

TECH & BIO AVIGNON 2022



• BIO DE PROVENCE •
ALPES • CÔTE D'AZUR
Les Agriculteurs BIO de PACA



• AGRIBIO 04 •
Les Agriculteurs BIO des Alpes
de Haute-Provence

SE DIVERSIFIER EN PPAM

MARDI 18 OCTOBRE 2022



LE RÉSEAU BIO



A l'échelle nationale : une dizaine de conseiller.ères en PPAM bio

A l'échelle Région SUD-PACA :

- Mégane VECHAMBRE : Agribio 04 et BIO DE PACA – conseillerppam@bio-provence.org
- Coralie GABORIAU : Agribio 05 – ppam@bio-provence.org

CHOISIR SA STRATÉGIE COMMERCIALE



• AGRIBIO 04 •
Les Agriculteurs BIO des Alpes
de Haute-Provence



Les particularités de la filière longue

Il est fondamental de cerner les attentes des acheteurs en « demi-gros », sachant que :

- C'est une filiale « normée » et « réglementée » (pharmacopée, cahier des charges du client, labels privés...) avec obligation de résultats (conformité des lots et analyses : microbiologie, pesticides, alcaloïdes, métaux lourds... + dosage des principes actifs selon l'usage)
- Elle est souvent industrielle, internationale et concurrentielle, même pour les « niches »
- Il y a plusieurs produits et qualités possibles pour une même plante (variété, stade de récolte, forme...), en lien avec le service marketing de l'acheteur
- Il y a (presque) toujours des étapes de transformation à la ferme (sécher, battre et trie ou distiller) : capacité à stocker, capacité à livrer des volumes importants (surtout en herboristerie)
- Forte tendance des acheteurs à la relocalisation de leur approvisionnement en matières premières depuis 5 à 10 ans (ex : nouvelle gamme de produits typés « Provence »), avec une volonté de traçabilité (peut exclure de travailler avec des groupements)
- Tendance des entreprises à aller vers des labels de commerce équitable, qui impliquent parfois de travailler avec des groupements de producteurs « locaux » [VOIR ETUDE France AGRIMER 2022]

Les particularités de la filière longue

La posture conseillée pour le producteur vis-à-vis de l'acheteur :

« *Cherchez-vous un nouveau fournisseur ?* » -> proposition d'un partenariat, avant même de demander quelles sont les plantes recherchées

Comment commercialiser ? Collectivement ou individuellement ?

- **Collectivement** : via des coopératives (SCA) et/ou groupements de producteurs (SICA, GIE, associations,...)
 - Tous les avantages du collectif : stabilisation des volumes produits, négociation des marchés et des prix, service réglementaire...
- **Individuellement** : en direct aux « intermédiaires » (premiers apporteurs/négociants, formulateurs/fabricants - - -> qui eux-mêmes fournissent les industriels)
 - Négociation individuelle des marchés et des prix, très conseillé de contractualiser quand c'est possible
 - Nécessite de gérer soi-même les documents réglementaires (fiche technique, fiche de données de sécurité...)

Des exemples d'entreprises et de « projets »

Pour quoi faire ? Pourquoi c'est intéressant pour la structuration des filières ?

- **L'acheteur définit précisément ses besoins** : quelles plantes, quels volumes, quels prix d'achat potentiels
- Accompagnement à la recherche de « **nouveaux** » **producteurs** fournisseurs de la ou les entreprises, en fonction des profils, via les organismes de développement (Agribio, Chambre)
- **Les producteurs peuvent être accompagnés** : mise en culture, matériel, coûts de production -> intéressant pour les producteurs et obligatoire pour les entreprises dans le cadre de labels de commerce équitable
- **Accompagnement dans la contractualisation, sécurisation**
- Ouverture pour les producteurs impliqués vers d'autres débouchés

Des exemples d'entreprises et de projets

Le projet **Herbo Bio Méditerranée**, avec l'entreprise **ARCADIE**



- Filière herboristerie
- De 2017 à 2020, financement Agence Bio
- + environ 150 ha de PPAM bio sur PACA et OCCITANIE pour les besoins de l'entreprise
- Consolidation du groupement de producteurs **Bio Garrigue Méditerranée**, labellisé BIOPARTENAIRE
- Accompagnement réalisé : sensibilisation pour recherche de nouveaux producteurs et développement des surfaces, accompagnement techniques des producteurs ayant planté (CRIEPPAM, PPAM Bio Conseil, Bio de PACA), organisation d'un Speed Meeting (rencontres acheteurs-producteurs), travail sur les coûts de production
- « Ricochet » sur d'autres acheteurs qui ont trouvé des producteurs-fournisseurs grâce au projet (Herbier du Diois, Pierre Fabre, Distillerie Bel'Air...)



