



GIEE PACKAPPAM

Développement d'une filière locale de Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales diversifiées biologiques en région Sud-PACA

Présentation du GIEE

- Créé en juillet 2020 par Agribio04
- 33 membres interrogés dont 25 membres officiels
- Production diversifiée de PPAM
- Objectifs: Accompagner les producteurs sur leur activité agricole par 4 approches différentes:

Technique: sessions d'échanges, interventions d'experts...

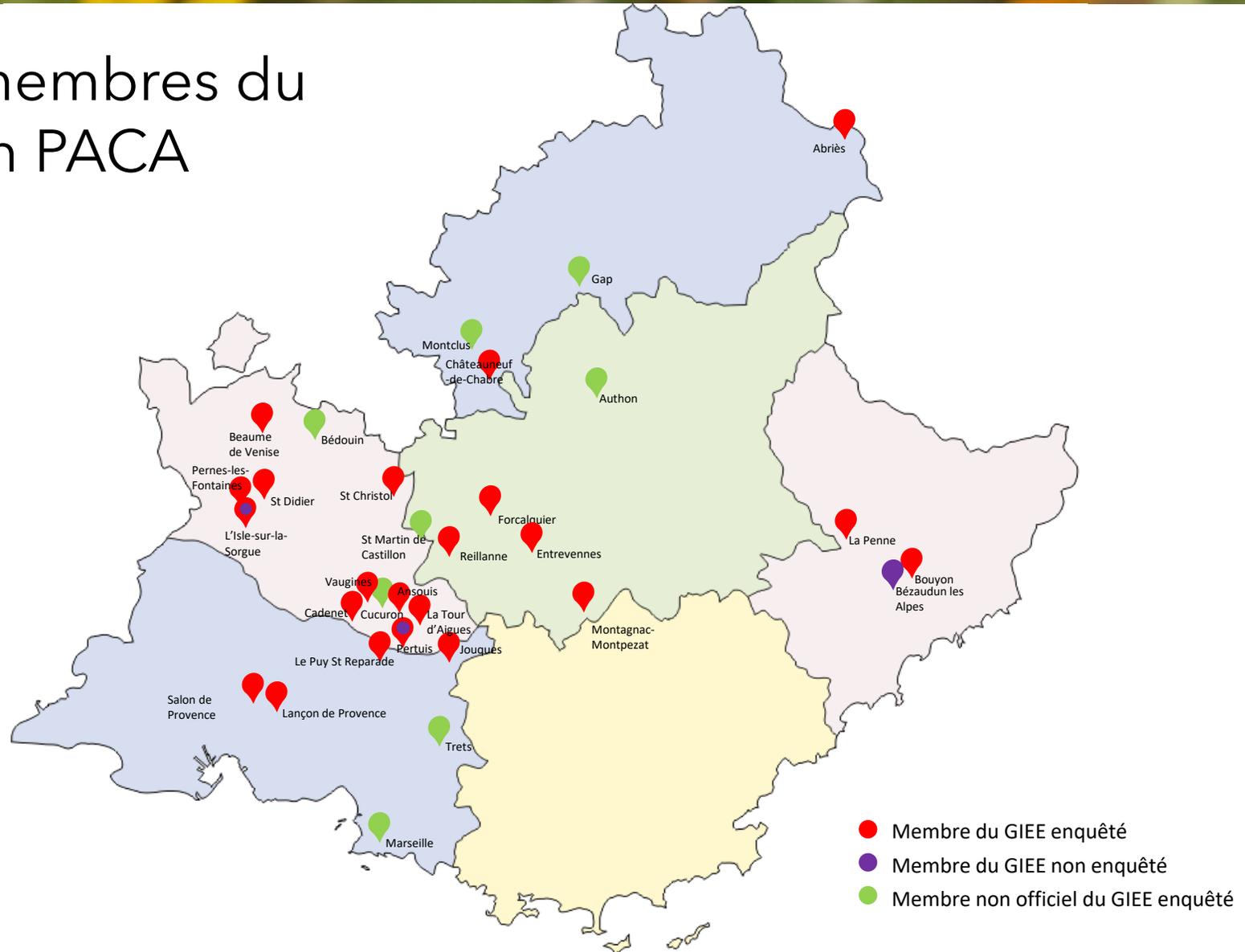
Matérielle: Ateliers de travail sur le machinisme

Commandes groupées

Commercialisation: vers une possible commercialisation commune



Répartition des membres du GIEE sur la région PACA



Restitution des Diagnostics d'exploitations

Objectif:

Entretiens

Comprendre les systèmes de productions, de transformation et de commercialisation et **l'organisation** des producteurs

Identifier les besoins des producteurs

Restitution

Présentation de l'organisation **des différents systèmes**

Discussion

Echange avec les producteurs autour cette restitution

Envisager différentes **pistes d'action** pour répondre aux besoins des producteurs



- Présentation des différents profils de producteurs

- Diagnostic économique



- Système de commercialisation



- Système de transformation



- Système de production

- Diagnostic social



- Bilan global

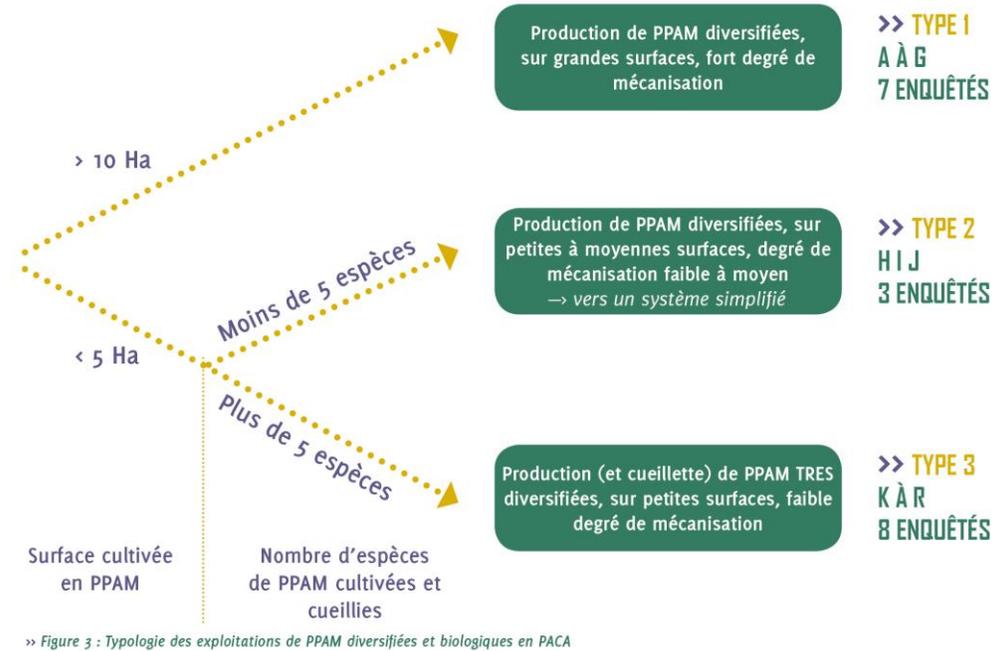
A close-up photograph of a field of yellow daisy-like flowers. The central flower is in sharp focus, showing its numerous bright yellow petals and a textured yellow center. Other similar flowers are visible in the background, some slightly out of focus. The green leaves of the plants are also visible, creating a lush, natural setting.

I. Les différents profils de producteurs

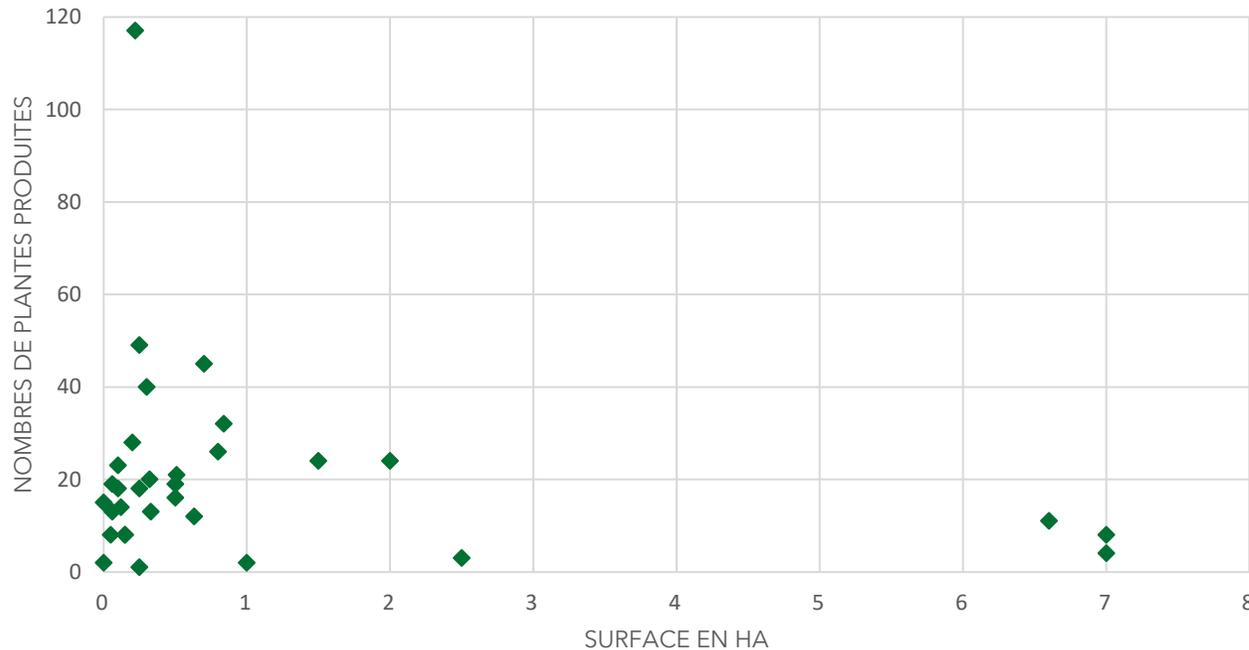
Différents profils au sein du GIEE

Comment caractériser toutes ces fermes?

→ Utilisation d'une **typologie de producteurs de PPAM** faites par Agribio04 en 2018



NOMBRE D'ESPÈCES CULTIVÉES/CUEILLIES EN FONCTION DE LA SURFACE



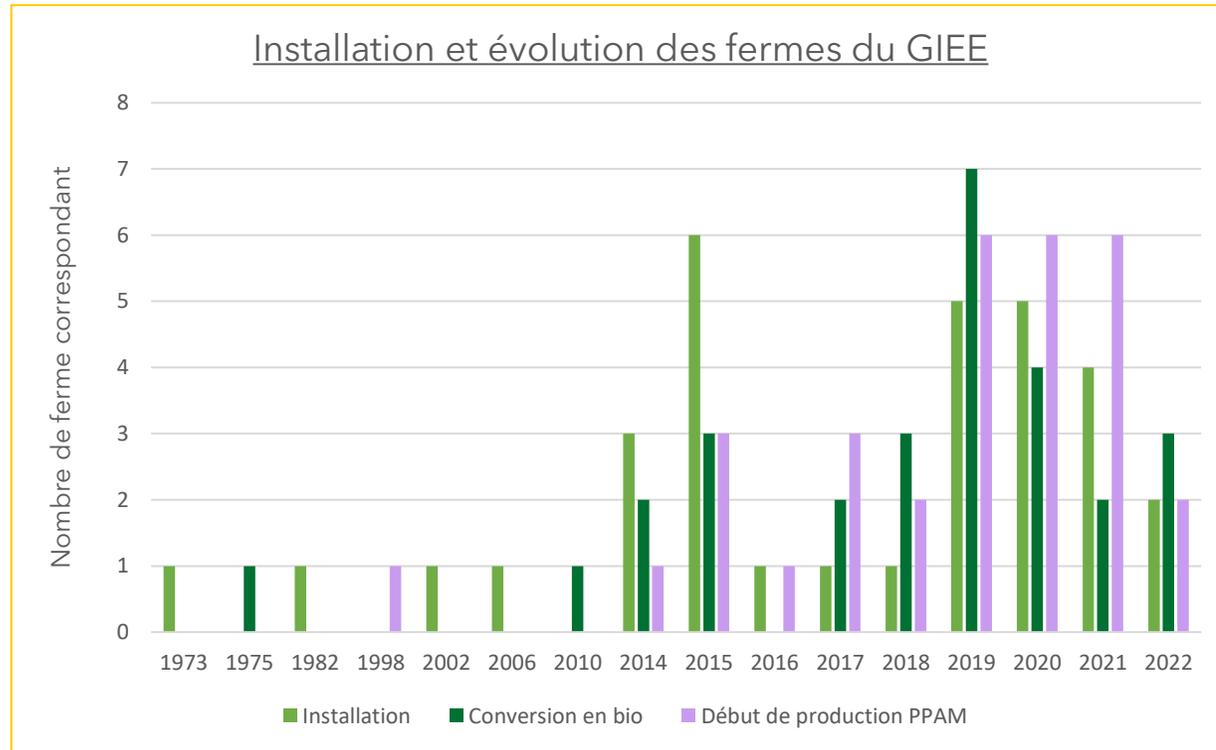
Globalement, les **fermes du GIEE** appartiennent au type:

« Production et cueillette de PPAM très diversifiées, sur petites surfaces, faible degré de mécanisation »

Bien sûr, certaines exploitations ne rentrent pas exactement dans ce type.

Différents profils au sein du GIEE

Profils des exploitations : Nombre d'années d'activités



- **L'activité PPAM** dans les exploitations est très **récente**: 28 membres du GIEE se sont installés ou ont prévu de s'installer après 2015.
- 20 fermes produisent exclusivement des PPAM

35% des producteurs conservent une autre activité à côté de leur activité PPAM
➡ Apport d'une sécurité économique



Différents profils au sein du GIEE

Profils des exploitations : l'Environnement

- Le climat **provençal - méditerranéen** :
 - Hiver doux et court
 - Été chaud et sec
 - Température basse dans les Alpes
- Diversité d'altitude de 100m à 1200m
- **Sol: très divers** selon les zones: calcaires, argileux, sableux, limoneux.
 - Souvent pauvre et caillouteux
- Contraintes du milieu:
 - Le manque d'eau 💧
 - Le gel ❄️
 - Le sol très calcaire et caillouteux



Différents profils au sein du GIEE

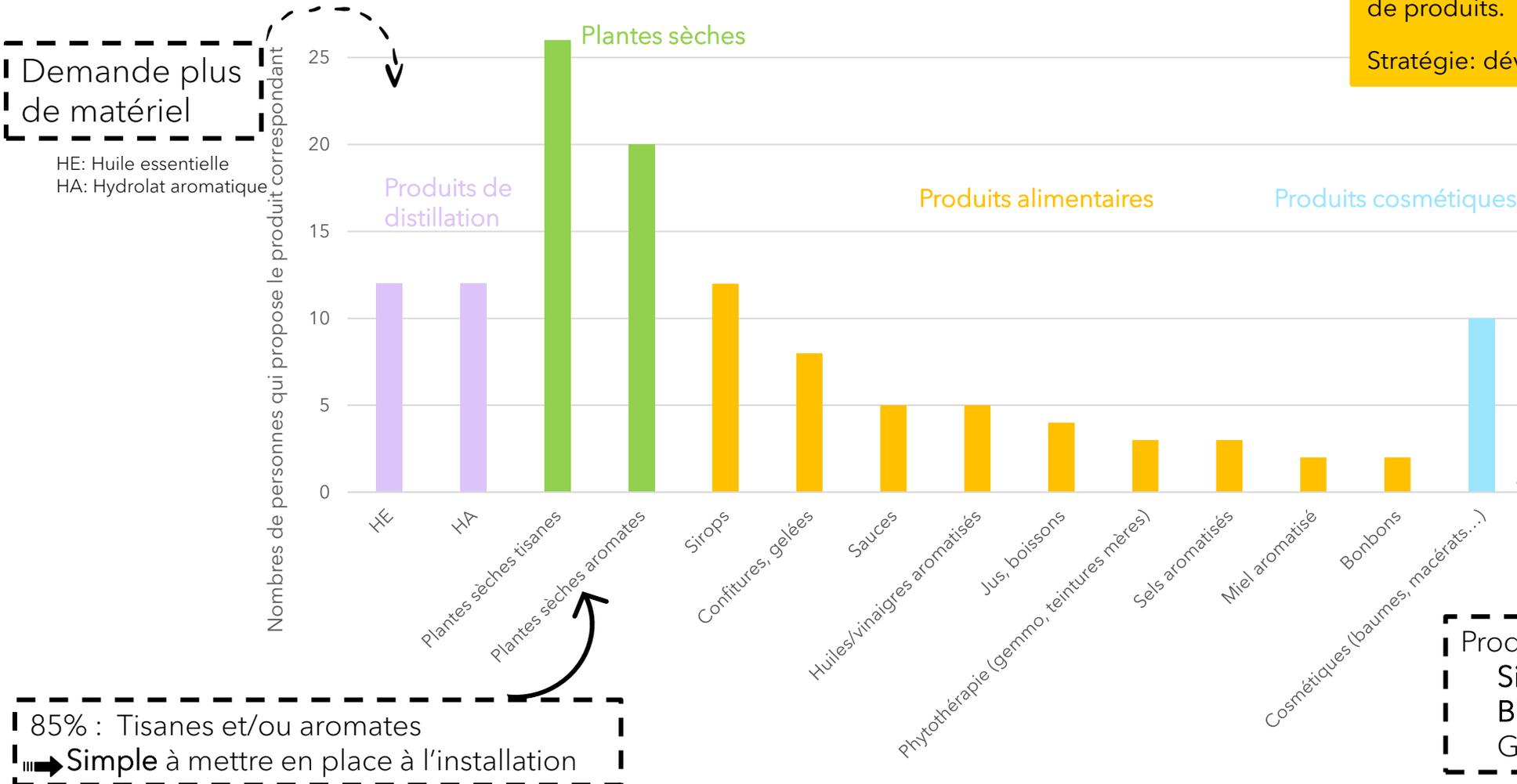
Profils des exploitations : Diversité des types de produits



Les produits proposés par les membres enquêtés du GIEE

60% des exploitations proposent au moins 4 types de produits.

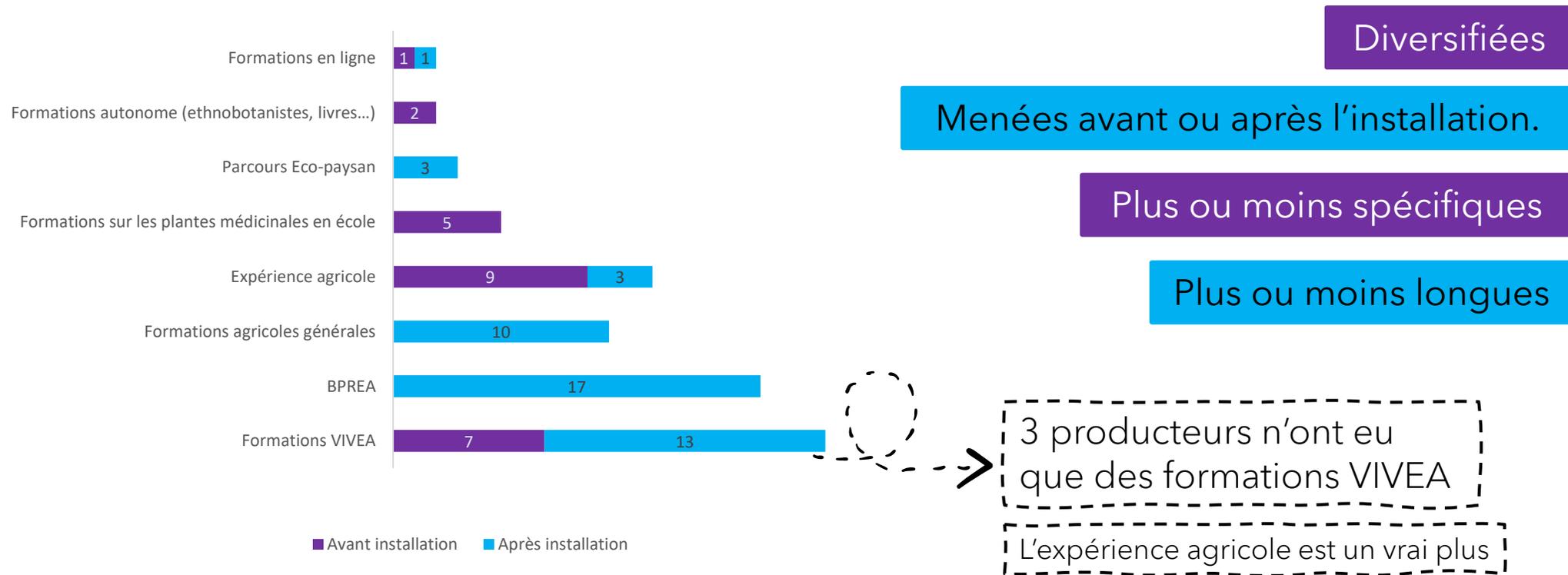
Stratégie: développer la gammes de produits.



