

Les Plantes à Parfum, Aromatique et Médicinales bio – PPAM bio-, un marché en expansion...

Pour la 6^{ème} année consécutive, les interprofessions régionales du Grand Ouest¹ ont invité plusieurs acteurs de la filière bio au SIVAL. Pour cette édition 2014, la conférence présidée par Gérard Bourgerie d'Interbio et animée par Edith Bodet-Emereau de Phytolia² était consacrée au marché des PPAM bio et à l'organisation de cette filière. Les intervenants Bernard Poinel (Anjou Plantes), Yannick Cailleau (Cailleau Herbio), Gabriel Grellier (Nat'inov) et Samuel Gabory (Alvend) ont représenté les différents maillons de la filière, implantés tous en Pays de la Loire. Cette région, première région productrice de plantes médicinales, compte également 20% de surfaces PPAM en bio, soit plus que la moyenne française (15%). Camomille romaine, menthe et mélisse y sont les plantes les plus cultivées

Un marché florissant mais exigeant sur la qualité

Selon G. Grellier, le marché des PPAM Bio a commencé à se développer il y a environ une décennie, avec notamment l'avènement de la charte Cosmebio.

Qu'elles soient d'ailleurs alimentaires, pharmaceutiques, cosmétiques ou liées à l'entretien ménager, les utilisations des PPAM bio ne manquent pas. A cette diversité d'usage, une pluralité d'opérateurs et d'activités de transformation co-existent sur un marché mondialisé dans lequel les échanges de plantes ainsi que la concurrence s'accroissent.

Dans ce contexte, les acteurs régionaux tentent d'une part de fournir les volumes souhaités par



leurs clients, compte tenu d'une demande croissante ; d'autre part, de valoriser au mieux leur production en faisant de la qualité le fer de la lance du développement de cette filière.

Ainsi, pour Y. Cailleau développant ses débouchés principalement auprès de distributeurs de proximité, ses exigences s'expriment aussi bien sur l'aspect visuel des plantes récoltées (forme, couleur) que leurs caractéristiques intrinsèques (arômes, principes actifs).

Sur des marchés nationaux voire internationaux, d'autres acteurs interviennent telle la coopérative Anjou Plante, dont B. Poinel exprime outre les exigences sus-mentionnées, celles relevant de la propreté des cultures (taux de cendre et d'adventices).

G. Grellier, dont le laboratoire produit des extraits de plantes, évoque la nécessité de tracer les produits et insiste par ailleurs sur la qualité sanitaire des plantes pour éviter tout risque au consommateur. A ce titre, les seuils réglementaires revus à la baisse ces dernières années sont contestés par Y. Cailleau qui dénonce la pratique de débactérisation thermique comme préjudiciable aux principes actifs.

Enfin, S. Gabory du laboratoire Alvend - fabricant de détergents écologiques et cosmétiques bio pour plusieurs marques (Fleur des Mauges, Armille, Comptoir des Lys, Coslys...) – ajoute tenir compte également des relations partenariales avec ses fournisseurs en termes de cohérence et d'engagement dans la production.

Une filière dynamique et organisée

La production de PPAM Bio repose sur une petite filière dans laquelle chaque acteur développe sa stratégie économique propre tout en contribuant à l'amélioration qualitative de la production régionale.

Pour les producteurs-cueilleurs ligériens, les PPAM bio constituent soit une voie de spécialisation, soit un axe de diversification dans l'exploitation (i.e. polyculture-élevage). Afin de répondre à l'attente des utilisateurs, quelle que soit l'orientation choisie, le producteur doit connaître la destination de sa plante afin qu'il produise de façon responsable pour le débouché considéré. En effet, un produit destiné à l'alimentaire n'aura pas les mêmes exigences de qualité qu'un produit utilisé en cosmétique, ni les mêmes conséquences sur ses revenus...Considérer ces aspects techniques et économiques permet selon B. Poinel de « redonner de l'intelligence à l'acte de production » ; en agriculture biologique, les points sensibles à maîtriser étant l'enherbement, les coûts de main d'œuvre, les risques sanitaires et les performances technico-économiques.

