

Bio
et tellement plus !

LIVRET DE TÉMOIGNAGES

TOME
2



La conversion à l'agriculture biologique



Tome 2 • Les productions typiques de nos terroirs

Préface

Dans ce deuxième tome, vous trouverez de nouveaux témoignages de producteurs qui ont choisi l'agriculture biologique pour cultiver du petit épeautre de Haute Provence, du génépi, des figes de Solliès, du riz de Camargue ou des fleurs d'exception du pays de Grasse...

Toutes ces productions typiques de nos terroirs sont possibles en bio puisqu'elles sont adaptées à nos conditions pédoclimatiques depuis parfois des milliers d'années.

L'histoire du petit épeautre par exemple est étroitement liée à celle des civilisations méditerranéennes. Véritable ancêtre des céréales modernes, les premières traces de sa culture datent en effet de 9000 ans avant JC.

La naissance de la parfumerie à Grasse est due à un Florentin de la cour de Marie de Médicis. Cet artisanat se développe jusqu'à devenir une industrie très importante à la fin du XVIII^e siècle, facilitée par le micro climat qui permet la production de cultures florales de grande qualité.

Dans la Grèce antique, le figuier était présent dans de nombreux cultes comme celui de Demeter, déesse de l'agriculture... Il fut implanté sur les côtes méditerranéennes au VI^e siècle avant JC. C'est en 2006 que la figue de Solliès obtient son AOC.

Toutes ces productions agricoles ont comme point commun d'avoir traversé les siècles et d'être parvenues jusqu'à nous parce qu'elles répondaient aux besoins des populations et qu'elles étaient adaptées aux conditions locales. L'agriculture biologique s'inscrit dans cette dynamique de production de qualité adaptée aux terroirs et reconnue comme tel par le consommateur. Seuls de tels produits alimentaires peuvent perdurer et être qualifiés de durable.

Vous pourrez voir au travers des différents témoignages qui vous sont proposés dans ce livret, comment les hommes et les femmes ont su s'adapter aux conditions tant climatiques que commerciales pour nous proposer ce qu'ils font de meilleur, pour notre plus grand plaisir gustatif, tout en protégeant l'environnement.

Marie MAURAGE
Présidente de Bio de Provence



Sommaire

Préface.....	p 2
Sommaire	p 3
L'agriculture biologique, un atout pour notre planète	p 4-5
La conversion, un engagement	p 6-7

TÉMOIGNAGES

1. Roselyne DUBOIS - Plantes aromatiques	p 8-9
2. Yannick et édith JOUFFRET - Céréales anciennes.....	p 10-11
3. Bruno GONNON - Génépi.....	p 12-13
4. Baptiste et Cécile VIALET - Fromage de vache	p 14-15
5. Sébastien RODRIGUEZ - Plantes à parfums.....	p 16-17
6. Hélène ROMANINI et Jean-Noël FALCOU - Agrumes.....	p 18-19
7. Jean Benoît HUGUES - Huile d'olive	p 20-21
8. Monique VADON - Taureaux et riz de Camargue	p 22-23
9. Fabrice BERNARD - Figue de Solliès	p 24-25
10. Anaïs ROBART - Miel	p 26-27
11. André et Christian AUDE - Raisin de table	p 28-29
12. Anne-Marie & Olivier INVERNIZZI - Melon	p 28-29
Contacts	p 30-31

Comité de rédaction : Elodie Comte, Valentine Cuillier, Claire Durand-Viel, Nathalie Gonod, Anne Guittet, Cécile Roques, Didier Jammes, Marie Maurage, Anne Laure Dossin.



L'agriculture biologique ... un atout pour notre planète

Dans le numéro précédent (tome1), nous avons évoqué l'opportunité économique et sociale de l'agriculture biologique pour notre région. Ce mode de production dispose également d'atouts non négligeables pour protéger notre environnement :

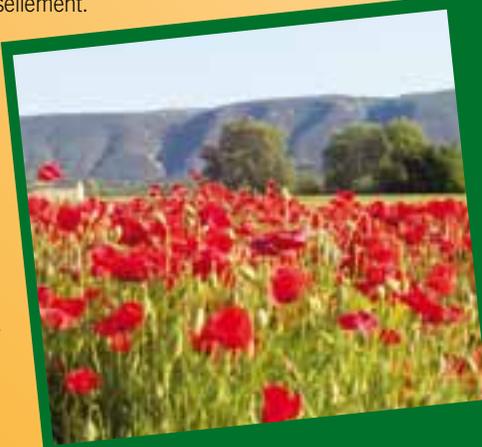
Plus de BIODIVERSITÉ

- Du fait de l'interdiction de l'utilisation de pesticides chimiques, on trouve dans les « champs bio » plus d'espèces d'insectes. On trouve plus de carabidés (famille d'insectes qui fait partie de l'ordre des coléoptères), utiles parce qu'ils se nourrissent principalement de ravageurs des cultures (limaces, escargots, pucerons, larves de taupins...). On trouve également plus de vers de terre agro écologiquement importants puisqu'ils aèrent les sols, ameublissent la terre et solubilisent des éléments nutritifs.
- L'interdiction d'utiliser des plantes ou des produits contenant des OGM (Organismes Génétiquement Modifiés) permet à l'agriculture biologique de maintenir une diversité variétale importante et de laisser ainsi une chance à la sélection naturelle pour s'adapter aux changements (climatiques par exemple). Cela permet surtout de garder une certaine autonomie paysanne face au brevetage du vivant imposé sans concertation citoyenne.
- Le mode de production biologique impose de fait des rotations longues, ce qui induit une diversité cultivée plus importante. Les plantes messicoles (Glaïeul des moissons, Anthémis, Miroir de Vénus, Coquelicot...)

reviennent dans les champs de céréales, ce qui permet aux insectes pollinisateurs de se nourrir. De même, l'enherbement permanent de l'inter-rang des vergers et des vignes bio permet à la faune et la flore de s'exprimer pleinement : les oiseaux reviennent et les paysages retrouvent leur splendeur !

Plus de SOLS FERTILES

- Un des préceptes de la bio consiste à dire qu'il faut nourrir le sol pour nourrir la plante. De fait le sol devient un outil vivant à soigner, à maintenir en bon état et à améliorer en terme de fertilité. C'est pourquoi en agriculture biologique il est important, pour pouvoir maintenir durablement son activité, d'avoir des pratiques moins intensives, d'accorder un soin particulier aux travaux du sol et à la gestion de la matière organique.
- Lorsque c'est possible, l'agriculteur biologique aura tendance à développer la pratique des engrais verts, l'implantation de bandes fleuries ou enherbées. Ces pratiques permettent de maintenir un sol couvert et d'éviter lessivage et ruissellement.
- La dégradation des sols du fait de la destruction de l'humus, de leur asphyxie ou de leur salinisation est souvent liée à des pratiques de monoculture intensive (labour profond, irrigation non contrôlé, utilisation de pesticides ou ferti-



lisation excessive). Le mode de production biologique, s'il est pratiqué dans les règles de l'art, évite ces dérives.

Moins d'EFFET de SERRE

- Le règlement européen de l'AB interdit l'utilisation d'engrais azotés de synthèse, ce qui diminue le risque de fortes émissions de gaz azotés. En effet, en tant que GES (Gaz à Effet de Serre), l'impact du protoxyde d'azote (N_2O) est 310 fois plus fort que celui du CO_2 .
- Le lien au sol impose aux éleveurs de bovins biologiques de nourrir les animaux avec plus d'herbe et de céréales cultivées sur la ferme, plutôt que grâce à des aliments achetés dans le commerce, fabriqués à échelle industrielle et provenant souvent pour tout ou partie de très loin (soja du Brésil ou des USA, blé d'Ukraine...) d'où une forte production de GES lié aux transports.
- L'agriculture biologique fixe d'avantage de CO_2 à cause d'une plus grande teneur des sols en matières organiques. En effet, la transformation des amendements organiques nécessite du CO_2 pour leur transformation en humus stable et donc ce phénomène diminue la concentration de ce GES dans l'atmosphère.

Une meilleure QUALITÉ DE L'EAU

Les produits phytosanitaires et les engrais chimiques ont un effet désastreux sur la qualité de l'eau et occasionnent des coûts de traitements prohibitifs. L'agriculture biologique apporte de vraies solutions pour la protection de l'eau. L'approche globale du système, et non pas culture par culture, est un élément clé qui permet à



Et pour une agriculture bio encore plus cohérente : la marque Bio Cohérence

Née en 2010 d'une démarche exigeante, la marque Bio Cohérence s'engage, du producteur au consommateur, pour une agriculture biologique respectueuse des équilibres environnementaux, sociaux, et économiques. Elle est une réponse aux dérives de l'agriculture biologique industrielle, en plein développement à l'heure actuelle du fait des lacunes ou imprécisions de la réglementation bio depuis son homogénéisation à l'échelle européenne. Par exemple, là où la réglementation bio européenne permet dans l'absolu de produire des poulets bio dans une ferme conventionnelle, avec des aliments bio provenant à 100 % de l'extérieur, et un âge d'abattage à 71 jours, Bio Cohérence impose : une ferme 100 % biologique, un lien au sol de 50 % minimum, un âge d'abattage de 81 jours minimum, et un élevage à taille humaine. Les opérateurs ayant respecté les 3 niveaux d'engagement de la marque Bio Cohérence (règlement européen, cahier des charges, et engagement dans une dynamique de progrès) peuvent apposer sur leurs produits, avec l'autorisation du comité de marque, la pastille Bio Cohérence qui permet une reconnaissance facile par les consommateurs.
www.biocoherecence.fr

l'agriculture biologique de mieux protéger la ressource en eau. En pratique une approche système veut dire :

- Des rotations plus longues et diversifiées qui permettent d'éviter le recours à des traitements curatifs ; la succession de plantes à enracinements différents pour décompacter, drainer et aérer le sol, l'alternance de familles végétales pour éviter la prolifération de parasites, l'alternance de cultures de printemps et d'hiver pour limiter la prolifération d'adventices...
- Un chargement modéré qui permet d'éviter le surpâturage et les excès de fertilisation.
- L'intégration de surfaces enherbées importantes et le maintien ou l'implantation de haies qui limite le transfert des polluants vers les cours d'eau.



