

VetAgro Sup

Mémoire de fin d'études d'ingénieur

Étude des besoins collectifs en matériel de production et de transformation au sein de la filière PPAM sèches des Pyrénées-Orientales

Raphaëlle MUZAC

Option : EcoTerr

Ingénierie et stratégie du développement éco territorial

Année 2021

VetAgro Sup

Mémoire de fin d'études d'ingénieur

Étude des besoins collectifs en matériel de production et de transformation au sein de la filière PPAM sèches des Pyrénées-Orientales

Raphaëlle MUZAC

Option : EcoTerr

Ingénierie et stratégie du développement éco territorial

Année 2021

Tuteur de stage : Nicolas MANSOURI, Chargé de mission Fruits et Légumes et PPAM à la Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Orientales

Enseignant référent : Olivier AZNAR, VetAgro Sup Clermont-Ferrand

« L'étudiant conserve la qualité d'auteur ou d'inventeur au regard des dispositions du code de la propriété intellectuelle pour le contenu de son mémoire et assume l'intégralité de sa responsabilité civile, administrative et/ou pénale en cas de plagiat ou de toute autre faute administrative, civile ou pénale. Il ne saurait, en aucun cas, seul ou avec des tiers, appeler en garantie VetAgro Sup. »

REMERCIEMENTS

Tout d'abord, je souhaite remercier la Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Orientales pour m'avoir accueillie au sein de leur structure afin de réaliser mon stage de fin d'étude.

Je remercie particulièrement mon maître de stage, Nicolas Mansouri, pour sa confiance envers mon travail, son écoute et ses remarques avisées qui m'ont permis maintes fois d'étudier les choses sous un angle différent.

Je tiens ensuite à remercier Thierry Thibaut, le président du SAPPAM ainsi que les autres membres du bureau et Bruno Colange de l'EPLFPA Perpignan-Roussillon pour le temps qu'ils m'ont accordé chaque fois que j'en avais besoin et pour leurs nombreux conseils qui m'ont permis d'appréhender au mieux les particularités de la filière PPAM.

Je voudrais également remercier chaleureusement les cueilleurs et producteurs avec qui j'ai eu l'occasion de m'entretenir et qui m'ont toujours très bien accueillie. Je leur suis reconnaissante pour toutes les discussions et connaissances qu'ils m'ont apportées.

Je désire aussi remercier Olivier Aznar, mon tuteur pédagogique lors de ce stage, et les personnes chargées de la scolarité au sein de VetAgro Sup qui ont été d'un grand soutien dans cette année très particulière et qui ont su rester bienveillantes et à l'écoute.

Enfin, je remercie mon entourage, mes amis et ma famille pour leur soutien inconditionnel.

TABLE DES MATIERES

Introduction	1
I. Caractérisation de la filière PPAM	2
1) Une filière aux perspectives multiples	2
2) Deux marchés aux enjeux distincts	2
a. Les circuits courts	2
b. Les circuits longs.....	3
3) Le frein de la réglementation en vente directe	3
4) Une forte valorisation de l'agriculture biologique	4
II. Caractérisation de la zone d'étude : les Pyrénées-Orientales.....	4
1) Un territoire propice aux PPAM de garrigue	4
a. Une diversité géologique et un climat méditerranéen	4
b. Un enrichissement important à exploiter	5
2) Un développement de la production de PPAM sèches pas à pas.....	6
a. L'origine de la filière PPAM en quelques mots	6
b. Des petites surfaces de production réparties sur le territoire.....	6
c. La pratique traditionnelle de la cueillette en milieu naturel	6
d. Un potentiel à développer grâce à du matériel adapté	7
III. Méthodologie	7
1) L'identification des cueilleurs et producteurs de la filière	7
2) L'enquête auprès des cueilleurs et producteurs de PPAM sèches	8
a. La création du questionnaire	8
b. Des entretiens semi-directifs sur l'exploitation ou par téléphone.....	9
c. Le traitement des données	10
3) Des entretiens libres avec des acteurs de la filière variés.....	10
4) Une comparaison très limitée avec d'autres filières PPAM sèches en France	11
IV. Analyse des résultats et discussion.....	11
1) Résultats de l'enquête.....	11
a. Caractéristiques des cueilleurs et producteurs enquêtés	11
b. Le matériel de production	13
i. Une production assez peu mécanisée	13
ii. Un besoin d'investissement qui pourrait être collectif	14
iii. Une première acquisition pour la plupart des producteurs	15
c. Le matériel de transformation	16
i. Une transformation de matière fraîche répartie entre séchage et distillation	16
ii. Du matériel utilisé de manière individuelle et/ou en prestation de service	18
iii. Un besoin de diversifier et d'améliorer les équipements.....	20

iv. Acquérir du matériel pour consolider et diversifier l'offre	22
d. Une potentielle mise en commun de matériel ?	24
i. 3 structures qui se démarquent	24
ii. Une réelle volonté de s'engager	26
iii. Favoriser l'entraide.....	26
2) Perspectives de la filière PPAM sèches dans les Pyrénées-Orientales.....	27
a. La localisation idéale d'une structure de mise en commun de matériel de production	27
b. Le projet de séchoir départemental	30
c. La diversification de l'offre de prestation de distillation.....	31
d. D'autres besoins à prendre en compte	32
Conclusion	33

TABLE DES FIGURES

Figure 1 : Carte du relief des anciens cantons des Pyrénées-Orientales	5
Figure 2 : Lieu de l'enquête	9
Figure 3 : Stade de l'activité de production	12
Figure 4 : Stade de l'activité de transformation	12
Figure 5 : Taux d'activité de cueillette	12
Figure 6 : Outils de production utilisés	13
Figure 7 : Besoins en matériel de production	14
Figure 8 : Prévisions de l'acquisition de matériel de production	15
Figure 9 : Types d'outils de production prévus à l'acquisition	15
Figure 10 : Répartition de la transformation par les cueilleurs/producteurs	16
Figure 11 : Répartition de la transformation par les prestataires	17
Figure 12 : Matériel de transformation utilisé	18
Figure 13 : Capacité moyenne des alambics utilisés.....	19
Figure 14 : Capacité moyenne des séchoirs utilisés	19
Figure 15 : Propositions de prestations de services	20
Figure 16 : Besoins en matériel de transformation	20
Figure 17 : Besoins en alambics.....	21
Figure 18 : Besoins en séchoirs.....	22
Figure 19 : Prévisions de l'acquisition de matériel de transformation	22
Figure 20 : Types d'outils de transformation prévus à l'acquisition.....	23
Figure 21 : Capacité des alambics et séchoirs prévus à l'acquisition	23
Figure 22 : Intérêt pour s'engager dans une structure collective	26
Figure 23 : Carte des stades d'activités des cueilleurs et producteurs.....	26
Figure 24 : Carte d'une isodistance de 35 km autour d'Ille-sur-Têt	28
Figure 25 : Carte d'une isodistance de 35 km autour de Baixas.....	29
Figure 26 : Carte des bassins de transformation PPAM en séchage	30
Figure 27 : Carte des sites de distillation gros volumes (1000 L et +).....	31

TABLE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Répartition des effectifs de transformateurs	16
Tableau 2 : Avis sur les types de structure collective répondant à leurs besoins	25

TABLE DES ABREVIATIONS

AB : Agriculture Biologique

CIHEF : Comité Interprofessionnel des Huiles Essentielles Françaises

CRIEPPAM : Centre Régionalisé Interprofessionnel d'Expérimentation en Plantes à Parfum Aromatiques et Médicinales

CPPARM : Comité des Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales

CUMA : Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole

EPLEFPA : Établissement Public Local d'Enseignement et de Formation Professionnelle Agricoles

FDSEA : Fédération Départementale des Syndicats d'Exploitants Agricoles

GPS : Global Positioning System

GIE : Groupement d'Intérêt Économique

PAC : Politique Agricole Commune

PACA : Provence Alpes Côte d'Azur

PPAM : Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales

PO : Pyrénées-Orientales

SAPPAM : Syndicat Agricole des Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales

SAU : Superficie Agricole Utilisée

SICA : Société d'Initiatives et Coopération Agricoles

INTRODUCTION

Au cours de ces dernières années, la demande de produits naturels et bio a considérablement augmenté sur la scène nationale. Cet engouement des consommateurs provient d'une volonté de placer le bien-être et le soin à la personne au centre des préoccupations. La pratique de médecines douces a pris de l'ampleur avec la phytothérapie, et l'agroalimentaire et la cosmétique déclinent les usages des plantes dans de nombreux produits. La filière Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales (PPAM) connaît alors une forte croissance de ses surfaces (FranceAgriMer, 2018), poussant les producteurs à acquérir de nouveaux outils mieux adaptés et plus performants. De plus, les cueilleurs professionnels ne sont pas en reste puisque participants activement à une activité de transformation.

La filière PPAM des Pyrénées-Orientales s'inscrit tout à fait dans cette dynamique. La production y est en grande majorité artisanale, concentrée sur de petites surfaces en ce qui concerne la filière PPAM sèches. Cette filière destine la matière récoltée à la transformation contrairement aux plantes dites « fraîches » dont la consommation est plus directe.

Les enjeux liés à la filière prenant de l'importance, la Chambre d'Agriculture départementale a donc initié un accord de coopération LEADER avec plusieurs partenaires locaux. L'objectif étant d'aider à la structuration de la filière PPAM des Pyrénées-Orientales, 2 stages de 6 mois ont été financés. Le premier effectué l'année dernière a fait l'objet d'un état des lieux général de la filière afin de mieux appréhender sa dynamique. Le second, me concernant, porte plus spécifiquement sur l'identification des besoins en outils de production et transformation propres à la filière PPAM sèches afin d'amorcer une réflexion sur la mise en place de structures collectives sur le territoire. Ce dernier s'est donc déroulé du 06 avril au 30 septembre 2021 à Perpignan et a été effectué dans sa totalité en télétravail.

En nous appuyant sur le travail réalisé l'année précédente, nous approfondirons les enjeux relatifs au matériel en nous demandant : **Comment développer et valoriser la filière PPAM sèches à travers la mise en commun d'outils de production et de transformation ?**

Cette problématique principale engendre de nouveaux questionnements auxquels nous essaierons de répondre tout au long de l'étude :

- Quelle est la dynamique nationale de la filière PPAM sèche ? Comment est-elle organisée de manière générale et plus spécifiquement au niveau de la mise en commun d'outils ?
- Quelle est la dynamique locale ? Quelles sont les ressources en termes de matériel de production et de transformation présentes sur le territoire ? Comment s'organise leur gestion ? Quels sont les besoins ? Quelle cohésion existe-t-il entre les différents acteurs de la cueillette, de la production et de la transformation ?
- Quels sont les leviers d'actions mis en place ou à mettre en place ?

Tout en reprenant des pistes citées dans l'état des lieux de la filière effectué par Zoé Duris l'année dernière (2020), il sera nécessaire de créer une nouvelle enquête plus spécifique au matériel et à la réflexion collective. Les résultats nous permettant d'obtenir un aperçu de la problématique plus détaillé.

La première partie de cette étude consistera à recontextualiser les enjeux de la filière PPAM française, puis dans un deuxième temps, de passer à ceux, plus spécifiques, de la filière locale des Pyrénées-Orientales. Nous y aborderons des thématiques propres au terroir, à la cueillette, à la production et à la transformation. La troisième partie portera sur la méthodologie utilisée dans le cadre de l'enquête. Enfin, la quatrième partie abordera les résultats de cette dernière et présentera les perspectives de la filière PPAM sèches pour le développement d'une mise en commun d'outils à travers différents projets.

I. CARACTERISATION DE LA FILIERE PPAM

1) Une filière aux perspectives multiples

La filière Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales (PPAM) en France comporte plus de 300 espèces cultivées sur une surface de 53 237 ha et regroupant 5 287 producteurs en 2018. Entre 2014 et 2018, FranceAgriMer estime que les surfaces ont augmenté de plus de 20 %. Dans un dernier rapport de conjoncture publié en mars 2021, il est estimé qu'elles ont progressé de 10 % supplémentaires entre 2019 et 2020 pour une surface totale de 64 206 ha.

La filière distingue trois catégories de plantes destinées à des marchés différents, une même espèce pouvant être valorisée des trois manières. En 2018, la culture des plantes à parfum occupe plus de la moitié (55,7 %) de la surface totale des PPAM, dont 48,2 % pour la lavande et le lavandin. La culture des plantes médicinales représente 34,6 % de la surface totale et concentre la plus grande diversité d'espèces dont plus d'une cinquantaine sont reconnues par la PAC. Enfin, les plantes aromatiques occupent 9,7 % de la surface totale et les espèces les plus cultivées sont la coriandre, le persil, le thym et la menthe.

Les principaux secteurs de vente seront donc le médical ou le bien-être, l'agroalimentaire, la cosmétique ou encore la parfumerie.

Les PPAM peuvent être commercialisées sous différentes formes. Nous distinguons les plantes fraîches vendues telles quelles ou surgelées, et les plantes sèches qui induisent une transformation, les plus pratiquées étant le séchage et la distillation.

2) Deux marchés aux enjeux distincts

Au sein de la filière PPAM, nous pouvons distinguer deux circuits de commercialisation aux enjeux tout à fait indépendants. En effet, elle est caractérisée, d'une part, par une majorité de petits producteurs attachés à leurs valeurs artisanales et éthiques qui commercialisent leurs produits sur les circuits courts. D'autre part, par des agriculteurs aux volumes de production importants qui passent par des grossistes et négociants pour atteindre les marchés internationaux.

a. Les circuits courts

Une partie de la filière PPAM française se structure autour de la commercialisation en circuits courts. Elle est formée principalement de producteurs qui cultivent sur des petites surfaces et de cueilleurs de plantes sauvages. Lors du dernier recensement agricole (2010), il s'agissait de 54 % des exploitations dont la surface était inférieure à 5 ha. De fait, le volume de production n'est pas suffisant pour atteindre les marchés de gros et c'est donc plutôt vers la vente directe que se tournent les producteurs.

Enfin, ils sont nombreux à proposer un produit fini transformé par leurs soins ce qui leur permet de créer de la valeur ajoutée et d'établir un contact avec le consommateur afin de transmettre leur savoir et leur passion (Senat, 2017-2018). Cela ne serait pas possible en vendant directement la matière première à des marchés de gros.

b. Les circuits longs

Ce sont les productions de PPAM en circuits longs qui fournissent le marché international par des grossistes ou négociants pour les secteurs pharmaceutiques, agroalimentaires et cosmétiques. Le marché international distingue deux catégories de produit : les plantes en l'état (les plantes sèches) et les huiles essentielles.

Selon FranceAgriMer (2018), la France est déficitaire en ce qui concerne le commerce des plantes car elle en importe plus qu'elle n'en exporte. Le volume et la valeur des plantes importées ont augmenté de 21 % en 2018 tandis que le volume à l'export a diminué de 12 % entre 2008 et 2018, la valeur à l'export, quant à elle continue de croître. Les principaux clients à l'export sont les pays européens, les États-Unis, l'Arabie Saoudite et le Nigeria. Les pays d'où la France importe le plus sont la Chine (gingembre), l'Allemagne (épices en transit), l'Inde (curcuma), le Maroc (thym), l'Espagne (coriandre) et la Turquie (laurier).

Pour ce qui est des huiles essentielles, entre 2008 et 2018, les importations connaissent une croissance importante en valeur (+126 %) et en volume (+40 %) et les exportations augmentent également en valeur (+139 %) et en volume (+25 %). La France importe principalement des huiles essentielles d'agrumes et exporte notamment des huiles essentielles de lavande et lavandin aux États-Unis et en Allemagne.

De manière générale, la France importe beaucoup plus que ce qu'elle exporte, car la production locale ne suffit pas à approvisionner la demande du marché français. Elle importe des plantes exotiques qui ne peuvent pas être cultivées avec le climat français mais elle importe également des plantes qui se produisent très bien en France mais qui sont moins chères à l'étranger. C'est le cas du thym importé de Pologne où le coût de la main-d'œuvre et donc le coût de production sont beaucoup plus faibles qu'en France. Sur ce point-là, la France fait face à une forte concurrence internationale puisque de nombreux pays peuvent proposer la même plante à des prix plus intéressants pour les négociants. C'est comme cela que la Bulgarie est devenue le leader du marché de la lavande en détrônant la production française (Senat, 2017-2018). En résultat, ce sont de nombreuses entreprises françaises qui sont tentées de délocaliser leur production face à la compétitivité du marché (Landel, 2013).

3) Le frein de la réglementation en vente directe

Comme nous avons pu le constater, la commercialisation en circuits courts concerne la moitié des cueilleurs et producteurs de PPAM en France. Il s'agit donc d'un enjeu important pour la filière. Cependant, la réglementation pour la vente directe n'est pas évidente et tend à se complexifier régulièrement. Une étude réalisée par FranceAgriMer en 2016 vise à clarifier la situation réglementaire de la commercialisation des PPAM en vente directe. En effet, 63 % du chiffre d'affaires des producteurs provient de ce circuit de vente. Ces derniers déplorent une réglementation complexe en ce qui concerne des produits dont les usages peuvent être multiples (Fargeon et al., 2016), à la fois cosmétiques, alimentaires, internes ou externes, etc. La principale difficulté étant d'informer sans proposer un conseil perçu comme médical ou pharmaceutique et donc interdit. Cette réglementation est peu réaliste puisqu'en vente directe, le consommateur va forcément poser des questions sur l'usage, la posologie et les propriétés du produit. Cela renvoie à un deuxième point de cette réglementation qui ne reconnaît pas le métier d'herboriste et qui empêche donc la transmission d'un savoir traditionnel. De plus, ces normes changent régulièrement et obligent les producteurs à s'adapter constamment, ce qui peut rapidement devenir une contrainte dans la production ou l'étiquetage. Les mises aux normes peuvent être coûteuses, et les dossiers, notamment cosmétiques, très lourds à remplir. De manière plus générale, les producteurs ne sont jamais certains de répondre aux bonnes

règlementations et de la bonne manière. C'est pourquoi ils demandent une mutualisation de l'information et une aide méthodologique et financière pour répondre au mieux à ces normes.

4) Une forte valorisation de l'agriculture biologique

Un atout de la filière PPAM française non négligeable est l'engouement pour une production biologique. En effet, selon l'Agence Bio (2020), 18 % des surfaces de PPAM sont conduites en agriculture biologique ou sont en cours de conversion ce qui est plus de 2 fois supérieur à la surface totale française en AB (8,5 %).

Ces chiffres témoignent d'une réelle volonté des agriculteurs de répondre à une demande grandissante du public pour des produits en AB. Ils y répondent d'ailleurs de manière bien supérieure à la moyenne puisque la SAU en bio connaît un développement sur 5 ans similaire à l'ensemble des cultures françaises en bio. En 2018, il y avait 7 145 ha certifiés bio et 1 601 ha en conversion. Ces surfaces sont en constante augmentation, témoignant du dynamisme de la filière française avec une croissance de +173 % en 10 ans (entre 2008 et 2018). Cet engouement pour les PPAM bio, et particulièrement pour les plantes médicinales, provient d'une demande plus générale pour des « produits naturels doux, sans effets indésirables, efficaces, [et] utilisés surtout en préventif ou contre les petits maux du quotidien » (Senat, 2017-2018).

Les deux principaux bassins de production de PPAM bio sont les régions PACA et Auvergne-Rhône-Alpes. À elles seules, elles totalisent 63 % des surfaces certifiées et en conversion avec respectivement 2 947 ha (34 %) et 2 552 ha (29 %). La surface moyenne par exploitation est de 3,1 ha, la région PACA étant la première avec 6,3 ha et la région Auvergne-Rhône-Alpes étant la quatrième avec 3,4 ha (FranceAgriMer, 2018). Enfin, il faut souligner que les produits issus de la cueillette ne sont pas recensés par l'Agence Bio même si une grande majorité de ceux-ci sont commercialisés sous le label AB.

II. CARACTERISATION DE LA ZONE D'ETUDE : LES PYRENEES-ORIENTALES

1) Un territoire propice aux PPAM de garrigue

a. Une diversité géologique et un climat méditerranéen

Le département des Pyrénées-Orientales profite d'une diversité de paysages, de reliefs et de sols répartis entre mer et montagne, de la Côte Vermeille à la Cerdagne (Pottier, 2017) (figure 1). Au Nord, on retrouve le massif calcaire des Corbières. Puis en descendant, la plaine du Roussillon où l'agriculture est très présente. Plus bas encore, la Côte Vermeille aux terres acides et schisteuses. En allant vers l'Ouest, c'est là que se trouve le Massif du Canigou et les cantons du Haut Conflent aux forêts de résineux. Enfin, à l'extrémité ouest, il s'agit de la Cerdagne et du Capcir, zones de moyenne et haute montagne.



Figure 1 : Carte du relief des anciens cantons des Pyrénées-Orientales (Source : Alain Houot)

Situées sur le pourtour méditerranéen, les garrigues formées d'arbustes et arbrisseaux sont des lieux propices à l'implantation de certaines espèces de PPAM comme le thym, le romarin, la lavande, l'immortelle ou encore l'origan (Thompson, 2005). Ce sont des hotspots de biodiversité et d'abondance végétale qui jouissent de conditions pédoclimatiques propices (Pottier, 2017).

Cependant, la diversité des PPAM fait qu'elles ne nécessitent pas toutes la même quantité d'eau. Certaines plantes peuvent être cultivées sans tandis que d'autres nécessiteront des irrigations régulières pour pouvoir assurer une production rentable. C'est pour cela que les Pyrénées-Orientales cultivent des espèces adaptées à son terroir et dont les besoins en eau sont peu importants. En effet, le climat sec et le fort ensoleillement sont les conditions idéales pour le développement des espèces méditerranéennes qui peuvent se passer d'irrigation. De fait, selon le rapport du CIHEF de 2017, de nombreuses PPAM sont cultivées sur des territoires non irrigués.

b. Un enrichissement important à exploiter

Le paysage des Pyrénées-Orientales est également marqué par un important enrichissement suite à des phénomènes de déprise agricole (Pottier, 2017). Cela engendre une réelle opportunité pour les producteurs, ces très nombreuses friches étant tout à fait propices à des cultures comme les PPAM.

La Chambre d'Agriculture départementale (2021) a d'ailleurs lancé un projet de reconquête de friches appelé « Bioleg » en 2020. Ce programme, présentement en cours, concerne 4 communes proches du littoral. L'objectif est de redistribuer le foncier agricole et éviter une spéculation sur des terres non exploitées dont les propriétaires attendent qu'elles deviennent constructibles. Ces derniers ont la possibilité de remettre en culture leurs parcelles eux-mêmes, de les louer à un agriculteur ou encore de les vendre. Cela concerne pour le moment un territoire de 1500 ha dont au moins 300 ha de friches.

2) Un développement de la production de PPAM sèches pas à pas

a. L'origine de la filière PPAM en quelques mots

À la fin des années 1980, le département traverse une crise viticole importante et la surface des vignes diminue fortement au profit de celle de l'arboriculture et plus particulièrement des abricotiers (Pottier, 2017) (Bresson & Creusot, 2016). Afin de diversifier la production viticole et reconquérir les friches générées par l'arrachage des vignes, la Chambre d'Agriculture lance une formation sur les PPAM. Cette dernière n'aboutit pas vraiment en raison d'une trop grande différence entre les pratiques de production viticole et de PPAM.

Cependant, l'idée persiste et c'est l'Établissement Public Local d'Enseignement et de Formation Professionnelle Agricole de Perpignan-Roussillon (EPLEFPA) qui relancera le projet à partir de 2004. En 2010, il répond à un appel à projets afin d'employer un spécialiste agroéconomiste, Rémi Proust, pour une durée de 4 ans afin d'organiser et animer une future filière PPAM (Bresson & Creusot, 2016).

Enfin, c'est en 2012 que le Syndicat Agricole des Producteurs de Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales des Pyrénées-Orientales (SAPPAM) voit le jour. Il regroupe des producteurs des filières PPAM fraîches et sèches dont la volonté est de mettre en commun leurs savoir-faire et de développer l'économie de la filière (Pottier, 2017).

Actuellement, selon les données de l'étude de Zoé Duris (2020) et l'actualisation de certains chiffres de cette année 2021, on dénombrait un peu plus de 70 cueilleurs et producteurs de PPAM sur le département. Une grande partie étant des producteurs de PPAM sèches, estimés à une 50 aines en comptant de nouveaux projets d'installation.

b. Des petites surfaces de production réparties sur le territoire

Afin de caractériser plus particulièrement la filière PPAM sèche, nous nous appuyerons sur les résultats des enquêtes de Zoé Duris (2020).

Tout d'abord, la surface totale de production départementale correspond à 28,4 ha. À titre indicatif, elle est significativement plus réduite que la surface en frais qui est de 143,9 ha. Leur activité est répartie à parts égales en trois types de production : unique, majoritaire et minoritaire. Pour ce qui est d'une activité complémentaire, elle est principalement couplée à une production arboricole, viticole ou maraîchère. La cueillette et la production sont totalement en bio ou en conversion. Le nombre d'espèces cultivées varie de 1 à 100 avec une moyenne de 10 espèces par exploitation.

Ensuite, on constate que 90 % de la commercialisation s'effectue en circuits courts, les modes de ventes privilégiés étant en magasin de proximité, sur les marchés et foires et en direct sur l'exploitation. Les débouchés sont principalement l'aromathérapie, l'alimentation et l'herboristerie.

Enfin, en étudiant le profil des cueilleurs et producteurs on se rend compte qu'ils ne proviennent pas de formations agricoles à 77 %, beaucoup s'étant reconvertis.

c. La pratique traditionnelle de la cueillette en milieu naturel

Essentielle afin de perpétuer les traditions et transmettre des savoirs ancestraux sur des espèces beaucoup moins connues, la cueillette se fait de manière raisonnée et durable. Selon Thévenin (2017), dans le monde, c'est actuellement 90 % des plantes médicinales qui sont récoltées à l'état sauvage.

Les zones de montagne sont propices à l'activité de cueillette professionnelle. Les cueilleurs peuvent être des producteurs qui diversifient leur offre en cueillant dans un périmètre proche de leur exploitation. D'autres, moins nombreux, sont spécialisés et cueillent en fonction de la demande, notamment de grandes entreprises ou laboratoires pharmaceutiques.

Dans les Pyrénées-Orientales, nous avons des traces d'une pratique qui se perpétue depuis le Moyen-Age. Elle a même fait l'objet d'une loi permettant de pénétrer sur des propriétés privées pour y cueillir ce dont on avait besoin (Pottier, 2017). Cependant, elle n'a pas connu le même essor économique que d'autres régions comme la Provence ou la Drôme malgré son haut potentiel. Aujourd'hui, les initiatives sont plutôt individuelles mais elles ont leur importance puisque la cueillette professionnelle concerne un peu plus de la moitié des activités de PPAM sèches sur le département, comme nous le développerons plus loin. Cependant, il semble important de souligner que le cueilleur n'a pas de statut professionnel spécifique. Cela occasionne alors un débat entre ceux qui souhaiteraient une reconnaissance et un encadrement de la profession et ceux qui craignent que cela ne génère une atteinte à la liberté par un abus de contrôle (Pinton et al., 2015).

Enfin, en ce qui concerne la réglementation de la cueillette en France, elle est régie par 2 arrêtés assez simples (Senat, 2017-2018). Un premier datant de 1982 et listant les espèces interdites à la cueillette et les espèces dont la récolte peut se faire sous autorisation administrative. Et un second arrêté datant de 1989 qui liste les espèces soumises à une réglementation préfectorale permanente ou temporaire.

d. Un potentiel à développer grâce à du matériel adapté

Comme nous avons pu le constater ci-dessus, la filière PPAM sèches a un potentiel important à développer et pour cela il lui faut des outils adaptés à une transformation plus importante.

Actuellement, elle est caractérisée par une petite production non organisée avec des outils plutôt individuels. Il existe bien une volonté de développer la production mais faute d'outils conséquents pour la transformer, elle ne peut réellement se développer. C'est un cercle vicieux qu'il est nécessaire d'enrayer pour débloquent une production et transformation plus importante. Une piste se trouve être l'investissement dans du matériel collectif, nous y reviendrons plus tard.

Les raisons qui justifient un tel investissement sont multiples mais nous allons nous attarder sur les caractéristiques pédoclimatiques du territoire. Comme nous l'avons vu, il possède un terroir propice aux PPAM dites de garrigues. Tout comme la Drôme ou la région PACA ont fait des plantes à parfum leur spécificité, les Pyrénées-Orientales pourraient valoriser de la même manière ses espèces emblématiques. De plus, le climat chaud et sec est propice à la production d'huile essentielle dans les plantes. C'est donc sans surprise que la majorité des cueilleurs et producteurs (59 %) distille leur récolte (Duris, 2020). Ces atouts gagneraient à être valorisés et c'est en partie le pari que font les acteurs de la filière prêts à investir dans du matériel.

III. METHODOLOGIE

1) L'identification des cueilleurs et producteurs de la filière

Afin d'identifier et de contacter les cueilleurs et producteurs de PPAM sèches, nous sommes partis d'une base de données existante, créée par Zoé Duris lors de son stage l'année précédente. Cette base de données compilait les producteurs des deux sous-filières fraîches et sèches. Nous avons donc effectué un premier tri afin de sélectionner uniquement les coordonnées intéressantes pour l'enquête.

Tout au long de l'étude, elle aura été complétée, l'agrémentant de nouvelles personnes identifiées et supprimant des projets abandonnés ou non existants.

Au total, 35 personnes sur 50 ont été enquêtées en PPAM sèches. Ces 35 personnes sont des cueilleurs et producteurs dont l'activité est lancée. Nous détaillerons les différents stades d'activité dans la partie dédiée aux résultats. Parmi les 15 personnes qui ne figurent pas dans l'étude, il s'agit de 10 personnes qui n'ont pas répondu aux sollicitations téléphoniques et 5 personnes qui ont répondu ne pas être intéressées pour participer. Nous avons donc eu un taux de réponse de 80 % mais en fin de compte 70 % ont souhaité participer à l'enquête. Enfin, notons que la période d'enquête n'était pas la plus propice à un taux de réponse idéal puisque les mois de mai jusqu'à fin juillet sont les moments de pleine récolte et transformation de PPAM.

Pour ce qui est des porteurs de projets, un certain nombre avait été identifié lors du stage précédent. Ils ont donc été contactés principalement afin de déterminer le stade d'avancement de leur projet afin de décider de les inclure ou non dans l'étude. Comme pour les cueilleurs et producteurs en activité, la base de données des porteurs de projets a été régulièrement mise à jour. Notamment, grâce à l'identification de ces derniers par les personnes enquêtées, par le président du SAPPAM et par la Chambre d'Agriculture. La liste actualisée contient les coordonnées de 37 personnes. Certains projets qui s'étaient développés sont donc venus compléter la base de données des actifs et 7 projets d'installation ont pu être détaillés lors d'un rapide contact téléphonique.

De plus, cette base de données a été complétée avec des informations plus détaillées : sur les communes des parcelles pour ceux dont le siège d'exploitation n'est pas situé au même endroit que l'activité de production ; sur les sites internet et Facebook possédés ; sur les types de produits proposés ; et les différents labels possédés. Il a été utile de compiler ces informations afin de faciliter, d'une part, le travail de cartographie sur QGIS3 (notamment pour l'identification des lieux de production), d'autre part pour la réalisation d'une carte en ligne pour le site de la Chambre d'Agriculture.

Cette base de données finale n'est certainement pas exhaustive puisqu'il est très probable que certains projets n'aient pas encore été identifiés.

2) L'enquête auprès des cueilleurs et producteurs de PPAM sèches

a. La création du questionnaire

De la même manière que pour le stage précédent, la création d'un questionnaire afin de récolter les informations nécessaires à l'étude paraissait la plus pertinente. En effet, il s'agit d'un sujet qui n'a jamais été traité sur le département de manière approfondie.

Dans un souci de continuité, la structure de ce questionnaire à destination des cueilleurs et producteurs de PPAM sèches a été élaborée en reprenant la forme et les codes de celui créé par Zoé Duris. Il a donc été réalisé à l'aide du logiciel Sphinx IQ2, gracieusement mis à disposition par ses créateurs pour la durée du stage. C'est un logiciel qui permet de créer des enquêtes et d'en analyser les données.

En plus de la forme similaire, certaines questions déjà présentes dans le questionnaire de l'an dernier ont été de nouveau posées et ceux pour deux raisons. La première était simplement d'actualiser et de compléter les données existantes, c'était le cas de l'identification de nouveaux porteurs projets. La seconde raison était de recréer une base statistique afin de s'en servir pour approfondir de nouvelles données, notamment les questions qui concernaient le matériel utilisé et la prestation de service. En effet, les résultats de l'enquête de Zoé Duris sont seulement disponibles à travers son mémoire. La

base de données avec les variables qui ont servi au traitement statistique n'a pas été transmise à la Chambre d'Agriculture.

Le questionnaire produit est composé de la manière suivante (Annexe 1) :

- Les informations de base de la personne enquêtée
- La localisation de l'activité
- Le matériel de production
- La transformation
- Le projet de structure collective
- L'entraide agricole
- Les remarques et avis supplémentaires

Il contient à la fois des questions quantitatives et qualitatives. Les questions quantitatives concernent les masses de matière fraîche destinées à la transformation, les distances effectuées ou prévisionnelles, les capacités des outils de transformation, les montants des financements et les surfaces estimées à 5 ans. Les questions qualitatives, majoritaires, concernent le reste de l'enquête.

À titre d'information, le terme de production utilisé dans le questionnaire et tout au long de l'étude définit l'activité de culture des plantes, en opposition à la cueillette professionnelle.

Ce questionnaire fera l'objet de modifications et améliorations tout au long des enquêtes afin de le rendre plus compréhensible et précis. Ces retouches n'altéreront pas le fond afin de ne pas fausser les résultats mais concerneront plutôt la forme comme la reformulation de certaines phrases.

b. Des entretiens semi-directifs sur l'exploitation ou par téléphone

Une fois le questionnaire prêt à être présenté, il a fallu prévenir les cueilleurs et producteurs qu'ils seraient prochainement contactés pour faire l'objet d'une enquête. Pour cela, une note d'informations (Annexe 2) leur a été envoyée par mail, précisant les objectifs de l'étude et le traitement des données récoltées.

Les rendez-vous étaient fixés par un premier appel téléphonique, leur laissant le choix du lieu de l'enquête, à savoir soit sur leur exploitation/chez eux, soit par téléphone (figure 2). Au total, 71 % des rendez-vous se sont passés à l'extérieur, rendant l'interaction plus fluide.

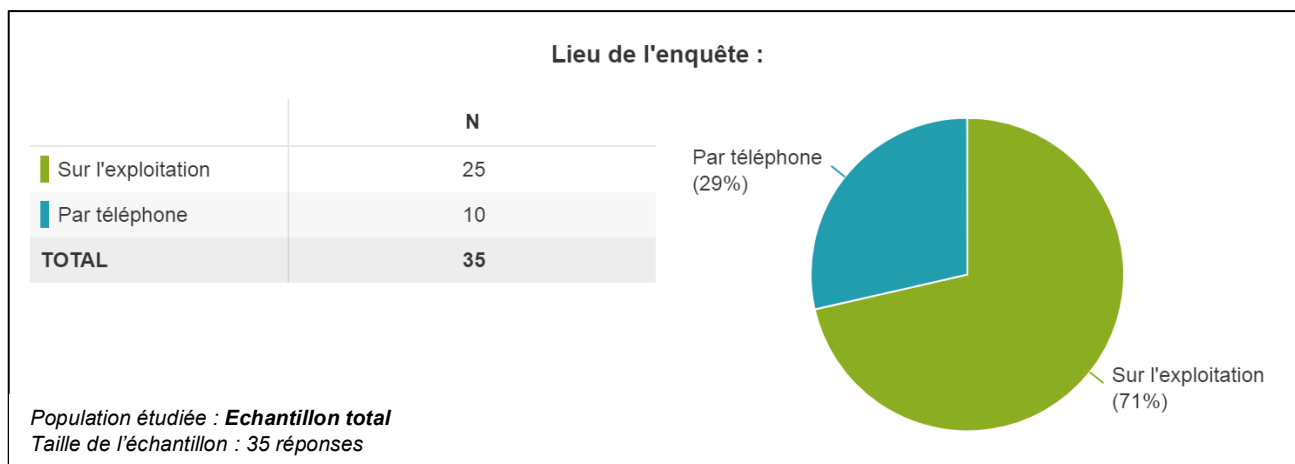


Figure 2 : Lieu de l'enquête (Source : personnelle)

Les entretiens étaient semi-directifs puisque la trame comprenait à la fois des questions fermées et des questions ouvertes. Les questions fermées ont permis une analyse statistique et comparative tandis que les questions ouvertes qui amenaient à la discussion faisaient émerger de nouvelles idées. Afin de rebondir et fluidifier la discussion, les données récoltées par Zoé Duris étaient rappelées.

De manière générale, l'ordre des questions posées a été respecté. Elles ont parfois été reformulées (et adaptées pour les entretiens suivants). Quant à la durée de l'entretien, il a été très variable puisque les questions ouvertes suscitaient plus ou moins d'engouement en fonction des personnes.

c. Le traitement des données

Les questionnaires d'enquêtes ayant été remplis sous format papier, il a fallu, dans un premier temps, rentrer toutes les données manuellement dans le logiciel Sphinx. La version qui a été utilisée ici est Sphinx Dataviv. Elle permet un meilleur traitement des données que Sphinx IQ2 puisqu'elle propose une visualisation des résultats statistiques à travers différents types de graphiques et de tableaux.

Les variables ont ensuite été sélectionnées en fonction de leur pertinence dans l'étude. Cependant, une version de tous les graphiques commentés a été réalisée à part pour la Chambre d'Agriculture (Annexe 3). Les résultats obtenus devaient permettre de rendre compte de la dynamique de production et de transformation en termes d'outils utilisés et nécessaires. De même que pour la réflexion autour d'une potentielle mise en commun de ce matériel.

Les tableaux et graphiques qui en ressortent sont des indicateurs précieux afin de se forger une vision générale de l'état des besoins en matériel de la filière PPAM sèche.

3) Des entretiens libres avec des acteurs de la filière variés

Afin de compléter l'aperçu général que nous apporte l'analyse des résultats d'enquêtes, nous pouvons lister un certain nombre d'acteurs de la filière qui ont participé à la compréhension des enjeux de cette dernière. Divers entretiens non directifs ont donc été menés tout au long du stage avec ces personnes-ressources.

Tout d'abord, au sein de la Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Orientales, nous avons eu l'occasion d'échanger avec deux chargés de mission qui ont suivi la création de structures collectives dans les filières bovines et apicoles. Ils nous ont donc permis de mieux appréhender le développement et la structuration de tels projets, à savoir un atelier de découpe collectif et une miellerie coopérative. De plus, nous avons également pu échanger avec l'animatrice de la Fédération des CUMA au niveau du département ainsi que le responsable du service juridique de la FDSEA. Ils ont pu apporter des pistes de réflexion en ce qui concerne les statuts juridiques de structures collectives agricoles, et plus particulièrement les CUMA.

Ensuite, des échanges réguliers au début du stage avec des membres du bureau du SAPPAM ont également permis de préciser l'angle d'approche de l'enquête auprès des cueilleurs et producteurs puisqu'ils en font partie. Le questionnaire a donc pu être testé et amélioré en fonction des remarques émises.

De plus, certains projets menés en parallèle et qui concernent également la filière PPAM ont été l'opportunité d'en savoir davantage sur le fonctionnement de celle-ci. Nous pouvons citer à titre d'exemple, les échanges sur l'organisation d'un salon professionnel au sein de l'EPLEFPA

Perpignan-Roussillon, les réunions d'organisation d'un marché de producteurs spécifique aux PPAM ou encore le comité de pilotage s'occupant de la valorisation de l'hydrolat.

Enfin, nous pouvons citer l'intérêt apporté par la commission filière et technique qui s'est déroulée cette année à la Chambre d'Agriculture de l'Aude. En effet, cela a été l'occasion de traiter des différents enjeux des filières PPAM présentes dans la région Occitanie et d'obtenir un aperçu concis du développement des filières voisines, toutes plus ou moins naissantes.

4) Une comparaison très limitée avec d'autres filières PPAM sèches en France

S'il semblait important de souligner les échanges plus ou moins denses avec différents acteurs de la filière, c'est parce que les informations sur son fonctionnement sont assez rares. En effet, au sein même de la filière des Pyrénées-Orientales, il existe seulement deux documents ressources, celui de Zoé Duris (2020) et celui d'Alain Pottier (2017) décrivant de manière plus ou moins détaillée sa dynamique et les enjeux auxquels elle fait face.

De plus, si nous souhaitons chercher ces informations au sein d'autres filières ou bien à une échelle départementale, régionale ou encore nationale, on se heurte à un manque de littérature scientifique. Nous trouvons des rapports chiffrés élaborés par FranceAgriMer, l'Agence bio et d'autres encore mais lorsqu'il s'agit d'informations sur la structuration, le développement, la valorisation, etc. des filières, le choix est assez réduit. Actuellement, les articles scientifiques qui ont été rédigés concernent des filières ultras développées comme celles de la Drôme ou de la région PACA. Bien qu'intéressante dans une certaine mesure, cette littérature propose des problématiques très précises et spécifiques à ces territoires. Elle n'est donc malheureusement pas exploitable et généralisable à de petites filières comme celle des Pyrénées-Orientales.

Les études comme celles menées lors de ces deux stages sont donc peu nombreuses et assez expérimentales puisque ne pouvant pas être comparées à des données similaires. De fait, la question des besoins en matériel et la réflexion autour d'une mise en collectif d'outils propres à cette filière de plantes sèches est extrêmement spécifique.