Différents profils au sein du GIEE

Profils des producteurs: des parcours différents

Différentes formations des producteurs du GIEE



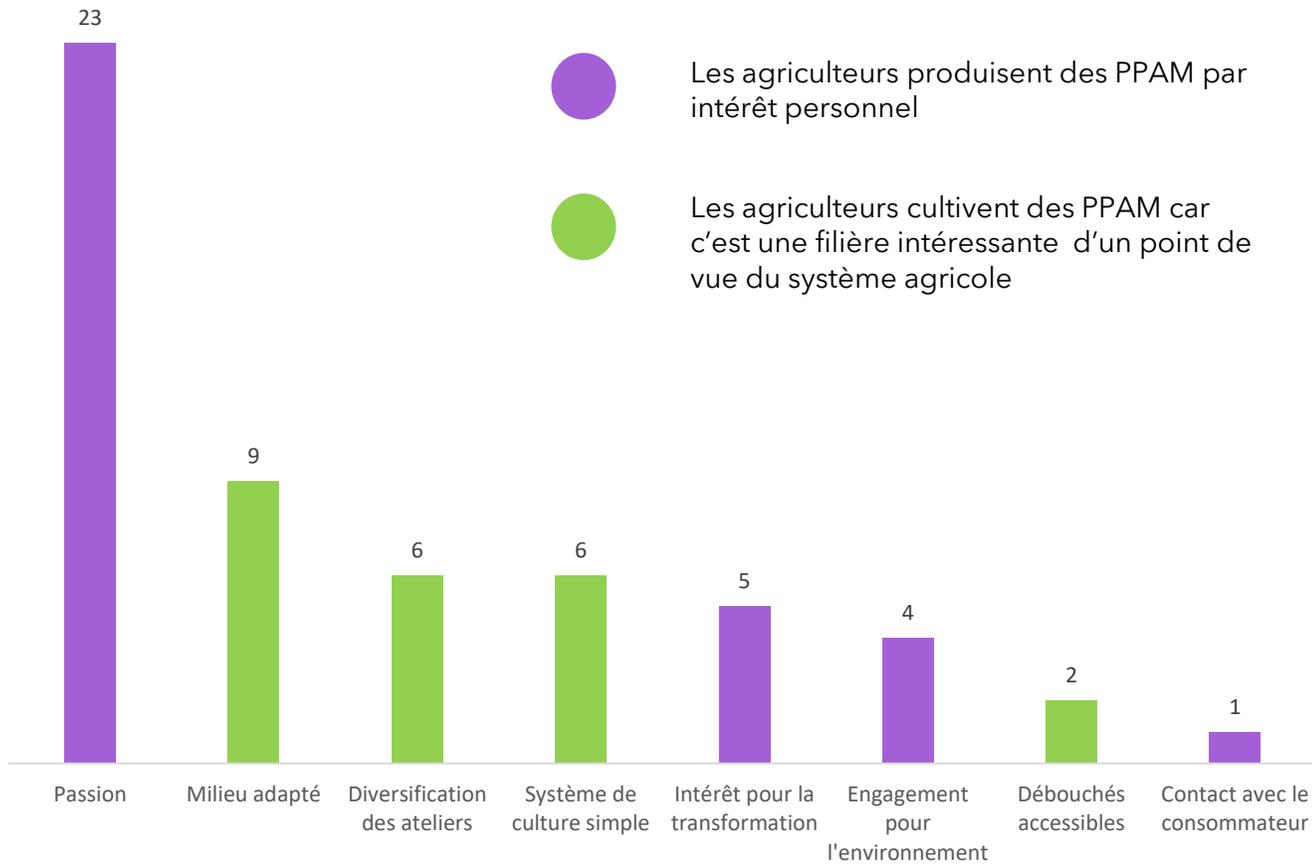
Malgré ces formations, beaucoup de producteurs ont l'impression de manquer de connaissances et d'expériences



Différents profils au sein du GIEE

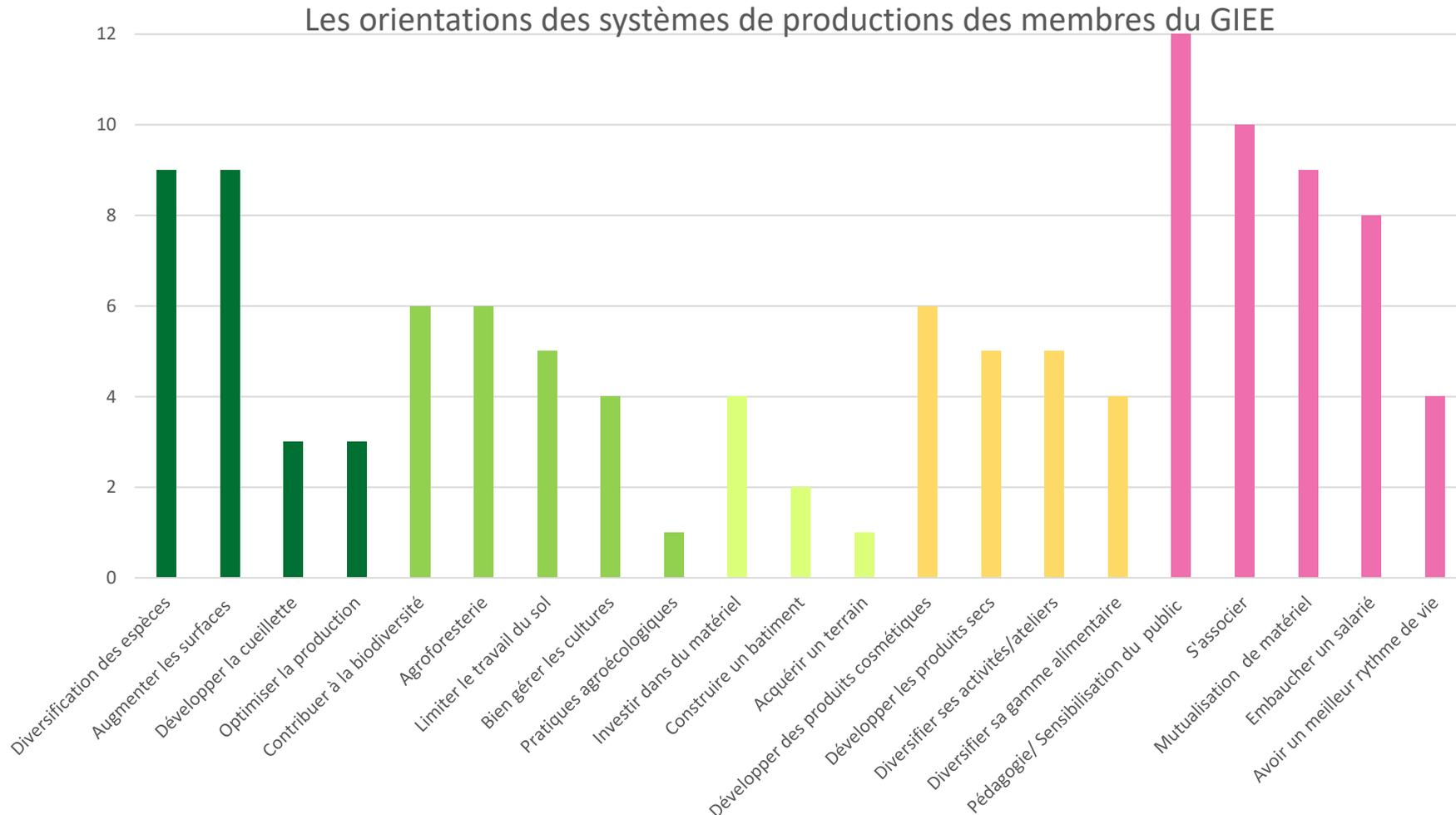
Des profils d'agriculteurs différents

Motivation pour la production de PPAM



Différents profils au sein du GIEE

Des objectifs et évolutions variés



➡ **Diversification** des espèces et augmentation des volumes produits pour **développer la gamme de produits**

➡ Adopter un système de production plus **durable** et respectueux de **l'environnement**

➡ **Echanger et s'entraider** avec d'autres producteurs

➡ **Transmettre** des notions importantes sur la biodiversité au grand public

➡ Bien vivre de son activité

Différents profils au sein du GIEE

Des agriculteurs différents sur de nombreux aspects

Ancienneté, Formation, Localisation géographique, Critères de choix des PPAM

Mais qui travaillent sur des systèmes similaires

Production de PPAM diversifiée sur petites surfaces

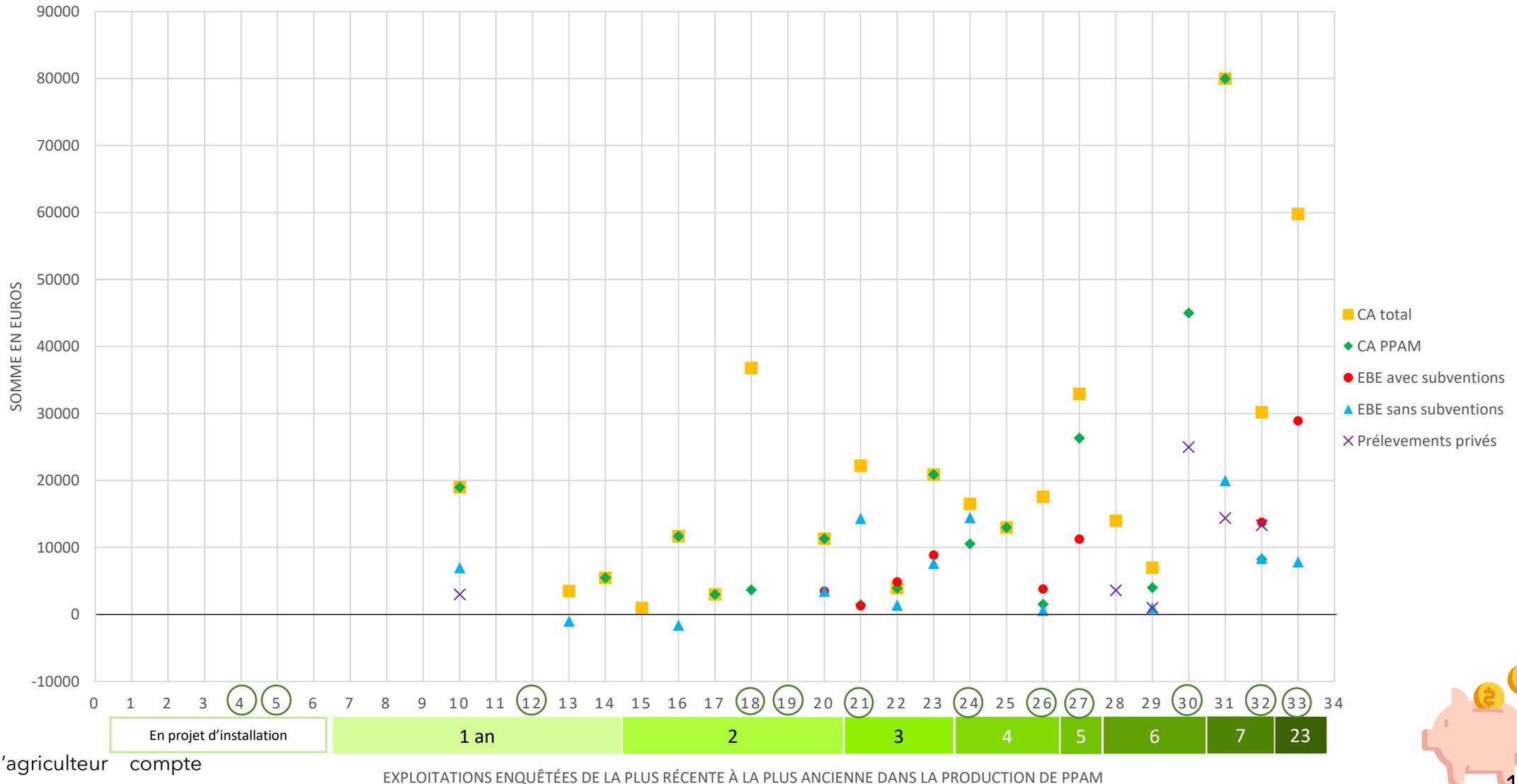




II. Diagnostic économique

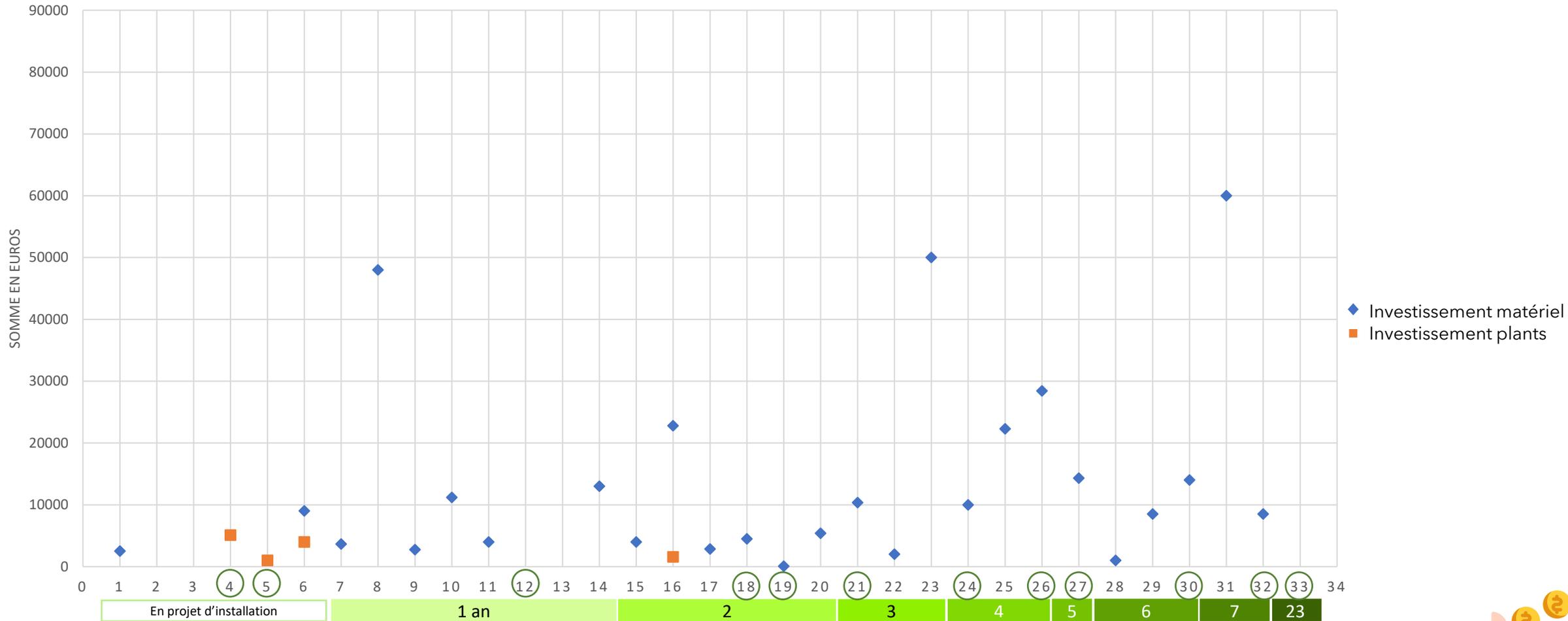
Des résultats économiques variés

DONNÉES ÉCONOMIQUES



Des résultats économiques variés

INVESTISSEMENTS DES PRODUCTEURS DANS DU MATÉRIEL SPÉCIFIQUE AUX PPAM



1 numéro = 1 agriculteur

○ L'exploitation de l'agriculteur compte plusieurs ateliers

EXPLOITATIONS ENQUÊTÉES DE LA PLUS RÉCENTE À LA PLUS ANCIENNE DANS LA PRODUCTION DE PPAM



Des résultats économiques variés



Les exploitations **les plus anciennes** ont généralement **un Chiffre d'Affaires plus élevé** que les plus **récentes**



Les **montants investis** dans le matériel spécifique aux **PPAM** sont très **variables** d'une exploitation à l'autre: selon les **choix de production**, si le matériel est **neuf ou d'occasion** ou s'il y a **déjà du matériel** sur l'exploitation, qui sert pour un autre atelier par exemple

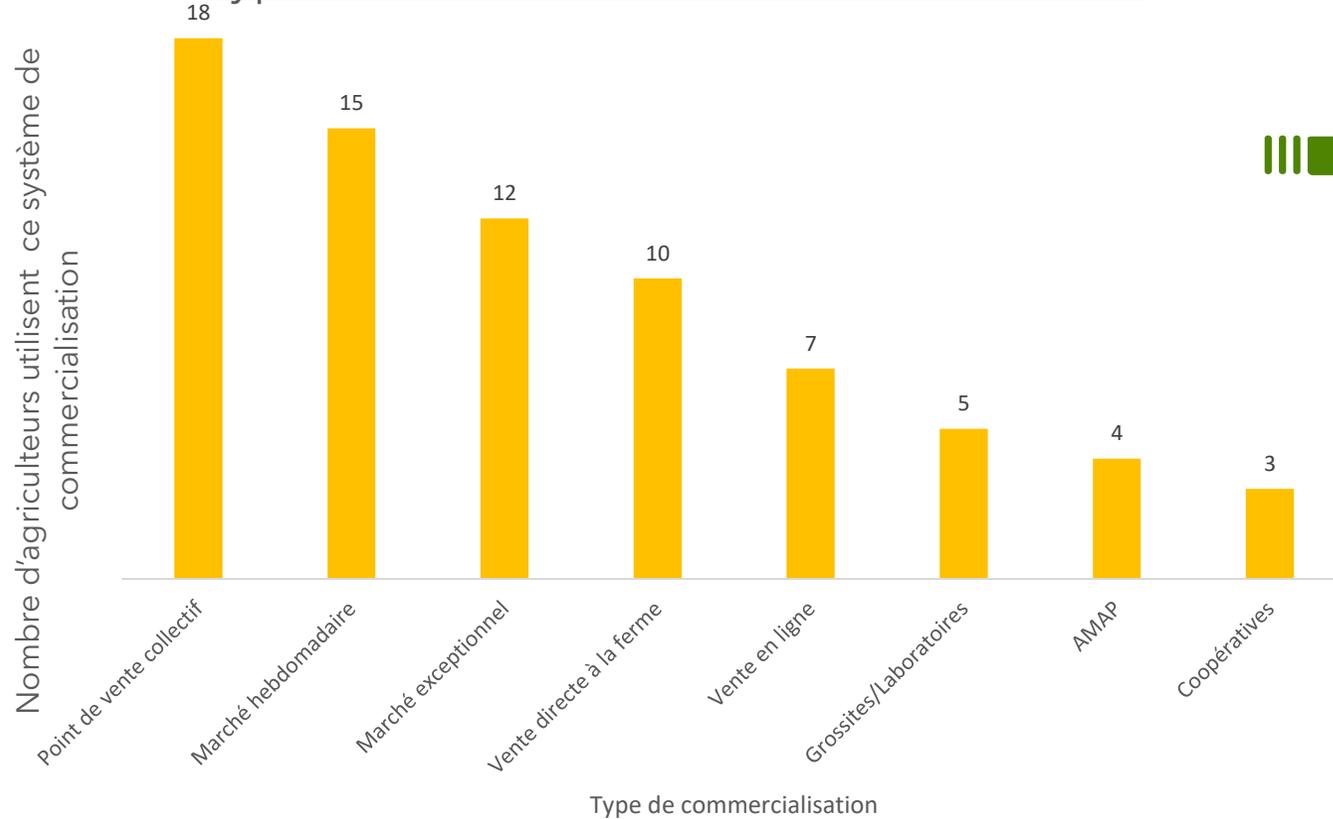




III. Système de commercialisation

Différents systèmes de commercialisation

Type de commercialisation au sein du GIEE



Grande **diversité de commercialisation**

Comment s'organisent les producteurs pour chaque type de commercialisation?

Différents systèmes de commercialisation

Points de vente collectifs

18 producteurs enquêtés: entre 3 et 4 points de vente en moyenne

Dépôt - vente ou achat - revente → Magasins bios, maisons de produits de pays, épiceries, gîtes, boulangeries...

Inconvénients

- Les vendeurs ne font pas la promotion des produits dans la boutique
- Il faut contrôler soi même son stock de produits
- Il faut livrer le magasin, parfois très loin, cela prend beaucoup de temps.

Astuces:

- Négocier une avance lors du dépôt des marchandises
- Pour la livraison, regrouper les déplacements

Idée pour le GIEE: Organiser des livraisons groupées, si certains agriculteurs du même secteur livrent le même magasin

Différents systèmes de commercialisation

Les agriculteurs sont-ils satisfaits de la vente en points de vente collectifs?

Non, pourquoi?

Pas de revenu fixe

Pour le dépôt-vente, rien n'assure la vente, ce qui entraîne souvent des problèmes de rentabilité.

Marges des magasins

Autour de 30%, trop haut pour certains producteurs.

