

Association Anti-Campas



Synthèse de la Journée technico-économique PPAM bio Jeudi 7 Juillet 2016 (9h/17h) – Villes sur Auzon (Vaucluse)

Résumé :

Près de 70 personnes ont participé à cette journée technico-économique (JTE), consacrée à la production et à la vente de plantes aromatiques et médicinales. Ce qui souligne l'intérêt et l'engouement de ces cultures, envisagées en diversification et/ou en spécialisation, par les agriculteurs. Plus d'une cinquantaine de producteurs étaient présents, dont une dizaine, en tant que porteurs de projets et en projet d'installation.

La JTE a été introduite par le Maire de Villes sur Auzon et Thierry PAYET, membre de l'Association Anti-Campas créée en 1993 - à l'initiative d'agriculteurs - ayant pour objectif de :

- Reconquérir des terres agricoles laissées en friche
- Remettre en culture des productions endémiques du Ventoux (vignes et cerisiers)

• Localisation des agriculteurs : issus de cinq départements de la région PACA et limitrophes.

Alpes de Haute Provence : 5 agriculteurs.

Bouches du Rhône : 15 agriculteurs.

Var : 7 agriculteurs.

Vaucluse : 19 agriculteurs.

Autres départements (Gard, Drôme) : 2 agriculteurs.

Non renseignés : 4 agriculteurs.

• Représentativité des agriculteurs :

- 52 agriculteurs : 74% de l'auditoire
- 18 non agriculteurs : 26% du public

• Participants :

Cette journée a permis également de mobiliser l'ensemble des acteurs de cette filière des PPAM bio : collectif papamobile ; opérateurs commerciaux (Sociétés Araquelle ; Albervieille ; Aroma Ventoux ; Distillerie Provence ; Vegetoil) ; Formateur et organisme de formation (Inderplam) ; de développement et techniques (CPPARM, Chambre d'Agriculture de la Drôme).

Association Anti-Campas

1/. Présentation du collectif « Anti-Campas » : démarche ; actions menées...

L'Association Anti campas fonctionne avec 3 à 4 producteurs, moteurs dans ce projet de mise en culture de plantes aromatiques et médicinales, ayant pour objectif de les distiller et de produire des HE demandées par Algovital (à l'origine), mais aussi par d'autres opérateurs dont Aroma Ventoux. Depuis 2013, les agriculteurs ont beaucoup travaillé sur la qualité des plants pour s'assurer d'avoir les bons chémotypes (réalisation de nombreuses analyses), avant de planter. Des premiers essais ont été conduits sur certaines espèces.

Pour l'instant, les agriculteurs s'orientent vers la fabrication d'HE. Ils envisagent un 2ème débouché plus tard, celui de l'herboristerie (plantes sèches).

L'association peut compter sur un potentiel d'une dizaine d'agriculteurs motivés par ces cultures qui devraient permettre de leur assurer, un complément de revenus grâce à des terres, initialement en friche.

Quelques espèces comme le thym ont été plantées, sur 1 Ha (Ferme de Nicolas BŒUF). Il reste encore 4 Ha à planter, avec d'autres espèces, comme l'hélichryse ; lavande ; estragon... qui poussent bien dans ce terroir.

Le besoin des membres d'Anti-Campas se décline en deux axes :

1. Se doter d'outils adaptés à la culture et à la récolte d'aromatiques.
2. Faire connaître leur démarche auprès :
 - D'autres agriculteurs pour les inciter à rejoindre le collectif et planter des aromatiques
 - D'entreprises et d'utilisateurs, à la recherche d'HE produites localement

2/. Focus sur la filière des aromatiques et médicinales et les enjeux.

2/.1. La Filière PAM bio : Louise FRANCOIS, Chargée de mission PPAM au CPPARM (voir diaporama)

On produit 1 500 000 tonnes de PAM dans le monde (dont épices, ; 30% de poivres). Le tonnage s'élève à 650 tonnes en France (mélange Herbes de Provence). Les exportations se font vers le nord de l'UE et sont en progression, depuis plusieurs années. Demandes réelles d'origine France et Provence sur le thym bio et conventionnel. L'essentiel du thym bio est du thym de cueillette en provenance des Balkans, Albanie.

ATTENTION : Bien vérifier au préalable la demande, auprès des acheteurs.

