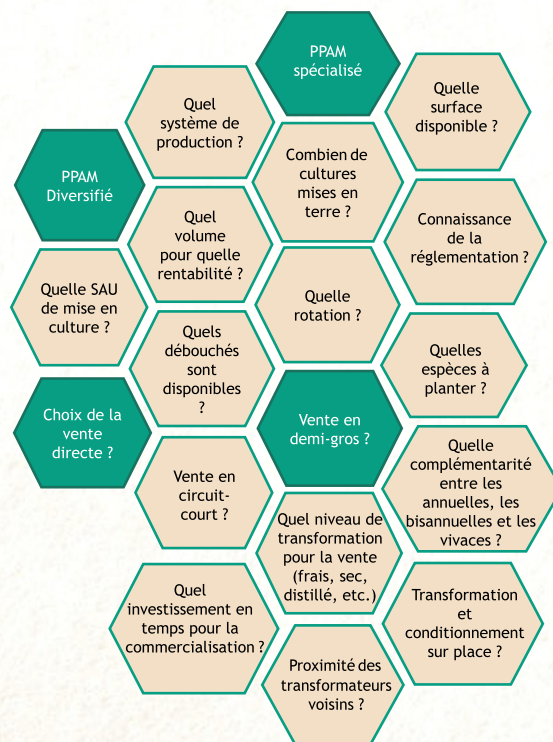
Faites l'état des lieux des atouts de la ferme : SAU accessible, les bâtiments et les équipements sur place, le matériel agricole déjà disponible, etc.

- **Votre environnement** : contexte démographique, économique, débouchés commerciaux envisageables (marché, transformateur, etc.) et votre environnement agricole (fermes voisines, etc.)
- **Étudiez la dynamique des acteurs sur le territoire** (CUMA, entreprises du territoire, organismes agricoles, ...) pour être efficace dans ses démarches et être acteur de sa filière.

3 Définissez votre système de production

Chaque système de production a ses atouts et ses contraintes (spécialisation, en polyculture, en polyculture élevage).

Il doit être raisonné en fonction des objectifs du producteur et des opportunités autour pour assurer la viabilité de la ferme tout en maîtrisant la charge de travail.



Les points de vigilance pour une construction durable du projet

la charge de travail

Il est nécessaire d'évaluer le temps à consacrer aux cultures, à la transformation, au conditionnement et à la commercialisation et de s'assurer de la viabilité humaine, familiale et sociale du projet. De plus, la charge de travail peut être très importante à certaines périodes de l'année. Il est donc utile d'identifier ces périodes de pointe.

Les producteurs s'accordent à dire que la grosse saison débute en mars pour se continuer jusqu'au milieu d'octobre, voire plus tard dans l'année selon les choix de commercialisation opérés.

La charge de travail fait osciller les semaines entre 30h et 70h d'activité selon les périodes et les cultures menées.

les cultures

Selon la surface disponible et la finalité commerciale, le nombre de cultures peut être très vite décuplé. Il est important de réfléchir les plantes cultivées selon les possibilités agronomiques (type de sol, pH, irrigation, climat, etc.) et les options de commercialisation (vente directe de tisanes diversifiées ou vente en demi-gros de volumes importants de plantes fraîches/sèches, etc.).

le matériel

Selon la taille du projet, l'équipement peut fortement varier. Une ferme peut rester majoritairement manuelle selon la surface cultivée, là où d'autres doivent impérativement s'équiper. Les CUMA possèdent très rarement du matériel propre à la culture des PPAM. Par exemple, il peut être très compliqué de trouver une récolteuse et il faudra se rabattre sur une faucheuse autochargeuse. Et selon les zones d'installation et le faible développement de la culture PPAM, le prêt entre producteurs voisins peut être difficile.

la transformation et la commercialisation

La maîtrise des étapes de transformation et de commercialisation constituent des compétences essentielles pour le producteur PPAM qui souhaite apporter de la valeur ajoutée à sa production. Celui-ci doit être capable de maîtriser les processus de transformation (volume séché, fonctionnement de la distillation, etc.) au risque d'abîmer (voire perdre) sa production. Quant à la commercialisation, que ce soit en vente-directe ou en demi-gros, l'élément majeur est la connaissance de son prix de revient afin de garder cette activité économiquement viable. Enfin, une connaissance de la réglementation et des méthodes HACCP² est nécessaire selon les circuits de distribution.

l'autonomie sur la ferme

L'autonomie de la ferme en Agriculture biologique se définit dans une approche globale. Il est important que la fertilisation des sols soit pensée lors de la construction de la rotation. Si l'élevage n'est pas pratiqué sur la ferme, il sera nécessaire d'étudier les possibilités apports organiques auprès des fermes voisines de préférence pratiquant l'agriculture biologique.

l'aspect économique

L'aspect économique est essentiel dans la réussite du projet. Il nécessite de bien définir ses objectifs notamment son volume de plantes commercialisées en lien avec les charges de structures qui sont incompressibles.

¹ Les conseils ont été construits à partir de Guide Eleveur, Elever des chèvres en bio, Décembre 2017, CAB

² Système qui identifie, évalue et maîtrise les dangers significatifs au regard de la sécurité des aliments

1 S'INSTALLER EN PPAM

PREMIÈRE INSTALLATION

Au-delà de la démarche de réflexion individuelle sur son projet, il est important de la confronter et de l'enrichir par le regard en miroir d'autres personnes, techniciens, producteurs ou autres porteurs de projet. Par ailleurs, mettre en place une activité agricole implique le choix d'un statut, la connaissance de réglementations, la possibilité d'accès à des aides financières. Enfin, votre activité s'inscrira dans un milieu socio-professionnel qu'il est important de connaître et dans lequel vous pourrez lier des liens de coopération avec de futurs collègues.

1 Accompagnement par le réseau CAB-GAB

(Coordination Agrobiologique des Pays de la Loire & Groupements des Agriculteurs Biologiques)

Nos propositions d'accompagnement s'inscrivent dans la démarche de la charte FNAB pour un « développement durable et solidaire ». Dans ce cadre, nous proposons aux porteurs de projet différentes modalités qui vont leur permettre de :

- Développer leur autonomie dans la construction puis la mise en œuvre de leur projet ;
- Définir un système de production respectueux des ressources non renouvelables ;
- S'inscrire dans des filières basées sur la coopération, la transparence et l'équité.

● Premiers contacts et informations auprès des GAB/Civam Bio

Les GAB/Civam Bio peuvent recevoir en entretien des porteurs de projet qui sont à des stades d'avancement très différents. L'objectif est de leur permettre de présenter leur projet et de leur renvoyer des questionnements sans jugements, afin qu'ils puissent prendre du recul. Ces entretiens permettent également de communiquer des premières informations, des contacts en fonction des attentes liées au projet, ainsi que d'établir un plan de travail pour avancer dans l'élaboration.

N'hésitez pas à vous tourner vers le ou la conseiller-ère technique de votre GAB qui pourra vous aider dans votre réflexion et vous accompagner dans votre plan d'action.

➤ Avec l'appui financier du Conseil régional des Pays de la Loire



contacts réseau bio des pays de la loire



GAB 44 - Nozay
02 40 79 46 57
accueil@gab44.org



GAB 72 - Le Mans
02 43 28 00 22
coordination@gab72.org



GABBIJOU - Murs-Grigné
02 41 37 19 39
gabbanjou@wanadoo.fr



GAB 85 - La Roche sur Yon
02 51 05 33 38
accueil@gab85.org



CIVAM BIO 53 - Laval
02 43 53 93 93
coordination@civambio53.fr



CAB Pays de la Loire - Angers
02 41 18 61 40
cab@biopaysdelaloire.fr

● Formation GABBIJOU porteurs/porteuses de projet PPAM

Le GabbAnjou, en partenariat avec la CAB, organise une session annuelle de trois jours de formation spécifique pour les porteurs et porteuses de projet PPAM à l'échelle des Pays de la Loire (et départements limitrophes si besoin). L'objectif est de répondre à vos premières interrogations concernant les itinéraires techniques, les procédés de transformation, l'élaboration d'une stratégie commerciale, des données économiques et les obligations réglementaires en vigueur. Ces journées de découverte passent par un état des lieux de la filière, des rencontres avec des producteurs(trices) en système vente directe et demi-gros, des visites de fermes ainsi que du centre de recherche de l'ITEPMAI (Institut technique des Plantes médicinales, aromatiques et à parfum, à Chemillé, 49).

➤ Renseignements et inscriptions : **GABBIJOU - Emeline CORNET**
02 41 37 19 39 - ecornetgabbanjou@orange.fr



« **Généralisations PPAM Bio** » par Sébastien Bonduau,
Chargé de mission productions végétales à la CAB.
02 41 18 61 42 - cab.filières@biopaysdelaloire.fr

« **A la demande des producteurs de PPAM Bio de la région, la CAB a lancé et anime un groupe d'échanges régional intitulé « Généralisations PPAM Bio » et ce depuis 2007.**

Dans un objectif d'acquérir de nouvelles connaissances et compétences sur le volet technique de production et de transformation, la CAB organise des formations thématiques autour de l'agronomie (fertilité du sol, sélection et multiplication végétative, gestion des adventices...). Ces journées de formation répondant aux besoins des membres du groupe sont complétées par des visites de fermes en saison, par des fiches techniques, des recueils de savoir-faire (ex : FNAB), et par une diffusion régulière de synthèses d'expérimentations et de veille filière. A l'échelle nationale, la CAB est force de proposition à la mise en œuvre d'actions techniques au sein de la commission PPAM à la FNAB (Fédération Nationale des Agricultures Biologiques) qui regroupe les principaux bassins de productions (Drôme, Auvergne, Paca...).

Dans ce cadre, nous avons comme projet d'organiser un voyage d'études dans la Drôme à l'automne 2018 en conviant d'autres régions de France. Je tiens à souligner que la dynamique du groupe d'échanges régional est ouverte aux producteurs(trices) mais également aux porteurs(euses) de projet en recherche de réponses concrètes à leur questionnement ».

➤ **N'hésitez pas à contacter votre GAB pour obtenir d'avantage d'informations sur l'installation**

● Appui à l'élaboration et au suivi du Plan d'entreprise

Le Plan d'entreprise, c'est le chiffrage prévisionnel des investissements, des financements et des résultats économiques sur les quatre premières années. Ce prévisionnel est indispensable, non seulement pour que le porteur de projet vérifie la faisabilité de son projet et puisse prendre des décisions adaptées en fonction des risques/opportunités et atouts/contraintes identifiés ; mais aussi pour faire des demandes de prêts, autres financements collaboratifs ou subventions. Notre réseau peut venir en complément d'un centre de gestion. Le réseau CAB/GAB est également agréé par la DRAAF pour réaliser des suivis post-installation pour faire le point après une année d'activité et vérifier avec les porteurs de projet si le réalisé se rapproche du prévisionnel et, si ce n'est pas le cas quelles mesures et compétences complémentaires mettre en œuvre.

1 S'INSTALLER EN PPAM

2 Les ADEAR des Pays de la Loire : Cycle De l'idée au projet...

Les ADEARs des Pays-de-la-Loire organisent des formations "De l'idée au projet" dans tous les départements de la région. Ces formations sont mutualisées entre la Loire-Atlantique (CAP44), la Vendée (ADEAR de Vendée), la Mayenne (ADEARM), la Sarthe (CAPP72) et le Maine-et-Loire (l'association Vivre au Pays)

Ces formations sont dédiées aux personnes qui ont un projet d'installation, mais sont encore assez éloignées de l'installation effective. La formation est là pour questionner leur projet et apporter des éléments de connaissance sur les différentes facettes d'un projet agricole.

La formation est construite sur une pédagogie active, où sont privilégiés les temps d'échanges collectifs et est centrée sur le projet de la personne. De nombreuses visites de fermes et de retours d'expériences de paysans sont au programme. Cette formation s'organise sur 10 jours.

► Inscription et renseignements :

(44) CAP 44 - Adeline Bardet

02 40 20 13 11

installation@cap44.fr

► Renseignements :

(85) ADEAR 85 - Lili Robert

06 73 86 03 52-

adear.vendee@gmail.com

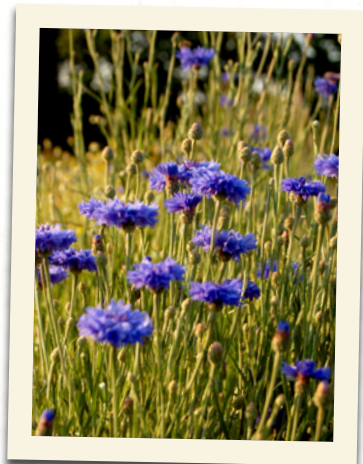


Photo : Mathilde Beaudouin

3 Les formations en centres

Dans le cadre d'une première installation ou d'un retour à la terre, une fois le projet d'installation dûment mûri, il est vivement conseillé de suivre une formation continue agricole qualifiante ou diplômante. Ce type de formation permet d'acquérir les compétences larges, utiles pour gérer une activité agricole (de la technique à la gestion) ainsi que pour acquérir la « capacité professionnelle agricole » (minimum diplôme de niveau IV type BPREA) nécessaire pour accéder aux aides installation, voire accéder au foncier¹.

► Privilégiez les formations à orientation AB qui sont recensées sur le site de FORMABIO :

<http://www.chlorofil.fr/systeme-educatif-agricole/animation-et-developpement-des-territoires/reseaux/reseau-agriculture-biologique.html>

Il est également possible, voire fortement conseillé, de se spécialiser par la suite sur la culture des PPAM. Le Guide publié par le CPPARM² reprend toutes les certifications et modules disponibles en France. Dans la région Pays de La Loire, le CFPPA Angers Le Fresne³ s'allie avec le CFA agricole 49 Edgard Pisani⁴ pour proposer une certification de spécialisation en PPAM.

► CFPPA Angers Le Fresne

Tél : 02 41 68 60 03

cfppa.angers@educagri.fr

4 L'accès au foncier

Toute personne est autorisée à valoriser des terres en s'installant agricultrice. Mais l'accès au foncier agricole est cependant réglementé et des priorités sont définies dans le cadre du schéma directeur régional des exploitations agricoles (SDREA)⁵. Le contrôle des structures définit les cas pour lesquels le porteur de projet doit déposer à la Direction départementale des territoires (DDT) une simple déclaration ou bien une demande d'autorisation d'exploiter. Les critères d'obligation de demande sont basés sur la surface concernée (en Pays de la Loire si > 45 ha), mais aussi sur des priorités données à l'installation, la détention ou non de la capacité professionnelle (voir ci-dessus), la conservation de structures exploitables.

En cas d'accès au foncier par achat, la SAFER (Société d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural) peut être amenée à intervenir pour vérifier les conditions de transaction, voire donner priorité à l'un des acheteurs ou se porter elle-même acquéreur du bien en vue de le rétrocéder à un candidat ultérieur prioritaire.

L'association Terre de Lien⁶ peut vous accompagner dans votre accès au foncier pour développer des solutions collectives de financement, soit par le rassemblement de personnes qui veulent soutenir localement une installation, soit en se portant directement acquéreur via la foncière Terre de Lien qui loue ensuite terres ou bâtiments aux porteurs de projet.

5 Produire en bio

Produire en agriculture biologique suppose d'acquérir des compétences techniques, mais aussi d'être en capacité d'adapter les techniques à ses conditions locales et à ses objectifs.

Cela implique également de se conformer au cahier des charges de l'agriculture biologique régi par les règlements européens (CE) n°834/2007 et règlement (CE) n°889/2008. Ceux-ci sont consultables sur le site de l'Agence Bio⁷. Vous y trouverez également la liste des organismes certificateurs.

Vous pouvez aussi consulter utilement le site <https://www.produire-bio.fr/> qui vous donnera des repères technico-économiques et des témoignages sur différentes productions, ainsi que les démarches à suivre pour rentrer dans la démarche de certification.

Si vous créez votre activité sur des terres à convertir, vous pouvez bénéficier d'un diagnostic ou d'une étude prévisionnelle de conversion dans le cadre du dispositif Pass Bio financé par le Conseil régional.

► Voir les contacts réseau au point «1- Accompagnement par le réseau CAB ».

6 Producteur déjà en Bio : diversifier en créant un atelier PPAM ?

Vous êtes déjà installé en grandes cultures et/ou en élevage, et vous souhaitez diversifier vos modes de production ?

La culture des PPAM s'y prête complètement. La cohabitation avec d'autres ateliers facilitera la question des rotations et de la fertilisation, attention à bien penser vos rotations PPAM avec vos possibilités d'irrigation.



PAROLE DE PRODUCTRICE, CATHERINE

« J'ai rencontré des personnes qui voulaient se diversifier, la ferme avait une particularité : un séchoir en grange pour le foin. On a tout de suite imaginé qu'on pouvait sécher autre chose que du foin dans ce système. Les PPAM ont remplacé le maïs dans la rotation de la ferme. Et 2,5 ha cultivées peuvent être rentables pour 0,8 UTH »

¹ L'obtention du statut de chef d'exploitation peut également se faire par une validation des acquis de l'expérience (VAE) ou par validation de la capacité professionnelle agricole, après une installation dans un délai de 3 ans. L'acquisition de la capacité professionnelle agricole est motivée par l'urgence de l'installation, suite à un cas de force majeure | ² Guide d'installation en PPAM BIO, CPPARM, 2018. | ³ www.cfppa-angers.com | ⁴ www.eap49.educagri.fr - www.cfaa49-edgard-pisani.com

⁵ <http://draaf.pays-de-la-loire.agriculture.gouv.fr/Acceder-au-foncier-SDREA>

⁶ <https://terredeliens.org/>

⁷ <http://www.agencebio.org/produire-bio>

I S'INSTALLER EN PPAM

7 Aides publiques à l'agriculture

L'agriculture est le principal secteur économique à avoir fait l'objet d'une concertation européenne depuis la création de la Communauté économique européenne en 1957, puis de l'Union européenne depuis 1992. Elle se concrétise par l'adoption tous les 7 ans d'une politique agricole commune (PAC). Les porteurs de projet et leurs acheteurs concitoyens peuvent s'interroger sur la pertinence d'aides accordées aux activités économiques ? le réseau FNAB défend auprès des pouvoirs publics que les aides soient accordées en priorité dans un objectif de reconnaissance des services environnementaux et non en tant que palliatifs économiques.

La mise en œuvre de la PAC se décline à travers différents dispositifs dont nous ne vous présentons ici que quelques éléments. Pour plus de précisions, vous pouvez consulter le site de la CAB, rubrique aides : <http://www.biopaysdelaloire.fr/>

● Aides à l'installation

► **Dotation jeune agriculteur** : comme le spécifie son intitulé, cette aide s'adresse à des porteurs de projet de moins de 40 ans. Ils doivent en outre être titulaires de la capacité professionnelle agricole (► voir : point 3) et avoir réalisé un Plan d'entreprise, ainsi qu'avoir suivi un Parcours personnalisé de professionnalisation (PPP). La DJA comporte en Pays de la Loire une modulation de 7 000 € pour les projets 100 % bio, pour une DJA maximale de 18 000 €.

Guichet PPP : Point accueil installation - <http://www.pays-de-la-loire.sinstallerenagriculture.fr/>

Guichet DJA : Direction départementale des territoires

► **Aide à l'installation en Bio** : cette aide de 7 000 € accordée par le Conseil régional concerne les porteurs de projet âgés de 40 à 45 ans. Comme pour la DJA, ils doivent être titulaires de la capacité professionnelle et réaliser un Plan d'entreprise.

Guichet : Coordination AB – Patrick Lemarié - 02 41 18 61 40 - cab.environnement@biopaysdelaloire.fr, ou via les GAB/CB ou Chambres Départementales d'Agriculture

● Aides à la conversion/maintien AB

Ces aides cofinancées Europe / Etat ou collectivités sont définies nationalement mais des priorités peuvent être précisées par région. Pour les Pays de la Loire, elles sont plafonnées actuellement à 15 000 €/ferme/an pour l'aide à la conversion (CAB) et à 7 500 € / ferme /an pour l'aide au maintien (MAB)

Plus spécifiquement, les montants /ha pour les PPAM :

	Montant des aides à la conversion (en €/ha/an) 2015-2020	Montant des aides au maintien (en €/ha/an) 2015-2020
Lavande, Lavandin, Chardon marie, cumin, carvi, fenouil amer, psyllium noir de provence, sauge sclérée	350	240
Autres PPAM	900	600

● Crédit d'impôt agriculture biologique

Le crédit d'impôt Bio a été instauré par l'Etat à partir de 2006 pour pallier à l'inexistence d'une aide à la reconnaissance des pratiques bio demandée par le réseau FNAB depuis plusieurs années. Il a été maintenu malgré la mise en œuvre de la MAB, du fait qu'il permet d'apporter un soutien plus efficace aux systèmes de production à faibles surfaces, dont les systèmes maraîchers, petits ruminants, apiculture et PPAM diversifiés.

Jusque sur l'exercice 2017, il s'élève à 2 500 € / an. Il a été relevé à partir de l'exercice 2018 à 3 500 € / an. Son cumul avec les aides CAB/MAB est limité à 4 000 € (soit 2 500 € de CI Bio + 1 500 € CAB/MAB).

Le CI Bio est accessible y compris pour les porteurs de projet qui ont débuté l'activité en créant l'entreprise (demande de reconnaissance INSEE via n° de SIRET) et en engageant la certification en bio, même s'ils sont encore cotisants solidaires.

Guichet : Centre des impôts. Infos complémentaires et formulaire sur le site de la CAB, rubrique aides <http://www.biopaysdelaloire.fr/>

● Aides aux investissements

Le dispositif « aide à la transformation et à la commercialisation à la ferme » est cofinancé Europe / Conseils départementaux. Le règlement est consultable sur le site Europe du Conseil régional <http://www.europe.paysdelaloire.fr/>. Ce dispositif permet de financer à hauteur de 30% dans la limite de 5 000 € à 80 000 € d'investissements, entre autres pour ce qui peut concerner les PPAM : séchoir, conditionnement, étiquetage, ... communication.

Guichet : Direction départementale des territoires.