IV. ANALYSE DES RESULTATS ET DISCUSSION

1) Résultats de l'enquête

Avant d'aborder la lecture et l'analyse des résultats, nous précisons qu'une partie des questions posées étaient à choix multiples. Lorsque le résultat ne coïncide pas avec 35 ou 100 % et que la taille de l'échantillon précise que les résultats sont étudiés sur 35 personnes c'est qu'il s'agissait de choix multiples. Autant que possible le nombre de réponses effectives est indiqué et permet de mieux comprendre sur quelles données se basent les calculs.

a. Caractéristiques des cueilleurs et producteurs enquêtés

Deux graphiques (figures 3 et 4) ont été réalisés afin de caractériser l'échantillon de cueilleurs et producteurs enquêtés. Dans le premier, il est question du stade de l'activité de production. Sur les 35 personnes enquêtées, 16 sont en pleine production de PPAM sèches, 12 le seront prochainement d'ici 2 ans maximum (ce sont des producteurs qui ont planté ou qui vont planter à l'automne 2022),

5 ont un projet de plantation en cours de réflexion et 2 n'ont pas répondu à l'enquête puisqu'ils pratiquent uniquement la cueillette professionnelle de plantes sauvages. Dans le second graphique, il est question du stade de l'activité de transformation. Sur les 35 personnes enquêtées, 21 transforment leurs productions ou cueillettes au moins en partie via leur propre matériel, 7 transformeront d'ici 2 ans, 5 ont un projet en cours de réflexion et 2 sont en début de production et n'ont pas pour vocation de transformer eux-mêmes la matière récoltée.

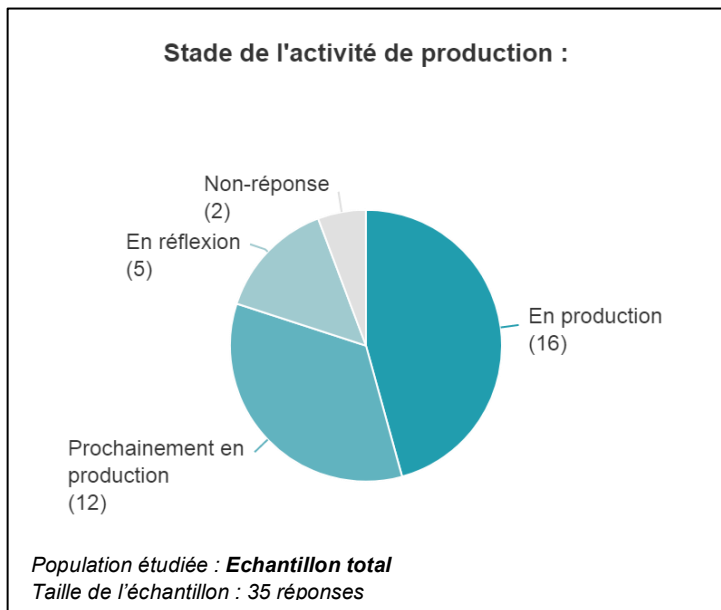


Figure 3 : Stade de l'activité de production (Source : personnelle)

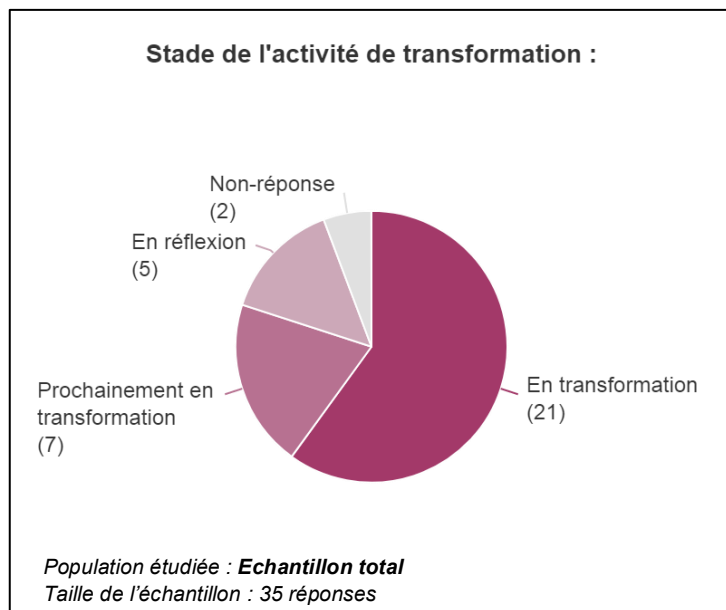


Figure 5 : Stade de l'activité de transformation (Source : personnelle)

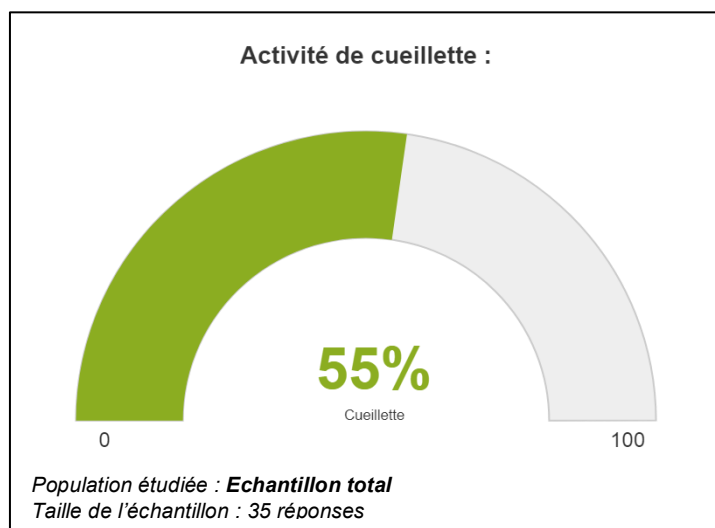


Figure 4 : Taux d'activité de cueillette (Source : personnelle)

Parmi les 35 personnes enquêtées, plus de la moitié pratiquent la cueillette professionnelle (figure 5) de plantes sauvages, pour la majorité en complément d'une activité de production.

b. Le matériel de production

i. Une production assez peu mécanisée

Après avoir globalement présenté l'échantillon des personnes enquêtées, nous allons nous intéresser au matériel de production utilisé par ces dernières. Nous remarquons que parmi les producteurs de PPAM sèches qui utilisent des outils de culture mécanisés, une très grande majorité est propriétaire de son matériel (figure 6). En effet, ceux qui font appel à un prestataire de service, louent ou encore bénéficient d'un prêt par une connaissance le font seulement pour des outils de travail du sol. Cela se justifie par un besoin d'outils de manière très ponctuelle (comme la préparation du parcellaire) dans lesquels ils ne trouvent pas d'intérêt à investir (Annexe 4, figure 6).

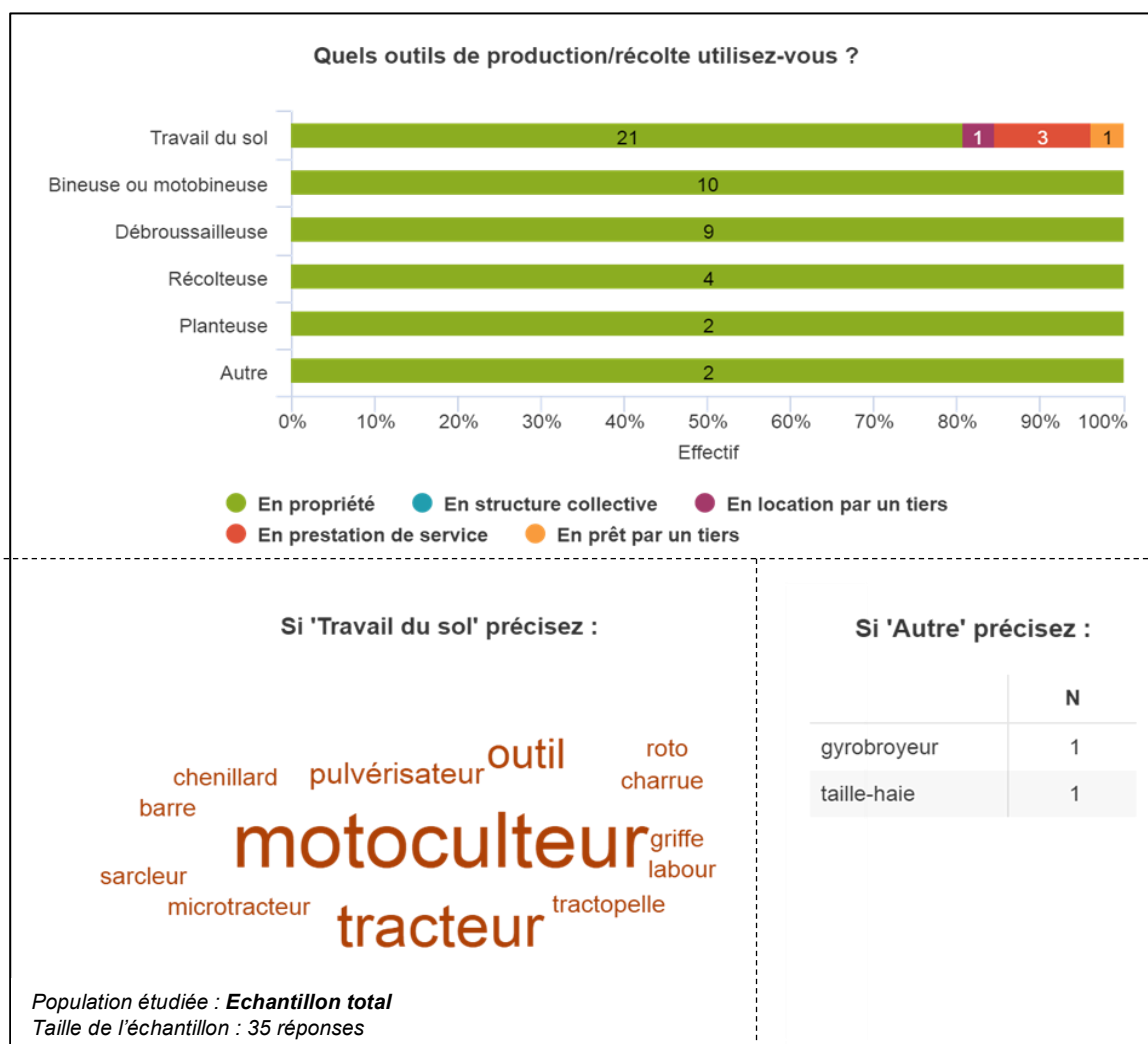


Figure 6 : Outils de production utilisés (Source : personnelle)

Parmi les 31 personnes qui ne font pas appel à un prestataire (Annexe 4, figure 7), 10 d'entre elles n'en ont pas l'utilité puisqu'elles n'ont pas (ou pas encore) de production ou bien travaillent de manière totalement manuelle. Si 42 % ont simplement répondu ne pas avoir de besoins particuliers, d'autres ont détaillé en expliquant être déjà bien équipés ou n'ayant que des petites surfaces. Enfin 10 % ont cité le coût de faire appel à un prestataire extérieur.

Comme l'avait souligné Zoé Duris (2020) dans son étude, la filière PPAM sèches est encore peu développée, les cultures se font sur de petites surfaces et le travail est généralement manuel. Nous pouvons ajouter qu'il n'y a pas forcément de personnes identifiées comme prestataires pour ce type

de matériel, surtout s'il est spécifique (récolteuse, planteuse). De plus, chacun a développé son projet de manière plutôt autonome, impliquant des investissements de matériel personnels.

ii. Un besoin d'investissement qui pourrait être collectif

Afin que la filière se structure et développe des productions plus mécanisées, les producteurs ont besoin de matériel adapté. Sur les 27 réponses, les besoins prioritaires sont les récolteuses et le matériel de travail du sol (figure 7), plus particulièrement les tracteurs équipés de divers outils (Annexe 4, figure 9). Dans la figure 7, nous pouvons voir à gauche le détail des réponses tandis qu'à droite le graphique indique la répartition de chaque outil en fonction des différents moyens d'appropriation rendant compte d'une question à choix multiples. Il est intéressant de constater que sur les 9 récolteuses, les 2/3 des producteurs, au nombre de 6, ont indiqué que leur besoin pouvait être pourvu via la mise à disposition de cet outil dans une structure collective. En effet, c'est un outil qui demande un investissement financier personnel important qui pourrait être réduit s'il était réparti entre plusieurs personnes, dans le cadre d'une CUMA par exemple.

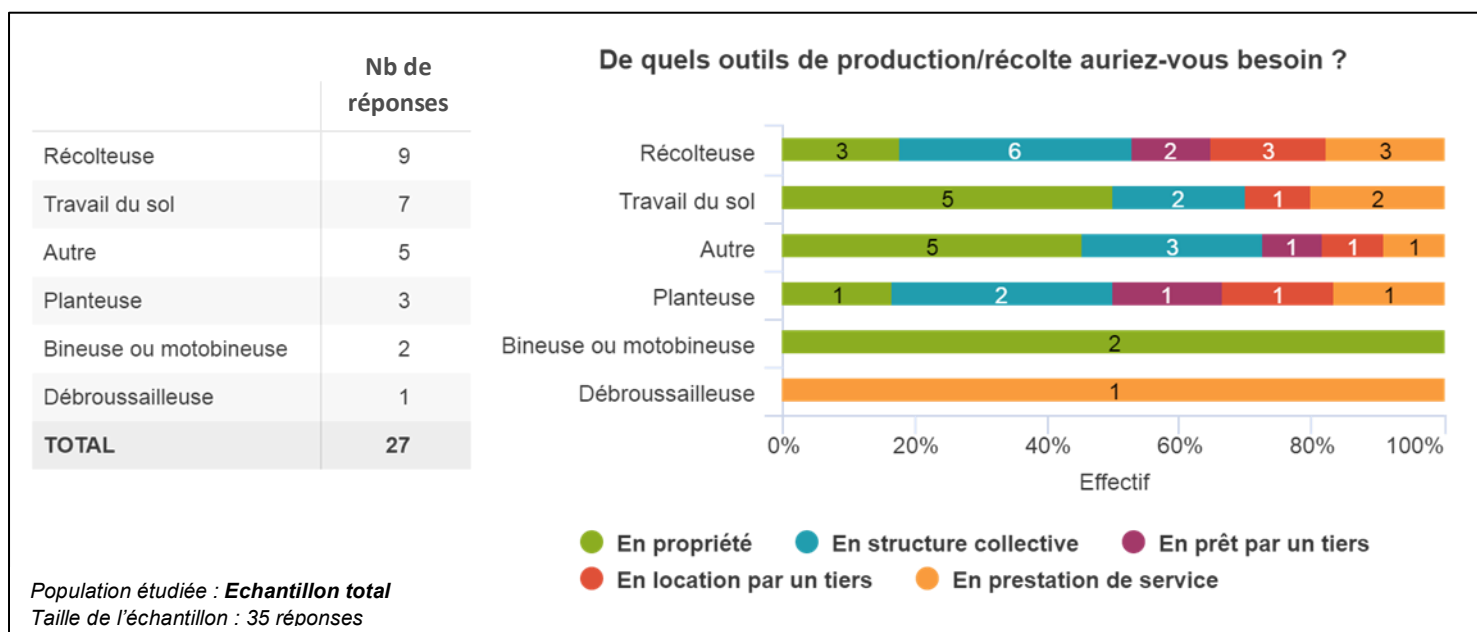


Figure 7 : Besoins en matériel de production (Source : personnelle)

Ensuite, en ce qui concerne le matériel de travail du sol, sur les 7 réponses, 4 producteurs indiquent avoir besoin de tracteurs équipés (Annexe 4, figure 9). Néanmoins, on peut voir que le moyen d'appropriation reste assez individuel, car c'est un outil clé utilisé de manière plutôt régulière par leurs propriétaires.

Pour ce qui est de la catégorie « Autre » (Annexe 4, figure 10), on note que 3 réponses sur 5 concernent l'appropriation d'un broyeur utile pour faire des couverts végétaux notamment. Ces 3 personnes seraient autant intéressées par un achat personnel que par une mise en commun de l'outil. Enfin, 3 producteurs ont indiqué un besoin de planteuse dont 2 plutôt enclins à une mise à disposition via une structure collective ce qui pourrait être assez pratique.

iii. Une première acquisition pour la plupart des producteurs

Malgré des besoins importants en matériel de production, qui concernaient 27 outils précédemment (figure 7), seulement 1/4 des producteurs comptent acquérir ou sont en cours d'acquisition d'un ou plusieurs outils (figure 8).

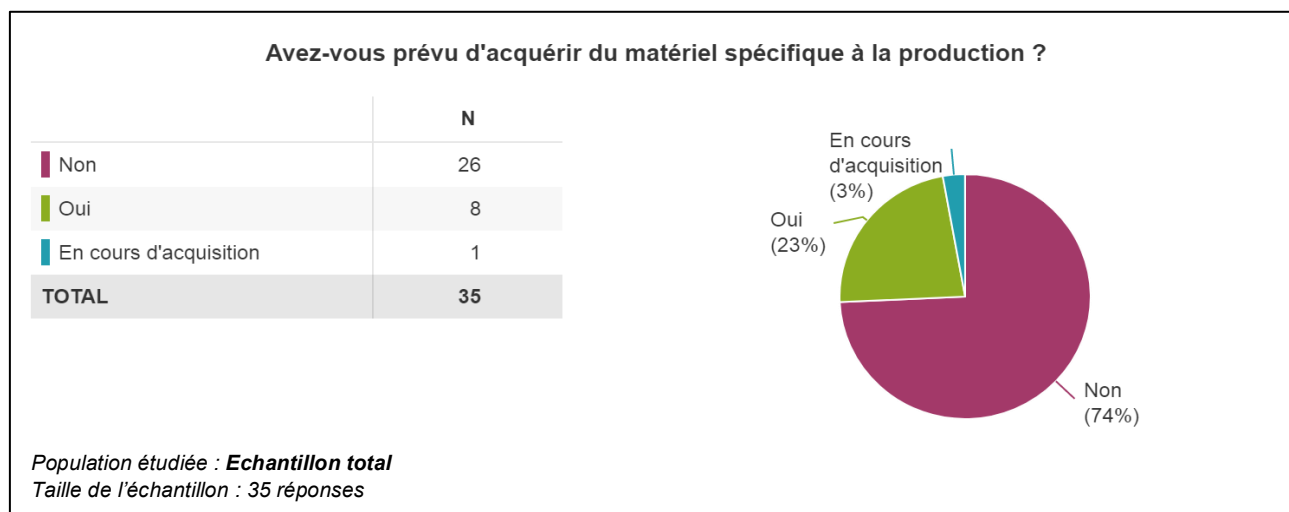


Figure 8 : Prévisions de l'acquisition de matériel de production (Source : personnelle)

Cela concerne l'acquisition de 10 outils dont 4 sont des outils de travail du sol (figure 9). Notons que ces derniers font partie des outils demandant un investissement financier moins important qu'un tracteur classique équipé, exception faite du tracteur GPS. Puis, nous remarquons que 3 producteurs sur les 9 ayant signifié un besoin d'acquisition d'une récolteuse (Annexe 4, figure 8) vont en acquérir une prochainement. C'est le cas également d'1 planteuse sur les 3 dont les producteurs ont besoin.

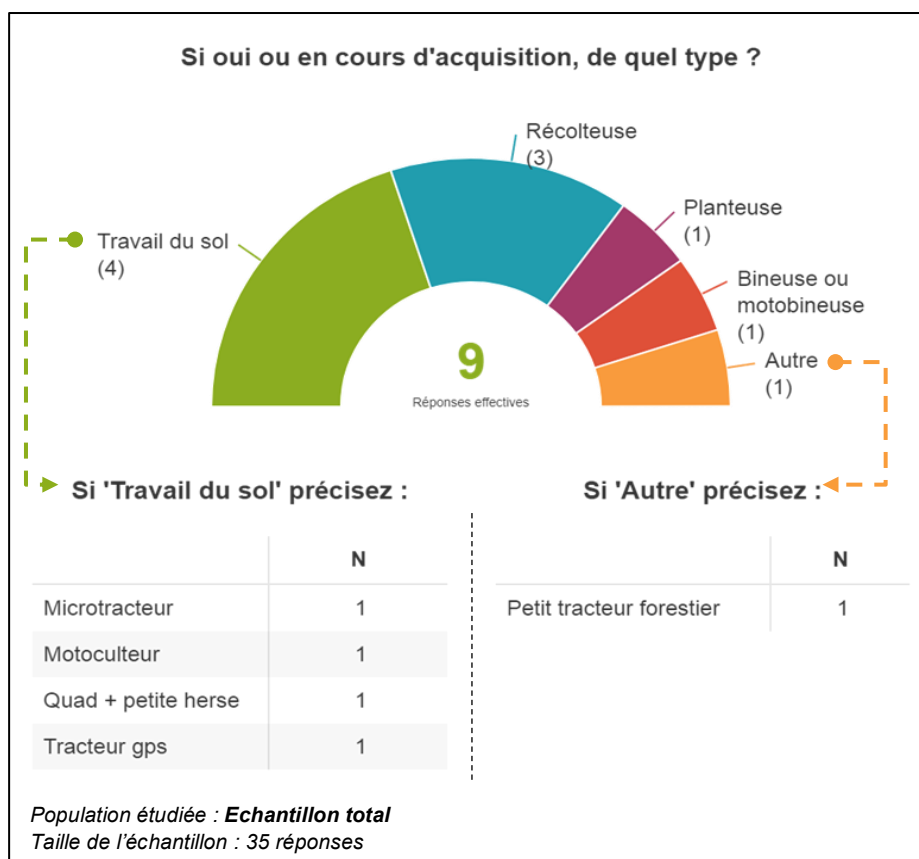


Figure 9 : Types d'outils de production prévus à l'acquisition (Source : personnelle)

Nous pouvons noter qu'il s'agit d'une première acquisition pour 9 de ces 10 outils (Annexe 4, figure 13), ce qui illustre bien l'aspect « en développement » de la filière PPAM sèches qui est très peu mécanisée. Le seul outil qui va être acquis pour une meilleure performance est le tracteur GPS.

Les 3/4 des producteurs qui ont répondu qu'ils ne comptaient pas acquérir de nouveau matériel pour le moment ont indiqué, pour presque la moitié, ne pas avoir de besoin particulier (Annexe 4, figure 14). 7 n'ont pas (ou pas encore) de production, 23 % ont précisé qu'il s'agissait d'une raison financière et 15 % ont une trop petite surface.

c. Le matériel de transformation

Transformation par les cueilleurs et producteurs	Transformation par les prestataires	Les deux	TOTAL
10	3	4	17

Tableau 1 : Répartition des effectifs de transformateurs (Source : personnelle)

Dans le tableau 1, nous pouvons voir le nombre de personnes pratiquant une activité de transformation que ce soit pour eux-mêmes ou afin de proposer une prestation de service. Il y a donc 14 cueilleurs et producteurs qui transforment pour eux-mêmes et 7 qui font appel à un prestataire. Dans les deux graphiques ci-dessous, ce sont donc les réponses de ces personnes que nous retrouverons. S'agissant de questions à choix multiples, les 14 personnes transformant pour elles ont donné 19 réponses et les 7 personnes faisant appel à un prestataire ont donné 8 réponses.

i. Une transformation de matière fraîche répartie entre séchage et distillation

Afin de rendre compte des résultats de manière cohérente, pour la première variable « Quelle est la masse annuelle de matière fraîche que vous transformez vous-même ? » nous avons sélectionné uniquement les cueilleurs et producteurs ayant une activité de transformation qui bat son plein, leur

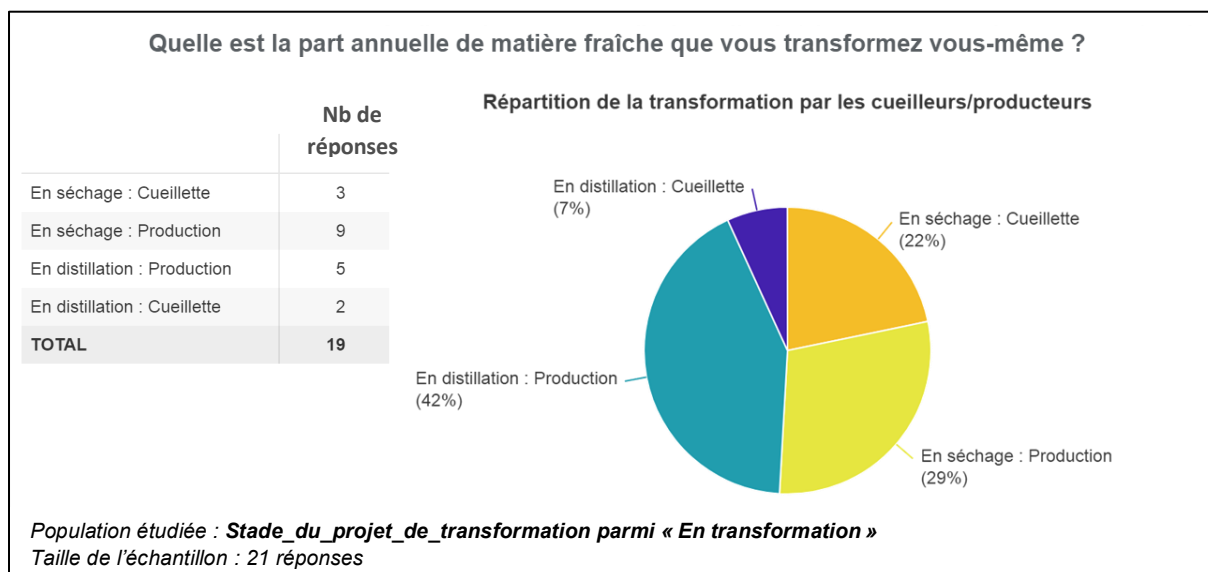


Figure 10 : Répartition de la transformation par les cueilleurs/producteurs (Source : personnelle)

permettant de nous donner des réponses précises. Nous avons laissé de côté les résultats des 3 personnes produisant des macérats, nous concentrant uniquement sur le séchage et la distillation.

Dans le graphique ci-dessus sur la répartition de la transformation faite par les cueilleurs et producteurs (figure 10), on constate que la moitié de la matière fraîche récoltée est dédiée au séchage (51 %) et l'autre moitié à la distillation (49 %). Cependant, la part de cueillette destinée au séchage (22 %) est 3 fois plus importante que celle destinée à la distillation (7 %). Quant à la production, elle est quelque peu supérieure quand il s'agit d'une transformation sous forme de distillation (42 %) que sous forme de séchage (29 %).

Pour ce qui est de cette seconde variable concernant les prestataires, nous avons gardé l'échantillon total. Le graphique ci-dessous représente la répartition de la transformation mais cette fois-ci effectuée par les prestataires (figure 11). On constate que la quasi-totalité de la matière fraîche apportée est dédiée à la distillation (97 %) et que seulement 3 % concernent le séchage. De la même manière que dans la figure précédente (figure 10), la part de matière fraîche destinée à la distillation et provenant de la production (56 %) est sensiblement supérieure à celle provenant de la cueillette (41 %). Concernant le séchage, la part de cueillette destinée à la transformation par un prestataire est inexistante.

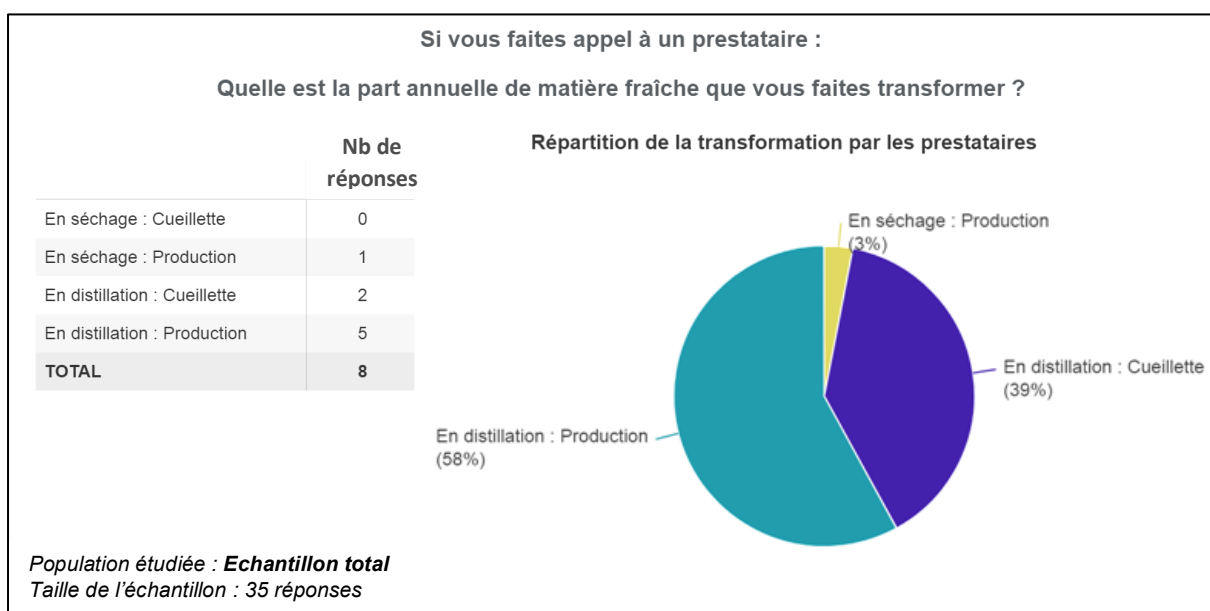


Figure 11 : Répartition de la transformation par les prestataires (Source : personnelle)

Cela peut s'expliquer par le fait que l'offre de prestation de service pour la transformation de PPAM sèches est majoritairement composée d'alambics pour la distillation et que peu de prestataires proposent une prestation de séchage. De plus, même s'ils sont quelques-uns, les cueilleurs et producteurs ne font pas nécessairement appel à leurs services.

Ainsi nous pouvons souligner que ce résultat est probablement dû au fait que les prestataires proposent de plus gros volumes de transformation avec leurs alambics. De plus, ils disposent d'un savoir-faire et de compétences qui intéressent les cueilleurs et producteurs faisant appel à leurs services.

De manière opposée, le séchage est encore très majoritairement effectué par les cueilleurs et producteurs eux-mêmes puisque les séchoirs sont plus facilement accessibles tant en moyens d'investissements que techniques.

Actuellement, nous pouvons constater que les cueilleurs et producteurs apportant leur matière fraîche à un prestataire effectuent en moyenne un trajet de 14,3 km aller (Annexe 4, figure 23). La distance maximale parcourue étant de 55 km.

En ce qui concerne le type de matériel de transformation utilisé par les cueilleurs et producteurs en fonction de la période de récolte (Annexe 4, figures 42 et 43, tableau 2), nous observons que les mois de décembre, janvier et février sont des périodes creuses tandis que mai et juin sont les mois les plus productifs. Ces données nous permettent d'avoir un aperçu de l'activité des cueilleurs et producteurs que ce soit pour la distillation ou le séchage. Cela nous permet de réfléchir à la meilleure manière de proposer des outils de transformation en prestation de service ou en mise en commun via une structure collective par exemple. L'idéal étant de calibrer au mieux les outils afin que leur capacité puisse répondre aux besoins.

ii. Du matériel utilisé de manière individuelle et/ou en prestation de service

Pour ce qui est du matériel de transformation (figure 12), on remarque que parmi les cueilleurs et producteurs de PPAM sèches qui utilisent un séchoir, une très grande majorité est propriétaire de son matériel. Cependant, ce n'est pas la même situation pour les alambics puisqu'il y a autant de

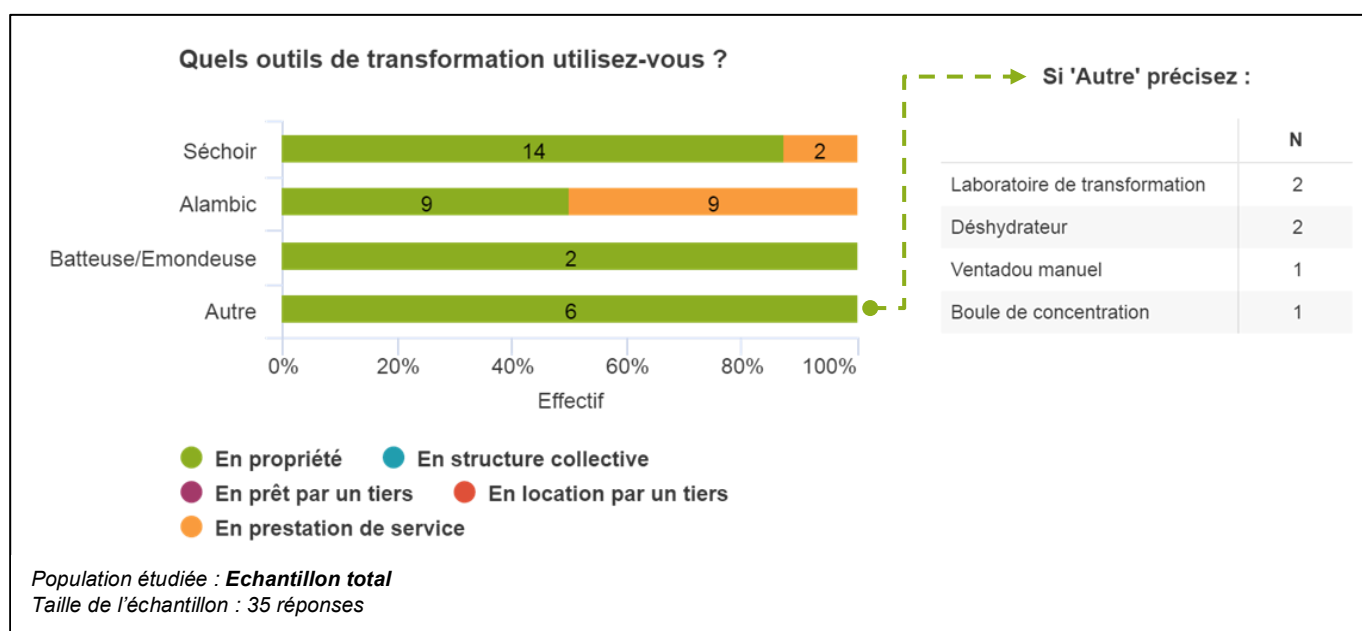


Figure 12 : Matériel de transformation utilisé (Source : personnelle)

personnes qui possèdent leur propre alambic que de personnes qui font appel à un prestataire. Cela s'explique par le fait que l'acquisition d'un alambic est plus complexe et plus onéreuse que la fabrication d'un séchoir. Une grande majorité des cueilleurs et producteurs fabriquent leur propre séchoir selon leurs besoins, allant de petits séchoirs de fortune à des séchoirs plus élaborés.

Parmi les 35 personnes enquêtées, nous avons listé 15 alambics, une personne pouvant en posséder plusieurs (figure 13). Concernant la capacité moyenne de ces alambics, nous constatons qu'elle est de 268,3 L. Cela montre que jusqu'à présent la cueillette et la production ne nécessitent pas d'alambics volumineux puisque la filière PPAM sèches était très largement composée de petits cueilleurs et producteurs. Néanmoins, cela va très rapidement être problématique compte tenu des besoins de transformation importants de ceux qui se lancent dans des productions à grande échelle. La capacité d'alambic maximale est actuellement de 1000 L mais ce nouvel alambic ne sera

opérationnel que pour le début de l'année 2022. C'est donc un alambic de 700 L qui propose le plus gros volume de distillation.

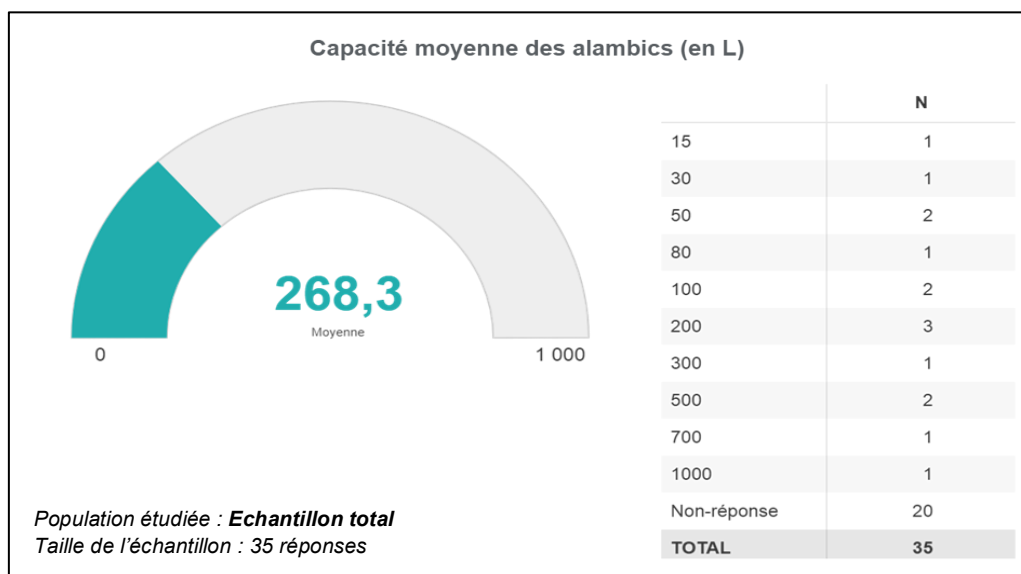


Figure 13 : Capacité moyenne des alambics utilisés (Source : personnelle)

Parmi les 35 personnes enquêtées, nous avons listé 9 séchoirs qui sont probablement les plus élaborés et dont les surfaces calculées sont celles des claies (figure 14). Concernant la capacité moyenne de ces séchoirs, nous constatons qu'elle est de 22,4 m². La plus petite surface étant de 3 m² et la plus grande de 62 m² ce qui nous donne un ensemble assez hétérogène.

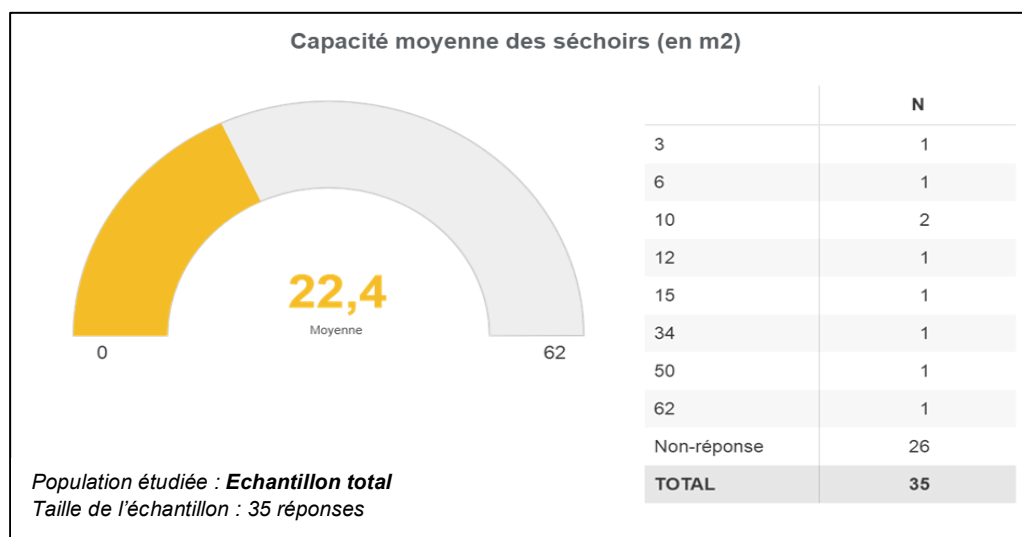


Figure 14 : Capacité moyenne des séchoirs utilisés (Source : personnelle)

Les raisons pour lesquelles les cueilleurs et producteurs font appel à un prestataire (Annexe 4, figure 28) sont principalement dues au fait de ne pas avoir à investir dans du matériel et de s'en remettre à un professionnel possédant un savoir-faire spécifique. Ensuite, pour certains c'est une question de volumes trop importants pour être transformés par leur propre matériel. Il peut également s'agir d'un simple choix de gagner de temps ou encore seulement une solution provisoire en attendant d'acquérir son propre outil.

La moitié des personnes enquêtées ne proposent pas de prestation de service, certaines par volonté, d'autres, car elles n'ont pas encore acquis de matériel de transformation (figure 15). Actuellement, ce sont 17 % des cueilleurs et producteurs enquêtés qui sont aussi prestataires et presque le double qui réfléchissent à offrir un service de prestation.

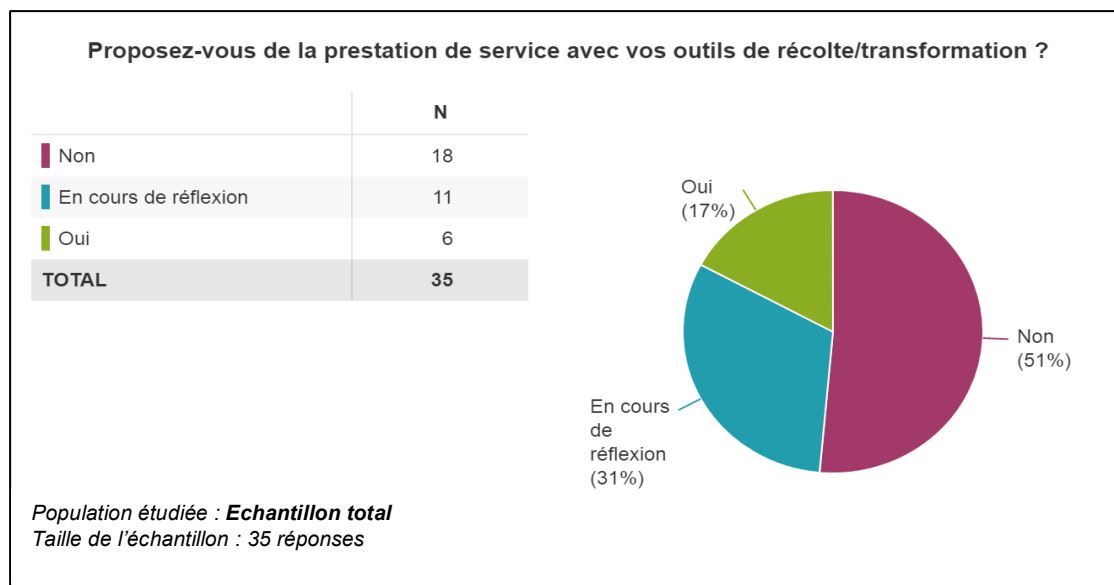


Figure 1517 : Propositions de prestations de services (Source : personnelle)

Nous pouvons déduire que ce sont les 6 personnes proposant une prestation de distillation qui proposent également une prestation de séchage. Nous pouvons également remarquer que les 3 personnes qui prévoient d'acquérir une récolteuse (figure 9) comptent proposer une prestation de service avec cet outil (Annexe 4, figure 41). Enfin, 1 planteuse est disponible en prestation de service et 1 batteuse/émondeuse le sera aussi prochainement.

iii. Un besoin de diversifier et d'améliorer les équipements

Après avoir vu quels étaient les outils de transformation utilisés par les cueilleurs et producteurs, nous allons voir quels sont les besoins de ces derniers. Tout d'abord, on remarque qu'il y a beaucoup plus de besoins en matériel de transformation, à savoir 45 réponses (figure 16), qu'en matériel de production où le total indiquait 27 réponses (figure 7).