Côté transformateurs, le laboratoire Nat'inov axe sa politique d'achat sur des engagements en faveur de l'approvisionnement local, permettant de mieux maîtriser la traçabilité des produits et la qualité des matières premières. Selon G. Grellier, « l'extrait peut coûter très cher s'il n'y a pas assez de principes actifs », obligeant l'entreprise à doubler son volume de matière première pour obtenir la concentration en molécules souhaitées. Par ailleurs, la contractualisation avec les producteurs s'avère nécessaire pour répondre à la demande et sécuriser l'approvisionnement. Pour B. Poinel, cette alliance peut s'avérer aussi profitable au producteur qu'il peut parfois bénéficier d'un pré-paiement du client.

Quant au Laboratoire Alvend, ses fournisseurs sont à la fois des producteurs de plantes (pour les extraits secs), des extracteurs tel Nat'inov et des négociants d'extraits végétaux non produits en région. Pour atteindre la qualité souhaitée de matières premières, le laboratoire observe l'environnement général de ses fournisseurs. Selon S. Gabory, l'isolement d'un producteur n'est pas souhaité ; le savoir-faire permettant de satisfaire aux exigences des clients ne peut s'acquérir qu'en travaillant avec d'autres producteurs et en bénéficiant d'un appui technique.

D'ailleurs, tous les opérateurs présents s'accordent à dire que la filière s'est professionnalisée grâce à une démarche de coopération étroite entre les acteurs au sein du réseau Phytolia² concourant depuis 2006 avec l'institut technique ITEPMAI³ à la maîtrise de la qualité, depuis la parcelle cultivée jusqu'aux produits finis.

La filière est aussi caractérisée par des circuits de commercialisation complémentaires. Ainsi, pour fournir des distributeurs de proximité en circuit court, Cailleau Herbio s'est spécialisé dans la production de plantes en biodynamie utilisant des procédés allant du séchage à la coupe infusette. Son offre est relativement variée (près de 100 variétés) et les volumes commercialisés aux détaillants se situent entre 1 et 100 kg.

Les filières plus longues, davantage orientées vers l'industrie, impliquent un ensemble d'acteurs, allant par exemple de la coopérative Anjou plante qui fournit notamment les extracteurs tel Nat'inov, lequel devient fournisseur des transformateurs secondaires comme le laboratoire Alvend. Les volumes livrés par l'organisation de producteur en amont atteignent en moyenne 1 à 10 tonnes pour chaque plante avec une offre variétale moins développée que Cailleau Herbio (autour d'une trentaine de plantes).

Le développement de la filière dépend ainsi principalement de la structuration de l'offre, dont G. Grellier considère qu'elle ne peut se construire hors d'une structure collective (coopérative/organisation de producteurs).

Une offre en PPAM bio à développer dans un esprit collaboratif et innovant

Stimulé par la croissance du marché, le succès commercial des PPAM Bio ligériens tient ainsi en grande partie aux exigences de production et de transformation que se fixent les acteurs locaux. Il est aussi lié à l'organisation et la structuration de la filière sur un territoire où tous les maillons de la chaîne (producteurs, transformateurs, distributeurs) concourent à améliorer continuellement la qualité des PPAM bio.

Cette concentration de savoir-faire, en particulier dans le bassin de production de Chemillé n'est pourtant pas le seul atout de la région. La grande diversité des sols y favorise également une grande diversité de culture.

De plus, la présence d'un environnement institutionnel (Phytolia, ITEPMAI) permet aux producteurs désireux de s'installer ou se convertir en agriculture biologique, d'être accompagnés pour développer une production compétitive et économiquement viable. Le jeu en vaut la chandelle si l'on considère le témoignage de B. Poinel - « je gagne mieux ma vie en bio qu'en conventionnel » - qui assure la rentabilité des PPAM bio avec la réserve toutefois qu'il faut y aller progressivement en matière de surface à cultiver.

Les PPAM Bio ont de beaux jours devant eux, en raison des enjeux environnementaux et aussi d'une

évolution de la demande des consommateurs vers plus de naturel. S. Gabory souligne à ce titre « qu'on demande à la nature de copier la chimie ».

En effet, si l'absence de pesticides constitue un intérêt non négligeable des plantes bio, les nouveaux défis semblent aussi aujourd'hui se situer au niveau technologique, avec des process et des produits finis respectueux des ingrédients, écologiques et innovants. La filière régionale semble prête à relever ce challenge !



¹ INTER BIO Pays de la Loire, Biocentre et Initiative Bio Bretagne

² Phytolia : association professionnelle regroupant les acteurs de la filière des plantes de santé, beauté et bien-être

³ Institut technique interprofessionnel des plantes à parfum, médicinale et aromatique

Plus d'informations : cf. présentation PPT