Photo : Cyril Varone

¹ <https://terredeliens.org/>

² www.safer.fr

³ <http://www.agencebio.org/produire-bio>

II RÉGLEMENTATION GÉNÉRALE

CAHIER DES CHARGES EUROPÉEN

L'agriculture biologique garantit un mode de production respectueux de l'environnement et du bien-être animal.

Elle est reconnue officiellement en France depuis 1981 comme mode de production spécifique, respectueux des équilibres écologiques et basé sur le développement et la préservation de la fertilité des sols.

« Dans toute l'Union européenne, le règlement (CE) n°834/2007 précise l'ensemble des règles à suivre concernant la production, la transformation, la distribution, l'importation, le contrôle et l'étiquetage des produits biologiques. Il est complété par des règlements d'application, notamment le règlement (CE) n°889/2008¹ ».

L'INAO a par la suite édité un guide de lecture pour l'application des règlements.

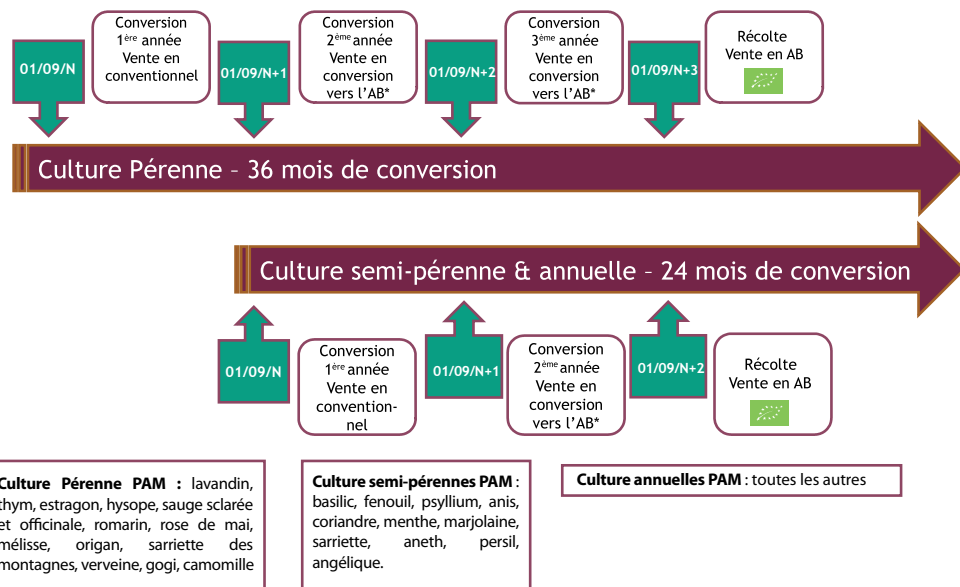
Le second règlement précise le premier. Les exigences réglementaires bio sont constituées de la somme de ces deux règlements. Le guide de lecture français est régulièrement amendé pour apporter des précisions aux articles du règlement européen.

Les principes de bases de l'Agriculture Biologique en production PPAM

Il est préférable de s'engager avant les récoltes pour les cultures pérennes et semi-pérennes. Le classement en « Agriculture Biologique » dépendant de la date de la récolte. Et pour les annuelles, il est préférable de s'engager avant les semis

* La mention « en conversion » pour la commercialisation n'est possible que lors de la vente d'1 ingrédient.

Dès qu'il y a plus de 2 ingrédients la mention « en conversion » n'est plus possible.



PAROLE DE PRODUCTRICE, CATHERINE :



« Bien connaître l'historique du terrain pour ne pas se retrouver avec un terrain pollué. Il est important d'être attentif à son environnement pour une bonne installation en bio »

La production PPAM en AB répond au cahier des charges de la réglementation européenne sur les productions végétales en agriculture biologique.

Etre producteur en agriculture biologique c'est savoir observer (la végétation, le sol, les cultures, le climat) et à partir de cette observation, il faudra mettre en place des actions préventives.



PAROLE DE PRODUCTRICE, MÉLANIE :



« Pour une installation en bio, il est important de connaître les pratiques, de ne pas avoir peur d'y passer beaucoup d'heures, beaucoup d'observation et d'avoir un accès à l'eau, sinon cela peut être trop risqué pour les PPAM »



PAROLE DE PRODUCTRICE, MARIE :



« Il faut être attentif à la qualité de son sol, sa connaissance en botanique et en gestion des cultures »

LABELS PRIVÉS

Des labels privés se sont développés en parallèle de la certification européenne. Ils peuvent reposer sur un cahier des charges plus exigeants d'un point de vue agronomique et/ou développent un aspect social, mis de côté par le cahier des charges européens.



Nature & Progrès



Demeter



Bio Partenaire



Syndicats SIMPLES



Biocoherence

¹ <http://www.agencebio.org/les-textes-reglementaires>

II RÉGLEMENTATION GÉNÉRALE

GESTION DE LA QUALITÉ EN PPAM

La production PPAM est sous haute surveillance en termes de qualité. Les clients sont très rigoureux et analysent systématiquement les lots livrés. Les contaminations par la présence d'adventice toxique, notamment cancérogène et génotoxique comme le Seneçon Commun, peuvent parfois arriver.

Les opérateurs de l'aval¹ s'organisent pour assurer une qualité et un accompagnement auprès des producteurs de PPAM.

La présence d'adventice n'est pas le seul risque de contamination de la production. La proximité avec certains champs conduits en agriculture conventionnelle peut générer de la pollution indirecte. La mise en place de haies ou d'autres barrières naturelles sont un atout pour se protéger des risques de contamination.



PAROLE DE PRODUCTEUR, DANIEL :

« C'était ma première interrogation [à propos des pollutions indirectes] lors du départ des PPAM. Nous n'avions pas de haies, les cultures étaient soumises au vent. Il y avait une crainte de contamination. Nous avons démarré avec une parcelle un peu à l'abris. Mais nous n'avons eu aucun problème pour l'instant. Désormais, mes voisins passent en bio, la pression va être beaucoup moins grande »



PAROLE DE PRODUCTEUR, BRUNO :

« L'ancien propriétaire avait été très embêté. Sa menthe avait été déclassée, il y a 2 ans, cela représentait 13 000 € de préjudice car la menthe n'a pas pu être valorisée en bio. Il avait implanté des haies. C'est une action à poursuivre mais il faut du temps avant qu'elles ne soient vraiment efficaces »

BILAN DE REFLEXION POUR LE CHOIX DES PARCELLES

Étape 1 Avant de planter, j'étudie les risques liés à mes parcelles	Étape 2 Si besoin, je mets en place un dispositif de protection pour limiter ces risques
Voisinage	Haies, éléments paysagers Discussion avec les voisins, avec adaptation du calendrier de récolte
Ruissellement des eaux de pluies, arrosage	Bandes enherbées, fossé
Précédent cultural	Engrais verts avant la plantation

Il faut également être attentif aux zones de cueillettes sauvages. C'est important de connaître les zones cueillies si la cueillette n'est pas réalisée sur des fermes conduites en bio.

Source : Gestion des risques de pollution des cultures PPAM par le voisinage, juillet 2014, SudBio, p. 6



PAROLE DE PRODUCTEUR, JÉRÔME :

« C'est un souci, mais on doit faire avec. Notre environnement, on le partage avec d'autres. Dans la région, il est difficile de trouver un territoire au bocage bien préservé sans cultures traitées à proximité »



PAROLE DE PRODUCTRICE, CATHERINE :

« Il faut être vigilant [vis-à-vis de la pollution indirecte], notamment lors de l'utilisation du séchoir. Si un voisin est en train de traiter, il faut arrêter le séchoir qui aspire l'air »

NIVEAUX D'EXIGENCES VIS-À-VIS DES CONTAMINATIONS PAR LES PESTICIDES

1. la réglementation vis-à-vis des pesticides

La réglementation relative aux Limites Maximales de Résidus (LMR)

Les LMR (définies par le règlement européen²) sont, pour chaque substance active de pesticide, des seuils à ne pas dépasser, et pour toutes les denrées alimentaires. Elles sont fixées après évaluation des risques toxicologiques pour les produits agricoles frais, et s'appliquent à tous les opérateurs, bios ou conventionnels. Aucune LMR n'est définie pour les produits secs ou distillés ce qui dans le cas des PPAM Bio amène à prendre en compte plusieurs exigences

2. le cahier des charges de l'agriculture biologique

Le règlement bio n'impose pas de protection spécifique vis-à-vis du voisinage. Il fixe une obligation de moyens et non une obligation de résultats. Le principe de précaution est nécessaire.

3. l'avis des organismes certificateurs (oc) bio

Lors des contrôles, les OC font des préconisations aux opérateurs afin de se prémunir des risques de contamination fortuite, techniquement inévitable, des parcelles conventionnelles avoisinantes. Dans des situations à risque (mixité sur l'exploitation, parcelles conventionnelles proches, etc.), l'analyse de végétal est déclenchée. Si l'analyse est positive, une enquête approfondie a lieu, et en fonction du taux de résidus il est proposé de mettre en place des actions correctives. Si la teneur est trop élevée, un déclassement de la culture et de la parcelle peut être fait.

4. les besoins des entreprises

Les entreprises acheteuses de PPAM bio sont très exigeantes sur ce critère d'absence de résidus car elles sont soumises à une obligation de résultats sur leurs produits, qui se doivent d'être irréprochables. Elles réalisent donc des analyses systématiques de lots de matière première. En cas de présence de pesticides, elles refusent les lots. Si aucune solution n'est apportée pour que le problème de contamination ne se reproduise pas, cela peut conduire à l'arrêt de la relation commerciale.

Source : Gestion des risques de pollution des cultures PPAM par le voisinage, juillet 2014, SudBio, p. 1



PAROLE DE PRODUCTRICE, MÉLANIE :

« Mes voisins sont en agriculture conventionnelle, mais ils cultivent des PPAM eux aussi et le nombre de molécules de traitement autorisées sur PPAM est de plus en plus restreint. Sinon, il y a toujours l'agroforesterie, on peut faire des haies autour des parcelles »



PAROLE DE PRODUCTRICE, CLAIRE :

« J'ai la chance d'avoir un bon voisin, il ne désherbe pas son champ jusqu'au bout. Mais du coup, ses mauvaises graines germent chez moi. Il y a une bande enherbée entre ses céréales et ma culture de PPAM »

¹ <https://www.produire-bio.fr/articles-pratiques/gestion-de-qualite-temoignage-de-tijbert-vink-dirigeant-de-lherbier-diois/>

² Arrêté du 20 novembre 2007 modifiant l'arrêté du 5 août 1992 relatif aux teneurs maximales en résidus de pesticides admissibles sur et dans certains produits d'origine végétale

LA QUALITÉ CHEZ LES ACTEURS DE LA FILIÈRE

caisse de sécurisation chez adatris



Une caisse de mutualisation visant à indemniser les producteurs bio victimes de contaminations croisées.

FRANÇOIS DUVEAU, co-dirigeant d'Adatris, (95% de la production bio, 27 producteurs)

« Nous voulons sécuriser complètement nos productions pour rassurer les consommateurs et protéger les producteurs ». Dans un but de « sécuriser la filière pour garantir une source de santé pour tous ».

Adatris veut être irréprochable et rêverait de pouvoir garantir l'absence totale de résidus de pesticides. Or malgré une application stricte du cahier des charges bio les risques existent. « Ils sont réels, surtout en cas de vent, au moment des applications massives de pesticides de printemps et à l'automne. Et même si on conseille à nos producteurs bio, si possible, de récolter avant les principaux traitements, ce n'est parfois pas suffisant. Dans ces cas-là, ils sont totalement démotivés et frustrés de voir leurs lots déclassés alors que le cahier des charges a été parfaitement respecté ».

Pour pallier ce risque, Adatris propose la mise en place d'une caisse d'indemnisation abondée en partie par les producteurs (4% de la valeur de leur contrat de culture), et pour une autre partie par ses clients (2% du prix de vente). Grâce à la caisse de sécurisation, en cas de lots non conformes, ils seront indemnisés, c'est-à-dire rémunérés au tarif du bio, déduction faite d'une franchise.

« Ce sont, de toute façon, des traces bien en dessous des limites maximales de résidus réglementaires puisque rien n'est traité avec des pesticides de synthèse » rappelle François Duveau.

Extrait de RIVRY-FOURNIER, Christine. Traque aux contaminations, Biofil, 2017, n°111, p.38-39

phytolia



Phytolia, association nationale interprofessionnelle qui regroupe des acteurs (conventionnels et bio) de la filière des plantes de santé, beauté et bien-être.

« L'objectif est de faire du lien entre les acteurs et de structurer la filière » précise AURÉLIE ANDRIOT, son animatrice. L'association travaille au développement de la filière PPAM à travers plusieurs axes.

Afin de sécuriser le consommateur et d'assurer une garantie de teneur en plantes, Phytolia a imaginé le label POP pour assurer une traçabilité de la plante du producteur au consommateur. L'objectif est de « garantir l'identification des produits à toutes les étapes de la production et de la transformation. Il s'inscrit dans une logique de transparence vis-à-vis du consommateur. Le label s'adresse aux produits finis à base de plantes. Le cahier des charges est aujourd'hui rédigé pour les produits cosmétiques et les compléments alimentaires ».

En 2018, l'association va s'intéresser au marché de la nutrition animale afin d'identifier les pratiques et les besoins des éleveurs et nourrir la stratégie des acteurs de ce secteur utilisateur de plantes.

Quant au développement de la bio, Aurélie Andriot confirme la forte demande en PPAM bio des acteurs de l'aval, qui ont des difficultés d'approvisionnement. Ces gros acteurs doivent faire face à une filière encore petite qui prend le temps de se structurer afin de répondre à cette demande grandissante, mais qui aujourd'hui n'a pas encore les moyens techniques pour la satisfaire.

Plus d'infos : <http://www.phytolia.plantes-sante-beaute-bien-etre.fr/>



PRODUIRE DES PPAM

► L'atelier PPAM en agriculture biologique est un projet à considérer dans son intégralité :



Ce Guide ne serait se substituer à une formation complète sur ces sujets. N'hésitez pas à vous rapprocher du réseau GAB-CAB pour avoir plus d'informations.

EVALUER SA SAU NÉCESSAIRE

	Moyenne ha/exploitation	Nombre d'exploitation	Surface cultivée*
LOIRE-ATLANTIQUE	0,50	16	8,05
MAINE-ET-LOIRE	4,78	59	281,83
MAYENNE	2,45	12	29,35
SARTHE	2,16	4	8,62
VENDEE	1,25	9	11,29
Région	3,39	100	339,14

*Certifiée et/ou en cours de certification.

Source : Données communales de certification au 31/13/2016 selon l'Agence Bio/OC

L'étude des surfaces moyennes des fermes produisant des PPAM bio dans la région, à partir des statistiques disponibles de l'Agence Bio, indique que l'atelier PPAM moyen oscille entre 0,5 et 5ha à travers la région, avec une moyenne régionale de 3,4ha.

Il est nécessaire de réfléchir sa rotation en fonction de la SAU disponible, et raisonner ses possibilités de fertilisation (tête de rotation en luzerne, interculture, apport organique, etc.)



PAROLE DE PRODUCTRICE, PAULINE

« Il est important de trouver son terrain avant de travailler son projet. La taille du terrain conditionne le projet »

LA GESTION DU PLANT



PAROLE DE PRODUCTEUR, JÉRÔME

« C'est un métier de faire du plant, il faut maîtriser le semis, le repiquage ou le bouturage, et surveiller ensuite l'arrosage, la température et l'aération comme le lait sur le feu »

La première année, la trésorerie va devoir supporter l'achat de semences et/ou de plants nécessaires à lancer la production. Les sommes peuvent varier de 2 500€/ha à 4 000€/ha selon le choix des cultures.

Pour plus de précisions, vous pouvez vous rapprocher du Conservatoire National des Plantes à Parfum, Médicinales et Aromatiques, de l'ITEIPMAI, des producteurs de plants en local, etc.

Certains producteurs vont ensuite chercher à reproduire leurs plants, ou récupérer des rhizomes ou récolter leurs semences, ceci dans un premier but d'adaptabilité aux conditions pédoclimatiques de l'espèce travaillée.

Le producteur peut aussi y trouver un gain financier, même si le temps de travail que cela représente est rarement comptabilisé à sa juste valeur. Selon les plantes cultivées, il sera très certainement nécessaire d'investir dans une serre ou un espace protégé. Sinon la plantation devra se faire dans la foulée du bouturage.



PAROLE DE PRODUCTRICE, MÉLANIE

« Quand on prélève sur des plantes déjà en place, elles ont normalement été améliorées en fonction du sol »



PAROLE DE PRODUCTRICE, FRÉDÉRIQUE

« On cherche l'autonomie en ensemencement, cela présente forcément des limites, notamment au tri qui doit être très minutieux, sinon on se met à semer des adventices. L'autonomie n'est pas une fin en soi »



ITINÉRAIRES TECHNIQUES

► L'organisation interprofessionnelle Sud&Bio a réalisé en décembre 2015 un ouvrage à l'intention des porteurs de projets désireux de s'installer en PPAM¹. Cet ouvrage très complet sur les itinéraires techniques est consultable sur leur site². En voici quelques extraits :

Rotation

« La rotation idéale est composée d'une légumineuse (2-3 ans) d'une ou deux céréales, et de la culture de PPAM.

Les légumineuses apportent de l'azote et de la matière organique ; la céréale a un effet nettoyant. Pour raccourcir cette phase d'anticipation, un engrais vert est également possible, pour une durée d'un an ou deux avant implantation des PPAM. L'engrais vert est choisi en prenant en compte le type de sol, ses caractéristiques dominantes, et en fonction de l'effet voulu. Si l'engrais vert ne prend pas le dessus assez rapidement, il laisse la place aux adventices, et l'effet recherché peut être inversé. »



PAROLE DE PRODUCTEUR, DANIEL

« Les terres se sont énormément bonifiées, avec le fonctionnement en légumineuse. Ma réflexion de base c'était celle-là : pas d'élevage, donc une situation qui permettait de se dire « comment on fait ? ». A l'époque il n'y avait pas beaucoup de retour, peu d'expérience. Donc on commençait un peu de lentille, avec la lentille il n'y a pas de besoin en fertilisation. Cela permet un retour au sol intéressant et derrière était enclenché une valorisation de la graine, du produit vendu. Même si une année, on se prend une gamelle, ce n'est pas grave on a quand même une valorisation derrière »

Préparation du sol

« Elle doit être très soignée et s'anticipe plusieurs mois avant la plantation pour ne pas être débordé de mauvaises herbes alors que les plants sont petits. S'agissant de plantes pérennes, il est préférable de prévoir un labour ou un sous-solage avant l'installation des cultures, pour éviter que le sol se compacte à la longue.

Profiter notamment de l'été pour détruire les vivaces et ne pas oublier la technique du faux semis avant plantation pour diminuer le stock de graines d'adventices dans la parcelle. Dans le travail de finition, évitez le rotavator qui amène la couche fine de terre en surface et laisse de trop grosses mottes en-dessous (préférer la herse rotative par exemple). »

Fumure de fond

« Une bonne connaissance de son sol permet d'orienter au mieux les pratiques au moment de la mise en place de la nouvelle production : précédent cultural, analyse physico-chimique et dans l'idéal, analyse de l'état de la matière organique (méthode Hérody).

On peut faire un apport dans un but d'amendement (exemple : compost, 15 t/ha), en étant vigilant sur l'origine du compost (compatibilité avec la réglementation de l'agriculture biologique) et sur son élaboration, et donc son état sanitaire (présence de graines d'adventices non détruites, de germes pathogènes...). »



PAROLE DE PRODUCTEUR, DENIS

« En PPAM quand tu vois le temps qui est passé sur les parcelles, il faut impérativement soigner la fertilité du sol. D'abord il faut des plantes soient adaptées, et il faut que la fertilité soit entretenue. Le jour où tu vois que les rendements baissent, il est déjà trop tard.

Si pendant 10 ans tu n'as rien apporté, il faudra autant de temps pour le refaire. L'élevage est donc important, d'une part, c'est pour les rotations. Ça te permet de faire des rotations avec des céréales, des légumineuses, pour les cultures. Et d'autre part c'est surtout l'apport de matière organique animale. Quand il n'y a pas de fumier, on s'en va dans un mur, même s'il n'y a pas d'exportation, que la culture est restituée au sol »

► Nous avons fait le choix de ne pas présenter d'itinéraire technique spécifique à certaines cultures. La bibliographie existante permet une première approche. Pour des informations plus complètes, nous vous invitons à prendre contact avec le groupe d'échanges Génération PPAM Bio animé par la CAB.

Autrement, vous pouvez d'ores et déjà consulter sur internet :

- La Fiche Technique BIO « Camomille Romaine », CAB³ ;
- Fiche Technique PPAM, L'Achillée millefeuille, Alter Agri n°100, mars-avril 2010 ;
- Guide Producteur d'Herbes de Provence, Eléments d'aide à l'installation & Coûts de Production, CCPARM ;
- Guide Technique PPAM, Agrobio 4 ;
- Plantes aromatiques et médicinales : premiers pas dans la production bio en Languedoc Roussillon, Sud&Bio, 2015 ;
- Fiches techniques de l'ITEIPMAI

Pour une connaissance (non exhaustive) et une utilisation des plantes :

- Bertrand Bernard, Le génie du sol vivant, Editeur : Terran Editions, 2009
- Bruneton Jean, Pharmacognosie, phytochimie des plantes médicinales, ed. Lavoisier, 2016
- Dubray Michel, Guide des contre-indications des principales plantes médicinales, ed Lucien Soumy, 2010
- Ducerf Gérard, Les plantes bio-indicatrices. : Guide de diagnostic des sols, Editions Promonature, 2003
- Fukuoka Masanobu, La révolution d'un seul brin de paille, Editeur Guy Tredaniel, 2005 (3e ed)
- L'Agriculture naturelle, Editeur Guy Tredaniel, 2004
- Gerbranda Wicki, La Culture des Plantes Aromatiques et Médicinales en Bio, Editeur Frayssie, 2004
- Lieutaghi Pierre, Le livre des bonnes herbes, ed. Actes Sud Nature, 1996
- Morel, Jean-Michel, Traité pratique de phytothérapie, ed. Grancher, 2008
- Poussat Joseph, Agricultures sans herbicides, France Agricole, 2016 (2ème ed)
- Thévenin Thierry, Les plantes sauvages, connaître, cueillir, utiliser, ed. Lucien, Soumy, 2008
- (Docteur) Valnet Jean, La phytothérapie, traitement des maladies par les plantes, ed. Lgf, 2001
- Larousse des plantes médicinales, ed. Larousse/Vuef, 2001

¹ Plantes aromatiques et médicinales : premiers pas dans la production bio en Languedoc Roussillon, Sud & Bio, décembre 2015, p.4.