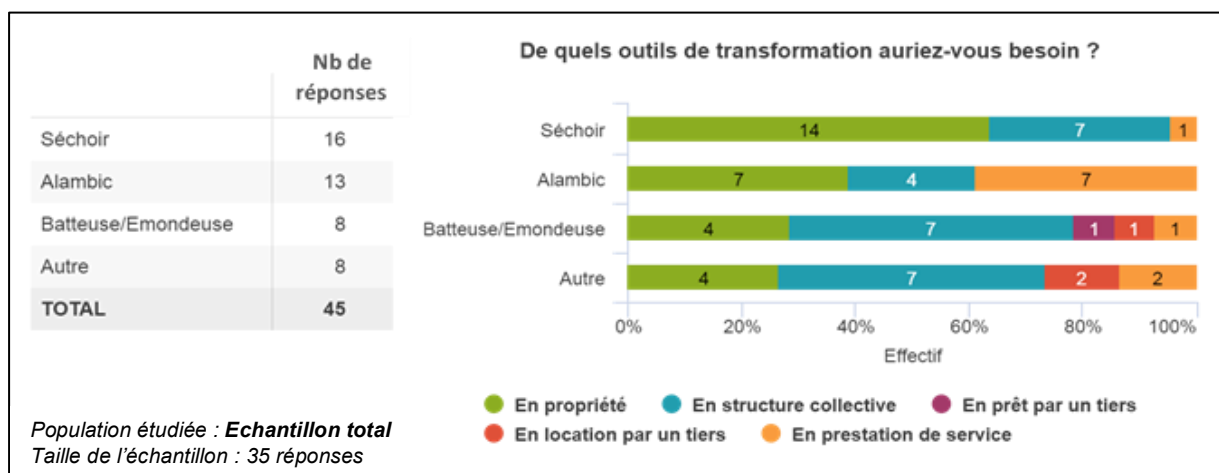


Figure 1619 : Besoins en matériel de transformation (Source : personnelle)

Presque la moitié des personnes enquêtées indique avoir besoin d'un séchoir puisqu'il s'agit de 16 personnes sur 35. Il est intéressant de constater qu'elles sont presque toutes (14/16) intéressées par un séchoir en propriété mais que tout de même 7 d'entre elles seraient ouvertes à la mise à disposition d'un séchoir collectif. On constate également que la prestation de service de séchage n'intéresse pas forcément les cueilleurs et producteurs. Il n'y a donc pas nécessairement d'intérêt d'augmenter l'offre de prestation de séchage mais plutôt de développer un projet collectif.

Pour ce qui est des alambics, 13 personnes sur 35 indiquent un besoin. Parmi ces dernières, le besoin est aussi important pour une utilisation en propriété (7) qu'une utilisation en prestation de service (7). Un alambic collectif est une piste à réfléchir mais elle ne semble pas prioritaire pour le moment.

Concernant les besoins en batteuses/émondeuses, nous pouvons retenir que sur 8 personnes, 7 sont intéressées par une mise à disposition collective. C'est un point qui demande à être sérieusement considéré.

Si nous revenons aux besoins spécifiques aux alambics (figure 17), nous constatons qu'ils sont plutôt hétérogènes allant de 10 L à 3000 L. La moitié des besoins concernerait une capacité égale ou inférieure à 200 L et l'autre moitié, une capacité égale ou supérieure à 750 L. La capacité moyenne étant de 981 L, on constate qu'elle est clairement supérieure à la capacité moyenne de 268,3 L des alambics actuellement utilisés (figure 13). Cela souligne un besoin de diversifier les volumes mais surtout un besoin important d'augmenter considérablement la capacité des alambics.

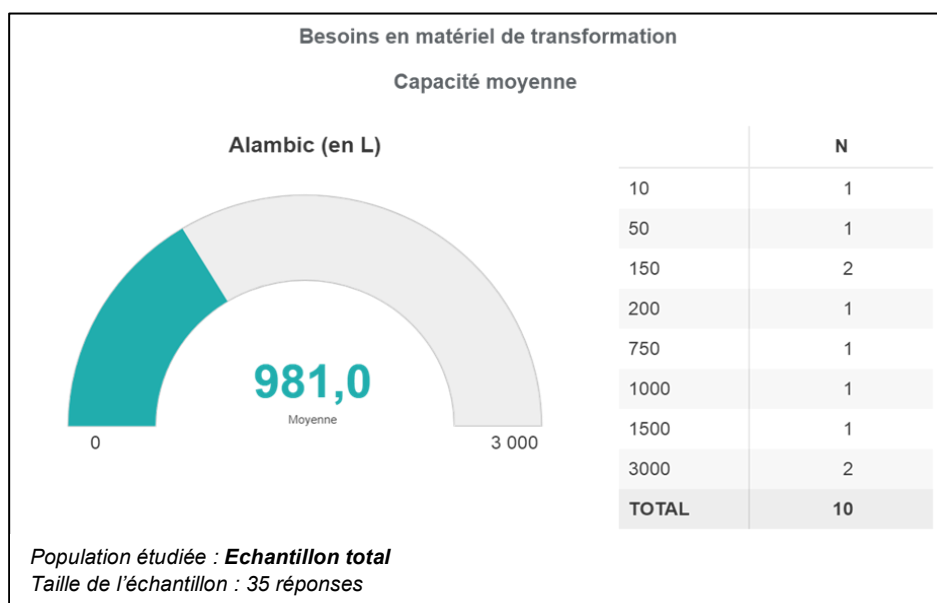


Figure 17 : Besoins en alambics (Source : personne)

Concernant les besoins plus détaillés en séchoirs (figure 18), nous observons que la capacité moyenne est ici légèrement plus importante que la capacité moyenne des séchoirs actuellement utilisés qui est de 22,4 m² (figure 14). Les surfaces nécessaires sont comprises entre 9 m² et 50 m² mais la moitié d'entre elles sont de 25 m² et 30 m², ce qui rejoint la moyenne. On constate donc une volonté d'ajouter de nouveaux séchoirs sur le même modèle que ce qui existe déjà sans chercher à atteindre des surfaces plus importantes.

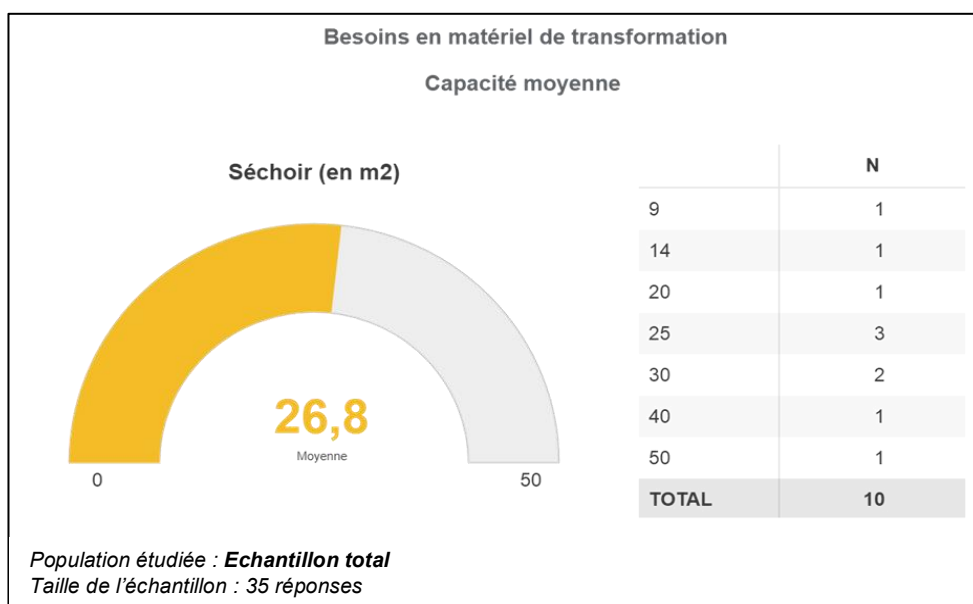


Figure 18 : Besoins en séchoirs (Source : personnelle)

iv. Acquérir du matériel pour consolider et diversifier l'offre

Contrairement aux outils de production (figure 8), les cueilleurs et producteurs semblent plus enclins à investir dans du matériel de transformation (figure 19). La moitié vont acquérir ou sont déjà en cours d'acquisition de matériel. Concernant le matériel déjà un cours d'acquisition, il s'agit ici de 6 personnes qui ont sauté le pas contre 1 personne pour le matériel de production.

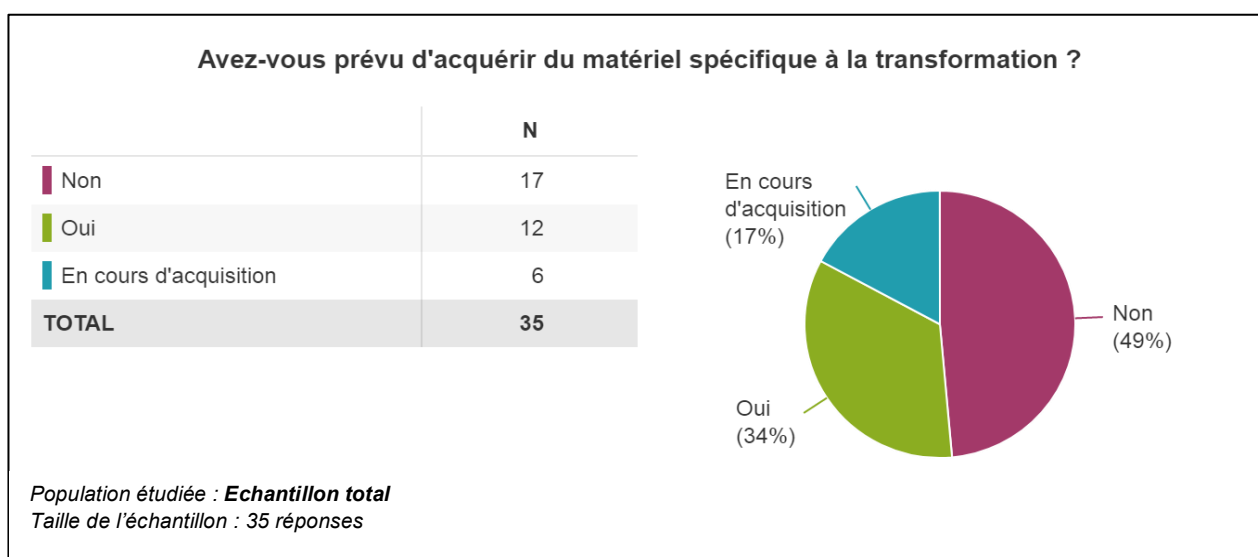


Figure 19 : Prévisions de l'acquisition de matériel de transformation (Source : personnelle)

Parmi les 18 personnes dans cette démarche d'acquisition (figure 20), 67 % d'entre elles sont intéressées par un séchoir, ce qui représente 12 personnes. Cela paraît plutôt logique étant donné que, comme nous l'avons souligné plus tôt, les séchoirs sont assez accessibles à la fabrication personnelle et génèrent donc un coût moindre comparé à des outils de production mécanisés par exemple.

Aussi, 44 % prévoient d'acquérir un alambic ou sont en cours d'acquisition, ce qui représente 8 personnes. Cela pourrait donc répondre, dans un premier temps, aux besoins cités précédemment.

Enfin, il est intéressant de voir que 2 personnes vont acquérir une batteuse/émondeuse. Cela pourrait faire l'objet de location et/ou prestation de service pour ceux qui en ont indiqué le besoin.

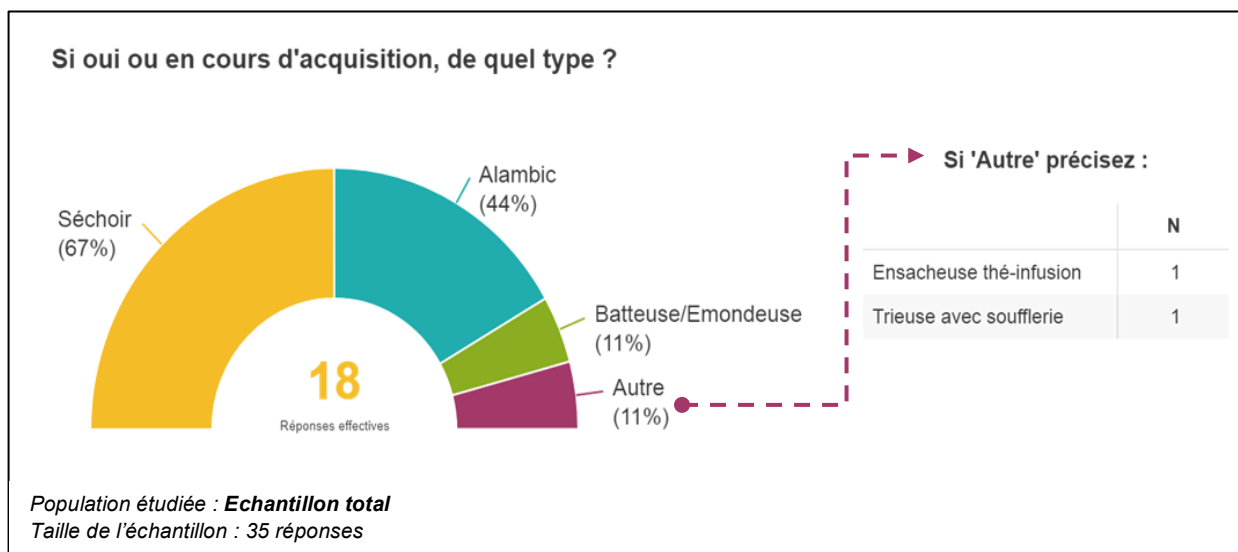


Figure 20 : Types d'outils de transformation prévus à l'acquisition (Source : personnelle)

Comme évoqué ci-dessus, les outils de transformation dont l'acquisition est prévue rapidement ou dans un temps un peu plus long pourraient répondre en partie au besoin actuel. C'est le cas notamment des deux plus gros alambics qui seraient utilisables par tous comme prestation de service (figure 21).

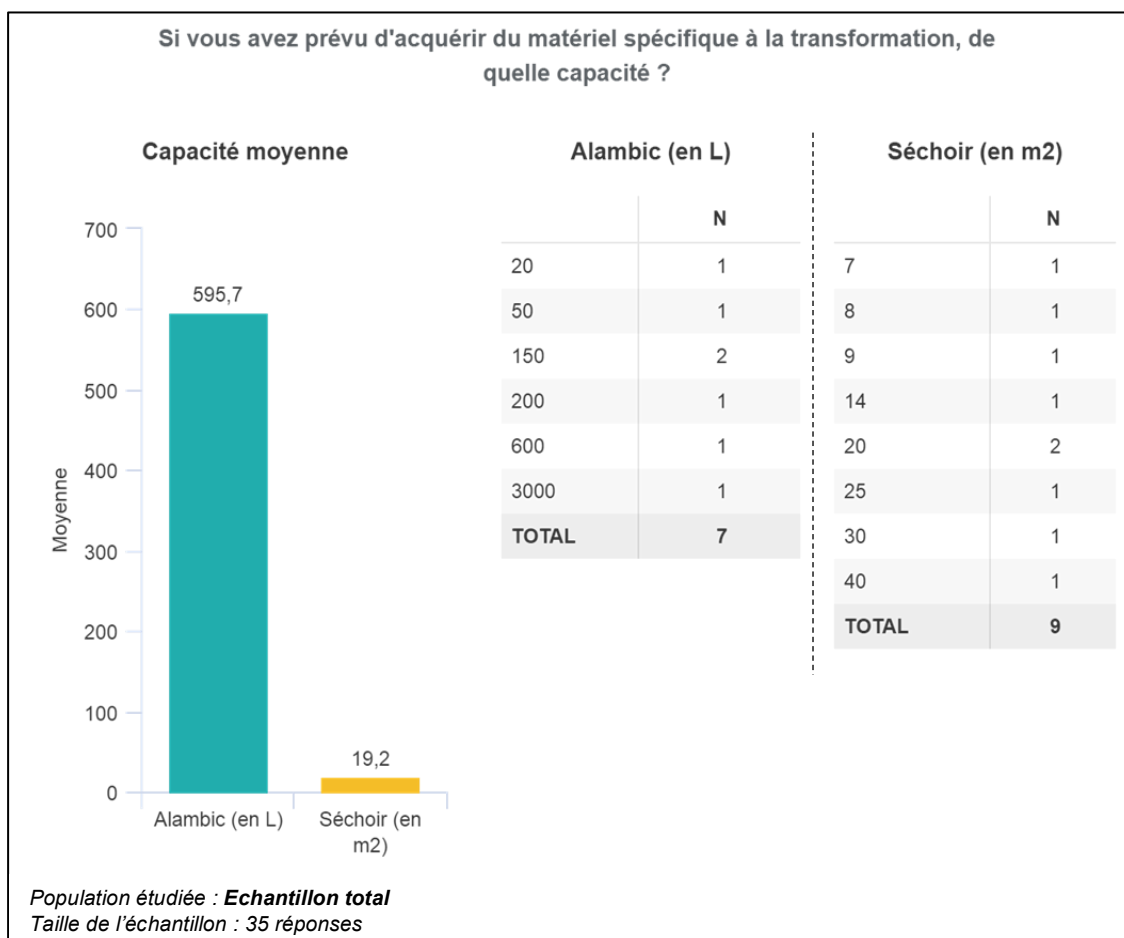


Figure 21 : Capacité des alambics et séchoirs prévus à l'acquisition (Source : personnelle)

En effet, les alambics de 600 L et 3000 L seraient acquis par des personnes pratiquant déjà la prestation de service pour la première et dont le projet est en cours de réflexion pour le second.

Notons, qu'en plus de cela s'ajoute l'acquisition d'un alambic de 1000 L dont la mise en service est prévue à l'automne 2022 ainsi qu'un projet sur du plus long terme de prestation de service pour des alambics de 3000 L à 4000 L. Ces deux projets sont menés par des entreprises de transformation indépendantes.

Les raisons principales pour lesquelles les cueilleurs et producteurs comptent acquérir du matériel de transformation sont les suivantes (Annexe 4, figure 38). 72 % de ce matériel répond à un besoin de première acquisition. Pour 28 %, l'intérêt provient de la capacité plus importante de l'outil et enfin pour 11 % c'est une question de meilleure performance.

Le fait que pour 72 % d'entre eux ce soit une première acquisition pourrait s'expliquer par le nombre de nouveaux projets qui se mettent en place et par la volonté de certains de se diversifier.

d. Une potentielle mise en commun de matériel ?

Afin de répondre au mieux à la demande et aux besoins des cueilleurs et producteurs, la piste de la mise en commun d'outils de production et de transformation est sérieusement étudiée, quelle que soit la forme que cela pourrait prendre par la suite.

Il apparaît que 28 personnes sur 35 semblent intéressées par un projet de mise en commun de matériel, ce qui représente 80 % (Annexe 4, figure 44).

i. 3 structures qui se démarquent

Il s'agit maintenant d'étudier les avis des enquêtés concernant les structures collectives de manière générale ou bien des types de structures particuliers qu'ils pourraient connaître (Annexe 4, tableau 4). Cela nous permet de donner un aperçu de l'état d'esprit général dans lequel se trouvent les personnes, s'ils ont des préjugés, des expériences négatives ou positives de certaines structures, etc.

De manière générale, les points qui reviennent régulièrement sont la confiance et la responsabilisation de chacun pour que cela puisse fonctionner (Annexe 4, tableau 3).

Lors de l'enquête, plusieurs types de structures qui paraissaient les plus à même de porter un projet collectif agricole ont été proposées (CPPARM, 2018). Nous pouvons nous rendre compte que les structures les plus citées ont été l'association, la CUMA et la coopérative agricole comme étant les structures qui répondraient le mieux à leurs besoins (tableau 2). Si ce sont les plus citées, c'est aussi, car ce sont les plus adaptées puisque leurs statuts ont été pensés pour le domaine agricole et pour ce genre de situation.

Selon vous, quel type de structure collective répondrait au mieux à vos besoin ?	
	N
Association	9
CUMA	9
Coopérative agricole	6
SCOP	2
Syndicat	2
SCIC	2
Structure informelle	1
SICA	1
Structure de location de matériel professionnel	1
GIE	1

*Population étudiée : **Echantillon total**
Taille de l'échantillon : 35 réponses*

Tableau 2 : Avis sur les types de structure collective répondant à leurs besoins (Source : personnelle)

L'association intéresse en tant que structure collective permettant de rassembler et de créer une dynamique commune. Cela pouvant être une passerelle, un moyen temporaire de se concerter afin de lancer un projet de structure plus spécifique et complexe. Pour le moment, c'est en partie le rôle du SAPPAM que de fédérer et ce peut être cette organisation qui débouchera sur un autre projet (Annexe 4, tableaux 3 et 5).

La CUMA paraît susciter beaucoup de réflexions à la fois sur ses aspects positifs puisque c'est une structure qui a été pensée pour ce genre de projet mais aussi sur ses aspects négatifs dont les plus entendus sont le problème de l'entretien et de la casse. La gestion et l'organisation soulèvent aussi beaucoup de questionnement. Il en va de même pour les conditions de proximité de la structure, de disponibilité du matériel, d'adaptabilité aux itinéraires techniques de chacun, etc. (Annexe 4, tableau 5).

La coopérative agricole possède un atout que les autres n'ont pas, à savoir la commercialisation. Au cours de l'enquête, il a été demandé aux cueilleurs et producteurs leur ressenti sur une commercialisation collective (Annexe 4, figure 51). Nous pouvons voir que l'intérêt est partagé entre un « oui » net à 43 % et une « éventuellement » à 43 % aussi. Ce n'est peut-être pas une priorité actuellement mais si un projet de commercialisation collective via une coopérative, une boutique de producteurs, etc. se dessine il y a un potentiel à exploiter.

Pour chacune des structures exposées, il a été demandé de préciser quel niveau de connaissance les enquêtés avaient sur leur fonctionnement (Annexe 4, figure 45). Les structures les plus connues sont donc les associations à 75 %, les CUMA à 51 % et les Coopératives agricoles à 48 %. Les GIE et les SICA restent les structures les moins pratiquées et connues.

Cela nous permet de nous rendre compte que dans le cas où un choix de statut juridique serait à faire, il sera nécessaire d'informer correctement tout le monde sur son fonctionnement en prenant en compte le niveau de connaissance global.

ii. Une réelle volonté de s'engager

Après avoir questionné leur intérêt pour une mise en commun de matériel, il a été question plus spécifiquement de leur engagement dans une structure collective. Nous remarquons que comme les 28 intéressés précédemment (Annexe 4, figure 44), ici, 26 seraient prêts à s'engager dans une structure collective (figure 22). Pour le reste, 6 sont plutôt mitigés et 3 sont certains de ne pas vouloir faire partie de ce genre de projet. Un engagement positif représente tout de même les 3/4 des personnes enquêtées, ce qui n'est pas négligeable.

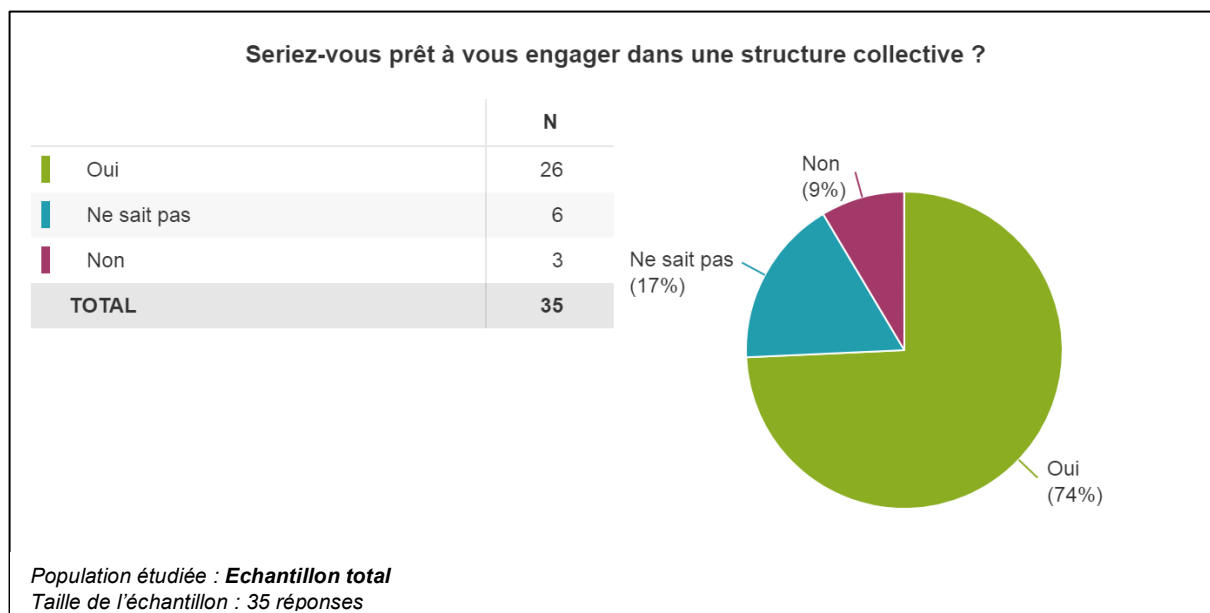


Figure 22 : Intérêt pour s'engager dans une structure collective (Source : personnelle)

À la suite de cette question, il leur a été demandé de développer les raisons pour lesquelles ils seraient prêts à s'investir dans une structure collective (Annexe 4, tableau 6). Les raisons témoignant d'une volonté d'engagement sont la dynamique collective, l'engagement militant, la mutualisation des moyens, l'échange de savoirs et pratiques ou encore l'entraide. Cependant, beaucoup de réponses questionnent les conditions de cet engagement et beaucoup ont fait part de leurs craintes ce qui donne un aperçu en demi-teinte par rapport aux résultats plutôt positifs du graphique précédent. Cela pourrait s'expliquer que sur le principe les personnes sont assez enthousiastes mais dans la pratique, il y a beaucoup d'incertitudes ce qui reste compréhensible puisqu'aucun projet collectif n'a encore été initié.

Puis, il leur a été demandé s'ils étaient prêts à payer une adhésion (Annexe 4, figure 47). Le résultat est dans la lignée des données précédentes avec 80 % de réponses positives.

Pour la question concernant la participation financière pour l'achat d'outils collectifs (Annexe 4, figure 48), la part de réponses positives diminue avec 69 % tandis que la part de « Ne sait pas » et « Non » augmentent légèrement.

Enfin, le fait de mettre en commun ses propres outils (Annexe 4, figure 49) génère 63 % de réponses positives contre 26 % de réponses catégoriques négatives.

iii. Favoriser l'entraide

La dernière partie du questionnaire concernait l'entraide agricole. Actuellement l'entraide entre cueilleurs et producteurs de PPAM sur le département semble assez limitée (Annexe 4, figure 53). Deux perspectives se détachent. Il s'agit de 34 % des personnes enquêtées qui qualifient l'entraide de

« naissante » et 26 % d'« inexistante ». En outre, 23 % adoptent une posture plutôt neutre ou n'ont pas souhaité communiquer leur avis.

Le constat précédent indique que l'entraide est et restera une dynamique pratiquée quoi qu'il arrive. Il était donc intéressant de demander aux cueilleurs et producteurs si cela pouvait être un moyen de mettre en commun du matériel sans forcément passer par la création d'une structure juridique (Annexe 4, figure 54). Pour 69 % d'entre eux c'est une option envisageable. Néanmoins, comme nous l'avons vu précédemment l'entraide n'est pas vraiment formée entre les cueilleurs et producteurs de PPAM pour le moment, ce n'est donc pas vraiment une solution généralisable puisqu'elle dépend d'interactions très spécifiques entre les personnes.

Parmi les commentaires principaux sur une dynamique d'entraide pour mettre en commun du matériel (Annexe 4, tableau 6), on retrouve un intérêt à se mettre en contact les uns les autres et dans lequel la relation de confiance reste primordiale. Certains soulignent le fait que ça ne puisse pas être une solution pérenne car illégale et dangereuse en cas de contrôles. D'autres l'envisagent comme une passerelle, une solution intermédiaire le temps de renforcer les connaissances entre les cueilleurs et producteurs et de développer un projet de structure officielle.

2) Perspectives de la filière PPAM sèches dans les Pyrénées-Orientales

a. La localisation idéale d'une structure de mise en commun de matériel de production

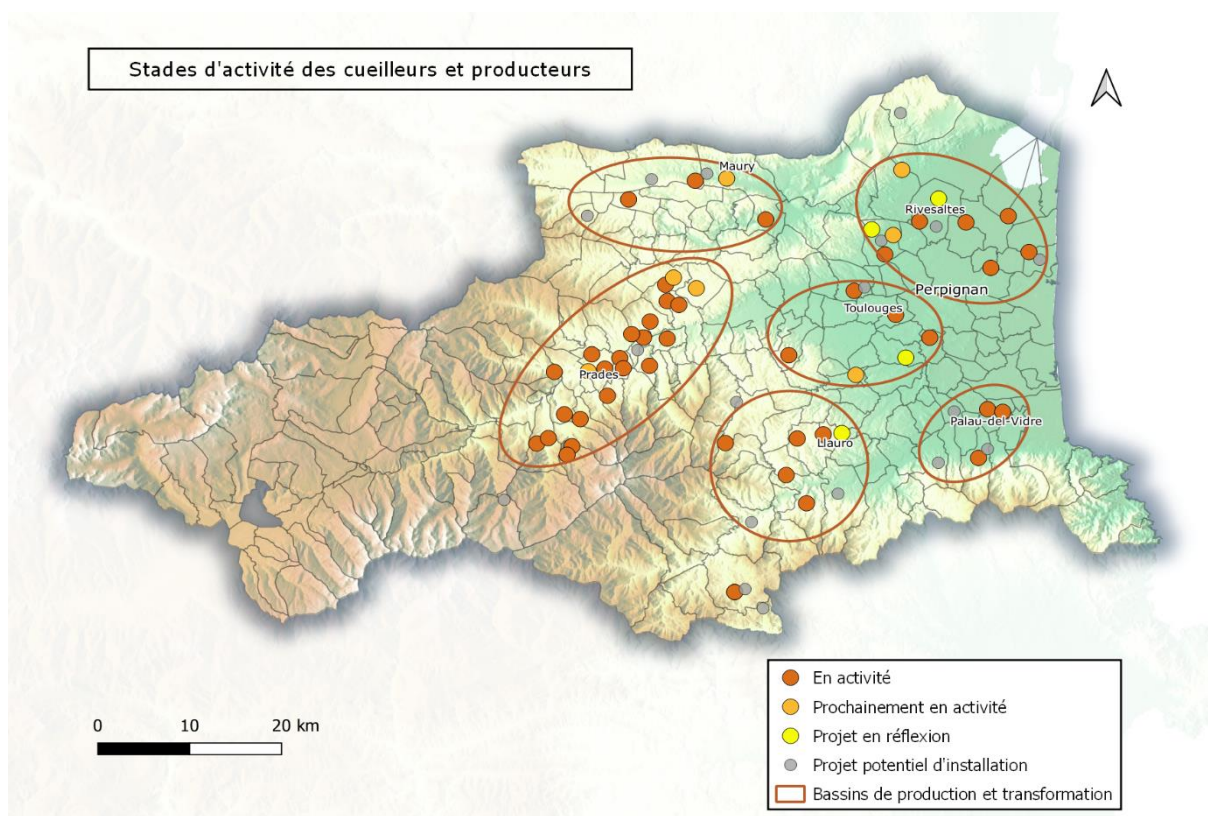


Figure 23 : Carte des stades d'activités des cueilleurs et producteurs (Source : personnelle)

Avant même de réfléchir au statut juridique adéquat, il semblait primordial de localiser les bassins de cueillette et de production afin de rendre compte des possibles lieux d'implantation d'une ou des

structure(s) collective(s). Nous pouvons constater que les deux bassins qui concentrent le plus d'activités sont ceux de Rivesaltes et de Prades (figure 23).

Deux autres variables ont été prises en compte afin de compléter la réflexion sur l'implantation d'une structure collective : l'intérêt des enquêtés pour la mise en commun de matériel et une isodistance de 35 km. Si l'on représente les cueilleurs et producteurs intéressés par une mise en commun de matériel sur une carte (Annexe 5), on se rend compte que ce sont toujours les bassins de Rivesaltes et de Prades dans lesquels se situe le plus fort engouement. L'isodistance choisie est de 35 km, car elle représente la moyenne des distances maximales que les cueilleurs et producteurs seraient prêts à parcourir pour disposer de matériel collectif (Annexe 4, figure 50). Cependant, cette distance est à nuancer puisqu'elle dépend de l'outil dont ils ont besoin. De plus, étant donné que le territoire est en partie montagneux, le périmètre formé autour du point de référence est assez déformé.

Pour commencer, de manière assez centrale puisque rayonnant à la fois sur le bassin de production de Rivesaltes et en grande partie sur celui de Prades (figure 24), la commune d'Ille-sur-Têt peut apparaître comme un choix intéressant. Cependant comme l'avait souligné Zoé Duris (2020) dans son étude, une structure de mise en commun de matériel de production serait plus à même de voir le jour chez une personne qui possède déjà des outils. En effet, un local indépendant demande un investissement financier important qui ne serait pas forcément rentable, du moins les premières années, le temps que la structure prenne de l'ampleur. Or, aujourd'hui, à notre connaissance, il n'existe aucune activité de production de PPAM sèches sur cette commune ni celles alentour en direction de Rivesaltes.

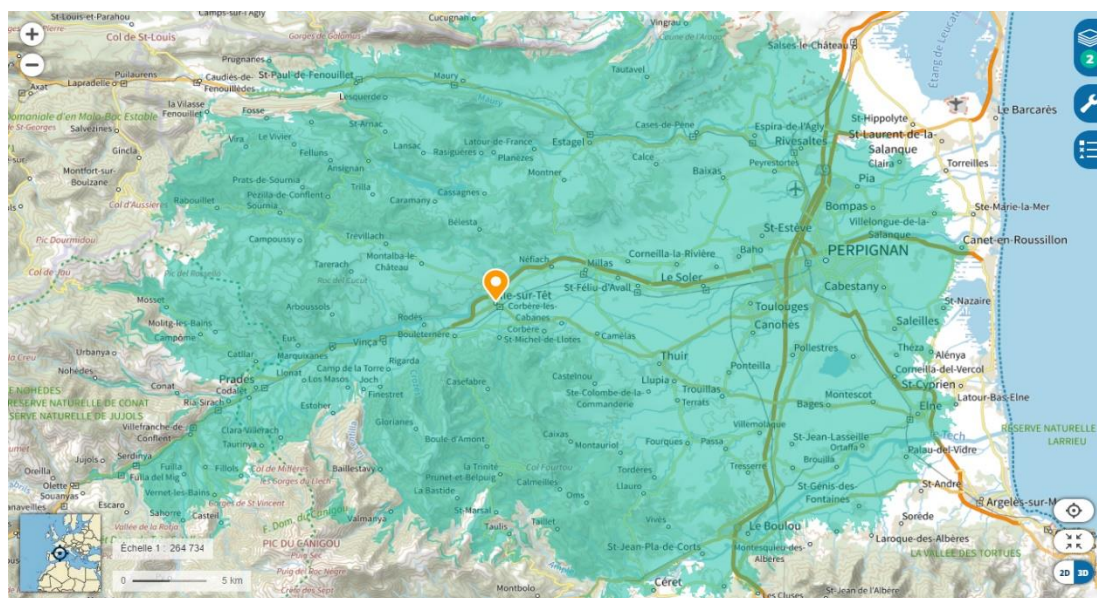


Figure 24 : Carte d'une isodistance de 35 km autour d'Ille-sur-Têt (Source : Géoportail)

Ensuite, une autre piste émergente est la commune de Baixas. Plus proche de Rivesaltes, l'isodistance de 35 km (figure 25) atteindrait tout juste la pointe nord du bassin de production de Prades.

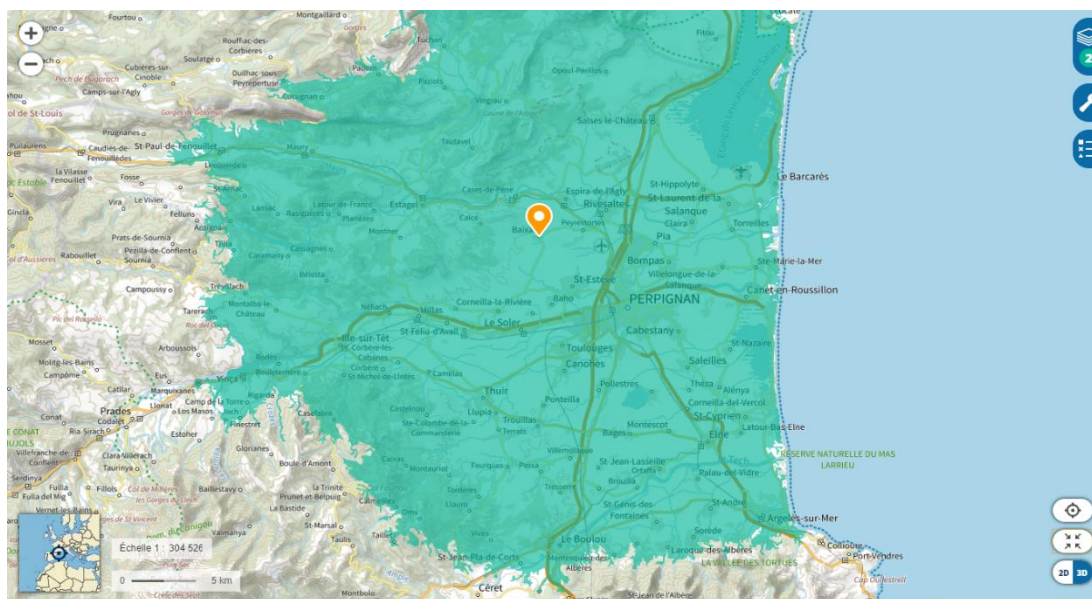


Figure 25 : Carte d'une isodistance de 35 km autour de Baixas (Source : Géoportail)

Cependant, elle a d'autres atouts. Tout d'abord, le choix de cette commune n'est pas anodin puisqu'elle fait partie du projet Ecoparc piloté par l'Agglomération Perpignan Méditerranée. Ce projet concerne quatre communes où sont présentes les énergies renouvelables, à savoir : Baixas, Calce, Pézilla la Rivière et Villeneuve la Rivière. Afin de dédommager les communes dont une part de la surface agricole a été acquise par l'Ecoparc pour son projet, un programme de financement a été mis en place. Il a pour objectif de déterminer les productions et les pratiques innovantes pour dynamiser l'agriculture sur ce territoire. Pour le moment trois projets agricoles ont été retenus dont celui de la diversification de l'activité viticole avec la production de PPAM. Une somme d'argent importante pourrait donc être octroyée pour investir dans du matériel. Afin que ces outils puissent être utilisés collectivement, on peut imaginer que cela pourrait prendre la forme d'une CUMA, par exemple.

Par ailleurs, la commune de Baixas compte déjà quelques producteurs et projets d'installation ou de diversification. De plus, le rayon de 35 km atteint la zone de Tarerach, Trévillach et Marquixanes. Ce sont les communes qui concentrent le plus de besoins d'outils de production (Annexe 6) et il y a un potentiel de proposition de prestations de service.

Cependant, nous pouvons déjà affirmer que si la filière PPAM sèches tend à se développer de manière importante, une seule structure de mise en commun d'outils de production ne suffira pas à combler les besoins de tout le monde. C'est pourquoi nous pouvons déjà imaginer qu'une seconde structure pourrait se créer, cette fois-ci plus proche du bassin de production de Prades. De plus, certains outils comme la récolteuse ne pourront pas satisfaire la demande. En effet, à moins que les productions soient situées sur des communes aux climats et reliefs foncièrement différents, la récolte se fera au même moment. Il sera donc nécessaire de réfléchir à l'acquisition de plusieurs outils de même type dans une structure collective ou bien les producteurs le feront à titre individuel. Pour ce qui est des outils comme la planteuse, c'est déjà plus facilement gérable dans une structure collective. Enfin, rappelons que la production de PPAM sèches est complètement biologique (Duris, 2020). C'est pourquoi les futurs outils qui seront mis en commun devront respecter cette réglementation et il ne sera pas possible de les utiliser pour des productions conventionnelles.

b. Le projet de séchoir départemental

Comme nous avons pu le constater, une grande majorité des séchoirs sont individuels. Chacun s'occupe de sa transformation, les prestataires proposant ce service étant seulement 2. Une des raisons principales étant que peu de cueilleurs et producteurs possèdent une quantité de matière à sécher assez importante pour avoir besoin d'externaliser la transformation. Une seconde raison étant qu'une telle offre n'existe pas sur le territoire et que par conséquent les cueilleurs et producteurs n'ont pas d'autres choix que de se rendre autonome en fabriquant leurs propres séchoirs.

Le projet d'un séchoir départemental a vu le jour afin de proposer la possibilité de plus grands volumes de séchage engendrant un gain de temps et d'espace important. L'idée étant de mettre à disposition un lieu commun ouvert à plusieurs cueilleurs et producteurs. Actuellement, une étude de faisabilité technique est en cours de réalisation par le CRIEPPAM. Les résultats devraient être rendus fin 2021. Cette étude consiste à adapter un site de séchage sous des serres photovoltaïques monopentes déjà existantes. En effet, il faut savoir que de nombreuses serres comme celles-ci émergent sur le département. À l'origine conçues pour le maraîchage, faute d'une efficacité suffisante, elles sont soit utilisées comme bâtiments d'élevage, soit laissées vides ce qui consomme une part de foncier agricole très importante.