2/.2. Présentation du Programme PPAM Bio Méditerranée : Voir diaporama
Claire Rubat du Mérac, Chargée de commercialisation à Bio de PACA.

3/. Pour quelle valorisation commerciale (herboristerie, aromathérapie...) ? Témoignages de trois entreprises :

3/.1. Laura Arnod, Technicienne & relationnel producteurs - Société Albertvieille (plantes distillées ; Huiles Essentielles).

Cette entreprise de production et de négoce a été créée en 1920 à Vallauris (Alpes Maritimes). Les produits sont 100% purs et naturels. Un petit segment en AB. Vente d'HE à des clients utilisateurs.

Chiffre d'Affaires : 16 M€ (60 % du CA à l'export : Allemagne, USA...).

Association Anti-Campas

4 segments d'activité :

- Aromathérapie
- Parfumerie (intérêt en bio)
- Cosmétique (marché de niche)
- Alimentaire (petite part de marché)

Sites de production principaux :

- Pegomas (Grasse (jasmin, rose de mai...))
- Séville (cyste, luzerne, immortelle locale (différente de l'immortelle de Corse ou des Balkans))

Un laboratoire d'analyses en interne : analyse chromato et olfactives.

Gros potentiel en Asie (Japon, Chine un peu...).

Albertvieille travaille sur une gamme restreinte de plants : thym chénotypés, romarin, camomille romaine, rose de mai (Centifolia) : essais dans le Var et plateau de Valensole sur plants greffés (hors zone ventée) – 5000 m² – culture manuelle), iris, sarriette Montana, Angélique, Mélisse (difficile à produire).

Essais réalisés sur couverts végétaux. Essais sur les soins à base d'HE. Vigilance sur le choix du matériel végétal. Essais sur petites surfaces (2 à 3000 m²). Conseil et accompagnement des agriculteurs et pré-financement de plants pour ces derniers.

3/.2. Philippe Petit, Gérant - Société Araquelle (plantes séchées – herboristerie) :

Araquelle est une entreprise 100% bio qui fabrique des tisanes et des herbes de Provence. Elle livre 1500 magasins bio spécialisés (sur les 2500 répertoriés au total). Présente dans 100% des centrales de magasins bio.

Gamme : 200 tisanes. 30 plantes aromatiques différentes.

Contrats de culture proposés sur 3 à 5 ans.

Plusieurs gammes : UE (Union Européenne) et monde (70 tisanes différentes ; 3 millions de boîtes distribuées) ; France et Provence (Drôme).

Pas présents en GMS.

Tisanes et infusettes (100 tonnes de plantes séchées certifiées en AB).

Traitement thermique pour éviter les risques de contamination bactériologiques.

Marque 100% française : Floret en Provence, présente dans les épicerie fines (Lafayette Gourmet).

Exemple de prix d'achat :

- Thym albanais : 3 à 5 € contre 10 à 12 € l'origine France.

Coût de récolte du tilleul récolté vert : 18 €/Kg à 20 €/kg (si cueilleurs professionnels). Tilleul Pays de l'Est (boîte vendue entre 2,50 € et 3 €). Travail à faire sur les chantiers de cueillette pour être + rentable.

Autre Marque « Provence d'Antan » (Herbes de Provence de Provence). Traçabilité et origine garantie. + 10 à 15% de progression par an. Seule marque qui intéresse les acheteurs étrangers. Ce qui suppose d'établir une contractualisation d'au-moins 3 à 5 ans, avec les fournisseurs.

Marché alimentaire bio : 5 à 6 M€, dont 50% réalisés par les magasins bio.

Association Anti-Campas

Consommation : 90% des consommateurs français consomment bio. 65% d'entre eux, une fois/mois. Les jeunes (génération 2.0) demandent des produits bio, rejettent les emballages.

Essor du vrac (4% de l'offre actuelle) : poids législation et contrôle qualité indispensable.

Contractualisation avec de grosses structures capables de fournir au-moins 500 kg de plantes séchées finies et homogènes. 500 kg suppose un Ha (thym, romarin, sarriette) pour les produire.

Problématique actuelle : c'est tout le travail intermédiaire (battage, triage...), nécessaire pour fournir un produit fini (sec, propre) et qualitatif, qui suppose d'avoir les bons outils. Ex : Biocoop note chaque produit livré, par rapport au produit commandé.