Des exemples d'entreprises et de projets

Le projet **Herbo Bio Méditerranée**, avec l'entreprise **ARCADIE**



ARCADIE



Des exemples d'entreprises et de projets

Le projet **Végét'Alpes**, avec l'entreprise **ACANTHIS**



- Filière huiles essentielles et hydrolats
- De 2020 à 2023, financement LEADER
- Objectifs : développer l'approvisionnement local et donc les surfaces de PPAM bio dans les Hautes-Alpes (public : arboriculteurs en diversification), consolider un groupe de producteurs
- Accompagnement en cours : accompagnement des producteurs déjà en production et des premiers essais chez les autres (menthe, mélisse, thym...), rédaction d'un bulletin technique, essais de mise en culture d'arnica, étude de marché auprès d'autres acheteurs potentiels
- Accompagnement à venir : travail sur les coûts de production
- Le projet a financé (en partie) la nouvelle distillerie d'Acanthis



Des exemples d'entreprises et de projets



• AGRIBIO 04 •
Les Agriculteurs BIO des Alpes
de Haute-Provence

Le projet **Végét'Alpes**, avec l'entreprise **ACANTHIS**

LABORATOIRE
ACANTHIS
L'INTENSITÉ DES PLANTES SAUVAGES



BULLETIN TECHNIQUE N°10

25 JUILLET AU 12 AOUT 2022

Des exemples d'entreprises et de projets

Le projet **I3D** « **Installation, Diversification et Développement de la Demande en PPAM bio** » en 2021 porté par la FNAB, avec Bio Nouvelle Aquitaine, Bio de PACA, FRAB AURA, Bio en Hauts de France, GAB29 (Bretagne) + CPPARM, Syndicat SIMPLES, Initiatives Paysannes. Financé par FranceAgriMer.

- Etude (non-exhaustive) de la **demande en « demi-gros » en PPAM bio en régions AURA et PACA**
 - Résultats sur demande : Myriam DESANLIS pour AURA (myriam.desanlis@aurabio.org) et Mégane VECHAMBRE pour PACA (conseillerppam@bio-proven.org)
- **Arbre à la décision pour créer un atelier de PPAM bio** : plein de conseils et références
- **Fiches techniques de PPAM « grandes cultures »** (verveine, bleuet, menthe poivrée)
- **Panorama des projets d'installation en PPAM bio** (enquête en ligne en 2021)

<https://www.produire-bio.fr/articles-pratiques/le-projet-national-i3d-ppam-finalise/>

Attention, cependant...

Des projets de ce type permettent de :

- mieux comprendre le marché, connaître les acheteurs, leurs besoins (plantes) et leurs exigences, les sensibiliser aux contraintes des agriculteurs.rices
- faire du lien entre amont et aval
- accompagner des agriculteurs dans le développement de cultures avec un ou plusieurs débouchés (quasi) assurés, voire avec une contractualisation

MAIS la filière connaît une crise (et pas que en lavande.din) -> saturation du marché sur d'autres plantes (hélichryse, thym chémotypés...), donc :

- rester vigilant sur la nécessité de faire une **étude de marché** et prendre contact avec des entreprises de la région...
-

QU'EN EST-IL EN CIRCUITS COURTS ?



Nécessaire aussi de bien travailler la commercialisation !

POURQUOI ?

- Souvent, le chiffre d'affaires prévisionnel des 1ères années n'est pas atteint faute de débouchés
- Une clientèle captive déjà canalisée et des marchés historiques déjà bien pourvus
- Il existe déjà des **tensions sur le marché des circuits courts**, qui peuvent bloquer les discussions

COMMENT ?

- Nécessité de définir en amont : **à qui je vends ?** => se positionner => quelle est mon image et qu'est-ce que je vends (produits, gamme, service, prix) ? Si l'image n'est pas visible, la seule différence avec les autres sera le prix (importance du prix de revient !)..
- Nouveaux débouchés à envisager / inventer ?

DONC :

- Très conseillé, en circuits courts aussi, de réaliser une **étude de marché** (le plus possible avant de s'installer)
- Faire émerger des **démarches collectives** ? -> Mutualisation de la gamme, des moyens de production (y compris vente en ligne)...

Nécessaire aussi de bien travailler la commercialisation !



• AGRIBIO 04 •
Les Agriculteurs BIO des Alpes
de Haute-Provence

Des exemples de démarches collectives en circuits courts :

- GIE Plantes Infuses (Cévennes)
- SICA Biotope des Montagnes (Gard)
- GIE PAM'Alpines (Drôme)
- SAS Aiganha (Hautes-Alpes)
- Sève d'Ariège (Ariège)



EPICEA SITKA huile essentielle 5ml



Des démarches qui peuvent être accompagnées :

- GIEE PACK' à PPAM : une 30aine de producteurs.trices en circuits courts de PACA se sont regroupés en GIEE pour travailler avec Agribio 04 sur : les techniques de cultures, le matériel, les commandes groupées, la **commercialisation...**

Voyage d'étude en fév. 2022 à la rencontre d'associations de producteurs de PPAM ailleurs en France (Savoie, Jura, Loire).



CONCLUSIONS & PERSPECTIVES

- Commercialiser ses PPAM, ce n'est pas simple...
- Marché tendu en filière longue, mais des niches existent avec des entreprises qui revoient leur stratégie d'approvisionnement en matières premières pour plus de local
- Marché plus ouvert en circuits courts, mais anticiper au mieux sa gamme et sa « cible »
- Aller vers du collectif ?