Le choix du site n'est pour le moment pas encore fait mais tout l'intérêt de l'étude est qu'elle soit duplicable afin que plusieurs séchoirs du même type puissent voir le jour sur le département. L'objectif étant également de développer un outil adaptable afin de convenir tant à de gros volumes de séchage qu'à de plus petits.

Pour le moment, quelques sites potentiels ont été repérés (figure 26) mais la liste est non exhaustive et sera certainement amenée à évoluer.

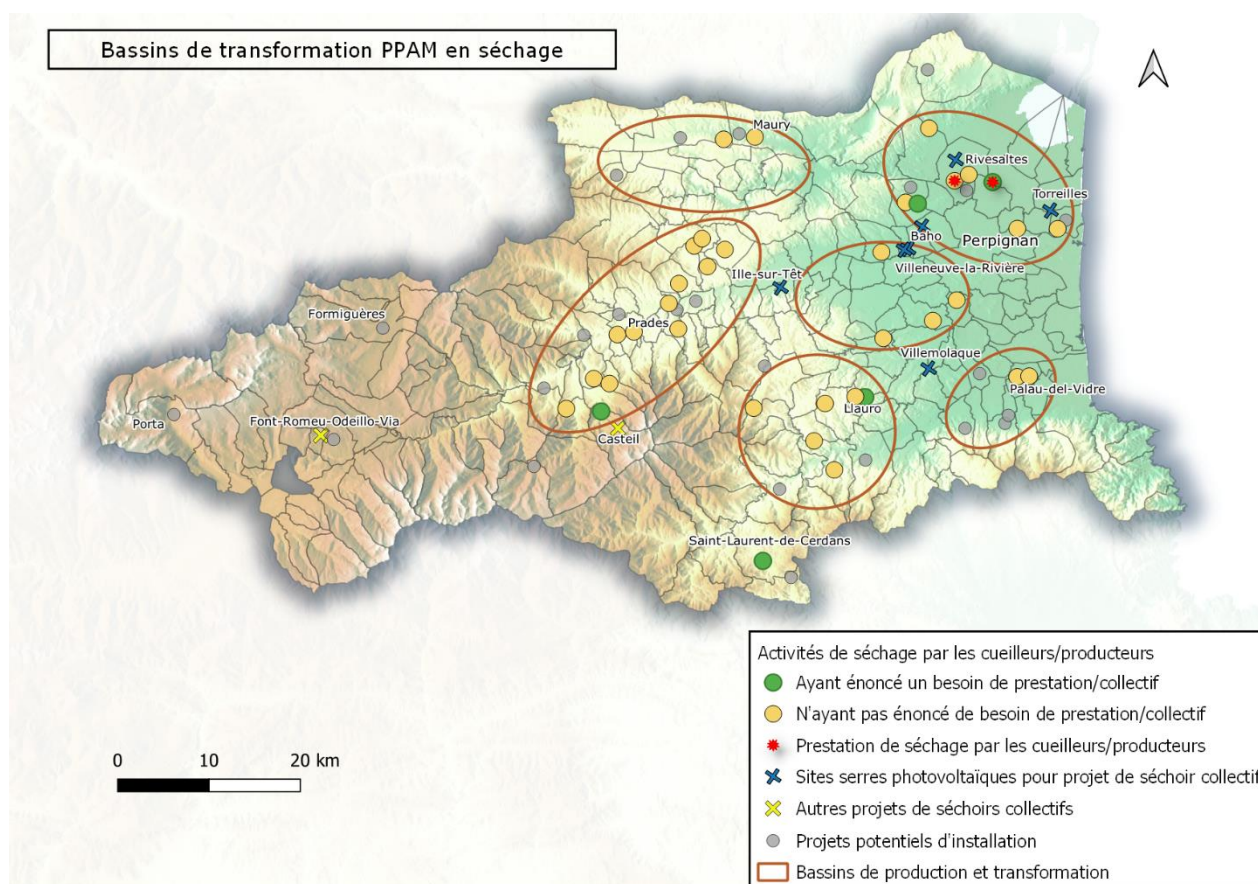


Figure 26 : Carte des bassins de transformation PPAM en séchage (Source : personnelle)

L'intérêt étant que leur localisation soit proche des bassins de production et des personnes intéressées. La réflexion développée précédemment sur un lieu d'implantation idéal pour une structure de mise en commun de matériel de production est tout à fait valable pour ce projet de séchoir.

c. La diversification de l'offre de prestation de distillation

Les débouchés de la filière PPAM sèches sont scindés en deux circuits de production. Comme nous l'avons évoqué, les circuits courts sont de loin les plus utilisés. Les cueilleurs et producteurs qui les pratiquent ont des besoins plutôt réduits en ce qui concerne les volumes de distillation. Jusqu'à présent, l'offre de prestation de service actuelle répondait assez bien à la demande (Annexe 7). Cependant, sans se destiner totalement à des circuits longs, certaines cueillettes et productions gagneraient à bénéficier d'outils de distillation plus volumineux. C'est pourquoi l'offre sera complétée par 2 alambics de 1000 L pour début et fin 2022. De plus, afin de faciliter l'accès à l'information, la Chambre d'Agriculture mettra en ligne des fiches contact des différents prestataires sur le département d'ici la fin de l'année 2021.

La transformation destinée aux circuits longs est donc peu présente et pour causes, des surfaces de petite taille conditionnées par un manque de matériel « gros volumes » et inversement. Cela laissant peu de choix aux producteurs souhaitant valoriser une production importante. Certains considérant réellement la possibilité de faire transformer chez un prestataire à l'extérieur du département, c'est à dire principalement dans l'Aude, voire l'Hérault (figure 27). Ceci n'étant pas une situation viable sur le long terme.

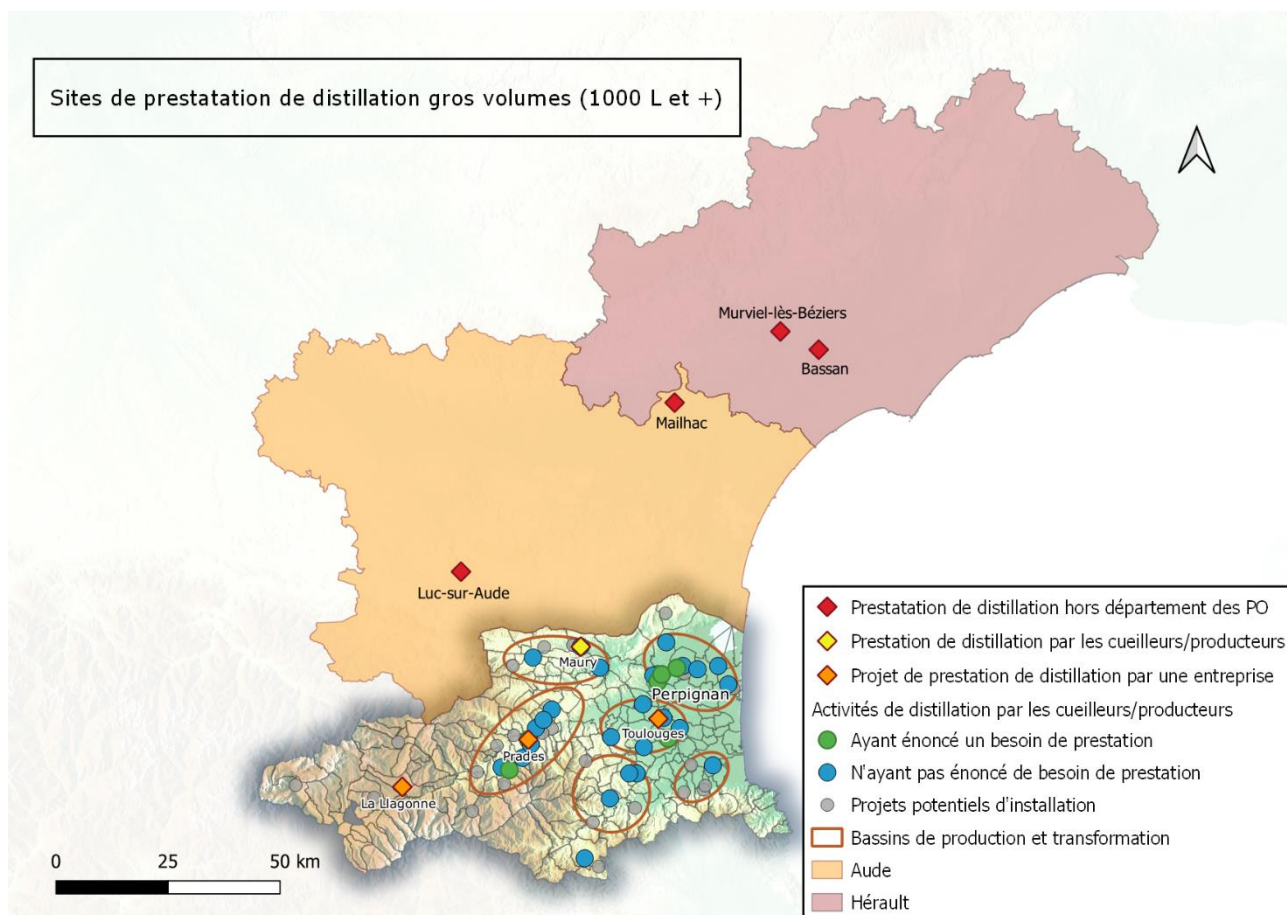


Figure 27 : Carte des sites de distillation gros volumes (1000 L et +) (Source : personnelle)

Afin de déjouer ce biais, le SAPPAM a acquis un accord de principe avec l'entreprise Phytotagante afin que cette dernière investisse dans l'achat de deux alambics de 3000 L pour 2023. Phytotagante est une entreprise déjà présente sur le territoire. Elle est située à Toulouges mais elle distille principalement de la matière issue d'importation. Ce projet serait destiné uniquement à la production locale. Il devrait permettre aux producteurs déjà installés de développer leurs surfaces et à de nouveaux projets d'installation ou de diversification de voir le jour. Cependant, les modalités d'utilisation/de prestation sont encore à préciser.

Un fonctionnement qui a suscité l'intérêt du dirigeant de Phytotagante est celui de la distillerie « Les Passerelles » dans la Drôme. C'est une entreprise qui propose de la prestation de service pour quelque 200 producteurs dont la surface minimum de production est de 8000 m² à 1 ha. Les espèces principalement cultivées sont le lavandin et la lavande. La structure possède une douzaine de caissons (dont la capacité équivaut à environ 10 T de matière fraîche) qui peuvent être déplacés directement sur la parcelle. Une fois remplie, la vapeur est directement envoyée à l'intérieur pour la distillation.

Une fois terminé, le choix est laissé aux producteurs de récupérer leur huile essentielle ou bien de la laisser à l'entreprise qui s'occupe de la mise en marché. 98 % des producteurs choisissent cette seconde option. Ils ne commercialisent pas l'hydrolat et les producteurs ne le récupèrent pas.

De plus, ils travaillent en lien avec des coupeurs qui peuvent venir récolter et apporter directement la matière à l'entreprise.

d. D'autres besoins à prendre en compte

Pour terminer, il semblait important de ne pas oublier de souligner que si les besoins en matériel de production et de transformation sont au cœur de la préoccupation de la filière PPAM sèches pour le moment, d'autres paraissent tout aussi importants pour les cueilleurs et producteurs.

Une question qui leur a été posée lors de l'enquête est de savoir comment ils classeraient leurs besoins par ordre d'importance entre plusieurs possibilités (commercialisation, communication, matériel, technique, animation de la filière, autre) (Annexe 4, figure 52). Ce qui en ressort est que tous les besoins semblent aussi importants les uns que les autres. Il n'y a pas de grande tendance qui se détache ce qui paraît assez caractéristique d'une filière dont le développement est encore à ses débuts.

Cependant, de manière plus précise, certaines questions posées sur le matériel de production et de transformation ont suscité des réflexions sur des besoins en matériel de manière plus générale. Les grandes tendances qui en ressortent sont un besoin important en matériel de conditionnement (étiqueteuse, ensacheuse, enflaconneuse, etc.), en laboratoire de transformation (agroalimentaire, macérats, cosmétiques, etc.) et en petit matériel d'analyse qualité. Ce sont des pistes de réflexion importantes puisqu'il semble y avoir une réelle volonté et une grande demande de mettre en commun ce type de matériel.

Enfin, comme cela avait déjà été souligné par Zoé Duris (2020) précédemment, il y a une nécessité de grouper les commandes de fournitures, que ce soit pour du conditionnement (sachets, flacons, bidons, etc.), du petit outillage ou autres. C'est un projet qui sera probablement mis en place au sein du SAPPAM dans les temps à venir.

CONCLUSION

La filière PPAM sèches des Pyrénées-Orientales est caractérisée par une dynamique naissante dont les acteurs sont encore peu soudés. Cela est notamment dû à un territoire au relief clivant qui a participé au développement de petites activités de production et de transformation indépendantes ayant peu de contact entre elles. Cependant, la mise en place de projets de structuration dans le cadre du travail de Rémi Proust, des activités du SAPPAM ou encore de la coopération LEADER, a insufflé une volonté de faire avancer les intérêts collectifs.

Cette étude a pu répondre aux interrogations posées dans le cadre d'une enquête réalisée auprès des cueilleurs et producteurs du département, consolidée par des recherches bibliographiques et des entretiens libres avec différents acteurs liés à la filière.

Tout d'abord, nous nous sommes aperçus que pour répondre à la question de la dynamique nationale, le panorama que nous pouvions dresser était essentiellement basé sur des données chiffrées. En effet, la filière PPAM a fait l'objet de très peu de revues scientifiques, ce qui engendre un manque de recul général mais également sur la problématique traitée dans ce stage.

De fait, les éléments à notre disposition qui se sont avérés les plus utiles dans l'élaboration d'une réflexion sur la filière locale ont été les résultats d'enquêtes. Dans un premier temps, nous nous sommes appuyés sur le travail réalisé par Zoé Duris (2020). Cela nous a servi de base solide afin de consolider les données spécifiques aux outils de production et de transformation.

Le panorama que nous pouvons alors former est celui d'un territoire où la production est encore très peu mécanisée puisque réalisée sur de petites surfaces pour une majorité. On peut alors distinguer deux grandes tendances : une volonté pour certains de garder leur autonomie, leur pratique d'une cueillette traditionnelle et d'une production à échelle humaine ; et une volonté pour d'autres, dont principalement de nouvelles et futures installations, de développer une production importante pouvant répondre à la demande des circuits longs.

Pour ce qui est de la transformation, elle est réalisée en grande partie par les cueilleurs et producteurs puisqu'il reste plus intéressant pour eux de disposer de leur propre matériel étant donné les quantités qu'ils transforment. De plus, des outils comme les séchoirs sont facilement accessibles de manière individuelle puisque ne nécessitant pas de gros investissements pour leur fabrication. Les alambics, quant à eux, sont pour le moment de capacités assez réduites et hétérogènes. Cependant, contrairement au séchage, l'offre de prestation de service de distillation est présente et de nombreuses personnes y recourent. Néanmoins, les volumes des outils proposés commencent à devenir insuffisants pour certains cueilleurs et producteurs, c'est pourquoi de nouveaux projets commencent à voir le jour.

Ces outils ont un coût important qui n'est pas accessible pour une grande partie, c'est pourquoi la mutualisation semble un moyen intéressant d'acquérir du matériel plus performant et volumineux. Cependant, comme nous avons pu le constater dans cette enquête, il n'existe pas encore de dynamique collective forte entre les cueilleurs et producteurs. Beaucoup ne se connaissent pas et ne savent pas vraiment comment est organisée la filière. Cependant, il a été identifié une réelle volonté de créer du lien, de se rencontrer, d'échanger. Des structures comme le SAPPAM ou d'autres projets de se rassembler pourraient être alors les clés d'un mouvement dynamique vers la mise en commun d'outils mais aussi de savoir-faire et de connaissances.

BIBLIOGRAPHIE

Agence Bio. (2020). *Les chiffres 2019 du secteur bio*.

https://www.agencebio.org/wp-content/uploads/2020/07/DP-AGENCE-BIO-CHIFFRES-2019_def.pdf

Bresson, A. & Creusot, C. (2016). Comment gérer l'après-projet et la fin de l'animation : La structuration d'une filière Plantes à parfum, aromatiques et médicinales dans les Pyrénées-Orientales par l'EPLEFPA de Perpignan-Roussillon. *Pour*, 230, 16-23.

<https://www.cairn.info/revue-pour-2016-2-page-16.htm>

Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Orientales. (2021, 30 avril). *Bioleg, la reconquête des friches*.

<https://po.chambre-agriculture.fr/actualites/detail-de-lactualite/actualites/bioleg-la-reconquete-des-friches/>

CIHEF. (Décembre 2017). *Plan filière PPAM*. CPPARM.

<https://www.cpparm.org/plan-filiere-ppam/>

CPPARM. (janvier 2018). *Création d'un groupement de producteurs en PPAM*. Guide Pratique.

<https://www.cpparm.org/wp-content/uploads/Cr%C3%A9ation-dun-groupement-de-producteurs-PPAM-2018.pdf>

Duris, Z. (2020). *Etat des lieux de la filière PPAM des Pyrénées-Orientales et propositions d'axes de développement* [Mémoire non publié].

https://po.chambre-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/Occitanie/073_Inst-Pyrenees-Orientales/FICHIERS/PRODUCTIONS_TECHNIQUES/PPAM/ETAT_DES_LIEUX_DE_LA_FILIERE_PPAM-ZOE_DURIS.pdf

Fargeon, H., Granozio, C., De La Laurencie, H., Logeais, C., Saussi el Alaoui, M. (2015-2016). *État des lieux et perspectives des débouchés des petits producteurs de plantes à parfum, aromatiques et médicinales*.

FranceAgriMer. (2018). *Marché des plantes à parfum, aromatiques et médicinales*.

https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/64168/document/March%C3%A9_PPAM_Panorama_2018.pdf?version=1

FranceAgriMer. (2016). Enquête sur la réglementation liée à la vente directe des PPAM Dans Chambre d'Agriculture de la Drôme, *Guide PPAM 5^e Edition* (pp.127-128).

FranceAgriMer. (Mars 2021). *Note de conjoncture PPAM*.

<https://www.franceagrimer.fr/filiere-plantes-a-parfum-aromatiques-et-medicinales/Eclairer/Etudes-et-Analyses/Informations-de-conjoncture>

Landel, P. (2013). Quelle compétitivité pour les territoires fragiles ? L'exemple de la construction de la filière plantes aromatiques et médicinales dans la Vallée de la Drôme. *Revue des Régions Arides*, 31 (2), 81-91.

Pinton, F., Julliard, C., Lescure, J-P. (2015). Le producteur-cueilleur, un acteur de l'interstice ?. *Anthropology of food*, 11.

Pottier, A. (2017). *A la conquête des plantes du Roussillon*. Trabucaire

Senat. (2017-2018). *Les plantes médicinales et l'herboristerie : à la croisée de savoirs ancestraux et d'enjeux d'avenir*.

<https://www.senat.fr/rap/r17-727/r17-727.html>

Thévenin, T. (2017). Quelle éthique, quelles pratiques pour des plantes médicinales de qualité ?. *Phytothérapie*, 15 (3), 123-130.

Thompson, J-D. (2005). *Plant Evolution in the Mediterranean*. Editions Oxford University Press, New York.

TABLE DES ANNEXES

Annexe 1 : Questionnaire destiné aux cueilleurs et producteurs

Annexe 2 : Note d'information de l'enquête

Annexe 3 : Rapport destiné à la Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Orientales

Annexe 4 : Figures brutes issues des résultats de l'enquête sur Sphinx Dataviv

Annexe 5 : Carte des cueilleurs et producteurs intéressés par une mise en commun de matériel

Annexe 6 : Carte des besoins collectifs en matériel de production et les potentiels prestataires de service

Annexe 7 : Carte des bassins de transformation PPAM en distillation

Annexe 1 : Questionnaire destiné aux cueilleurs et producteurs (source : personnelle, logiciel Sphinx IQ2)

Identification des besoins en outils de production et transformation collectifs de la filière PPAM sèche des Pyrénées-Orientales
Enquête Cueillette et Production - Printemps/Été 2021

Informations questionnaire

Numéro du questionnaire :

Lieu de l'enquête :

- Par téléphone Sur l'exploitation

Date de l'enquête :

Nom de l'enquêté :

Activité de l'enquêté :

- Cueillette Production Transformation

Stade du projet de production :

- En production Prochainement en production En réflexion

Stade du projet de transformation :

- En transformation Prochainement en transformation En réflexion

1. Localisation de l'activité

Quelle est l'adresse de votre siège d'exploitation ?

Votre production et/ou cueillette de PPAM s'effectue sur la même commune que votre siège d'exploitation ?

- Oui Non En partie

Si différente(s), sur quelle(s) commune(s) se situent vos parcelles et lieux de cueillette en PPAM?

2. Production

Matériel utilisé

Quels outils de production/récolte utilisez-vous ?

	En propriété	En structure collective	En prêt par un tiers	En location par un tiers	En prestation de service
Débroussailleuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Travail du sol	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Planteuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bineuse ou motobineuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Récolteuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si 'Travail du sol' précisez :

Si 'Autre' précisez :

Si collectif, tiers ou prestataire, qui ?

Pour quelles raisons ?

	Structure collective	Prêt par un tiers	Location par un tiers	Prestataire de service
Gain de temps	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Main d'oeuvre spécifique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outils adaptés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pas d'investissement matériel à faire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si 'Autre' précisez :

Si vous ne faites pas appel à un prestataire, pourquoi ?

- Coût Petite superficie Bien équipé Pas de besoin Pas de prestataire à proximité Autre

Si 'Autre' précisez :

Besoins en matériel de production

De quels outils de production/récolte auriez-vous besoin ?

	En propriété	En structure collective	En prêt par un tiers	En location par un tiers	En prestation de service
Débroussailluse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Travail du sol	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Planteuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bineuse ou motobineuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Récolteuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si 'Travail du sol' précisez :

Si 'Autre' précisez :

Avez-vous prévu d'acquérir du matériel spécifique à la production ?

- Oui Non En cours d'acquisition

Si oui ou en cours d'acquisition, de quel type ?

- Débroussailleuse Travail du sol Planteuse Bineuse ou motobineuse Récolteuse Autre

Si 'Autre' précisez :

Si 'Travail du sol' précisez :

Pour quelles raisons ?

- Première acquisition Plus performant Autonomie Autre

Si 'Autre' précisez :

Si vous avez choisi "plus performant", pouvez-vous expliquer ce que cela signifie pour vous ?

Si non, pour quelles raisons ?

- Pas de besoin Coût Petite surface Autre

Si 'Autre' précisez :

3. Transformation

Masses et distances

Quelle est la masse annuelle de matière fraîche que vous transformez vous-même (en kg) ?

	Cueillette	Production
En séchage	<input type="text"/>	<input type="text"/>
En distillation	<input type="text"/>	<input type="text"/>
En macérat	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Si vous faites appel à un prestataire, quelle est la masse annuelle de matière fraîche que vous faites transformer (en kg) ?

	Cueillette	Production
En séchage	<input type="text"/>	<input type="text"/>
En distillation	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Si vous êtes un prestataire, quelle est la masse annuelle de matière fraîche que vous transformez pour les autres (en kg) ?

En séchage	<input type="text"/>
En distillation	<input type="text"/>

Quelle distance effectuez-vous pour faire transformer (aller en km) ?

Distance 1	<input type="text"/>
Distance 2	<input type="text"/>

Matériel utilisé

Quels outils de transformation utilisez-vous ?

	En propriété	En structure collective	En prêt par un tiers	En location par un tiers	En prestation de service
Séchoir	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Alambic	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Batteuse/Emondeuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si 'Autre' précisez :

De quelle capacité ?

Alambic 1 (en L)	<input type="text"/>
Alambic 2 (en L)	<input type="text"/>
Alambic 3 (en L)	<input type="text"/>
Séchoir (en m2)	<input type="text"/>
Autre	<input type="text"/>

Si collectif, tiers ou prestataire, qui ?

Pour quelles raisons ?

	Structure collective	Prêt par un tiers	Location par un tiers	Prestataire de service
Pas d'investissement matériel à faire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gain de temps	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outils adaptés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Savoir-faire spécifique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Volumes trop importants	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si 'Autre' précisez :

Si vous ne faites pas appel à un prestataire, pourquoi ?

- | | | | |
|---|-----------------------------------|---|--|
| <input type="checkbox"/> Déjà prestataire | <input type="checkbox"/> Coût | <input type="checkbox"/> Volumes insuffisants | <input type="checkbox"/> Peu de disponibilité du prestataire |
| <input type="checkbox"/> Déjà bien équipé | <input type="checkbox"/> Distance | <input type="checkbox"/> Prêt/location par un tiers suffisant | <input type="checkbox"/> Autre |

Si 'Autre' précisez :

Energies

Quelles énergies utilisez-vous pour la transformation ?

	Séchage	Distillation	Déshydratation
Electricité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gaz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bois	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Solaire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aucune	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si 'Autre' précisez :

Besoins en matériel de transformation

De quels outils de transformation auriez-vous besoin ?

	En propriété	En structure collective	En prêt par un tiers	En location par un tiers	En prestation de service
Séchoir	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Alambic	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Batteuse/Emondeuse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Si 'Autre' précisez :

De quelle capacité ?

Alambic (en L)	<input type="text"/>
Séchoir (en m2)	<input type="text"/>
Autre	<input type="text"/>

Avez-vous prévu d'acquérir du matériel spécifique à la transformation ?

Oui Non En cours d'acquisition

Si oui ou en cours d'acquisition, de quel type ?

Séchoir Alambic Batteuse/Emondeuse Autre

Si 'Autre' précisez :

De quelle capacité ?

Alambic (en L)	<input type="text"/>
Séchoir (en m2)	<input type="text"/>
Autre	<input type="text"/>

Pour quelles raisons ?

- Première acquisition Plus performant Plus grande capacité Autonomie Autre

Si 'Autre' précisez :

Si vous avez choisi "plus performant", pouvez-vous expliquer ce que cela signifie pour vous ?

Si en cours d'acquisition, où en êtes-vous ?

Si non, pour quelles raisons ?

- Pas de besoin Coût Petites quantités Autre

Si 'Autre' précisez :

Financements

Comment vos outils de transformation/récolte actuels ont-ils été financés ?

- Investissements privés Subventions Appels à projets Autre

Si 'Autre' précisez :

	Nom	Montant (en %)
Organisme 1	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Organisme 2	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Organisme 3	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Organisme 4	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Comment allez-vous financer vos outils de transformation/récolte en cours d'acquisition ?

- Investissements privés Subventions Appels à projets Autre

Si 'Autre' précisez :

	Nom	Montant (en %)
Organisme 1	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Organisme 2	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Organisme 3	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Organisme 4	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Prestation de service

Proposez-vous de la prestation de service avec vos outils de récolte/transformation ?

Oui Non En cours de réflexion

Si oui ou en cours, de quel type ?

Séchage Distillation Récolte Autre

Si 'Autre' précisez :

Pour quels volumes (min/max) et quelle durée ?

A quel tarif HT ? (par volume transformé ou donner une fourchette, dégressif...)

Quelles sont les modalités techniques/organisationnelles (disponibilités, conditionnement, AB...)?

Si alambic(s), quelle(s) matière(s) :

Inox Cuivre Autre

Si 'Autre' précisez :

Calendrier de récolte

	Outils				Espèces - Cueillette	Espèces - Production
	Alambic	Séchoir	Déshydrateur	Macérat		
Janvier	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Février	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Mars	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Avril	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Mai	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Juin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Juillet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Août	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Septembre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Octobre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Novembre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Décembre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

Estimation des surfaces et masses de production en MF à 5 ans

	Nom	2021 Surfaces (m2)	2021 Masse (kg)	2026 Surfaces (m2)	2026 Masse (kg)
Espèce 1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Espèce 2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Espèce 3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Espèce 4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Espèce 5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Espèce 6	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Espèce 7	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Espèce 8	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

4. Projet de structure collective

Seriez-vous intéressé par une mise en commun d'outils de production et de transformation spécifique aux PPAM ?

Non intéressé

Peu intéressé

Assez intéressé

Très intéressé

Que vous inspire les structures collectives comme les CUMA, les coopératives, les GIE, etc. ?

Pour chacune de ces structures, vous diriez que vous connaissez leur fonctionnement :

	Pas du tout	Un peu	Assez bien	Très bien
CUMA	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Coopérative agricole	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
GIE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SICA	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Association loi 1901	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Autre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Selon vous, quel type de structure collective répondrait au mieux à vos besoin ? Pourquoi ?

Seriez-vous prêt à vous engager dans une structure collective ?

- Oui Non Ne sait pas

Pourquoi ?

Seriez-vous prêt à payer une adhésion ?

- Oui Non Ne sait pas

Seriez-vous prêt à participer financièrement à l'achat d'outils collectifs ?

- Oui Non Ne sait pas

Seriez-vous prêt à mettre en commun vos propres outils de production/transformation via une structure collective ?

- Oui Non Ne sait pas

Quelle distance maximale seriez-vous prêt à parcourir entre votre lieu de production/ cueillette et votre lieu de transformation (en km) ?

Nous avons parlé de la mise en commun du matériel mais certaines structures collectives pourraient répondre à d'autres besoins comme la commercialisation, l'animation, etc.

Seriez-vous intéressé par une commercialisation collective ?

- Oui Non Eventuellement Ne sait pas

Comment classeriez-vous vos besoins ?

- Matériel agricole Animation de la filière Communication
 Commercialisation Technique Autre

Si 'Autre' précisez :

5. Entraide agricole

Comment qualifieriez-vous l'entraide agricole avec les producteurs de PPAM sur le département ?

- Inexistante Naissante Insatisfaisante Satisfaisante Très satisfaisante Sans avis

Avez-vous déjà eu recours à des contrats d'entraide agricole ?

- Oui Non Ne connaît pas

Si oui, à quelle(s) occasion(s) ?

Pensez-vous que l'entraide soit un moyen efficace pour répondre à un besoin d'outils ?

Oui

Non

Eventuellement

Sans avis

Pourquoi ?

6. Remarques et avis supplémentaires

Avez-vous d'autres remarques/idées concernant la mise en commun d'outils agricoles ?

Pensez-vous que des fiches rappelant les différentes prestations de service (lieu, volumes, tarifs, etc.) existantes sur le territoire vous seraient utiles ?

Oui

Non

Connaissez-vous des personnes en projet d'installation PPAM sur le département ?

Annexe 2 : Note d'information de l'enquête (source : personnelle)

Note d'information sur l'étude « Identification des besoins en matériel collectif de la filière PPAM dans les Pyrénées- Orientales – Printemps/Été 2021 »

Réalisée par la Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Orientales

Présentation du thème et de l'objectif de l'étude :

La filière Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales (PPAM) des Pyrénées Orientales a fait l'objet d'un état des lieux quantitatif et qualitatif qui s'est déroulé sur la période printemps/été 2020. Il a été réalisé par Zoé Duris dans le cadre de son stage au sein de la Chambre d'Agriculture et nombre d'entre vous avait participé aux enquêtes téléphoniques. La synthèse est en libre accès sur le site internet de la Chambre d'Agriculture.

Cette année, la Chambre d'Agriculture, toujours en étroite collaboration avec le SAPPAM (Syndicat Agricole des Producteurs de Plantes à Parfum Aromatiques et Médicinales des Pyrénées-Orientales), souhaite poursuivre et approfondir l'état des lieux la filière dans le but, cette fois-ci, d'**identifier les besoins collectifs en outils de production et de transformation**. Pour cette étude, tous les cueilleurs et producteurs seront informés et sollicités, y compris ceux qui n'avaient pas souhaité participer la première fois par soucis d'équité.

L'objectif est de déterminer quels sont les besoins en matériel de production et de transformation et de les quantifier ainsi que les volumes de production à transformer. L'analyse des réponses de cette enquête permettra de proposer des axes de mise en œuvre pour la création de potentielles structures collectives ainsi que la recherche de possibles porteurs de ces projets et financements.

Ainsi, nous vous remercions pour le temps consacré à cette étude.

Informations sur le traitement de vos données :

Les informations recueillies dans cette étude sont enregistrées dans un fichier informatisé par Raphaëlle Muzac (Chambre d'Agriculture) pour identifier les besoins en outils de production et transformation collectifs au sein de la filière PPAM départementale. En participant à l'étude, cela signifie que vous consentez à ce que les résultats soient traités, de manière **anonyme sauf cas particulier qui sera précisé lors de l'entretien et utilisés avec votre accord seulement**.

Les données collectées seront communiquées aux seuls destinataires suivants : Raphaëlle Muzac et Nicolas Mansouri (Chambre d'Agriculture). Une synthèse de l'analyse globale des données vous sera transmise ainsi qu'au SAPPAM.

Vous pouvez à tout moment accéder aux données vous concernant, les rectifier, demander leur effacement ou exercer votre droit à la limitation du traitement de vos données.

Vous pouvez retirer à tout moment votre consentement au traitement de vos données.

Pour exercer ces droits ou pour toute question sur le traitement de vos données dans ce dispositif, vous pouvez contacter : Nicolas Mansouri (06 08 40 55 76 – n.mansouri@pyrenees-orientales.chambagri.fr).

**Annexe 3 : Rapport destiné à la Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Orientales (source :
personnelle)**



Projet cofinancé par le Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural
L'Europe investit dans les zones rurales

Rapport destiné à la Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Orientales

Description détaillée de tous les graphiques et tableaux dans l'ordre des questions posées dans l'enquête



Raphaëlle MUZAC

STAGE DE 6 MOIS AVRIL-SEPTEMBRE 2021 |

BESOINS EN MATÉRIEL DE PRODUCTION ET TRANSFORMATION |

FILIÈRE PPAM SÈCHES |

TABLE DES MATIÈRES

PRESENTATION	2
PRODUCTION	4
Matériel utilisé	4
Besoins en matériel de production	6
TRANSFORMATION	10
Masses et Distances	10
Matériel utilisé	18
Energies	22
Besoins en matériel de transformation	23
Prestation de service	29
Calendrier de la récolte	30
PROJET DE STRUCTURE COLLECTIVE	32
ENTRAIDE AGRICOLE	41
REMARQUES ET AVIS SUPPLEMENTAIRES.....	44

PRÉSENTATION

Avant de débiter la lecture de ce rapport, précisons qu'une partie des questions posées étaient à choix multiples. Lorsque le résultat ne coïncide pas avec 35 ou 100% et que la taille de l'échantillon précise que les résultats sont étudiés sur 35 personnes c'est qu'il s'agissait de choix multiples. Autant que possible le nombre de réponses effectives est indiqué et permet de mieux comprendre sur quels résultats se basent les calculs.

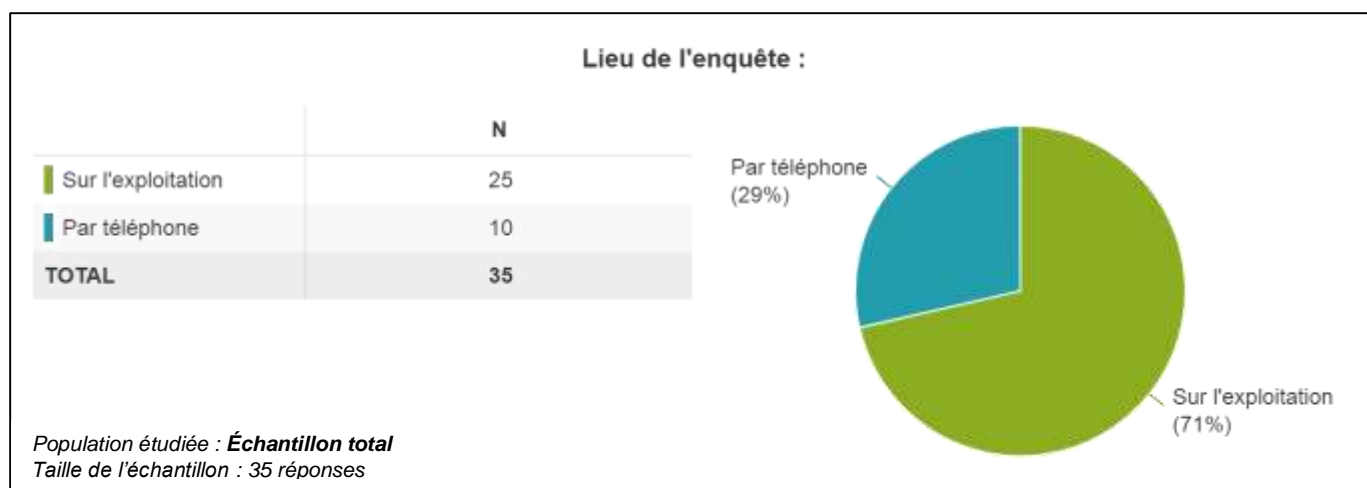


Figure 1 : Lieu de l'enquête

35 personnes sur 50 ont été enquêtées en PPAM sèches dont 5 personnes qui n'étaient pas intéressées par l'étude et 10 personnes qui n'ont pas répondu au téléphone.

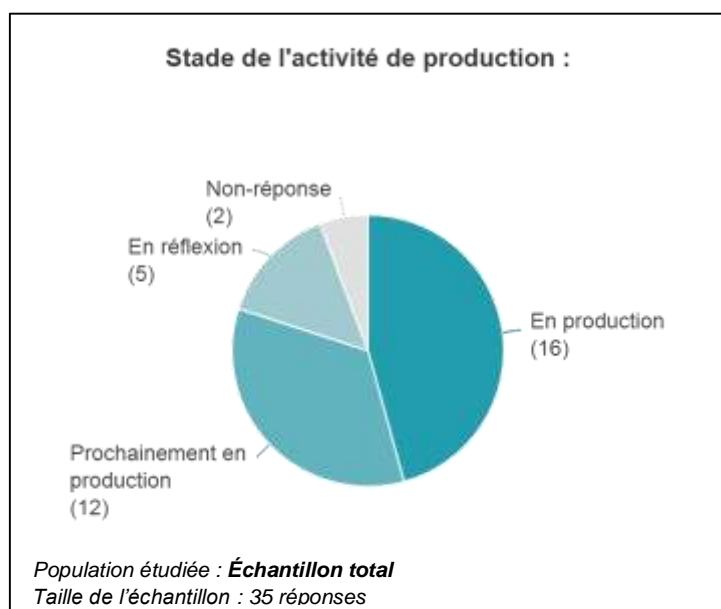


Figure 2 : Stade de l'activité de production

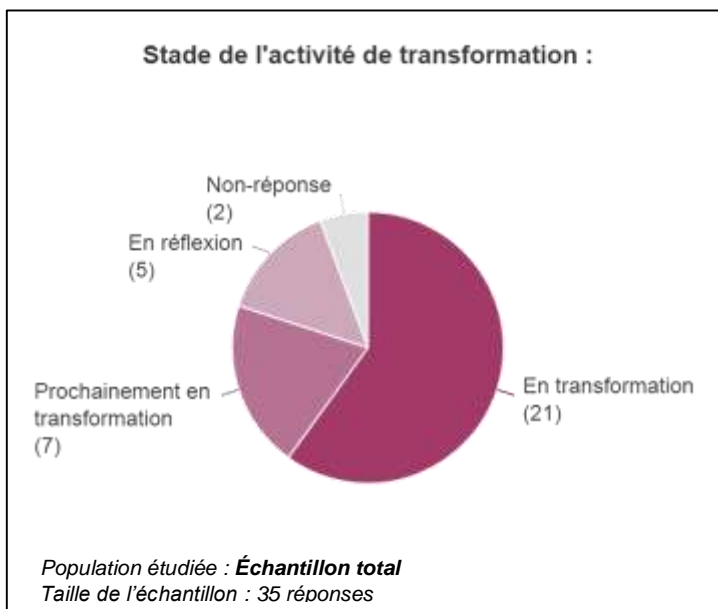


Figure 3 : Stade de l'activité de transformation

Les deux graphiques ci-dessus caractérisent plus précisément l'échantillon de cueilleurs et producteurs enquêtés. Dans le premier, il est question du stade de l'activité de production. Sur les 35 personnes

enquêtées, 16 sont en pleine production de PPAM sèches, 12 le seront prochainement d'ici 2 ans maximum (ce sont des producteurs qui ont planté ou qui vont planter à l'automne 2022), 5 ont un projet de plantation en cours de réflexion et 2 n'ont pas répondu à l'enquête puisqu'ils pratiquent uniquement la cueillette professionnelle de plantes sauvages. Dans le second graphique, il est question du stade de l'activité de transformation. Sur les 35 personnes enquêtées, 21 transforment leurs productions ou cueillettes au moins en partie via leur propre matériel, 7 transformeront d'ici 2 ans, 5 ont un projet en cours de réflexion et 2 sont en début de production et n'ont pas pour vocation de transformer eux-mêmes la matière récoltée.

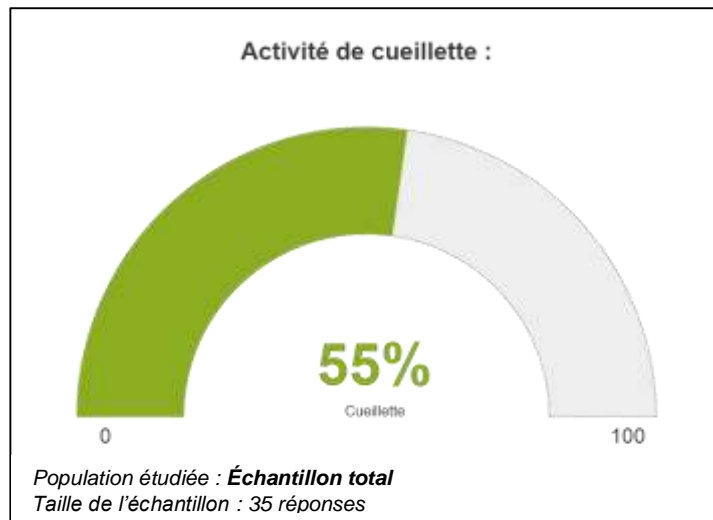


Figure 4 : Taux d'activité de cueillette

Parmi les 35 personnes enquêtées, plus de la moitié pratiquent la cueillette professionnelle de plantes sauvages, pour la majorité en complément d'une activité de production.