² <https://www.sud-et-bio.com>

³ <http://www.biopaysdelaloire.fr/publications/fiches-techniques/>



PRODUIRE DES PPAM

ORGANISATION DU TEMPS DE TRAVAIL

➤ Ces calendriers ont été construits à partir des informations échangées lors des entretiens. Ils ne peuvent pas constituer une norme mais peuvent informer des tendances d'activité au fil des saisons.

Calendrier spécialisé

Calendrier construit à partir des informations transmises par les producteurs rencontrés en demi-gros (Catherine, Daniel, Claire et Mélanie).

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Préparation du sol												
Bouturage												
Plantation/Semis												
Fertilisation :												
Semis engrais vert												
Epannage												
Fertilisation après chaque coupe												
Désherbage												
Récolte												
Transformation												
Commercialisation												

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Travaux morte saison (Commande de semences, prévisionnel de production)												
Préparation du sol												
Bouturage / repiquage												
Semis												
Implantation												
Fertilisation												
Désherbage												
Récolte												
Transformation												
Conditionnement												
Commercialisation												
Cueillette												
Hivernage												
Administratif												

Calendrier diversifié

Calendrier construit à partir des informations transmises par les producteurs rencontrés en production diversifiée (Cyril, Marie, Mathilde, Jérôme, Frédérique)

LE MATÉRIEL

➤ Ces tableaux ont été construits à partir des informations échangées lors des entretiens. Ils ne peuvent pas constituer une norme mais peuvent informer des outils nécessaires liés à un mode de production.

Matériel Production diversifiée		Coût	
		Occasion /Autoconstruit	Neuf
PRODUCTION	Tracteur (20 chevaux) + charrue, herse, benne	1 300	
	Tracteur (65 chevaux) + fourche	3 500	
	Semoir manuel monorang avec tracteur (>1ha)	100	500 - 1 500
	Semoir pneumatique à 3-4 rangs (<1ha)	750	5 000
	Batteuse	1 000	
	Vibroculteur	250	
	Motoculteur + herse rotative/faucheuse	3 500	8 000
	Cultivateur	250 - 8 000	
	Herse Etrille	1 000	
	Girobroyeur	1 500	
	Tunnels (1200m ² avec ouvertures latérales)		20 000
	Réserve d'eau (2 400m ³)		8 500
	Forage		10 000
	Irrigation automatisé (6 électrovannes)		6 000
TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION	Petit matériel : Fourche, bêche, croc, grelinette, griffe, griffe à main, sécateurs, ciseaux à herbe, faucille, pelles à rumex, houe maraîchère, couteux à désherber, etc.		
	Séchoir (très différent en fonction de l'espace disponible et la capacité de stockage)	3 200 - 10 000 + temps d'autoconstruction	
	Remorque frigorifique		6 000
	Laboratoire de transformation	1 500 - 2 000	
	Moulin à vent (tarare) + quelques tamis	50	
	Robot coup (pour concasser les plantes avant conditionnement)		3 000
	Thermo mix	730	
	Broyeur à bois (racine)		250
	Hache-paille	150	350
	Balance homologuée (+80€ frais d'homologation/an)		250 - 400
	Réfractomètre		90
	PH-mètre		50
	Sachets pré-imprimés + impression des étiquettes		0,30€/sachet
	Flacons pour hydrolat + étiquettes		0,80€/bouteille



PRODUIRE DES PPAM

Matériel Production spécialisée		Coût	
		Occasion /Autoconstruit	Neuf
PRODUCTION	Tracteur (40 chevaux)	4 000	
	Tracteur (50 chevaux)		20 000
	Tracteur (85 chevaux)	16 000	
	Tracteur (125 chevaux) + bineuse, vibroculteur		80 000
	Planteuse	3 900	
	Bineuse	10-15 000	
	Récolteuse autochargeuse	15 000	
	Système GPS		20 000
	Semoir	10 000	
	Vibroculteur	100	
	Récolteuse manuelle	3 000	
	Actisol	15 000	
TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION	Séchoir (exemple d'un : capacité d'1t de plantes sèches (5t de plantes fraîches), 70m² d'air de séchage)	70 000 300 h d'auto construction	
	Distillerie (local + alambic)	Auto-construction pour l'aménagement du local	50 000
	Triseuse/Sasseur		5 000
	Bidons d'aluminium pour les huiles 1/5l		5/12
	Eau floral container en plastique		140

Lorsque l'on travaille sur des plus grandes surfaces, il est plus facile de se tourner vers une CUMA pour retrouver des outils communs aux Grandes Cultures, comme la houe rotative, la herse étrille, un épandeur, un décompacteur, une charrue, une herse rotative, une bineuse, etc.



PAROLE DE PRODUCTEUR, DENIS



« Je ne suis pas très équipé sur le plan matériel, mais ça va devenir nécessaire. Parce que le coût est tellement important dans le travail manuel, puis il est dur aussi. On sait que les plantes comme les camomilles si on les a encore, ces marchés là, c'est qu'ils sont trop durs à faire. Le jour où ça se mécanise facilement, on n'a plus les marchés »



PAROLE DE PRODUCTRICE, CATHERINE



« Il faut être prêt à construire ses outils pour désherber »

CUEILLETTE

La cueillette sauvage se comprend comme une coupe de plants dont la croissance est spontanée (donc non cultivée). Les zones doivent être des parcelles agricoles ou des zones naturelles.

Enfin, le cueilleur est tenu d'informer son organisme certificateur 1 mois avant la cueillette de la zone choisie et de tenir à jour un cahier de cueillette avec les espèces les quantités prélevées, les sites et les dates d'intervention et une carte IGN 1/25000ème localisation les sites (ou leurs références cadastrales).



PAROLE DE PRODUCTEUR, CYRIL



« On pratique la cueillette sauvage sur un périmètre de 5-15km autour de la ferme. On récolte de la bruyère, de la myrtille, du sureau, de la reine des prés, de la prêle, de la sève de bouleau. On opère que sur des sites NATURA2000 ou ZNIEFF, en faisant particulièrement attention à l'écosystème. Sur place, on ne récolte qu'1/10 de la ressource. On laisse les plus beaux pieds (afin de permettre la ressource génétique). On réalise aussi de la cueillette sur lieu d'exploitation : du tilleul, de l'aubépine, du frêne, du lierre terrestre. Mais en définitive, je suis plus axé production que cueillette, parce qu'on ne sait pas ce qu'ils font dans le coin, avec le ruissellement, etc. Et aussi dans un but de préservation de la biodiversité. Par exemple, on a mis quelques pieds de Reine des Prés, voir comment elle peut se plaisir ici »

La pratique de la cueillette sauvage peut se faire certifier en tant qu'agriculture biologique selon l'article 12, point 2 du règlement (CE) N°834/2007 :

« La récolte de végétaux sauvages et de parties de ceux-ci, poussant spontanément dans les zones naturelles, les forêts et les zones agricoles, est assimilée à une Méthode de production biologique à la condition :

• Que ces zones n'aient pas été soumises, pendant une période de trois ans au moins avant la récolte, à des traitements à l'aide de produits autres que ceux ayant fait l'objet d'une autorisation d'utilisation dans la production biologique (cf. Articles 12 et 16 du règlement (CE) N° 834/2007 et annexes I et II du règlement (CE) N°889/2008) ;

• Que la récolte n'affecte pas la stabilité de l'habitat naturel ou la préservation des espèces dans la zone de récolte »

On note également deux types de cueilleurs : les producteurs/cueilleurs qui collectent à proximité de leur exploitation et les cueilleurs spécialisés qui parcourent parfois des distances très importantes. Mais il ne faut pas ignorer non plus les cueillettes traditionnelles des populations locales pour plusieurs espèces (tilleul, gentiane..) et des populations nomades (narcisse, petit houx...)

Source : Filière PPAM, Panorama 2015, Données et bilans, juin 2016, France Agrimer, p. 30



PRODUIRE DES PPAM

➤ Nous avons fait le choix de mettre en avant deux structures qui encadrent l'activité de cueillette en France : l'association française des professionnels de la cueillette sauvage et le Syndicat SIMPLES, syndicat inter-massif pour la production et l'économie des simples.

Le Syndicat SIMPLES

SYNDICAT INTER-MASSIFS POUR LA PRODUCTION ET L'ECONOMIE DES SIMPLES

Créé au début des années 1980, le syndicat SIMPLES se donne comme objectif de fédérer les producteurs-cueilleurs afin, entre autres, de :

- contribuer au maintien des agriculteurs en zone de montagne et sur les territoires marginalisés,
- promouvoir la production en agrobiologie et la commercialisation de plantes aromatiques et médicinales de qualité,
- obtenir la reconnaissance d'un statut professionnel de cueilleur de plantes sauvages, en partenariat avec l'Association française des cueilleurs,
- sauvegarder et revaloriser les usages, les savoirs et savoir-faire traditionnels relatifs aux plantes aromatiques et médicinales [...],
- participer, en tant que détenteurs d'un corpus de savoirs sur les plantes médicinales, au débat sur la reconnaissance d'un nouveau diplôme d'herboriste.



Cyril Varone, producteur-cueilleur en Mayenne, producteur-postulant et délégué de massif Normandie-Nord aux SIMPLES présente la structure :

« Elle est à la base du cahier des charges bio français avec Nature & Progrès. C'est une structure très écolo, à taille humaine. Ils ont mis en place un logo de commercialisation pour les producteurs qui respectent le cahier des charges. On fonctionne à l'autocontrôle, les producteurs se contrôlent entre eux. On réalise un contrôle tous les ans, et tous les 5 ans on remet tout à plat à travers un contrôle rigoureux avec le parrain du producteur et/ou le délégué massif.

Le cadre réglementaire a des similitudes avec celui de Nature & Progrès, comme par exemple être à plus de 2km des principales voies de circulation, des sources de pollution d'une ferme en agriculture conventionnelle, de bassins versants, etc. Il est proscrit également l'utilisation de matériaux polluants pour faire sécher les plantes. L'objectif visé est l'autonomie de l'exploitation (par exemple, à travers la récupération de l'eau de pluie, faire son compost). Il s'agit de recréer un microcosme au sein de la ferme, de faire avec ce qu'on a, tout en faisant attention à ne pas dégrader l'environnement et les ressources (cueillettes).

Sur la conduite des cultures, il est recommandé de réduire au maximum le temps sous abris des plantes, limité aux semis, pas de cultures sur bâches, etc.». Cyril et Florence s'y retrouvent dans les idées et les pratiques prescrites par le syndicat, plus ambitieuses que le cahier des charges bio européen.

La structure propose un appui technique et juridique, comme à travers « une commission "Cosmétique", pour trouver des solutions afin que les producteurs qui en fabriquent ne se retrouvent pas en porte-à-faux au niveau légal avec les nouvelles obligations réglementaires, imposant une évaluation toxicologique, non adaptées à leurs pratiques et très coûteuses compte-tenu des petites quantités fabriquées ».

L'association française des professionnels de la cueillette sauvage (AFC)

L'AFC est une association de cueilleurs professionnels dont le but est de « faire reconnaître le métier de cueilleur de plantes sauvages et construire ensemble de bonnes pratiques de cueillette ». Une des missions que s'est donnée l'association française des professionnels de la cueillette sauvage est de permettre à la profession de se doter d'une reconnaissance officielle auprès de l'Administration. Elle milite également pour l'application d'une charte professionnelle de la cueillette et d'un guide de bonnes pratiques.



Hugues Jourdhui, cueilleur professionnel de 62 ans, installé, seul, depuis 1984 sur 6 ha dans le Maine & Loire, pratique la cueillette dans la région et ailleurs.

Il a toujours travaillé principalement en frais et en vente directe auprès des laboratoires pharmaceutiques. « Je ne fais que des plantes pour lesquelles j'ai des contrats annuels ». Il s'organise selon la demande des acheteurs. « Ça m'arrive d'aller dans les Pyrénées encore, sur le Littoral, en montagne, en Auvergne. Aussi à l'étranger, je vais en Finlande, tous les 3-4 ans sur des plantes très spécifiques régionales ».

En région, il retrouve les espèces désirées, dans des sous-bois d'acacia également en zones humides et sur les sables de la Loire. Aujourd'hui les demandes des laboratoires sont tournées notamment vers le gui, même sur des quantités très réduites, mais « spécialisé pour l'homéopathie, du Gui de chêne, très rares sur le chêne ». Il cueille également du Plantain à corne de cerf, un peu de Prêle, même s'il reconnaît que la demande a fortement diminué ces dernières années. Les fleurs séchées ne présentent pas d'intérêt pour lui car les volumes demandés par la pharmacie ou l'herboristerie sont trop importants à réaliser pour 1 UTH.

Gestion écologique des sites

Il recommande au cueilleur de « savoir aussi gérer ses stations ». « Il faut absolument que les cueilleurs respectent les réglementations, voire même qu'ils s'abstiennent de récolter certaines espèces qui, malgré le fait qu'elles ne bénéficient pas de statut de protection, sont en danger. C'est une absurdité de récolter certaines plantes en sachant que ça participera à leur disparition ».

L'environnement n'est plus le même, « j'ai vu la flore évoluer, surtout sur les milieux aquatiques, à cause des drainages, de la disparition des haies, etc. on a vu une disparition de la flore. Puis pour des raisons aussi climatiques, sécheresse, etc. des plantes de bord de Loire disparaissent ».

« C'est récolté puis dans les 24/48h il faut que ce soit en laboratoire ».

Pour ce qui est du matériel, Hugues s'est équipé très rapidement d'une chambre froide, qu'il juge indispensable, (10K à 15K€, 30/40m³ pour une hauteur de 2,5m), d'un camion frigorifique (25K€ HT d'occasion, qui permet de transporter proprement 700kg de plantes) et d'un séchoir, même petit, au gaz. Il arrive que des laboratoires demandent de sécher sur place pour pouvoir livrer plus tard.

Après plus de 30 ans d'activité de cueilleur, Hugues recommande de « faire un peu de transformation, de la distillation, des eaux florales, etc. Faire de la vente directe. Etre dans une zone touristique où on valorise son produit, avec de la qualité. Puis peut-être faire autre chose à côté », car il reconnaît facilement que l'activité de cueillette peut être parfois « galère » niveau rentabilité. Et « Les milieux sauvages se ferment aussi, si on veut ramasser des plantes dans des lieux sains, loin de toute pollution industrielle, agricole, etc. Ce n'est pas évident. Les milieux changent ». « L'idéal serait d'adhérer au "Conservatoire National des plantes médicinales" de Milly la forêt, leurs techniciens sont vraiment à même de nous aider et de nous apporter toutes les informations sur les réglementations. Ils disposent également de plants et de semences d'espèces rares et protégées à mettre en culture pour remplacer une cueillette destructrice », conseille-t-il.

IV TRANSFORMATION DES PPAM

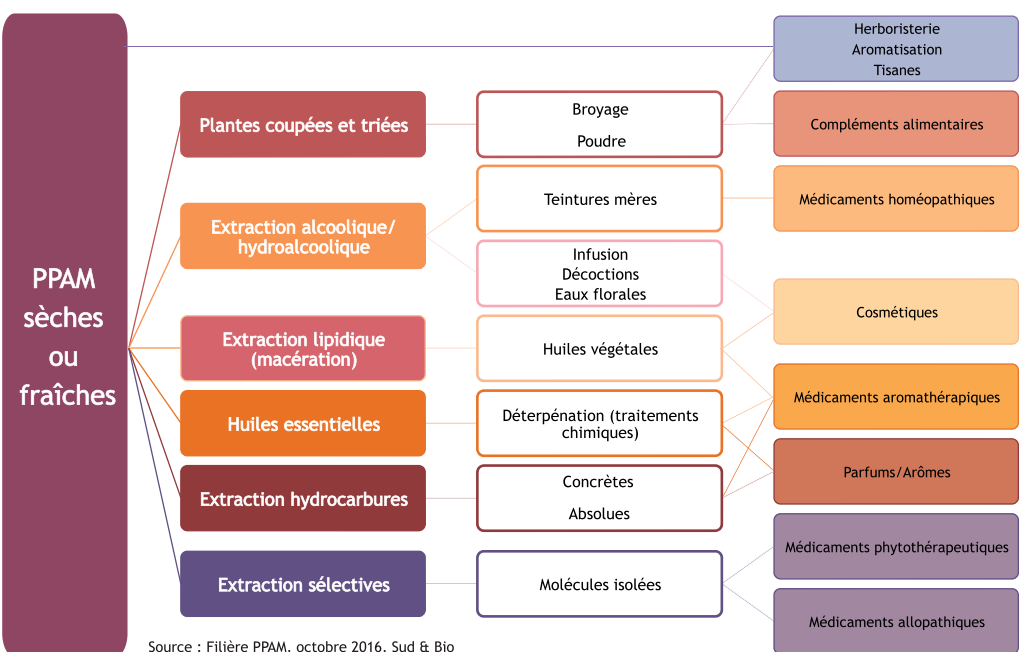
- Pour améliorer sa valeur ajoutée, certains producteurs ont fait le choix de transformer sur leurs fermes. Étape primordiale pour celle ou celui qui veut faire le choix de la vente directe auprès du consommateur, ou améliorer sa marge avant la vente auprès d'un transformateur final ou d'un distributeur. La transformation varie en fonction de la plante et du choix du produit final. On peut sécher, macérer, distiller sa plante selon ses décisions de valorisation.

Nous verrons la diversité des modes de transformation : distillation (huile essentielle, hydrolat), macération (extrait aqueux, alcoolique, gras, etc.) ou la vente de la plante en sec ou fraîche.

RÉGLEMENTATION

Les règles précédemment nommées servent à la production. Il est nécessaire de connaître les autres aspects réglementaires liés à l'utilisation de ces végétaux si l'on souhaite transformer sa production.

Le règlement CE 852/2004 est relatif à l'hygiène des denrées alimentaires. Ces règles englobent l'ensemble de la filière agro-alimentaire depuis la production primaire/cueillette jusqu'à la vente au consommateur en passant par l'industrie agroalimentaire, les métiers de bouche, le transport et la distribution. Ces règles sont relatives aux locaux, équipements, alimentation en eau, personnel, etc. La responsabilité des exploitants est établie en matière de sécurité alimentaire et de traçabilité.



SÉCHAGE

La plante sèche peut servir les marchés de l'homéopathie, de l'herboristerie ou encore de l'aromatique.

Le séchage doit se faire dans un lieu sec, sombre et aéré. La température doit être autour de 30°C, on peut s'aider d'un déshumidificateur.

En 2013, la CAB, en partenariat avec le CFPPA de Montmorot, a édité une Fiche Technique sur les **Procédés et techniques de séchage de PPAM bio à la ferme**¹.

Vous pouvez aussi vous référer au guide **Plantes aromatiques et médicinales : premiers pas dans la production bio en Languedoc Roussillon de Sud & Bio**, publié en décembre 2015, qui traite de la question du séchage en tenant compte des spécificités régionales.

Le séchage consiste en l'extraction de l'eau contenue dans la plante (l'air se charge de cette même quantité d'eau). L'objectif est que la plante conserve ses principes actifs, sa couleur et un taux d'humidité autour de 12 %, que la qualité visuelle, organoleptique et bactériologique reste conforme aux exigences de l'acheteur. »

S'équiper d'un séchoir n'est pas une chose compliquée. On peut même facilement faire le choix de l'auto construction.



PAROLE DE PRODUCTRICE, CATHERINE : **Construction d'un séchoir, type séchage en grange.**

« La particularité est que c'est un séchoir solaire : l'air est réchauffé sous le toit et insufflé avec un gros ventilateur sous la masse de plantes. Il n'y a pas de brûleur, pas d'autre apport de calories. Les PPAM sont souvent séchées au gaz, dans de petites enceintes, très vite.

Chez nous, les plantes séchent lentement, à basse température, il faut plus ou moins une semaine, selon la météo. On a des produits qui restent très verts et colorés, le procédé de séchage respecte les principes actifs de la plante. Mais c'est moins souple, on ne peut pas faire de séchage en grange pour des petites quantités (il faut une certaine épaisseur de plante). En PPAM diversifiées pour de la vente directe, ce ne serait pas possible, c'est plus pour du demi-gros, pour des volumes importants ».

¹ L'intégralité de la Fiche Technique est consultable sur le site de la CAB - Espace Publication

IV TRANSFORMATION DES PPAM



Présentation de l'Atelier Paysan

« Structure d'accompagnement aux pratiques d'autoconstruction pour viser l'autonomie des agriculteurs, pour des pratiques agronomiques respectueuses et bio », ainsi présente Vincent Bratzlowsky¹, ingénieur formateur et animateur de l'antenne Grand Ouest, la coopérative d'autoconstruction L'Atelier Paysan.

Comment cela se décline ? « **D'abord du recensement, de pratiques d'autoconstruction chez des gens qui font déjà ça bien, puis la ressource est mise en ligne (forum, tutoriels, etc.)²** ». Des formations sont également disponibles, « **sur le bâti, la soudure, etc. Pendant nos formations, on fabrique aussi des outils, à partir d'une gamme proposée. C'est assez facile pour les stagiaires de venir fabriquer des outils qui sont dans notre gamme. On met aussi en place des formations travaux libres, où si quelqu'un a un projet³, on va pouvoir l'accompagner** ».

La coopérative propose également de l'accompagnement auprès de groupes de producteurs sur une problématique donnée. « **L'accompagnement se fait obligatoirement en groupe, nous ne faisons pas d'accompagnement individuel. Les paysans font le travail : réflexion sur leurs besoins, recherche bibliographique, réalisation du cahier des charges. Et l'AP est une boîte à outils. On va accompagner sur les plans et les fournisseurs disponibles. On accompagnera les essais. Mais ce sont toujours les paysans qui vont construire le prototype** ».