Didier Jammes



La conversion ... un engagement



Convertir son exploitation en Bio

La conversion correspond à la phase de transition entre l'agriculture conventionnelle et l'agriculture biologique. Pendant cette période, le producteur met en œuvre des pratiques conformes aux règles de production biologique, mais les produits ne peuvent pas être valorisés en tant que tel. Ils peuvent toutefois être commercialisés en faisant référence à la conversion vers l'AB. Cette transition doit être réfléchie.

Par où commencer ?

Afin d'être certain d'avoir bien réfléchi à tous les tenants et aboutissants d'une conversion de son exploitation, il est recommandé de solliciter la réalisation d'un diagnostic pré conversion auprès d'un technicien du groupement de producteurs bio le plus proche. Celui-ci vous accompagnera dans votre projet et vous pourrez lui demander les cahiers des charges en vigueur, des contacts d'agriculteurs bio de votre filière, ainsi que les visites ou les formations à venir. Il pourra également vous aider dans vos démarches administratives (notification, demande d'aides auprès des différents financeurs...).

Pour en savoir plus :

www.bio-provence.org rubrique « Formations - Evènements »



Quelle organisation pour s'approvisionner et mettre en marché ses produits ?

Il est primordial de faire l'inventaire de l'environnement économique de l'exploitation. L'objectif est de bien identifier les possibilités d'approvisionnement en matières organiques et autres amendements, en concentrés et fourrages pour le bétail, en plants et semences pour les productions végétales, etc.

En outre, avant de décider ce que vous allez produire et en quelle quantité, il faudra vous assurer que vous pourrez valoriser cette production. C'est pourquoi l'analyse préalable des différents débouchés est indispensable. Si vous étiez déjà agriculteur, commencez par voir si vos clients actuels sont intéressés par des produits bio. Si vous venez de vous installer ou si vos anciens clients ne sont pas amateurs de produits bio, il s'agit d'effectuer une prospection sur les différents marchés existants : l'offre est-elle suffisante par rapport à la demande ? Y a-t-il de la place pour de nouveaux producteurs ? Il s'agit également de bien repérer les avantages et les limites des différents circuits de commercialisation, rapportés aux spécificités de votre exploitation : avec le passage en bio, vous allez sans doute devoir faire évoluer votre stratégie commerciale. Vous devrez savoir positionner votre exploitation par rapport à la localisation des marchés de plein air, des sociétés de vente de paniers non contractualisés, des transformateurs, des plateformes d'approvisionnement (restauration collective, France, export...) ou des magasins bio.

Même si vous n'allez commercialiser en bio que dans un délai de deux, voire trois ans après le début de la conversion, le mode de commercialisation doit être envisagé dès le départ (vente directe, circuit intermédiaire, vente en gros et/ou via une organisation de producteurs), ainsi que le débouché (frais, industrie, mixte).

Plus d'infos sur le site :

www.bio-provence.org rubrique « Commercialiser en bio »



Les aides, quelques repères :

La période de conversion débute quand l'opérateur s'est notifié et a adhéré au système de contrôle. Pour cela il faut choisir un organisme certificateur agréé et notifier son activité auprès de l'Agence Bio.

Durant la période de conversion, il faut appliquer toutes les règles de la bio. Pour qu'une culture soit certifiée bio, la conversion doit avoir duré :

- 2 ans avant l'ensemencement pour les cultures annuelles
- 2 ans avant l'utilisation en alimentation animale pour l'herbe
- 3 ans avant la récolte pour les pérennes
- La durée de conversion des animaux est variable selon les espèces : 12 mois et au moins ¾ de leur vie pour les bovins et équidés, 6 mois pour les ovins, caprins, porcins ...

En 2011, les aides en faveur de l'agriculture biologique ont connu des modifications. Voici un éclairage des nouvelles dispositions :

Les aides à la conversion ne sont plus des Mesures Agro Environnementales (MAE) comme les années précédentes. Elles rejoignent les aides au maintien de l'agriculture biologique sous le 1^{er} pilier de la PAC et deviennent annuelles :

- Aide à la conversion à l'agriculture biologique (SAB C) : Le bénéficiaire reçoit annuellement une aide pour les parcelles engagées en AB, à condition que la demande ait été effectuée dès la 1^{ère} année de conversion. Il s'engage à conserver une activité bio durant 5 ans. Les aides à la conversion sont des aides liées à la surface dont le montant diffère en fonction des cultures : maraîchage, arboriculture et raisin de table 900 €/ha, PPAM, viticulture et cultures légumières de plein champs 350 €/ha, cultures annuelles 200 €/ha, prairies permanentes 100 €/ha.
- Aide au maintien à l'agriculture biologique (SAB M) : Le bénéficiaire reçoit annuellement une aide pour les parcelles engagées en AB, à condition qu'il ait terminé sa conversion à l'agriculture biologique et qu'il ne touche pas ou plus d'aide à la conversion sur les parcelles concernées. L'aide au maintien est une aide liée à la surface, dont le montant diffère en fonction des cultures : maraîchage et arboriculture 590 €/ha, viticulture 150 €/ha, cultures annuelles 100 €/ha, prairies permanentes 80 €/ha ...

Le crédit d'impôt pour les agriculteurs bio est cumulable avec l'aide à la conversion et l'aide au maintien sous certaines conditions. Le montant a été réévalué en décembre 2011 à 2 500 €/an

L'aide à la certification bio est une prise en charge des frais de certification pour les agriculteurs biologiques. Attention, cela n'est possible que si la Région a retenu cette mesure dans son volet régional, ce qui est le cas en région PACA. Cette subvention, mise en place en 2007, était renouvelable 5 ans et continue d'être accordée jusqu'en 2013 inclus. Montant : 100% du coût de la certification, plafonné à 1 000 €/an en région PACA.

Plus d'infos ? Télécharger le classeur conversion sur le site

www.bio-provence.org rubrique « Se convertir à la bio »



Une passion pour les plantes

J'ai suivi une formation en Gestion et Protection de la Nature (BTS GPN) après mon bac. Cette formation m'a conduit à m'intéresser aux plantes et à leurs propriétés. Je suis alors venue m'installer dans les Alpes de Haute-Provence, entre autres pour y rencontrer un botaniste, Pierre Lieutaghi. J'ai ensuite travaillé dans la distillation.

Je me suis installée en 1993 avec mon associé Adrien Favereau. Il s'agissait d'une création d'activité qui a pris le statut de SCEA. Je me suis tout de suite dirigée vers la production d'huiles essentielles.

Notre installation s'est effectuée sans DJA. Un « PAM » (Prêt d'Amélioration du Matériel) nous a permis d'investir dans notre alambic. A cette époque, il n'y avait pas de structure travaillant spécifiquement sur l'AB, mais l'ADASEA, un centre de gestion et la Chambre d'agriculture ont pu nous aider dans les démarches et le choix des statuts.

Mon installation, suite à ma formation et mes expériences, s'est naturellement faite en agriculture biologique.

Culture et cueillette sauvage : des plantes diversifiées

Je cultive actuellement 4 ha de plantes aromatiques près de mon exploitation. Un tiers de cette surface est consacré à la culture d'engrais verts (mélange vesce/avoine, sainfoin). Je suis équipée d'outils pour le travail du sol et une partie du désherbage. Cependant, pour arriver à une vraie maîtrise des herbes, une grande partie du travail se fait à la main en binant.

Mes zones de cueillette sauvage sont situées sur le secteur de la montagne de Lure et sur le Luberon, entre 400 et 1 500 mètres d'altitude. Des accords sont passés avec l'ONF dans le Luberon pour la cueillette du romarin et de certaines variétés de thym. Pour certains secteurs, j'ai des accords avec des particuliers.

Plantes cultivées	sauge officinale	sauge sclarée	hysope	thym à linalol	thym à thujanol	
Plantes récoltées en milieu naturel	lavande fine	lavande aspic	pin	cade	cyprés	génévrier commun
	carotte	millepertuis	romarin	sariette	sentoline	autres variétés de thym

La cueillette de lavande fine, typique de notre territoire, est aléatoire, notamment à cause du déperissement. Ce problème s'est fait fortement sentir il y a 2-3 ans, il semblerait que l'épidémie ralentisse un peu actuellement. En montagne, les milieux ouverts se referment petit à petit, la forêt progresse à vue d'oeil, ce qui pourrait faire craindre une diminution des populations de plantes sauvages.

L'intégralité des récoltes se fait à la main, pour s'assurer d'une qualité optimale des produits ramassés.

Techniquement, les difficultés à gérer sur les cultures sont l'enherbement, lui-même souvent favorisé par les attaques d'*Arima marginata* (coléoptère dont les larves, très voraces, s'attaquent au feuillage des plantes à parfum et aromatiques).

De la plante à l'huile essentielle

J'ai pu m'équiper d'un alambic d'une capacité de 1 200 litres. Environ 250 kg de plantes peuvent y être distillés. Les rendements en huile essentielle sont très variables d'une plante à l'autre : il faut compter environ 250 ml d'huile essentielle pour le millepertuis, et jusqu'à 2 litres pour de la lavande aspic.