PRODUCTION Matériel utilisé

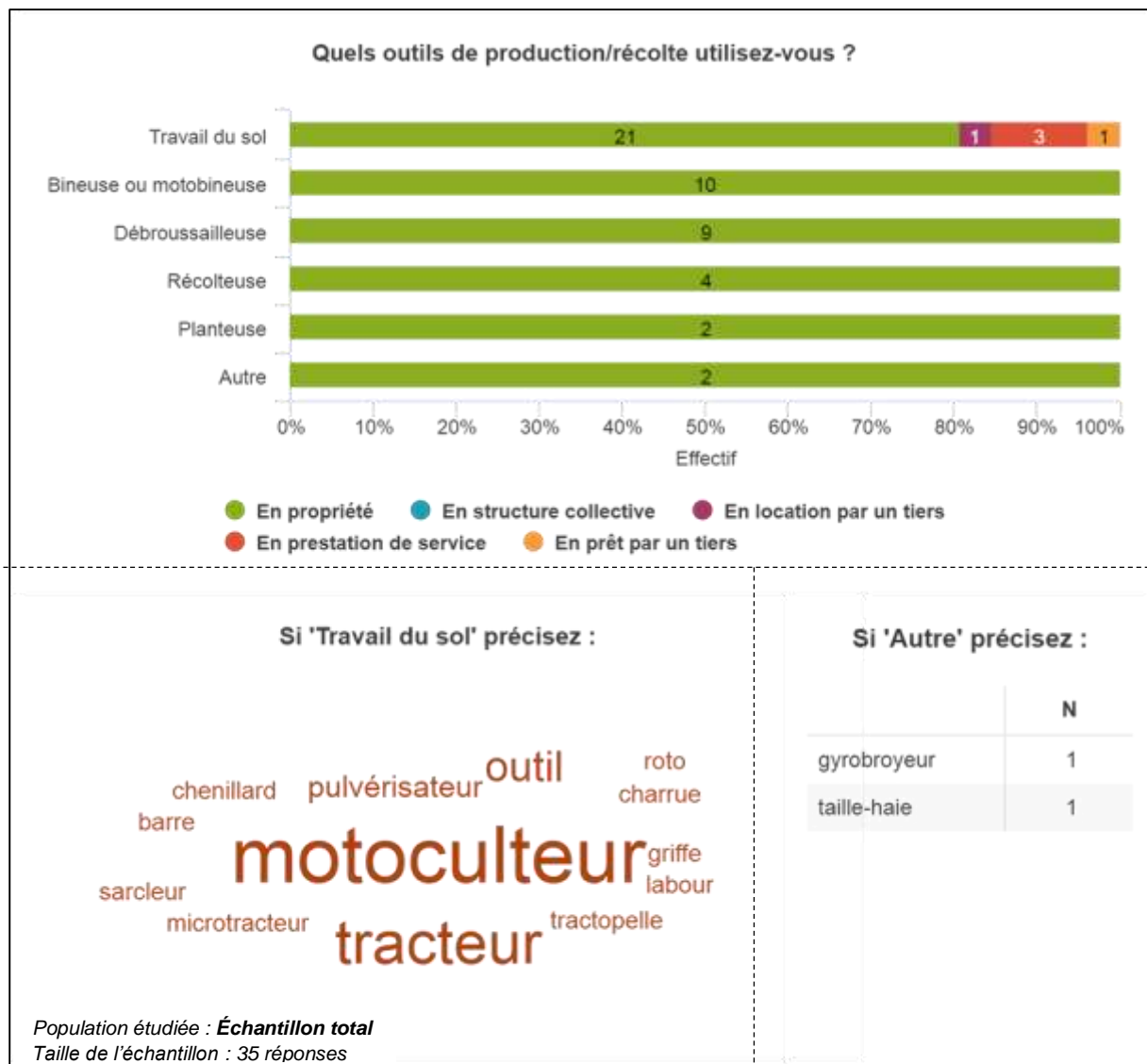


Figure 5 : Outils de production utilisés

On remarque ici que parmi les producteurs de PPAM sèches qui utilisent des outils de culture mécanisés, une très grande majorité est propriétaire de son matériel. En effet, c'est seulement pour des outils de travail du sol que certains ont fait appel à un prestataire de service, ont loué ou encore ont bénéficié d'un prêt par une connaissance. Néanmoins, cela reste anecdotique puisqu'il s'agit de seulement 4 personnes. Cela se justifie par un besoin d'un outil de manière très ponctuelle dans lequel ils ne trouvent pas d'intérêt à investir (figure 6).

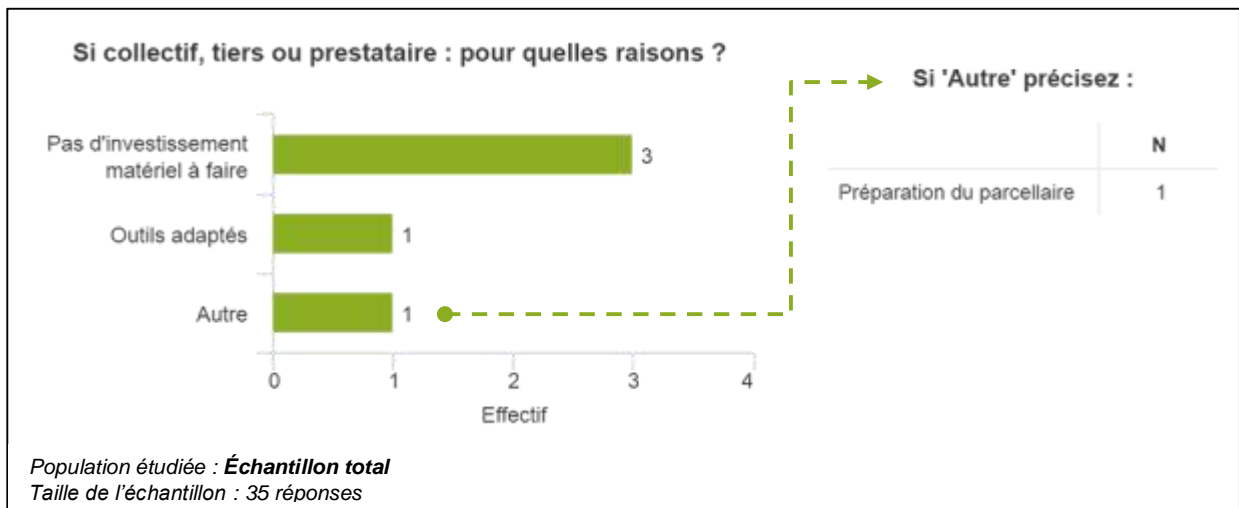


Figure 6 : Raisons pour avoir fait appel à un tiers pour du matériel de production

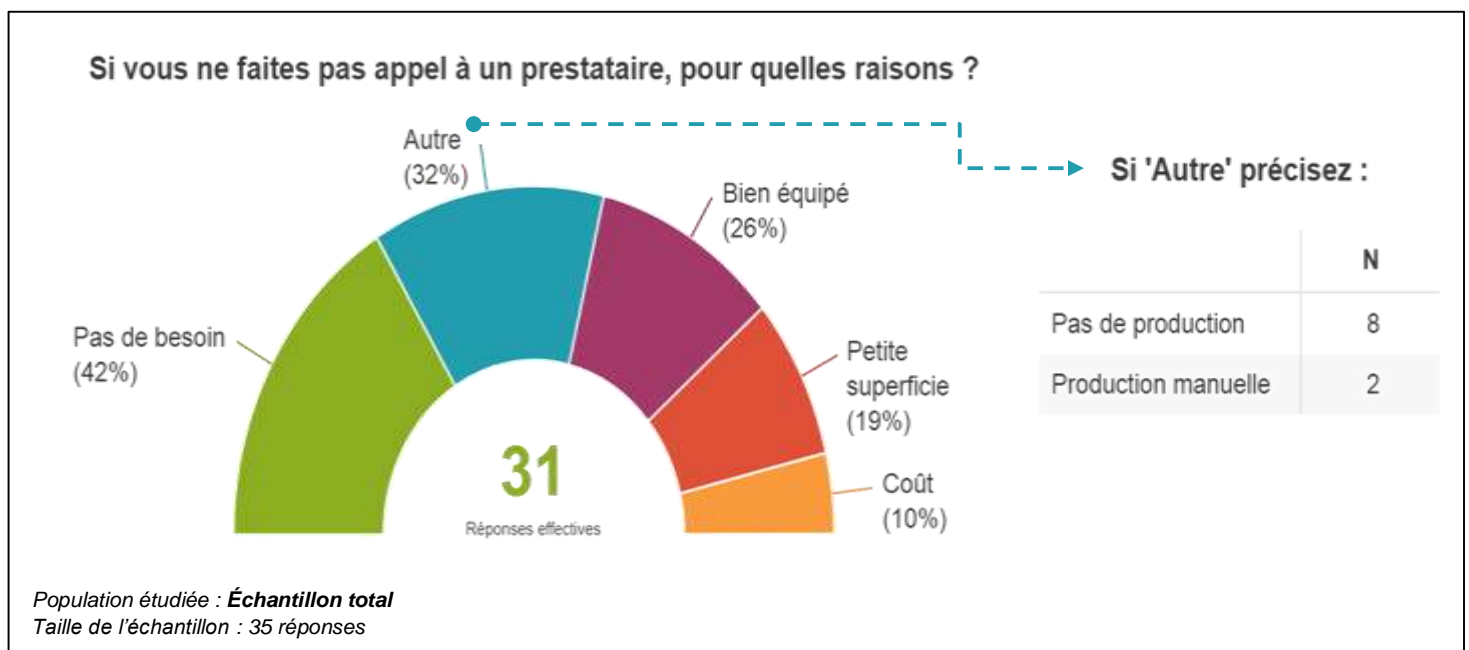


Figure 7 : Raisons de ne pas avoir fait appel à un tiers pour du matériel de production

Parmi les 31 enquêtés qui ne font pas appel à un prestataire, 10 d'entre eux n'en ont pas l'utilité puisqu'ils n'ont pas (ou pas encore) de production ou bien ils travaillent de manière totalement manuelle. Si 42% ont simplement répondu ne pas avoir de besoin, d'autres ont détaillé en expliquant être déjà bien équipés, n'ayant que des petites surfaces (et donc une production plutôt manuelle) et enfin 10% ont cité le coût de faire appel à un prestataire extérieur. Sachant que la filière PPAM sèches est encore peu développée et sur de petites surfaces, on peut ajouter qu'il n'y a pas forcément de personnes identifiées comme prestataires pour ce genre de matériel, surtout s'il est spécifique (récolteuse, planteuse). De plus, chacun a développé son projet de manière plutôt autonome, impliquant des investissements de matériel personnels.

Besoins en matériel de production

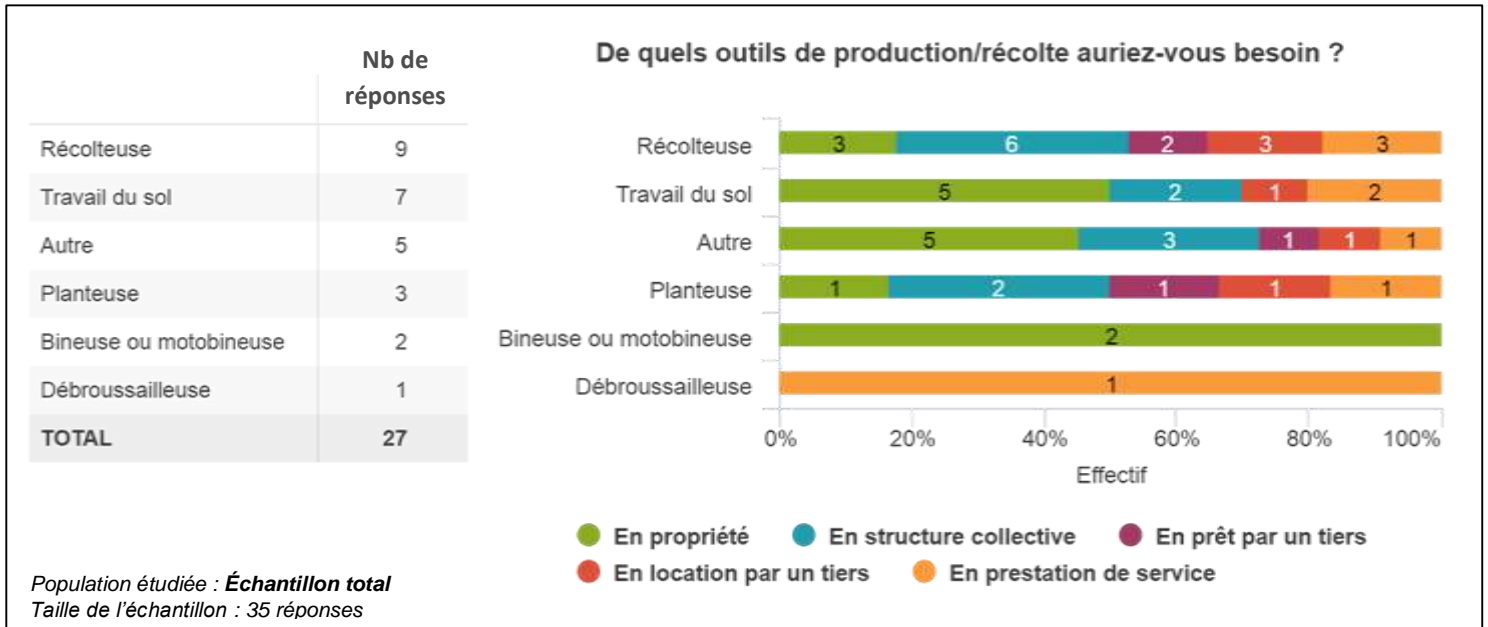


Figure 8 : Besoins en matériel de production

Afin que la filière se structure et développe des productions plus mécanisées, les producteurs ont besoin de matériel adapté. Sur les 27 réponses, les besoins prioritaires sont les récolteuses et le matériel de travail du sol, et plus particulièrement les tracteurs équipés de divers outils (figure 9). Dans la figure ci-dessus, on peut voir à gauche le détail des réponses tandis qu'à droite le graphique indique la répartition de chaque outil en fonction des différents moyens d'appropriation rendant compte d'une question à choix multiples. Il est intéressant de constater que sur les 9 récolteuses, les 2/3 des producteurs (6) ont indiqué que leur besoin pouvait être pourvu via la mise à disposition de cet outil dans une structure collective. En effet, c'est un outil qui demande un investissement financier personnel important qui pourrait être réduit s'il est réparti entre plusieurs personnes, dans le cadre d'une CUMA par exemple. Ensuite, en ce qui concerne le matériel de travail du sol, sur les 7 réponses, 4 producteurs indiquent avoir besoin de tracteurs équipés (figure 9). Néanmoins, on peut voir que le moyen d'appropriation reste plutôt individuel car c'est un outil clé utilisé de manière plutôt régulière par leurs propriétaires. Pour ce qui est de la catégorie « Autre », on note que 3 réponses sur 5 concernent l'appropriation d'un broyeur utile pour faire des couverts végétaux notamment. Ces 3 personnes seraient autant intéressées par un achat personnel que par une mise en commun de l'outil. Néanmoins, si l'on regarde où se situent ces producteurs, on remarque qu'ils sont très éloignés les uns des autres. Enfin, 3 producteurs ont indiqué un besoin de planteuse dont 2 plutôt enclins à une mise à disposition via une structure collective ce qui pourrait être assez pratique.

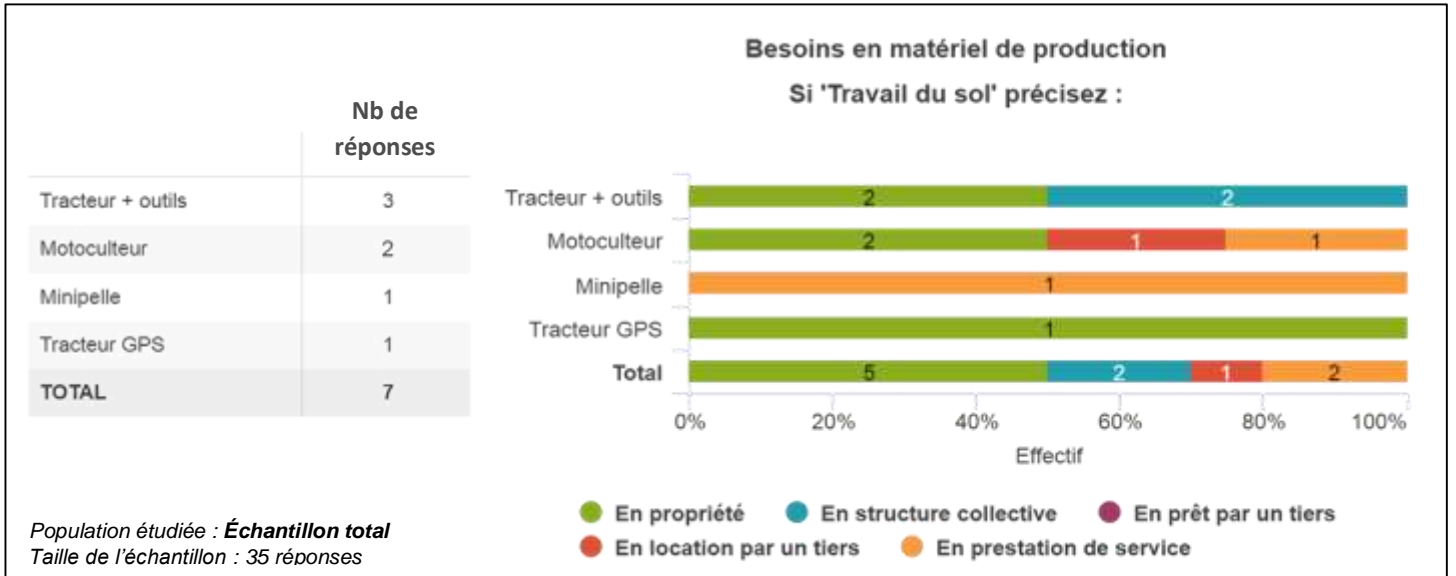


Figure 9 : Besoins en matériel de production, détails « Travail du sol »

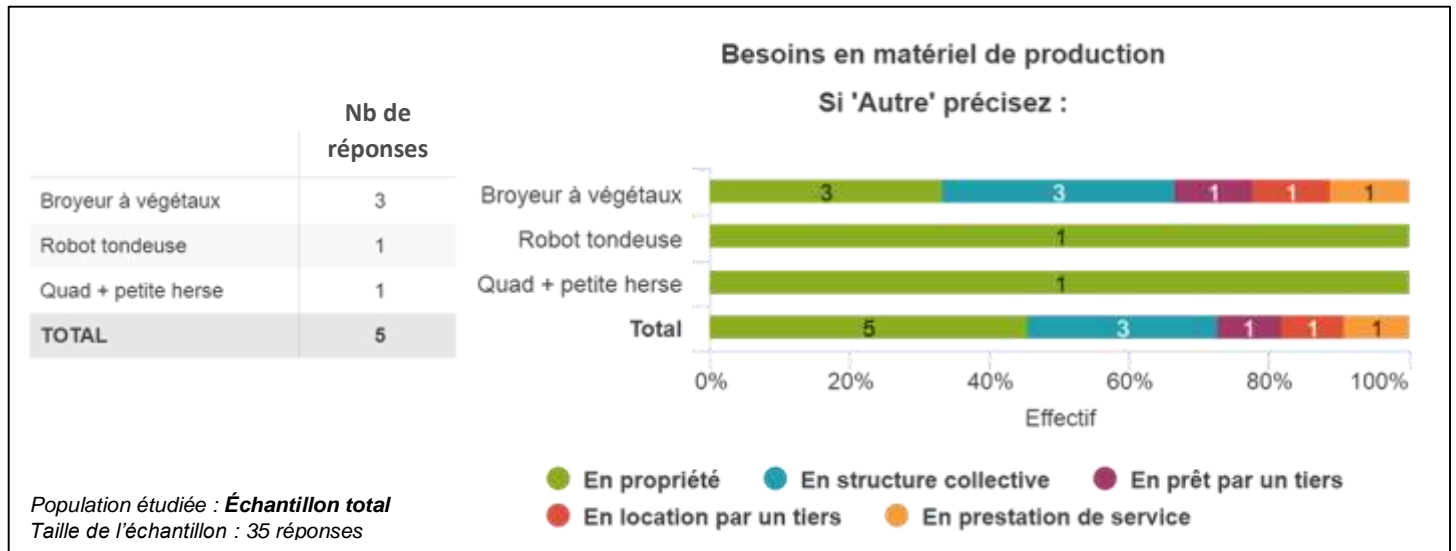
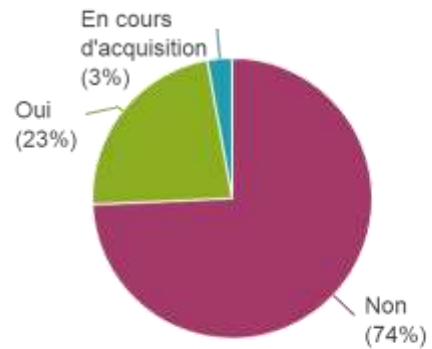


Figure 10 : Besoins en matériel de production, détails « Autre »

Avez-vous prévu d'acquérir du matériel spécifique à la production ?

	N
Non	26
Oui	8
En cours d'acquisition	1
TOTAL	35



Population étudiée : **Échantillon total**
 Taille de l'échantillon : 35 réponses

Figure 11 : Prévisions de l'acquisition de matériel de production

Malgré des besoins importants en matériel de production, qui concernaient 27 outils précédemment (figure 8), seulement 1/4 des producteurs comptent acquérir ou sont en cours d'acquisition d'un ou plusieurs outils.

Si oui ou en cours d'acquisition, de quel type ?



Figure 12 : Types d'outils de production prévus à l'acquisition

Cela concerne l'acquisition de 10 outils dont 4 sont des outils de travail du sol. Notons que ces derniers font partie des outils demandant un investissement financier moins important qu'un tracteur classique équipé, exception faite du tracteur GPS. Puis, nous remarquons que 3 producteurs sur les 9 ayant signifié un besoin d'acquisition d'une récolteuse (figure 8) vont en acquérir une prochainement. C'est le cas également d'1 planteuse sur les 3 (figure 8) dont les producteurs ont besoin.

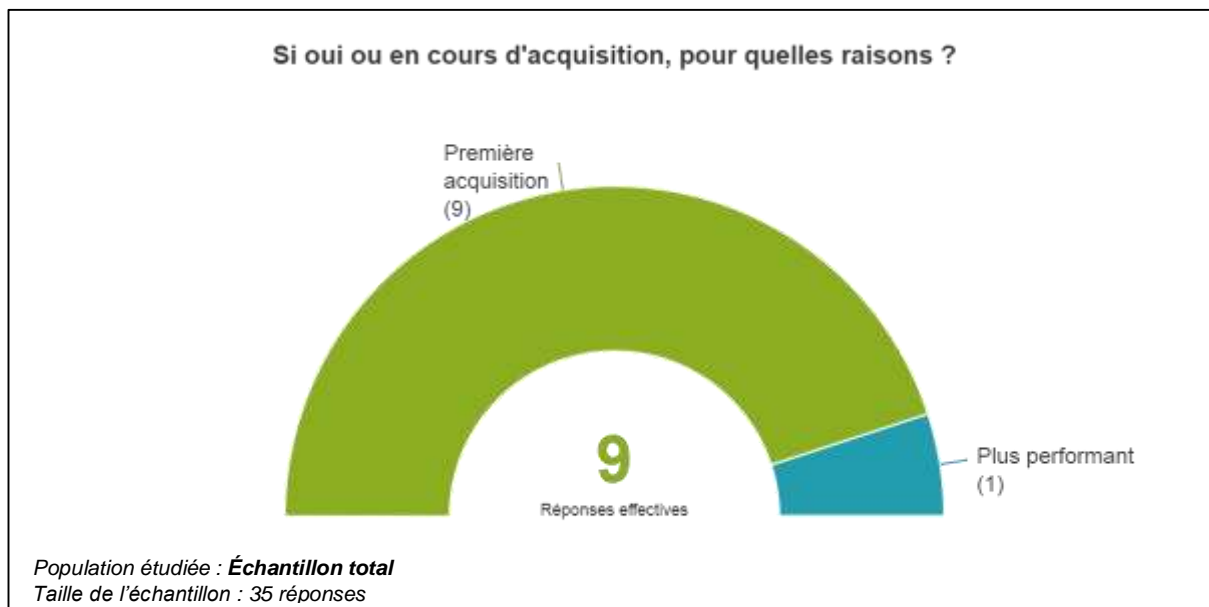


Figure 13 : Raisons pour acquérir du matériel de production

Nous pouvons noter qu'il s'agit d'une première acquisition pour 9 de ces 10 outils ce qui illustre bien l'aspect « en développement » de la filière PPAM sèches qui est très peu mécanisée. Le seul outil qui va être acquis pour une meilleure performance est le tracteur GPS.

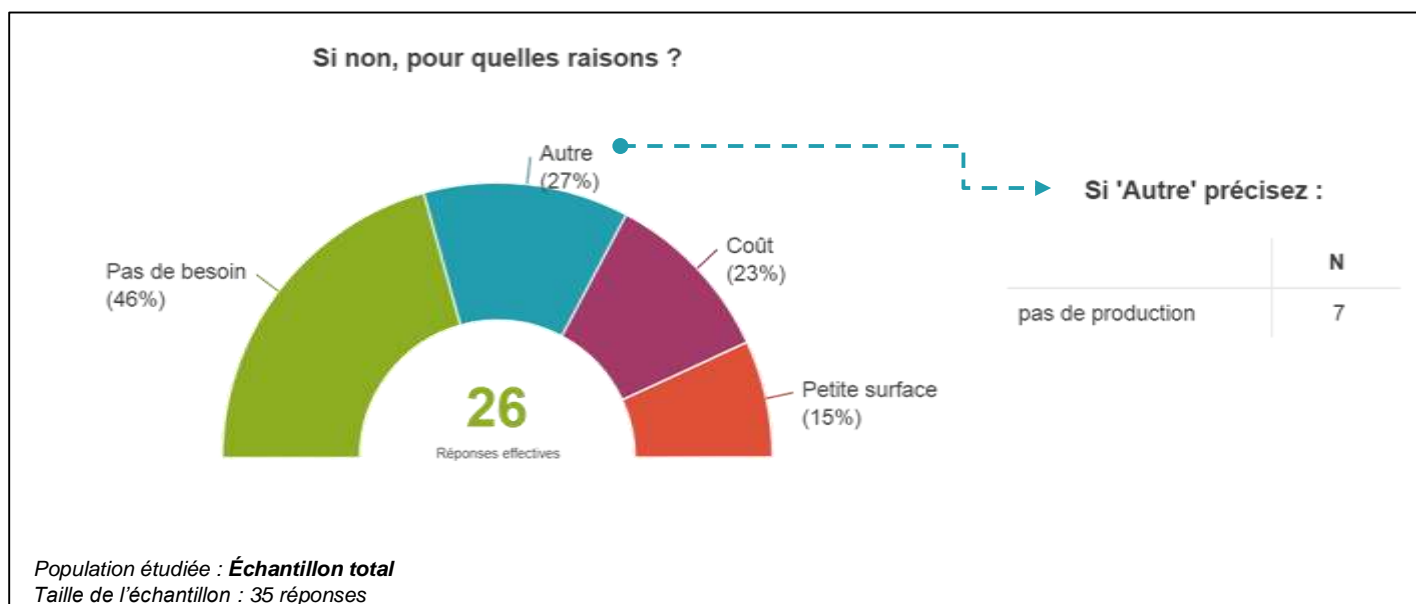


Figure 14 : Raisons de ne pas acquérir de matériel de production

Les 3/4 des producteurs qui ont répondu qu'ils ne comptaient pas acquérir de nouveau matériel pour le moment ont indiqué, pour presque la moitié, ne pas avoir de besoin particulier. 7 n'ont pas (ou

pas encore) de production, 23% ont précisé qu'il s'agissait d'une raison financière et 15% ont une trop petite surface.

TRANSFORMATION

Transformation par les cueilleurs et producteurs	Transformation par les prestataires	Les deux	TOTAL
10	3	4	17

Tableau 1 : Répartition des effectifs de transformateurs

Le tableau ci-dessus indique le nombre de personnes pratiquant une activité de transformation que ce soit pour eux-mêmes ou afin de proposer une prestation de service. Il y a donc 14 cueilleurs et producteurs qui transforment pour eux-mêmes et 7 qui font appel à un prestataire. Dans les graphiques ci-dessous (figures 15 à 23), ce sont donc les réponses de ces personnes que nous retrouverons. S'agissant de questions à choix multiples, les 14 personnes transformant pour eux ont donné 19 réponses et les 7 personnes faisant appel à un prestataire ont donné 8 réponses.

Masses et Distances

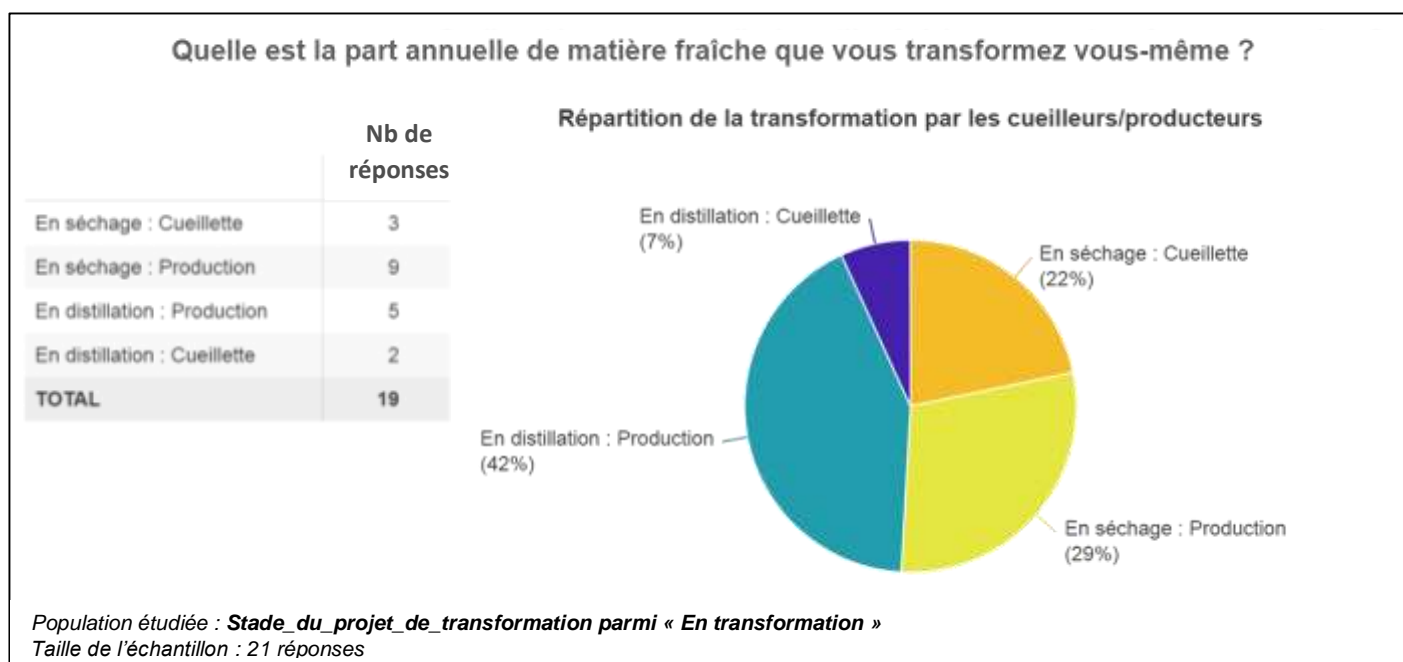


Figure 15 : Répartition de la transformation par les cueilleurs/producteurs

Afin de rendre compte des résultats de manière cohérente, pour la première variable « Quelle est la masse annuelle de matière fraîche que vous transformez vous-même ? » nous avons sélectionné uniquement les cueilleurs et producteurs ayant une activité de transformation qui bat son plein, leur permettant de nous donner des réponses précises. Nous avons laissé de côté les résultats des 3 personnes produisant des macérats, nous concentrant uniquement sur le séchage et la distillation.

Dans le graphique ci-dessus sur la répartition de la transformation faite par les cueilleurs et producteurs, on constate que la moitié de la matière fraîche récoltée est dédiée au séchage (51%) et l'autre moitié à la distillation (49%). Cependant, la part de cueillette destinée au séchage (22%) est 3 fois plus importante que celle destinée à la distillation (7%). Quant à la production, elle est quelque peu supérieure quand il s'agit d'une transformation sous forme de distillation (42%) que sous forme de séchage (29%).

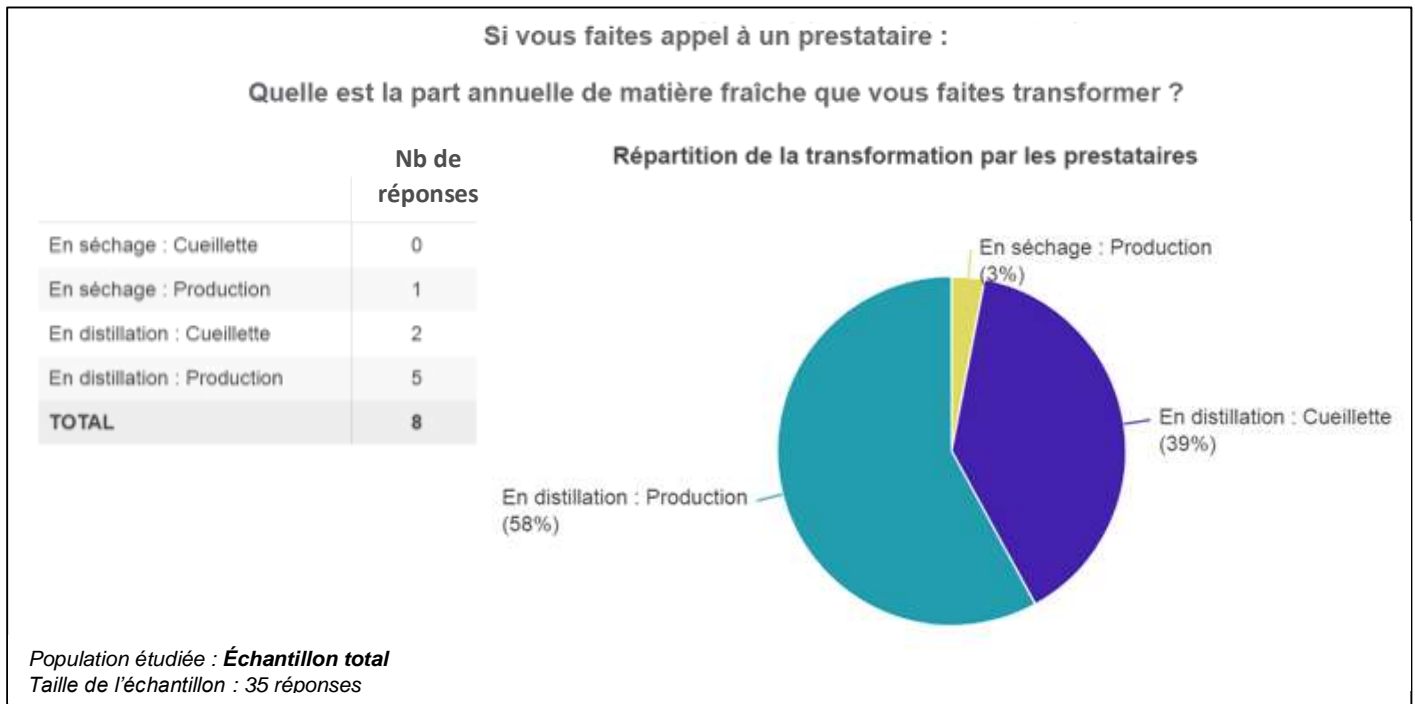


Figure 16 : Répartition de la transformation par les prestataires

Pour ce qui est de cette seconde variable concernant les prestataires, nous avons gardé l'échantillon total. Le graphique ci-dessus représente la répartition de la transformation mais cette fois-ci effectuée par les prestataires. On constate que la quasi-totalité de la matière fraîche apportée est dédiée à la distillation (97%) et que seulement 3% concernent le séchage. De la même manière que dans la figure précédente (figure 15), la part de matière fraîche destinée à la distillation et provenant de la production (56%) est sensiblement supérieure à celle provenant de la cueillette (41%). Concernant le séchage, la part de cueillette destinée à la transformation par un prestataire est inexistante.

Cela peut s'expliquer par le fait que l'offre de prestation de service pour la transformation de PPAM sèches est majoritairement composée d'alambics pour la distillation et que peu de prestataires proposent une prestation de séchage (figure ?). De plus, même s'ils sont quelques-uns, les cueilleurs et producteurs ne font pas nécessairement appel à leurs services.

Afin d'obtenir un niveau de détail plus précis, les graphiques suivants indiquent les sommes (figures 17 et 18), les maximum et minimum (figures 19 et 20) et les moyennes (figures 21 et 22) des deux variables concernant la masse annuelle de matière fraîche que les cueilleurs et producteurs transforment eux-mêmes et celle transformée par les prestataires.

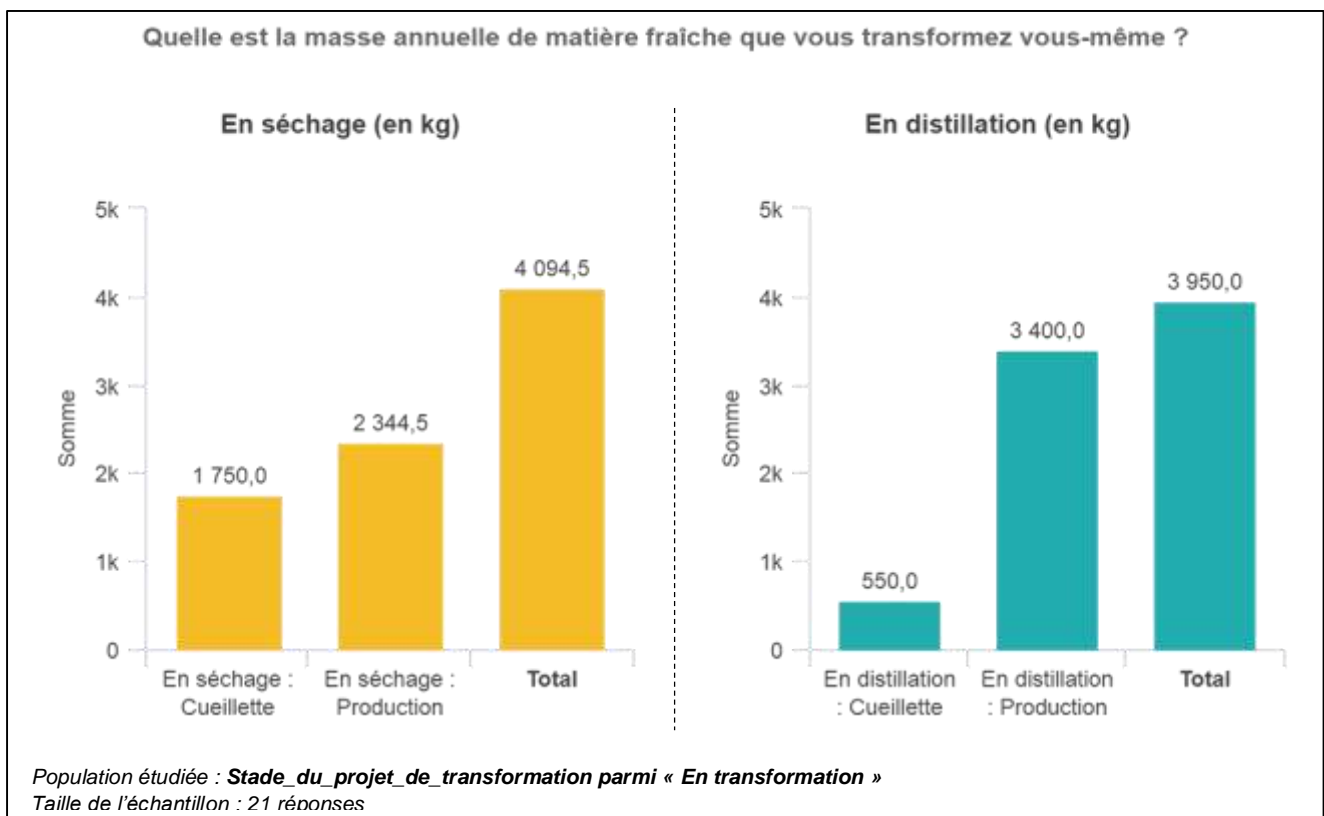


Figure 17 : Somme de la masse annuelle de matière fraîche transformée par les cueilleurs et producteurs

Tout d'abord, ces graphiques confirment effectivement ce que nous avons pu observer ci-dessus. À savoir que la somme totale de la matière fraîche transformée par les cueilleurs et producteurs eux-mêmes est équitablement répartie entre le séchage (4094,5 kg) et la distillation (3950 kg). On constate bien que les 3/4 de la matière fraîche cueillie sont destinés au séchage (1750 kg) contre 1/4 pour la distillation (550 kg). Et pour ce qui est de la production, la masse de matière fraîche récoltée pour la distillation (3400 kg) dépasse d'un peu plus d'1T la masse destinée au séchage (2344,5 kg).