→ Réalisation de permanences pour l'abaisser

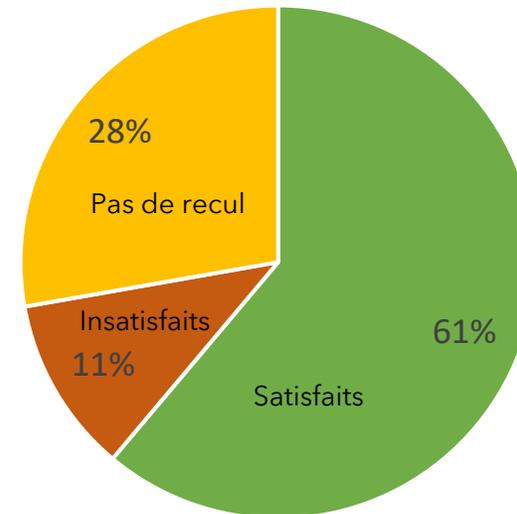
Popularité des magasins variable

Selon la localisation, l'ancienneté...



Systeme qui fonctionne bien mais il faut faire attention à adapter la production livrée en fonction des magasins

Oui, pourquoi?



Représente 40% du CA PPAM (entre 15% et 80% pour certains)

Rentable

Augmentation des chiffres d'affaires dans ces points de vente pour les agriculteurs qui y sont depuis quelques années

Pas besoin de gérer la vente

Pas de perte de temps

Différents systèmes de commercialisation

Marchés hebdomadaires ou réguliers : de mai à septembre environ

15 producteurs

Les agriculteurs sont-ils satisfaits des marchés réguliers?

Non pourquoi?

Peu de vente

Les produits proposés ont une « longue durée » de vie, donc il n'y a pas besoin d'en acheter souvent. Les clients fidèles ne reviennent pas souvent, il faut en trouver des nouveaux et c'est dur.

Chronophage

Préparation, installation, déplacement, tenue du stand: 6h en moyenne

En moyenne, 2 régulièrement

« C'est beaucoup de temps pour pas grand-chose »



Beaucoup de concurrence

Plusieurs stands similaires sur un même marché

Frein du COVID

Oui pourquoi?

Marge faite sur les produits

L'agriculteur décide lui-même du prix des produits

« C'est un bon moyen de vente au début »

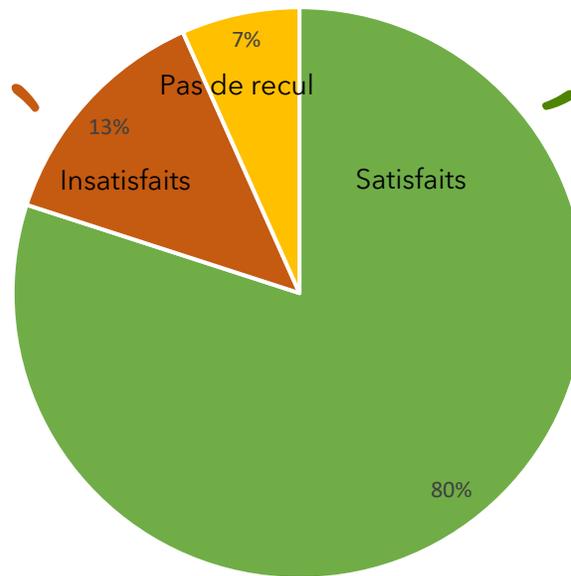
Environ 30% du CA PPAM pour ceux qui font ces marchés



Contact avec le client

L'ambiance festive permet de créer une relation avec le client

Fidélisation du client



Systeme intéressant pour se faire connaître auprès des clients. Mais seulement quelques producteurs continuent, car ça prend du temps

Différents systèmes de commercialisation

Marchés exceptionnels : périodes touristiques et fêtes de fin d'année

12 producteurs

Les agriculteurs sont-ils satisfaits des marchés exceptionnels?

Non pourquoi?

Chronophage

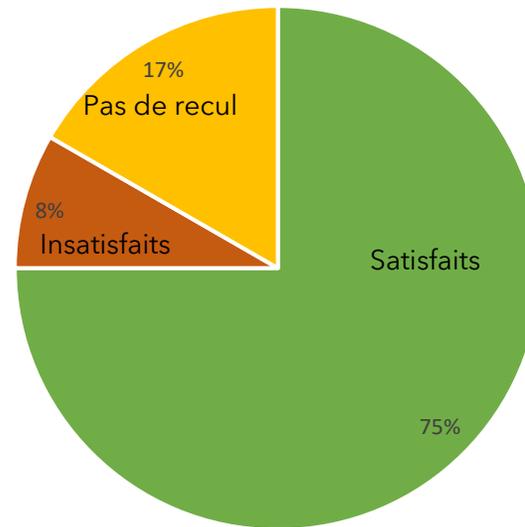
Certains en font 4 fois par an en moyenne

D'autres en font 2 fois par mois ou régulièrement sur cette période

Les producteurs n'hésitent pas à se **déplacer plus loin** car ils savent qu'ils feront **plus de vente** que dans un marché régulier

Planification en avance

« Les places dans les foires bio ou les salons bien-être sont parfois plus dures à obtenir, il faut s'y prendre en avance et payer pour la place, mais c'est un lieu de rencontre avec de nombreux autres professionnels, et cela permet de se constituer un réseau »



Oui pourquoi?

Contact avec le client

Bonne ambiance festive

Apport de la visibilité et permet de se créer un réseau



Touristes = Bons clients

« Ils sont là pour consommer, faire des cadeaux et rapporter des souvenirs »

Représente 35% du CA PPAM pour ceux qui en font depuis longtemps, de manière ponctuelle



Système plutôt rentable et intéressant pour se faire un réseau

Différents systèmes de commercialisation

Vente directe à la ferme

10 producteurs

Les agriculteurs sont-ils satisfaits de la vente directe à la ferme?

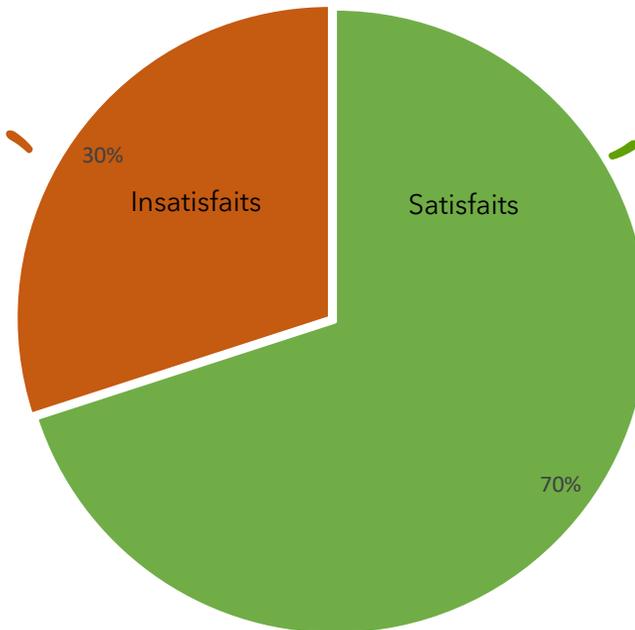
Non pourquoi?

Oui pourquoi?

Il faut un endroit dédié à la vente

Il faut pouvoir accueillir ses clients dans un endroit qui donne envie d'acheter les produits

Il faut aussi fixer des horaires, qu'il faut respecter



Contact avec le client

Echanges et bons retours, importants pour le moral

Permet de concilier travail et vente

Bien pour se faire une marge au début



Systeme intéressant car l'organisation est plus simple pour le producteur. Rentable et intéressant pour se faire un réseau

Différents systèmes de commercialisation

Vente en ligne

7 producteurs

Types de ventes en lignes

Il y a un site internet
Site personnel(4)
Site commun (2)

Il n'y a pas de site internet (3)



Pas de système de commande en ligne

Commande en ligne sur l'ordinateur

Commande par téléphone

➡ On considère comme de la vente en ligne, tout type de vente à distance avec expédition de la commande

La « vente en ligne » n'est pas encore très développée. Pour certains producteurs: seulement 5 commandes sur l'année

Au démarrage, ça ne fonctionne pas pour certains car ce n'est pas encore connu.

Plusieurs producteurs sont prêt à développer leur communication pour améliorer leur commercialisation par ce type de vente.

Différents systèmes de commercialisation

Vente en ligne

Les agriculteurs sont-ils satisfaits de la vente en ligne?

Non pourquoi?

Nécessite une bonne organisation

Gestion des commandes, préparation et envoi des colis

Il faut réserver un créneau sur la semaine pour tout faire

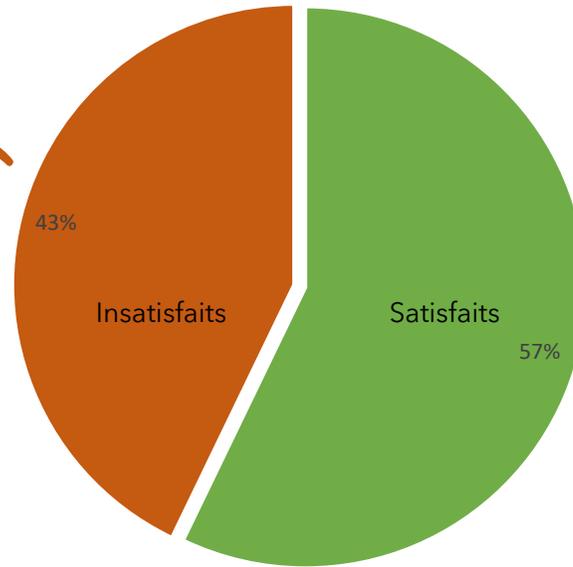
Chronophage

Il faut prendre le temps de tout faire.

Nécessite d'avoir déjà un réseau de client



« Les commandes que je reçois viennent souvent de clients réguliers ou de personnes qui me connaissent déjà »



■ Satisfaits ■ Non satisfaits

Oui pourquoi?

Permet de toucher un public plus large

Sur internet, tous les types de publics sont accessibles. Mais il faut être bien référencé pour être visible.



La vente à distance permet de toucher une plus grande diversité de clients, mais cela prend du temps à se mettre en place et nécessite une bonne organisation

Différents systèmes de commercialisation

AMAP

Les 4 personnes qui font de la vente en AMAP sont satisfaites

Moyen **simple** et **rapide** de commercialiser: Ne nécessite **pas de communication**.

Et permet de **se faire connaître**, si ces clients là ne se rendent pas au marché.

Développement de **système de commande** en avance par les clients.

Attention, ce **seul** mode de commercialisation n'est **pas suffisant** pour être rentable

Différents systèmes de commercialisation

Grossistes et Laboratoires

Comment s'organise le réseau des acheteurs intermédiaires?

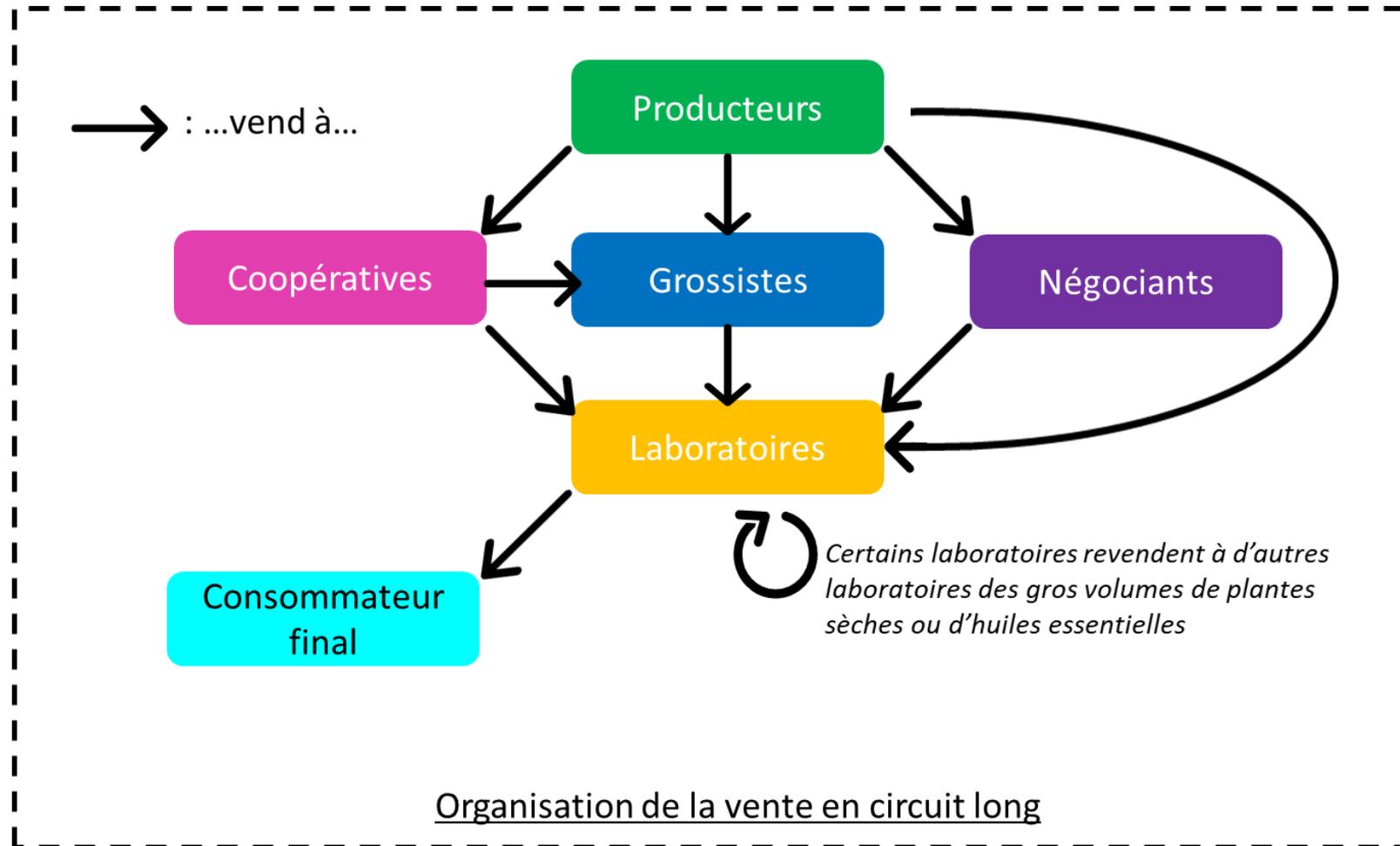
Ce sont des acheteurs intéressés par des **gros volumes** (plusieurs centaines de kilogrammes) :

→ **Acheter** des gros volumes pour les **transformer** ou les **revendre**

→ **Acheter** de plus petites quantités (dizaines de kilos, voir kilos) et les **rassembler** pour les **revendre**

→ Ils achètent qu'à partir d'un **volume minimum**

Les achats/reventes se font souvent au sein même de ce « réseau »



Le circuit court n'est pas pris en compte dans ce schéma

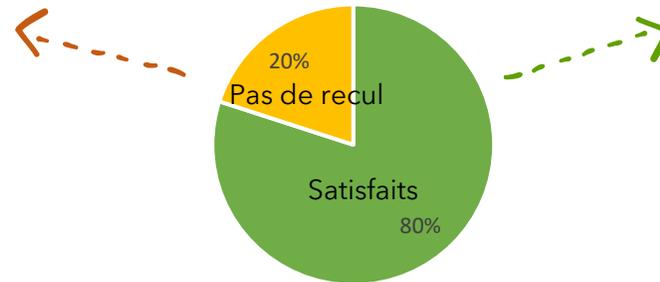
Différents systèmes de commercialisation

Grossistes et Laboratoires

- Grossiste:** achète des grosses quantités de plantes à peu de producteurs et revend de plus petites quantités à beaucoup de clients
- Négociant:** achète des petits volumes à de nombreux producteurs et revend à quelques clients des plus grosses quantités
- Laboratoire:** achète des gros volumes à des grossistes, des négociants ou directement aux producteurs, puis il transforme cette matière première et la revend à d'autres laboratoires/transformateurs ou sous sa propre marque.

Marge faite plus faible que pour la vente directe

Les grossistes et laboratoires tirent les prix vers le bas car ils recherchent de la quantité.



Rapide

Il n'y a pas besoin de s'occuper de la communication au grand public, qui prend beaucoup de temps.

Une fois que les clients sont trouvés, il suffit de rester en contact avec eux pour prendre les commandes. Ils sont souvent « fidèles ».



« Il faut négocier car on ne peut pas vendre des plantes d'une telle qualité, à un prix si bas! »

Différents systèmes de commercialisation

Grossistes et Laboratoires

1 personne enquêtée fournit régulièrement ce type de client: volume de 1 à 200kg de plantes sèches par livraison

→ Il faut organiser les livraisons



Ce producteur est satisfait de ce système, mais il ne connaît pas le devenir de ses plantes

Plusieurs producteurs sont intéressés par un regroupement pour rassembler leurs productions et vendre à des grossistes ou des laboratoires



« Avoir un contrat avec eux permettrait d'être sûr d'au moins un débouché »



« A plusieurs, on peut plus facilement négocier et tirer les prix vers le haut »

Différents systèmes de commercialisation

Coopératives

Coopératives: groupements de producteurs pour s'associer:

→ commercialiser leur production ensemble

→ utiliser les services de la coopérative agricole (outils de production, transformation, approvisionnement...)

↪ Dans le GIEE: SCA3P à Simiane-la-Rotonde (04), la Coop des Baous de Coursegoules (06),
Le Marché de nos Collines au Rouret (06), Les Aromates de Provence (13).

Les 3 personnes sont satisfaites, malgré quelques inconvénients du système

Simplicité du système

Toute la production est livrée : plantes sèches, HE ou plantes fraîches

Assure un revenu

Un contrat engage le producteur et la coopérative

Chronophage

Pour la préparation des commandes

Clause de non concurrence

Sauf s'il y a une dérogation, le producteur est censé livrer la totalité de sa production à la coopérative

Différents systèmes de commercialisation

Comment les prix des produits sont-ils fixés?

La fixation des prix est un point difficile car il y a beaucoup de facteurs entrent en jeu.

Prix de revient : somme de l'ensemble des dépenses mises en œuvre pour arriver au produit final, à laquelle il faudrait vendre le produit. Plusieurs producteurs ont estimé ce prix de revient. Mais il est beaucoup plus élevé que les prix du marché.

2 Profils:

→ Les **agriculteurs en installation**, qui font des **prix très bas** pour que les clients achètent.

« Je préfère vendre pas cher que ne pas vendre du tout! »

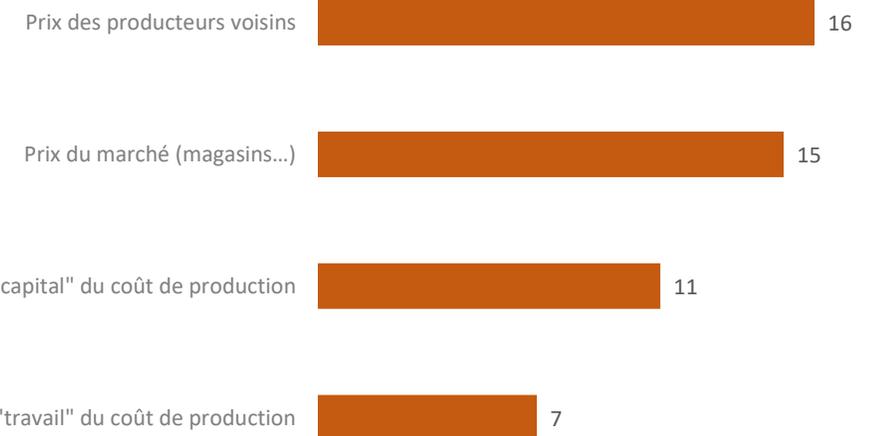


→ Les **agriculteurs installés depuis quelques années** qui augmentent un peu leur prix, pour être **plus rentable**. Ils ont aussi plus confiance dans leurs produits.

