

En France, cette filière représente une réalité diverse et complexe qui regroupe trois familles de produits :

- Les Plantes à parfum (lavandin et lavande dans les Alpes de Haute Provence, Vaucluse, Drôme – Fleurs à Grasse) : environ 60% des surfaces.
- Les plantes médicinales : 35% des surfaces.
- Les plantes aromatiques : 5% sont cultivées en PACA.

Le secteur utilisateur est multiforme. Il couvre l'agroalimentaire, l'industrie pharmaceutique, celle des arômes, de la cosmétique et de la parfumerie.



France

4 616 Ha (4952 Ha en 2010)
1 664 producteurs
Surf 2011/10 : +13,6%

Repères : PACA

- ↗ **1 822 Ha** (Bio & Conversion) - 1ère région française
523 Ha en conversion
- ↗ **261 producteurs bio** (+ 19,2%)
- ↗ Evol surfaces (2011/2010) : +14%

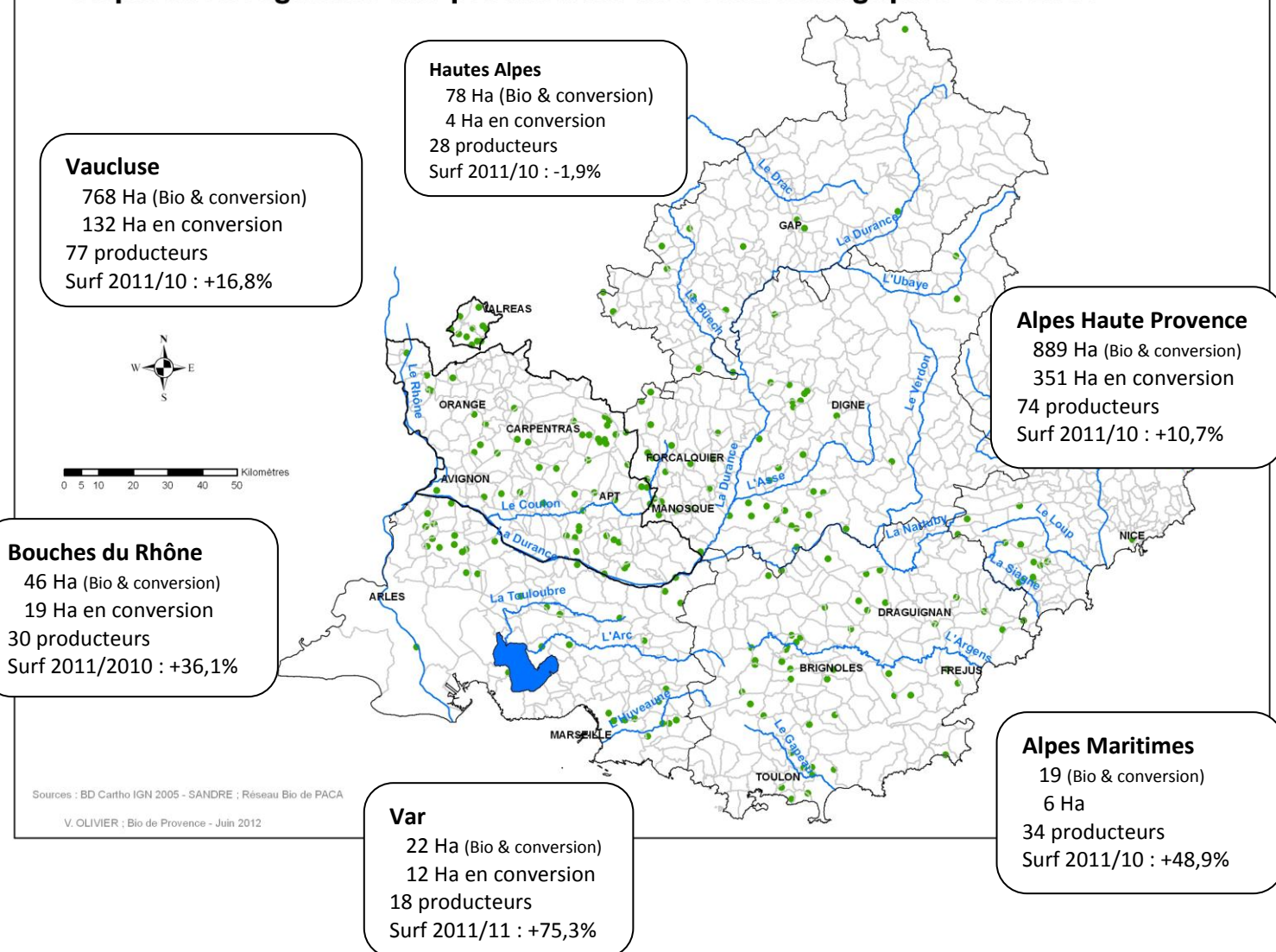
Les PPAM en production

■ Toujours ancrée dans le Sud-Est

Sur près de 5000 Ha cultivés en bio en France, le Sud Est avec deux régions leader Provence Alpes Côte d'Azur (PACA) et Rhône Alpes représente **76%** des surfaces. En PACA, plus de **1800 hectares** de PPAM sont cultivés en bio. Les surfaces progressent encore de 2010 à 2011.

Les surfaces progressent notamment en plantes aromatiques et condimentaires, pour lesquelles un regain d'intérêt s'amorce chez les producteurs.

Répartition régionale des producteurs de PPAM Biologiques - Fin 2011



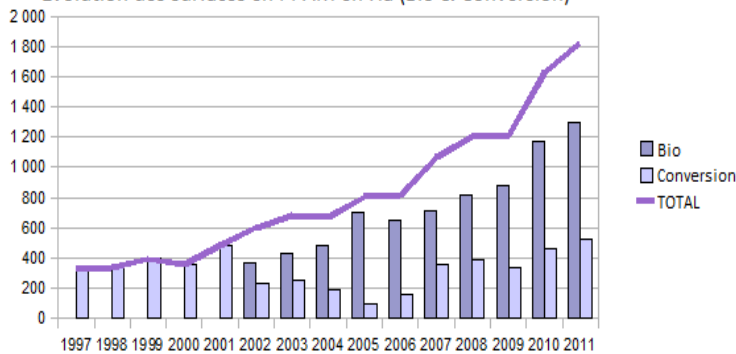
2011 – Surf PPAM/départements (Ha)	Nbre d'expl	Surf bio	C1	C2	C3	Surf totales (bio/conversion)
Alpes de Haute Provence	74	539	34	259	57	889