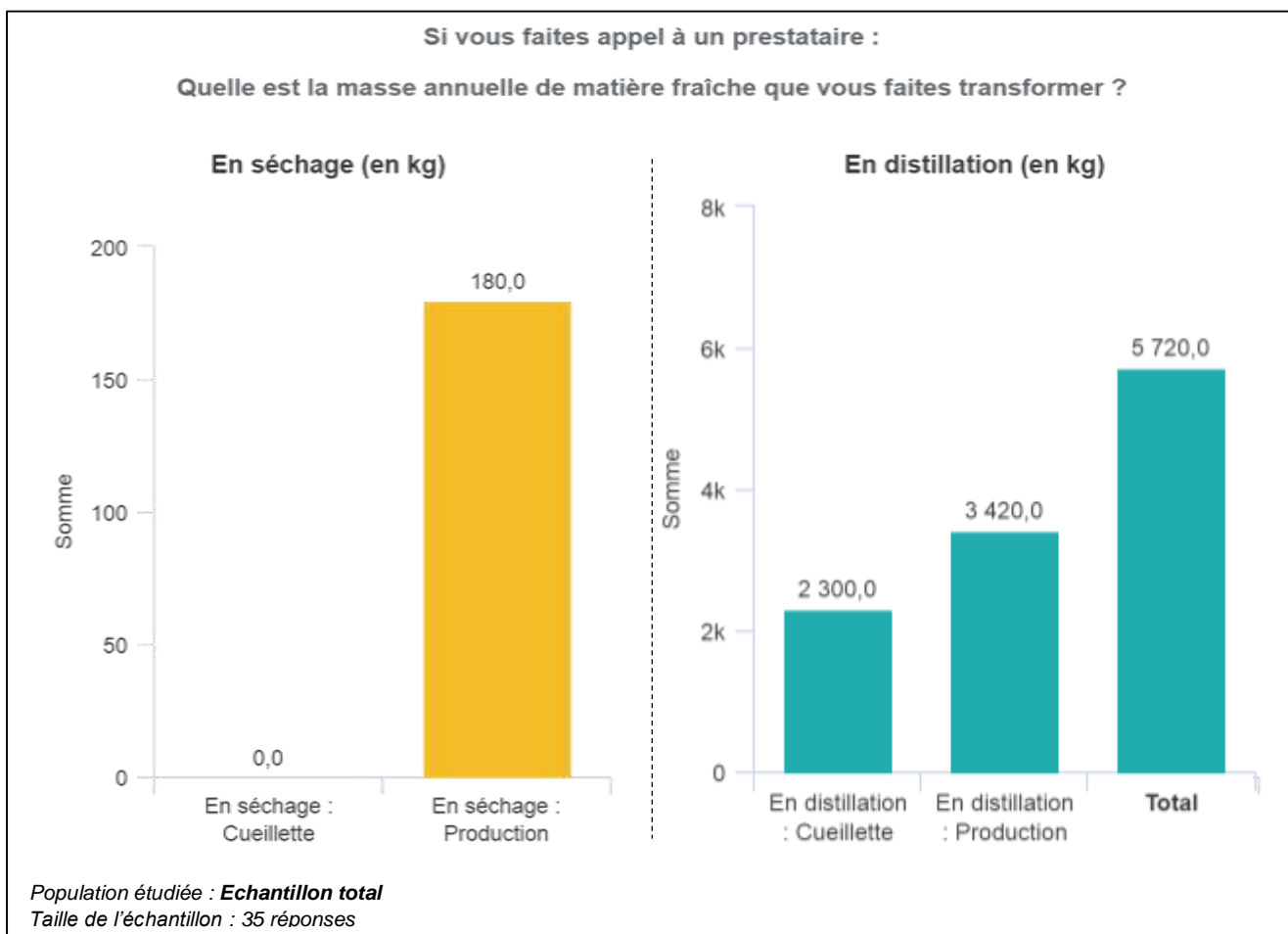


Figure 18 : Somme de la masse annuelle de matière fraîche transformée par les prestataires

Les graphiques ci-dessus représentent la somme de la matière fraîche transformée cette fois-ci par les prestataires. Ils corroborent ce que nous avons observé précédemment puisque seulement 180 kg de matière fraîche sont destinés au séchage et proviennent uniquement des cultures. Par ailleurs, si nous comparons la somme de matière fraîche destinée à la distillation par les prestataires (5 720 kg) à celle transformée par les cueilleurs et producteurs (3 950 kg), nous constatons qu'elle est significativement plus élevée dans le premier cas.

Ainsi nous pouvons souligner que ce résultat est probablement dû au fait que les prestataires proposent de plus gros volumes de transformation avec leurs alambics et disposent d'un savoir-faire et de compétences qui *intéressent* les cueilleurs et producteurs faisant appel à leurs services.

De manière opposée, le séchage est encore très majoritairement effectué par les cueilleurs et producteurs eux-mêmes puisque les séchoirs sont plus facilement accessibles tant en moyens d'investissements que techniques.

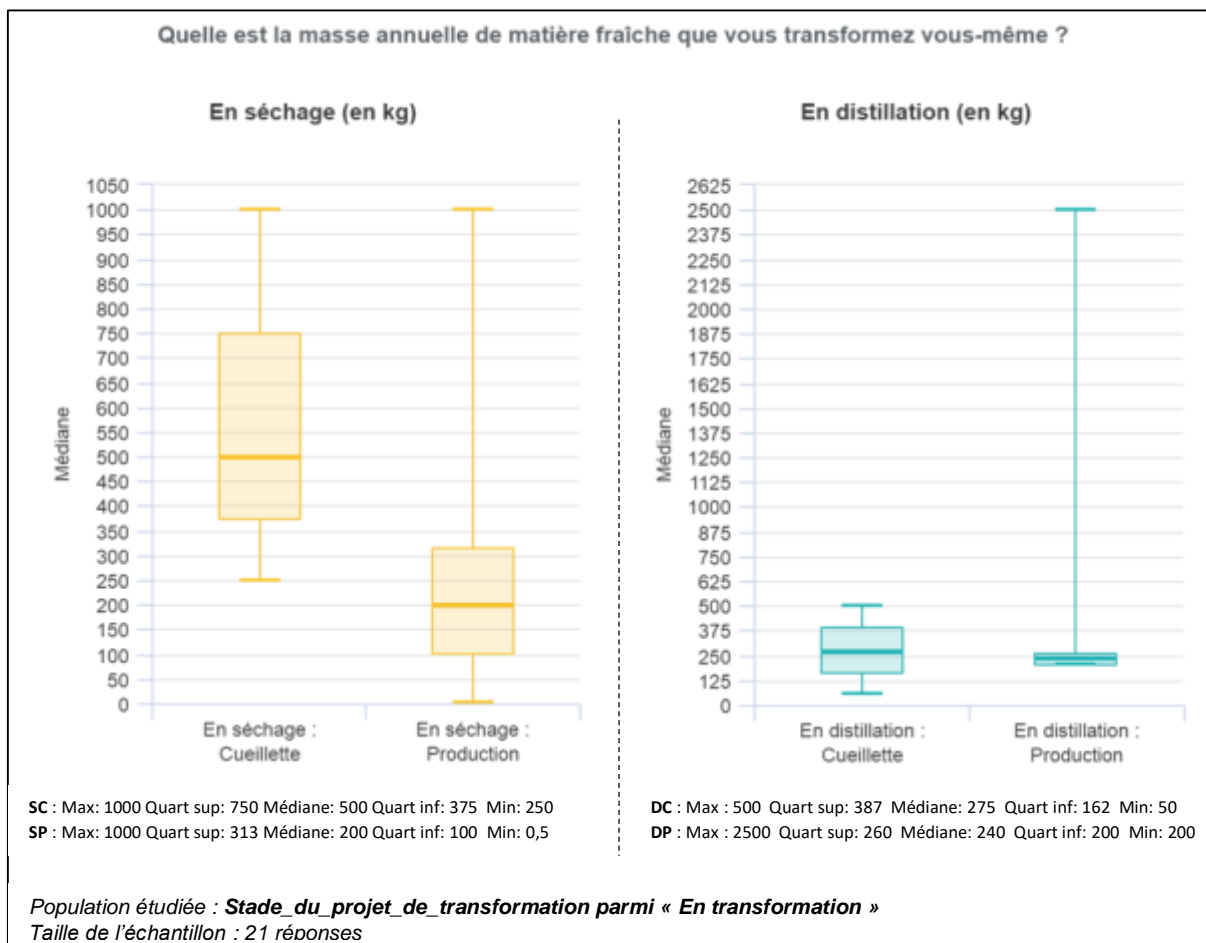


Figure 19 : Médiane de la masse annuelle de matière fraîche transformée par les cueilleurs et producteurs

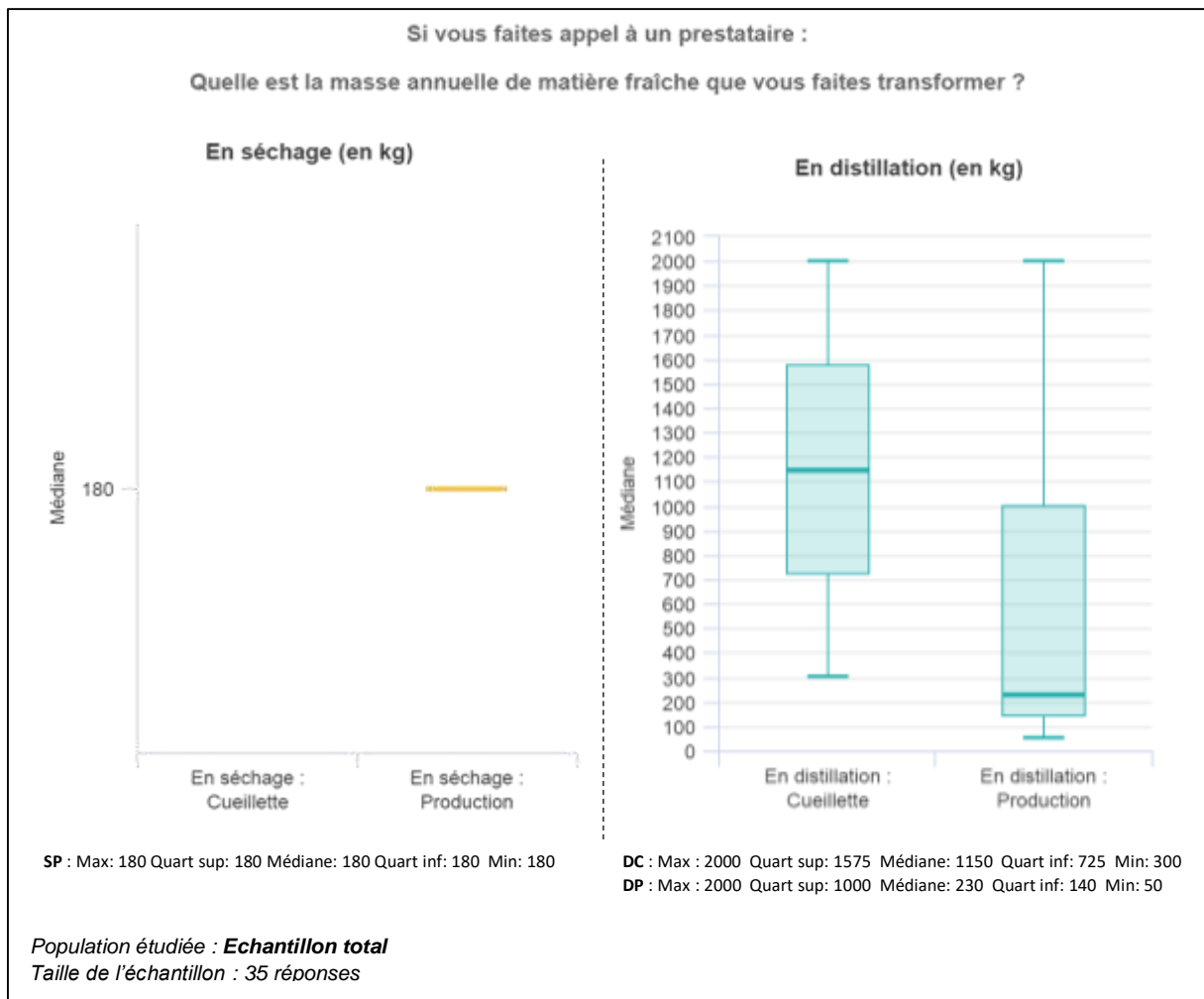


Figure 20 : Médiane de la masse annuelle de matière fraîche transformée par les prestataires

Ensuite, ce qui nous intéresse particulièrement sur ces graphiques-ci (figures 19 et 20), c'est qu'ils nous indiquent les maximums, quarts supérieurs, médianes, quarts inférieurs et minimum de matière fraîche cueillie et récoltée. Cela nous apporte un degrés de précision supérieur dans la compréhension mais ils nous permettent de tirer les mêmes conclusions qu'avec la figure 18.

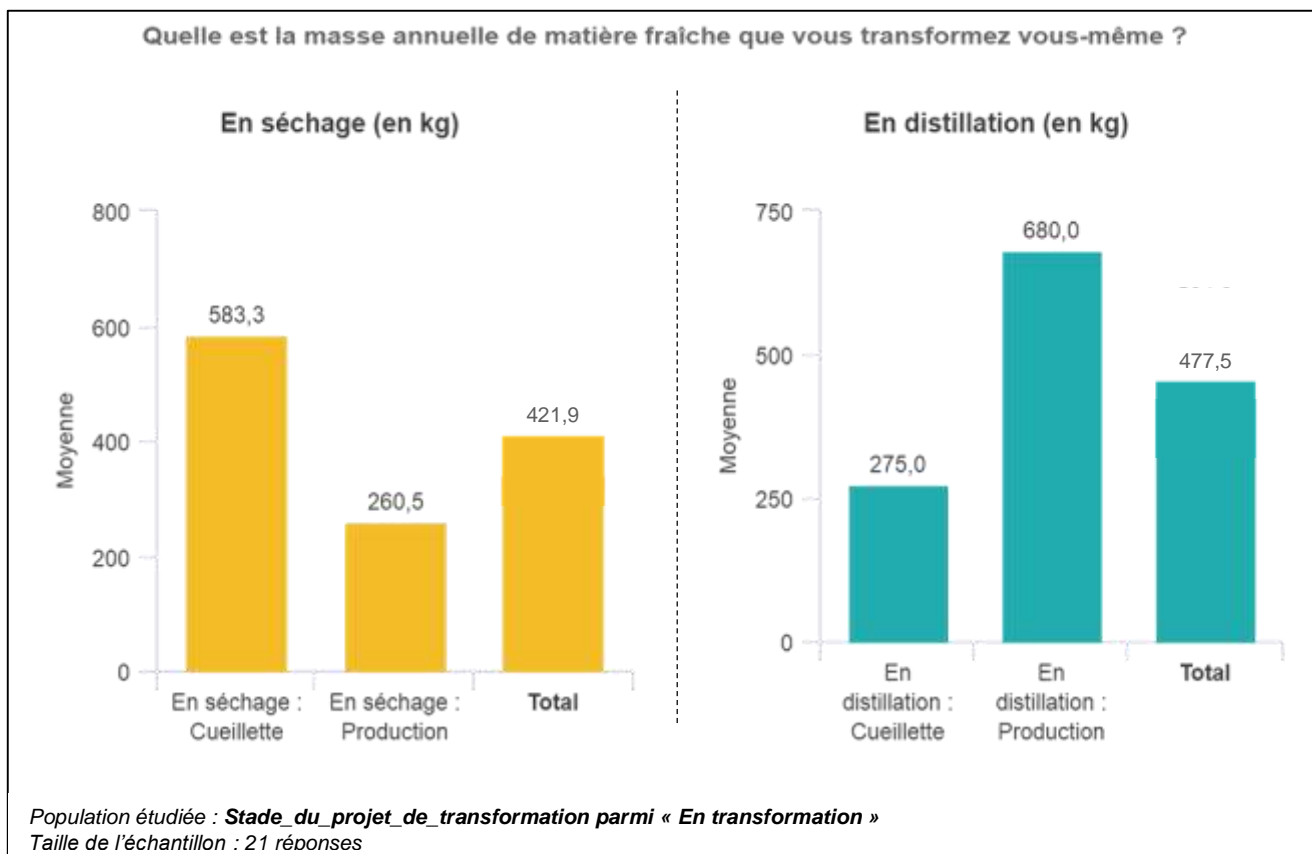


Figure 21 : Moyenne de la masse annuelle de matière fraîche transformée par les cueilleurs et producteurs

Enfin, dans les graphiques ci-dessus, nous observons qu'en moyenne, 421,9 kg de matière fraîche sont transformés par cueilleur et/ou producteur pour le séchage contre 477,5 kg pour la distillation. On retrouve le faible écart entre les deux types de transformation comme au-dessus avec la somme de la masse totale (figure 17).

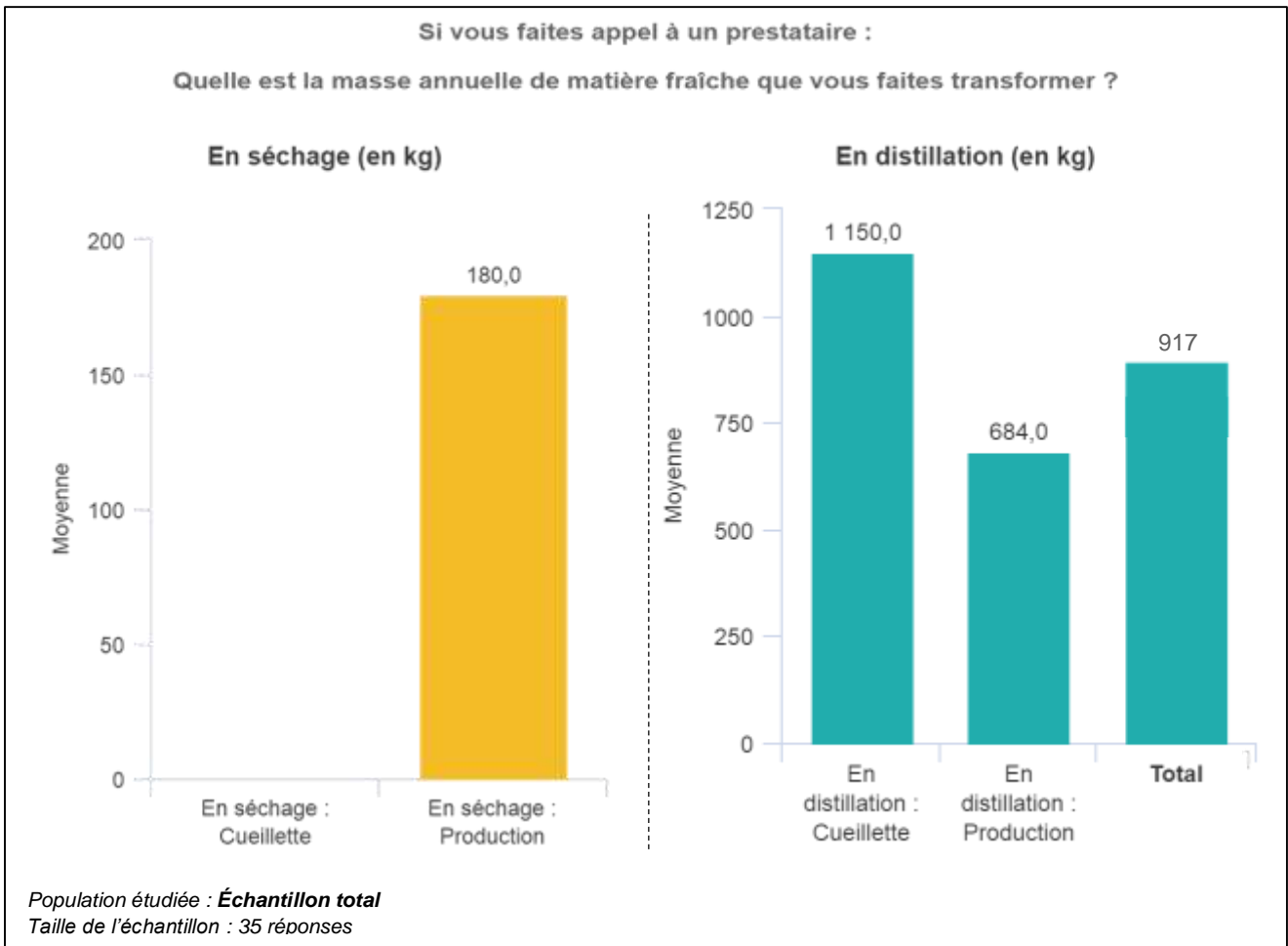


Figure 22 : Moyenne de la masse annuelle de matière fraîche transformée par les prestataires

Pour ce qui est de la transformation effectuée par un prestataire, de la même manière que pour la somme, on observe qu'en moyenne 917 kg de matière fraîche sont transformés pour la distillation contre une moyenne inférieure de 477,5 kg pour la distillation par cueilleur/producteur (figure 21).



Actuellement, nous pouvons constater que les cueilleurs et producteurs apportant leur matière fraîche à un prestataire effectuent en moyenne un trajet de 14,3 km aller. La distance maximale parcourue étant de 55 km.

Figure 23 : Distance moyenne effectuée pour transformer chez un prestataire

Matériel utilisé

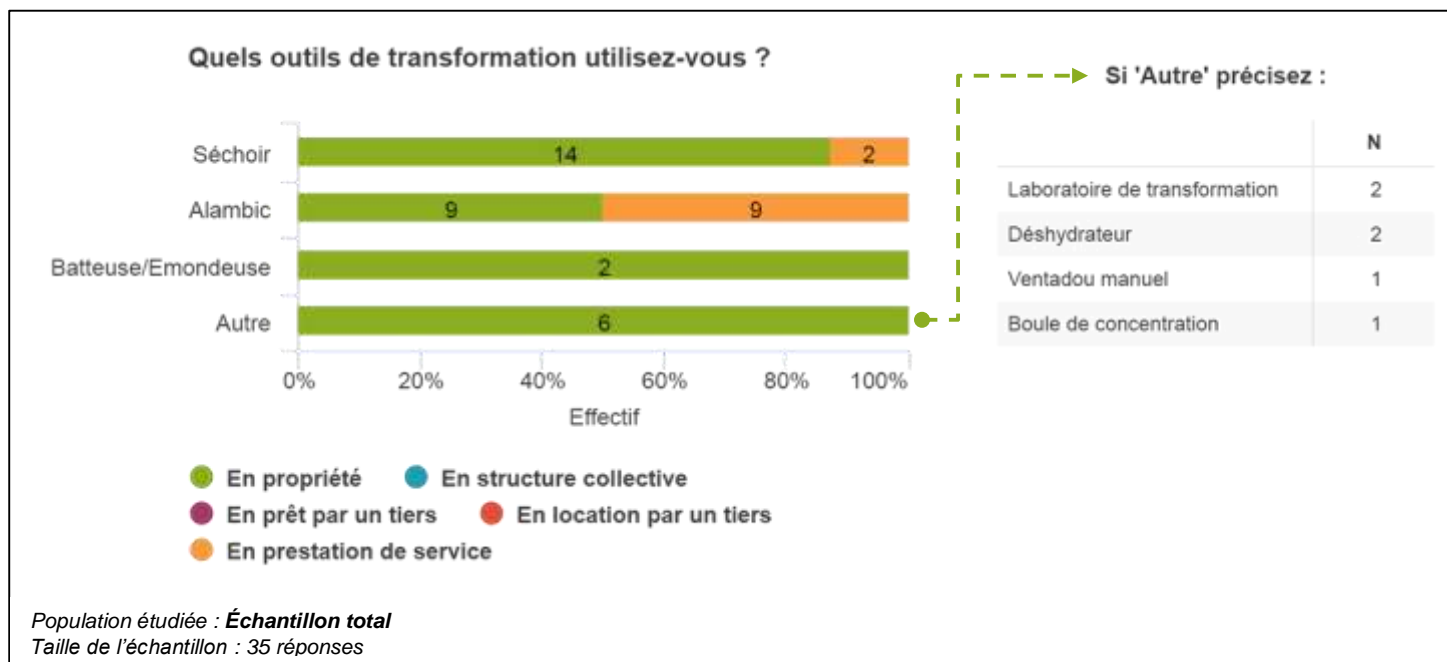


Figure 24 : Matériel de transformation utilisé

On remarque ici que parmi les cueilleurs et producteurs de PPAM sèches qui utilisent un séchoir, une très grande majorité est propriétaire de son matériel. Cependant, ce n'est pas la même situation pour les alambics puisqu'il y a autant de personnes qui possèdent leur propre alambic que de personnes qui font appel à un prestataire. Cela s'explique par le fait que l'acquisition d'un alambic est plus complexe et plus onéreuse que la fabrication d'un séchoir. Une grande majorité des cueilleurs et producteurs fabriquent leur propre séchoir selon leurs besoins, allant de petits séchoirs de fortune à des séchoirs plus élaborés.

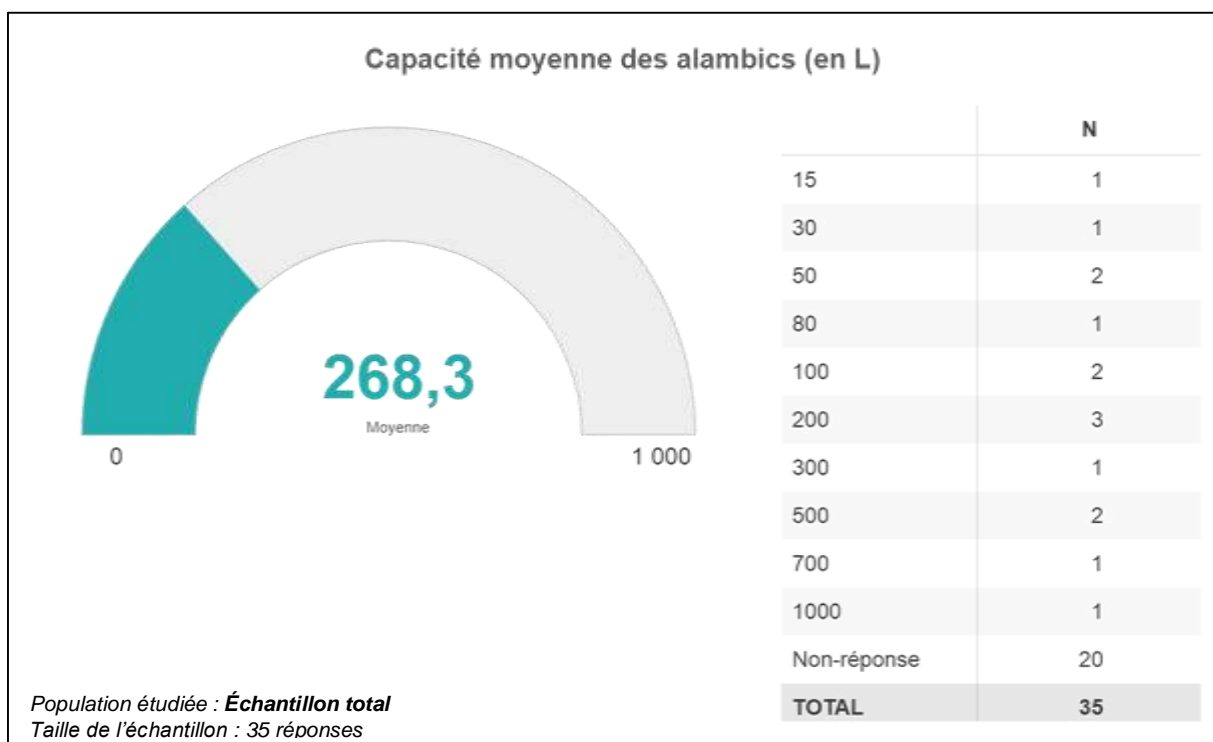


Figure 25 : Capacité moyenne des alambics utilisés

Parmi les 35 personnes enquêtées, nous avons listé 15 alambics, une personne pouvant en posséder plusieurs. Concernant la capacité moyenne de ces alambics, nous constatons qu'elle est de 268,3 L. Cela montre que jusqu'à présent la cueillette et la production ne nécessitent pas d'alambics volumineux puisque la filière PPAM sèches était très largement composée de petits cueilleurs et producteurs. Néanmoins, cela va très rapidement être problématique compte tenu des besoins de transformation importants de ceux qui se lancent dans des productions à grande échelle. La capacité d'alambic maximale est actuellement de 1000 L mais ce nouvel alambic ne sera opérationnel que pour le début de l'année 2022.

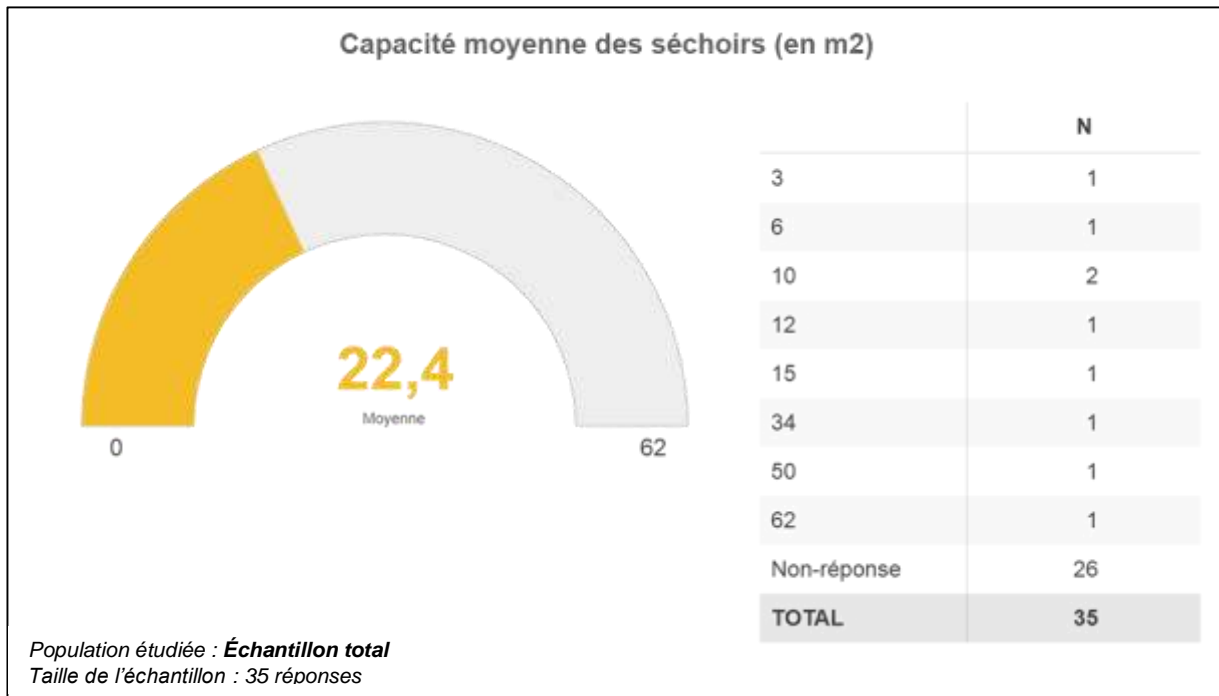


Figure 26 : Capacité moyenne des séchoirs utilisés

Parmi les 35 personnes enquêtées, nous avons listé 9 séchoirs qui sont probablement les plus élaborés et dont les surfaces calculées sont celles des claies. Concernant la capacité moyenne de ces séchoirs, nous constatons qu'elle est de 22,4 m². La plus petite surface étant de 3 m² et la plus grande de 62 m² ce qui nous donne un ensemble assez hétérogène.



Figure 27 : Liste des prestataires qui transforment

Pour les personnes faisant appel à un ou plusieurs prestataires pour la transformation, le graphique ci-dessus nous indique qui sont ces derniers et à quel point ils sont sollicités.

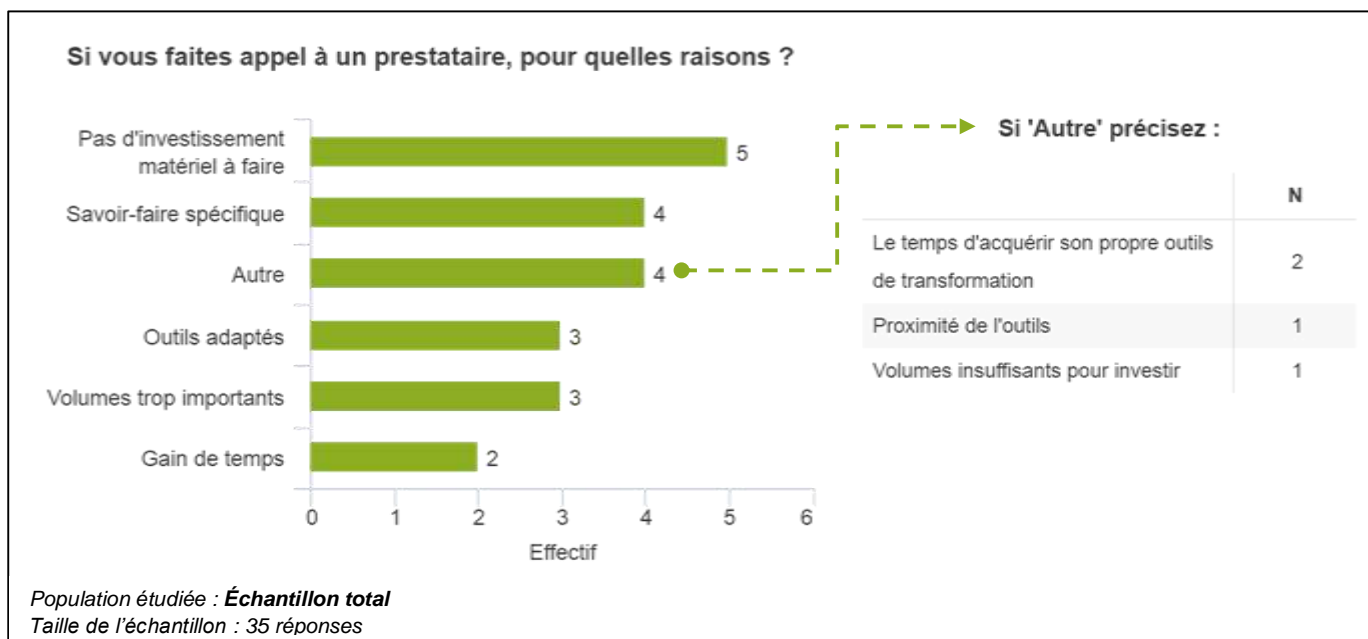


Figure 28 : Raisons pour faire appel à un prestataire pour du matériel de transformation

Les raisons pour lesquelles les cueilleurs et producteurs font appel à un prestataire sont principalement dues au fait de ne pas avoir à investir dans du matériel et de s'en remettre à un professionnel possédant un savoir-faire spécifique. Ensuite, pour certains c'est une question de volumes trop importants pour être transformés par leur propre matériel. Il peut également s'agir d'un simple choix de gagner de temps ou encore seulement une solution provisoire en attendant d'acquérir son propre outil.

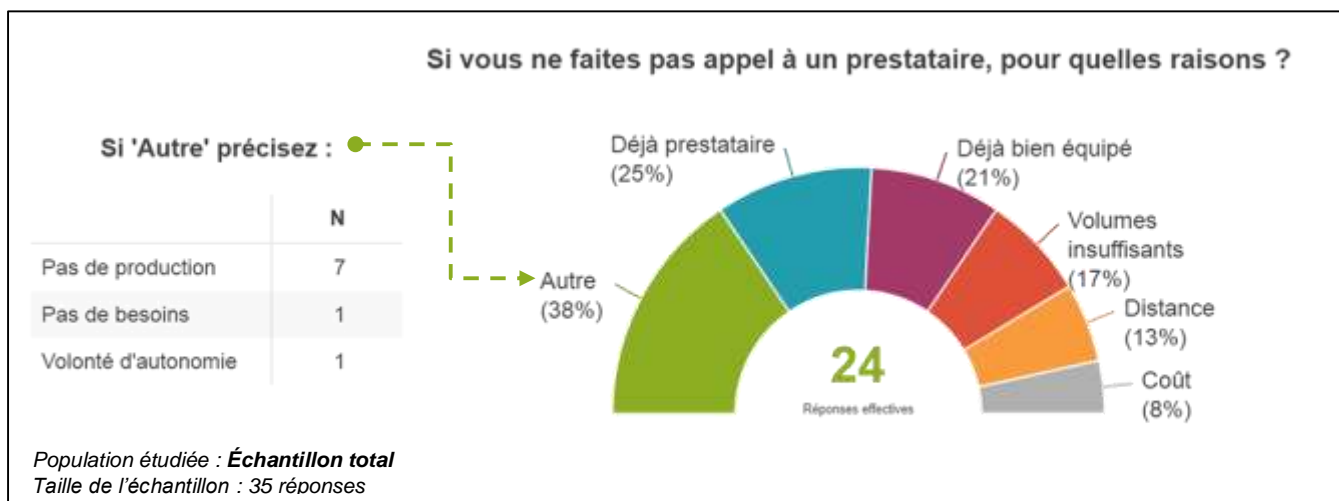


Figure 29 : Raisons pour ne pas faire appel à un prestataire pour du matériel de transformation

Pour ceux qui ont fait le choix de ne pas faire appel à un prestataire, il s'agit pour 7 d'entre eux d'une production qui n'est pas encore effective. Ensuite, 1/4 sont eux-mêmes prestataires et n'ont donc pas besoin de recourir à des services de tiers. Pour 21%, ils sont déjà bien équipés et n'ont donc pas particulièrement de besoin. Pour 17%, il s'agit d'un souci de volumes insuffisants pour faire appel à un prestataire. Pour 13%, c'est une question de distance, certaines personnes étant assez isolées et ne comptant pas de prestataire autour de chez eux. Enfin, 8% sont freinés par le coût du service.

Énergies

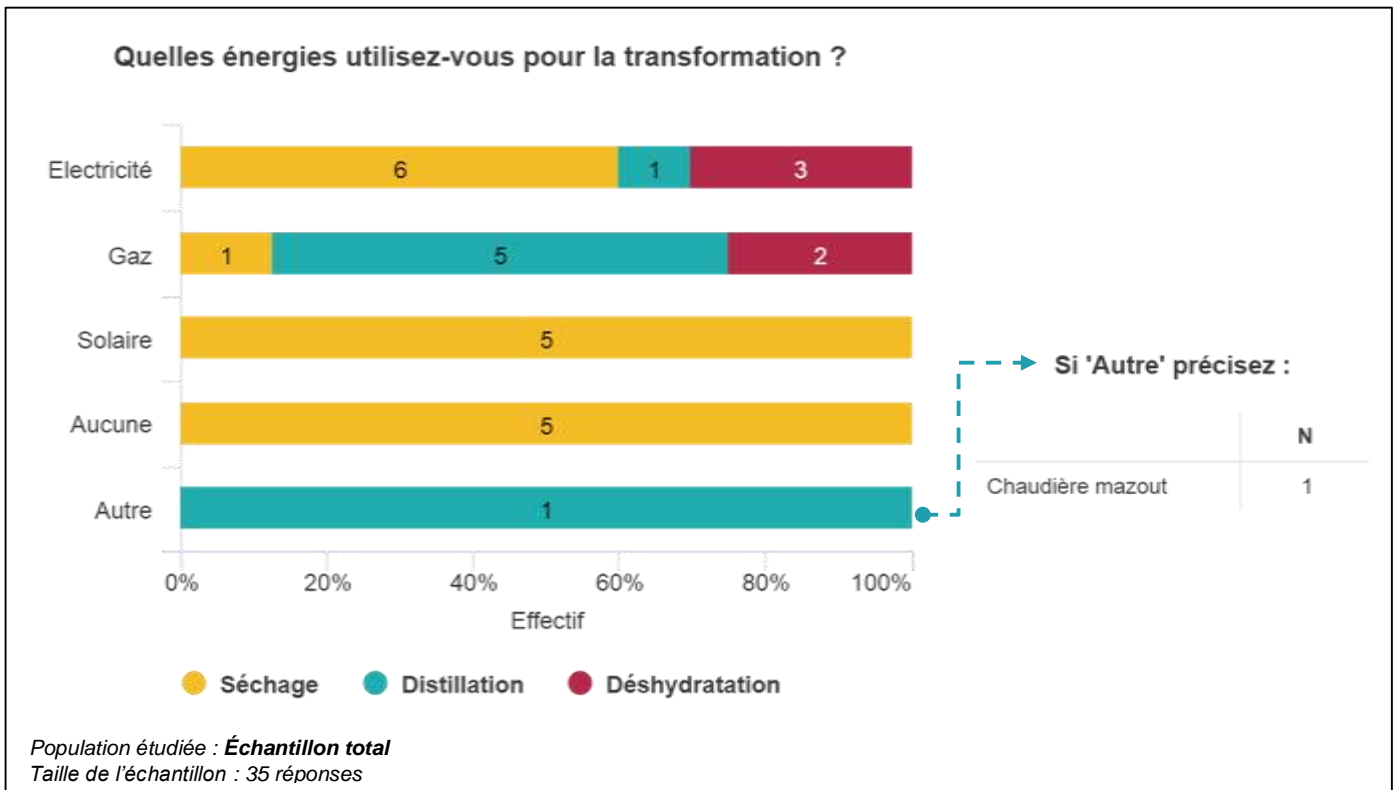


Figure 30 : Énergies utilisées pour les outils de transformation

En ce qui concerne l'énergie utilisée pour les outils de transformation, nous observons que les alambics fonctionnent plutôt au gaz mais qu'un fonctionne avec une chaudière électrique et que l'autre une chaudière au mazout. Quant aux séchoirs, ils bénéficient d'un apport électrique généralement pour la ventilation ou pour la déshumidification. D'autres fonctionnent via des panneaux solaires ou encore sans aucune énergie que l'air naturel. Enfin, parmi les énergies utilisées pour la déshydratation des pistils de safran, 3 utilisent l'électricité et 2 le gaz.