« Un prix élevé est aussi important pour le côté psychologique du consommateur : c'est un produit cher donc c'est un produit de qualité. »



Facteurs pris en compte pour la fixation du prix des produits



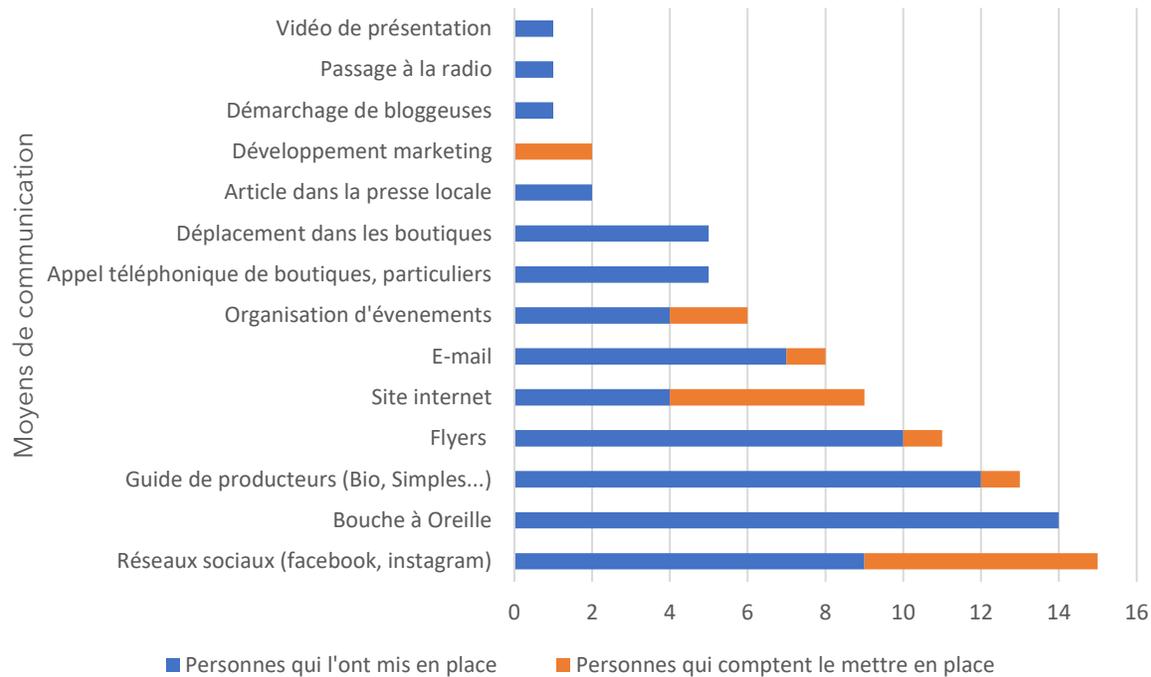
Coût de production → 2 facteurs de production : facteur de travail (pour rémunérer le travailleur) + facteur capital (toutes les dépenses faites pour arriver au produit final)

Différents systèmes de commercialisation

Comment améliorer la promotion?

→ 20 producteurs du groupe enquêté sont concernés

Moyens de communication utilisés par les membres du GIEE



Les flyers sont distribués dans les boutiques, les offices de touristes, les chambres d'hôtes. Le développement marketing correspond au développement du produit et de son image (contenant, logo, couleurs...) pour favoriser sa vente.



Création d'une **relation virtuelle** avec le **client** → **Confiance** → **Envie d'acheter et de soutenir l'activité**

Réseaux sociaux: Important d'adapter son contenu au public:

- **Facebook** : moyenne **d'âge plus élevée**
- **Instagram** : moyenne **d'âge plus faible**



« Il faut utiliser des outils modernes »

Demande de plus de régularité → plus de temps

Site internet: Bonne façon de **se faire connaître**, mais il faut être bien référencé.

Les **bons retours** donnent de la **motivation**

Communication directe avec le client (**Bouche à oreille, Téléphone, E-mail**):

« C'est important de se créer un réseau autour de soi »



Différents systèmes de commercialisation

Difficultés de la promotion/communication



Ca prend du **temps** 



Il faut avoir **confiance en soi et son activité**



Avoir la **fibre artistique** pour attirer l'œil



Manque de créativité

Valoriser son travail et ses produits

C'est compliqué, car ils sont souvent au **début de leur activité** et **n'osent pas vanter leurs produits**, notamment devant des magasins, face à qui ils préfèrent souvent ne pas essayer de négocier



« Je dois proposer des choses plutôt que de laisser les magasins choisir »



Organisation, contrat, promotion, tarifs...

Mais il y a une **prise de conscience** pour faire **changer** les choses

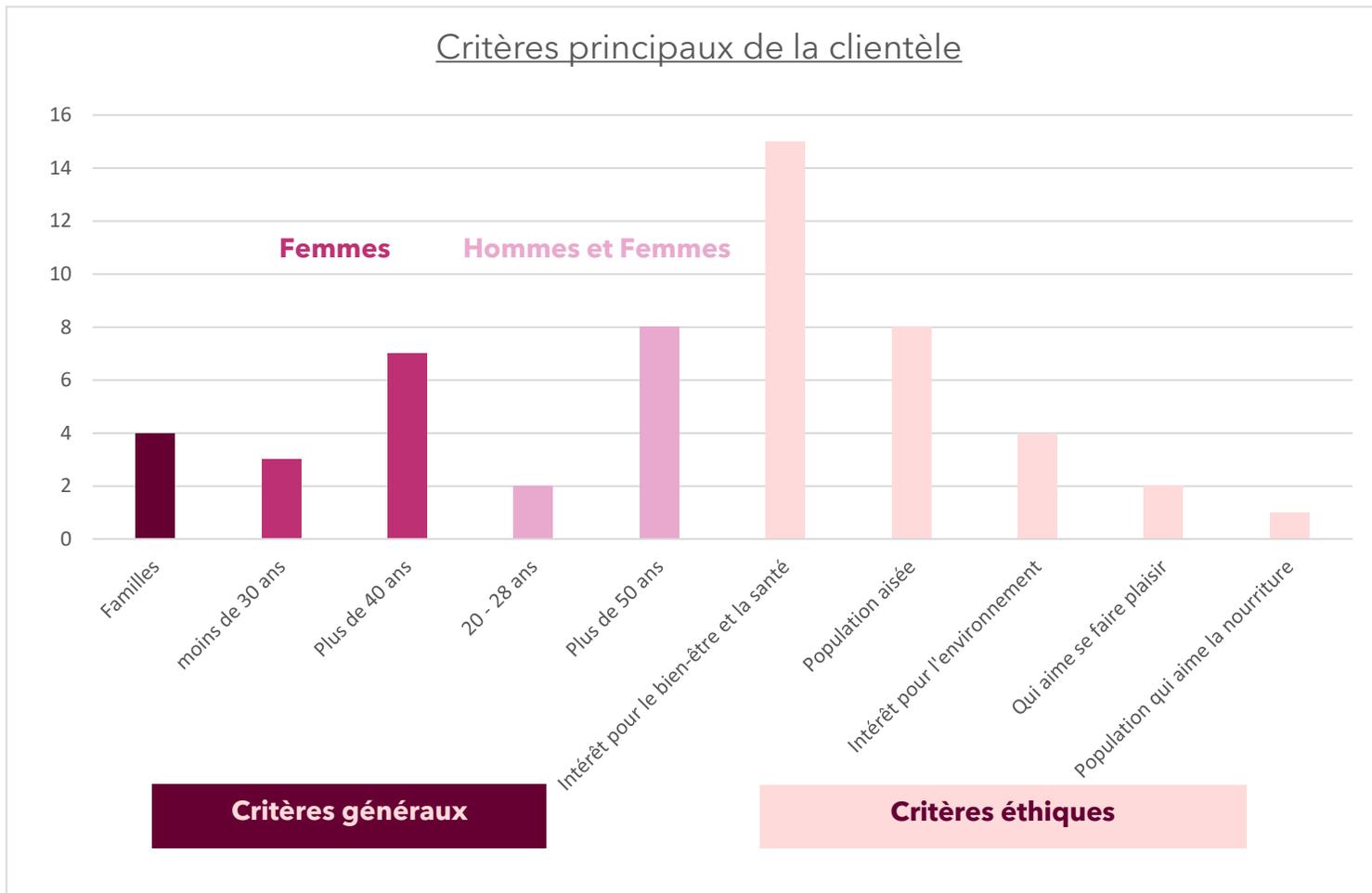
Se sentir légitime



Il peut y avoir de la **communication même si** c'est une **petite production**

Différents systèmes de commercialisation

La clientèle: Y-a-t-il une clientèle type?

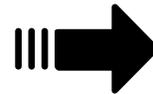
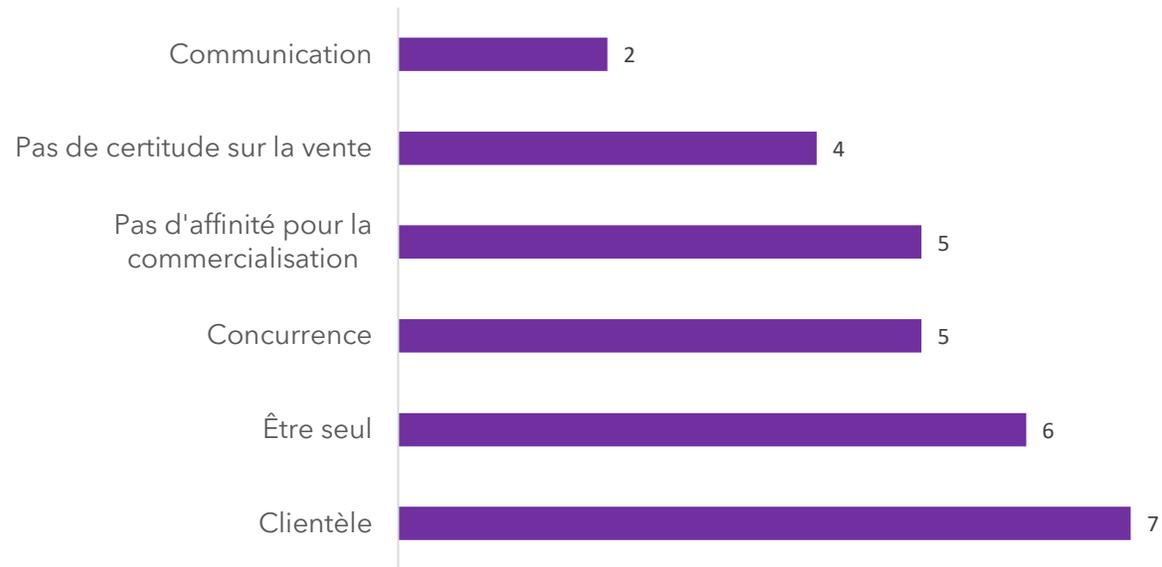


- Clientèle **fidèle**, surtout pour la vente directe
- Clientèle **locale** et **touristique**
 - Touristes: achat de souvenirs, produits emblématiques
 - Locaux: produits d'usage quotidien

Différents systèmes de commercialisation

Des difficultés de commercialisation

24 agriculteurs ont des difficultés pour leur commercialisation:



Pourquoi ressentent-ils ces difficultés?

Manque de connaissances/expériences

Difficulté à prendre des **décisions seul**

Nécessité d'avoir une **meilleure organisation**
→ Moins perdre de temps

Manque de confiance en leurs produits

6 agriculteurs n'ont pas de difficultés particulières pour leur commercialisation

« Il faut pouvoir s'adapter à la situation, rebondir. Il y a toujours des hauts et des bas »



Différents systèmes de commercialisation

Comment surmonter ces difficultés de commercialisation?

La commercialisation est un point faible: chronophage et énergivore

Quelques pistes des producteurs pour améliorer leur système de commercialisation

1. Fidéliser et diversifier la clientèle

- Développer la **communication** (site internet, réseaux sociaux, événements...)
→ **relation** « virtuelle » avec le **client** : confiance

- Diversifier les **lieux de ventes** : marchés, nouveaux magasins
→ Toucher des **publics différents**
- Développer le **marketing**, le packaging et les étiquettes
→ Attirer des clients par le **visuel**
- Proposer des **nouvelles formules** de produits (box...)
→ Attirer des clients par **l'originalité** des produits

2. Faire les bons choix pour faciliter la commercialisation

- Mieux prévoir les **volumes de produits**
→ S'adapter pour **valoriser tout** ce qui est produit
- **Développer la gamme** de produits ou la **restreindre** aux plus rentables
→ Attirer les clients par le **choix de produits**
→ Optimisation du temps de production

- Créer un **espace dédié à la vente**
→ **Accueillir les clients** dans un endroit **valorisant** pour les produits et l'activité agricole
- Se regrouper pour **vendre ensemble**

 **Il est important de réfléchir à sa commercialisation avant de s'installer!**

« Et même lorsqu'on pense être préparé, en réalité ça ne se passe pas toujours comme prévu »



 Intérêt du GIEE: Se regrouper pour faire face à ces difficultés

Différents systèmes de commercialisation

Réflexion sur une commercialisation commune

Besoin de s'organiser ensemble pour être plus efficace

Les avantages d'une commercialisation en commun

- Assure un **débouché**
- Permet de ne **pas être seul**



- Moins de stress
- Pas de perte de temps
- Plus de confiance pour augmenter les prix



Meilleure qualité de vie

Les menaces d'une commercialisation en commun

- Nécessite une **bonne organisation**
- Nécessite une bonne **entente**



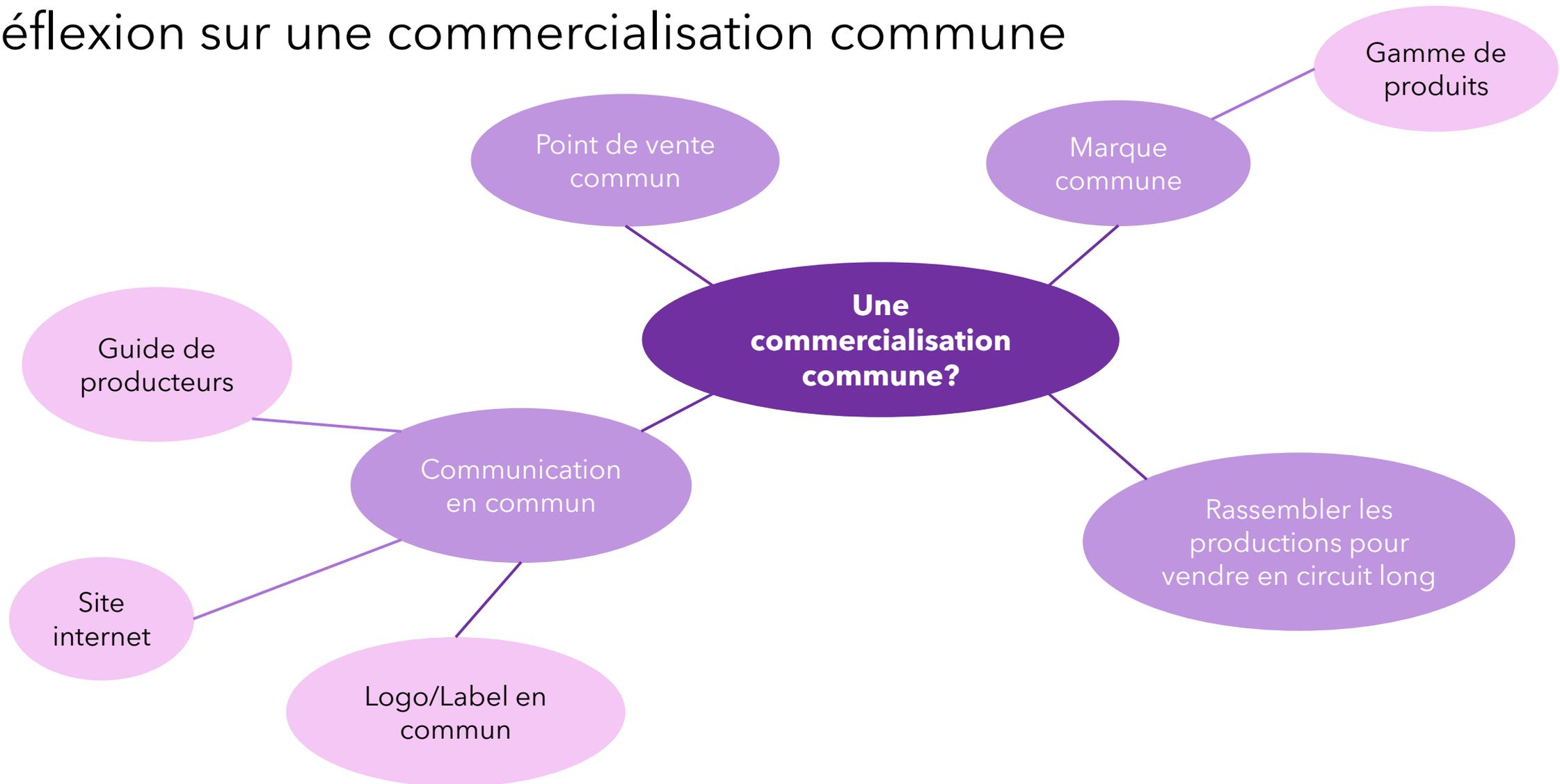
- Temps à prendre en amont
- Potentiel conflit ou désaccord



Réflexion importante en amont

Différents systèmes de commercialisation

Réflexion sur une commercialisation commune



Différents systèmes de commercialisation

Développer une marque commune

Pourquoi?

Donne **plus d'importance aux produits**

- Caractéristiques communes des produits (origine, qualité...) → le produit est plus **facile** à se **remémorer** et à **repérer**.



« Il n'y a qu'une seule étiquette et elle est valable toute l'année »

Donne **confiance** au consommateur

- Le produit ne dépend pas que d'un producteur

« Inconsciemment le consommateur est plus en confiance »



Donne plus d'importance auprès de magasins (bio, spécialisés)

- Suppose des volumes plus importants
Assure la livraison
Accès plus simple aux réseaux de magasins

→ Elaborer une gamme de produits ensemble : nécessité de créer une entité commerciale (GIE, SICA...)

Déléguer la « commercialisation »

Conditionnement, démarchage, communication, livraisons... A définir

Salariés de la structure juridique



Pour mettre en place une **marque commune**, il faut réfléchir à **différents aspects**:

- Juridique
- Commercial
- Production
- Economique

Différents systèmes de commercialisation

Développer une marque commune

A réfléchir

Quel type de **statut juridique**? GIE, SCA, SICA

« Les exigences pourront être très diverses et il sera difficile de trouver un terrain d'entente, mais il faut être patient et trouver un compromis. Ca vaut le coup! »



Elaboration d'un **cahier des charges**

Respect des critères pour une même qualité de produit

Quels modes de production? Travail du sol, mise en culture, désherbage, fertilisation, gestion des maladies/ravageurs

Quels modes de transformations? Individuelle ou dans un lieu commun? Quels matériels?

Quels modes de conditionnement? Individuel ou commun? A regrouper avec la transformation?

Quels produits proposer ensemble?

Création d'une gamme ensemble ou chacun faire ses produits avec un même logo

Choix de formulation, validation de formulation (si produit cosmétique)

Comment garantir la qualité des produits des autres?

Si un produit qui existe déjà marche bien: Quoi faire? L'intégrer à la gamme?

Différents systèmes de commercialisation

Développer un logo ou une étiquette commune

Développer uniquement un logo ou une étiquette en commun, à mettre sur ses produits

Pourquoi?

Apporte une **valeur ajoutée** au produit

→ **Preuve de l'appartenance à un groupe** de producteurs de PPAM, mais **sans** la **contrainte** de **l'organisation** de la vente en commun pour l'agriculteur

Accessible pour les producteurs qui ont déjà leur propre « marque »

→ **Logo** facilement **ajoutable** sur l'étiquette du producteur

A réfléchir

- Elaboration d'un **cahier des charges**: **Quels produits** peuvent porter le logo? **Pourquoi?**

« Il faudrait créer un flyer avec une courte description de chaque producteur, pour expliquer à quoi correspond le logo »



Différents systèmes de commercialisation

Commercialiser ensemble dans un point de vente commun

Commercialiser dans un lieu commun: un point de vente collectif?

Pourquoi?

Assure un **lieu de vente**

Les producteurs du GIEE seront **assurés de livrer leur production**. Cela réduit la charge mentale.

Important

Choix d'une **structure de vente**

Créer un **groupement de producteur**? GIE? SICA?

Créer un **magasin de producteurs**?

Rejoindre un magasin de producteurs ensemble?

Développer un réseau de **vente en ligne**?

Commercialiser ensemble sur des **marchés? Foires**?

Différents systèmes de commercialisation

Commercialiser ensemble en circuit long en rassemblant les productions

Regrouper les productions de plantes sèches ou huiles essentielles et les proposer à des laboratoires ou grossistes, pour avoir des volumes plus importants qu'un agriculteur seul

Pourquoi?

Avoir **accès** à de la **vente en circuit long**

→ Les laboratoires ou grossistes **accepteront** plus facilement un **gros volume** venant de **plusieurs agriculteurs**

Important

Quels types de **structures**?

Créer un **groupement de producteurs**? GIE? SCA? SICA?

Définir un **cahier des charges**

Différents systèmes de commercialisation

Des limites à cette commercialisation collective



- Il faut que cette commercialisation soit rapide
- Comment gérer l'éloignement des producteurs?
- Comment **rémunérer** les producteurs?
- Comment **garantir la qualité** des produits des autres?
- Commercialisation commune = Arrêt de la commercialisation individuelle? Si non, comment éviter la concurrence?
- Conserver des produits qui ne marchent pas bien?

Les producteurs **ont encore du mal à imaginer cette commercialisation**



L'éloignement, le nombre de membres du GIEE et le fait de ne pas se connaître



« Pour cela il faudrait peut-être se regrouper par affinité entre producteurs, organiser des visites de fermes entre chaque petit sous-groupe. Cela permettrait de faire connaissance entre nous et d'affiner notre perception des choses »

Différents systèmes de commercialisation

Commercialiser en commun: idées supplémentaires

Faire de la communication en commun: site internet? Guide de producteurs?

Proposer des coffrets de produits communs, à déposer en gîtes...