Hautes Alpes	28	74	0	0	3	78
Alpes Maritimes	34	13	2	4	0	19
Bouches du Rhône	30	27	12	0	6	46
Var	18	10	9	0	4	22
Vaucluse	77	636	77	47	8	768
TOTAL PACA	261	1 299	134	310	78	1 822



La dynamique de production

Sur la décennie écoulée (2001/2011), les plantations de PPAM connaissent une progression régulière, dont les à-coups (diminutions de surfaces) sont corrélés à la suspension de certains dispositifs d'aides.

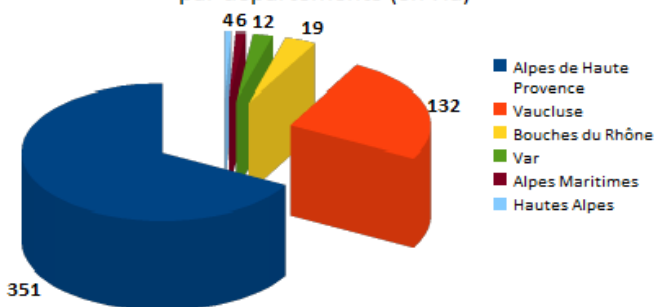
Evolution des surfaces en PPAM en Ha (Bio & Conversion)



Dynamique des conversions

Les conversions de surfaces se concentrent dans les deux principaux départements producteurs : Alpes de Haute Provence et Vaucluse, sur les plantes à parfum (lavande et lavandin).

2011 - Répartition des surfaces de PPAM en conversion par départements (en Ha)



Plusieurs facteurs expliquent le mouvement de conversion des surfaces de PPAM en bio :

- Lancement de systèmes de soutien successifs, permettant de couvrir une partie des coûts : CTE (2000 à 2003) ; CAD (2004) ; MAE CAB (2007).

- Meilleure maîtrise des techniques bio, associées à la mise au point de petits matériels facilitant l'entretien des cultures (binage, récolteuse...).

- Remplacement de cultures, dont les productions sont devenues difficiles à écouler en conventionnel (vignes, maraîchage).

- Prise en compte de la diversité du choix de plantations, face à de nombreux débouchés :

En plantes médicinales : demande (fabricants et consommateurs) de plantes séchées pour le marché des tisanes bio.