Besoins en matériel de transformation

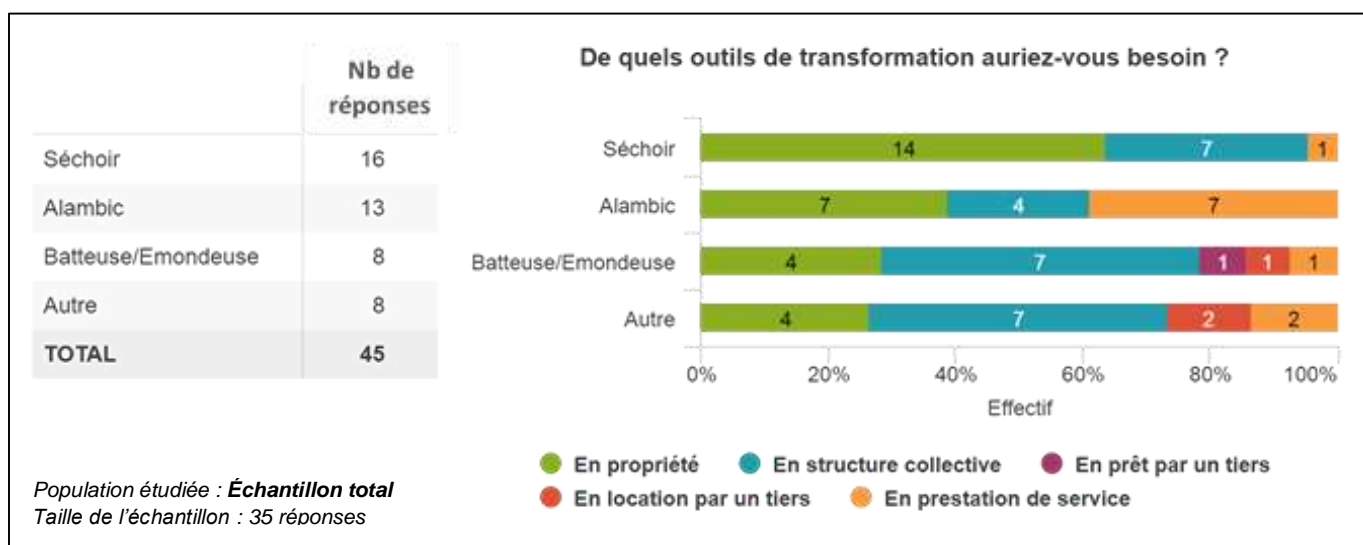


Figure 31 : Besoins en matériel de transformation

Après avoir vu quels étaient les outils de transformation utilisés par les cueilleurs et producteurs, nous allons voir quels sont les besoins de ces derniers. Tout d'abord, on remarque qu'il y a beaucoup plus de besoins en matériel de transformation, à savoir 45 réponses, qu'en matériel de production où le total indiquait 27 réponses (figure 8).

Quasiment la moitié des personnes enquêtées indique avoir besoin d'un séchoir puisqu'il s'agit de 16 personnes sur 35. Il est intéressant de constater qu'elles sont presque toutes (14/16) intéressées par un séchoir en propriété mais que tout de même 7 d'entre elles seraient ouvertes à la mise à disposition d'un séchoir collectif. On constate également que la prestation de service de séchage n'intéresse pas forcément les cueilleurs et producteurs. Il n'y a donc pas nécessairement d'intérêt d'augmenter l'offre de prestation de séchage mais plutôt de développer un projet collectif.

Pour ce qui est des alambics, 13 personnes sur 35 indiquent un besoin. Parmi ces dernières, le besoin est aussi important pour une utilisation en propriété (7) qu'une utilisation en prestation de service (7). Un alambic collectif est une piste à réfléchir mais elle ne semble pas prioritaire pour le moment.

Concernant les besoins en batteuses/émondeuses, nous pouvons retenir que sur 8 personnes, 7 sont intéressées par une mise à disposition collective. C'est un point qui demande à être sérieusement considéré.

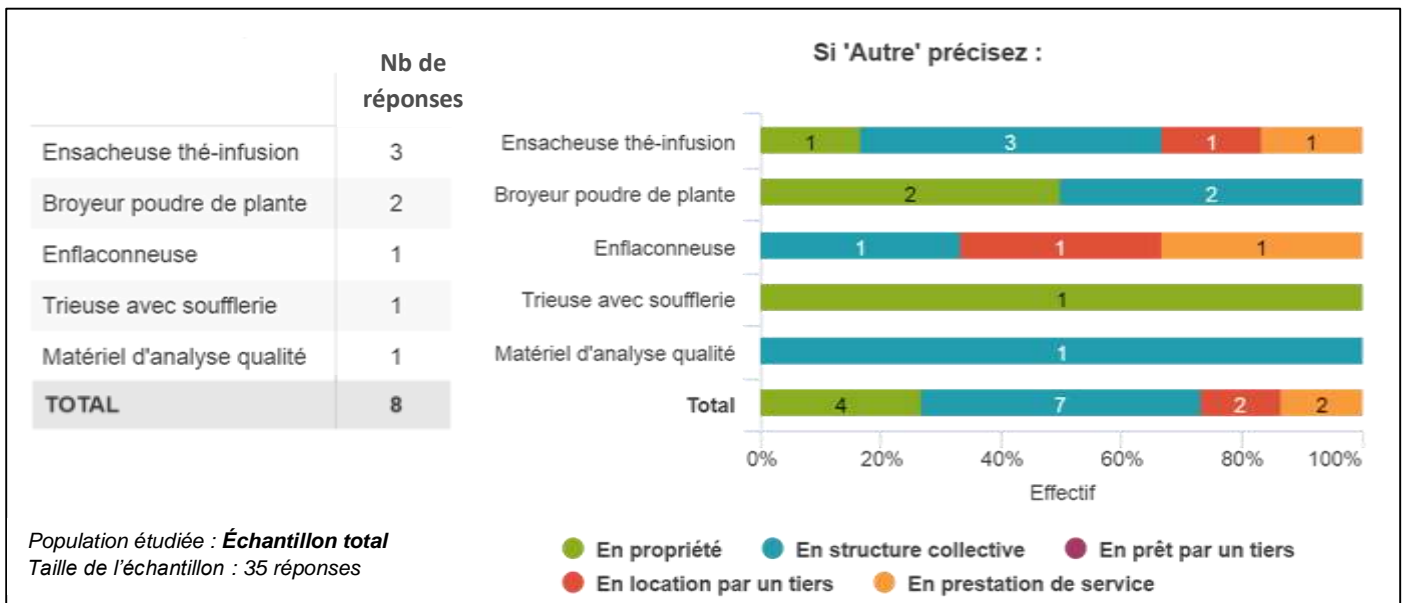


Figure 32 : Besoins en matériel de transformation, détails « Autre »

Ci-dessus, nous pouvons observer le détail de la réponse « Autre » du graphique précédent. Nous remarquons que certains besoins reviennent à plusieurs reprises comme l'utilisation d'une ensacheuse dont les 3 personnes intéressées seraient favorables à une mise en commun. C'est le cas également d'un broyeur pour faire de la poudre de plante qui intéresse autant à l'achat personnel qu'en collectif.

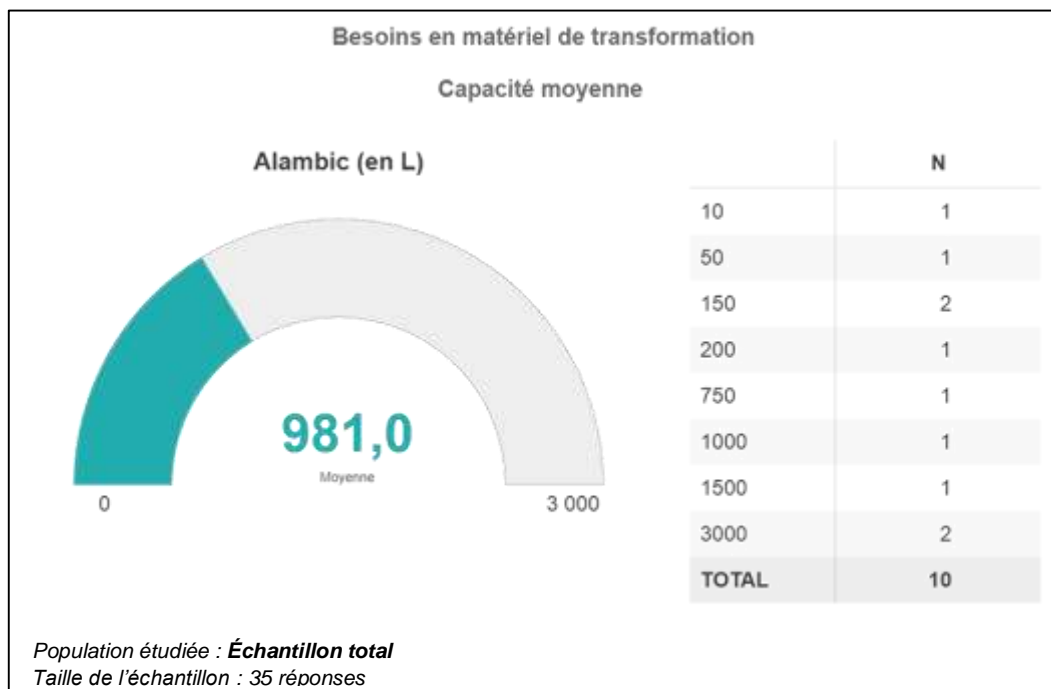


Figure 33 : Besoins en alambics

Si nous revenons aux besoins spécifiques aux alambics, nous constatons qu'ils sont plutôt hétérogènes allant de 10 L à 3000 L. La moitié des besoins concernerait une capacité égale ou inférieure à 200 L et l'autre moitié, une capacité égale ou supérieure à 750 L. La capacité moyenne étant de 981 L, on

constate qu'elle est clairement supérieure à la capacité moyenne de 268,3 L des alambics actuellement utilisés (figure 25). Cela souligne un besoin de diversifier les volumes mais surtout un besoin important d'augmenter considérablement la capacité des alambics.

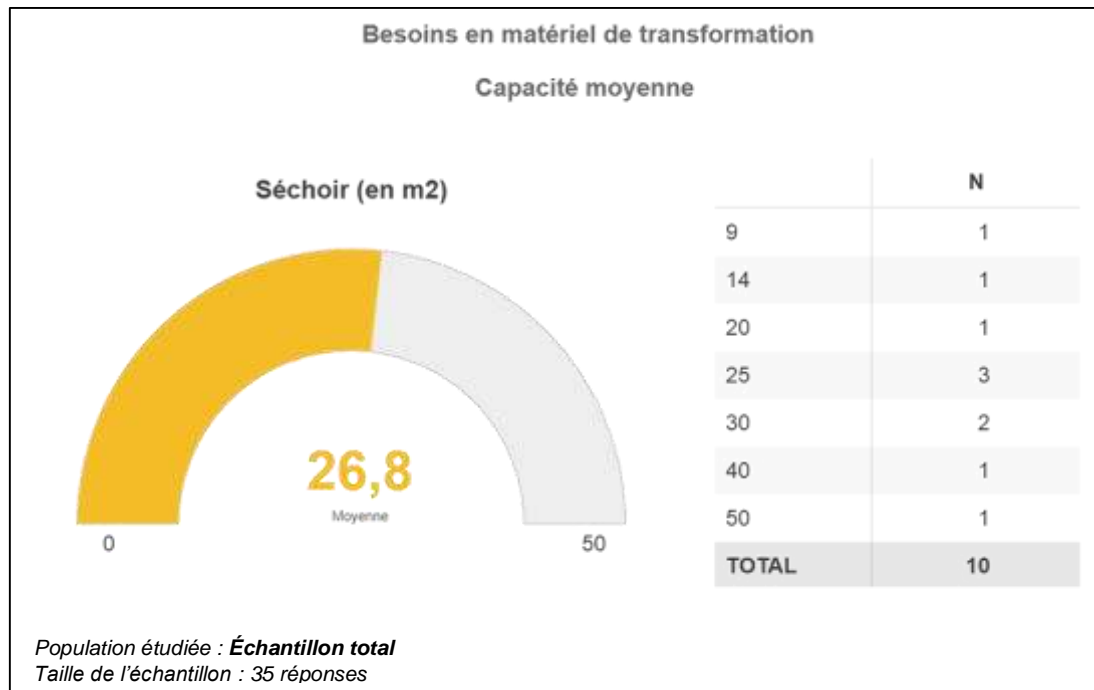


Figure 34 : Besoins en séchoirs

Concernant les besoins plus détaillés en séchoirs, nous observons que la capacité moyenne est ici légèrement plus importante que la capacité moyenne des séchoirs actuellement utilisés qui est de 22,4 m2 (figure 26). Les surfaces nécessaires sont comprises entre 9 m2 et 50 m2 mais la moitié d'entre elles sont de 25 m2 et 30 m2, ce qui rejoint la moyenne. On constate donc une volonté d'ajouter de nouveaux séchoirs sur le même modèle que ce qui existe déjà sans chercher à atteindre des surfaces plus importantes.

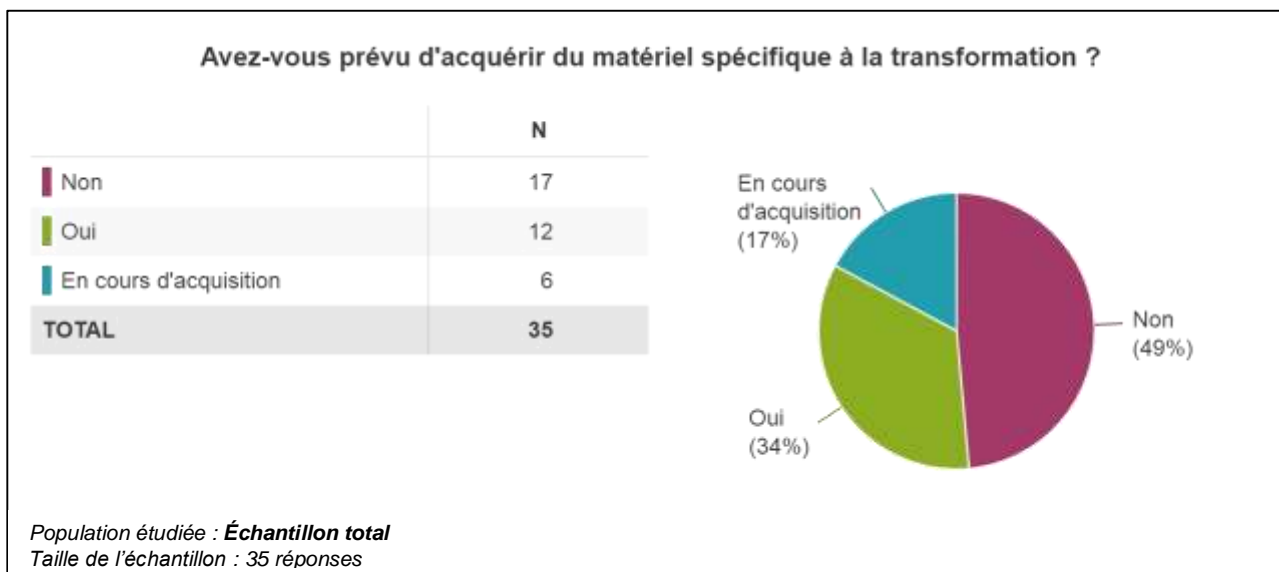


Figure 35 : Prévisions de l'acquisition de matériel de transformation

Contrairement aux outils de production (figure 11), les cueilleurs et producteurs semblent plus enclins à investir dans du matériel de transformation. La moitié vont acquérir ou sont déjà en cours d'acquisition de matériel. Concernant le matériel déjà un cours d'acquisition, il s'agit ici de 6 personnes qui ont sauté le pas contre 1 personne pour le matériel de production.

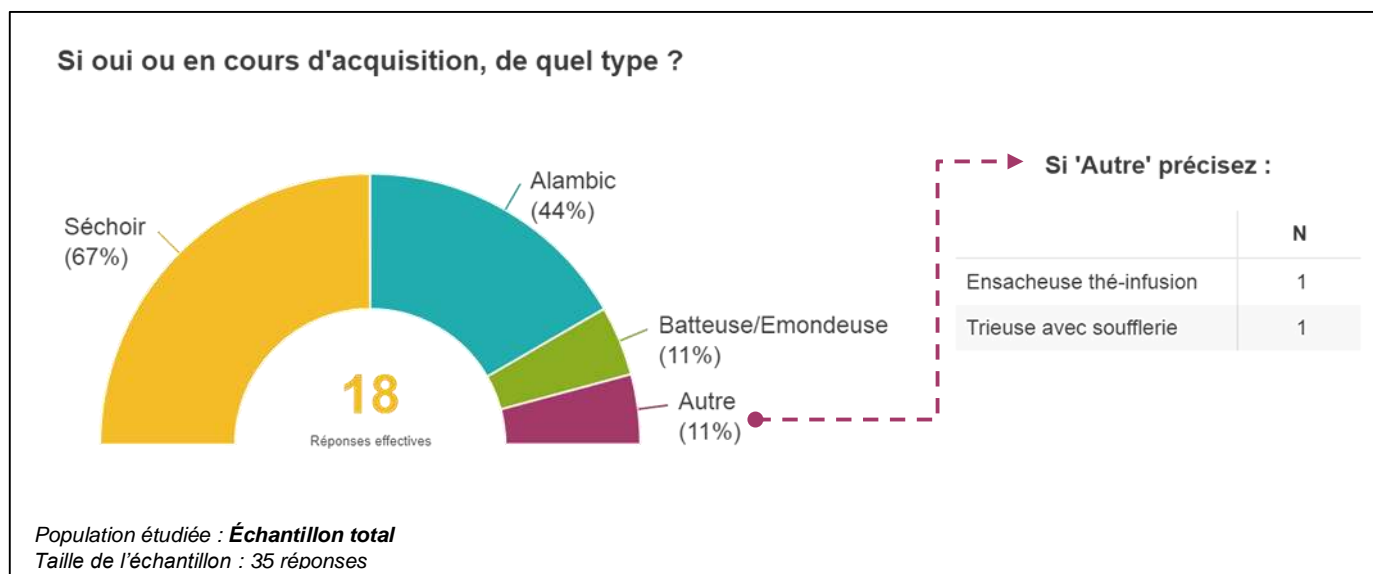


Figure 36 : Types d'outils de transformation prévus à l'acquisition

Si nous comparons le nombre de réponses de personnes intéressées par l'acquisition d'outils, elles sont deux fois plus nombreuses pour du matériel de transformation (18 personnes) que pour du matériel de production (9 personnes) (figure 12).

Parmi les 18 personnes dans cette démarche d'acquisition, 67% d'entre elles sont intéressées par un séchoir, ce qui représente 12 personnes. Cela paraît plutôt logique étant donné que, comme nous l'avons souligné plus tôt, les séchoirs sont assez accessibles à la fabrication personnelle et génèrent donc un coût moindre comparé à des outils de production mécanisés par exemple.

Aussi, 44% prévoient d'acquérir un alambic ou sont en cours d'acquisition, ce qui représente 8 personnes. Cela pourrait donc répondre, dans un premier temps, aux besoins cités précédemment.

Enfin, il est intéressant de voir que 2 personnes vont acquérir une batteuse/émondeuse. Cela pourrait faire l'objet de location et/ou prestation de service pour ceux qui en ont indiqué le besoin.

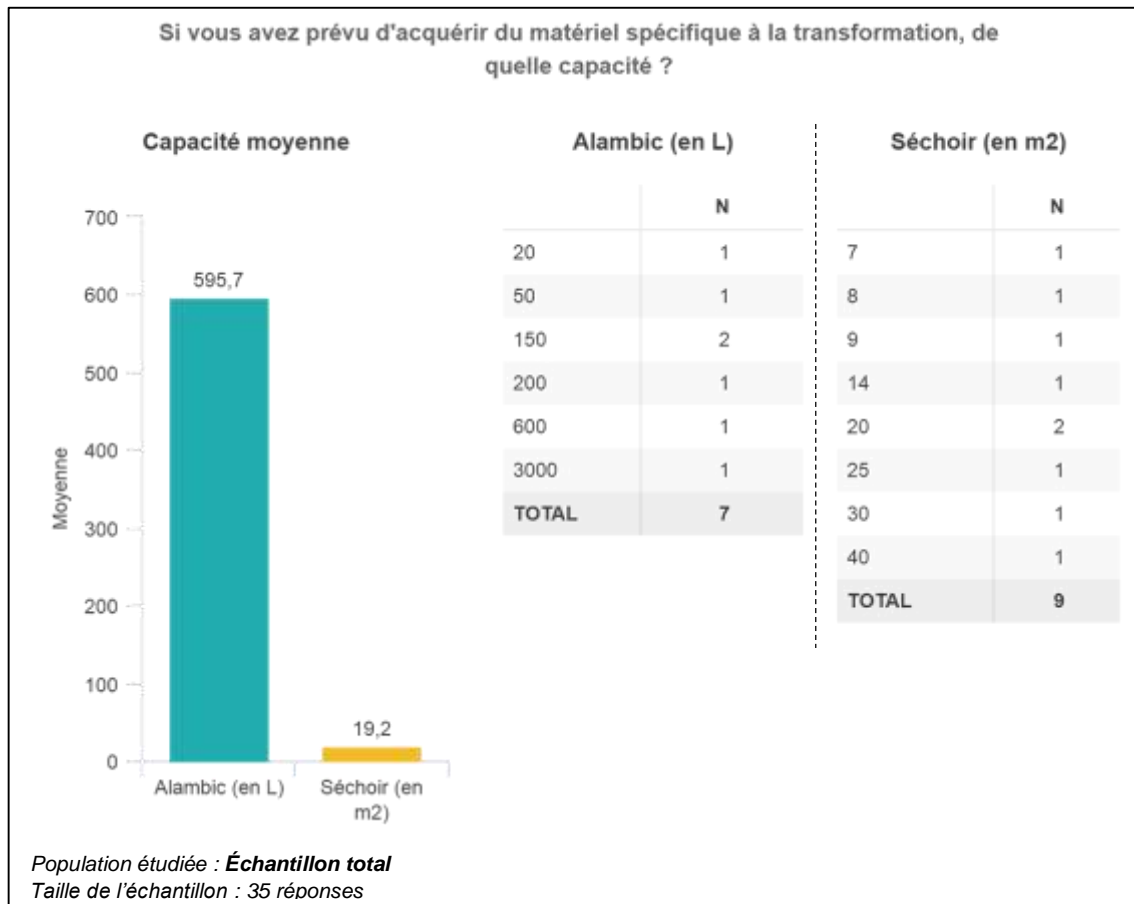


Figure 37 : Capacité des alambics et séchoirs prévus à l'acquisition

Comme évoqué ci-dessus, les outils de transformation dont l'acquisition est prévue rapidement ou dans un temps un peu plus long pourraient répondre au besoin actuel. C'est le cas notamment des alambics gros volumes qui seraient utilisables par tous comme prestation de service. En effet, les alambics de 600 L et 3000 L seraient acquis par des personnes pratiquant déjà la prestation de service pour la première et dont le projet est en cours de réflexion pour le second.

Notons qu'en plus de cela s'ajoute l'acquisition d'un alambic de 1000 L dont la mise en service est prévue à l'automne 2022. Ainsi qu'un projet sur du plus long terme de prestation de service pour des alambics de 3000 L à 4000 L.

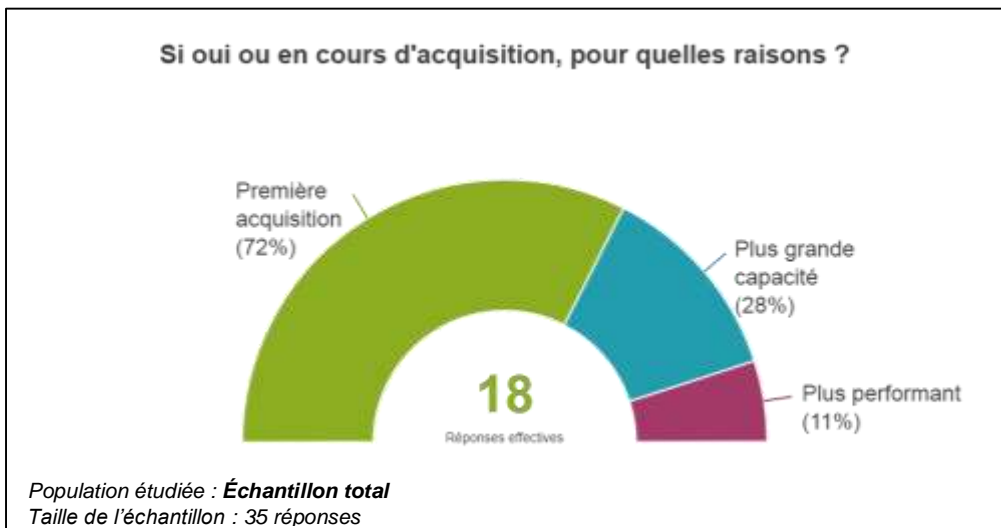


Figure 38 : Raisons pour acquérir du matériel de transformation

Dans le graphique ci-dessus, nous observons que 72% de ce matériel de transformation répond à un besoin de première acquisition. Pour 28%, l'intérêt provient de la capacité plus importante de l'outil et enfin pour 11% c'est une question de meilleure performance.

Le fait que pour 72% d'entre eux ce soit une première acquisition pourrait s'expliquer par le nombre de nouveaux projets qui se mettent en place et par la volonté de certains de se diversifier.

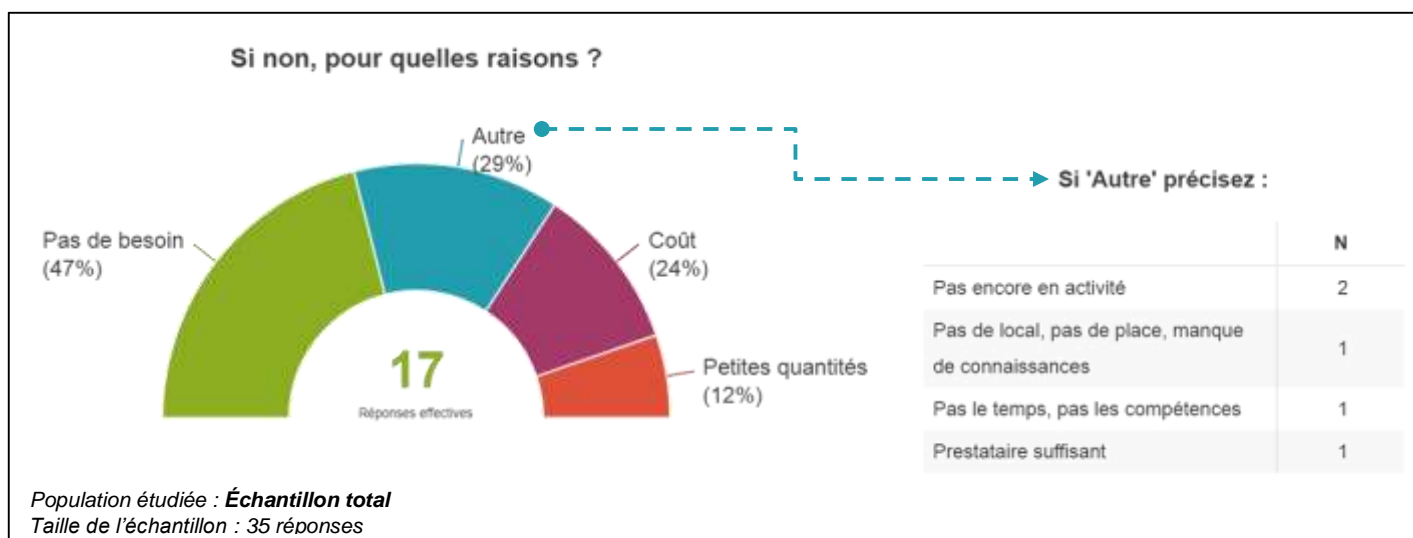


Figure 39 : Raisons de ne pas acquérir de matériel de transformation

Les 17 personnes non intéressées par l'acquisition de matériel de transformation ne ressentent pas réellement de besoin pour 47% d'entre elles. Pour 24% le frein principal est financier et pour 12% les quantités cueillies ou produites ne sont pas suffisantes pour justifier l'achat de matériel de transformation.

Prestation de service

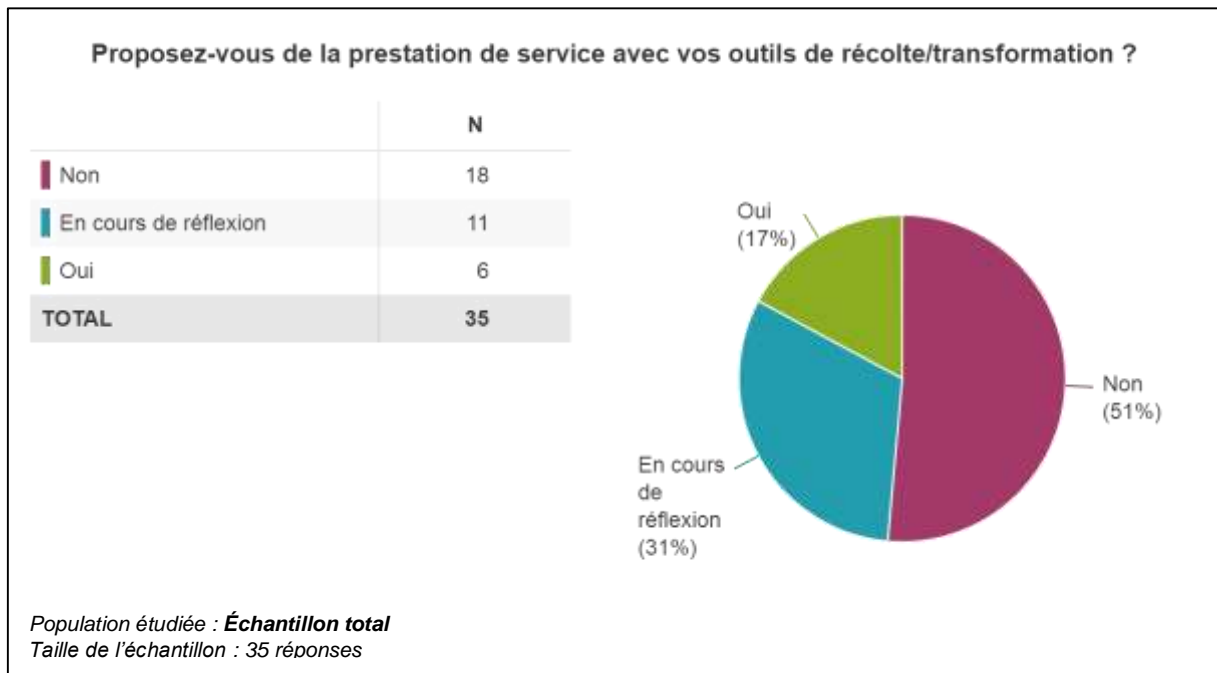


Figure 40 : Propositions de prestations de services

La moitié des personnes enquêtées ne proposent pas de prestation de service, certaines par volonté, d'autres car elles n'ont pas encore acquis de matériel de transformation. Actuellement, ce sont 17% des cueilleurs et producteurs enquêtés qui sont aussi prestataires et presque le double qui réfléchissent à offrir un service de prestation.

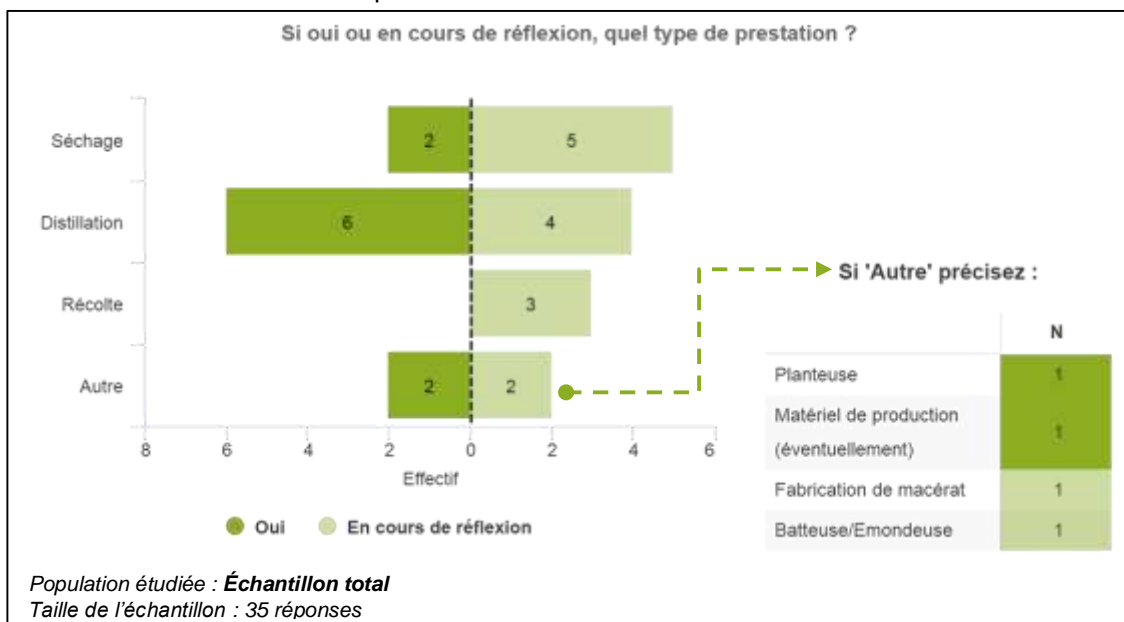


Figure 41 : Types de prestations de services

Grâce aux deux graphiques ci-dessus, nous pouvons déduire que ce sont les 6 personnes proposant une prestation de distillation qui proposent également une prestation de séchage. Nous pouvons également remarquer que les 3 personnes qui prévoient d'acquérir une récolteuse (figure 12)

comptent proposer une prestation de service avec cet outil. Enfin, 1 planteuse est disponible en prestation de service et 1 batteuse/émondeuse le sera aussi prochainement.

Calendrier de la récolte

Les 2 graphiques (figures 42 et 43) et le tableau (tableau 2) ci-dessous rendent compte du type de matériel de transformation utilisé par les cueilleurs et producteurs en fonction de la période de récolte. Nous observons que les mois de décembre, janvier et février sont des périodes creuses tandis que mai et juin sont les mois les plus productifs. Ces données nous permettent d’avoir un aperçu de l’activité des cueilleurs et producteurs que ce soit pour la distillation ou le séchage. Cela nous permet de réfléchir à la meilleure manière de proposer des outils de transformation en prestation de service ou en mise en commun via une structure collective par exemple. L’idéal étant de calibrer au mieux les outils afin que leur capacité puisse répondre aux besoins.

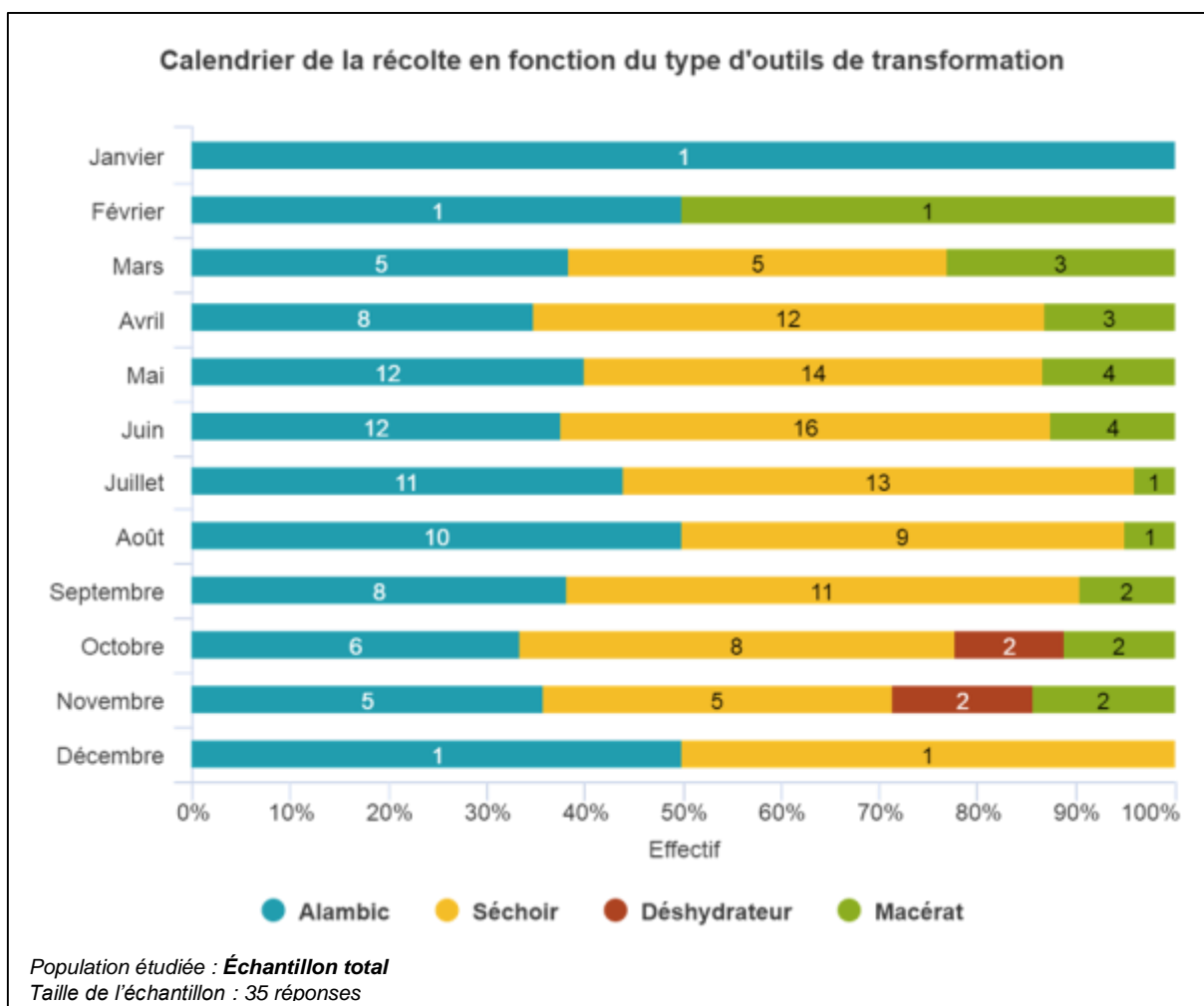


Figure 42 : Type de matériel de transformation utilisé chaque mois par les cueilleurs et producteurs

	ALAMBIC	SÉCHOIR	DÉSHYDRA...	MACÉRAT	TOTAL
Janvier	1	0	0	0	1
Février	1	0	0	1	2
Mars	5	5	0	3	13
Avril	8	12	0	3	23
Mai	12	14	0	4	30
Juin	12	16	0	4	32
Juillet	11	13	0	1	25
Août	10	9	0	1	20
Septembre	8	11	0	2	21
Octobre	6	8	2	2	18
Novembre	5	5	2	2	14
Décembre	1	1	0	0	2

Population étudiée : **Échantillon total**
 Taille de l'échantillon : 35 réponses

Tableau 2 : Nombre d'outils de transformation utilisés chaque mois par les cueilleurs et producteurs

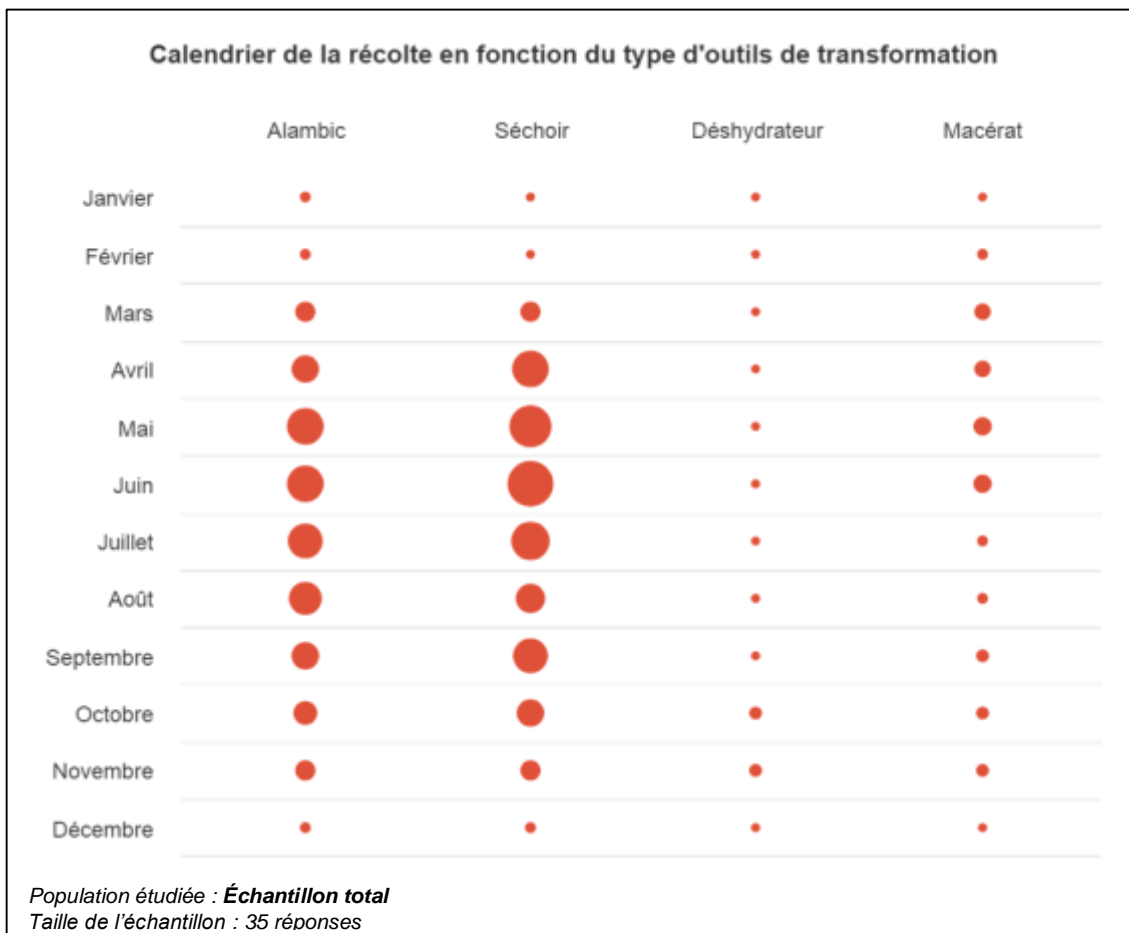


Figure 43 : Répartition du type de matériel de transformation utilisé chaque mois par les cueilleurs/producteurs

PROJET DE STRUCTURE COLLECTIVE

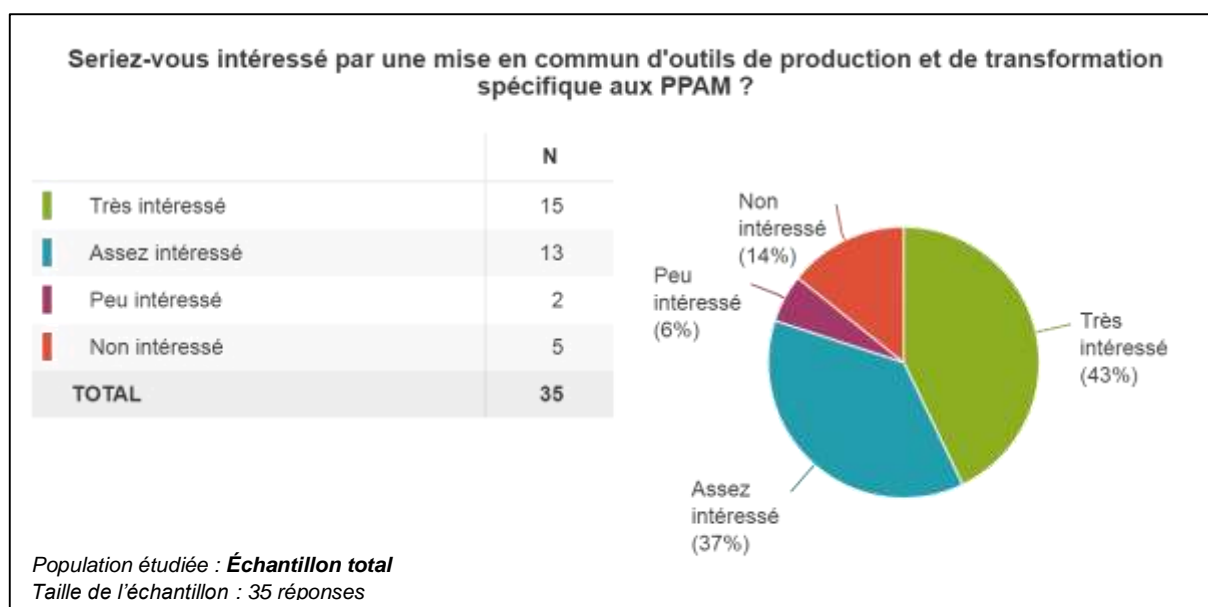


Figure 44 : Intérêt pour une mise en commun d'outils de production et de transformation

Afin de répondre au mieux à la demande et aux besoins des cueilleurs et producteurs, la piste de la mise en commun d'outils de production et de transformation est sérieusement étudiée, quelle que soit la forme que cela pourrait prendre par la suite.