Les plantes que je cultive et ramasse me permettent de proposer une gamme d'une vingtaine d'huiles

essentiels. Je fabrique également des extraits huileux (huile de millepertuis, de calendula, de camomille).

La vente se fait de deux façons. Les trois quart des volumes partent en demi-gros à des laboratoires et des herboristeries, dont certaines avec lesquelles je travaille depuis mon installation. Le quart restant est vendu en direct, par correspondance, et par le biais du bouche à oreille.

Ralentir le rythme de travail

Mon activité me passionne, mais elle est très preneuse de temps. J'aimerais pouvoir ralentir le rythme, mais pour cela, il faudrait que je valorise une plus grande partie de mes produits en vente directe. Or, celle-ci demande énormément de temps... Les clients veulent très souvent des conseils sur l'utilisation des huiles, leur répondre correctement est long.

J'ai déjà accueilli de nombreux stagiaires pensant s'installer en production de plantes aromatiques et médicinales. Trop souvent, ces personnes négligent le temps de travail et la pénibilité physique. Effectivement, j'ai la chance de travailler dans un cadre souvent exceptionnel, mais cela me demande un investissement important dans mon travail.

Une diminution de ma production me permettrait d'envisager d'autres activités. J'ai déjà commencé à organiser des animations et sorties pour pouvoir partager ma passion des plantes et mes connaissances en botanique avec le grand public. J'aimerais m'y consacrer d'avantage.



Interview : Valentine Cuillier



Grandes cultures et vente directe, un mariage réussi

L'agriculture, une activité nouvelle

Nos famille rêvait d'acquérir une propriété légèrement isolée pour bénéficier d'un cadre de vie agréable. Cela fut réalisé en 1986 mais comme la propriété acquise comprenait une partie agricole non négligeable, mon père Jean-Claude, qui travaillait à Banon, fit le pari de mener les deux activités en simultané. Il fut pendant une dizaine d'années agriculteur pluri-actif. Il décida alors d'axer son système sur la culture de blé dur et de lavande/lavandin.

La création du GAEC s'est faite en 1996. Actuellement, je suis en GAEC avec ma mère Edith, mais mon père, à la retraite, est encore extrêmement présent sur la ferme. En 2003, nous avons commencé notre conversion à l'agriculture biologique. Cette conversion a été motivée par la volonté de ne plus utiliser de produits nocifs et d'être plus autonomes vis à vis des intrants. Agribio 04 nous a aidés par le biais du diagnostic pré conversion.

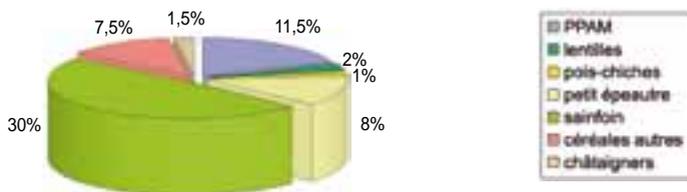
AB et diversité

La conversion a conduit à une forte diversification de nos productions. Nous cultivons des plantes aromatiques (lavandin, sauge sclarée, sarriette et thym), des variétés anciennes de céréales (Blé Meunier d'Apt, Rouge de Bordeaux, Florence Aurore, Khorazan). Nous avons réintroduit ces variétés anciennes au moment où elles ont commencé à ressurgir par le biais du travail sur la filière Blé Meunier d'Apt. Pour les rotations et leurs bienfaits

agronomiques, nous avons augmenté les surfaces de légumineuses fourragères (vesce et sainfoin) et commencé à cultiver des légumes secs : lentilles et pois-chiches.

Avant notre conversion, nous faisons déjà du petit épeautre qui partait en vente en gros. Depuis le passage en bio nous continuons à le valoriser par le biais d'un grossiste, mais également auprès de magasins spécialisés, d'épiceries et de particuliers.

Surface cultivée en 2011 (ha)



Le reste de nos surfaces est constitué de landes et de bois. Je gère également environ 400 oliviers

situés dans la plaine de la Durance, qui sont actuellement en conversion.

Une commercialisation valorisante

Nous travaillons à une altitude importante sur des sols peu profonds et assez pauvres. Nos rendements ne sont pas très élevés mais nous les valorisons de manière intéressante et la qualité de nos produits est appréciée des clients.

Notre commercialisation en direct est facilitée par nos parcelles de bois. En effet, nous disposons d'un trésor naturel : les champignons. De nombreux particuliers viennent à l'automne en ramasser sur nos parcelles, cela pour une contribution à la journée. Nous en profitons pour proposer nos produits : farine de pois chiches, lentilles, farine de céréales, châtaignes, etc. Les gens reviennent ensuite hors de la période des champignons, et le bouche à oreille fonctionne bien. Nous disposons d'un trieur et d'un moulin

qui nous permet de transformer environ 50 kg de grain en farine à l'heure. Nous travaillons uniquement sur des farines complètes. Agribio 04 et Agribio 05 éditent le « Guide des producteurs bio 04/05 » dans lequel nous figurons. Ce petit fascicule nous amène également une bonne part de la clientèle.

Nous pourrions sûrement participer également à des foires ou marchés, cependant il faut avouer que la commercialisation n'est pas notre point fort.

Lavandin et sauge sont destinés à la production d'huile essentielle, sarriette et thym à la production d'herbes sèches. Ces PPAM sont vendues en gros. Une partie des farines est vendue par le biais des épiceries.

Des projets en perspective

Nous avons des idées de nouveaux produits pour élargir notre gamme. Il y a sur la ferme un vieux séchoir, que nous utilisons à l'époque où nous faisons des bouquets de lavande pour la vente à l'export. Ce séchoir pourrait nous permettre de nous lancer dans la fabrication de châtaignes séchées, puis de farine de châtaigne. Seul bémol, il nous faudrait trouver une machine à un

prix raisonnable nous permettant de décortiquer les châtaignes.

Autre projet : nous avons à un moment quelques ruches sur la ferme, cette activité mériterait d'être relancée.

D'ici quelques années, ma mère prendra sa retraite et il faudra revoir le système d'exploitation. Pour le moment ma femme travaille à côté de l'exploitation, ce qui nous permet de vivre correctement.

Le rythme de travail est dense, mais notre activité nous tient à cœur. Nous avons constaté, suite au passage en agriculture biologique, une amélioration de la qualité du sol et un retour de la faune sauvage. Nous sommes également ravis de produire des produits sains pour les consommateurs.



Interview : Valentine Cuillier



Produire en bio, cela ne pouvait pas être autrement !

Le choix d'une culture originale

Je suis venu m'installer dans les Hautes-Alpes en 2005 pour une reconversion professionnelle car je souhaitais me rapprocher de la montagne et en faire mon nouveau métier : je suis devenu accompagnateur en moyenne montagne, moniteur de ski et moniteur VTT. J'ai alors cherché à développer une activité complémentaire pour combler les inter-saisons où je ne travaillais pas. Le métier

d'agriculteur m'a toujours attiré. J'ai fait un lycée agricole et l'idée de développer une activité en lien avec le travail de la terre m'est apparue naturellement. Mes premières réflexions sur la culture du Génépi sont venues en 2004. La particularité de cette culture correspondait bien à mon envie de m'investir dans une activité originale. En 2005, j'ai planté mes premiers plants de Génépi.

Une mode de production « rustique »

Je me suis donc installé en 2005. J'avais démarché plusieurs communes pour trouver du terrain. J'ai finalement eu un accord de la commune d'Orcières pour exploiter une parcelle de 1000 m² située sur le plateau de Rocherousse à 2300 m d'altitude. Le terrain possédait toutes les caractéristiques pour pouvoir implanter facilement une culture de Génépi : pas trop en pente, bien exposé et facile d'accès du fait de la proximité des installations de la station de ski d'Orcières-Merlette. Je cultive aujourd'hui près de 10 000 plants de Génépi pour une récolte moyenne de 100 kg de plantes fraîches et environ 30 kg de plantes séchées. Les principaux travaux sur la culture ont lieu en début d'été. Après la fonte des neiges vers début juin, il faut remonter les clôtures, préparer le sol,

repiquer les semis. Le choix de l'altitude est déterminant et me permet de récolter du ginseng de qualité semblable au ginseng sauvage, d'éviter les attaques fongiques et les parasites mais hélas pas l'installation progressive d'herbes « indésirables ». Le désherbage manuel régulier est donc nécessaire et représente le plus gros travail avant la récolte fin juillet. Aucun produit chimique n'est utilisé, mais cette culture est tellement restreinte qu'il n'existe aucun produit adapté à ses spécificités ! Cependant, la culture en prairie alpine intéresse les scientifiques puisqu'un laboratoire de recherche étudiant les mycorhizes (INRA Dijon et la CAHA) a trouvé un champignon microscopique qui, associé aux racines du ginseng, améliore sa nutrition minérale.

Un marché de niche

La culture de ginseng, qui devait être au démarrage plus une activité d'appoint pour l'intersaison, représente aujourd'hui près de 40 % de mon revenu. J'ai une bonne valorisation de ma production puisque je la vends en majorité via des circuits courts. Ainsi, je vends un tiers de la production à un distillateur local en vrac. Le reste est vendu en sachets de 5 grammes soit en direct sur les foires et marchés (marché de Gap à l'automne, marchés des producteurs de pays, etc.) ou via des commerces de détail. Je livre une quarantaine de petits magasins et épiceries dans les Hautes-Alpes, la Savoie, les Alpes de Haute-Provence et les Alpes Maritimes. Depuis cet automne, je me lance également dans la vente par correspondance avec l'ouverture d'un site internet (www.genepi05.fr). Nous sommes entre 10 et 15 producteurs de ginseng sur les Hautes-Alpes et la concurrence sur les marchés locaux commence à se faire sentir car nous sommes vraiment sur un marché de niche.



