

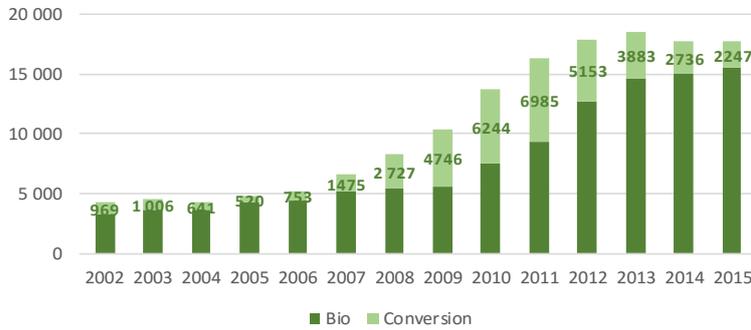


La production bio, un atout départemental

Repères PACA (fin 2015) :

- **111 079 Ha** (Bio & Conversion) - ↗ 17%
- **23 922 Ha** en conversion - ↗ 60%
- **SAU Bio** : 18,4% - 1ère région française
- **2716 fermes bio** - ↗ 133 fermes - ↗ 5%

Evolution des surfaces (Bio & conversion) en Ha
2002 à 2015

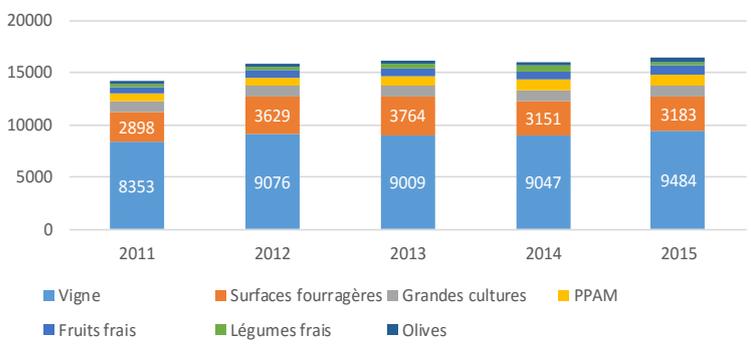


CHIFFRES CLES VAUCLUSE

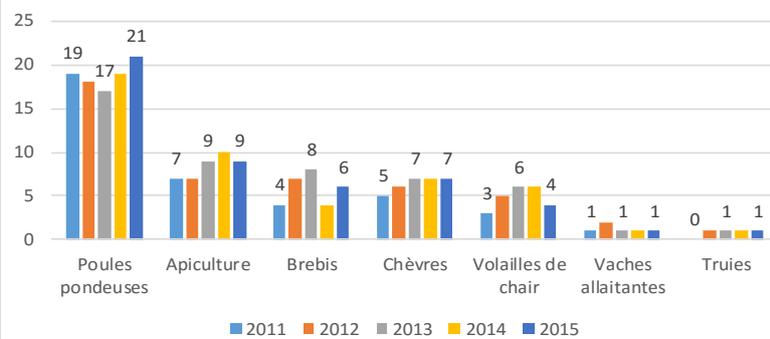
- **17 783 Ha** (Bio & Conversion) : ↗ 45 Ha
- **2 247 Ha** en conversion : ↘ 489 Ha
- **SAU bio** : 15,71 %
- **778 fermes bio** : ↘ 1 ferme - 4^{ème} département français en nombre total de fermes bio.

■ Une production végétale dominée par la vigne et une production animale diversifiée