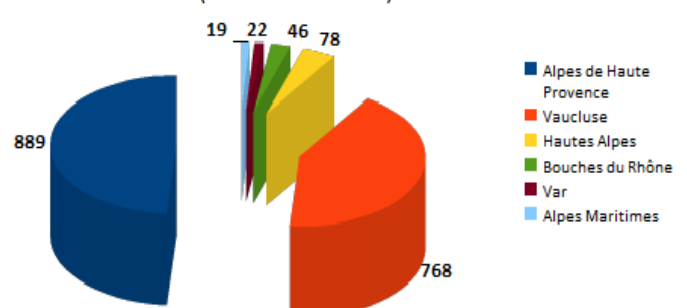
En herbes aromatiques : besoins pour le marché du frais (pot, sachets) et en surgelé.

- Réponse à la demande sociétale de productions produites localement, dont l'origine est bien identifiée par le consommateur.

Une production ciblée et localisée

Au total, 80 à 120 espèces différentes de plantes sont mises en culture en France et en région ; certaines sur de très petites surfaces (inférieures à 5 Ha). En PACA, on cultive une dizaine de plantes, tandis qu'on en cueille une centaine. Les plantes les plus cultivées restent le *lavandin* (32% des surfaces) et la *lavande* (25%). Elles sont produites sur des surfaces importantes et représentent près des 2/3 des surfaces bio. Dans les Alpes, la cueillette de plantes (une centaine d'espèces) reste très présente. A noter qu'elle n'est pas comptabilisée dans les surfaces de production.

2011 - Répartition des surfaces régionales de PPAM (Bio & conversion) en Ha



PACA consolide et renforce ainsi ses surfaces en bio, dans un contexte toujours porteur avec :

- ❖ La forte demande liée au développement des cosmétiques bio, de l'aromathérapie (huiles essentielles) et des aromates.
- ❖ L'arrivée de nombreux nouveaux producteurs (une quarantaine entre 2010 et 2011), mais aussi de coopératives qui passent en bio.

■ Comment se décline la filière ?

Les Points clés à retenir :

- Une filière longue avec beaucoup d'intermédiaires, quel que soit le débouché du produit fini (alimentaire, cosmétique, pharmaceutique).
- Le dégagement d'une forte valeur ajoutée à chaque stade de la filière : production, négoce, transformation, distribution et consommation.
- Une filière internationalisée et concurrentielle (offres lavandes de Bulgarie, Chine, Ukraine, Moldavie – Lavandin d'Espagne).

La production de plantes (*frais, séchées*) est effectuée par les agriculteurs, qui cultivent différentes espèces.

La cueillette : elle est souvent pratiquée pour le thym et le romarin sur des sites préservés, pour répondre aux besoins du marché. Deux méthodes existent :

- *Les chantiers de cueillette* gérés par les entreprises, pour récolter des quantités importantes d'une plante ne pouvant être mise en culture pour des raisons techniques ou économiques.
- *La cueillette professionnalisée*, pratiquée par des spécialistes des plantes (reconnaissance botanique). Ils gèrent plusieurs sites de cueillette sur un périmètre géographique étendu pour mettre en marché une gamme de plantes très large.

La transformation se réalise en plusieurs étapes par des laboratoires spécialisés, des coopératives (avec adhérents bio) ou par des producteurs pour ceux qui possèdent leur matériel de transformation (séchoirs, alambics...).

Plusieurs process sont utilisés : *séchage, macération, distillation*.

Les produits obtenus sont des produits semi-finis (plantes sèches, extraits hydro-alcooliques, aqueux ; macérats glycinés, huileux ; huiles végétales, essentielles) ou des produits finis (herboristerie, hygiène, soins, aromathérapie, homéopathie).

Les circuits de vente

Tout va dépendre de l'usage que l'on en fait :

➤ **Non alimentaire** (huiles essentielles ; parfumerie ; hygiène...) : Les Plantes à parfum (lavandin et lavande, sauge scolarée, rose, hysope...). Le fort développement du lavandin et de la lavande s'est fait pour répondre à la demande sur les huiles essentielles bio. De même, la culture des sauges scolarée et officinale a progressé, ainsi que celle du thym et du romarin destinés aux huiles essentielles chémotypées et à l'herboristerie.