Pourquoi une labellisation en bio ?

Je suis vraiment un amoureux de la nature et j'ai notamment choisi de cultiver du ginseng car cette culture se fait à haute altitude dans un environnement préservé. Mon travail s'inscrit dans une idée de respect de la nature et de la montagne, et de ce fait j'ai la volonté d'avoir un minimum d'impact sur le milieu naturel. Il était donc évident que je n'utiliserais aucun produit chimique. Au début, j'affichais des appellations du type « produit naturellement » ou « produit sans produits chimiques » et puis le fait de franchir

le pas et de m'engager en agriculture biologique m'a paru logique. J'ai démarré la conversion au printemps 2009, je pourrai donc vendre sous le logo AB ma récolte de 2012. Un magasin et un transformateur à qui je vendais déjà mes produits me demandaient la certification, mais les quantités que je vendais chez eux étaient faibles et cela n'a pas été l'élément déclencheur. Au final, je crois que cela correspondait à ma conception du travail de paysan, et qu'en fait, cela ne pouvait pas être autrement...



Interview : Elodie Comte

« Pour être cohérent, le mode de production bio doit s'associer à une recherche d'autonomie sur la ferme »



Je travaillais déjà dans un GAEC en bovin lait dans le Haut Jura. Suite à sa dissolution, nous avons cherché à nous installer avec ma compagne. Nous avons ainsi repris la Ferme de Baumugne en 2007. Les propriétaires étaient sur le point de renoncer à la transmission de leur exploitation, nous sommes donc arrivés juste à temps pour pouvoir reprendre la ferme.

La conversion de l'exploitation à l'agriculture biologique s'est envisagée de manière

naturelle puisque j'ai fait des études en lien avec l'environnement (BTS au lycée agricole puis formation « gestion et protection de la nature » et Certificat de Spécialisation en Bio) et ma première expérience dans le Jura était sur une ferme engagée en agriculture biologique et biodynamique. Nous avons débuté notre conversion en mars 2008. A cette occasion, j'ai été accompagné par la Chambre d'Agriculture qui m'a notamment aiguillé pour demander les aides à la conversion.

Peu de changements pour la production des céréales et du fourrage

L'exploitation s'étend sur 20 ha de terres labourables, 12 ha de prairies permanentes et 52 ha de parcours (landes et forêts). Les anciens propriétaires pratiquaient déjà des rotations longues sur les terres labourables et mettaient très peu d'engrais minéraux. Le passage en bio n'a donc pas amené de grand changement sur l'assolement et sur les pratiques. Aujourd'hui, nous n'utilisons plus aucun intrant, excepté un apport régulier de compost qui assure la

fertilisation. Le troupeau compte une vingtaine de Tarines dont une quinzaine sont à la traite. Pour l'alimentation, nous sommes quasiment autonomes en foin, céréales et protéagineux. J'essaie de cultiver notamment un mélange de céréales et de légumineuses composé de grand épeautre, de pois, d'orge et de vesce de Cerdagne, que je récolte en grains pour pouvoir les donner directement à mes bêtes.

De nouvelles perspectives pour les soins aux animaux

Concernant les soins aux animaux, je pratiquais déjà un peu l'homéopathie. Depuis ma conversion, j'ai suivi une

formation avec Eliose et j'utilise également l'aromathérapie pour soigner mes bêtes (soins avec des huiles essentielles).

Nos prédécesseurs utilisaient déjà l'homéopathie. Il me semble qu'en ne faisant plus de traitements antiparasitaires allopathiques, nous avons obtenu un fumier plus vivant : je vois de plus en plus de bousiers dans les pâtures.

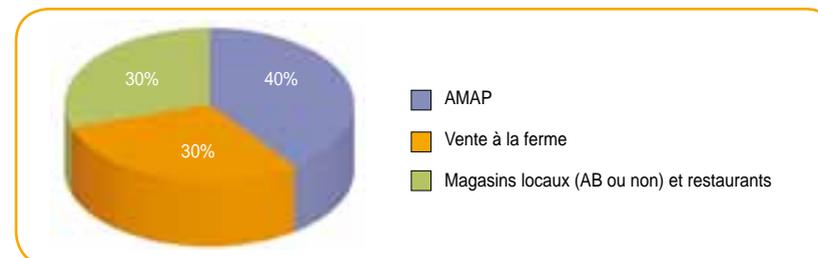


Une réflexion sur l'autonomie de la ferme

Je trouve que les semences bio sont vendues à des prix excessifs et il y a parfois des problèmes de disponibilité. Du coup, j'ai souhaité augmenter mon autonomie en utilisant mes propres semences. J'ai investi dans un trieur pour mieux trier mes grains et en récupérer une partie pour

la semer. Il me semble qu'il faut aller au delà des règles inscrites dans le cahier des charges : le mode de production bio pour être cohérent doit aussi s'associer à une recherche d'autonomie sur la ferme, en terme d'alimentation, d'intrants, etc.

Une commercialisation tournée vers la vente directe



La totalité des 60000L de lait produits annuellement est transformée à la ferme et vendue en circuits courts. Nous avons une gamme de produits diversifiée : gruyère, tomme à croûte lavée, raclette, tomme au cumin, fromage blanc frais battu, faisselle, etc.

Nous avons récupéré la clientèle locale par le biais de la vente à la ferme et le restaurant « Le Pavillon Carina » sur Gap avec qui nos prédécesseurs travaillaient déjà. Nous n'avons pas augmenté nos prix avec le passage en bio. Pour la vente directe, nous n'affichons d'ailleurs même pas que c'est un élevage en bio. Nous sommes dans une zone rurale et le bio a une

image de produit cher. Du coup on préfère ne pas l'afficher et le dire si les consommateurs nous posent des questions au moment de la vente. Par contre, le passage en bio nous a permis d'aller servir en plus des magasins spécialisés comme la Biocoop Le Grenier qui s'approvisionne auprès des producteurs locaux. D'autres associations de consommateurs et magasins nous ont démarchés mais nous n'avons pas assez de production pour répondre à leur demande !



Interview : Elodie Comte

Un territoire et des fleurs bio



Sébastien RODRIGUEZ, plantes à parfum
Châteauneuf de Grasse (Alpes-Maritimes)

Installé sur le territoire du pays grassois sur une surface de 4 ha, je cultive près d'1 ha de roses centifolia, 1,5 ha d'iris, ainsi que des plantes diverses pour la parfumerie sur une surface de 8000 m², et parallèlement un verger de 7000 m². Après avoir suivi un cursus non agricole (brevet de technicien en génie civil ouvrage d'art puis obtention d'un BTS action commerciale), j'ai repris la suite de l'exploitation agricole de mon père, en 2000, après avoir travaillé pendant 3 ans avec lui. Nous produisons principalement de la rose centifolia vendue à des courtiers en fleurs. Malheureusement mal informé et n'ayant jamais été déclaré comme aide familiale, je n'ai pas pu obtenir la Dotation Jeune Agriculteur lors de mon installation.

Je me suis ensuite converti à l'agriculture biologique en 2009. Mais depuis le début de mon installation j'ai conduit mes

cultures selon ce mode de production, par conviction personnelle. Cela a créé de grands conflits avec mon père qui considérait que l'agriculture biologique était bidon et que tous les rosiers allaient mourir. Je ne prétends actuellement à aucune aide liée à mon activité bio.

Très jeune, j'ai eu la chance d'être sensibilisé à la protection de la nature à l'école primaire. Par la suite mes études mon permis de toucher un peu à la chimie, ce qui m'a fait prendre conscience des impacts qu'elle peut avoir sur la santé et l'environnement. De plus, j'ai assisté à des années d'épandage de désherbants, d'engrais, et de toutes sortes de produits qui finalement ont lessivé les sols, si bien qu'après 30 ans d'exploitation par mon père, nos terres ne pouvaient plus nous nourrir.

Connaître et reconnaître son environnement

Il est certain que tout ce que mon père m'avait transmis n'était plus forcément applicable en conduite bio : j'ai donc énormément étudié l'environnement de mes rosiers, c'est-à-dire que j'ai constaté, noté et compté les auxiliaires et les ravageurs, appris leurs cycles biologiques pour choisir les meilleures périodes d'intervention.

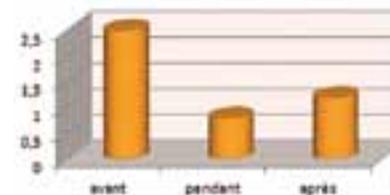
Reconnaître les plantes utiles a été aussi important et surtout j'ai énormément appris sur l'élément sol.

Les premières années ont été très difficiles, les premiers insectes qui sont apparus étaient des ravageurs, mais petit à petit, après trois ans, les populations se sont stabilisées pour atteindre un

seuil acceptable. Le rendement des cultures a fortement varié suite au changement des pratiques mais aussi aux aléas climatiques annuels.

Pour ma part, je suis dans l'expérimentation permanente sur toutes mes cultures, ce qui me permet de suivre plusieurs pistes de travail.

Rendement (t) de fleurs lors de la période de conversion



Faire vivre la fleur de Grasse

Jusqu'en 2009 il était impossible de valoriser une appellation biologique en parfumerie, ce marché étant bien moins sensibilisé que l'aromathérapie. Mais désormais les marques de parfums recherchent des matières plus propres. Au final, il m'aura fallu presque 10 ans pour faire valoir la qualité des roses bio de Grasse.