Aujourd'hui, pas encore de spécialiste en herboristerie & tisane dans les magasins spécialisés bio.

Ouverture d'une boutique Floret à l'Isle sur Sorgues (Vaucluse), très touristique.

3./3. Mireille Guyotot, aromathérapeute - Aroma Ventoux :

- Préparatrice en pharmacie - 40 ans d'expérience
- Formée en aromathérapie par RH-PHARMA
- Gérante de la Société : **EURL AROMA VENTOUX** (juin 2013)
- CA : 18.000 € la 1ère année
- VICE-PRESIDENTE de l'association **ANTI-CAMPAS depuis 2014**

Voir Diaporama.

4/. S'approvisionner en plants :

Comment choisir ; la garantie du bon chémotype... Fanny Eddi, Gérante - Les Aromatiques du Luberon et le collectif Anti-Campas.

Fanny s'est installée en mars 2015 comme jeune agricultrice sur la commune de Vaugines (à 10km de Pertuis dans le Vaucluse – sud Luberon), afin de se spécialiser dans la production de jeunes plants pour les HE et l'herboristerie. Surface totale en propriété : 3,8 Ha, dont des vergers, 600m² de serre, 1ha8 de forêt et le reste en parcelle d'engrais vert, prête à être plantée en PPAM.

Elle a acquis son expérience dans la multiplication des PPAM sauvage et cultivé en travaillant quelques années dans une pépinière en Corse - Les Aromatiques de l'île de Beauté géré par Stéphane Rogliano à Porto Vecchio.

Fanny travail sur commande, il faut lui passer commande en début d'année, pour une livraison à l'automne.

Le travail du pépiniériste spécialisé dans les PPAM est de garantir la fiabilité :

- de la souche qu'il fournit par une *chromatographie**
 - de cette chromatographie qui doit être garantie par un jardin de pieds mères bien entretenu.
- Les différentes variétés doivent être bien distinctes et éloignées et on ne doit pas laisser fleurir les plantes, pour éviter des ressemis hasardeux.

Pour l'instant Fanny puise le matériel végétal nécessaire à la multiplication chez des producteurs et dans des instituts techniques spécialisés en PPAM et elle installera à l'automne son propre jardin de pieds mères (environ 1 Ha qui sera bouturable d'ici 2/3 ans).

Elle lance un appel aux différents labos, producteurs et organismes présents car elle est à la recherche de toutes informations et matériels concernant des souches intéressantes identifiées (avec chromato affiliés), pour pouvoir étoffer sa collection et en proposer dans les années futures aux producteurs.

Association Anti-Campas

Plus tard, si elle parvient à s'associer, elle envisage de proposer des plants en racines nues. Intéressée par la création d'un inventaire des différentes souches connues par la filière, et par l'identification de celles qui ont un avenir, au niveau agronomique et commercial. Elle est intéressée par les formations sur les souches (Voir CFPPA de Nyons).

Voir son site : <http://lesaromatiquesduluberon.com/> avec un catalogue en ligne.

* La *chromatographie* d'une plante est une analyse, une méthode physico-chimique qui sert à séparer les différentes substances présentes dans l'HE de la plante.

Grâce à la chromatographie qui met en lumière les substances dominantes composant l'essence de la plante, nous allons pouvoir définir le chémotype d'une plante.

Pour illustrer la notion de chémotype, nous allons prendre l'exemple du thym. Le thym ou *Thymus vulgaris* peut exprimer une grande palette de chémotypes différents : thymol, tujanol, linalol, géraniol... Cette variabilité de chémotype dans une même espèce, s'explique par l'influence du milieu ou phénotype (température, pluviométrie et ensoleillement) qui modifie l'expression du métabolite secondaire.

Fanny et Thierry Payet du collectif anti-campas s'entendent pour dire qu'il est préférable que nous partagions les informations sur les souches, leurs comportements agronomiques et leurs chromatogrammes, pour limiter les analyses dont le coût est non négligeable (Coût moyen de l'analyse : 70 €/plant).

Contacts de Laboratoires qui pratiquent des analyses chromatographiques :

1/ Laboratoire d'analyse De Fontalis - 26110 SAHUNE. M. Philippe Wirsta : 04/75/26/38/53.