Faire des évènements ensemble:
Foire aux Simples



« C'est important car ça marque les esprits ».



V. Système de transformation

Différents systèmes de transformations

La transformation

Séchage

Transformation la plus courante

→ La plus simple à mettre en place dans un premier temps (pour le matériel)

9/13 personnes sont satisfaites

Produits de qualité
Plaisant à réaliser

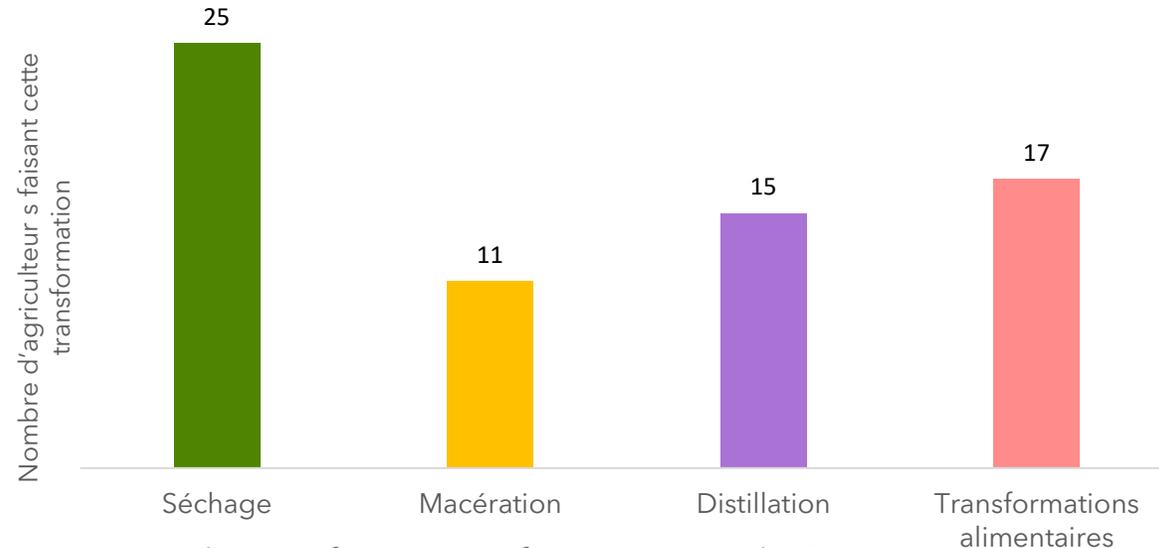
Raisons d'insatisfaction:

→ Mauvaise organisation

→ Manque de matériel pour le tri

Macération

Tous ceux qui ont commencé sont satisfaits



Types de transformations faites au sein du GIEE

Distillation

Pour la distillation: alambic nécessaire: prestation ou achat

→ cher (3 personnes du GIEE en ont un)

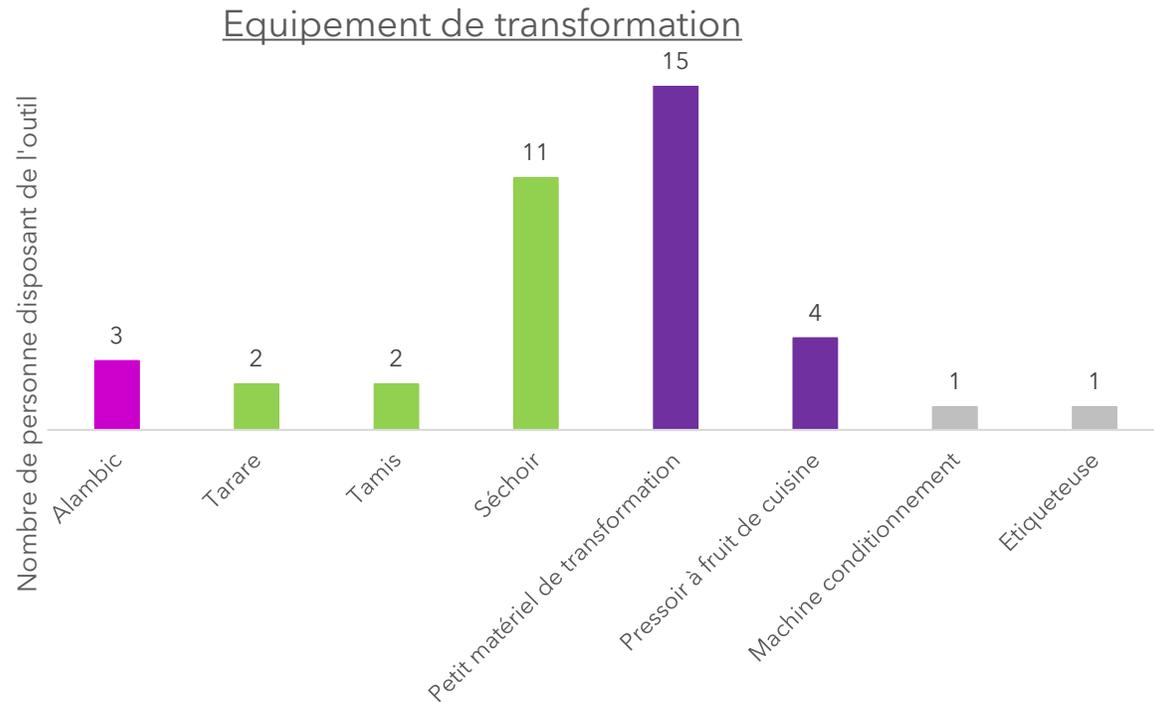
Transformation alimentaire

Satisfaction de tous les agriculteurs

Matériel adapté
Bonne valorisation

Différents systèmes de production

Le matériel de transformation

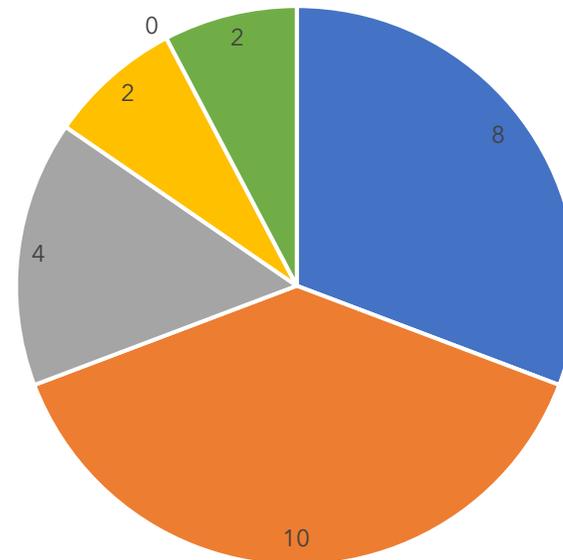


Inclus dans le « Petit matériel de transformation » : béccher, thermomètre, casseroles, bocaux, pots, fouets, plaques de cuissons, bols...

- Peu de matériel cher et qui prend de la place (Séchoir, Alambic...)
- Beaucoup de petit matériel, plus accessible pour les producteurs en installation

Le « peu de matériel » peut aussi s'expliquer, car les producteurs qui font des huiles essentielles font souvent appels à des **prestataires** pour leur transformation.

Niveau d'équipement de transformation



■ Aucun matériel de transformation ■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4 ■ 5

Différents systèmes de transformations

Le conditionnement

Comment s'organisent les producteurs du GIEE pour leur conditionnement ?

Comment choisir son emballage?

Il doit bien conserver le produit : sachets sans fenêtre ou flacons à verre teinté

Il doit être joli et donner envie d'acheter: contenant original, belle étiquette, couleurs vives...

Comment s'organiser pour le conditionnement?

HE: flaconnage au fur et à mesure de la vente → Parfois irrégulier



Plantes sèches: Importance de mettre en sachet rapidement, pour pouvoir vendre



Ne pas négliger le temps de conditionnement

« Il faut faire les étiquettes, les imprimer, les coller, faire le mélange de plantes sèches et les mettre en sachet, pour une cinquantaine de sachet je prends environ 3h »

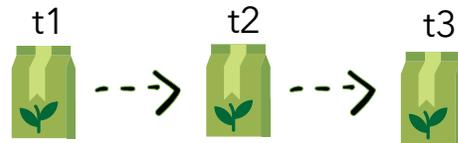


Idée d'embaucher quelqu'un, mais il faut que ce soit rentable

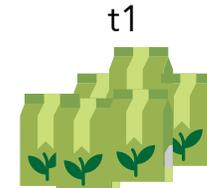
Différents systèmes de transformations

Où trouver ses consommables?

✿ Achat de petites quantités au fur et à mesure



✿ Achat en plus grosses quantités pour baisser les coûts (s'il y a un espace de stockage)



✿ Le prestataire peut parfois fournir les flacons/bouteilles (jus de fruits)

Il est important de s'y prendre à l'avance

Conseils et astuces

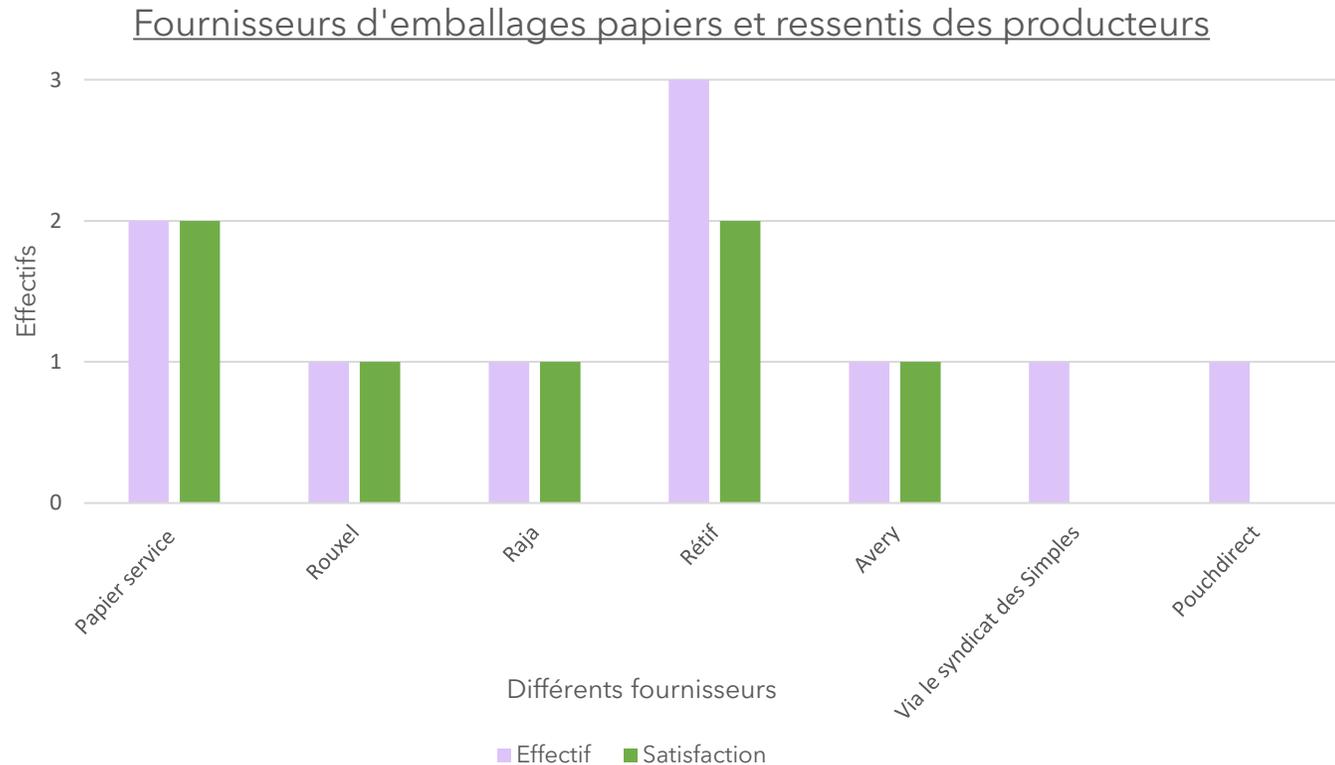
Attention à ne pas faire le conditionnement trop en avance, au risque de ne plus pouvoir vendre le produit si la DLUO est expirée.

Penser à la vente en vrac qui se développe → Economie du temps de conditionnement

GIEE: Il serait intéressant de mettre en place une liste partagée des fournisseurs de consommables

Différents systèmes de transformations

Fournisseurs de consommables et Ressentis des agriculteurs



La plupart des producteurs sont satisfaits de leurs fournisseurs, mais quelques-uns ne sont pas totalement convaincu.

Pourquoi?

Il faudra qu'il n'y ait **pas de fenêtre sur les sachets** (Raja, Rétif)

Mais c'est bien car ce n'est **pas cher**

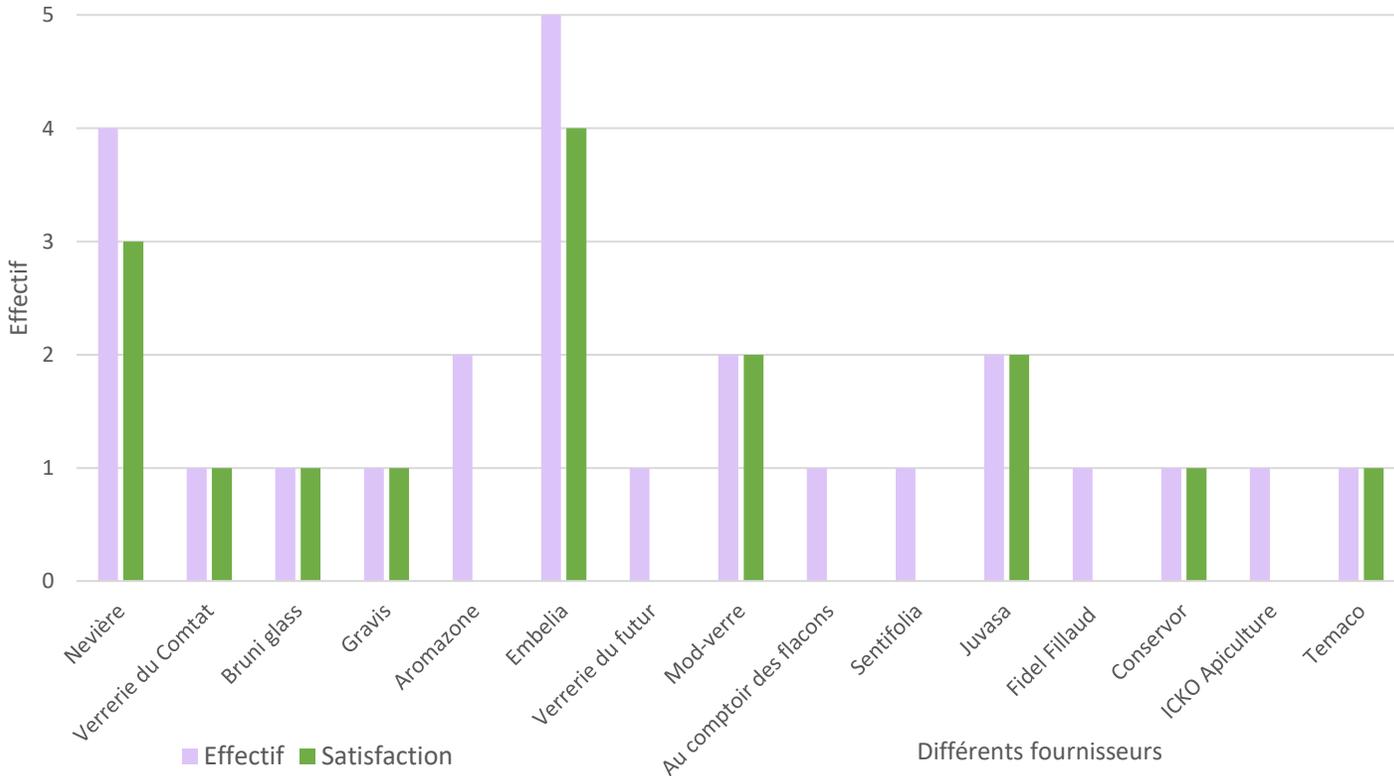


Différents systèmes de transformations

Fournisseurs de consommables et Ressentis des agriculteurs



Fournisseurs de verrerie et ressentis des producteurs



Les agriculteurs en sont-ils satisfaits?

Non

Pas de possibilité de passer des **commandes** en tant que **professionnels** (Aromazone)

Emballages **non locaux** (Juvasa)

Mauvais collage de l'étiquette sur le flacon. (Embelia)

Oui

Bel **esthétique** (Aromazone)

Possibilité d'acheter en **petites quantités**

Abaissement des prix si on passe plusieurs commandes ou des grosses commandes (Nevière)

Bon rapport **qualité prix** (Embelia, Mod'verre, Juvasa)

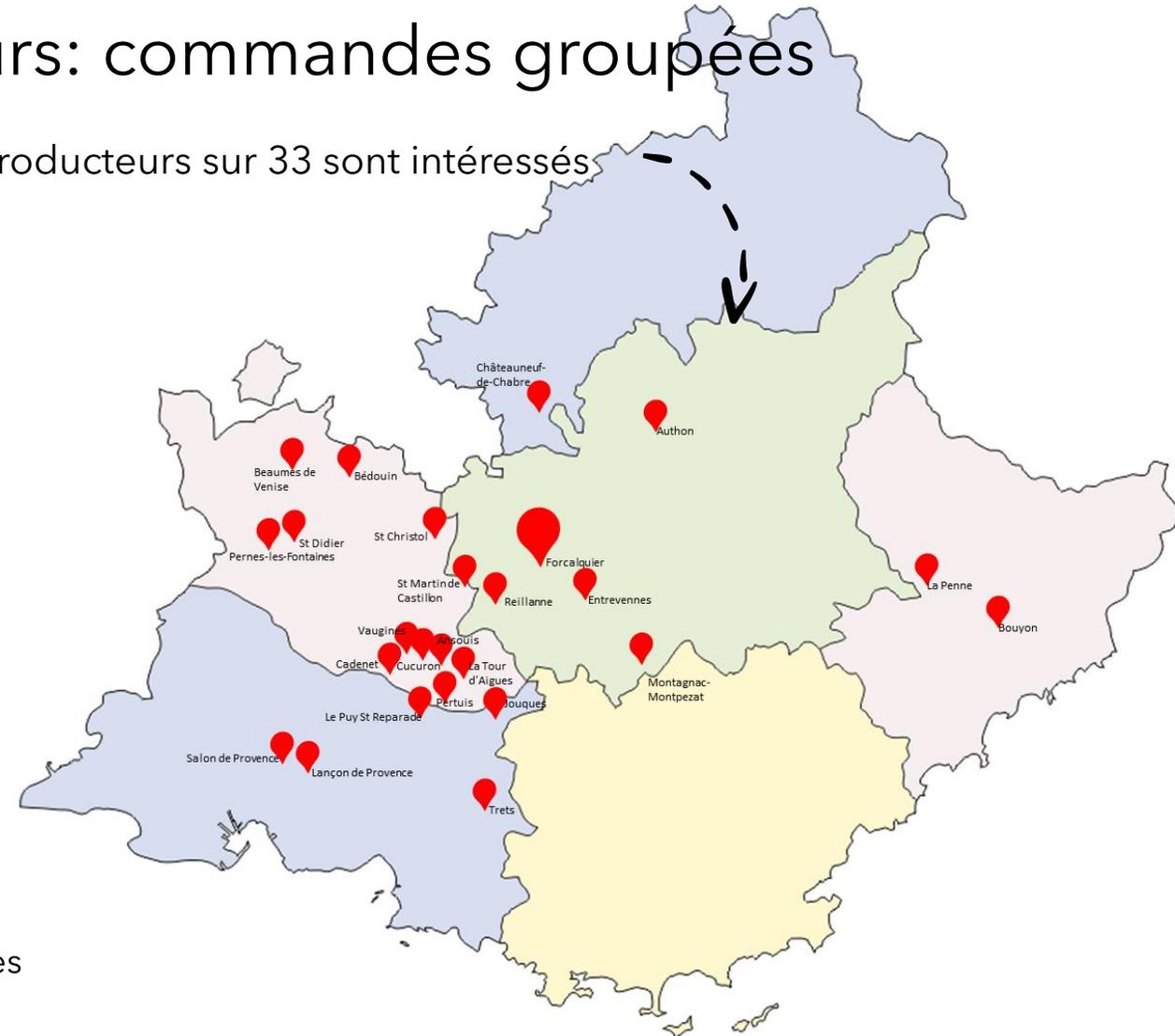
Différents systèmes de transformations

Intérêt du GIEE pour les producteurs: commandes groupées



« A condition que ce soit rentable et simple à mettre en place, pour éviter de perdre du temps »

→ 27 producteurs sur 33 sont intéressés



Plusieurs choses à mettre en place:

Décider d'un **emballage** précis à acheter en **commun**

→ Il faut un emballage commun pour avoir une réduction

Décider d'un **fournisseur**

→ Il faut qu'il propose un prix plus intéressant que si le producteur était seul

Réfléchir à un **lieu de livraison**

→ Il ne faut pas que ce soit contraignant

→ Un seul point de livraison ou plusieurs?

