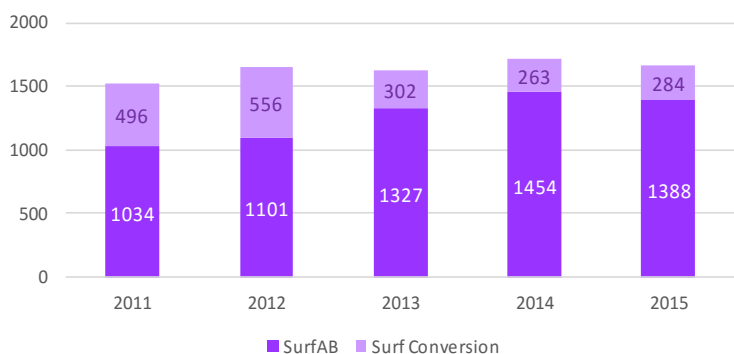


## La dynamique de production

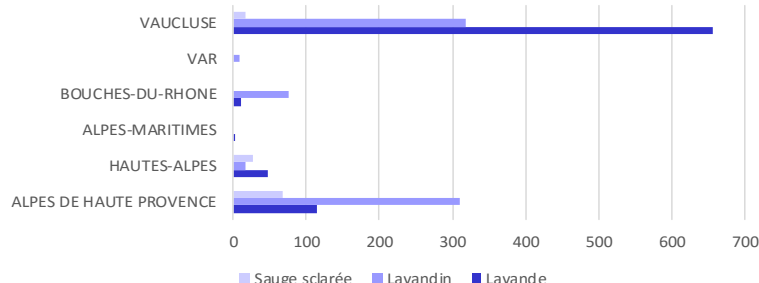
Evolution Surfaces Plantes à parfum (lavande, lavandin, sauge sclarée) en Ha - 2011 à 2015



## Les Plantes à Parfum en France

5980 Ha (Bio & Conversion)  
2066 producteurs – 154 fermes  
Surf 2015/14 : 923 Ha

2015 - Répartition des surfaces (Bio & conversion) de plantes à parfum par départements (Ha)



## Repères PACA (Fin 2015)

**Surface totale de PPAM** (plantes à parfum ; aromatiques ; médicinales) cultivées et de cueillette : **2581 Ha**

- **Plantes à parfum** : 1673 Ha (Bio & conversion) – 65% des surfaces régionales de PPAM.
- **Plantes aromatiques & médicinales** (PAM cultivées) : 234 Ha (Bio & conversion) – 9% des surfaces régionales de PPAM.
- **Plantes aromatiques & médicinales** (PAM de cueillette) : 674 Ha - 26% des surfaces régionales de PPAM.

**Répartition des surfaces de Plantes à parfum (lavande, lavandin, sauge sclarée), par espèces :**

- **Lavande** : 834 Ha (Bio & conversion) – 127 Ha en conversion - 76 fermes. Evol surfaces bio & conversion (2015/2014) : ↘ 140 Ha.
- **Lavandin** : 728 Ha (Bio & conversion) – 119 Ha en conversion. 93 fermes. Evol surfaces bio & conversion (2015/2014) : ↗ 32 Ha.
- **Sauge sclarée** : 110 Ha (Bio & conversion) – 38 Ha en conversion. 13 fermes. Evol surfaces bio & conversion (2015/2014) : ↗ 38 Ha.

## La filière plantes à parfum biologiques en Provence-Alpes-Côte d'Azur - Fin 2015

### Vaucluse

992 Ha (Bio & conversion)  
171 Ha en conversion - ↗ de 6 Ha  
39 fermes - ↗ de 2 fermes  
Surf 2015/14 : ↗ de 97 Ha

### Hautes Alpes

89 Ha (Bio & conversion)  
21 Ha en conversion - ↗ 20,5 Ha  
8 fermes - ↗ 1 ferme  
Surf 2015/14 : ↗ de 38Ha

### Alpes Haute Provence

492 Ha (Bio & conversion)  
50 Ha en conversion - ↘ de 43 Ha  
31 fermes - ↘ de 1 ferme  
Surf 2015/14 : ↘ de 219 Ha

### Alpes Maritimes

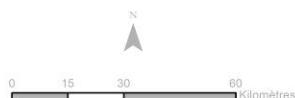
3,2 Ha (Bio & conversion)  
0 Ha en conversion  
4 fermes - ↘ 3 fermes  
Surf 2015/14 : ↘ de 5 Ha

### Bouches du Rhône

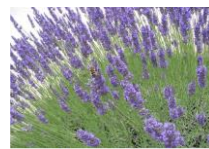
87 Ha (Bio & conversion)  
38 Ha en conversion - ↗ de 38 Ha  
11 fermes - ↗ de 4 fermes  
Surf 2015/14 : ↗ de 48 Ha