L'Atelier Paysan propose un encadrement pour monter en compétence. « **On va être là pour se décomplexer, prendre conscience de ses capacités, progresser** ».

Pour les porteurs de projet qui s'installent et souhaitent construire leur séchoir, il recommande de se tourner vers la profession, « **d'échanger avec les voisins producteurs, les réseaux déjà existants** ». Et on peut trouver des exemples de séchoir sur le forum.

► Quid du Hache-paille

Il semblerait que l'outil se fasse rare, tellement rare qu'on en serait à en importer d'... Inde. L'AP pourrait être un partenaire privilégié dans cette reconquête de l'outil très utilisé par certains producteurs : « **Refaire un hache-paille, nécessiterait un travail de recherche et développement. Si un groupe se motive sur cette thématique en faisant déjà tout le travail préliminaire d'étude de l'existant, de réflexion sur l'outil souhaité, l'AP peut intervenir dans un 2nd temps pour donner des conseils de conception, proposer des plans et éventuellement mettre en place un chantier de prototypage. Tout dépend de l'autonomie du groupe en question.** »

EMONDAGE / EFFEUILLE

Il s'agit de séparer les fleurs/feuilles des tiges. Selon les espèces (et les choix de commercialisation), cette action peut se faire sur plantes fraîches ou sèches.

Celle-ci peut être manuelle ou mécanisée (comme par exemple avec un hache-paille ou une batteuse selon le volume produit, etc.).



PAROLE DE PRODUCTRICE, MARIE

« Le temps d'effeuillage des labiées peut être assez énergivore, on n'est pas super efficace sur résultat. Je suis en réflexion sur l'achat d'un tamis électrique, mais de petite taille, ou bien d'automatiser mon hache-paille »

FABRICATION DES TISANES

Sélection des matières premières

Les plantes utilisées pour la confection des tisanes bio sont généralement les parties les plus nobles du produit (feuilles et fleurs entières (florescences))

Séchage

Il se fait généralement de manière naturelle à l'air libre, à l'abri de la lumière et du soleil. Toutefois pour des raisons économiques (gains de temps) et qualitatifs, l'utilisation d'air chaud pulsé est autorisée. Ce procédé aura selon les températures appliquées des effets sur le goût, les arômes et la conservation des huiles essentielles.

Tamissage

C'est l'étape qui déterminera la qualité finale d'une tisane. Le tamissage permet d'éliminer toutes les impuretés suite au séchage (résidu de branches, herbes, cailloux, etc.) Il est adapté en fonction des plantes à traiter. Il se fait à l'aide de tamis en inox troués qui vibrent et laissent passer selon la grosseur des trous les différents résidus. Habituellement trois niveaux de tamissage existent :

Niveau 1 : La partie noble des plantes est conservée (feuilles, fleurs entières, racines, etc.)

Niveau 2 : La partie des plantes non restée au niveau précédent se retrouvent à ce niveau. La qualité des tisanes faites avec ces produits sera moindre (feuilles cassées, parties de fleurs) et moins coûteuse. Des arômes pourront y être rajoutés pour des préparations spéciales

Niveau 3 : à ce niveau on ne retrouve que les petites particules des plantes qui sont facilement passées à travers les deux premiers tamis (feuilles brisées, petite tige, poussière, etc.)

Coupe

Elle est effectuée en fonction des plantes sur les morceaux de feuilles passées au niveau 1.

Le réglage de la coupe va de 1 à 2 mm. Lors d'un tamissage de niveau 3, cette étape n'est pas nécessaire car les particules sont déjà trop petites. On procède directement au remplissage (une étape en moins donc moins coûteuse)

Remplissage Conditionnement

Après mélange ou pas, les sachets sont remplis mécaniquement de tisane

Source : Biolinéaire, n° 50, novembre - décembre 2013

¹ A l'heure où nous écrivons ces lignes Corentin Guillouzoic est devenu Animateur Grand Ouest.

² <https://www.latelierpaysan.org>

³ Un stagiaire ayant déjà suivi une formation dans la soudure

IV TRANSFORMATION DES PPAM

DISTILLATION

Le principe de distillation est d'«extraire d'un mélange les produits les plus volatils, en les transformant en vapeurs, puis en les condensant par refroidissement¹». Il est nécessaire de posséder un alambic pour assurer cette transformation, les produits ainsi obtenus deviennent des hydrolats et/ou des huiles essentielles et intéressent les marchés de l'aromathérapie, de la pharmacopée, de la cosmétique, parfumerie ou des arômes alimentaires.



PAROLE DE PRODUCTRICE, FRÉDÉRIQUE

« Je ne produis pas de volume suffisant pour avoir un alambic en propre. Je distille chez une productrice en Sarthe. L'idéal serait d'avoir un alambic partagé avec d'autres producteurs plus locaux »

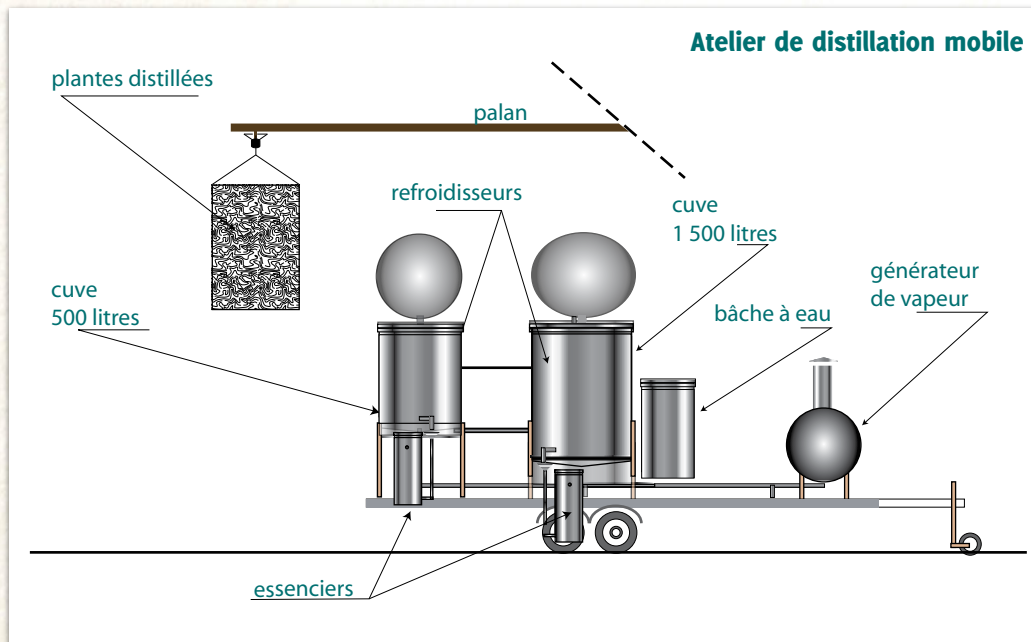


Figure 1 : « Une « PAPAMobile » pour distiller au plus près des exploitations », Agrobio 04

Comme le séchoir, l'alambic peut également être auto-construit. C'est ce qu'ont envisagé des producteurs bio diversifiés dans les Alpes de Haute-Provence en créant la PAPAMobile.

« Le manque d'outils – ou la saturation des existants – permettant de distiller des plantes autre que le lavandin et la lavande (donc sur de plus petites surfaces) était jusqu'ici un frein au développement de la filière en bio. L'idée, portée par les producteurs, a donc été de concevoir un outil disponible toute l'année pour permettre la transformation d'une large gamme de plantes adapté aux volumes et à de plus petites surfaces² ».



Figure 2 : Alambic, 2 cuves de 1 000L - Catherine Mahé

Labélisation des Huiles Essentielles bio

Aujourd'hui, seules les HE de qualité alimentaire peuvent porter le logo national AB ou le logo européen eurofeuille. Pour les HE destinées à un autre usage, les allégations « bio » doivent répondre aux règles générales du Code de la Consommation, notamment à l'interdiction de pratique commerciale trompeuse. Par ailleurs, en cas d'usage cosmétique, les allégations doivent respecter les critères communs auxquels sont soumises les allégations relatives aux produits cosmétiques. S'agissant des mentions « écologique », elles ne peuvent être présentes sur des produits classés dangereux, même dans le cadre d'un référentiel de certification privé.

Source : Huiles Essentielles, les conseils de la DGCCRF pour bien les utiliser, juillet 2016, disponible sur le site du cihef.org

REACH est une réglementation européenne pour la production/transformation/production notamment des huiles essentielles. Il est demandé à toutes les distilleries qui produisent plus de 1 tonne/an de HE à usage non alimentaire de s'enregistrer auprès de l'Agence Européenne. Les distilleries qui produisent moins de 1t/an sont tenues de pouvoir justifier en cas de contrôle leur production.

Ainsi lorsque des huiles essentielles sont destinées à un usage alimentaire (alimentation humaine ou animale), il n'est pas nécessaire de les enregistrer. Pour bénéficier de cette exemption, il est cependant obligatoire de pouvoir justifier de l'utilisation alimentaire de la substance.

LES TECHNIQUES D'EXTRACTION DE PLANTES

➤ L'extraction à l'alcool ou au CO₂ permet de valoriser un extrait végétal qui intéressera le marché de l'aromathérapie, pharmaceutique, cosmétique parfumerie ou des arômes alimentaires.

LA QUALITÉ D'UN EXTRAIT FLUIDE DE PHYTOTHÉRAPIE PEUT SE RÉSUMER À TROIS POINTS PRINCIPAUX

- **La qualité de la matière première**, c'est-à-dire la garantie de la certification biologique, et la provenance des plantes,
- **Le type de solvant employé** : de l'eau, de l'alcool ou d'autres substances plus ou moins toxiques qui peuvent se retrouver dans le produit final,
- **Le procédé d'extraction**, qui peut être traditionnel ou plus novateur.

LES TECHNIQUES D'EXTRACTION TRADITIONNELLES EXISTANTES

Parmi les techniques d'extractions classiques, on retrouve les extractions à l'eau et les extractions hydro-alcooliques.

Les percolations

Encore nommée lixiviation, ce principe est le même que celui des cafetières portant le même nom. La poudre de plante finement broyée est recouverte par un solvant pendant près d'une journée. Le ruissellement du solvant va s'effectuer très lentement, de l'ordre de quelques gouttes par minute, et le marc sera ensuite pressé. Même si ce procédé est un mode d'extraction efficace, il est de moins en moins employé de nos jours.

Les infusions

Ce type de procédé est utilisé quand les principes actifs de la plante sont hydrosolubles et peuvent facilement être obtenus à partir du tissu de la plante. L'infusion convient donc parfaitement pour les feuilles (artichaut, vigne rouge, thé vert), les fleurs (millepertuis), les sommités fleuries (aubépine, reines des prés) et les tiges non ligneuses. De l'eau très chaude (80°C) est donc ajoutée à la plante moulue ou écrasée et ce mélange repose quelques minutes à une demi-heure, en le remuant de temps en temps. Le mélange final est tamisé et le liquide obtenu est souvent clair.

Les décoctions

Ce procédé d'extraction est recommandé pour les racines (bardane, valériane, harpagophytum par exemple), les écorces (cannelle) et les tiges ligneuses (prêle). En effet, on l'utilise quand les substances actives sont hydrosolubles mais pas facilement accessibles. De l'eau froide est donc versée sur les parties de plantes coupées, moulues ou écrasées et le tout est mis à bouillir (100°C) de plusieurs minutes (5 à 15 minutes) à quelques heures. Et ce n'est qu'après refroidissement que le mélange est tamisé.

Les infusions et les décoctions utilisent donc la chaleur et sont susceptibles de détériorer certaines substances actives particulièrement thermosensibles. D'autre part, elles ne permettent d'extraire que les composés hydrosolubles et pas les substances liposolubles.

Comme tous les constituants actifs ne peuvent être présents dans ces préparations liquides, on utilise souvent le principe de macération.

Les macérations

Ce procédé est surtout préconisé pour les racines et les graines. La plante est laissée à tremper à température ambiante, en vase clos, dans un endroit sombre et frais. Dans la plupart des cas, le solvant utilisé est un mélange d'eau et d'alcool pour prévenir la fermentation et/ou la détérioration. A la fin de la période de macération qui est propre à chaque plante, le liquide est égoutté, le marc humide pressé, filtré et mis en flacon ou bouteille. Le produit ainsi obtenu est couramment appelé teinture. L'alcool améliore l'absorption au niveau de la bouche et des parois de l'œsophage. Les principes actifs passent alors rapidement dans le système sanguin et sont distribués à tous les organes, sans subir de potentielles transformations par les enzymes digestives et sans passer directement par le foie. Il est cependant important que la quantité d'alcool soit optimale : en trop faible quantité il peut se produire des fermentations et en quantité trop importante il peut y avoir des effets indésirables au niveau de la force et de l'efficacité du produit final.

Les purs jus de plantes

Ils sont un peu à l'image des jus de fruits ou de légumes réalisés à la maison. Obtenus par pression à froid, et donc uniquement par des moyens mécaniques, ils sont garantis sans conservateurs, sans alcool et sans colorants. Comme les jus de plantes (le jus de radis noir par exemple) rencontrent un problème majeur de stabilité, ils subissent généralement une stérilisation qui leur permet une conservation optimale dans le temps.

Il arrive cependant qu'avec ces techniques traditionnelles, la totalité des substances actives ne soit pas présente et que seulement une partie des principes actifs se retrouvent dans les produits finaux. De plus, ces procédés peuvent être longs et nécessiter de grandes quantités de solvants.

Source : Les techniques d'extraction de plantes, Biolinéaire, jan-fev 2014.

Certification AB des cosmétiques - Les cosmétiques biologiques

En attendant une réglementation publique, les cosmétiques biologiques font actuellement l'objet de cahiers des charges associés à des marques privées, dont certaines sont regroupées sous le référentiel COSMOS. Il en existe principalement quatre en France :

- ▶ Nature et Progrès
- ▶ Cosmebio
- ▶ Ecocert
- ▶ Qualité-France

Chacune de ces marques a ses exigences propres en ce qui concerne la qualité des matières premières (bio pour celles d'origine agricole) et du type d'ingrédients et de conservateurs autorisés.

Source : Agence Bio

Il n'est pas forcément nécessaire de transformer sur place. Cela dépend bien entendu des objectifs que vous vous êtes fixés.

Vous pouvez très bien travailler en direct avec des transformateurs qui se chargeront des suites de vos cultures, en livrant vos plantes fraîches. Sachant que la marge de manœuvre est assez réduite, puisqu'il est conseillé de ne pas dépasser 2h entre la récolte et le début du séchage de la plante. Pour avoir plus de flexibilité, certains producteurs ont, par exemple, fait le choix d'investir dans une remorque frigorifique.

V COMMERCIALISER LES PPAM

➤ Selon vos choix de transformation, les voies de commercialisations varient.



PAROLE DE PRODUCTEUR, DENIS



« On arrive à se placer parce qu'on a une diversité de plantes, et une qualité qu'on garantit aujourd'hui. Mais il faut quand même aller au charbon à chaque fois. On ne fait plus le même métier, en deux ans, mon métier a changé. Le commerce, je ne pensais pas qu'il prendrait autant d'importance »

LA VENTE DIRECTE (VD)

1 Les modes de vente directe

La VD peut se faire de plusieurs manières, le principe est qu'il n'y ait pas d'intermédiaire entre le producteur et le consommateur (à la ferme, sur des marchés, sur internet, etc.).



PAROLE DE PRODUCTEUR, JÉRÔME



« Pour se faire connaître, au départ, il est impératif de passer par des marchés. J'en faisais toutes les semaines quand je me suis installé. Aujourd'hui, je fais 25 marchés par an, essentiellement des manifestations locales (marchés de Noël, marchés artisanaux, salons...). Cela principalement en automne et printemps. Mais ça prend du temps, surtout au début où le chiffre d'affaires par marché reste bas. A mesure que l'on se fait connaître, celui-ci augmente, on sélectionne aussi les meilleurs marchés. Le commerce direct s'apprend aussi en le pratiquant »

La vente peut se faire aussi directement auprès de professionnels, comme des restaurateurs, qui sont très en demande de plantes fraîches et/ou de fleurs comestibles.

On parlera de circuit-court quand il y a 1 intermédiaire ou lorsque le producteur n'est pas présent lors de la vente. Les plus répandus parmi les producteurs rencontrés sont les magasins spécialisés (type Biocoop), les épiceries, les magasins de producteurs, etc.



PAROLE DE PRODUCTEUR, JÉRÔME



« Je ne cherche plus. Les gens viennent. C'est super agréable. Je n'ai pas cherché beaucoup de magasins. J'ai fait 3-4 démarches au départ, ce qui n'était pas naturel pour moi. L'avantage, c'est que quand on fait des marchés et salons, parmi les gens qui passent se trouvent quelquefois des épiceries intéressés. Et donc au bout de 5 ans, il y a une visibilité qui se fait. Mais bon, il faut quand même la travailler plusieurs années, le temps de se faire une réputation, que les produits soient reconnus. Aujourd'hui, de nouvelles demandes de magasins arrivent, que j'accepte en me disant que à un moment donné, ça va faire trop pour moi. Mais c'est aussi pour ne pas que ça parte chez des grossistes, après à plusieurs, on pourra partager les marchés »

« Le rayon tisane est un rayon difficile à gérer » explique **Isabelle Leveugle**, adjointe à la direction commerciale du réseau CABA-Biocoop sur Angers. Le réseau regroupe 4 magasins angevins et référence 3 producteurs locaux dans le rayon tisane.



Isabelle Leveugle reconnaît que les consommateurs se tournent davantage vers la « tisane plaisir ». « Les consommateurs connaissent mal les préconisations des plantes médicinales, aussi, ils se dirigent, lorsqu'il s'agit de rechercher une action « bien-être », sur des tisanes ou l'action est clairement précisée : exemple, tisane digestion. Il faudrait mettre ce rayon près des compléments alimentaires afin que nos coopérateurs puissent bénéficier des conseils de personnes compétentes. Malheureusement, ce rayon se situe dans l'épicerie auprès des autres boissons chaudes ».

En conseil pour les producteurs qui souhaitent se faire référencer en magasins spécialisés, Isabelle Leveugle appuie sur la nécessité de travailler son packaging afin de proposer un produit attrayant et recommande de travailler sur une gamme largement diversifiée afin de pouvoir proposer plusieurs références aux magasins.



PAROLE DE PRODUCTEUR, JÉRÔME



« Je suis ravi qu'il y ait ce renouveau pour les petits magasins qui vendent du local, ça a l'air de fonctionner. Donc je me dis qu'il y a un marché pour tout le monde »

2 Réglementation

La commercialisation des PPAM suit une réglementation stricte. Si vous faites le choix de la vente directe, il est primordial de la connaître.

France Agrimer a publié une synthèse réglementaire concernant la VD², reprenant ainsi les règles générales sur les ventes de PPAM, l'usage alimentaire, l'usage des compléments alimentaires, l'usage médicinal, etc. Nous vous invitons fortement à prendre connaissance de ce document relativement complet.

France Agrimer travaille actuellement sur un manuel pédagogique sur la réglementation en vigueur pour la VD en PPAM.

Enquête réglementation sur la vente directe des PPAM

Conseil spécialisé PPAM
25 octobre 2016



² Conseil spécialisé PPAM, Etude sur la réglementation sur la vente directe des PPAM tant au niveau français qu'europpéen, France Agrimer, séance du 25 octobre 2016.

V COMMERCIALISER LES PPAM

a. réglementation générale

La vente des PPAM doit d'abord suivre une réglementation générale qui s'applique à toute commercialisation et à l'usage qui en est prescrite :

· Code de la consommation, Art L-111-1, Art L-111-2 I, Art L-221-1-2.

· Code de la consommation, art L113-3 et arrêté du 16 novembre 1999 relatif à la publicité, à l'égard du consommateur, des prix de vente à l'unité de mesure de certains produits préemballés.

La vente directe au consommateur final : il existe actuellement deux décrets qui réglementent la vente des plantes médicinales et la vente des huiles essentielles :

❖ Le décret 2008.841 du 22 Aout 2008 relatif à la vente au public des plantes médicinales inscrites à la pharmacopée et modifiant l'article D4211-11 du code de la santé publique.

❖ Le décret n° 2007-1198 du 3 Août 2007 modifiant l'article D4211-13 du code de la santé publique relatif à la liste des huiles essentielles dont la vente au public est réservée aux pharmaciens.

Source : Guide d'installation en PPAM Bio, CPPARM, 2016, p.13

La DGCCRF publie régulièrement des notes synthétiques et explicatives¹ sur l'étiquetage des denrées alimentaires ou la réglementation encadrant l'information du consommateur.

Il faudra également être au clair sur les usages que vous souhaitez pour vos produits. L'usage du produit fini définit la réglementation dont il ressort et la taxe à laquelle il est assorti (5,5% pour les produits alimentaires, tels que les aromates, 10% pour les plantes à tisanes autres que celles considérées comme aromates, et 20% pour les produits transformés, tels que les cosmétiques, etc.).



PAROLE DE PRODUCTRICE, CATHERINE



« Il doit y avoir une cohérence entre le contenant et l'usage préconisé »

N'hésitez pas à vous rapprocher de la direction départementale de la protection des populations (DDPP) ou de la direction départementale de la cohésion sociale et de la protection des populations (DDCSPP) afin d'assurer la bonne application des réglementations en vigueur de votre commercialisation en vente directe.