→ Pourquoi pas faire des **petits groupes** pour les commandes groupées?

→ Cela faciliterait l'organisation et l'engagement des producteurs

Répartition dans la région PACA de tous les membres qui souhaitent participer aux commandes groupées de consommables : A Forcalquier, 3 producteurs sont intéressés.

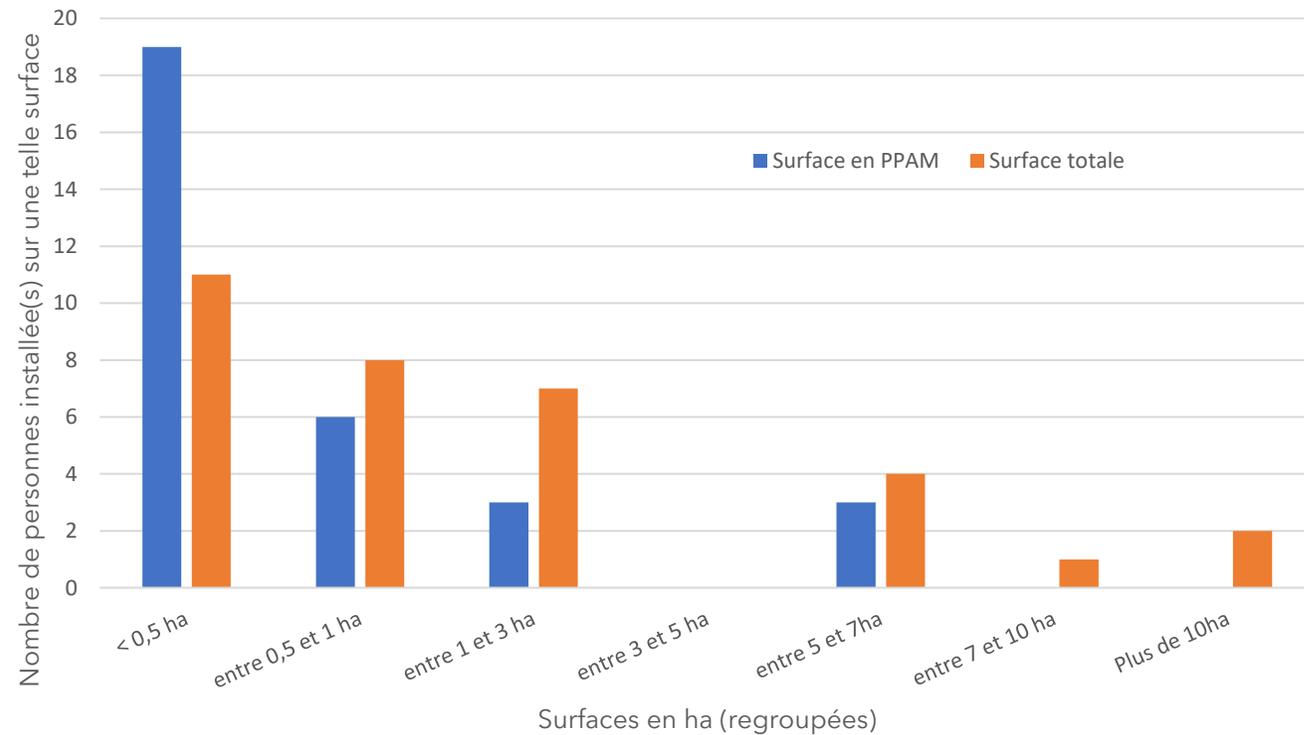


IV. Système de production

Différents systèmes de production

Un grand écart entre les surfaces

Surfaces cultivées par les producteurs du GIEE



Les surfaces cultivées en PPAM vont de 0,05ha (500m²) à 7ha
→ **Grand écart**



Différentes adaptations en terme de système de productions:

- Matériel
- Pratiques culturales
- Intrants utilisés



Différentes quantités produites

- Adaptation du système de transformation
- Adaptation du système de commercialisation

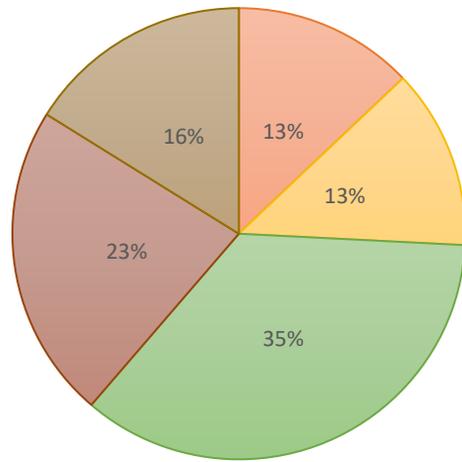


L'orientation du système dépend des choix de production, transformation et commercialisation du producteur

Différents systèmes de production

Une importante diversité d'espèces

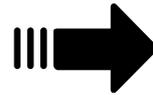
Nombre d'espèces produites dans les fermes du GIEE



moins de 5 entre 5 et 10 entre 10 et 20 entre 20 et 30 plus de 30

Plus de 2/3 cultivent **plus de 10 espèces**

Grande diversité de plantes par producteurs mais aussi en tout (plus de 200 plantes)

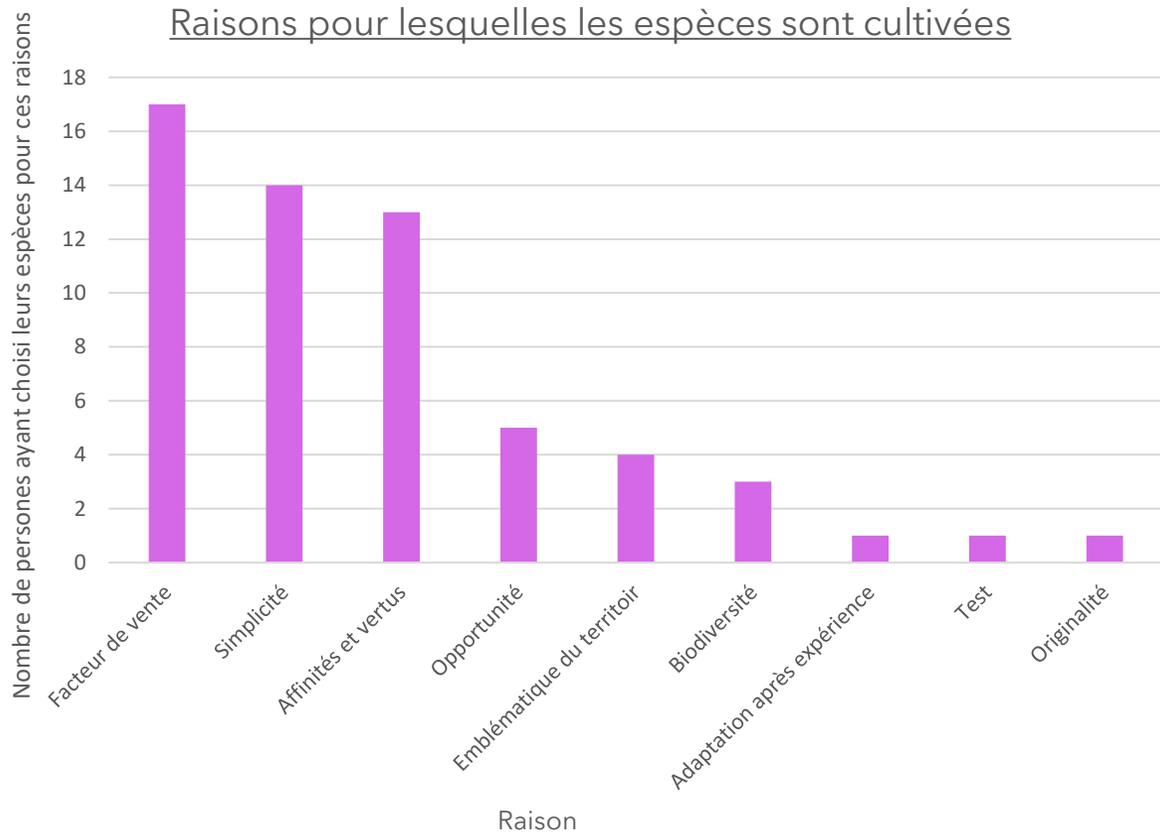


Les plantes les plus cultivées/cueillies du GIEE



Différents systèmes de production

Pourquoi avoir choisi ces espèces?



→ **Facteurs de vente** : L'agriculteur met en culture certaines espèces pour **favoriser sa vente** de produits finaux : réponse à des demandes de clients, **diversification** pour **attirer le client**, expérience/connaissance d'un produit qui se vend bien.

→ **Simplicité** : **plante adaptée** au milieu, peu de réglementation, **facilité technique** de culture et de transformation

→ **Affinités et vertus** : 13 agriculteurs ont planté leurs plantes car elles les intéressaient, notamment par leurs **propriétés thérapeutiques**.

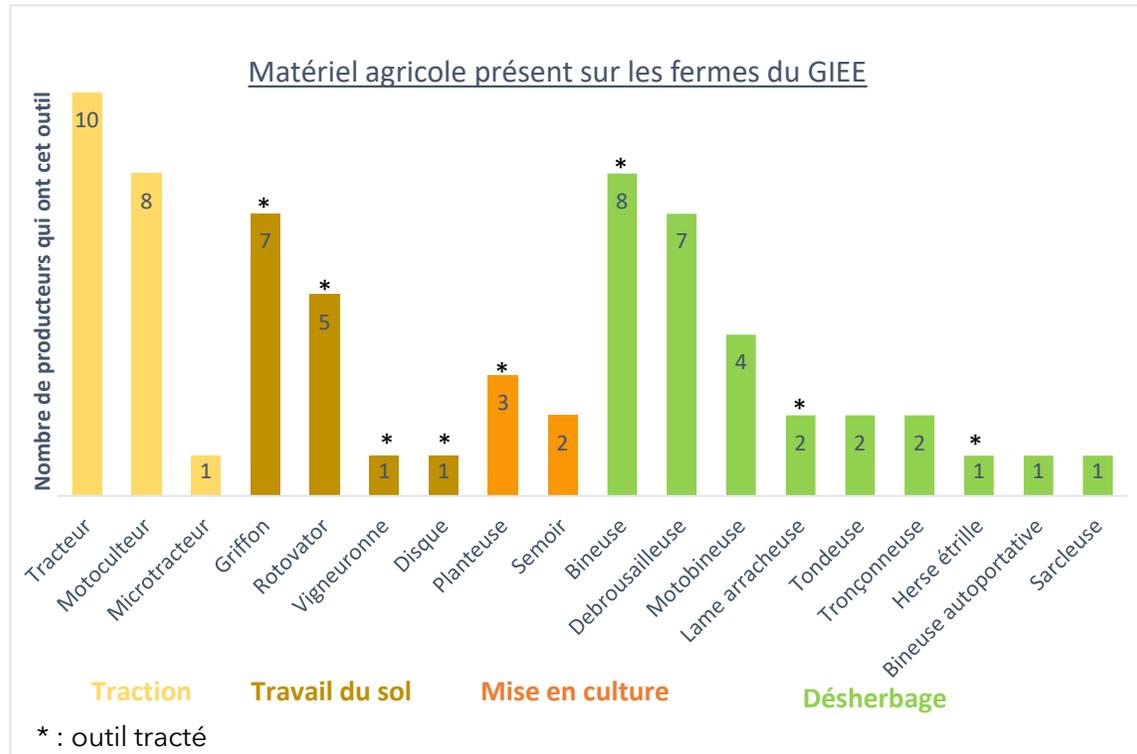
→ **Opportunités** : pour 5 agriculteurs, opportunité de planter une espèce grâce à un voisin/**contact qui leur a fourni des plants**

→ **Emblématique du territoire** : Les plantes cultivées sont **adaptées** aux milieux et déjà présentes dans le milieu naturel.

→ **Biodiversité** : 3 agriculteurs ont choisi certaines de leurs espèces pour favoriser la biodiversité, par exemple des plantes mellifères pour les abeilles.

Différents systèmes de production

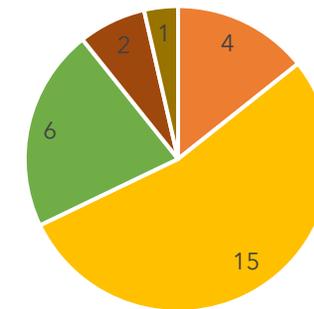
Le matériel de culture



En plus de ces « gros outils », beaucoup d'agriculteurs ont des **petits outils: binette, bêche, pelle...**

- **3 agriculteurs** enquêtés sont plus mécanisés que les autres avec **plus de 5 outils mécanisés**
- **¾ des agriculteurs** enquêtés ont **moins de 3 outils mécanisés**

Niveau d'équipement mécanisé sur les fermes du GIEE



■ Aucun matériel mécanisé ■ moins de 3 ■ entre 3 et 5 ■ entre 5 et 8 ■ Plus de 8

» Différence importante entre les systèmes

Différents systèmes de production

Investissements dans du matériel

Les écarts d'investissements sont très importants:

- Achat de matériel neuf ou d'occasions
- Don de matériel ou récupération de matériel (famille, amis)



Montant des Investissements

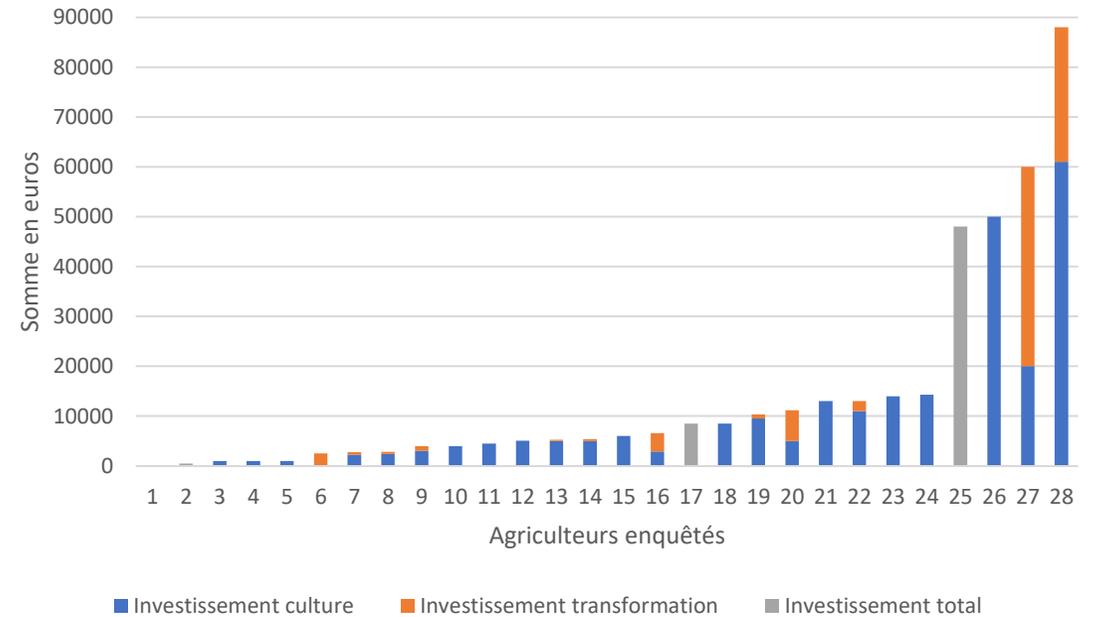


Tableau des investissements			
Exemple d'outils	Prix moyen	Prix minimum	Prix maximum
Tracteur	5535	1100	10000
Motoculteur	833,333	500	1500
Griffon	975	450	1500
Bineuse	1562,5	350	2400
Alambic 90L	500		

Différents systèmes de production

Mutualisation de matériel via le GIEE

6 membres enquêtés sont très **intéressés**, 4 ne le sont pas
→ Problème de visibilité pour les 23 autres.



« Potentiellement je suis très intéressé mais comme nous sommes très nombreux et éloignés, je n'arrive pas à imaginer cette mutualisation »

Des avantages intéressants...

« Ca permettrait de mieux **rentabiliser** le matériel: réduire les coûts et plus utiliser les outils »

« Posséder **moins de matériel** est une bonne chose lorsqu'on ne peut pas stocker du matériel sur l'exploitation »

...Mais des **questions** qui persistent

Eloignement

Entretien du matériel

Disponibilité du matériel

Pas de matériel à prêter

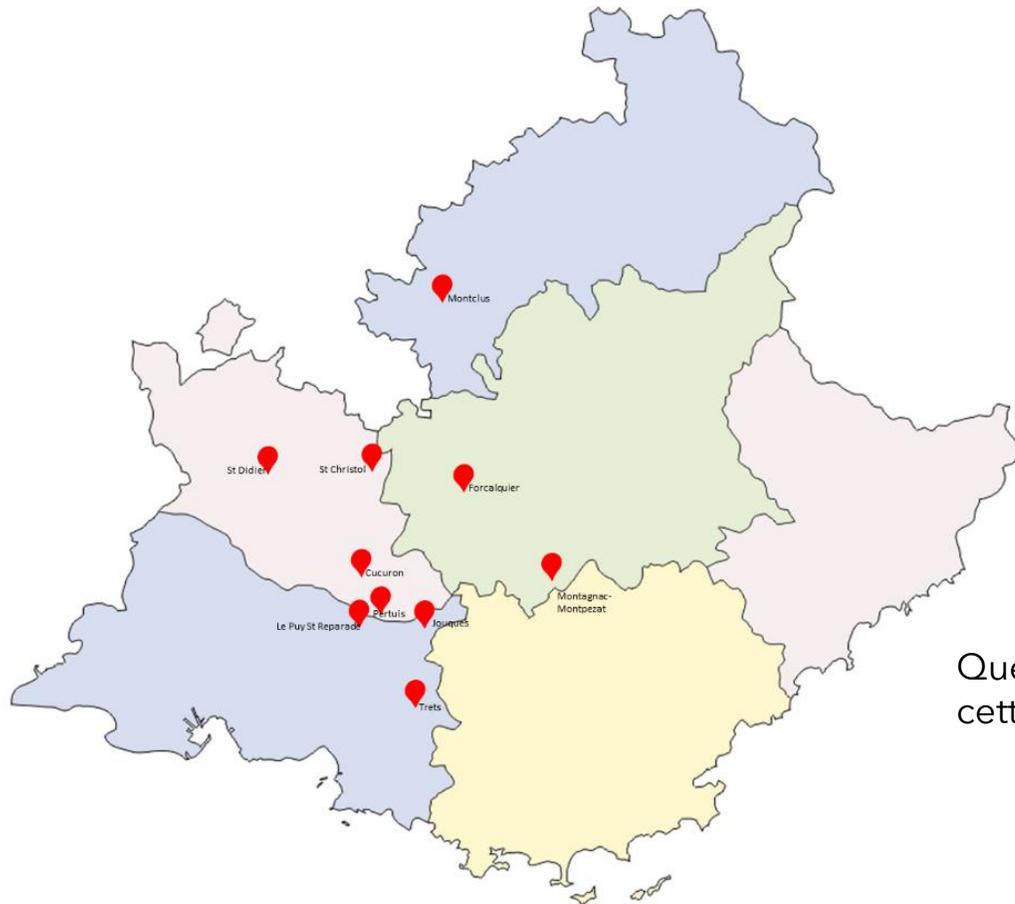


Il faudrait définir des sous groupes et des critères à respecter pour garantir le bon fonctionnement de cette mutualisation

Différents systèmes de production

Mutualisation de matériel via le GIEE

Où se situent les agriculteurs qui veulent mutualiser? Que veulent-ils mutualiser?



- Récolteuse (Christine et Hervé)
- Tracteur (Estelle, Laure : 1h15)
- Récolteuse GIEE tractée (Blandine), poussée (Magali)
- Planteuse (Magali, Eve : 55 min)
- Hangar de stockage (Magali)
- Séchoir (Olivia)
- Petit matériel de transformation (Olivia)
- Petit laboratoire de transformation (Estelle)
- Débroussailleuse (Laure)
- Tronçonneuse (Laure)
- Alambic (Laure)
- Motoculteur (Eve, Maryse)
- Microtracteur (Maryse, Adeline : 40min)
- Motobineuse (Maryse)
- Batteuse de laboratoire (Simon)

Quel temps de trajet les producteurs sont-ils prêts à accepter pour mettre en place cette mutualisation?

Par rapport à la récolteuse du GIEE:
Quelques personnes sont intéressées, mais la plupart a du mal à suivre pour l'instant.