### Var

8,2 Ha (Bio & conversion)  
4 Ha en conversion - ↘ de 1 Ha  
6 fermes - Stable  
Surf 2015/14 : ↘ de 5 Ha



# Analyse prospective : Les plantes à parfum en PACA



## FORCES

- ❖ **1<sup>ère</sup> région\* de production française de plantes à parfum**, avec **53,5%** des surfaces françaises (bio et conversion).
- ❖ **Conditions pédoclimatiques adaptées et un savoir-faire ancestral, reconnu en Provence** : forte image territoriale (lavande ; HE...) ; valeur ajoutée pour les marchés cibles.
- ❖ **Une offre regroupée en PPAM** (SCA3P, COPAMIVAR...), pour la production et la vente. Concerne un petit nombre de producteurs bio.
- ❖ **Qualité produite** par les petites et moyennes fermes, pour répondre à certains marchés.
- ❖ **Industrie de la filière très concentrée en PACA** : 1<sup>er</sup> pôle national de création de compositions parfumantes et 1<sup>er</sup> territoire pour la cosmétologie-parfumerie.

\*Suite au nouveau découpage des régions.

## OPPORTUNITES

- ❖ **Production de plantes à parfum** :
  - Existence d'une Commission régionale PPAM : construire une filière ; soutien des dynamiques de conversion.
  - Faire une place pour les PP Bio, destinées à la distillation (aromathérapie ; HE) : des segments de marché très demandeurs et porteurs.
  - Accompagner les agriculteurs pour développer des surfaces et répondre à ces besoins.
- ❖ **Forte demande sociétale sur l'utilisation des PP bio (HE) et de nombreux débouchés multi secteurs.**
- ❖ **Un secteur à valeur ajoutée** intéressante pour les producteurs, sous réserve bonne maîtrise technique.
- ❖ **Création et développement d'outils de transformation** pour mieux valoriser les plantes à parfum (Distillerie PAPAMobile ; Florame...).
- ❖ **Développement des marchés bio en plantes à parfum** : coopératives (SCA3P...) et des acheteurs potentiels (Albertvieille ; Araquelle...).

## FAIBLESSES

- ❖ **Mono-culture dominante** des plantes à parfum et incidences sur la qualité des sols.
- ❖ **Manque de solutions techniques**, face au dépérissement de la lavande/lavandin bio ; difficulté de maîtriser la technicité du désherbage en bio qui est primordiale et peu évidente.
- ❖ **Manque de maîtrise et de connaissance des coûts de production**, ce qui rend ces cultures moins compétitives, en terme de prix de vente. Besoin de données technico-économiques ciblées.
- ❖ **Faible organisation économique des producteurs en bio** : l'offre est atomisée (nombreux agriculteurs, petites surfaces morcelées).
- ❖ **Prédominance des systèmes de vente en circuits courts**, alors qu'il existe une demande pour les ventes en gros (négociants, distilleries...).
- ❖ **Absence de petits outils collectifs limitant la qualité finale du produit** : Les outils post-récoltes sont chers et demandent une grande technicité.

## MENACES

- ❖ Un **manque réel d'organisation de la filière** pour absorber les volumes et la **faible diversification des productions** ne permettent pas de répondre suffisamment aux besoins croissants des marchés en bio.
- ❖ **Des évolutions réglementaires** aux incidences mal connues (Ex : Règlement « Reach » pour les huiles essentielles).
- ❖ **Internationalisation du marché des PPAM et concurrence étrangère**, notamment de l'Europe de l'Est et des pays méditerranéens.
- ❖ En terme de prix de vente :
  - **Le différentiel de prix** du lavandin grosso bio/non bio, moins attractif.
  - **Variabilité importants des cours** de la filière lavande et lavandin.
- ❖ **Risque de « concurrence » avec d'autres signes de qualité**, dont le différentiel en bio est difficile à valoriser (AOC « huile essentielle de lavande de Haute-Provence ») ?
- ❖ **Plantes à parfum : concurrence des arômes de synthèse**, utilisés de façon croissante (lessiviers ; produits d'hygiène...).

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



**Contact Rédaction** : Claire RUBAT DU MERAC  
Chargée de commercialisation. **Tél** : 04 90 84 03 34  
**Mail** : [claire.rubatdumerac@bio-provence.org](mailto:claire.rubatdumerac@bio-provence.org)  
*Rubrique Commercialiser en bio* :  
[www.bio-provence.org](http://www.bio-provence.org)

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