PAROLE DE PRODUCTEUR, BENOÎT



« J'ai déjà été visité par la DGCCRF, il y a 2 ans, il manquait des informations sur le site internet. Aujourd'hui, quand j'ai un doute j'appelle directement la DGCCRF pour avoir une information »

Enfin, si vous souhaitez être plus au clair avec les réglementation en vigueur concernant la Vente Directe, sachez qu'il existe des formations :

Liste de formations disponibles sur la vente directe

Usage	Organisme	Intitulé Formation
Compléments alimentaire	SYNADIET	Panorama de la réglementation des Compléments Alimentaires en 2017
	SYNADIET	Allégations, attentes consommateurs et innovation
	Afipa	Développement et mise sur le marché d'un complément alimentaire
Cosmétiques	COSMED	Allégations, revendications et publicités
	COSMEBIO (en partenariat avec COSMED)	Allégations et tests cliniques : quels tests pour quelles allégations ?
	Pôle Cosmétique	Module 1 : La réglementation relative au commerce de cosmétiques / L'étiquetage des produits cosmétiques Module 2 : les bonnes pratiques de fabrication BPF
Vente Directe	Chambre d'Agriculture 26	Contacteur l'Équipe PPAM
	Agribiodrôme	Réglementation autour des PPAM et de la vente Élaborer ses cosmétiques artisanaux : réglementation et bonnes pratiques
Général	Formation VIVEA SIMPLES/GRAB ou GAB	
	CFPPA Marmilhat	Certificat de spécialisations PPAM à usage artisanal ou industriel
	CFPPA Nyons	Production Plantes à parfum aromatiques et médicinales
	CFPPA Montmorot	CS Plantes à Parfum Aromatiques et Médicinales en agrobiologie
	CFPPA Forcalquier	Technicien-Responsable d'atelier de production de plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales
	IMDERPLAN	Formation Plantes médicinales et médecines douces

Source : Conseil spécialisé PPAM, Etude sur la réglementation sur la vente directe des PPAM tant au niveau français qu'europpéen, France Agrimer, annexe 1, séance du 25 octobre 2016. Le document a été mis à jour à partir des informations connues, mais ne constitue aucunement en une liste exhaustive



PAROLE DE PRODUCTEUR, CYRIL



« J'ai le sentiment de bien connaître la législation grâce au certificat de spécialisation. Mais il existe un manque d'harmonisation au niveau de la DGCCRF. Ce qu'on sait, c'est qu'on a 148 plantes libérées, que les 2/3 sont des plantes tropicales qu'on ne pourra jamais faire ici. Le 1/3 qui nous reste, des fois, il y a des parties de plantes qui ne sont pas appropriées. La Reine des Prés, par exemple, présente des grosses contre-indications, mais c'est libérée donc on peut faire ce qu'on veut »

b. réglementations spécifiques

Quid des mélanges :

Le précédent décret, qui encadrait les « plantes libérées », de 1979 interdisait les mélanges, à l'exception de 7 plantes (camomille, tilleul, verveine, cynorrhodon, orange amère, hibiscus et menthe). Le décret de 2008 venant modifier l'article 4211-11 du code de la santé publique sur le nombre de plantes libérées ne redit rien sur l'autorisation des mélanges. « Les plantes ou parties de plantes médicinales inscrites à la pharmacopée qui figurent dans la liste suivante peuvent, sous la forme que la liste précise, être vendues par des personnes autres que les pharmaciens » ... mais pas sous forme de mélange.

Les mélanges de plantes médicinales pourraient être autorisés si les plantes sont aussi reprises dans la liste monographique de la norme ISO sur les épices et les aromates². Les plantes étant reconnues, d'un point de vue réglementaire/normatif, comme médicinale ET épices ou aromates, le mélange de ces plantes serait autorisé.

¹ Etiquetage des denrées alimentaires, DGCCRF, mars 2016 | État des lieux de la réglementation encadrant l'information du consommateur, DGCCRF, décembre 2012
| Confitures, gelées, marmelades de fruits et autres produits similaires, DGCCRF, octobre 2016.

² Se référer à la nomenclature botanique, iso 676 :1995

V COMMERCIALISER LES PPAM

Les plantes médicinales, les huiles essentielles et les cosmétiques

Les plantes médicinales

En 1941, le gouvernement de Vichy supprime le diplôme d'herboriste. La connaissance des plantes médicinales, les pratiques préventives et curatives issues de siècles de savoirs sont alors mises au ban du système de santé français. Depuis, la vente de plantes médicinales est soumise au monopole pharmaceutique hormis pour les 148 plantes dites « libérées » listées dans le décret du 22/08/08. Ainsi, les plantes ou parties de plantes médicinales qui figurent dans cette liste peuvent être vendues par des personnes autres que les pharmaciens, donc par des producteurs de plantes. Cependant cette « libération » est relative car toute indication ou allégation thérapeutique est interdite sur ces 148 plantes.

Comment le producteur peut-il alors vendre des plantes sèches aux vertus médicinales en informant le consommateur des caractéristiques de son produit ? Vis-à-vis de la loi, le producteur doit déjà se positionner sur la vente de plantes alimentaires et non de plantes médicinales. Puis pour pouvoir communiquer, il doit déconnecter la vente et le conseil : par exemple en créant un fascicule détaillant les conseils d'usage, document qui doit être « vendu » séparément du produit.

Dans le cadre d'un collectif de producteurs, l'exemple de la coopérative Biotope (Gard) est intéressant : les producteurs ont séparé juridiquement la vente et le conseil grâce à l'association « Pensée Sauvage » (édition de documents pour les conseils d'utilisation, notions de phytothérapie...). Le syndicat des Simples revendique auprès des pouvoirs publics la libération des plantes médicinales et des savoirs populaires, donc le droit d'alléguer pour les producteurs et cueilleurs de plantes.

Les huiles essentielles

La réglementation qui s'applique à la commercialisation d'une HE ou à son hydrolat est définie en fonction de son utilisation, ou encore de son orientation sur le marché. En effet, ces types de produits ne sont pas reconnus en multi-usage par le législateur.

Dans ce cadre, les HE et hydrolats peuvent répondre aux réglementations : substances dangereuses ; arômes alimentaires ; compléments alimentaires ; cosmétiques ; médicament et produits biocides ; vétérinaires ou aroma-pharmaceutiques. La réglementation qui s'applique par défaut pour les HE non bio est celle relative aux substances dangereuses.

Pour une HE bio, c'est la réglementation des arômes alimentaires qui s'applique par défaut car le cahier des charges bio européen ne s'applique que pour les produits alimentaires. Il faut toutefois que cette HE soit reconnue comme alimentaire. L'alimentarité est reconnue par la présence de la plante dans le livre Bleu du conseil de l'Europe des « substances aromatisantes et sources naturelles de matières premières aromatisantes » (la 3ème édition date de 1981). Alors l'HE est un arôme alimentaire et toute référence à l'agriculture biologique devient possible. C'est la voie à privilégier pour les producteurs biologiques qui font de la VD.

Certaines plantes ne sont pas dans le livre Bleu, elles ne sont donc pas alimentaires et ne peuvent pas être certifiées bio. Toutefois, si l'usage de la plante est reconnu comme traditionnel et ancien, diverses sources bibliographiques peuvent donc justifier l'alimentarité d'une plante non inscrite dans le livre Bleu. Attention 16 HE sont interdites à la vente libre quel que soit leur mode de production et usage traditionnel, elles appartiennent au monopole pharmaceutique (décret n°2007-1221 du 3 août 2007).

Les cosmétiques

Pour qu'un producteur-cueilleur de plantes puisse vendre légalement des produits cosmétiques, il doit respecter la directive cosmétique (76/768/CEE et Annexe III du règlement 1223/2009 pour les allergènes) et agréer ainsi son laboratoire.

Les diverses démarches administratives sont très lourdes voire inaccessibles pour un petit producteur : obligation d'enregistrement auprès de l'AFSSAPS (agence française de sécurité sanitaire des produits de santé), désigner une personne qualifiée responsable de la fabrication, du conditionnement et répondant aux qualifications requises (pharmacien, toxicologue), déclaration des formules au centre antipoison, dossier sécurité, bonnes pratiques de fabrication... Cependant, quelques pharmaciens se sont spécialisés dans l'appui à l'agrémentation de laboratoires cosmétiques et peuvent accompagner les producteurs individuels ou en collectif dans leur démarche.¹

Les compléments alimentaires²

Les compléments alimentaires sont des denrées alimentaires dont le but est de compléter le régime alimentaire normal et qui constituent une source concentrée de nutriments ou d'autres substances ayant un effet nutritionnel ou physiologique seuls ou combinés, commercialisés sous forme de doses destinées à être prises en unités mesurées de faible quantité.

Les compléments alimentaires sont soumis aux obligations générales du droit alimentaire et aux règles qui en découlent. Cela signifie que les règles en matière de sécurité alimentaire (règlement 178/2002, paquet hygiène...), de composition (nouveaux aliments, paquet améliorants, règlement 1925/2006...) et d'information (règlement 1169/2011, règlement 1924/2006...) s'appliquent à ces produits.

Au niveau national, les compléments alimentaires doivent répondre aux dispositions spécifiques du décret n° 2006-352 du 20/03/06 relatif aux compléments alimentaires, transposant la directive européenne du 10/06/02, et aux dispositions des arrêtés pris pour son application.

À ce jour, les arrêtés suivants ont été pris sur la base du décret :

- Arrêté du 9/05/06 modifié relatif aux nutriments pouvant être employés dans la fabrication des compléments alimentaires ;
- Arrêté du 24/06/14 établissant la liste des plantes, autres que les champignons, autorisées dans les compléments alimentaires et les conditions de leur emploi ;
- Arrêté du 26/09/16 établissant la liste des substances à but nutritionnel ou physiologique autorisées dans les compléments alimentaires et les conditions de leur emploi.

Allégation & étiquetage

Il est parfois très problématique de communiquer sur les bénéfices des certaines plantes. La législation peut être très stricte en la matière.

Les allégations en attente bénéficient des mesures de périodes transitoires visées à l'article 28.5 et 28.6 du règlement 1924/2006. Toutefois ces allégations doivent être conformes aux dispositions générales du règlement (CE) 1924/2006 du Parlement européen et du Conseil du 20 décembre 2006 concernant les allégations nutritionnelles et de santé portant sur les denrées alimentaires.

Elles ne doivent pas pour autant attribuer des propriétés de prévention, de traitement ou de guérison d'une maladie humaine, ni évoquer ces propriétés³.

« Toute allégation concernant les propriétés de prévention ou traitement de maladies humaines est interdite (art 7.3 du règlement INCO)⁴ »

¹ Extraits de WRIGHT, Julia. MATHONNET, Pierre-Yves. La vente directe des PPAM est soumise à des réglementations complexes, L'Agriculture Drômoise, 2012, n°2041, p. 23.

² Source : Compléments alimentaires, Présentation Générale, site de la DGCCRF, visité le 30/03/2018.

³ Source : site du Syndicat SIMPLIS, visité le 30/03/2018

⁴ Conseil spécialisé PPAM, Etude sur la réglementation sur la vente directe des PPAM tant au niveau français qu'europpéen, octobre 2016, France Agrimer, annexe 2, p. 5

V COMMERCIALISER LES PPAM

VENTE GROSSISTE OU LABORATOIRE

Pour le producteur qui ne souhaite pas commercialiser en vente directe. Il est possible de travailler avec un négociant ou directement avec un laboratoire de transformation.

Dans les deux cas, votre client vous demandera de travailler selon un cahier des charges précis (reprenant, par exemple, le taux d'enherbement de la récolte, les résidus de pesticide potentiel selon les risques de pollution indirecte et le taux de principe actif).

Les contrats peuvent être à la récolte, annuels ou encadrer une culture pérenne sur plusieurs années.



PAROLE DE PRODUCTRICE, CATHERINE

« En travaillant en demi-gros, il faut être vigilant à sa trésorerie, les plantes vendues en demi-gros ne sont payées qu'en fin d'année. Et entre-temps il faut prévoir de payer les saisonniers »

CAILLEAU HERBORISTERIE

L'herboristerie Cailleau est installée à Chemillé. Aujourd'hui elle cherche à étendre sa gamme bio (gamme de 800 plantes dont 150 bio), en relocalisant leur approvisionnement bio sur des références qui sont possibles.



« L'avantage avec les producteurs locaux et régionaux, c'est que la visite des parcelles par notre responsable technique est possible afin d'organiser les récoltes au stade d'évolution désiré. Par exemple, pour la menthe poivrée, si on veut fabriquer de la feuille à partir de la partie aérienne, on demande un lot au producteur sur une première coupe », explique la responsable des achats, **Carine Cazanove**. Cailleau Herboristerie souhaite « privilégier des circuits courts grâce à plus de liens avec des producteurs expérimentés et locaux et se différencier en proposant une belle qualité française ». Aujourd'hui, ils reconnaissent avoir des volumes de vente limités sur les produits bio à cause d'une faible production. « Quand nous lançons des références France Bio, ça part très vite, même quand le prix est un petit peu au-dessus. Les clients recherchent vraiment la qualité France », résume Carine Cazanove. Ils cherchent donc à allier qualité française et agriculture biologique.

+ d'info : <http://www.herbo-cailleau.com/> | contact@herbo-cailleau.com



PAROLE DE PRODUCTRICE, CATHERINE

« Nous contractualisons sur 3 ans. Mais on a négocié de rediscuter 2 fois dans l'année : avant la mise en culture, on discute de la surface, et on rediscute sur la qualité avant la récolte, avec la possibilité d'une marge de renégociation en cours selon la qualité et les prix du marché. Comme c'est du vivant, il faut communiquer, réadapter »



PAROLE DE PRODUCTRICE, CATHERINE

« Pour les HE, une analyse chromatographique est réalisée avant de vendre le produit pour s'assurer de la conformité. Pour les plantes séchées, si c'est pour un complément alimentaire, l'acheteur réalise une analyse des résidus. Nous résistons pour ne pas faire l'analyse nous-même parce que le cahier des charges BIO ne nous y oblige pas (obligation de moyens, pas de résultats) et parce que ça coûte très cher. Bien souvent c'est le client qui se charge de l'analyse »

VENTE À UN GROUPEMENT DE PRODUCTEURS

Il existe des groupements de producteurs qui peuvent servir d'intermédiaire pour la commercialisation (Anjou Plantes et PPAM Bio d'Anjou)

Généralement, ils proposent des cultures et des surfaces selon les marchés ciblés et le producteur décide de ce qu'il installera sur son exploitation.

Certains groupements de producteurs peuvent pratiquer l'exclusivité, c'est-à-dire qu'ils récupèrent l'intégralité de votre récolte.

PPAM Bio d'Anjou

L'association, PPAM Bio d'Anjou, a démarré suite aux formations organisées par la CAB qui visaient à rassembler les producteurs et apporter des données techniques. Elle regroupe aujourd'hui 7 producteurs, qui souhaitent mutualiser leurs moyens de commercialisation.



« La création de l'association avait surtout un but commercial mais cela va bien au-delà, car la production étant dispersée, il est essentiel de se retrouver entre pairs pour ne pas se sentir seul », résume **Jérôme Allain**, son secrétaire.

► Plus d'info : <https://pambiodanjou.jimdo.com/>

LA CONSTRUCTION DE SON PRIX

Peu importe son circuit de distribution, il est important de connaître la valeur vénale de votre production et du produit que vous commercialisez.



PAROLE DE PRODUCTRICE, MARIE

« Avec les boutiques, on peut avoir de grandes difficultés pour négocier ses marges. Mon entreprise est prévue pour un prix en vente direct. Dans son PDE [Plan de développement économique], il faut bien anticiper ses prix, souvent les marges des revendeurs ne sont pas anticipées »

V COMMERCIALISER LES PPAM



PAROLE DE PRODUCTRICE, MATHILDE



« Dans mon PDE, j'avais mis 3,80€/30g. Mais à la fin de ma première saison, je me suis rendue compte que le prix était trop bas, que je ne pourrais pas en vivre. Aujourd'hui, je l'ai monté à 4,5€ et je prévois de le positionner à 4,8€ dans le courant de l'année. Je le fixe aussi par rapport à ce qui se fait »



PAROLE DE PRODUCTRICE, CLAIRE



« Quand je calcule le temps que je passe pour ma vente directe : à trier, sécher, mise en sachet, étiquetage, etc. par rapport au prix de vente. Même quand c'est plus de 100€/kg. Quand je compare ce que je vends au négociant, quand je récolte ma plante, que je la hache puis je la remets dans des gros sacs à la sortie. Le temps que j'y passe... Bah quelque part c'est plus rentable le négociant contre la vente directe. Cela va dépendre des plantes et du travail supplémentaire qui est demandé. Par exemple, la camomille où il y a juste la mise en sachet, la vente directe va être plus intéressante. Mais dès qu'il y a du tri, tout ce qui est menthe, thym, où il faut que ce soit sans branche, que des belles feuilles, etc. là ça se calcule »



PAROLE DE PRODUCTRICE, CATHERINE



« Un point critique : connaître ses coûts de production pour défendre ses prix de vente. Le plus gros poste est le temps qu'on met à nettoyer les cultures. Le reste est négligeable »



PAROLE DE PRODUCTRICE, FRÉDÉRIQUE



« Je me suis dit il ne faut pas être ridicule. Sur internet, vous pouvez trouver une eau florale pour moins de 5€, vous allez dans une pharmacie, ça peut coûter 12-15€. On en a beaucoup de discuté, on a pris la décision de faire un prix médian : on l'a mise à 7,5€, sachant que sur ce prix on couvre nos matières premières »

Construire son prix de revient

COÛT DE REVIENT

- La rémunération du travail des agriculteurs et des salariés agricoles
- Les coûts induits par le renouvellement des équipements sur la ferme
- Les amortissements ou loyers des bâtiments
- Les loyers liés au foncier
- Les consommations
- Les services extérieurs et autres services
- Les taxes et intérêts des emprunts
- La prise en compte des risques
- Les autres charges

PRIX DE VENTE D'OBJECTIF

- De générer une capacité d'autofinancement, marge de manœuvre pour financer le développement de projets et leur phase de démarrage (création d'un nouvel atelier, d'emplois, ...) sur la ferme (constitution de fonds propres facilitant le recours à l'emprunt)
- De constituer la trésorerie pour couvrir le cycle d'exploitation et la développer en cas d'augmentation des volumes produits ou de changement de circuit de distribution. Le développement de circuits longs nécessite une augmentation de la trésorerie, les délais de paiement étant plus longs qu'en circuit court
- De rémunérer le capital, c'est-à-dire rétribuer les apports personnels versés au capital de la ferme, si le producteur le souhaite.

PRIX DE VENTE PAR CIRCUIT DE DISTRIBUTION

ce prix doit tenir compte :

- D'une stratégie commerciale permettant de situer son produit dans le « marché »
- D'une cohérence entre les prix pratiqués par les producteurs bio à l'échelle d'un bassin de production ou d'une filière,
- D'une cohérence tarifaire entre les différents circuits de distribution considérant les besoins de marge des acteurs aval, pour la valorisation de leurs métiers et compétences,
- D'une cohérence entre les prix de vente consommateurs, pratiqués dans les différents circuits de distribution.

Marges compensées

A partir de son prix d'objectif, définir la répartition des volumes, la marge et le prix de vente selon les différents circuits de commercialisation

A partir : Construire son prix de vente en Agriculture Biologique, Fiche Filières 2010, FNAB



PAROLE DE PRODUCTEUR, DENIS



« Dans ses coûts, il faut aussi intégrer les charges liées à la ferme comme des frais de toiture, de chemin goudronné. Les clients veulent de plus en plus venir sur place, et c'est important qu'ils trouvent une ferme propre. Ce n'est pas évident d'intégrer ces coûts dans nos prix de revient »



PAROLE DE PRODUCTEUR, JÉRÔME



« Le problème c'est que le prix des PAM est mondialisé. Tant que certaines structures maintiennent des prix bas, parce que c'est le prix mondial, et qu'ils ne veulent pas soutenir le prix payé aux agriculteurs d'ici, on va rester, nous, avec des concurrents qui potentiellement peuvent être redoutables car on ne peut pas non plus faire 2 fois plus chers qu'eux. On a cependant la chance d'avoir aujourd'hui un attrait grandissant pour le local et la qualité, pour lesquels des gens sont prêts à payer un peu plus »

MARCHÉ FRANÇAIS



PAROLE DE PRODUCTEUR, DENIS

« Depuis 2 ans, il y a un virage qui s'est pris, tout le phénomène locavore nous on commence à le voir. Mais heureusement, car si, à mon avis, il n'y avait pas eu ça, on ne serait peut-être plus producteur aujourd'hui. Aujourd'hui, les gens veulent savoir d'où ça vient. Puis il y a tellement de défiance. Mais ça veut dire qu'il faut être professionnel, sur la qualité du produit d'abord, sur le relationnel »

Face à la concurrence étrangère, la production française qui ne peut être compétitive sur le marché du « tout venant » doit continuer à se positionner sur des marchés sélectifs ou spécifiques qui correspondent aux qualités offertes par celle-ci et qui permettent de valoriser les produits à des prix supérieurs pour tenir compte des coûts de production et ainsi mieux rémunérer les producteurs¹.

Selon les opérateurs [de l'industrie pharmaceutique] installés sur ce marché, les industries utilisatrices se tournent de plus en plus vers la production française pour :

- son savoir-faire,
- la traçabilité des produits mise en place au sein des exploitations,
- la qualité,
- la proximité des lieux de production,
- la limitation de l'effet carbone, mais aussi la transparence de la production et la qualité des échanges commerciaux pratiqués².

La production française de PPAM Bio

Quel avenir pour ces productions ?

Forces

- Marché en croissance : forte demande
- Historique important, on pratique leur culture depuis plus de 30 ans.
- Des entreprises de négoce et des utilisateurs proches de la production
- Une filière en structuration

Faiblesses

- Des coûts de production pas toujours suffisamment maîtrisés (désherbage)
- Des productions à l'étrangers qui se développent fortement
- La lutte contre les ravageurs et adventices reste à maîtriser
- Une organisation économique et parfois une professionnalisation encore insuffisante
- La taille des marchés souvent restreinte

Source : Présentation « Cultiver des PPAM Bio », de Louise François, du 7 juillet 2016



Photo : Jérôme Allain

¹ Filière PPAM, Panorama 2015, Données et Filières, décembre 2016, France Agrimer, p. 58

² Ibid, p. 61

QUI SOMMES NOUS ?



LE RÉSEAU DES PRODUCTEURS BIO

Le réseau Bio rassemble cinq groupes départementaux de producteurs

GAB 44 – GABB Anjou – CIVAM Bio 53 – GAB 72 – GAB 85

La Coordination AgroBiologique des Pays de la Loire fédère depuis 1991 ces organisations.