Différents systèmes de production

La mise en culture

22 agriculteurs enquêtés plantent manuellement

15 personnes **satisfaites**
Surfaces jusqu'à 2ha



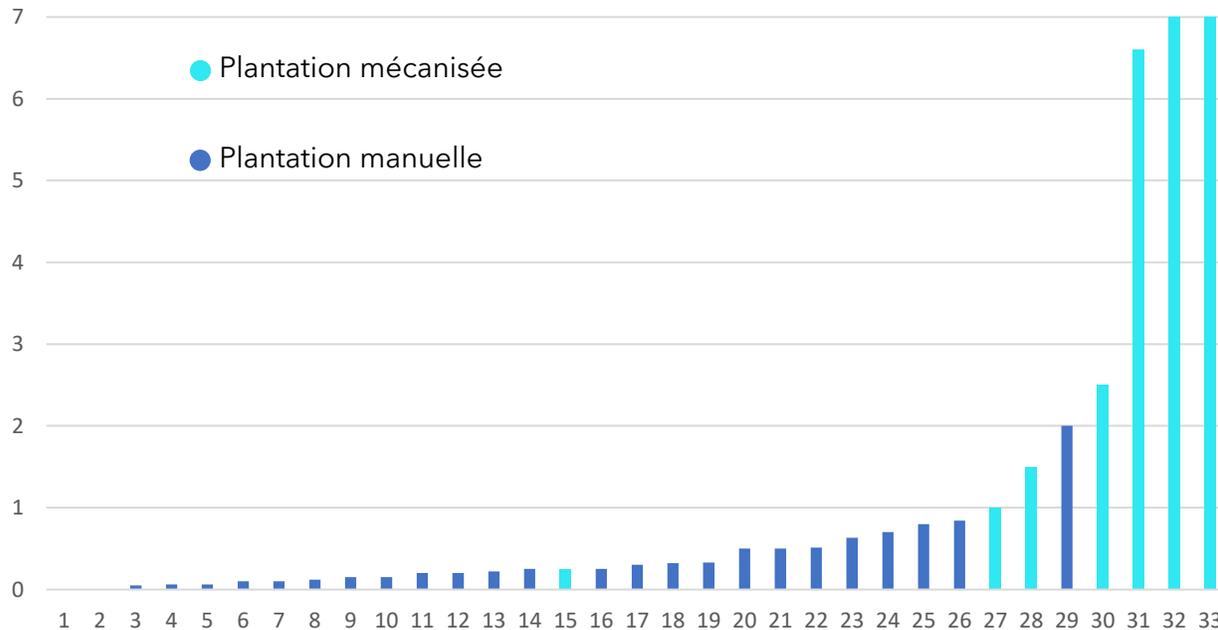
« C'est le meilleur moment de l'année »



« Ça donne un premier contact avec la plante »

7 agriculteurs souhaitent **évoluer** vers un **système plus rapide**,
Notamment un agriculteur **non mécanisé** sur une surface de 2ha
→ **Compliqué physiquement et moralement** de tout mettre en place

Surfaces des producteurs du GIEE

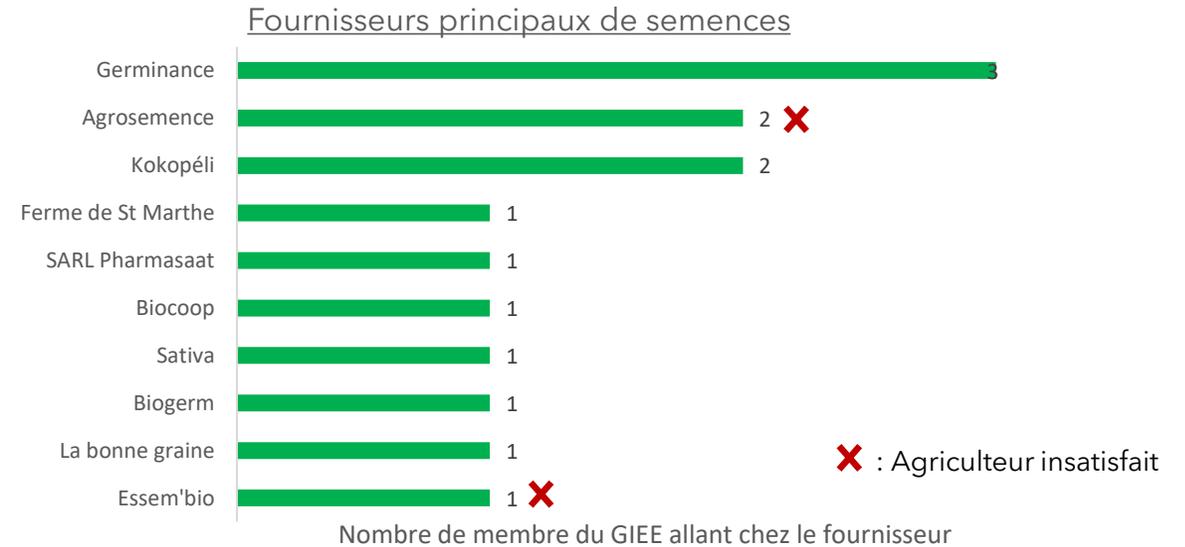
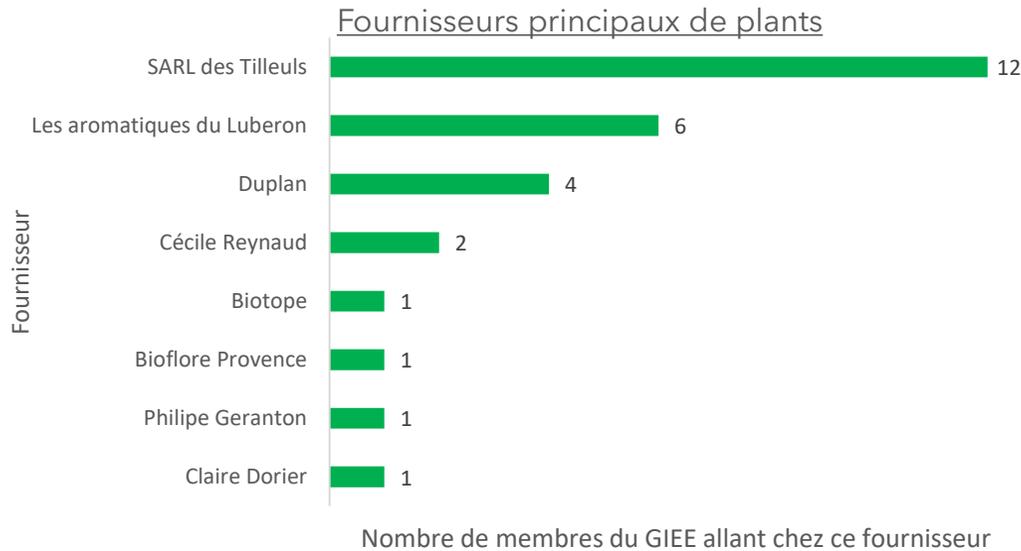


Les cueilleurs sont comptés en position 1 et 2.

Dans les 7 exploitations mécanisées, 6 producteurs sont satisfaits de leur système. La plupart possède leur propre planteuse, mais certains d'entre eux en empruntent à des voisins ou amis agriculteurs.

Différents systèmes de production

28 agriculteurs achètent leurs plants...



...13 font eux-mêmes leur plants (dont 8 en achètent aussi)



Cela permet :

- De s'assurer de la **qualité** de ses plants : chémotypes et viabilité
- Une meilleure **rentabilité**

Mais ça prend du **temps**

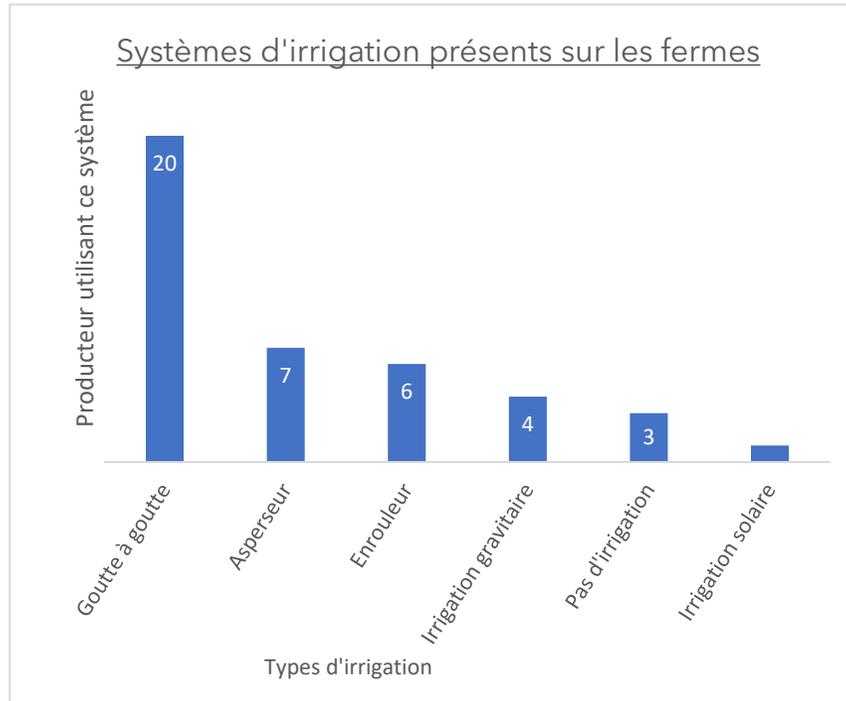
Intérêt du GIEE:

- Echanger des graines et des espèces
- Commandes groupées si les prix sont intéressants

Mais attention à l'éloignement et l'organisation

Différents systèmes de production

L'irrigation



50% des utilisateurs de gouttes à goutte sont satisfaits

→ Permet d'irriguer au pied, limite l'enherbement

Mais: calcaire de l'eau = tuyau bouché

Un bon système d'irrigation semble être un système :

- Avec de **l'eau propre disponible** facilement, ce qui dépend beaucoup du terrain et de son milieu
- Qui demande **peu de temps et d'énergie**
- En cohérence avec le système de production global
- **Durable** sur le long terme
- **Peu cher**
- **Sans perte** d'eau, et d'arrosage des adventices
- **Pas contraignant** pour le travail du sol

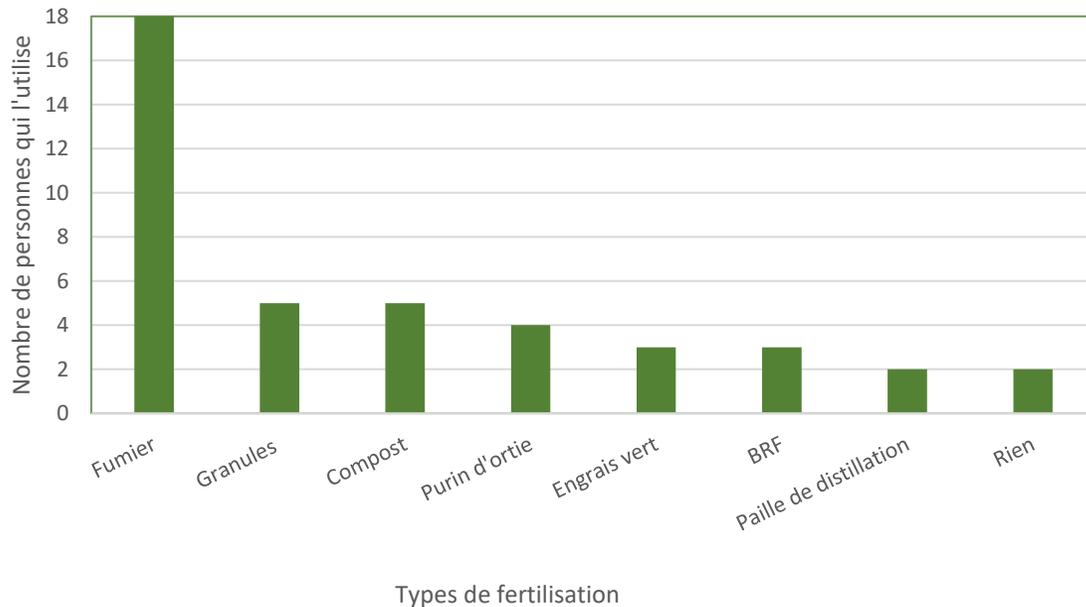
11 personnes cumulent plusieurs systèmes d'irrigation, selon les zones de la parcelles, l'eau disponible, le coût du matériel.

Différents systèmes de production

La fertilisation

19 membres ont répondu à cette partie

Fertilisations utilisées dans les exploitations du GIEE



Granules utilisés: Itapollina Phenix, Terres et Traditions, Vegethumus, Ovinalp.
Le fumier utilisé est composté

Le bio peut être contraignant pour la fertilisation car il faut pouvoir donner l'origine du fumier et parfois il n'y a pas d'assurance que c'est bio.

12 personnes sont satisfaites de la fertilisation

- Efficace
- Simple à mettre en place
- Bio
- Valorisation de déchets



« Il faut diversifier ses fertilisants et les apporter de la bonne façon »

« En fait, pour les PPAM il ne faut pas beaucoup de fertilisation, mais c'est bien d'en mettre pour ne pas épuiser le sol. »



7 ne sont pas satisfaits: Pas de différence avec ou sans fertilisation.

→ Questionnement: manque de matériel? Pas assez de temps passé à ça?

GIEE: Pourquoi pas mettre en place des suivis techniques en fertilisation?

Différents systèmes de production

Les Rotations

Peu d'agriculteurs ont du recul par rapport aux rotations pour les plantes pérennes, car ils sont encore au début de leur activités

↳ Les agriculteurs comptent sur **l'accompagnement d'Agribio04** au moment où il faudra penser à ça.

Espèces annuelles: les producteurs les déplacent d'une année à l'autre

Espèces pérennes: idée d'intégrer des céréales, dans la rotation, mais ce n'est pas forcément possible sur des petites surfaces.

« Ça dépend beaucoup des espèces, il faut réfléchir aux rotations en fonction des espèces mais aussi de l'exposition et du sol, certaines plantes vont naviguer entre 2/3 parcelles. Beaucoup de facteurs sont aussi pris en compte, comme les racines de la menthe qui permettent de nettoyer certaines zones du sol »



GIEE: C'est un sujet intéressant à aborder en prévision des futurs rotations

Différents systèmes de production

Gestion de l'enherbement

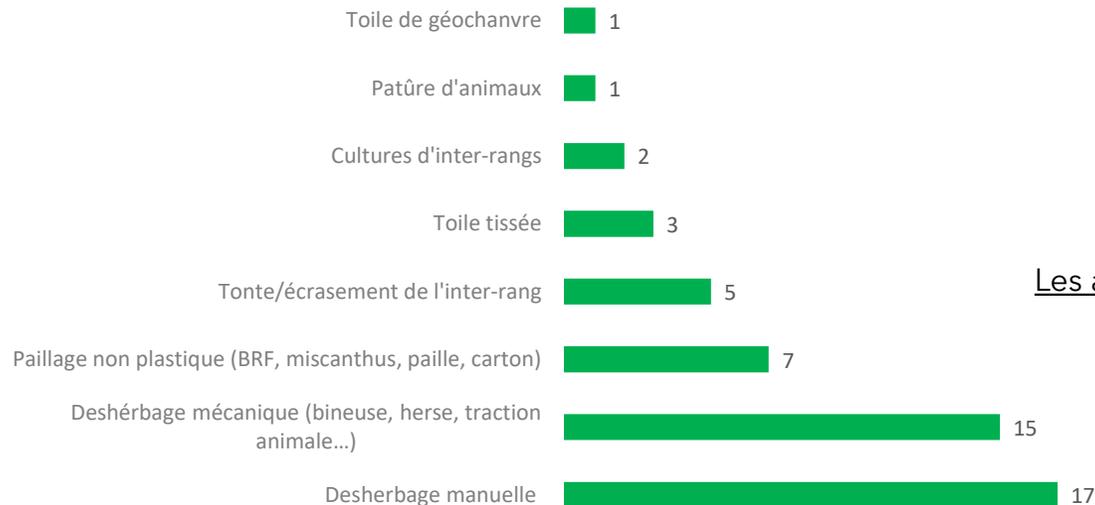
57% des agriculteurs enquêtés sont confrontés à beaucoup d'enherbement.

Chiendent, Erigéron du Canada, Séneçon, Sorgho d'Alep, Plantain, liseron principalement

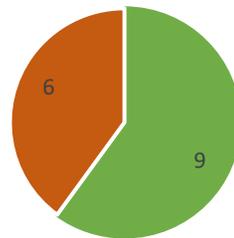


« Les 3 premières années sont celles qui demandent le plus de travail concernant le désherbage : les plants sont encore petits et donc espacés, ce qui laisse la place aux adventices. »

Quelles techniques sont utilisées pour s'en débarrasser ?



Les agriculteurs en sont-ils satisfaits?



Oui pourquoi?

Méthode efficace: désherbage manuel et mécanisé, paillage

Facile à mettre en place: Entretien de l'inter-rang, toile tissée

Valorisation des adventices (paillages, cueillette)

Non pourquoi?

Chronophage: désherbage manuel

Conseils contradictoires: culture inter-rang, désherbage mécanisé

Manque de connaissances

Manque de matériel adapté (coût élevé): toile tissée et géochanvre, désherbage manuel et mécanisé

Epuisement physique: désherbage manuel

Pas efficace

Différents systèmes de production

➡ L'enherbement est un enjeu majeur de la filière PPAM

Il faut être rigoureux et régulier pour ne pas se laisser dépasser



Nouvelles techniques envisagées par les producteurs:

Adaptation des outils et Mécanisation

Amélioration des connaissances

Être plus régulier et prendre plus de temps

Paillage plastique

Utilisation de plantes maraichères pour couvrir le sol

Semer un inter-rang compétitif

Demander à plus de personnes de l'aider

Être plus rapide sur le désherbage

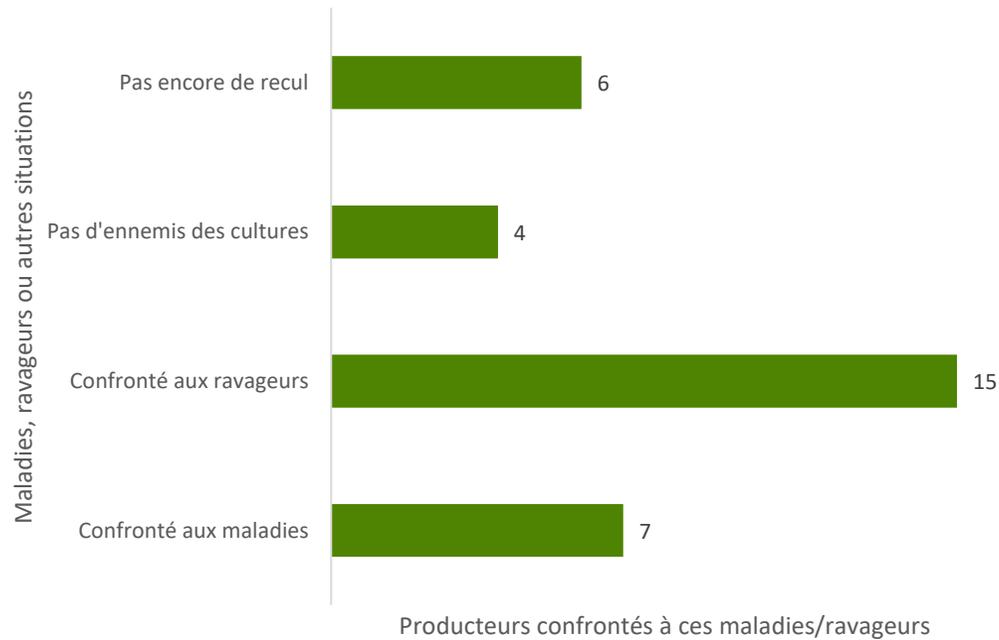
Diminuer l'enherbement

Réduire la charge mentale liée au désherbage

Différents systèmes de production

Protection des cultures

Présence de maladies/ravageurs



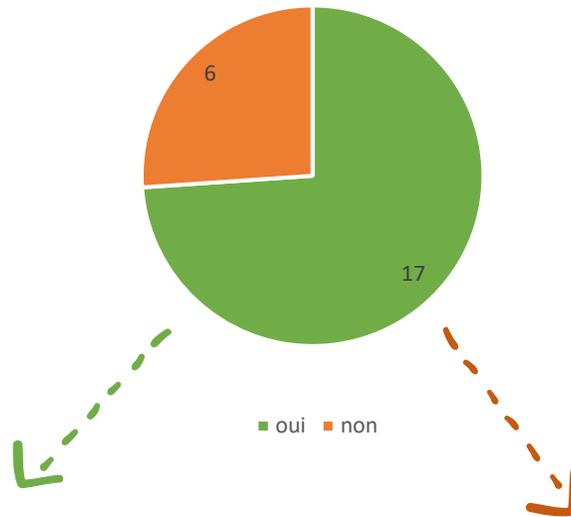
Ravageurs	Personnes confrontées	Techniques de gestion	Satisfaction
Sangliers	10	Barrières électriques Enherbement inter-rangs pour les attirer hors des cultures Cheveux	50% satisfaits
Pucerons	7	Coupe/ arrachage des plants Purins d'ortie Plantation d'absinthe	90% satisfaits
Coléoptères	5	Apport de cuivre Elimination manuelle Lutte biologique	80% satisfaits Contraignant
Chevreuils	4	Prendre un chien Mettre des haies ou des hautes barrières	Voir avec les nouvelles mesures
Campagnols	4	Installation pour faire du bruit dans le sol Attirer des serpents Prendre un chat Piège à ultrason	20% satisfaits « Je ne vois pas comment faire autrement »
Escargots	1	Ferramol Terre de diatomées autour des pieds	90% satisfaits

Différents systèmes de production

Les agriculteurs sont-ils satisfaits des techniques mises en place?