2/ ITEIPMAI : laboratoire@iteipmai.fr - 02/41/30/30/79

5/. Réussir ses cultures de plantes, en fonction de ses débouchés commerciaux :

Pierre Yves Mathonnet, Référent technique PPAM – Chambre d'Agriculture Drôme.

La culture des PAM (plantes aromatiques et médicinales) intéresse de + en + d'agriculteurs.

PY a débuté ses premières formations pour des groupes d'une quinzaine de producteurs, sur une centaine d'Ha. Aujourd'hui, ce sont en moyenne des groupes de 7 à 8 agriculteurs sur 800 Ha.

Société Gem PAM : surgélateur dans le sud-est qui fournit les GMS en surgelés (thym, romarin, fenouil, aneth, cerfeuil, rose de Damas qui peut être surgelée avant d'être distillée ensuite...).

1000 espèces possibles sont autorisées en VD. 165 plantes libérées.

Bon à savoir !

- **Particularités de certaines espèces** : **Mélisse** facile à faire avec de l'eau (non irrigué, ça va aussi). Pousse bien sur des terres argileuses. Compliqué en distillation. **Menthe** : intérêt d'utiliser une bâche tissée car en 2 ans la menthe se développe par le rhizome et ressort en cherchant la lumière. Cyprès (en expérimentation) : culture en essais menés dans la Drôme. Se coupe tous les ans, avec de très bons résultats économiques.
- **Lumière** : facteur bcp + dégradant que la chaleur.
- **Investissements en matériels et outils** : Machine à récolter, compter 7000 à 10 000 € (occasion) ; 40 000 € (neuf).

Association Anti-Campas

- **Quad ?** : utilisé sur les bandes enherbées avec un broyeur à l'arrière.
- **Séchage des plantes** : compter 3 à 5 jours/plante. En 24h, évacuation de l'eau de la plante et les jours suivants, arrêt de la ventilation la nuit et poursuite du séchage. Penser au voisinage avant de s'équiper d'un séchoir (très bruyant !). Un séchoir auto-construit coûte 8000 € par case (ça peut être un peu moins cher), avec un ventilateur installé dessous. Bien vérifier la pression de l'air.

Séchoir à plantes solaire :

Contact : M. Henri Boon. Tél : 06 77 58 14 82.

Mail : kitsechoirsolaire@gmail.com - **Site** : <http://www.kitsechoirsolaire.com/>

Activité : Fabrication et vente de séchoirs à légumes et fruits solaires, en trois dimensions et capacités de séchage différentes (séchoirs de 3 kg ; 6 kg et 25 kg maximum par chargement). Plantes susceptibles d'être séchées : Thym, romarin...

Démonstration sur demande. Photo issue du fabricant.



- **Transformation des plantes** : voir financements auprès de FranceAgriMer (aides en diminution).
- **Commercialisation** : en coopérative, on économise 50h de travail.

Les éléments à prendre en compte, en fonction du foncier disponible :

Superficie	Nombre espèces à cultiver	Matériel	Circuits de vente
0,5 à 2 Ha	Systèmes très diversifiés. Cultures en banquettes avec les bords de parcelles utilisables. 15 à 30 espèces produites et souvent un complément en cueillette sauvage. Plantes de garrigue : plantes infusion (Ex : ronce, feuille de tilleul, frêne...) ; plantes de cueillette.	Rotation et travail du sol indispensables : enlever le chiendent avant plantation. Récoltes manuelles : à la faucille, ça peut être rapide. Mécanisation minimale (motoculture ; traction animale) et optimisation maximale de l'espace. Bâche tissée (menthe). Bâche tissée non acceptée par le CC Bio Suisse. Micro tracteur adapté entre 1 et 2 Ha. Un séchoir (18 m ²) ou une distillerie dimensionnée. Un atelier de transformation adapté.	Vente directe de produits transformés.
	Un atelier PPAM = 40 000 €.		
2 à 5 Ha	3 à 5 espèces différentes	Système avec diversification + spécialisé & mécanisé. Une mécanisation nécessaire et une adaptation des cultures au matériel. Un séchoir ou une distillerie adaptée.	Vente en gros (négoce, labo, OP), demi-gros sans exclure la VD.
	L'atelier PPAM est considéré comme complémentaire (GC/Viti). Contrat entre le producteur individuel et le client : plutôt rare. Contrat entre Coop et le client : + fréquent.		
> à 5 Ha	L'atelier PPAM est principal sur l'exploitation. De 1 à 4 espèces, produites sur l'exploitation : Lavandes, lavandins, aromates, sauges sclérées	Une mécanisation optimale et une adaptation des cultures au matériel. Des outils de récolte et de transformation adaptés.	Vente en gros et demi-gros.
	La surface va permettre de mobiliser et d'amortir les investissements.		