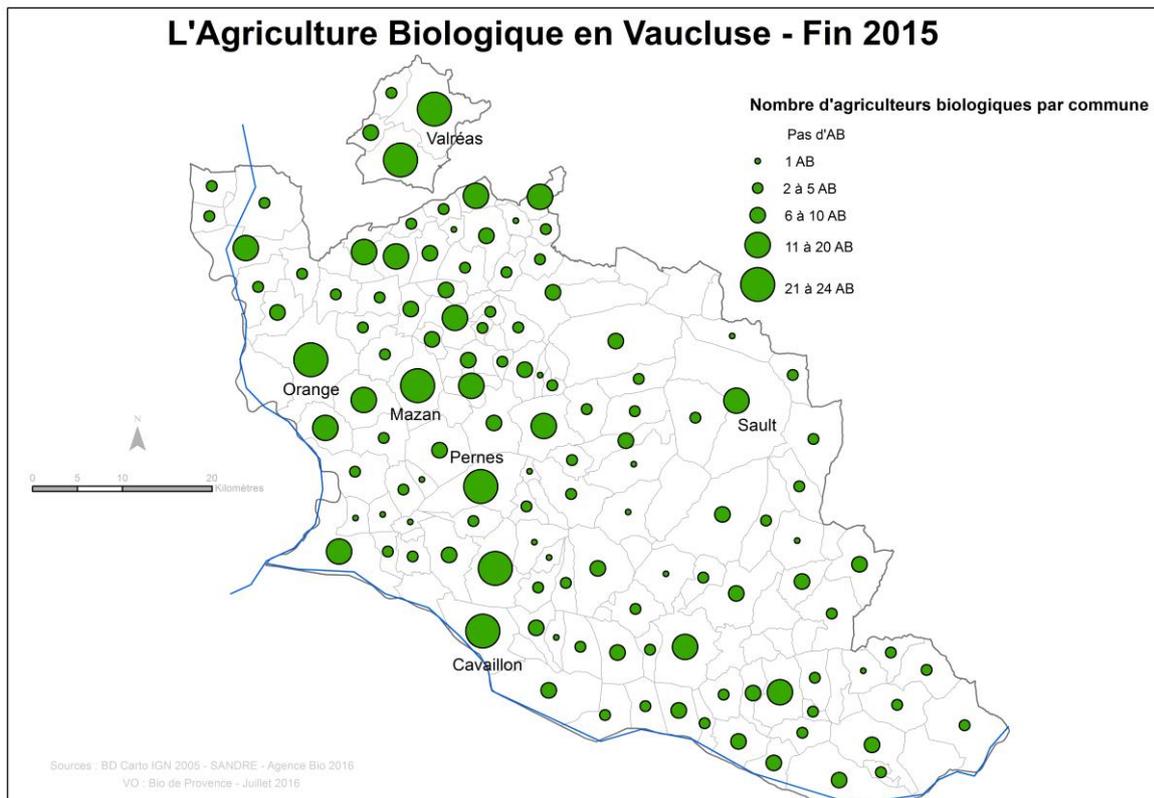
Evolution des surfaces de productions végétales (Bio & conversion) en Ha - 2011 à 2015



Evolution du nombre de fermes en productions animales - 2012 à 2015



L'Agriculture Biologique en Vaucluse - Fin 2015



Analyse prospective : l'Agriculture biologique dans le Vaucluse

FORCES

- ❖ **1^{er} département bio français en vins** (13,3% du vignoble); **raisin de table** (41%); **cerises** (24%); **fruits à pépins** (pommes & poires : 10%). Des productions de qualité, liées à la valorisation du terroir, reconnues par des signes officiels (AOC Muscat du Ventoux...).
- ❖ **1^{er} département régional en production de pommes** (427 Ha – 53% des surfaces régionales).
- ❖ **2^{ème} département régional en nombre et en diversité d'opérateurs aval*** (283); **dynamique et développement des circuits de vente** (gros; vente directe). *y compris terminaux cuisson pain.
- ❖ **Des productions phares**, grâce à des conditions pédo-climatiques favorables; un savoir-faire technique en vins, fruits (raisin de table, melon, cerise...).
- ❖ **Appui technique et commercial**; organisation et animation de groupes d'échanges, de formations et mise en oeuvre de projets divers par la conseillère filière maraîchage Bio (Vaucluse et Bouches du Rhône).
- ❖ **Un réseau commercial développé** (expéditeurs & grossistes en fruits/légumes; transformateurs); **des outils pour valoriser les produits transformés** (moulins à huile; caves & domaines viticoles; abattoir volailles).