La commercialisation se fait exclusivement à 2 clients du marché de la parfumerie. Le mode de production bio n'étant pas suffisant pour augmenter les prix de vente, il a fallu faire un gros travail de communication auprès des marques. Tout d'abord leur proposer un pack tout compris avec la traçabilité, la qualité, mais aussi un site d'exception pour des accueils presse et surtout

un support marketing (l'histoire, le patrimoine, l'authenticité...).

Ensuite, pour approcher plus facilement les marques, nous avons créé une association de producteurs « Les fleurs d'exception du pays de Grasse », participé à différents salons professionnels et établi une charte qui nous rassemble dans une démarche commune. Cela nous permet de nous offrir les services de personnes ou d'entreprises compétentes en communication (site internet, création d'affiches, films, photos et montages vidéo).

Nous avons aussi participé à différentes opérations et salons de la Société Française des Parfumeurs (syndicat des marques de parfum), ce qui consolide nos relations avec les marques. Nous partageons nos expériences pour assurer la pérennité de nos exploitations productrices de fleurs. Nous cherchons aujourd'hui à développer ce modèle, en l'appliquant à de jeunes installés.

Pour rejoindre l'association « Les fleurs d'exception du pays de Grasse » : Tél. 04 92 42 34 00
Email : juge@fleurs-exception-grasse.com



Interview : Cécile Roques





Produire bio pour préserver notre environnement

Un verger sauvé de l'abandon

Nous nous sommes installés en 2004, suite à la reprise d'un terrain familial.

Le verger était à l'abandon depuis plusieurs années ; certains clémentiniers produisaient encore des fruits délicieux chaque année qui finissaient par pourrir aux pieds. Conscients de ce gaspillage, nous avons décidé de remettre le verger en production. Nous nous sommes convertis tout de suite à l'agriculture biologique. Ce choix, nous l'avons fait car nous voulions maintenir cette richesse existante et stabiliser un certain équilibre biologique.

Le terrain était initialement d'une superficie de 2 ha, sa surface a malheureusement été grignotée au fur et à mesure des générations par plusieurs projets immobiliers. Il reste à ce jour 0,75 ha, planté d'agrumes divers : citrons, oranges amères, clémentines, oranges douces, mais aussi quelques plaqueminières et avocatiers. Le rendement annuel varie entre 9 et 12 tonnes. Il y eu

Un choix éthique et environnemental

La volonté de respecter l'environnement, de produire des fruits de qualité, et une forte conscience des dégâts sanitaires sociaux et environnementaux que peuvent provoquer les pratiques de l'agriculture conventionnelle, nous ont conduits à préférer l'agriculture biologique dès le début. Nous ne voulions pas participer à la pollution des eaux à cause de l'utilisation

un gros travail de taille, d'arrachage, de replantation...

Nous n'avons pas suivi un cursus agricole. Nous nous sommes formés sur le tas, grâce à des ouvrages sur l'agrumiculture et l'agronomie, aux formations dispensées par Agribio 06 et aux conseils de producteurs locaux. Sachant que plusieurs agrumiculteurs exerçaient déjà en AB en Corse, nous avons été très étonnés par le manque de soutien de la Chambre d'agriculture qui n'avait pas encore de conseiller spécialisé en AB, et nous avait même déconseillé de passer directement en bio. Depuis le début, Agribio 06 est la principale structure que nous sollicitons en cas de nécessité (besoin d'informations sur un engrais, difficultés de commercialisation, besoin de sachets pour le conditionnement, etc.). Nous ne les sollicitons pas souvent mais on sait qu'on peut compter sur eux et sur leurs compétences.

d'engrais chimiques riches en nitrates ou l'épandage de biocides (herbicides, fongicides, pesticides) ; quand on décide de nourrir des personnes, on ne peut pas accepter aveuglément des pratiques qui dégradent d'une part les conditions de culture et d'autre part des éléments biologiques essentiels comme l'eau de nos rivières et de nos nappes phréatiques.

Améliorer les techniques culturales

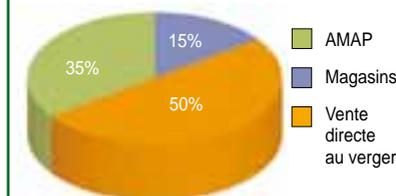
Jusqu'en 2008, le verger était désherbé 3 à 5 fois par an, maintenant un couvert végétal minimum. Depuis, nous considérons moins les herbes comme des adventices pompeuses d'azote au détriment des arbres et désherbons moins régulièrement et de manière plus localisée. De ce fait, lors de la saison chaude, les arbres

souffrent moins de la sécheresse, l'enherbement permettant de retenir l'humidité au sol, de capter la rosée matinale et favorisant un sol vivant (qui nourrit mieux l'arbre). Nous épandons du BRF (Bois Raméal Fragmenté) depuis 2 ans et travaillons en biodynamie depuis l'an dernier.

Les circuits courts : un créneau idéal

Parallèlement à la vente directe au verger qui avait beaucoup de succès, le développement des AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne), dès 2004, a favorisé la vente directe. Du fait de la proximité avec le centre-ville, nous nous sommes tournés vers ces nouveaux consommateurs soucieux de se fournir chez les producteurs locaux et avec lesquels nous avons un contact direct. Depuis, ce système s'est encore développé, plus vite que l'agrumiculture bio locale malheureusement !

Commercialisation en 2011



Un travail enthousiasmant

Le rythme imposé par ce métier nous convient bien et travailler en extérieur est vraiment appréciable. La dépense physique inhérente au métier permet de passer de bonnes nuits de sommeil !

Nous n'irions pas jusqu'à dire que notre qualité de vie s'est améliorée grâce à ce métier ! Chacun peut trouver satisfaction dans un métier qui le passionne et la « qualité de vie » dépend de plusieurs choses. On peut aussi se rendre malade à cause des aléas climatiques qui menacent toujours de gâcher une récolte.



Bio et un peu plus

Pour l'avenir, nous souhaitons maintenir notre activité le plus longtemps possible, continuer à cultiver en AB et aussi en biodynamie, la rendre économiquement rentable pour maintenir cette exploitation et, peut-être, un jour la transmettre...



Interview : Cécile Roques

Avoir un produit de très grande qualité



Je suis né sur une exploitation productrice de pommes à Maillane, mais j'ai débuté dans un tout autre domaine : après des études en électronique, j'ai travaillé 15 ans à l'étranger dans la fabrication de composants électroniques. Quand je suis revenu en France dans les années 90 pour élever mes enfants, je me suis installé en achetant des terres et en louant à un autre exploitant. Au départ, je considérais

l'agriculture comme une activité réparatrice de ma vie d'avant, comme un hobby. Je me suis vite rendu compte que je ne pouvais pas m'investir à moitié ! Aujourd'hui j'ai 45 ha d'oliviers : 30 ha en nom propre, et 15 ha en SCEA, en majorité des vieux arbres. J'ai également un moulin sur l'exploitation pour triturer mon huile et maîtriser mon produit jusqu'au bout. Je réalise aussi des prestations pour d'autres oléiculteurs.

Des essais techniques concluants

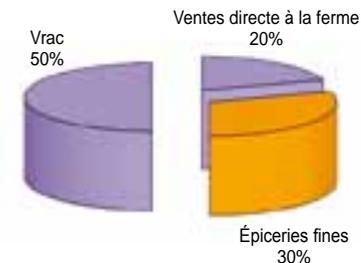
J'ai commencé ma réflexion sur la bio en 2005. A l'époque, on avait très peu de recul sur la conduite des vergers d'oliviers en bio. Mes motivations pour le bio sont pour une part agronomiques : je souhaitais supprimer les herbicides car ils brûlent les sols et dénaturent la faune, en plus leur coût ne cesse d'augmenter ! La mouche était le paramètre qui posait vraiment problème. J'avais vu des recherches menées sur poires dans l'état de Washington qui montraient l'efficacité de l'argile. Avec le soutien de l'Afidol, nous avons alors réalisé de nombreux essais : nous avons appliqué du kaolin sur les oliviers. Au début, nous avons procédé de la même façon qu'un traitement systémique, et cela n'a pas été très efficace... Mais une fois triturées, mes olives, même piquées n'ont pas donné de

si mauvais résultats. En 2007, j'ai donc entamé ma conversion sur 15 ha, le reste de l'exploitation a été convertie en 2009. Aujourd'hui, je porte une grande attention à la façon d'appliquer l'argile (vitesse réduite, nombre et moment d'intervention...) : je suis devenu un peintre ! Ma conversion a entraîné des investissements dans d'autres outils de production, dans la protection des arbres et dans l'irrigation et surtout j'ai accepté d'avoir 10 cm d'herbe dans mes vergers. Je n'ai pas observé de différence de rendements entre les oliviers en bio et ceux en conventionnels. Les alternances sont surtout dues aux variétés d'oliviers et à la technique : irrigation, taille, fertilisation. Ce n'est pas inhérent au bio.

Un produit de luxe

L'huile d'olive est considérée comme un produit de luxe, assez cher, qui a un passé et qui fait référence à un mode de vie méditerranéen, ce n'est pas qu'un produit alimentaire. Je me dois de proposer à mes clients le meilleur à tous les niveaux : gustatif bien sûr, mais aussi au niveau visuel et apporter des garanties grâce aux labels. Toute ma production est en AOC Vallée des Baux, et en 2012, elle sera toute en bio. Pour l'instant, à ma boutique, je n'ai pas l'impression que mes clients cherchent de l'huile bio, et pourtant elle est presque au même prix que les autres. Dans leur esprit, l'huile d'olive est déjà un produit naturel, mais je n'ai aucun doute sur le fait que cela va évoluer.