➤ **Alimentaire** (herbes aromatiques fraîches, séchées, herboristerie, tisanes...) :

❖ Les Plantes aromatiques et condimentaires :

- Plantes de garrigue. Ce sont des plantes de cueillette à l'origine, également cultivées : Thym, romarin, origan, sarriette, sauge...
- Plantes dites « à feuilles » : Basilic, verveine, menthe.
- Ombellifères : Fenouil, anis vert, coriandre, aneth...

❖ Les plantes à tisanes et infusettes : menthe, camomille, mélisse, tilleul, sauge, fleur d'oranger...

❖ Les plantes à boisson : fenouil, anis vert, badiane, gentiane jaune, absinthe, génépi, hysope, myrtille, millepertuis, camomille. Il existerait un débouché pour la culture de l'Hysope, très utilisé pour la fabrication de liqueurs (Hautes Alpes).

■ Les débouchés commerciaux

Depuis quelques années, de plus en plus de laboratoires (cosmétiques, pharmaceutiques, homéopathiques), négociants et transformateurs s'orientent vers l'élaboration et la distribution de produits à base de PPAM bio. Ils recherchent quelques kilos par an, d'une centaine de plantes fraîches différentes.

➤ **Les plantes aromatiques** certifiées bio, sont déclinées dans toutes les gammes (frais, sec, surgelé, 4ème gamme).

➤ **Les plantes médicinales** ont des débouchés contrastés selon les espèces.

• *Tilleul et mélisse* enregistrent une forte concurrence sur les prix.

• *Hamamélis, fumeterre* manquent en production.

• *Verveine...*, plantes à tisanes se développent. Les industriels se sont tous positionnés sur le créneau des tisanes bio, pour répondre à la demande (y compris en vrac : vente en libre-service). Dans notre région, une PME artisanale certifiée AB depuis plus de 25 ans recherche plusieurs tonnes de plantes séchées émondées : Thym ; romarin ; sarriette et origan, ainsi que d'autres plantes : basilic ; laurier et persil.

➤ **Huiles essentielles bio** (aromathérapie : extraits, arômes), dont le plein essor se confirme.



Ensachage de tilleul chez Arcadie

OPPORTUNITES/ENJEUX

- ❖ Le Label Rouge « Herbes de Provence » de Provence : opportunité de le valoriser en bio ?
- ❖ Capacité d'investir dans des outils pour limiter les coûts (entretien des cultures, récolte, triage, transformation) et dégager une valorisation sur le produit fini, supérieure à la matière première brute.
- ❖ Forte demande sociétale sur l'utilisation des PPAM en bio sur de nombreux débouchés : alimentaire (tisane sachet et vrac auprès de magasins spécialisés, sur les marchés forains), pharmacie, cosmétique, parfumerie, hygiène...).

FORCES

- ❖ 1^{ère} région de production française avec plus de 1800 Ha de PPAM cultivées en bio.
- ❖ Du potentiel à venir : Près de 30% des surfaces de PPAM sont en conversion : + de 520 Ha, dont 60% en C2.
- ❖ Des cultures (herbes aromatiques et condimentaires) faciles à implanter, en complément de cultures maraîchères.

LES PPAM BIO EN PACA

FAIBLESSES

- ❖ Limites de l'accroissement des surfaces en lavandin : sélection par les acheteurs, de matières premières récoltées en gerbes traditionnelles (pré-fanage) pour obtenir des huiles essentielles plus prisées que celles obtenues à partir de techniques de récolte en vert broyé.
- ❖ Absence de petits outils collectifs (outil de récolte, tamis sur vibreur séchoir, distillateur...) limitant la qualité finale du produit recherché par les opérateurs en demande de plantes émondées, avec homogénéité des lots...

MENACES

- ❖ Diversité des modes de transformation indispensables à maîtriser pour conserver la valeur ajoutée sur le produit final.
- ❖ Internationalisation du marché des plantes à parfum, médicinales avec une offre européenne élevée et concurrentielle. **Ex** : A peine 10% des herbes bio du mélange « Herbes de Provence » provient du sud-est français.
- ❖ Offre très atomisée en PPAM (nombreux agriculteurs, petites surfaces morcelées), indispensable à regrouper pour construire des filières, répondre aux demandes des opérateurs d'achat/vente en gros.



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

Contact Rédaction : Claire RUBAT DU MERAC
Chargée de commercialisation

Tél : 04 90 84 03 34

Mail : claire.rubatdumerac@bio-provence.org

Rubrique Commercialiser en bio : <http://www.bio-provence.org/spip.php?rubrique29>

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