FAIBLESSES

- ❖ **Manque de solutions techniques dans certaines productions** (cultures; conservation post-récolte):
 - **Vigne**: deux problèmes récurrents (flavescente dorée et le Black rot (y compris en raisin de table)).
 - **Raisin de table**: difficulté d'étaler la vente, en raison des modes de conservation post-récoltes sans So₂, encore coûteux.
 - **Fruits à noyaux**: cerises bio (lutte contre la mouche) qui limite sa production et sa vente (fruits piqués); abricot.
 - **Fruits à coque**: amandiers (Eurythoma).
- ❖ **Manque de valorisation commerciale en bio** de certaines productions: Raisin de table (Muscat et Lavallée), en raison de la difficulté de positionnement des coop et sica mixtes (bio-non bio) sur ce marché, alors que la demande existe.
- ❖ **Manque d'outils de 1^{ère} transformation dédiés au bio** (moulins à grains; légumerie pour approvisionner les cantines scolaires).
- ❖ Des exigences sanitaires fortes qui limitent la création de centres de conditionnement d'œufs, malgré la forte demande des magasins spécialisés bio, sur ce produit.
- ❖ Des filières de production (F&L) encore atomisées pour répondre aux besoins des différents opérateurs (marchés du frais et industrie): calendrier, volumes, produits pré-transformés....

OPPORTUNITES/ENJEUX

- ❖ **Confirmation d'une reprise des conversions dans certaines filières avec une hausse des surfaces en C1**: Vigne: 453 Ha; Fruits frais: 70 Ha; PPAM: 26 Ha; Légumes secs: 10 Ha.
- ❖ **Des regroupements économiques de maraîchers et d'arboriculteurs du département**, qui vendent en gros et demi-gros (frais, industrie): Solebio (Plateforme Biocoop Sud-est); Les Paysans Bio (Marque Pronatura: vente Internet GMS).
- ❖ **Une demande soutenue et en augmentation constante** - des différents débouchés commerciaux - pour des produits bio et locaux: transformateurs, grossistes, magasins spécialisés de proximité, circuits courts (vente à la ferme, marchés forains, paniers...).
- ❖ **Plusieurs projets d'ateliers collectifs** bio ou non (Pressoir du Ventoux, salle de pré-transfo à Coustellet).
- ❖ **Dynamique de vente**, via les sept points de vente collectifs de produits fermiers et bio, du département.
- ❖ **Développement de l'agro-tourisme** (Parc Naturel Régional du Luberon).

MENACES

- ❖ L'accès difficile au foncier (pression immobilière) limite et ralentit les possibilités d'installation des agriculteurs en bio.
- ❖ De nombreux nouveaux agriculteurs en conversion qui - par méconnaissance ou absence de politique commerciale ajustée - risquent de faire baisser les cours en bio (fruits, légumes).
Ex: Guyot; Golden.
- ❖ La concurrence de fruits et légumes certifiés bio, plus compétitifs en prix: Fruits et légumes importés et programmés (**Ex**: Espagne, Italie, Chili, Afrique du Sud...).
- ❖ Prémisses de saturation de certains débouchés en vente directe et la nécessité de prospecter et d'optimiser de nouveaux circuits de vente porteurs: gros et demi-gros (magasins spécialisés); industrie.

A RETENIR: L'année 2015 enregistre une reprise des conversions, sur plusieurs filières. La vigilance doit être portée sur la concertation entre opérateurs (regroupement de l'offre; calendrier de vente; échange sur prix/volumes) pour développer la commercialisation au rythme de la mise en place de la production.

Contact Rédaction: Claire RUBAT DU MERAC
Chargée de commercialisation – Bio de PACA

Contact AGRIBIO 84: Anne GUITTET
04 32 50 24 56 – agribio84@bio-provence.org

Rubrique Commercialiser en bio:
www.bio-provence.org



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



Bio de Provence Alpes Côte d'Azur- 255 Chemin de la Castelette
BP 21284 - 84911 AVIGNON CEDEX 09 – 04 90 84 03 34

contact@bio-provence.org

MAJ: Juillet 2016.

Source: Expertise Bio de PACA.
Baromètre Agence Bio/CSA / Chiffres annuels 2015. Annuaire professionnel. Sites entreprises.
Crédit Photos: Bio de PACA.