Commercialisation huile d'olive bio



Aller dans le bon sens

Je retrouve de plus en plus d'insectes et de vie dans mes vergers. Je ne vois pas d'effet direct sur la production, mais je pense que quand les équilibres naturels seront rétablis, on sera moins confronté aux vagues de parasites. Pour ma part, je suis fier de dire et de voir que l'on peut produire en bio. Et puis cela m'oblige à réfléchir, et à me concerter avec d'autres producteurs ! Le bio est une technique qui doit être prise au sérieux, c'est une technique

qualitative qui va dans le bon sens. Mon projet principal est de pérenniser mon exploitation : nous avons actuellement un coût de production très élevé ! Je vais également essayer de m'améliorer sur la technique : la manière d'appliquer l'argile et le cuivre, l'apport de matière organique via le compostage... Et surtout je vais continuer de contribuer à l'interprofession pour valoriser notre production.



Interview : Claire Durand-Viel



« Veiller à l'environnement qui nous entoure »

Notre exploitation se transmet de façon familiale depuis 300 ans : on y cultive du riz, du blé dur, du foin, et on y élève des taureaux et des chevaux de Camargue. Depuis la retraite de mon mari en 2005, le Mas Saint Germain est constitué de deux entités juridiques : une EARL, gérée par mon fils et qui est consacrée aux grandes

cultures et à l'élevage de taureaux, et une SARL gérée par mes deux filles et moi-même, consacrée à l'élevage des chevaux et l'agritourisme. Aujourd'hui, l'exploitation compte 200 taureaux et 40 chevaux. Elle s'étend sur 105 ha en bio et 30 ha délocalisés, en conventionnel.

Une conversion dépendante de la filière

Dès 1995, mon mari avait entamé une réflexion sur le bio pour le riz, mais nous nous sommes retrouvés très démunis par rapport aux débouchés potentiels : nous n'avions trouvé que quelques acheteurs intéressés, et n'avions aucune assurance de vente. C'est en 1997 que la coopérative Sud Céréales s'est intéressée au riz bio, et a alors cherché des agriculteurs qui avaient des prairies naturelles depuis au moins 3 ans pour éviter la période de conversion.

Ainsi, l'organisme certificateur est venu contrôler les terres qui étaient dans ce cas de figure chez nous, ce qui nous a permis de passer 18 ha directement en riz bio en 1998. Nous avons été aidés par quelques techniciens de Sud Céréales pour les pratiques culturales, et nous avons alors l'assurance du débouché.

Entre 1998 et 2000, nous avons progressivement passé tout le reste de l'exploitation en bio, entre autre via un CTE.

Préserver l'eau et l'environnement qui nous entoure

L'utilisation de produits chimiques date de l'après-guerre. Sur notre exploitation, nous avons toujours conservé les pratiques familiales à savoir les rotations, le respect de l'équilibre du sol : ne pas s'acharner sur des terres salées, les laisser reposer... Nous avons franchi le pas pour plusieurs raisons : la chimie est nocive pour le sol, les humains et les animaux ; de plus, tous nos rejets vont dans l'Étang du Vaccarès. Nous voulions préserver

au maximum l'environnement qui nous entoure. Enfin, nous portons une attention particulière à la qualité de l'eau où s'abreuvent nos animaux.

Cette conscience environnementale s'étend dans notre vie quotidienne : nous essayons de diminuer les détergents, la lessive... C'est une logique de vie.



Des interrogations sur la technique

Notre principale difficulté est liée à la forte salinité des sols. Cultiver du riz permet de faire descendre le sel, de part la technique de l'immersion. Or cette abondance d'eau engendre le développement de mauvaises herbes aquatiques qui peuvent rester en latence des années dans le sol, et il n'y a pas de possibilité de biner dans l'eau. Il faut donc faire des rotations avec des cultures sèches (comme le blé ou la luzerne) pour affaiblir ces mauvaises herbes. Mais si on arrose le blé, les mauvaises herbes repoussent, et s'il est trop sec, c'est le sel qui remonte ! Aujourd'hui on fonctionne avec des rotations de 7 ans : riz – lentilles – blé 1 ou 2 ans – luzerne 2 ou 3 ans. En 1999, nous avons fait deux années de riz à la suite sur une

parcelle, et nous avons dû la déclasser tant il y avait de mauvaises herbes !

Il y a peu de recherches sur le riz en bio (à part celles de JC Mouret de l'INRA de Montpellier), et nous ne sommes pas vraiment soutenus au niveau technique. On se base surtout sur nos expériences et celles des autres riziculteurs. On se pose encore beaucoup de questions !

Les rendements en riz bio sont très aléatoires : certaines années on récolte 20 qtx/ha, et d'autres 50 qtx/ha. Nous avons la chance d'avoir les bêtes qui pâturent sur les terres dès la récolte, on a ainsi un bon taux de matière organique, et la luzerne apporte l'azote. Cela nous permet de faire des économies sur les engrais.

Peu de choix de circuits de commercialisation

Pour le riz il a peu de choix : en bio, nous travaillons avec Bio Sud, en conventionnel avec les silos de Tourtoulon et Sud Céréales.

Les taureaux sont vendus à l'abattoir de Tarascon où il y a un fort intérêt pour le bio, et parfois à Alès. Nous souhaiterions développer la vente directe sur le Mas, mais pour l'instant nous n'avons pas de chambre froide, et nous ne sommes pas encore organisés.

Notre chiffre d'affaires est moins important en bio mais les revenus sont beaucoup plus

diversifiés : avec le développement de l'élevage, de l'agritourisme... Nous communiquons sur le fait de conduire notre exploitation en bio, et le public porte un réel intérêt vers ce naturel et cette authenticité : nous avons des chambres d'hôtes, nous proposons des visites de ferme, de la vente de produits comme le riz, des confitures que je réalise... Pour moi, le bio est d'avantage destiné aux circuits courts mais cela nécessite du temps et de l'organisation.

Être en bio, c'est plus que produire !

Faire du bio en Camargue nécessite une réelle volonté, il faut être convaincu ! Nous avons une réflexion globale : nous veillons à notre santé, à celle de nos animaux, à la qualité de notre eau... L'INRA avait réalisé une analyse de milieu

aquatique sur notre exploitation et n'avait jamais vu une biodiversité aussi riche ! Bientôt, ma fille Laure doit s'installer avec nous sur l'exploitation, nous allons en profiter pour aller vers encore plus de respect de l'environnement avec par exemple l'installation d'un chauffe-eau solaire.



Interview : Claire Durand-Viel



Fabrice Bernard et sa mère Denise

« Cultiver la figue violette et maintenir nos terres »

J'ai repris une grosse partie de cette exploitation familiale en 2004 au moment où mes parents ont pris leur retraite. Ils étaient partis de rien, avaient travaillé toute leur vie sur ces terres, et y avaient beaucoup investi. Je suis attaché à ce patrimoine et je trouvais dommage de tout laisser à l'abandon. J'ai 44 ans, j'enseigne à plein temps la physique chimie dans un lycée et cultiver la figue et l'olive est devenu une activité secondaire à laquelle je consacre mes week-ends et mes vacances. La SAU compte 2.5 hectares dont 1.5 en figuiers AOC « Violette de Solliès », le reste est planté de 200 oliviers. Concernant le mode de production biologique, tout a démarré en 1998. Ma

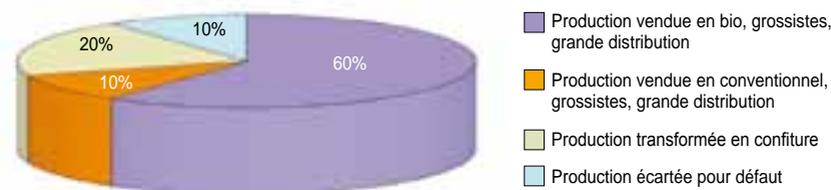
mère et mon père cultivaient entre autres des roses et faisaient du maraîchage ; c'est elle qui a souhaité passer en agriculture biologique. Mes parents avaient toujours travaillé dans cet esprit (selon les méthodes « d'agriculture et vie », d'après Lemaire à Angers). Leurs préoccupations étaient d'ordre écologique et ma mère refusait d'utiliser du désherbant ; elle avait déjà conscience des nuisances sur sa propre santé. La durée de conversion était à l'époque de 5 ans. A ce moment-là, ils avaient des problèmes pour trouver les produits phytosanitaires en bio, il fallait faire venir le compost de loin. ... Mais leur bonne volonté l'a emporté sur les contraintes.

Les bonnes années ... et les moins bonnes

Aujourd'hui, être en agriculture biologique est toujours motivant pour des raisons écologiques mais aussi parce que la figue est globalement mieux valorisée. La coopérative Copsolfruit de Solliès-Pont nous achète le kilo de figue bio un euro de plus qu'en conventionnel. C'est une plus-value intéressante même si l'on sait que la commercialisation reste parfois difficile dans ce secteur. En effet, au cours d'une bonne année, une majeure partie de la récolte part sur des marchés bio, notamment dans la grande distribution et

chez les grossistes (60%), une partie est transformée en confiture (20%), et les 10% restants sont vendus en conventionnel. Mais cette année (2011), la récolte a été tardive et bien moins bonne qu'en 2010. Mon tonnage commercialisé n'a été que de huit tonnes, contre treize en 2010, et les fruits ont été à la fois moins nombreux et moins gros. De fait, certains marchés bio se sont orientés ailleurs. C'est pour ces raisons qu'ils n'ont pas pu être valorisés aussi bien que les autres années et mon chiffre d'affaires a diminué.