NOS OBJECTIFS

- Développer l'agriculture biologique en Pays de la Loire
- Construire des filières Bio locales et cohérentes
- Rassembler et défendre les producteurs Bio
- Sensibiliser le grand public

NOS COMPÉTENCES, AU SERVICE DES PRODUCTEURS

- Accompagnement des conversions
- Appui technique aux producteurs Bio
- Montage de dossiers individuels
- Animation de filières de production
- Valorisation des produits Bio locaux
- Soutien des producteurs Bio



CAB Pays de la Loire

Angers

02 41 18 61 40

www.biopaysdelaloire.fr



LOIRE-ATLANTIQUE

GAB 44 – Nozay

02 40 79 46 57

accueil@gab44.org



MAINE ET LOIRE

GABB Anjou – Murs Erigné

02 41 37 19 39

gabbanjou@wanadoo.fr



MAYENNE

CIVAM Bio 53 - Laval

02 43 53 93 93

coordination@civambio53.fr



SARTHE

GAB 72 – Le Mans

02 43 28 00 22

contact@gab72.org



VENDEE

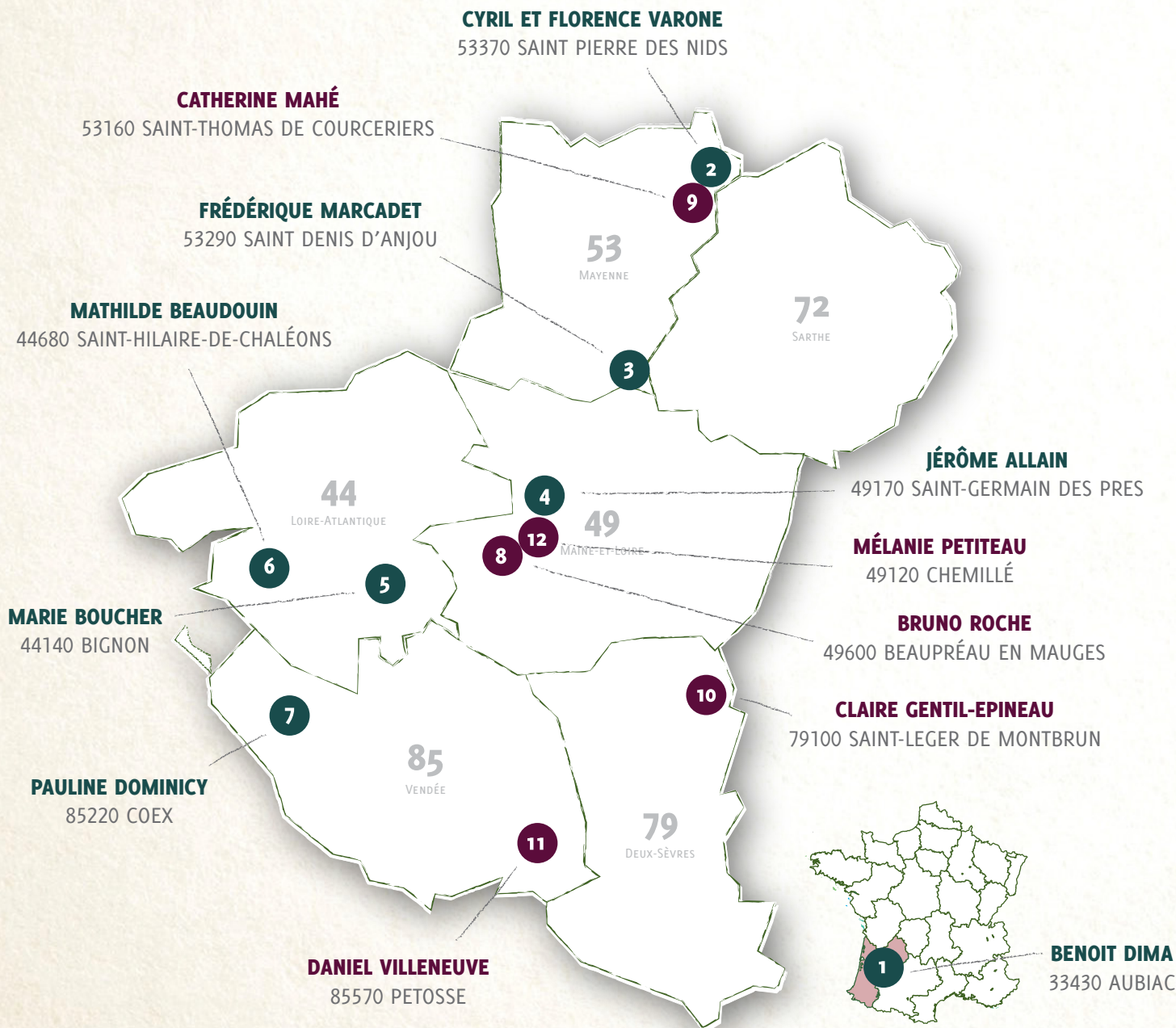
GAB 85- La Roche sur Yon

02 51 05 33 38

accueil@gab85.org

www.biopaysdelaloire.fr





PRODUCTEURS DIVERSIFÉS

1 - BENOÎT DIMA.....	P.28
2 - CYRIL ET FLORENCE VARONE	P.30
3 - FRÉDÉRIQUE MARCADET	P.32
4 - JÉRÔME ALLAIN	P.34
5 - MARIE BOUCHER	P.36
6 - MATHILDE BEAUDOUIN	P.38
7 - PAULINE DOMINICY	P.40

PRODUCTEURS SPÉCIALISÉS

8 - BRUNO ROCHE	P.42
9 - CATHERINE MAHÉ	P.44
10 - CLAIRE GENTIL-EPINEAU	P.46
11 - DANIEL VILLENEUVE	P.48
12 - MÉLANIE PETITEAU	P.50



Photo : Mathilde Beaudouin

1 Benoit Dima

MATIVET, 33430 AUBIAC

SAU

SAU : 1ha

SAU PPAM : 1ha dont 1200m² de tunnel

« C'était une installation pas vraiment évidente. Je suis vraiment parti de rien. Je n'avais pas de garantie, les investissements se sont faits au fur et à mesure. Comme le sol ne m'appartient pas, ça ne me permet pas de faire appel à des emprunts facilement, parce que les banques n'ont pas de garantie »



HISTORIQUE

2011 : Installation sur d'anciennes terres en maraichage bio, conduite en prairie la première année.

FORMATION

BTS en production horticole au Fresne
BTS en gestion forestière (par correspondance)
CS PPAM de Montmorot

2012 : Début de l'atelier PPAM

2015 : Construction de bâtiments (80m² pour stockage, séchage et conditionnement)

2016 : GAEC avec conjointe + forage pour sécuriser au niveau de l'eau



DONNÉES GÉNÉRALES DE LA FERME


► **Type de sol :** Sableux en surface et de l'argile en profondeur (à 30 cm)

► **Taux de MO :** 1,2%

► **pH :** 5,9

► **Irrigation/drainage :**

Tout est irrigable (goutte à goutte extérieur, aspersion + goutte à goutte en serre + nappe d'irrigation)
Irrigation automatique (électrovannes + programmeur)
Pente douce naturelle


► **Main d'œuvre :** 2,8 UTA (2 conjoints + salariée à 80%)

► **Organisation du temps de travail :**

- Salariée à plein temps à partir de mi-mars à mi-octobre, 2j/semaine en hiver
- 35h/semaine en hiver
- 40h/semaine en été

« Les plants c'est ce qu'il y a de plus rentable, avec les plantes fraîches »



BASILIC



DONNÉES ÉCONOMIQUES

Investissements de départ	40 000 €
Investissements au cours de l'activité	80 000 €
Chiffre d'affaires 2017	80 000 €
	Plants : 40% Plantes sèches : 50% Frais : 10%
Charges	75 500 €
	Substrats + Engrais : 2 000 Semences et plants : 3 000 Godets : 1 500 Conditionnement : 10 000 Autres charges : 4 000
	Salaires (salariée + chefs d'exploitation + MSA)
Résultat net (revenu disponible/an) (dont le coût des prestataires extérieurs : compta, certificat bio)	55 000 € 4 500 €



PRODUCTION

Plantes cultivées : 40 à 50 espèces cultivées dont un catalogue de 20 à 30 références pour les restaurateurs (fleurs comestibles ou plantes fraîches)

Exemples de production	Observations du producteur
Basilic	Craint le mildiou (à partir de fin août à début septembre), la production se fait désormais sous tunnel pour éviter les maladies. Le sol n'est pas très riche en MO, c'est une plante assez gourmande, il est nécessaire de penser ses apports.
Menthe douce marocaine	Elle peut être gardée assez longtemps sur place (5 à 6 ans). Pas de problématique en désherbage, le sol assez léger cela se fait bien. Le gros travail de désherbage est en début de saison. Parfois un peu de rouille la première récolte, être vigilant lors du séchage et bien aérer.
Thym citron	En fonction de la variété, les comportements ne sont pas similaires, des variétés sont plus ou moins résistantes lors de la récolte. Pas trop de maladie

Problématique non résolue :

« C'est une difficulté de trouver du matériel qui soit compatible sur plusieurs cultures, Comment produire plus tout en trouvant une mécanisation abordable ? »



TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION

« La forte demande en clientèle permet de stimuler la production. Le plant, par exemple, je n'avais pas prévu d'en faire au début. Mais ce sont les magasins bio qui m'en ont demandé. »

Puis ça s'est accéléré, au départ on travaillait avec 2-3 magasins, puis maintenant on est rendu 10-15 magasins à fournir. Et ce, sans démarcher réellement. Et l'introduction des plants permet une trésorerie plus régulière »

Transformation :

Partie sèche : Aromates, Tisanes, Vinaigres culinaires

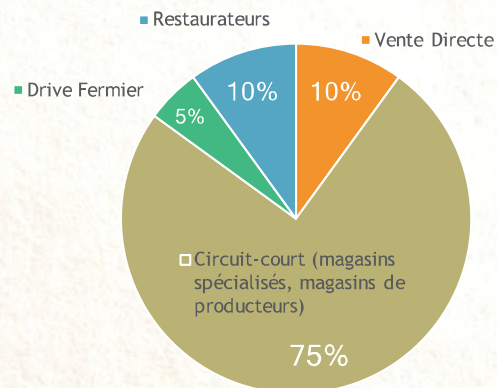
Partie fraîche : Bouquets plantes aromatiques, Fleurs + feuilles comestibles (demande exponentielle)

« On aime bien garder un lien direct avec le consommateur et avoir un œil sur ce qui fonctionne et ce qui fonctionne moins »

Pendant la période d'installation, la commercialisation se faisait à travers quelques AMAP et Ruche qui dit oui !

Mais rapidement la vente en magasin s'est faite par démarchage et les AMAPS et RQDO ont disparu, trop gourmandes en temps et avec une rentabilité trop faible.

Répartition du Chiffre d'Affaires



VISION DE LA FILIERE & CONSEILS

Force

Secteur encore peu développé, encore pas mal de chose à faire. Aussi bien sur la diversité, que le type de production, les techniques, etc. Pleins de modèles sont possibles.
Il existe un potentiel énorme pour ceux qui veulent se diversifier.
De nombreux transformateurs essaient de trouver des producteurs locaux.

Faiblesse

Difficultés techniques, dans un petit réseau cela présente des complications.
Il peut être difficile d'avoir du conseil quand on est petit producteur, cela représente un coût trop élevé.
Il est impératif de se former avant de se lancer, autrement plus le temps de le faire après l'installation.

« Investir de manière juste : ne pas trop investir parce qu'après on a trop de charges, on ne peut plus suivre, mais investir suffisamment au tout début »

« Travailler sur sa commercialisation, c'est la clé. Observer les lacunes qu'il peut y avoir sur un secteur. C'est un métier de niche, on ne peut pas être 10 dessus. Sur les PPAM, on n'est pas forcément attendu, ce n'est pas un produit de grande consommation comme du maraîchage. »

Il faut vraiment être très bon sur sa partie commercialisation et sur la qualité des produits. Ne pas hésiter à avoir un peu de souplesse, être assez souple sur l'offre qu'on peut avoir »



SAUGE

② Cyril et Florence VARONE



SAU

SAU : 2,04ha
SAU PPAM 6000m²
Objectif : 1,09ha

53370 - SAINT PIERRE DES NIDS

« C'est à cause de la Mauve. On a plein de mauve qui s'est implantée. On en a planté une fois, puis elle s'est disséminée partout dans le terrain. Et la mauve c'est une super plante, ça nous a aussi ouvert cette voie-là, en voyant que ça pousse bien, que ça ne nécessite pas trop d'intervention ».



HISTORIQUE

Juin 2004 : Installation dans la maison avec 2 ha de terres agricoles.

Septembre 2015 : Les terres sont passées en bio par constat de prairie

FORMATION

- CS PPAM au Lycée Le Fresne (Angers)
- Obtention de **Capacité agricole** à travers un **Plan de Professionnalisation Personnalisé**
- BPREA en formation ouverte à distance



DONNÉES GÉNÉRALES DE LA FERME



- **Type de sol** : Limono-argileux
- **Taux de MO** : 3,7%
- **pH** : 5,6
- **Irrigation/drainage** :
Pas d'irrigation ni drainage
« L'irrigation est interdite dans le cahier des charges des SIMPLÉS, sauf en cas de péril pour les cultures »



- **Main d'œuvre** : 1 UTH
- **Organisation du temps de travail** :
- Été : journée de 12-15h
- Hiver : journée de 7h
- 7j/7 selon le calendrier lunaire (4j off/mois)



DONNÉES ÉCONOMIQUES

Investissements de départ (sans foncier)	15 980 € (semence, terreau, tracteur, petit matériel)
Chiffre d'affaires 2017 (6 mois d'activité)	6 200 €
Charges administratives (cotisations, coût de certification, etc.)	621 €
Coût de transformation (conditionnement, étiquettes, matières premières, etc.)	1 679 €
Résultat net (revenu disponible/an)	3 900€ (vente à partir juillet)

« A partir de 45kg de plantes sèches vendues en vente directe, on couvre les charges d'exploitation. Nous avons l'objectif de vendre 150 à 200kg de plantes sèches »



PRODUCTION

Plantes cultivées : 67 espèces (avec pour objectif une centaine de plantes cultivées/cueillies), mélisse, aubépine, thym, tilleul, bourrache, camomille matricaire, camomille romaine, mauve, marjolaine, angélique, capucine, etc.

Répartition dans le Chiffre d'Affaires :

Pérennes : 50%
Bisannuelles : 35%
Annuelles : 15%

Astuces & gain de temps

« On adapte nos outils et nos pratiques aux cultures »

Exemples de production	Observations du producteur
Tilleul	Problème de gelées tardives + attaques d'insectes l'année précédente en 2017. Fenêtre de récolte compliquée : à partir des premières fleurs on n'a que 4-5 jours pour récolter (fin mai/début juin)
Aubépine	Enorme tri à faire. Et c'est un tri manuel qui se fait à l'œil. Des insectes peuvent venir pondre dans les boutons floraux qui pourraient ensuite éclore dans le sac de stockage.
Mélisse	Sensible au gel puis affaiblissement de la plante. Plante très délicate à la récolte, noircit très facilement.

Passe-pieds enherbés + paillage des cultures

« On ne désherbe pas, on laisse une couche de végétation pour travailler le sol comme on a une terre argileuse. Ou on paille ou on laisse la végétation, ce qui permet un système racinaire et des connexions »



TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION

Produits transformés : Sels aux plantes, sirop, tisane, macération huile

► Objectif de faire des HE et de l'hydrolat

Commercialisation : uniquement en vente directe, à travers des marchés (marchés du terroir, dans des fermes, etc.)

« On veut rester local, et justement avoir le rapport producteur/consommateur. Et c'est pour ça qu'on privilégie aussi la vente directe »

« La définition du prix s'est faite selon ce qui était pratiqué, en comprenant le calcul du prix de revient (mais sans prendre en compte la main d'œuvre) »



CALENDULA



MATRICARE



VISION DE LA FILIÈRE & CONSEILS

Force	Faiblesse
Peu d'intrants, peu d'investissements ont été nécessaires La vente directe permet de mieux maîtriser sa valeur ajoutée Recherche maximum d'autonomie	Temps de travail. Sol limono-argileux, hydromorphe, le temps d'intervention en est limité

« Connaître son sol et son fonctionnement, connaître sa force de travail, aller voir beaucoup de producteurs pour voir comment ils sont organisés, comment ils commercialisent, etc. »

« Il faut connaître la réglementation autour des PPAM et les différentes transformations qui sont possibles »

« Il est nécessaire d'anticiper le volet commercialisation (comment vendre, à quels prix, pour qui, pour quoi, pour quels objectifs) »

« Formation professionnelle indispensable, surtout au niveau des PPAM (herboristerie et agricole) »

« Il est nécessaire d'être en réseau, de ne pas faire un truc dans son coin, parce que sinon on va dans un mur. Il est important d'échanger les savoirs »

③ Frédérique MARCADET

53290 SAINT DENIS D'ANJOU

SAU SAU 50ha
SAU PPAM 1,2ha

« Pour les PPAM, comme on n'avait pas d'outillage, on devait être capable de faire nous-mêmes, de convertir les terres, que ce soit notre entreprise, et d'arriver à un produit fini. De se dire qu'on achète les semences et de se prouver que c'était possible. Que sur une petite surface on peut y arriver, d'arriver à une rentabilité »



HISTORIQUE

2012 : Récupération de terres familiales, cultivées en conventionnelle. Début de la conversion en AB

2016 : Premières productions de PPAM

- Projet d'un GAEC familial
- Statut de chef d'exploitation par VAE



DONNÉES GÉNÉRALES DE LA FERME



- Type de sol : nc
- Taux de MO : 2,4%
- pH : 6,7
- Irrigation/drainage :
Pas d'irrigation ni drainage



- Main d'œuvre : 1 UTH
- Organisation du temps de travail :
- A partir de Février → Mai : 10h/semaine
- A partir de Mai → fin Automne : 15h/semaine



BOURRACHE



DONNÉES ÉCONOMIQUES

Investissements de départ	11 000 €
Chiffre d'affaires 2017	4 500 €
	600 (flacons)*7,50 €
Charges	1 000 €
Coût de production/transformation	450 € (Location d'un alambic 150L, : 3€*150) 500 € : Flacons + étiquettes 40 € : Semences
Résultat net (revenu disponible/an)	3 500 €



PRODUCTION

Plantes cultivées : bleuet (21 ares) et bourrache (1ha)

Productions	Observations de la productrice
Bleuet	Très facile à cultiver, extrêmement couvrante. Rustique. Grand intérêt pour l'Eau florale de bleuet.
Bourrache	Intérêt pour la graine : pression à froid pour en faire une huile cosmétique. Mais l'huile n'est pas encore propre à la consommation à cause des problématiques de cueillette, de tri, de séchage et de conservation des graines avant de les presser à froid. En recherche d'info sur la bourrache. Difficulté de résultat.

Problématique non résolue :

Culture de la bourrache : comprendre ce qui pose problème.

Avec le bleuet essayer de fidéliser une commercialisation, pour vendre le reste de la parcelle, après la première distillation.





TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION

La distillation se fait chez une productrice en Sarthe qui possède un alambic (3€/L).

« A l'origine, c'était vraiment les eaux florales qui nous intéressaient »

Cueillette des sommités fleuries manuelle de 150kg de bleuet = 1 distillation en circuit-court

« Une distillation peut être vendue dans les circuits déjà identifiés. Si j'étais sûre de pouvoir vendre plus, on ferait plus »

« J'ai démarché tous les points de vente du village, j'ai démarré comme ça : à l'office du tourisme, la coiffeuse, même le proxy. Après ça était les circuits courts, tout le circuit de la Ruche qui dit Oui !, puis des magasins spécialisés. Aujourd'hui nous sommes sur 15 points de vente »

« Je pourrai vendre les fleurs, mais j'ai un problème de stockage. J'en ai vendu quelques kilos, alors que je pourrai en vendre bien plus. Mais en réalité, il faudrait là aussi que j'y trouve mon compte, mais les prix proposés ne le permettent pas »

« Il faudrait que je m'équipe davantage, mais le jeu, pour moi, n'en vaut pas encore la chandelle. Et puis pleins de gens font déjà très bien des fleurs séchées ».



VISION DE LA FILIÈRE & CONSEILS

Force	Faiblesse
Besoin de petites surfaces pour en tirer quelque chose. Culture rustique, une bonne valorisation est possible.	Objectif de trouver de nouveaux débouchés et de les pérenniser « J'en ferai 4-5ha si je savais à qui le vendre. » Question du prix : prix inadmissible qui ne rend pas compte du travail Investissements : un séchoir, trieur si possible optique, un alambic.

« Indispensable d'aller faire des stages, passer du temps chez les gens qui le font. Multiplier les expériences/opportunités pour trouver sa PPAM »



BLEUET

4 Jérôme ALLAIN

49170 SAINT-GERMAIN DES PRES

SAU : 1ha
SAU PPAM : 0,5ha

« J'avais le souhait d'évoluer avec la nature tout en créant ma propre activité. Je souhaitais partager mon plaisir des plantes, apporter du soin à la terre, aux gens, et remettre l'herboristerie au goût du jour. Tout en intégrant progressivement une démarche collective avec les collègues installés ou en voie de l'être par des échanges de techniques et de produits (entente sur la commercialisation) »

HISTORIQUE

2008 : Installation près d'Angers avec une maison comprenant 1ha de terrain

2011 : lancement de la production PPAM

FORMATION

Diplôme d'ingénieur agricole
Formation par correspondance à l'ARH
(Association pour le Renouveau de l'Herboristerie)

DONNÉES GÉNÉRALES DE LA FERME

► **Type de sol** : Sol sablonneux, sur une langue d'alluvions de Loire
► **Taux de MO** : 1,7% apport de BRF chaque année/jumier
► **pH** : 6,2
► **Irrigation/drainage** :
2 puits sur la surface près du jardin. Nécessité de l'irrigation en période sèche. Installation d'un réseau pour pratiquer le goutte-à-goutte.