Association Anti-Campas

Références de temps de travail/superficie	Production/récolte	Transfo	Commercialisation
0,5 à 2 Ha Pour un total de 2100 h/an	Acte de production : 1/3 du temps passé : 700 h.	Acte de transformation : 1/3 du temps passé : 700 h.	Acte de commercialisation : 1/3 du temps passé : 700h
2 à 5 Ha Pour un total de 500 h/an	Acte de production : 60 % du temps passé : 300 h.	Acte de transformation : 30 % du temps passé : 150 h.	Acte de commercialisation : 10 % du temps passé : 50 h
> à 5 Ha	Acte de production et de transformation : 90 % du temps passé. De 30 à 150 h /ha, en fonction des espèces.		Acte de commercialisation : 10 % du temps passé

Vente Directe : réglementation très contraignante, y compris pour les entreprises (coût du service qualité & démarche qualité).

Transfo à la ferme : soumise à plusieurs réglementations. Avec le Logo AB, le code hygiène s'applique.

Cosmétique : Règlementation européenne + règles d'étiquetage.

Huiles essentielles (HE) : Liste d'HE interdites à la vente libre. Le vendeur doit définir un usage à l'HE qu'il vend et doit l'indiquer sur l'étiquette. Si Logo AB, l'HE est à usage alimentaire.

Règlementation REACH : s'applique à la première tonne d'HE commercialisée. En 2018, pourrait s'appliquer dès le 1^{er} kg d'HE.

Éléments majeurs à retenir :

- Une filière longue, de l'amont (producteurs) à l'aval jusqu'aux consommateurs
- Une forte valeur ajoutée apportée tout au long de la filière, avec un bon potentiel en France pour chaque maillon
- Une Filière internationalisée
- Une filière caractérisée par la diversité de ses trois familles de cultures : Plantes à parfum (lavande, lavandin, sauge sclarée – 88% de la surface en PPAM bio régionale) ; plantes aromatiques (thym, romarin, sarriette, basilic...) ; plantes médicinales.

Les freins détectés :

Au développement de la culture des PAM en bio : coûts de main d'œuvre (binage, récolte), coûts d'investissements au démarrage, d'achat de matériel.

A la vente en gros : manque d'homogénéité des produits certifiés (qualité, équilibre (feuilles/tiges), présentation, tenue sanitaire sur la durée...)

Association Anti-Campas

Les marges de progrès :

De plus en plus d'entreprises de la filière souhaitent renforcer leur approvisionnement en PACA pour assurer des débouchés plus importants à des agriculteurs bio, capables de fournir des volumes (Ex : Araquelle 500 kg de plantes séchées – 1 Ha), notamment sur :

1/ Plantes de garrigue (aromatiques)

2 / Plantes dites « à feuilles »

3 / Plantes infusion

L'intérêt pour les agriculteurs de valoriser en petits conditionnements (tisanes, herbes de Provence, huiles essentielles) peut permettre de compenser les coûts de production.

Une première rencontre, des prises de contact entre des opérateurs clés de la filière pour engager des discussions, la création de futurs partenariats entre fournisseurs et fabricants ?

La nécessité de mieux connaître les besoins des coopératives et des fabricants, pour que les agriculteurs puissent réagir, s'ajuster en fonction.

Agribio 13 et 84 organisent une prochaine formation :

Soigner les plantes par les plantes (ouverts aux maraichers, arboriculteurs et viticulteurs) Lieu : Avignon - 27 et 28 septembre avec Eric Petiot (programme et bulletins seront bientôt disponibles).

Contact : Oriane Mertz

Conseillère Filière Maraîchage (pour le 13 et 84)

conseillermaraichage13-84@bio-provence.org

06 95 96 16 62 (mobile pro)

04 32 50 24 56 (bureau)