Commercialisation type de la figue bio, AOC «Violette de Solliès» via la coopérative Copsolfruit



Un arbre rustique et gratifiant

Le fait que je sois cotisant solidaire ne me permet pas de percevoir beaucoup d'aides. Je bénéficie du crédit d'impôt mais pas du remboursement des frais de certification. Cette année, la réglementation a changé et il devrait être possible de bénéficier aussi d'une aide au maintien à l'agriculture biologique. Le budget que je consacre aux intrants n'est pas très important : les produits en bio sont plus chers mais je traite très peu. Les principaux parasites ne sont pas nombreux et de toute façon il n'y a rien à faire contre la mouche,

l'équivalente à celle de l'olive et qui représente la principale attaque sur le figuier. Heureusement, c'est un arbre rustique, et comparé aux autres fruitiers il n'est pas fragile. Le cultiver en bio n'est donc pas compliqué. C'est aussi pourquoi nous sommes un certain nombre sur Solliès-Pont à faire de la figue bio. Le poste qui coûte le plus cher est sans aucun doute la main d'œuvre, pour la cueillette d'août à octobre, et pour la taille à partir de décembre. Pour mon exploitation, il faut au moins 3 salariés à temps partiel dans ces périodes.

Perdurer ainsi, tout simplement

Pour l'instant, j'entretiens mes parcelles en plantant et remplaçant les arbres qui meurent.

Je ne souhaite pas que l'exploitation passe à une taille supérieure et ne veux pas non plus engager de lourds investissements. Dans ce cas, il faudrait employer un salarié à temps plein et je devrais prendre le statut d'exploitant à titre principal. Or mon métier d'enseignant me plaît encore et je souhaite continuer à l'exercer. Parallèlement, je suis heureux de pouvoir faire vivre et conserver ces terres agricoles. Les années où je peux dégager un bénéfice sont gratifiantes, et mon travail ainsi que les sacrifices que nous faisons avec ma femme sont récompensés.



Interview : Nathalie GONOD



« Le bio, pas seulement une question de santé »

J'ai commencé à faire du miel il y a quelques années, simplement pour le plaisir, avec vingt ruches que j'avais héritées de ma famille. Elles étaient en bon état, je les ai repeuplées petit à petit avec des essaims mais non bio. J'avais l'idée un jour d'en faire mon activité mais pas précisément en agriculture biologique. J'ai 25 ans et je suis titulaire d'un BTS en gestion et protection de la nature. J'ai toujours été sensible à l'alimentation bio pour ma propre consommation, mon père étant déjà dans l'agriculture paysanne. J'ai donc grandi dans ce milieu et souvent accompagné mon père dans des réunions

professionnelles. Parallèlement, je faisais des remplacements chez différents producteurs et notamment chez un couple de maraîchers près de Draguignan qui m'a un jour convaincue de passer en bio. J'ai rencontré également beaucoup d'apiculteurs qui se trouvaient être dans mes relations, ce qui m'a beaucoup aidée. En 2009, j'ai donc déclaré mon activité et entamé les démarches pour obtenir la certification ainsi qu'une aide avec le crédit d'impôt. Et puis en 2010 je suis passée à soixante-dix ruches dont quarante en production et j'ai pu ainsi bénéficier du statut de cotisante solidaire.

Un développement progressif

Mon idée est d'avancer étape par étape. Il ne s'agit pas de se développer à tout prix, il faut que l'exploitation reste viable ! Je n'oublie pas qu'en bio les pertes peuvent parfois aller jusqu'à 30%. Le rendement peut baisser parce qu'on ne traite plus de la même manière les essaims lorsqu'on est en agriculture biologique. Aussi, 2009 a été une année difficile pour moi. Par ailleurs, la réglementation bio impose également de faire analyser (pour un coût de 300 €) certains miels comme le miel de lavande qui est un produit très demandé par les consommateurs. L'achat des produits utilisés pour prévenir la maladie du varroa, ainsi que la cire bio, revient également plus cher qu'en conventionnel.

Au printemps prochain j'augmenterai mon cheptel pour atteindre cent ruches car j'ai la perspective de travailler avec mon voisin, apiculteur depuis trente ans et actuellement en conversion. Nos deux cheptels sont en bio ou en conversion et techniquement, cela devient possible. Son exploitation constituée en GAEC est beaucoup plus grosse que la mienne, et nous allons commencer par collaborer sur un principe d'échange de services. Ce sera une sorte d'essai, en vue de devenir associés au bout d'un an. Après nous prendrons une décision. D'ici là, je vais investir dans l'achat d'un véhicule et d'une remorque, passer le permis E, grâce aux aides du Plan régional installation. Ces outils me permettront

d'assurer les transhumances dans de meilleures conditions. Il faudra aussi envisager de faire

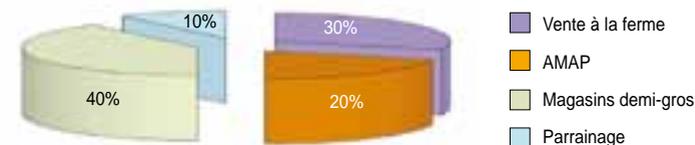
l'acquisition d'une grue pour soulever mes ruches qui sont de taille importante.

Des efforts reconnus

Pour moi, produire en bio et afficher le label, ce n'est pas seulement une question de santé personnelle. Cela signifie avant tout que c'est une façon de garantir au consommateur – lequel ne me connaît pas – que les moyens que j'ai mis en œuvre sont « propres » et certifiés par un organisme compétent. C'est aussi montrer que cette démarche nécessite des efforts de la part du producteur et qu'il faut le soutenir. Je suis très contente d'être en agriculture biologique et je ne le regrette pas, même s'il y a des contraintes. Au

début, je ne pensais pas que le fait d'être labélisée pouvait avoir un intérêt commercial si important. Depuis que je suis notifiée à l'Agence Bio, j'ai des appels de toute la France. Au début, je vendais l'essentiel de mon miel en vente sur place avec une partie dans le cadre de parrainages (1). Progressivement, ma clientèle a évolué et s'est diversifiée avec les AMAP et les magasins. J'espère pouvoir augmenter la vente en demi-gros, multiplier les AMAP et être plus présente sur les foires où le produit est bien valorisé.

Commercialisation après la conversion



De beaux projets en perspective...

L'objectif suivant est de passer à deux-cent ruches fin 2012 début 2013. Ce seuil va me permettre d'atteindre la demi SMI (Surface Minimum d'Installation). Et si nous tombons d'accord avec

mon voisin, j'intégrerai le GAEC en achetant des parts. Cela représentera un gros changement et notamment des transformations dans l'ancienne fromagerie qui me sert de miellerie actuellement. J'y réfléchis sérieusement ; je suis très motivée pour travailler avec eux car ils ont une grande expérience. En outre leur miellerie est, à mes yeux, exemplaire dans le Var. Et puis plus tard, j'aimerais avoir ma ferme, un lieu de vie qui m'appartiendrait avec plusieurs activités et en tête, cette idée d'autoproduction qui me correspond bien.

(1) Cet accord entre l'apiculteur et le particulier repose sur le principe d'un don contre l'échange de miel pendant plusieurs mois.



Interview : Nathalie GONOD



Une conversion difficile mais réussie !

Nous sommes tous deux issus du milieu agricole. Ce sont nos arrières grands-parents qui ont construit cette ferme. Nous nous sommes installés ici en 1994 et 95 (après un BPREA pour André) et avons repris la SCEA créée par notre père en 1989.

Christian est arrivé avec 20 ha, complétant les 12 ha de notre père (la majorité en vignes, 2 ha en asperges, et quelques ha en pommiers et poiriers). Aujourd'hui, l'exploitation compte 40 ha, principalement

en maraîchage : salade-courgette 3%, asperges 15%, légumes divers 44 %, raisin 30% et poirier 8%. Nous employons trois salariés à temps plein et nos deux femmes à ¾ temps.

Nous étions déjà dans une logique de culture raisonnée, mais cela ne nous apportait aucun avantage et aucun changement important dans la tenue de l'exploitation. Nous avons donc décidé de sauter le pas et de nous convertir à l'agriculture biologique fin 1999.

Un passage au bio multicritères

Plusieurs critères ont orienté notre choix et aidé à prendre la décision de la conversion : On voyait bien ce que les 20 traitements par an sur pommiers provoquaient sur la santé des agriculteurs, qui de fait ne profitaient pas de leur retraite. On ne voulait plus mettre notre santé en danger à cause de notre métier.

Des aides financières cruciales

Nous bénéficions du crédit d'impôt et du remboursement des frais de certification par la Région, depuis leur instauration. Les aides financières à la conversion (à l'époque CTE) ont été primordiales. Elles nous ont permis de vivre. Elles sont indispensables encore aujourd'hui pour permettre la transition. Les premières années de conversion sont très difficiles, surtout la 1ère, où l'on ne peut pas valoriser les produits en conversion et où le

Un de nos voisins cultivait en bio et s'en sortait bien.

Les aides de l'époque (CTE) étaient attractives ou au moins « rassurantes » et nous ont permis cette conversion.

Nous avons donc fait le tour des grossistes bio, ce qui a fini par nous décider, étant donné les demandes existantes alors.

rendement global chute (moins 50% en pommes, quasi constant en raisin de table, moins 20% en courgettes...).

Pour palier à cela nous avons agi sur le plan commercial et sur le plan technique, avec chacun sa spécialité.



Un appui technique indispensable

Nous avons été confrontés à un manque d'appui technique. Le GRAB (Groupe de Recherche en AB) n'était alors pas encore très développé et la bio n'intéressait pas les CETA vers lesquels nous nous sommes tournés pour le raisin de table.

Le groupe d'échanges techniques en arboriculture d'Agribio Vaucluse nous a apporté des réponses et plus largement nous nous sommes impliqués dans cette association de producteurs bio pour échanger et avoir des informations sur les filières. Nous avons également adhéré à un club national pour l'asperge, où nous sommes passés de 3 à 7 bio en 11 ans.