► **Main d'œuvre** : 1 UTH + stagiaires

► **Organisation du temps de travail** :
- 10h/jour - 6j/7, 60h/semaine
« Il ne faut pas plus car une fatigue physique et morale s'installe, à courir après les urgences, tant pour les cultures que pour répondre aux commandes commerciales. Il faut aussi préserver du temps pour la famille. »
1/2 production,
1/4 transformation,
1/4 commercialisation
+ de l'administratif (très chronophage aussi)



FLEUR DE BLEUET

€ DONNÉES ÉCONOMIQUES

Investissements de départ	≈ 25 000 €
Chiffre d'affaires 2016	31 578 €
Charges	Total
	Charges opérationnelles
	Annuité
EBE	16 105 €
Revenu courant	11 625 € (968€/mois)

PRODUCTION

Plantes cultivées : camomille romaine, coquelicot, mauve, bourrache, souci, capucine, matricaire, petite centaurée, bleuet, tournesol (pétale), barbe de maïs, coriandre, aneth (annuel fruit), basilic sacré, basilic grand vert, basilic pourpre, marjolaine, verveine, origan, pensée sauvage, mélisse de Moldavie, persil, verveine, guimauve, angélique, origan, thym, serpolet, sauge, hysope, menthe, mélisse, calament, fenouil, framboisier, monarde, millepertuis, échinacée, etc.

70 % pérennes,
30 % annuelles,

► Les 2/3 du CA est réalisé avec les plantes cultivées
► 1/3 avec la cueillette.

Astuces & gain de temps

« Avec le temps, on se recentre sur les plantes qui se vendent »

« La toile tissée aide bien. Après le sol est meuble et facile à désherber, on diminue quand même bien la pression. Je pense que c'est une bonne technique. Egalement, pendant les 4 mois d'occultation, le sol est simplement travaillé par la faune »

Exemples de production	Observations du producteur
Camomille	Sur toile tissée au moins pour la 1ère année, pas le temps de désherber en pleine saison. Ça prend plus de temps à mettre en place car il faut plaquer la toile avec de la terre afin que les tiges qui se développent en mai/juin n'aillent pas en dessous. Problèmes de liseron et de prêle.
Basilic sacré	Bonne culture pas trop sujette au mildiou, plus résistante que le basilic vert. Plus facile à sécher, on peut la sécher avec la tige. Les autres basilics typés méditerranéens doivent être effeuillés en frais.
Verveine	Selon l'intensité des gels en hiver, se maintient ou pas. Repart généralement des racines mais plusieurs pieds meurent.

Astuces & gain de temps

« Je cherche à ne plus travailler mon sol, ou le moins possible, avec un cultivateur à vitesse réduite, puis le râtelier. Auparavant, j'utilisais une herse rotative sur un motoculteur, mais le passage de ce type d'outil trop rapide n'a pas de bonnes conséquences sur la structure et la vie biologique du sol. Je me suis rapproché d'un maraîcher qui cultive sans travail de sol. Egalement, à chaque travail du sol, on lève les dormances de pas mal de graines »



TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION

Produit final : tisane, eau florale, HE

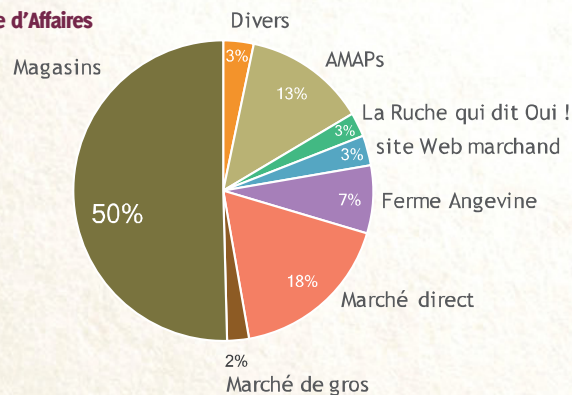
« Le temps de se faire un marché, les choses ne se vendent pas comme ça au départ. En vente directe, il faut créer son marché »

« Je crois beaucoup à ce qu'on puisse faire des gammes larges à plusieurs, qu'on puisse se vendre nos produits mutuellement »

« Le prix de vente : entre rentabilité minimale et acceptation par les acheteurs. Pour moi, ce n'est pas encore assez cher, par rapport au temps de travail. Pour bien vivre de ça, il faudrait que le sachet soit à 8€, aujourd'hui mon prix de marché est à 5,5€ le sachet en mélange de plantes. Il faut compter qu'avec l'expérience et des investissements judicieux on puisse gagner en efficacité. »

« Il est nécessaire d'estimer son coût de revient afin de pouvoir négocier les prix d'achat avec les grossistes (qui cherchent toujours à obtenir les prix les plus bas) ou les magasins (lesquels sont plus compréhensifs et peuvent informer leur clientèle sur les raisons de ces prix) »

Répartition du Chiffre d'Affaires



VISION DE LA FILIÈRE & CONSEILS

Force

Le local a le vent en poupe
Méfiant envers la médecine allopathique, les gens reviennent de plus en plus aux médecines douces, avec en toile de fond une certaine nostalgie des herboristeries d'antan. C'est bien pour nous, c'est une vraie force

La force est aussi dans le collectif : pour aller vite, il faut partir seul, mais pour aller loin, il faut commencer par réfléchir à plusieurs pour s'engager ensemble. C'est long mais ça paye tant qu'il règne un bon esprit

Faiblesse

Prix des produits : avec un marché encore mondialisé dont on ne peut se dédouaner complètement, les prix pratiqués sont en dessous du prix de revient réel. Les paysans herboristes sont encore à la marge en termes de volume de production.

La réglementation : On est brimés, on pourrait vendre beaucoup si on avait le droit de mettre les allégations thérapeutiques. C'est une contrainte majeure. Le flou réglementaire et l'œil méfiant des pharmacies impliquent aussi un inconfort avec lequel il faut vivre

« En termes de commercialisation, il faut assez vite se mettre dans un réseau. Il est difficile de tout faire tout seul tant les compétences requises sont variées.

Il faut aussi connaître ses capacités physiques pour la culture et cueillette, essentiellement manuelles ; pour vivre, il faut parvenir à réaliser 250kg de plante sèche par an »



CUEILLETES DE CALENDULA, BLEUET ET MAUVE DE MAURITANIE

5 Marie BOUCHER

44140 - BIGNON

SAU

Surface : 4,8 ha
Surface PPAM : 0,8 ha

« J'avais le souhait d'être herboriste, j'ai toujours travaillé autour des plantes médicinales. Je souhaitais aussi être à mon compte et continuer l'engagement de mon grand-père, qui cultivait déjà des PPAM depuis les années 1960 »



HISTORIQUE

2010 : Installation sur Ile d'Yeu en tant que cotisante solidaire

FORMATION

Diplôme Master valorisation chimique et biologique du Végétal

2011/2012 : Possibilité de reprendre des terres familiales conduites en AB depuis 1967

2015 : Installation avec le statut de chef d'exploitation



DONNÉES GÉNÉRALES DE LA FERME



► **Type de sol :** Hydromorphes, limoneux. Sol travaillé en maraîchage biologique avec des rotations pendant 40 ans

► **Taux de MO :** nc

► **pH :** 6,8

► **Irrigation/drainage :**

- Terres drainées

- Quasiment pas d'irrigation sauf sur la camomille, et aspersion rotative sur les annuelles (surtout les basilics).

► **Main d'œuvre :** 1 UTH

► **Organisation du temps de travail :**

- Hiver 9-17h ☺

- Été 7-19h (7j/7)



PRODUCTION

Une cinquantaine de plantes cultivées : thym, romarin, verveine, hysope, lavande, thym citronné, sauge, mélisse, menthe poivrée, menthe verte, camomille romaine, échinacée, valériane, calendula, basilic, basilic cannelle, matricaire, marjolaine à coquille, basilic petite feuille, etc.

Exemples de production	Observations de la productrice
Verveine	Problème de gel, avant sous tunnel nantais. Essai avec une double couverture et du P17 dessus. Envie de la cultiver comme une annuelle.
Thym	Pas de récolte la 1 ^{ère} année, pas de coupe trop tardivement à la fin de la saison sinon trop fragilisé. Attention à la coupe. 3-4 ans, rotation + rapide sur le thym. Besoin d'anticiper.

Astuces ☺ gain de temps

« Achat d'outils tractés. Mise en place de la Bâche tissée sur certains rangs, limite énormément le temps de désherbage. Effeillage au hache paille (qui sera bientôt mécanisé) et non manuellement. »

Problématiques non résolues

« Des difficultés dans la construction des rotations avec l'intégration des plantes bisannuelles. Problème de désherbage pour la menthe et mélisse, qui ne vont pas sous les bâches tissées. Trop de plantation à faire au printemps : c'est compliqué, les plantes restent longtemps en mini-mottes. »



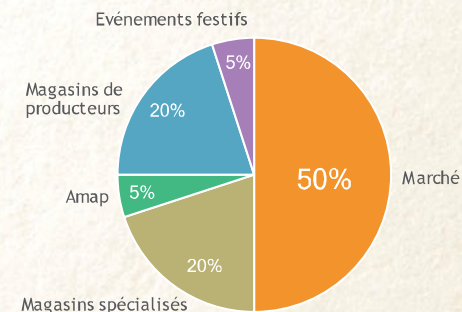
TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION

Objectif : 300 kg plantes sèches/an

► En 2017 200kg de plantes sèches produites.

« Principalement en vente directe. Avec les boutiques, difficulté de négocier les marges. L'entreprise est prévue pour un prix de VD »

Répartition du Chiffre d'Affaires





VISION DE LA FILIÈRE & CONSEILS

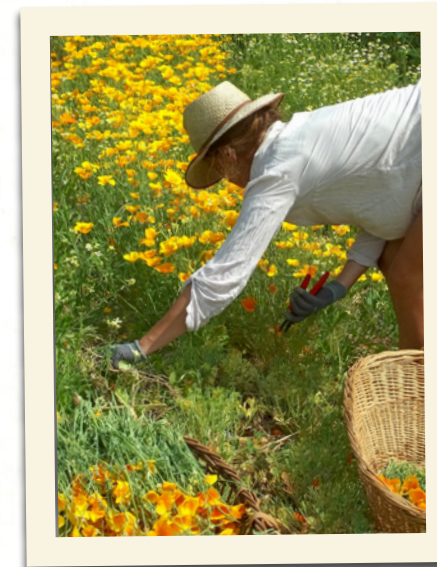
Force	Faiblesse
Il existe une grosse demande de la part du marché, ce n'est pas nécessaire de beaucoup communiquer. On est tous en rupture Il existe un fort attrait du produit.	Il est nécessaire de sortir de la quantité pour assurer ses charges et un revenu. Faire attention à ne pas trop se diversifier. Il y a beaucoup de postes de travail, cela peut vite devenir trop énergivore. Travailler en association avec d'autres producteurs.

« Trouver un réseau pour s'associer et s'épauler sur la production. Si des jeunes s'installent, qu'ils trouvent ou créent un réseau. Un réseau d'informations et d'échanges sur les cultures : savoir qui appeler quand une plante est malade, comment rééquilibrer son sol, etc. »

« S'organiser en production selon les types de sol de chacun et les facilités qu'on peut avoir sur certaines cultures, l'idéal serait de se spécialiser et regrouper les ventes »

« La mécanisation du travail du sol favorise la rotation des cultures. Ne pas avoir peur de se mécaniser plus que ce qu'on voudrait, autant pour gagner du temps que pour ménager son corps »

« Sur ce type d'exploitation, c'est primordial de ne pas être endetté et de limiter ses charges, d'être le plus autonome possible. »



ESCHSCHOLTZIA



CAMOMILLE ROMAINE

6 Mathilde BEAUDOUIN

44680 SAINT-HILAIRE-DE-CHALÉONS

SAU 5,43 ha en bio
0,88 en conversion
1140m² en abris froid
1,5ha de légumes PC
SAU PPAM 1000m²

« J'ai suivi la formation d'herboriste avec l'ARH de 2009 à 2011, au départ par intérêt personnel, sans penser à produire. Puis j'ai pu mettre à profit ensuite mes connaissances dans la culture des PPAM »



HISTORIQUE

2012 : stage paysan créatif avec la CIAP

Juillet 2013 : installation du conjoint

Octobre 2013 : Conjointe collaboratrice

Aujourd'hui : 2 ateliers, PPAM + Maraîchage Biologique

Courant 2018 : montage du GAEC

FORMATION

2009 - 2011 : Formation ARH



DONNÉES GÉNÉRALES DE LA FERME



► **Type de sol :** limono-sableux avec de l'argile à 15-20cm peu de profondeur

« Nos terres ne sont pas très hospitalières, très humides. Elles ressuient très mal, et un des côtés est en zone humide. Les plantes de garrigues souffrent du trop d'eau l'hiver, je les ai mises sur planches permanentes butées ».



► **Main d'œuvre :** 1 UTH sur l'atelier PPAM

► **Organisation du temps de travail :**

- Janvier → Mars : 15-20h/semaine
- Mars → Septembre : 40h/semaine en extérieur
- Octobre → Novembre 40h/semaine (transformation mise en sachet, entretien du jardin)
- Décembre : 70h/semaine (marchés)



BLEUET



DONNÉES ÉCONOMIQUES

Investissements de départ	12 000 € (sans le foncier) Serre de plants et plantation 300m ² (5€/m ²) 2000 € d'occasion avec une bâche neuve + séchoir
Chiffre d'affaires	22 400 € de CA pour 160kg de vente (dont 95kg de production propre) 13 300 € CA 9 100 € CA (achat-revente)



PRODUCTION

Plantes cultivées : une quarantaine (verveine, menthe poivrée, basilic, etc.)

Exemples de production	Observations de la productrice
Verveine	Aime être irriguée. Une bonne fumure fait la différence. Une bute avait été paillée pas l'autre, il y avait une différence dans la croissance de la plante, grâce à l'humidité gardée par le paillage.
Menthe Poivrée	Bonne fumure, pas paillé. Un peu de miscanthus (préférable à la paille, broyé, plus ligneux, similaire au BRF, + intéressant que la paille, se dégrade beaucoup moins vite). Pas d'entretien sur la menthe, une plantation très serrée permet que rien ne pousse.
Basilic, le grand vert	Fumure importante, plante à plusieurs coupes S'est bien plu sur du miscanthus.



BLEUET



TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION

Produits finis : Sirop, Tisane, Pesto. Transformation des légumes en chutney, piccalilli, coulis de tomate.

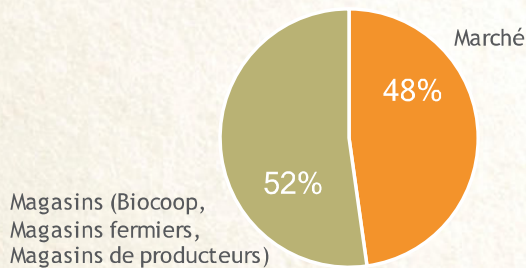
« Je prends plaisir à faire de la vente-directe : parler du boulot qu'on réalise, sensibiliser les gens sur les plantes médicinales »

« Au départ je ne faisais que de la vente-directe, et je me suis un peu lassée du temps passé par rapport au volume écoulé. Puis j'ai commencé à démarcher des magasins.

Et aujourd'hui je n'ai pas à prendre plus de VD que ce que j'ai déjà. Je vais plutôt démarcher davantage de magasins, je baisse un peu du prix de vente, mais c'est quand même plus intéressant au niveau des commandes »



Répartition du Chiffre d'Affaires



VISION DE LA FILIÈRE & CONSEILS

Force	Faiblesse
Bonne demande de la PPAM en bio, il y a de place pour d'autres producteurs. « En produisant plus, je ne pense pas que j'aurai des problèmes d'écoulement »	Au niveau de la cueillette sauvage, grosse production sur une marge de manœuvre qui est courte, ça tombe toujours à un moment tendu sur les récoltes des plantes cultivées. Temps de désherbage très important quand on travaille sans toile tissée.

« Il est important de faire des stages avant de s'essayer »

« Important d'avoir l'irrigation »

« Ne pas avoir des grosses exigences de rémunération au démarrage. Il faut quand même créer son réseau, ça demande un peu de temps »

« Il ne faut pas trop non plus partir dans tous les sens, on peut vite perdre beaucoup de temps »

7 Pauline DOMINICY

85220 COEX



« Je suis partie au MIN de Nantes pour voir comment fonctionnaient les aromatiques en frais. Je voulais travailler en frais soit sur les aromatiques soit sur les fleurs comestibles. J'ai été bien accueillie là-bas et ils m'ont expliqué tout le fonctionnement. J'ai vu qu'à l'époque, il y a 5 ans, il n'y avait rien en bio. J'ai vu la provenance des produits, et je me suis dit qu'il y avait des grandes possibilités »



HISTORIQUE

2014 : prêts de 2 000m² pour tester le projet, gestion en permaculture

Fin 2015 : Conversion bio

Septembre 2018 : installation définitive

FORMATION

De formation horticole,
botaniste passionnée



DONNÉES GÉNÉRALES DE LA FERME



- **Type de sol :** Argileux avec des résidus de sable, près des côtes
- **pH :** 7%
- **Irrigation / drainage :**
 - Peu d'irrigation en permaculture.
 - Terre rehaussée avec des tranchées qui aident au drainage



- **Main d'œuvre :** 0,8 UTH

« Il faut très peu de terrain pour les fleurs. Un pied produit énormément. Ce n'est pas comme une aromatique, où on l'a cueilli et après il faut attendre qu'elle repousse. Avec la fleur, tous les jours il y a une floraison »



DONNÉES ÉCONOMIQUES

Plan de financement établi en 2015

Investissements de départ : matériel informatique, serre, véhicule, balance homologuée, petits matériels de conditionnement	15 780 €
Résultat net (revenu disponible/an)	600 €/mois (objectif sur les premières années)



PRODUCTION

Fleurs cultivées : 26 espèces cultivées

Exemples de production	Observations de la productrice
Bourrache	Ça dépend de la chaleur, tout le temps en fleurs depuis avril 2016. Ne s'est pas arrêtée de fleurir à cause des températures. Se resème facilement, apporte beaucoup en biodiversité, plante très intéressante.
Capucine	Très productive, se resème très bien. La variété jaune est plus agressive et concurrence la variété orange.
Fuchsia	Virose sur les fuchsias, 2 ou 3 plants malades, c'est une production inquiétante. Lors de la bactériose, il est nécessaire de brûler le pied.
Primevères	Mangées par les limaces, mise en place de 2 canards qui vont nettoyer le terrain à partir d'avril.
Ail des ours	Marche très bien, mais lorsque les températures sont trop douces, elle commence déjà à sortir, 4 à 5 semaines d'avance.

« Autour des rectangles, afin d'éviter que l'herbe ne se propage, mise en place des vivaces côte à côte.

Certains plants empêchent les adventices de se développer. La mise en place de BRF (bois raméal fragmentés) réduit fortement le temps de désherbage »

Astuces & gain de temps

Le travail en permaculture se fait sur rectangles de terre rehaussés, 2m*3 étudié afin de pouvoir aller au milieu (selon la longueur de la jambe)



TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION



« Le marché des fleurs comestibles est très aléatoire, la fixation des prix se fait en lien avec les restaurateurs. Je vendais les produits sous pochons entre 2 et 4,5€ suivant les végétaux »

« Souhait de travailler uniquement avec des restaurateurs, des pâtisseries et des traiteurs, et uniquement en frais »

Pauline réalise des Portes Ouvertes à l'intention des professionnels et crée des fiches techniques sur les fleurs comestibles à diffuser auprès des professionnels pour mieux connaître cette production, un livre est en cours de réalisation.

Egalement des Portes Ouvertes pour le grand public mais uniquement dans un but de faire connaître davantage les fleurs, pas avec le souhait de leur en vendre.

« La commercialisation est très locale, je livrais dans la journée la cueillette du matin »



VISION DE LA FILIÈRE & CONSEILS

Force	Faiblesse
Grosse demande du marché. Très peu de concurrence. La parcelle a 50% d'ombre, des restaurateurs apprécient de travailler avec des variétés qui poussent à l'ombre (+ goûteuse, comme par exemple les bégonias, les violettes, etc.)	Production contrainte aux aléas climatiques

« Importance d'être bien situé dans un réseau de commercialisation pour identifier à l'avance ses partenaires économiques »

« Importance de la formation. Proposer des trajectoires de formation adaptées aux conditions des porteurs de projet, ne pas avoir un accompagnement monolithique »

« Je souhaiterais un groupement sur les fleurs comestibles, nous sommes peu de producteurs dans les environs »



8 Bruno ROCHE

SAU

SAU 35ha
SAU PPAM 2ha

49600 BEAUPRÉAU EN MAUGES

« Nous cherchions des terres pour revenir en Anjou et créer une activité de maraîchage mais nous n'avions pas prévu autant de surface, c'est l'occasion et la rencontre avec Bernard [l'ancien propriétaire] qui a fait aboutir ce projet, la reprise des volailles a conforté la reprise et la culture des PPAM en bio fait partie de l'histoire de la ferme alors pourquoi ne pas tenter l'aventure ? »



HISTORIQUE

2011 : Création du maraîchage bio dans le Nord

2016 : Déménagement dans le Maine-et-Loire, en recherche de terres maraîchères

fin 2016 : Salarié sur une ferme en PPAM/GC/élevage canards prêts à gaver (non AB) dans le cadre d'une transmission

Aout 2017 : Transfert de siège social

Novembre 2017 : Reprise des terres avec en projet d'y développer un atelier maraîchage pour intégrer l'AMAP de Beaupreau en GAEC.

► Les terres sont certifiées AB par l'élevage.

FORMATION

Bac pro formation horticole
en formation pour adulte.

DONNÉES GÉNÉRALES DE LA FERME

► **Type de sol :** Limon avec peu d'argile, beaucoup de schiste dans le bas► **pH :** 6,5► **Irrigation / drainage :**

- Terres irrigables, gestion de l'eau à travers une association syndicale d'irrigation.