23 membres ont pu répondre à cette partie

Satisfaction de la protection des cultures



Certaines techniques sont **efficaces, simples** à mettre en place et **limitent les pertes**

D'autres sont plus **complexes** et demandent plus d'**investissements** sans donner des résultats à 100%, comme pour la clôture contre les sangliers.

Beaucoup de **tests différents**: purins, hydrolats ou macération pour **éloigner** les parasites ou **éviter** les **maladies**.

« Pour que ce soit réellement efficace, il faudrait être très régulier et rigoureux dans le traitement. »



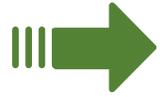
« Il faudrait mettre en place un planning pour mettre du purin régulièrement et s'y tenir »

Différents systèmes de production

Les propositions des producteurs



Conseils techniques: Sous forme de fiche
Idée d'une base de données techniques commune



Mettre en place une liste de personnes à contacter en cas de besoins (fournisseurs, prestataires, ...) avec leurs coordonnées



Le groupe WhatsApp est très utile pour les échanges techniques courts. Les gens sont réactifs.



VI. Diagnostic Social

Temps et charge de travail



Beaucoup d'aide extérieure

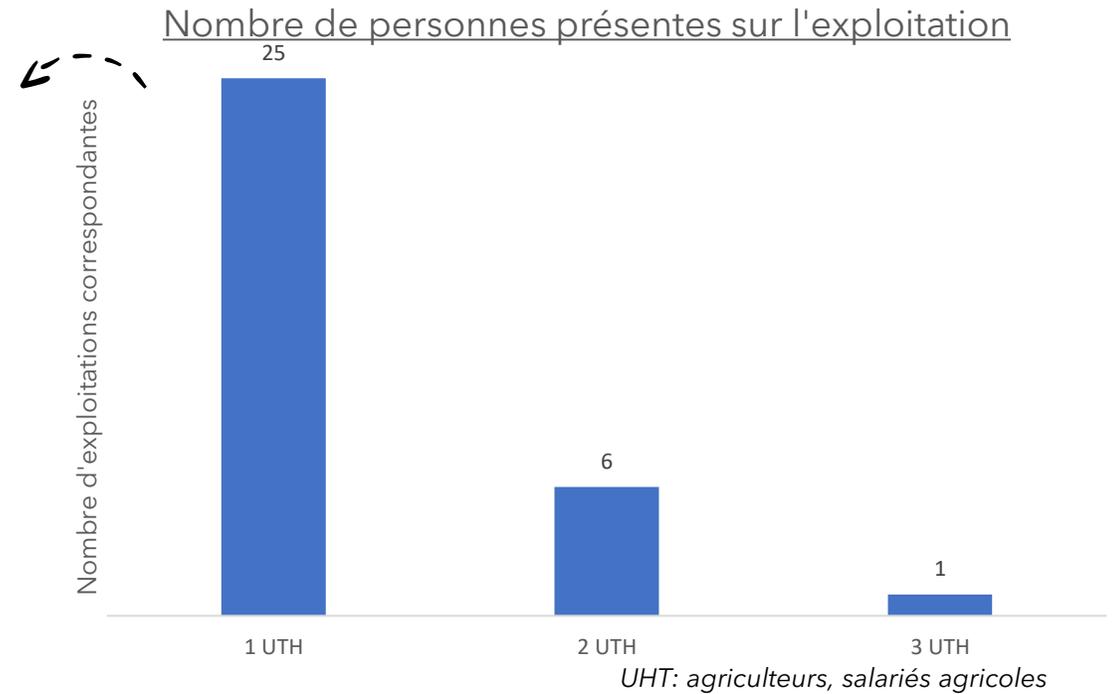
Amis, Familles...

Producteurs souvent seuls

Certaines personnes font appel à des **salariés**, des **stagiaires** ou des **woofers**

Peut paraître **contraignant** de devoir **former une personne** pour une **courte durée** de travail
→ **Mais ceux qui en prennent sont satisfaits**

Sur l'année ou selon les saisons



L'organisation du travail

→ **Pas de limite de temps** pour la moitié des producteurs

--> Mais **aimeraient diminuer** la charge de travail

« Tout prend du temps, il faut trouver un équilibre ».



→ **7** ont besoin **d'horaires fixes**

--> **Vie de famille** à ne pas négliger



« Il faut choisir ses priorités »

Durée d'une journée : entre **8 et 15h**

--> Les grosses périodes: Avril jusqu'à Août

→ Semis
→ Récoltes

→ **7** producteurs se fixent un **jour de repos par semaine**

Comment s'organiser?

- Au jour le jour, selon la météo
- Planning prévisionnel en avance
- Liste des tâches par jour ou par semaine



« Mais même en écrivant les tâches à faire, on n'utilise pas vraiment les listes, on garde tout dans nos têtes ».



➡ **Charge mentale importante permanente**

Globalement, les agriculteurs **ne sont pas satisfaits** de leur charge de travail

→ **Trop de charge mentale**

« ça devrait me plaire, mais ça ne me plaît plus autant »



→ **Trop de choses à faire**

→ **Pénibilité physique**

→ **Pas assez de temps**

« Ce n'est qu'après que je me rends compte que j'ai mal au dos et que je relâche la pression »



« Il y a trop de travail et tout se fait dans l'urgence ».

→ Volonté de prendre du temps pour soi, « se libérer de ce stress permanent »

! Mais d'un autre côté, les **agriculteurs aiment ce qu'ils font** !



Bilan global

Comment évaluer la viabilité de son système?

3 points importants pour un système durable sur le long terme



→ **La rentabilité**



Avoir un résultat qui correspond à ses besoins (budget)



→ **Le temps**

Bien organiser son temps: culture, transformation, commercialisation, vie privée



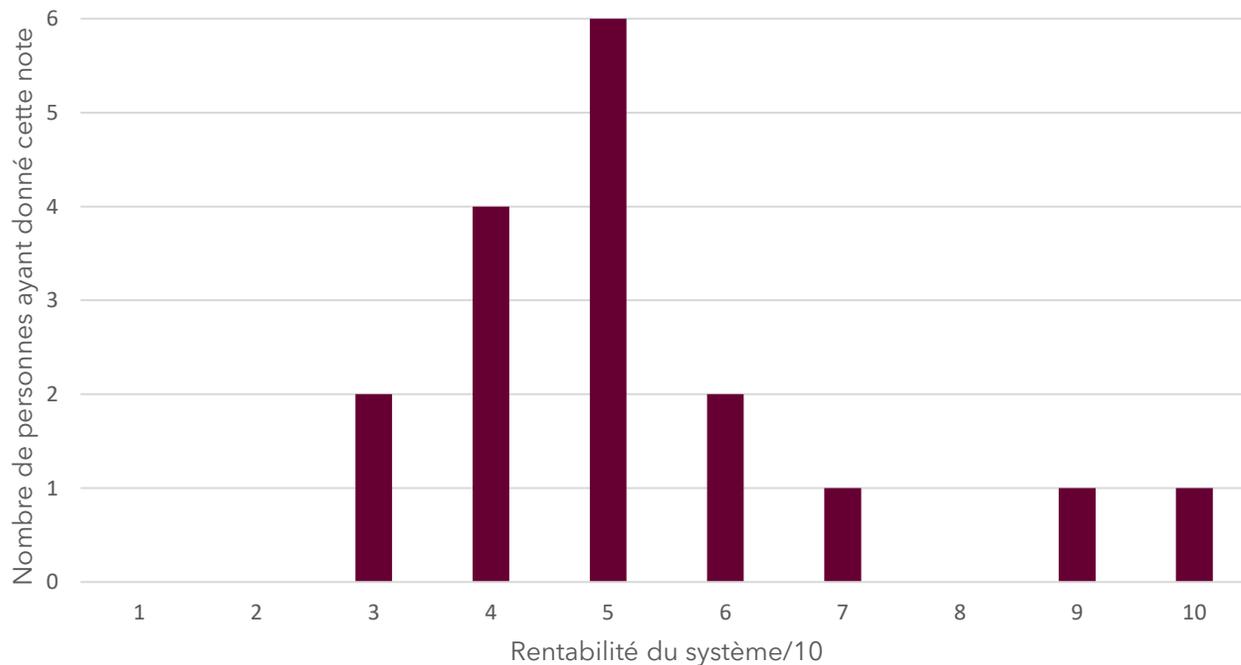
→ **Les valeurs transmises**

Proposer des produits qui sont en accord avec ses valeurs

Comment évaluer la viabilité de son système?

Le facteur « rentabilité »

Autoévaluation de la rentabilité des exploitations sur 10



➡ Globalement, les producteurs pensent que **leur activité n'est pas assez rentable**

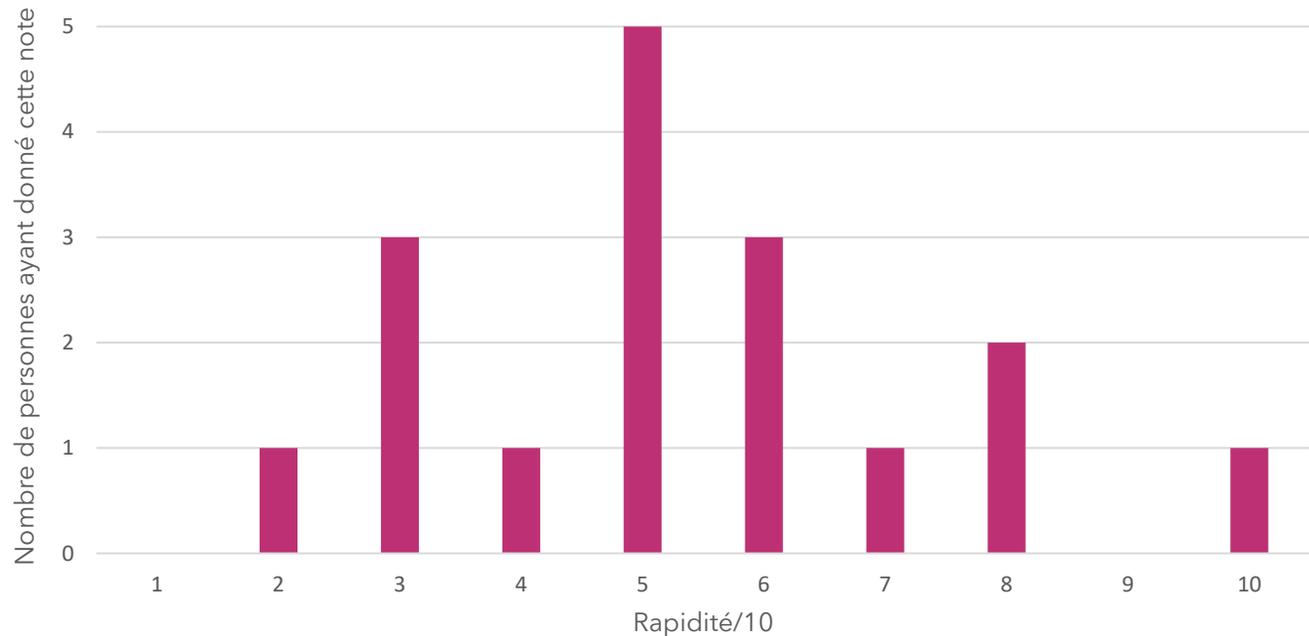
« L'investissement personnel est énorme en comparaison au prix auquel on vend nos produits, il faudrait augmenter les prix, mais comment être sûrs que les gens continuent à acheter chez nous ? ».



Comment évaluer la viabilité de son système?

Le facteur « temps »

Autoévaluation sur 10 de la gestion du temps du système dans les exploitations du GIEE



➡ Le temps est un enjeu majeur

Les avis sont divers mais pour **la majorité**: besoin **d'amélioration** de la **gestion du temps** et de leur **efficacité**

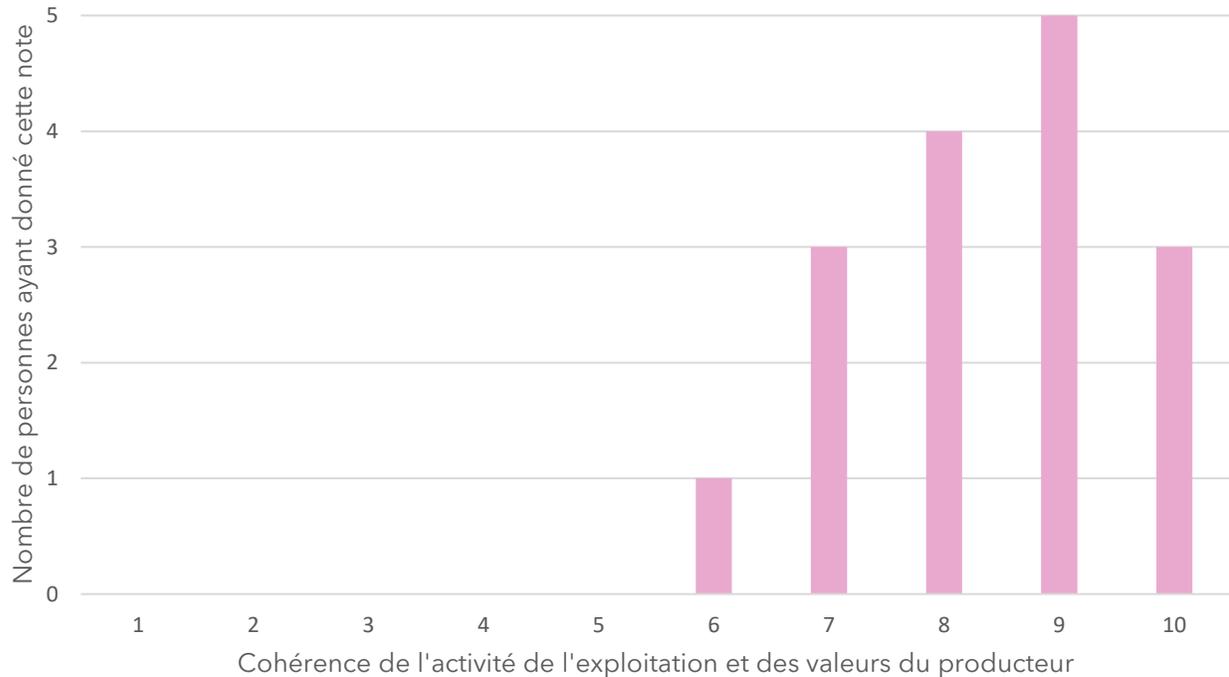


« Au début, c'est dur de s'organiser, on n'a pas l'habitude, tout prend du temps et c'est compliqué d'optimiser son temps. »

Comment évaluer la viabilité de son système?

Le facteur « cohérence avec ses valeurs »

Autoévaluation sur 10 de la cohérence de l'activité avec les valeurs du producteur



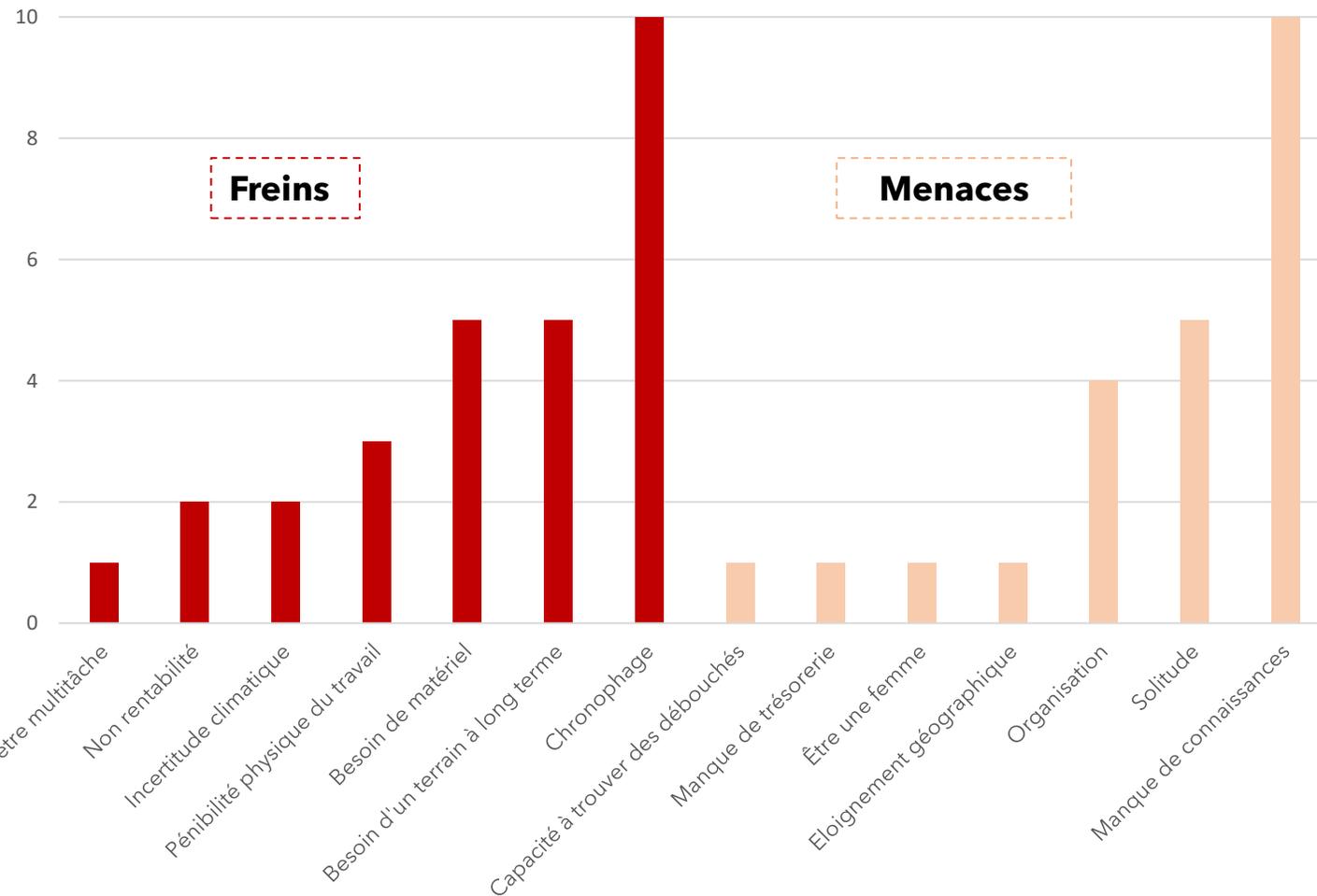
➡ Point très **positif**: la majorité **travaille en accord avec ses valeurs**

- ➔ **Nécessaire** maintenant d'améliorer la rentabilité et la gestion du temps
- ➔ Pour les **porteurs de projet**: Il est important de réfléchir à leur organisation en amont de leur installation, pour:
 - S'adapter en cas d'imprévus/difficultés
 - Maintenir un rythme de vie viable et agréable

Freins et menaces des systèmes des producteurs du GIEE

→ « Cultures de PPAM diversifiées sur petites surfaces »

Freins et menaces du système agricole des producteurs enquêtés



Le temps

Nécessité d'être **multitâche**: production, transformation, commercialisation

Encore **plus long** pour des **systèmes diversifiés non mécanisés**



« Il faudrait des journées de 48h pour pouvoir faire tout ce qu'on aimerait »



Le manque de connaissances

Pas assez d'expériences/formations

A qui s'adresser pour des **questions techniques?** **Commerciale?** **De communication?**

Atouts et opportunités des systèmes des producteurs du GIEE

Les **forces** et les **opportunités** sont plus **diversifiées**: selon les agriculteurs et leurs **particularités**

Forces et opportunités du système agricole des producteurs enquêtés



Pouvoir choisir ce que l'on propose

→ Liberté, Créativité

Intérêt du public pour les PPAM

→ Marché porteur



Motivation, Entourage et Pas de pression économique

→ Atouts majeurs de développement PPAM

* Avoir un capital financier: avoir de l'argent de côté avant l'installation et/ou conserver une autre activité professionnelle.

** Avoir un terrain à long terme: Avoir la possibilité d'agrandir ses surfaces, avoir de la visibilité sur son potentiel développement



**Les propositions des producteurs
pour le GIEE**

Les propositions des producteurs

Commercialisation commune

Commercialisation plus efficace

Plus de visibilité

Structure Juridique

Marque commune

Point de vente commun

Commercialisation commune en circuit long

Promotion commune

Evènement en commun

Livraisons groupées

Mutualisation de matériel

Diminution des charges

Local de stockage

Eloignement

Matériel de culture

Matériel de transformation

Se regrouper par région

Commandes groupées

Diminution des charges

Consommable commun

Eloignement

Commandes de plants/semences

Commandes de consommables

Se regrouper par région

Echanges de semences/plants

Soutien technique

Entraide

Echanges de conseils

Soutien moral

Fiches techniques communes

Listes de référents par domaine