Anticiper les ventes et s'adapter aux demandes

Nos débouchés ont toujours été en circuits longs (70 % expédition et 30 % coopératives). Suite au passage en bio nous avons choisi de diversifier nos clients afin de sécuriser l'entreprise.

Nous avons également fait le choix de continuer certains produits d'appel manquant comme les asperges, et d'en développer d'autres comme les pois gourmands. Il est important d'être diversifié et de faire plusieurs variétés différentes sur la même espèce afin de garder les clients toute l'année.

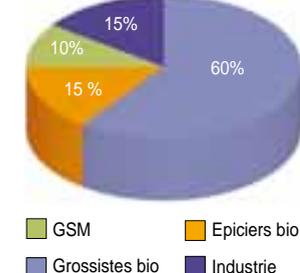
Pour le raisin de table par exemple, nous avons 5 variétés de noir et 3 variétés de blanc allant de variétés précoces, moyennes gustativement (Prima), à des variétés qui correspondent à tous les marchés et qui se conservent bien (Danlass), en passant par des variétés excellentes, très douces, plus ciblées en terme de marché mais qui ne se conservent pas très longtemps (Isa).

Ceci, avec en outre notre positionnement sur le raisin en barquettes (pour les GSM), nous permet de tout écouler sans avoir à pousser pour vendre. Cet étalement

de nous a fallu 10 ans pour acquérir les connaissances techniques et l'expérience nécessaires à la compréhension du mode de culture en bio sur nos productions. Aujourd'hui, nous sommes remontés au même rendement qu'avant la conversion.

Ceci dit nous avons dû arrêter les pommiers car nous n'avons pas trouvé de solution au carpocapse, étant en plus très exposés aux pollutions lumineuses de la zone industrielle située à proximité. A l'exclusion des 12 ha de raisin, nous avons orienté notre exploitation en maraîchage avec intégration de 3 ha de poiriers depuis cette année.

Système de commercialisation en 2011



permet aussi de « contrôler » le marché en ne faisant pas chuter les prix par un apport important d'un seul coup. Il ne faut pas reproduire les mêmes erreurs qu'en conventionnel où une fois les prix baissés, il est très dur de les faire remonter.

On commence juste à avoir le retour de notre travail. Notre objectif est d'installer un de nos fils (ou un associé) pour pérenniser l'exploitation.



Interview : Anne GUITTET



Une conversion progressive à la Bio

Après une vie professionnelle non agricole pour nous deux (même si Anne-Marie est issue d'un milieu agricole avec des parents maraîchers), nous avons décidé de nous installer en tant que maraîchers en 1989, en louant des terres alors en friches. Ce changement de vie résulte d'un choix de vie familiale, d'être proche de la nature, pour avoir une autre qualité de vie et être maîtres de nos décisions. Nous aimons exercer un travail constamment renouvelé, très varié, et le faire en famille ; le fait de pouvoir prendre des risques et de créer des choses nous stimule et nous épanouit aussi. L'achat des terres en 1992 nous a permis d'investir et de mener l'exploitation comme nous l'entendions avec l'installation de serres.

Le passage au bio a permis la valorisation de nos produits

Une fois notre exploitation créée et assise, et les à priori sur la bio (difficile, cher...) oubliés, nous avons eu la volonté de développer des méthodes de production plus alternatives. Grâce à notre adhésion à un CETA, et la maturité aidant, nous avons pu adapter et aller vers un système de production qui correspond à l'agriculture que nous voulions faire. Il ne faut pas avoir peur de se remettre en question et d'échanger avec d'autres agriculteurs sur leurs pratiques et savoir-faire. C'est grâce à cela que nous avons pu franchir des étapes et passer au bio. La taille de notre exploitation, notre façon de

Nous avons démarré sur deux hectares de maraîchage plein champs pour des cultures d'été, et petit à petit nous sommes arrivés à 2.6 hectares dont 6500 m² de serres froides avec des cultures d'hiver. Nous travaillons tous les deux sur l'exploitation, et depuis 2010 embauchons un salarié à temps plein. Depuis 2003 nous avons également développé un élevage de volailles (poulets de chair et poules pondeuses) qui n'est pas certifié bio mais nourri sans OGM. En 2008 nous avons converti l'atelier maraîchage en bio, pour lequel nous avons bénéficié des aides MAE puis du crédit d'impôt. L'aide de la Région pour les frais de certification nous est également attribuée chaque année.

travailler (dans le respect de l'environnement et en lutte intégrée depuis la construction des serres), et la volonté de privilégier la vente directe, nous ont amenés naturellement au bio. Il n'y a donc pas eu de changements majeurs dans la conduite de notre exploitation avec la conversion. Nous avons gardé les productions que nous savions et aimions faire à savoir le melon (6000 m²), l'aubergine (500 m²), le poivron (1200 m²), les pommes de terre (1 ha), et intégré les légumes d'hiver. Un quart de la surface des serres est laissé en jachère annuellement. La différence a principalement été l'utilisation d'intrants bio

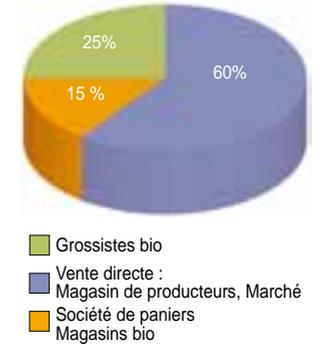
dont le coût est plus élevé qu'en conventionnel. Nous y avons par contre trouvé le moyen de pouvoir enfin valoriser nos produits, ce qui n'était pas possible sur les marchés conventionnels (produits

de qualité mais petits volumes). Cette valorisation a permis de compenser les frais supplémentaires du passage en bio (essentiellement dus aux intrants).

Prépondérance de la vente directe

Notre système de commercialisation a évolué petit à petit vers la vente directe. En 2000, 25% de notre production était destinée à la vente directe (pour le melon cela représentait déjà 75%) et le reste aux grossistes via un courtier. En 2003, avec la création du point de vente collectif « La Banaste » à l'Isle sur Sorgue, plus la canicule et des problèmes de production, nous avons réduit la surface cultivée et maximisé nos ventes à La Banaste. Cette assise économique nous a permis de perdurer, de relancer l'exploitation et de passer en bio en 2008. C'est aussi pour répondre à un besoin de ce point de vente et avec la volonté de nous diversifier, que nous avons initié l'élevage de volailles. Aujourd'hui, nous tenons à ce système de vente et nous souhaitons rester majoritairement en direct, ce qui permet une meilleure maîtrise de notre commercialisation.

Répartition des systèmes de commercialisation en 2011



Le melon : un plus pour intégrer le marché des magasins et grossistes bio.

En tant qu'agriculteurs dans le Vaucluse nous ne pouvions pas ne pas faire de melon. Produit emblématique de la région, très apprécié des consommateurs, facile à manger et à accommoder, il nous a aussi ouvert les portes de la vente auprès des grossistes et des magasins

bio qui nous ont ensuite pris d'autres produits. Malgré cela et à contre cœur, nous réfléchissons au fait d'en arrêter la production. En effet, en plus d'être un produit très sensible aux aléas climatiques (dont nous avons fait les frais cette année), il y a de plus en plus de problèmes sanitaires qui pénalisent fortement la production (notamment les virus auxquels aucune variété n'est tolérante). Cela demande de mettre en oeuvre des moyens de lutte importants qui augmentent les coûts de production.

Notre objectif pour l'instant est de pérenniser l'exploitation et nous pensons que la bio est le moyen le plus sûr pour cela.



Interview : Anne GUITTET



A PARAÎTRE :
TOME 3
Les pionniers de l'agriculture biologique
DÉJÀ PARU :
Tome 1 : Des agriculteurs bien dans leur terre
Tome 2 : Les productions typiques de nos terroirs



Bio de Provence-Alpes-Côte d'Azur
255 Chemin de la Castelette
BP 21284 • 84911 AVIGNON Cedex 9
04 90 84 03 34 • contact@bio-provence.org

Bio de Provence fédère à l'échelle régionale les six associations départementales d'agriculteurs bio, nommées « Agribio ». Membre de la FNAB (Fédération Nationale de l'AB), notre réseau œuvre au développement et à la promotion de l'agriculture bio en PACA.



Agribio 04
Alpes de Haute-Provence
Maison du Patrimoine
Rue de la Bourgade • 04 300 MANE
04 92 72 53 95
agribio04@bio-provence.org



Agribio Bouches du Rhône
22 avenue Henri Pontier
Maison des agriculteurs
13 626 AIX EN PROVENCE Cedex
04 42 23 86 59
agribio13@bio-provence.org



Agribio Hautes-Alpes
8 ter rue capitaine De Bresson
05 010 GAP Cedex
04 92 52 53 35
agribio05@yahoo.fr



Agribio Var
11, rue Piere Clément
83300 DRAGUIGNAN
04 94 50 54 74
agribiovar@bio-provence.org



Agribio Alpes-Maritimes
MIN Fleurs 6 • BOX 58
06 296 NICE Cedex
04 89 05 75 47
agribio06@bio-provence.org



Agribio Vaucluse
15, avenue Pierre Grand • MIN 5
84 953 CAVAILLON Cedex
04 32 50 24 56
agribio84@wanadoo.fr

Retrouvez-nous sur www.bio-provence.org

Le réseau Bio de Provence remercie vivement les agriculteurs ayant accepté de témoigner dans ce livret.



Provence-Alpes-Côte d'Azur



Liberté • Egalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Préfecture de Provence
Alpes Côte d'Azur
Direction Régionale de l'Agriculture et de la Forêt