- Quota de 30 000m³/an = 8 000€ frais fixes annuels pour l'eau.► **Main d'œuvre :** 1,7 UTH. A terme 2 UTH en fin d'année

CATAIRE



DONNÉES ÉCONOMIQUES

Investissements de départ	Hors frais foncier et frais d'irrigation 56 000 € (tracteurs, enrouleur irrigation, petit matériel)
Chiffre d'affaires 2017	40 000 € toutes cultures hors élevage
Résultat net (revenu disponible/an)	12 000 € de revenu annuel/ UTH (Estimation construite avec les autres ateliers de la ferme)



PRODUCTION

Fleurs cultivées : menthe (1ha) et cataire (1ha)

Productions	Observations du producteur
Menthe	Il y a beaucoup de perte à la récolte. On utilise une petite ensileuse tractée pour les PPAM, elle couche les plantes et 1/3 est laissé dans le champ. On a récolté une autre variété avec une autochargeuse, ce n'était pas satisfaisant non plus.
Cataire	Je manque de références pour la culture sur les rendements car mise en place de la culture en 2017 et la 1 ^{ère} récolte se fera à l'été 2018.

Astuces ☞ gain de temps

« On ne se laisse pas dépasser par l'enherbement dans une culture, quand ça devient ingérable, je pense qu'il vaut mieux la détruire. Pratiquer la rotation avec des prairies favorise des terres plus propres, j'ai déjà testé en maraîchage »

« Je souhaiterais tester une idée qui m'a été soufflée par des collègues : Planter la menthe dans un couvert végétal, faire manger le couvert par des moutons qui n'aiment pas trop la menthe. C'est un essai à mettre en place »

« Pour les récoltes, on a beaucoup de progrès à faire notamment en mécanisation car je ne suis pas encore convaincu par les outils que j'ai vu fonctionner jusque-là »



TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION

Livraison en plantes fraîches à Anjou Plante, lors des grosses récoltes

Autrement, il y a un petit séchoir sur place lors quantités plus petites, présence de 2 fours à tabac sur la ferme, puis le transport se fait en big bag à la coopérative.



VISION DE LA FILIÈRE & CONSEILS

« Ne pas croire que parce qu'on est en bio tout le monde va rappliquer. Il faut aussi trouver son mode de commercialisation. Je trouve que c'est ça le plus compliqué. Il ne faut pas hésiter à adhérer aux structures qui peuvent accompagner les projets et créer des échanges avec les collègues type CIVAM, GAB... »

« Je ne suis pas un spécialiste des PPAM, ce que je vois c'est qu'en bio, c'est quand même particulier. C'est pas mal de boulot et notamment en désherbage, surtout sur des cultures qui durent 3-4 ans comme la menthe. »



MENTHE VERTE



MOUTONS DANS LA MENTHE



9 Catherine MAHÉ

SAU SAU 108 ha
SAU PPAM 2,5 ha

53160 SAINT-THOMAS DE COURCERIE

« Je travaillais déjà autour de l'agriculture, en amont ou en aval. J'ai eu envie de produire des plantes médicinales BIO pour le négoce. Je ne voulais pas faire des paquets de tisane ni vendre au marché. Je voulais m'engager dans une culture technique »



HISTORIQUE

2015 : se ré-oriente en agriculture

Juillet 2016 : entrée dans le GAEC des Rossignols (polyculture-élevage), à l'issue du stage paysan créatif (CIAP)

► Ferme en bio depuis 20 ans

2018 : Référente professionnelle PPAM de la CAB et de la FNAB

FORMATION

Ingénieure agronome
AgroParisTech



DONNÉES GÉNÉRALES DE LA FERME



- **Type de sol** : sablo-limoneux, sous-sol granitique (très bien pour les PPAM)
- **Taux de MO** : 4 %
- **pH** : 6,5
- **Irrigation / drainage** : Non, pas de réserve d'eau.



- **Main d'œuvre** : sur le GAEC : 4 personnes (3,3 UTH) dont 0,8 UTH pour l'atelier PPAM + des saisonniers.

Pour la campagne 2017 de mai à juin 4 personnes à temps complet, suite à une grosse problématique de désherbage.



CAMOMILLE ROMAINE, MÉLISSE, ESCHOLTZIA



DONNÉES ÉCONOMIQUES

Chiffre d'affaires campagne 2017	50 000 €
Charges	39 000 €
Coût de production	27 000 € (½ MO saisonnier, ½ = mécanisation, graines, énergie séchoir)
Annuité (amortissement)	12 000 € (séchoir + distillerie)
Résultat net (revenu disponible/an)	11 000 €

« Les PPAM s'insèrent dans les rotations de la ferme, les 2,5 ha sont rentables pour 0,8 ETA »



PRODUCTION

Plantes cultivées : camomille romaine, mélisse, menthe poivrée, bleuet, pavot de Californie.

Exemples de production	Observations de la productrice
Camomille	En amont de la distillation une récolte de fleurs serait possible et ne nuirait pas au rendement en huile
Bleuet	Culture intéressante mais le marché est fragile
Pavot de Californie	« Pas si facile que ça, on ne va peut-être pas en refaire. Les prix du marché ont considérablement baissé. D'autres producteurs du côté de la Vendée en cultivent avec des semis tardifs et de l'irrigation ; ils font de très bons rendements. Nous ne sommes pas compétitifs » Plante difficile à sécher, un peu cireuse, culture extrêmement salissante pour les terrains. Pas de maladie observée, adventices gênantes (pissenlit)

Problématiques non résolues

Récolte à la faucheuse : « la faucheuse coupe assez près du sol, et dépose les plantes au sol ; les plantes se salissent. Si le rang est assez fourni, ça va car elles sont déposées sur d'autres plantes. Par exemple pour la menthe en première année la densité est trop juste, on n'arrive pas à l'avoir propre. Et s'il y a des tiges qui courent par terre, comme la menthe ou la camomille, une partie n'est pas récoltée, on perd jusqu'à 20% de plantes. Conséquence : une perte de rendement, puis des difficultés pour nettoyer la culture après. Ce n'est pas une méthode de récolte idéale »

Astuces & gain de temps

« Il ne faut pas hésiter à mettre assez de monde pour désherber très tôt, plutôt que laisser une situation se dégrader et puis devoir mettre beaucoup de monde pendant très longtemps, et que cela devienne très dur. Intervenir très tôt, au niveau plantule 2 cotylédons si c'est possible. Prendre de la main d'œuvre en tout début de problème plutôt qu'en rattrapage revient beaucoup moins cher »

« Maintenant, on essaye d'implanter plus tôt les cultures pour qu'elles s'enracinent rapidement et qu'on puisse passer la herse-étrille le plus tôt possible ».



TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION

« Aller au-devant des clients, ne pas attendre qu'ils viennent. Chercher à rencontrer des clients »

Choix de privilégier la vente en négoce :

Huiles Essentielles, Hydrolat, Plantes séchées en big bag (100 à 200kg)

Construction d'un séchoir solaire (type séchoir en grange) pour sécher les plantes

« Conseil pour les systèmes diversifiés : envisager de s'approvisionner, au moins dans un premier temps, auprès de ceux qui font du demi-gros, comme nous, pour diminuer la charge de travail et se concentrer sur les plantes les plus techniques »

Pour trouver des clients :

visite sur les salons qui vendent des produits naturels, pour repérer des marques ;

implication dans le réseau des producteurs de PPAM de la CAB des Pays de Loire.



DISTILLATION DE CAMOMILLE ROMAINE



VISION DE LA FILIÈRE & CONSEILS

Force	Faiblesse
Ressources matérielles et humaines dans le GAEC, beaucoup de technicité en culture des collègues. Propreté des terrains de la ferme. Positionnement sur le marché du demi-gros qui offre de nombreux débouchés.	Jeunesse du projet. Avec ces plantes particulières tout est à découvrir. Les erreurs en culture se rattrapent à la main. Il faut être capable d'inventer des outils et de les construire soi même.

« Il fallait que l'atelier soit compatible avec les outils déjà présents sur la ferme »

« Ne pas négliger dans la construction du projet la part de main d'œuvre qu'il faudra forcément mettre. Le temps de travail est toujours beaucoup plus important que ce qu'on imagine, ne pas commencer trop de plantes à la fois. »

« Faire attention au calendrier, bien planifier sa charge de travail. On peut même multiplier par 3 ce qu'on imagine. On se retrouve vite à avoir tout à faire au même moment »



10 Claire GENTIL-EPINEAU

SAU : 5ha
SAU PPAM : 3ha

79100 - SAINT-LEGER DE MONTBRUN

« Etant dans un territoire, où il n'y avait pas de PPAM, je voulais faire aussi un peu de circuit court, car la demande était là, et je n'avais pas de concurrence dans la région. Maintenant je ne m'étale pas beaucoup, je reste dans le coin, car ça reste une activité qui prend beaucoup de temps »



HISTORIQUE

2015 : Installation

2016 : Certification AB des terres

FORMATION

Technicienne de laboratoire en chimie
BPREA

« Moi je suis chimiste, si j'ai voulu me lancer dans l'agricole, c'est que j'en avais marre de la chimie. Je connais très bien l'impact des produits chimiques. Il était hors de question d'être en agriculture conventionnelle »



DONNÉES GÉNÉRALES DE LA FERME



► **Type de sol :** Argilo-calcaire, terre profonde, sablonneux à certains endroits

► **Irrigation / drainage :**
Irrigation au puit (max 1ha)

► **Main d'œuvre :** 1 UTH

Organisation du temps de travail :
- 35h/semaine durant l'hiver (7j/7)
- 70h/semaine l'été.
► Moyenne de 50 h/semaine/an



VERVEINE ODORANTE ET MAUVE DE MAURITANIE



DONNÉES ÉCONOMIQUES

Investissements de départ	30 000 € (Prêt) + 5 000 € (Prêt NACRE) € (matériel séchoir et plants)
Investissements au cours de l'activité	3 000 € (Récolteuse)
Chiffre d'affaires	20 000 €
Charges	10 000 - 15 000 €
Coût de production	10 000 €
Annuité	5 000 €



PRODUCTION

Plantes cultivées : 15 à 20 différentes.

camomille romaine, menthe poivrée, menthe douce, verveine, mélisse, basilic mauve, thym commun, thym citron, sarriette, hysope, soucis, Radis noir, reine des prés, sauge, plantain, lavande, vigne rouge, basilic, mauve, radis noir, etc.

Exemples de production	Observations de la productrice
Mauve	Culture principale, forte demande sur la mauve. Pérenne conduite comme une annuelle, intérêt pour le temps de désherbage. Plus simple de ressemer que de désherber. Pas d'irrigation donc qu'1 coupe.
Basilic	Tombé malade après la 2 ^{de} coupe (stress ? mildiou ? pas d'humidité à l'époque) après la 1 ^{re} coupe.

Astuces & gain de temps

« J'ai changé de bineuse, parce que ma première bineuse, chaque fois que je voulais régler l'écartement de mes dents, il fallait que je prenne une clé, que je desserre tout, que je resserre tout. Et quand tu bines une menthe où ton rang fait 30 cm de large et que tu bines un jeune plant qui n'a pas le même écartement.

On a pris une houe où tu tournes la manivelle et en 30s tu as réglé ton rang, tu n'y passes pas 5min à chaque bout de rang »





TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION

« La vente directe c'est intéressant. Parce que quand tu vends à un négociant, tu ne sais pas où part ta plante, tu ne sais pas si elle va dans l'alimentaire, dans la cosmétique, si elle part dans l'extraction. Alors que la VD tu as ce retour, tu sais aussi ce qu'elle devient. C'est aussi plaisant »

90% du CA en négoce et 10% en circuit-court.

Choix de départ : travailler avec un négociant qui fournit un cahier des charges à respecter (bonnes pratiques de culture et de séchage, traçabilité, étiquetage, absence d'allergènes, etc.)

Fixation des prix : en fonction du marché.

Difficile de calculer son coût de revient.

« Des fois, il ne vaut mieux pas calculer son coût de revient. Ça dépend sur quelles plantes en fait. Des fois, ça en devient invendable si tu calcules ton coût de revient. Il faut être réaliste »



CAMOMILLE ROMAINE ET ...AUTRES PLANCHES RÉCOLTÉES



VISION DE LA FILIÈRE & CONSEILS

Force	Faiblesse
Il y a de la demande particulièrement pour les PPAM Bio. Lors de la phase de conversion, difficultés à trouver des débouchés.	Les prix sont cassés entre producteurs. Les gros producteurs cassent leurs prix, les petits sont obligés de s'aligner sur les prix du marché, les prix proposés. Manque de marge manœuvre sur les prix. Il faut choisir ses débouchés. Par exemple, une herboristerie où les prix pratiqués sont corrects mais en retour demande un travail plus minutieux, qui nécessite plus de temps en main d'œuvre

« Il faut être réaliste, c'est beaucoup, beaucoup de travail. Il faut connaître le volume d'activité, être motivé et courageux »

« Il est important de regarder où on s'installe. Il faut connaître le réseau de producteurs voisins pour partage, prêt de matériel, etc. »



11 Daniel VILLENEUVE

SAU
SAU 115 ha
SAU PPAM 10 ha

85570 - PETOSSE

« Les PPAM sont une culture technique, mais dès lors que vous êtes dans une démarche objective, vous arrivez assez facilement à trouver des solutions »



HISTORIQUE

1986 : installation sur 25 ha

1992 : 115 ha

2001 : fin de la conversion AB

2017 : Début atelier PPAM

« La difficulté en bio, c'est que vous allez avoir un moment donné des conditions qui font que si vous n'êtes pas là au bon rendez-vous, au bon moment, l'amplitude elle peut être de 1 à 10. C'est à dire qu'un champ qui est propre peut le rester avec quelques applications méthodiques, mais qui peut devenir très sale très rapidement »



DONNÉES GÉNÉRALES DE LA FERME

- **Type de sol :** Argilo calcaire
- **Taux de MO :** 3%
- **pH :** 7,5
- **Irrigation / drainage :**
 - Irrigable, 70 000 m³
 - 35 ha de possibilité d'irrigation (2000 m³/ha)
- **Main d'œuvre :** 2 UTH + salariés



MÉLISSE



DONNÉES ÉCONOMIQUES

« L'investissement de départ, c'est vraiment les plants : beaucoup de temps lors de la plantation, 3000-4000 €/ha »

« Le savoir-faire s'acquiert avec la technologie, cela permet de développer des cultures intéressantes sans imaginer à y passer des heures et des heures. Nos exploitations ne sont pas faites pour qu'on y passe des heures et des heures »



PRODUCTION

Plantes cultivées : menthe, mélisse, verveine en prévision.

Productions	Observations du producteur
Menthe	Peu d'historique sur la culture, fort besoin d'eau. Il faut arriver à régénérer sa plante, elle s'autoconcurrence elle-même. Un moment donné, quand la plante pousse, le rhizome envahit tous les lieux et si elle n'a plus de place, la plante devient toute chétive et toute petite. Il faut arriver à la casser pour la reproduire. Pousse dans la vase, il faut que le terrain soit meuble
Mélisse	Différence dans les variétés, celle choisie est très sensible aux variations de température

Problématiques non résolues

Échec dans le thym « On nous avait conseillé une plantation à l'automne. Ce fut très problématique, on ne peut pas intervenir de tout l'hiver. Les adventices en profitent. J'ai décidé de tout retourner pour ne pas passer l'été à désherber et tenter de rattraper la culture »

Re-essayer le thym, dont les besoins en eau sont plus faibles avec une densité plus importante pour concurrencer les adventices.



TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION

Collaboration avec un grossiste qui achète toute la production et qui possède un séchoir, avec un contrat pluriannuel sur plusieurs cultures.



VISION DE LA FILIÈRE & CONSEILS

Force	Faiblesse
La menthe est une plante rustique avec des possibilités de se rattraper selon le nombre de coupes.	Encore beaucoup de choses à développer sur la technique en bio.



« L'idée générale du producteur, quand il se lève le matin, il faut qu'il ait :

- la météo, avec le temps qui fait,
- le temps qui va faire,
- et le temps de se dire qu'est-ce qu'on met en équation en face (quel type d'intervention on a à faire, comment on va la projeter, etc.).

Vous allez voir vos champs le matin et en fonction de tout ça, vous faites un calendrier préétabli.

Mais c'est très important d'aller voir ses champs, souvent, très souvent. »



12 Mélanie PETITEAU

LE GRAND CORMIER,

49120 - CHEMILLÉ

SAU SAU 22 ha
SAU PPAM 5 ha (Objectif 10,5)

« Dans mon parcours professionnel, j'ai travaillé en saison dans l'expérimentation. Dans le coin, l'ITEIPMAI à Chemillé fait de l'expérimentation. J'y ai fait des saisons et les PPAM m'ont beaucoup plu. Puis la formation [CS PPAM du Lycée du Fresne] s'est présentée. Ça m'a plu. Ça faisait 15 ans que j'étais salariée, j'ai eu envie de faire mon truc à moi »



HISTORIQUE

2016 : Stage d'1 an en tant que paysan créatif (CIAP) pour encadrer la transmission

FORMATION

BTS Agricole, Technologie du végétal
CS PPAM au Lycée du Fresne

Septembre 2017 : Installation sur des terres menées en bio depuis 1998

Point sur la CIAP : la coopérative d'installation en agriculture Paysanne.

« Je recommande de passer par la CIAP pour réaliser un stage paysan créatif. Ça permet de connaître le réseau autour de la ferme. Quand tu connais les gens, c'est plus facile. Puis tu n'arrives pas tout seul, tu arrives par quelqu'un, ça aide. »



Le stage paysan créatif, permet d'ancrer son projet localement et mobiliser les ressources du territoire au service de l'installation (accès au foncier, débouchés commerciaux, entraide...)

+ d'infos sur : <http://www.jeminstallepaysan.org/>



DONNÉES GÉNÉRALES DE LA FERME

- **Type de sol :** Limono-argileux.
- **pH :** 6,5
- **Irrigation / drainage :**
le drainage a été posé depuis plusieurs années et 15ha sont irrigables et gardés pour les PPAM.
- **Main d'œuvre :** 1 UTH
avec la prévision d'embaucher des saisonniers en période de pleine activité (Printemps/Eté)
Organisation du temps de travail :
 - 10h/journée en temps de désherbage.
 - 50h/semaine min en grosse période
 - Hiver : Beaucoup plus calme



« L'idée c'est de ne pas trop travailler le weekend, mais ça peut arriver »



DONNÉES ÉCONOMIQUES

Investissements de départ	90 000 €
Chiffre d'affaires	30 000 € (objectif)
Charges	
Coût de production	NC
Annuité	13 000 €/an (remboursement sur 7 ans)
Résultat net (revenu disponible/an)	SMIC/mois (objectif)



PRODUCTION

Plantes cultivées : camomille, menthe poivrée, sauge, romarin, rose de Provins, cassis, reine des prés

Astuces ↻ gain de temps

« Pour le désherbage ce qui va faire gagner du temps c'est d'intervenir au bon moment, et avec assez de monde. Il vaut mieux être assez de monde, au moment où il faut ».

Problématiques non résolues

« Dans l'idée, j'aimerais bien me passer du labour. Mais en bio c'est compliqué.

Au niveau des mauvaises herbes derrière, tu es quand même bien embêtée quand tu ne laboures pas. C'est un peu la problématique, parce que pour la vie de ton sol, le labour ce n'est pas top »



ROSE DE PROVINS



TRANSFORMATION & COMMERCIALISATION

Wracs de plantes séchées vendus en demi-gros.



VISION DE LA FILIÈRE & CONSEILS

Force	Faiblesse
Demande croissante des PPAM en bio	2 marchés très différents, Marché direct (tisane) consommateurs locaux pour les petites quantités de production avec une qualité manuelle Marché en gros avec des produits mécanisés en non local, concurrence internationale avec des prix mondiaux.



CAMOMILLE ROMAINE

Pour conclure ce guide, la CAB Pays de la Loire souhaite tout d'abord remercier chaleureusement l'ensemble des producteurs(trices) du réseau bio, acteurs(trices) majeurs(es) de ce guide, qui ont accepté de partager et transmettre leurs savoirs et savoir-faire pour ce projet. Leur enthousiasme et leur disponibilité ont été primordiaux pour le bon déroulement de la collecte de témoignages.

Nous remercions aussi les acteurs de la filière qui ont accepté d'apporter leur expertise à ce guide dans l'objectif d'enrichir l'analyse de cette filière PPAM Bio.

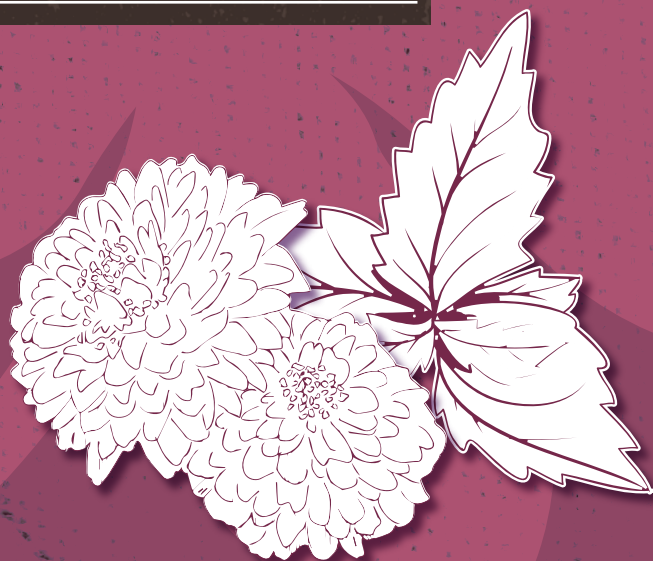
Nous tenons également à remercier et à souligner la compétence et la disponibilité des membres du comité de pilotage composé de producteurs(trices) (Mélania et Jérôme) et de salariés GAB-CAB dans le suivi et le soutien apportés aux travaux réalisés par Alice.

Enfin, nous tenons à adresser nos plus sincères remerciements à Alice BOISSINOT pour son professionnalisme et son efficacité qui ont permis de respecter les enjeux, les objectifs et vous proposer un contenu de qualité.

Le Conseil d'Administration CAB

Guide technique

Produire des PPAM Bio



Avec la participation de



Avec le soutien financier de



• CAB •

Les Agriculteurs **BIO**
des Pays de la Loire

www.biopaysdelaloire.fr