Dans le graphique ci-dessus, il apparaît que 28 personnes sur 35 semblent intéressées par un projet de mise en commun de matériel, ce qui représente 80%.

Que vous inspirent les structures collectives comme les CUMA, les coopératives, les GIE, etc. ?
Difficulté : avoir confiance en la personne avec qui on partage le matériel, personne qu'on ne connaît pas
Intérêt que chacun comprenne qu'il est important pour faire un tout Chaque organe important pour faire fonctionner l'organisme
Structures collectives nécessaires pour développer la filière CUMA : pas envie de se lancer, structure trop lourde
CUMA : si quelqu'un casse, problème de confiance Association ou syndicat : structures intéressantes
Tout esprit de coopération est très important à mettre en place. Rôle du syndicat : doit être en appui des producteurs
Seule chose qui fera évoluer la filière Grossistes doivent jouer le jeu dans le département pour acheter du local
Sur le principe c'est très bien, surtout pour les petits producteurs Avis mitigé sur les coopératives, dépend de l'humain
Très bien si on travaille avec des gens du même état d'esprit, il faut avoir confiance
Problème des saisons de culture : tout le monde a besoin des outils au même moment

<p>Pas de mise en commun de l'alambic et des séchoirs, seulement prestation À voir pour le matériel de production Avis réservé sur les coopératives</p>
<p>Problème de l'organisation, important de bien connaître les gens, faire attention au matériel, prendre ses responsabilités, personnes de confiance</p>
<p>À voir selon quelles conditions (problème de proximité et disponibilité du matériel)</p>
<p>Intéressant sur le principe mais dans la pratique plus compliqué car lieu de l'activité isolé Intéressés par boutique de producteur ou petite coopérative pour la vente</p>
<p>Tout dépend de comment c'est géré -emploi du temps, disponibilités, tolérance des techniques de chacun, valeurs plutôt artisanales</p>
<p>Logique de mutualisation, démarche collective, sobriété, échange de pratiques CUMA : intérêt pour sortir du schéma "chacun a son outil" mais qui entretient ? finance ? (gestion du matériel, de la structure, distance, outils adaptables ou itk similaires Matériel à utilisation occasionnel</p>
<p>Bien pour mise à disposition de matériel correct Besoin d'une structure 100% certifiée AB pour éviter les contaminations</p>
<p>Doit être portée par des acteurs impliqués</p>
<p>Connaît les avantages/inconvénients des coopératives agricoles (a été directeur commercial d'une coop) Mise en commun d'outils de production : avantage Plus le nombre de décideurs augmente, plus les décisions sont longues à prendre : inconvénient</p>
<p>Beaux objectifs mais construction très laborieuse et chronophage Importance d'avoir une bonne communication</p>
<p>Plus grand pouvoir de négociation pour les tarifs</p>
<p>Le collectif c'est bien mais problème de la casse du matériel donc être avec des gens respectueux</p>
<p>Bonne idée, dépend de qui porte la structure</p>
<p>Bien mais lieu d'activité très isolé</p>
<p>Intéressant pour les gros volumes pour les grossistes Intéressée par des serres/séchoirs collectifs mais dépend de la localisation</p>
<p>Collectif inspirant et ressourçant</p>
<p>Difficile de faire vivre le collectif, société individualiste Manque de rigueur, d'honnêteté dans la mise en commun d'outils (besoin de règles strictes, matériel pertinent, efficace et spécifique) Difficulté : gestion et entretien de l'outillage, prend du temps</p>
<p>Très intéressée pour du matériel de production en commun via CUMA</p>
<p>Collectif bien mais chronophage, énergivore</p>
<p>Outils de production : non intéressés, souhaitent être autonomes Outils de transformation : intéressés par mise en commun de petit matériel (ensacheuse à thé, petite récolteuse, batteuse ...)</p>
<p><i>Population étudiée : Échantillon total</i> <i>Taille de l'échantillon : 35 réponses</i></p>

Tableau 3 : Avis sur les structures collectives agricoles

Il s'agit maintenant de recueillir les avis des enquêtés concernant les structures collectives de manière générale ou bien des types de structures particuliers qu'ils pourraient connaître. Cela nous permet de donner un aperçu de l'état d'esprit général dans lequel se trouvent les personnes, s'ils ont des préjugés, des expériences négatives ou positives de certaines structures, etc.

Les points qui reviennent régulièrement sont la confiance et la responsabilisation de chacun pour que cela puisse fonctionner. Les CUMA paraissent susciter beaucoup de réflexions à la fois sur ses aspects positifs puisque c'est une structure qui a été pensée pour ce genre de projet mais aussi sur ses aspects négatifs dont les plus entendus sont le problème de l'entretien et de la casse.

La gestion et l'organisation de ce type de structure soulèvent beaucoup de questionnement. Il en va de même pour les conditions de proximité de la structure, de disponibilité du matériel, d'adaptabilité aux itinéraires techniques de chacun, etc.

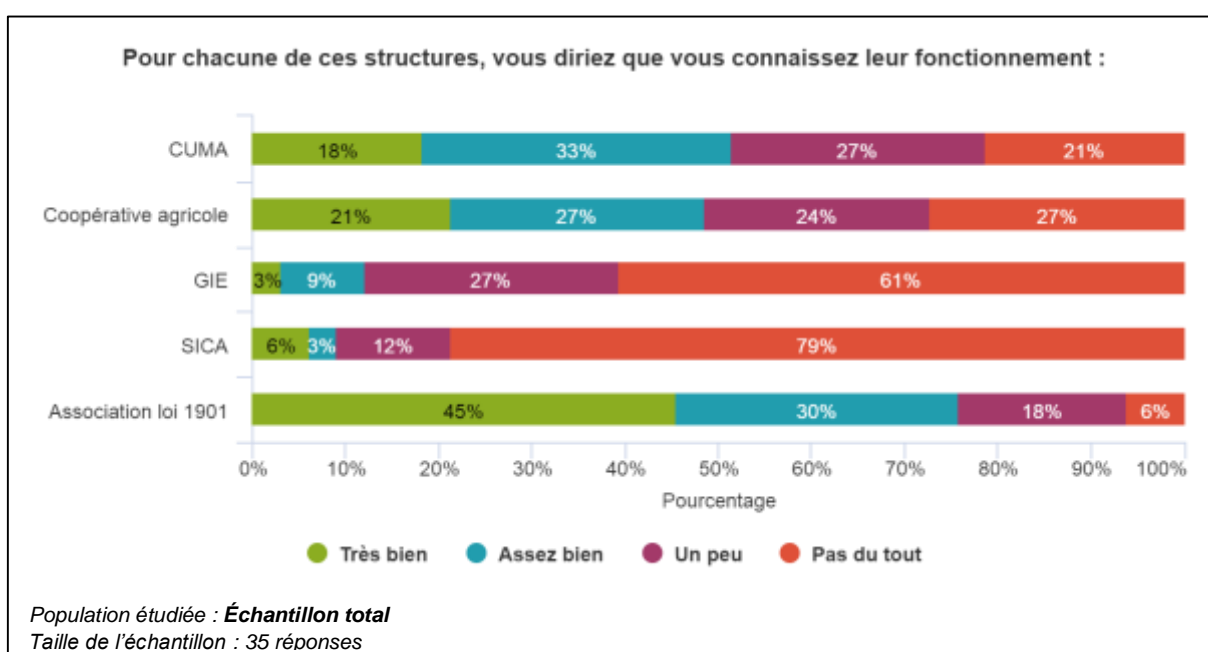


Figure 45 : Connaissances sur le fonctionnement de certaines structures collectives

Lors de l'enquête, plusieurs types de structures qui paraissaient les plus à même de porter un projet collectif agricole ont été proposés. Pour chacune d'entre elles, il a été demandé de préciser quel niveau de connaissance les enquêtés avaient sur leur fonctionnement. Les structures les plus connues sont donc les associations à 75%, les CUMA à 51% et les Coopératives agricoles à 48%. Les GIE et les SICA restent les structures les moins pratiquées et connues.

Cela nous permet de nous rendre compte que dans le cas où un choix de statut juridique serait à faire, il sera nécessaire d'informer correctement tout le monde sur son fonctionnement en prenant en compte le niveau de connaissance global.

Selon vous, quel type de structure collective répondrait au mieux à vos besoin ?	
	N
Association	9
CUMA	9
Coopérative agricole	6
SCOP	2
Syndicat	2
SCIC	2
Structure informelle	1
SICA	1
Structure de location de matériel professionnel	1
GIE	1

Population étudiée : **Échantillon total**
 Taille de l'échantillon : 35 réponses

Tableau 4 : Avis sur le type de structure collective répondant à leurs besoins

Dans le tableau ci-dessus, nous pouvons nous rendre compte que les structures les plus citées ont été l'association, la CUMA et la coopérative agricole comme étant les structures qui répondraient le mieux à leurs besoins. Ce sont les 3 mêmes que l'on retrouve dans le graphique au-dessus, et pour cause. Si ce sont les plus connues, c'est aussi car ce sont les plus adaptées puisque ce sont des statuts qui ont été pensés pour le domaine agricole et pour ce genre de situation.

Néanmoins, d'autres pistes ont été évoquées et il serait intéressant de les prendre en compte afin d'élargir nos horizons lorsqu'un choix viendra à se faire.

Selon vous, quel type de structure collective répondrait au mieux à vos besoins ?
Pourquoi ?
CUMA pour la mise en commun d'outils de transformation Association pour la prestation de service
Ne sait pas
Une structure informelle, évolutive, à créer, contractuelle ou non, assez souple. Pourrait embaucher un VRP pour démarcher, faire études de marché auprès des sociétés (lessives, détergents, cosmétiques, etc.) Valoriser hydrolat Déterminer politique commune pour acheter des fournitures groupées (Syndicat ?) Créer de la solidarité : pot commun pour faire face si quelqu'un a un problème (quelle charte ?) Idée de mettre en commun les gros volumes de matière distillée pour la recycler en papier
Association de professionnels
Production : CUMA Transformation : SICA

<p>Ne sait pas vraiment Une SCOP ? Sorte de coopérative mais avec des prix plus élevés Structure qui s'occupe de la vente à un grossiste Mettre en valeur asso Samperviva ? ou créer quelque chose de nouveau ?</p>
<p>Structure de location de matériel professionnel</p>
<p>CUMA serait plus appropriée</p>
<p>Coopérative : ok si apporteurs libres CUMA : problème si quelqu'un casse la machine, ne le dit pas et passe au suivant</p>
<p>Intéressé par un projet de CUMA</p>
<p>Par le syndicat : mise à disposition de matériel (financé par qui ?) Ne doit pas coûter aux petits producteurs</p>
<p>Pas confiance dans les coopératives Pas envie d'une structure collective, trop contraignant</p>
<p>Association : forme désintéressée Ouvert à d'autres types mais pas de fonctionnement hyper commercial</p>
<p>SIC ou SCOP : partenaires publiques permettent financements + système de gouvernance 1 part = 1 voix structures qui permettent une hiérarchie horizontale mais institutions publiques bloquent un peu sur la compréhension de ces outils pour travailler avec. "L'intérêt du projet commun doit être supérieur à la somme des intérêts particuliers." Structure collective qui doit soutenir des valeurs militantes</p>
<p>À terme : créer une coopérative de plantes et spiritueux</p>
<p>Ne sait pas Dépend plutôt des personnes qui en font partie</p>
<p>Pour démarrer : association qui peut se transformer par la suite en un autre statut. ex: SCIC</p>
<p>Coopérative agricole : a perdu la main sur les produits, problème de hiérarchie CUMA : très bonne expérience en viticulture pour le matériel cher pas utilisé toute l'année Association : pratique pour démarrer et tester le fonctionnement</p>
<p>Coopérative : c'est compliqué, sorte "d'entreprise à l'envers"</p>
<p>Syndicat Association : connaît bien, à l'habitude de travailler avec CUMA : gros matériel, adaptée aux petits producteurs ?</p>
<p>Association peut fonctionner Limiter le nombre d'outils avec des règles strictes d'utilisation, planning des disponibilités</p>
<p>CUMA plutôt pour le matériel Coopérative plutôt pour la commercialisation</p>
<p>Intéressée par coopérative pour commercialisation mais pas de mise en commun de la production de matière première</p>
<p>L'association conviendrait mieux</p>

Coopérative :, structure trop lourde
 Adhère déjà à une CUMA (arboricole/viticole) donc bonne idée : adaptée pour circuits longs mais aussi petit matériel pour circuits courts
 Adhère à un GIE pour la commercialisation : regroupe tous les producteurs des 2 boutiques de producteurs, cotisation selon CA

Population étudiée : **Échantillon total**
 Taille de l'échantillon : 35 réponses

Tableau 5 : Détails du raisonnement sur le type de structure collective répondant le mieux aux besoins

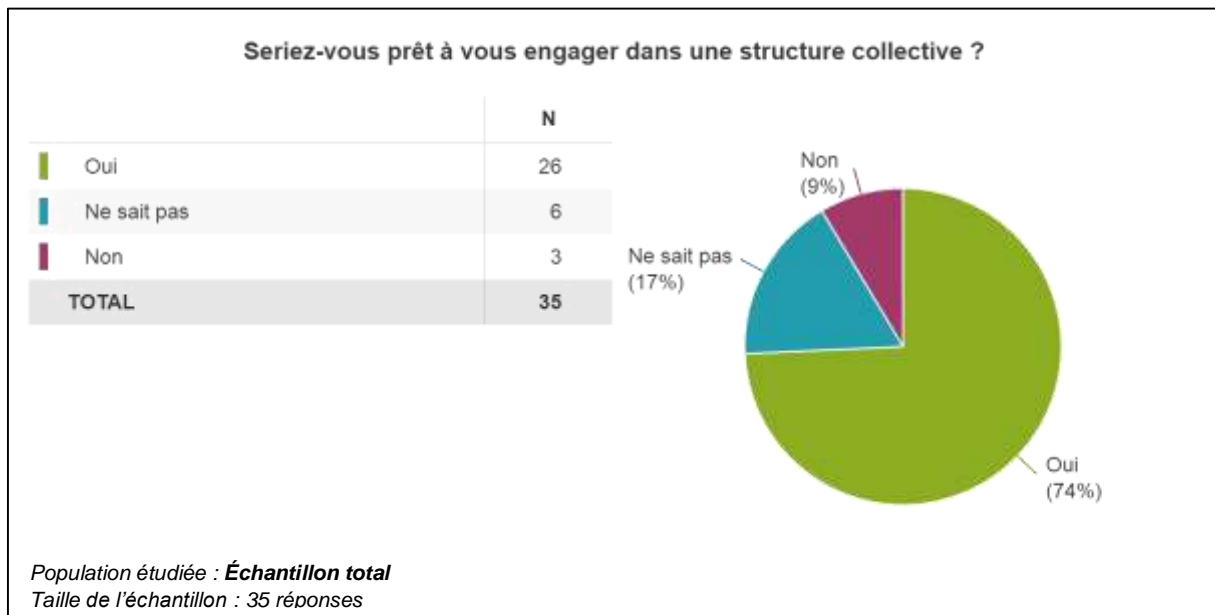


Figure 46 : Intérêt pour s'engager dans une structure collective

Après avoir questionné leur intérêt pour une mise en commun de matériel, il a été question plus spécifiquement de leur engagement dans une structure collective. Nous remarquons que comme les 28 intéressés précédemment (figure 44), ici, 26 seraient prêts à s'engager dans une structure collective. Pour le reste, 6 sont plutôt mitigés et 3 sont certains de ne pas vouloir faire partie de ce genre de projet. Un engagement positif représente tout de même les 3/4 des personnes enquêtées, ce qui n'est pas négligeable.

Seriez-vous prêt à vous engager dans une structure collective : Pour quelles raisons ?
Si collectif de safraniers, intéressée par mise en commun pour commercialisation et communication
Dépend de la forme qu'elle prend et des intentions qu'elle porte
Structure assez pratique, plutôt artisanale
Dynamique du collectif
Ne veut pas vendre elle-même, seulement envie travailler la terre
Pour aider les petits producteurs
Dépend des personnes du collectif Pour l'instant mieux en prestation

Problème de l'entretien, la casse, matériel rendu en mauvais état
Engagement possible dans 5 ans Oui pour certains outils mais dépend de la distance et de la disponibilité du matériel (ex: récolte en même temps)
Trop contraignant ou alors avoir sa propre structure avec sa philosophie, ses valeurs représentées
Trouver des financements plus facilement
Groupement = engagement Matériel : achats groupés Militantisme sur les conditions réglementaires à faire évoluer
Dépend de la structure
Autonome
Dépend de l'objectif (pour quoi faire, avec qui, doit répondre aux attentes, aux besoins) et de l'emplacement
Mutualisation des moyens, échange de savoirs et pratiques
Dépend de la distance et du type de matériel ex : 10km pour un tracteur ; 30km pour alambic
Prendre en compte le temps d'organisation Partage d'expérience, d'idées, de techniques, de matériel (transmission, entraide) Dépend de la durée de l'emprunt du matériel
Ne voit pas la dynamique de la filière Pas de potentiel, de personnes motrices sur la filière Besoin de producteurs bénévoles, prêts à donner du temps pour le bien commun de la filière
Travailler avec d'autres personnes, tout le monde est dans le même bateau
Pas intéressé par une structure collective, lieu d'activité trop isolé En production donc plus besoin de matériel particulier
Dépend de l'intérêt trouvé
Population étudiée : Échantillon total Taille de l'échantillon : 35 réponses

Tableau 6 : Détails du raisonnement sur l'intérêt de s'engager dans une structure collective

À la suite de cette question, il leur a été demandé de développer les raisons pour lesquelles ils seraient prêts à s'investir dans une structure collective. Les raisons témoignant d'une volonté d'engagement sont la dynamique collective, l'engagement militant, la mutualisation des moyens, l'échange de savoirs et pratiques ou encore l'entraide. Cependant, beaucoup de réponses questionnent les conditions de cet engagement et beaucoup ont fait part de leurs craintes ce qui donne un aperçu en demi-teinte par rapport aux résultats plutôt positifs du graphique précédent. Cela pourrait s'expliquer que sur le principe les personnes sont assez enthousiastes mais dans la pratique, il y a beaucoup d'incertitudes ce qui reste compréhensible puisqu'aucun projet collectif n'a encore été initié.

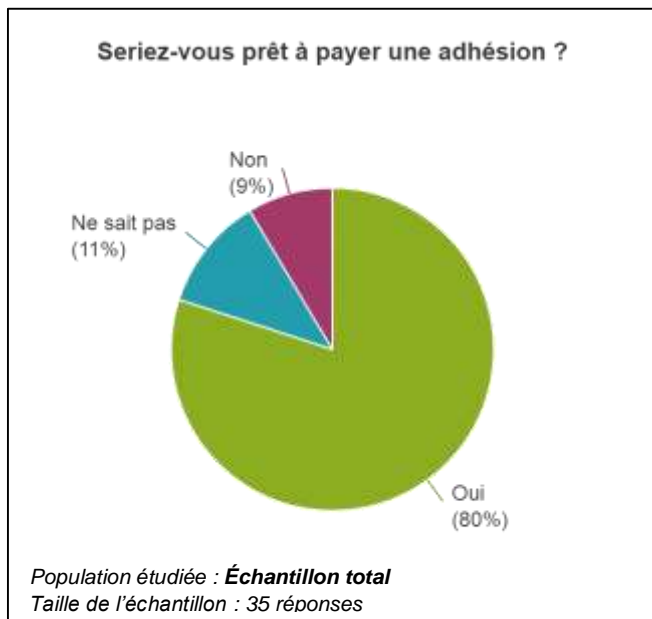


Figure 47 : Intérêt pour payer une adhésion

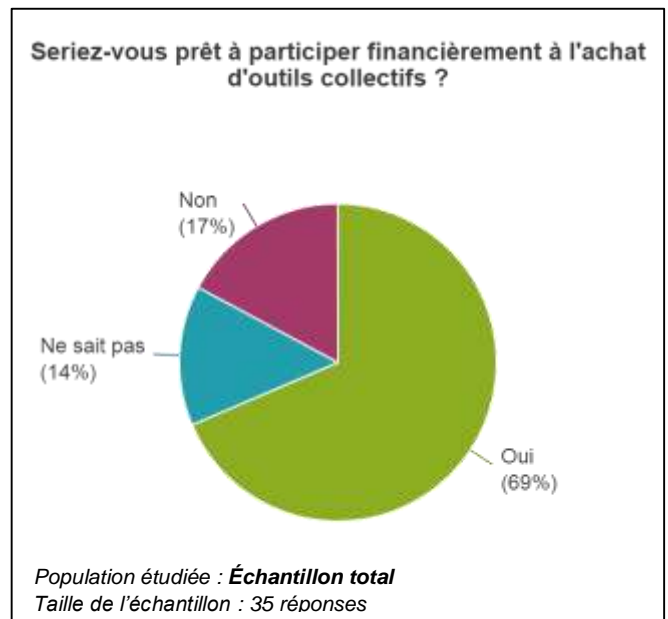


Figure 48 : Intérêt pour participer à l'achat d'outils collectifs

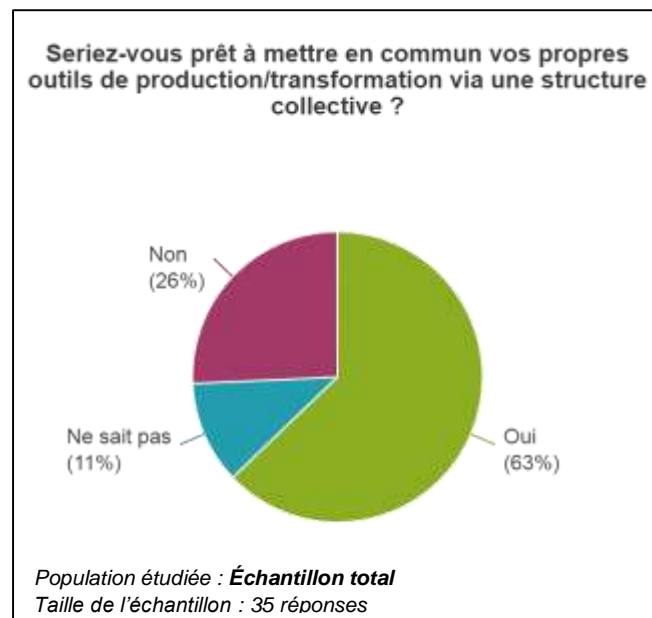


Figure 49 : Intérêt pour mettre en commun ses propres outils

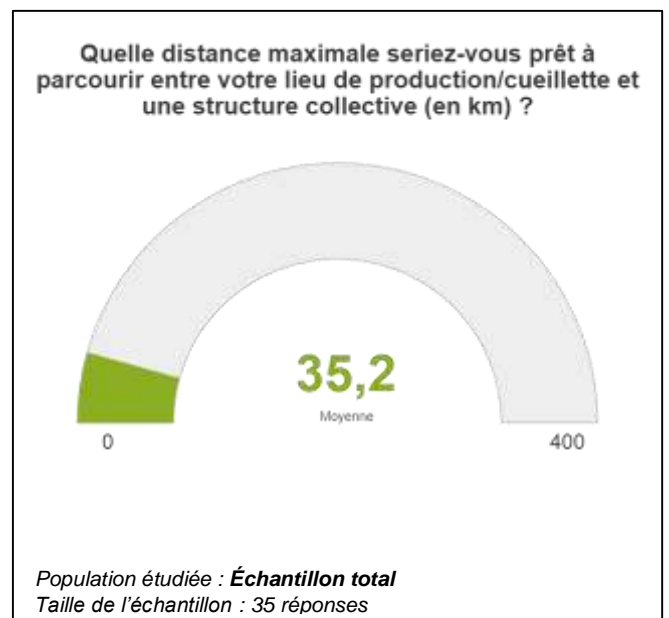


Figure 50 : Distance maximale moyenne pour accéder à une structure collective

Puis, il leur a été demandé s'ils étaient prêts à payer une adhésion (figure 47). Le résultat est dans la lignée des données précédentes avec 80% de réponses positives.

Pour la question concernant la participation financière pour l'achat d'outils collectifs (figure 48), la part de réponses positives diminue avec 69% tandis que la part de « Ne sait pas » et « Non » augmentent légèrement.

Enfin, le fait de mettre en commun ses propres outils (figure 49) génère 63% de réponses positives contre 26% de réponses catégoriques négatives.

Concernant la distance maximale qu'ils seraient prêts à parcourir pour disposer de matériel collectif (figure 50), c'est en moyenne 35,2 km aller.

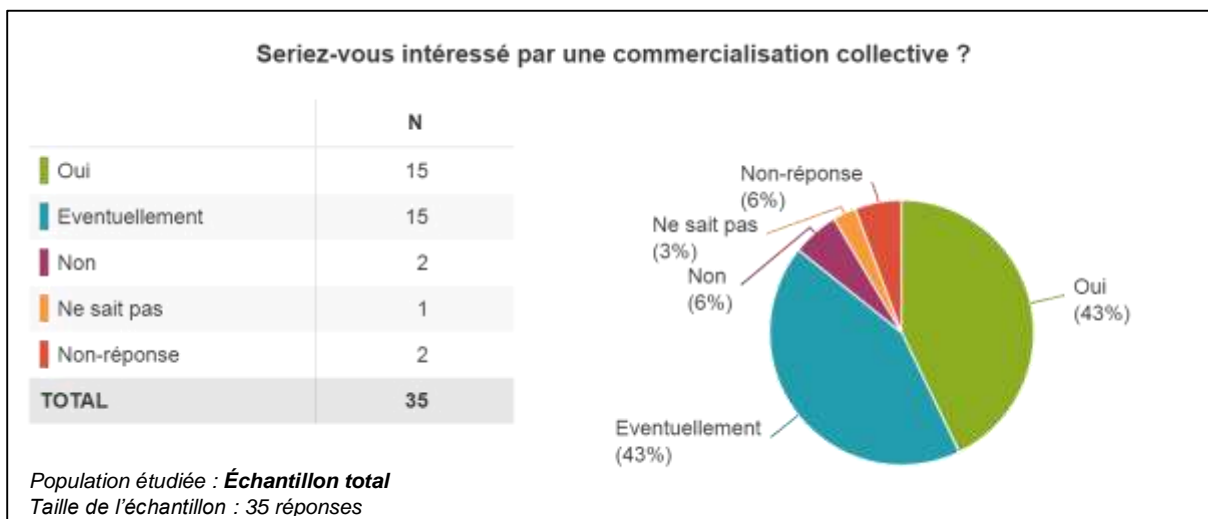


Figure 51 : Intérêt pour une commercialisation collective

Afin d'approfondir l'étude et la réflexion d'un projet de coopérative agricole (ou autre), il leur a été également demandé leur avis sur une commercialisation collective (figure 51). Les intérêts sont partagés entre un « oui » net à 43% et une « Eventuellement » à 43% aussi. Ce n'est peut-être pas une priorité actuellement mais si un projet de commercialisation collective via une coopérative, une boutique de producteurs, etc. se dessine il y a un potentiel à exploiter.

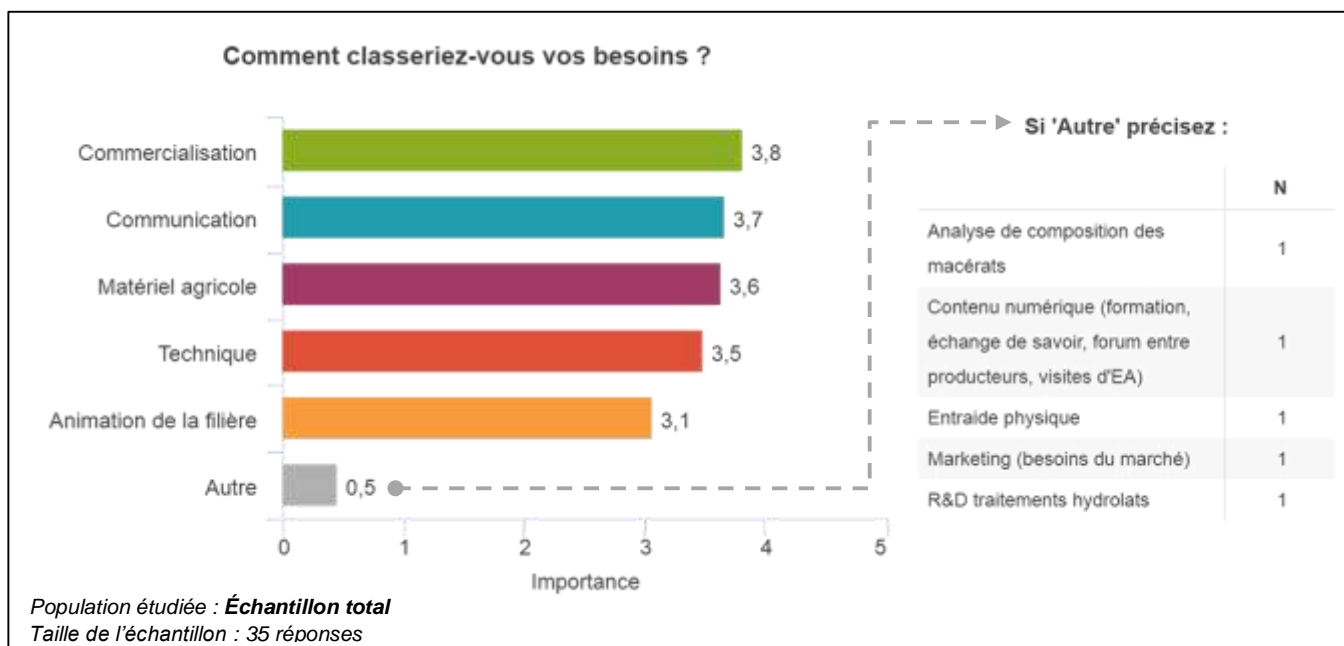


Figure 52 : Classement d'autres besoins dans la filière PPAM sèche

Pour clore la partie de questions sur un projet collectif et ouvrir à d'autres besoins potentiels, il leur a été demandé de classer leurs besoins par ordre d'importance sur une échelle de 1 à 5 (figure 52). Nous pouvons voir que tous les besoins semblent aussi importants les uns que les autres. Il n'y a pas de grande tendance qui se détache ce qui semble assez caractéristique d'une filière dont le développement est encore à ses débuts.

ENTRAIDE AGRICOLE

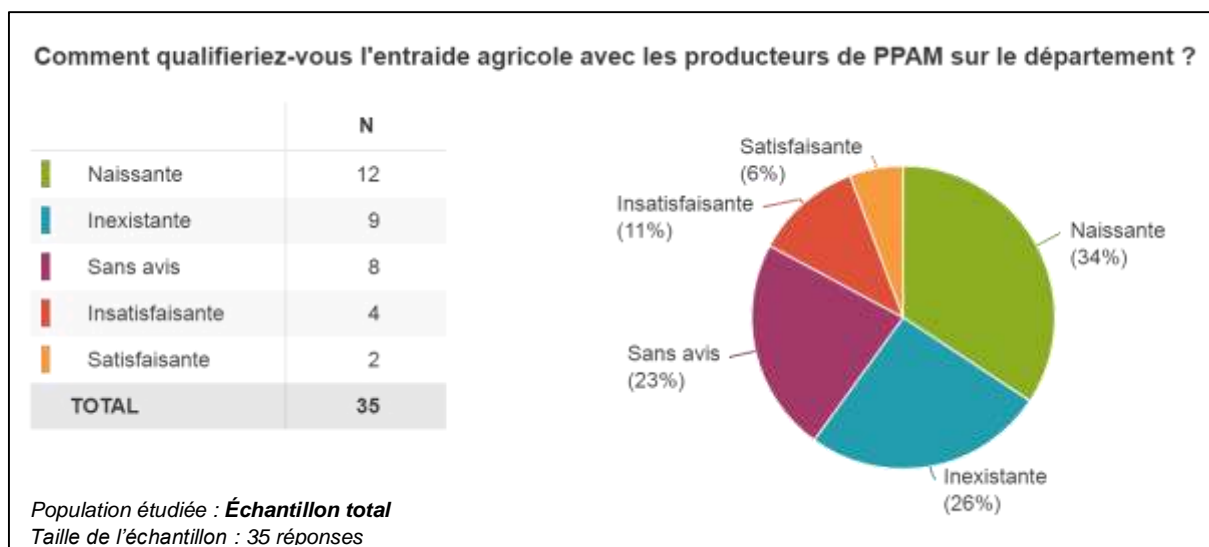


Figure 53 : Degré d'entraide entre cueilleurs/producteurs de PPAM sur le département

La dernière partie concerne l'entraide agricole. Actuellement l'entraide entre cueilleurs et producteurs de PPAM sur le département semble assez limitée. Deux perspectives se détachent. Il s'agit de 34% des personnes enquêtées qui qualifient l'entraide de « naissante » et 26 % d' « inexistante ». En outre, 23% adoptent une posture plutôt neutre ou n'ont pas souhaité communiquer leur avis.

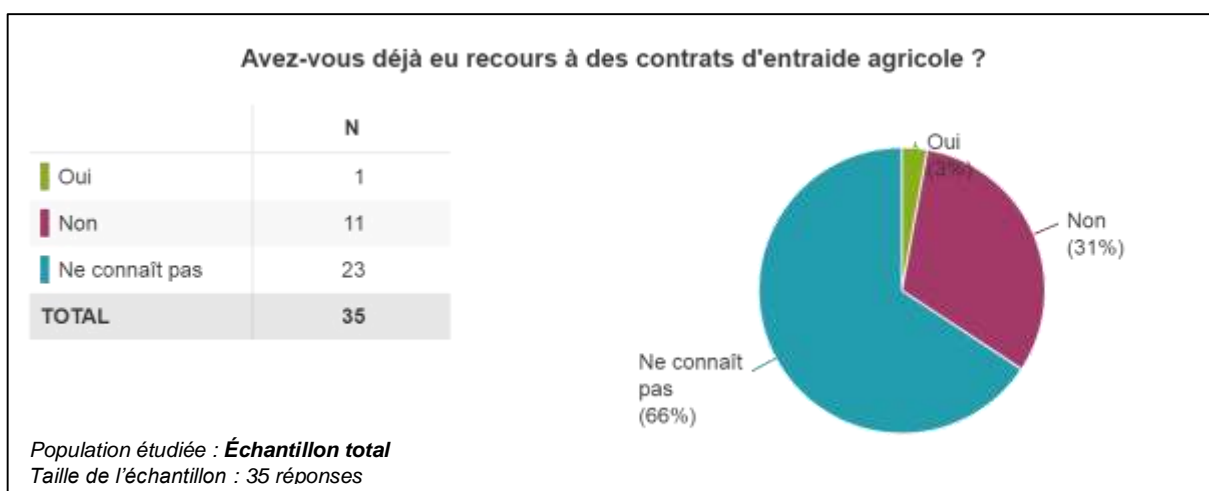


Figure 54 : Connaissance des contrats d'entraide agricole

Ayant entendu parler des contrats d'entraide agricole, il paraissait intéressant de voir sur le terrain si c'était une pratique réellement mise en place (figure 54). Il s'avère que 66% n'en n'ont jamais entendu parler et que 31% n'en n'ont jamais utilisés. Et pour cause, il semblerait que ce soit assez compliqué à mettre en place et nécessitant une démarche administrative que beaucoup n'aime pas. Ce qui laisse l'avantage à l'entraide informelle pratiquée depuis toujours malgré des lois qui la considère comme étant du travail non déclaré.

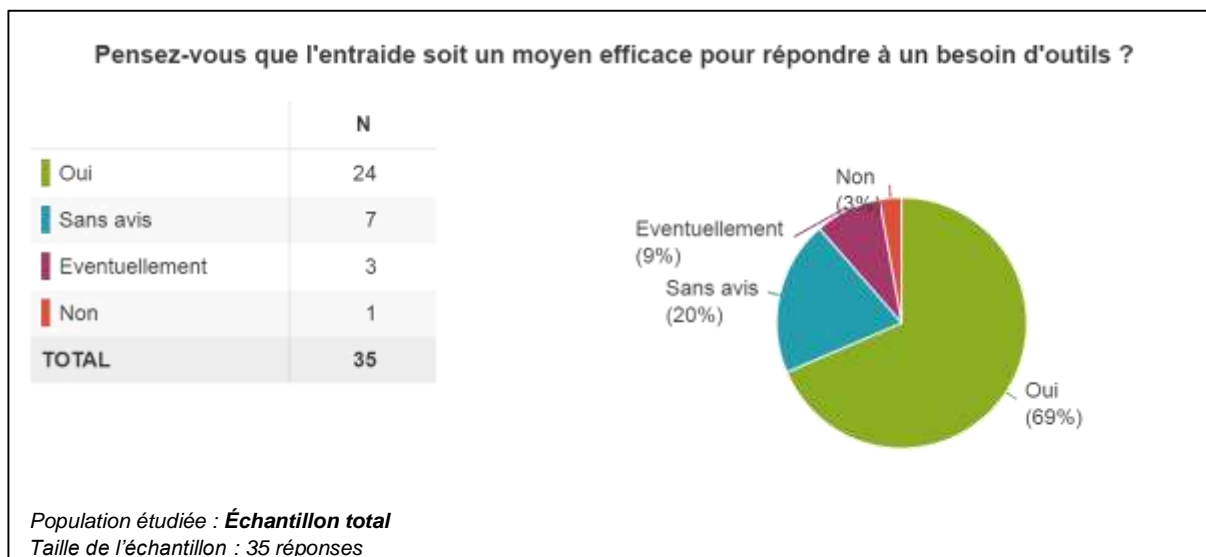


Figure 55 : Avis sur l'entraide comme moyen efficace pour répondre à un besoin d'outils

Découlant du constat précédent selon lequel l'entraide est et restera une dynamique pratiquée quoi qu'il arrive, il était intéressant de demander aux cueilleurs et producteurs si l'entraide pouvait être un moyen de mettre en commun du matériel sans forcément passer par la création d'une structure juridique (figure 54). Pour 69% d'entre eux c'est une option envisageable. Néanmoins, comme nous l'avons vu précédemment l'entraide n'est pas vraiment formée entre les cueilleurs et producteurs de PPAM pour le moment, ce n'est donc pas vraiment une solution généralisable puisqu'elle dépend d'interactions très spécifiques entre les personnes.

Pensez-vous que l'entraide soit un moyen efficace pour répondre à un besoin d'outils : Pour quelles raisons ?
Contractualisation de l'entraide : pas de conflits. Mieux de formaliser quand on ne connaît pas la personne
Permettrait de générer de la solidarité
Contrat : pour certains producteurs ça pourrait fonctionner de manière ponctuelle
Se raisonne localement ou en réseau Échange, entraide Pour pérenniser, monter une structure, sinon juste occasionnel
Il faut que les gens soient responsables et aient confiance
Mettre en relation les producteurs pour s'entraider à récolter Donner du temps plus que prêter des outils ex : asso les bâtisseurs pour des petits coups de main (dans les vignes)
Premier pas pour connaître les gens avant de lancer une structure collective
Mettre en contact tout le monde, mieux se connaître
Fonctionne super bien mais contrôles de la MSA qui considère ça comme du travail non déclaré
Déjà appliquée avec les agriculteurs alentour pas forcément en PPAM ex : tracteur

Déjà pratiquée de manière informelle gracieusement Échanges basés sur des relations de confiance, connaissance
Oui mais problème si contrôles de l'URSAF, MSA, etc.
Se pratique depuis toujours
Entraide de manière plus générale : donner du temps, aider à cueillir, échanger, au niveau local
Périmètre : réseau local Oui si organisés avec des rdv à l'avance pour fixer les disponibilités des producteurs dans l'année pour s'entraider
Entre safraniers très compliqué de s'entraider sur la récolte parce que tout le monde en même temps et pas forcément d'envie de travailler ensemble. Safran : débouchés similaires donc problème de concurrence Fonctionnement très différent des autres PPAM Plutôt besoin d'une entraide de main d'œuvre que de prêt d'outils
Permettrait des échanges, créer du réseau
Parce que tout le monde (les EA) est à taille humaine donc trop d'investissements pour un petit usage pour soi-même
Se fait naturellement mais plutôt pour du matériel temporaire
Ne sait pas
Délicat de prêter son matériel : peut devenir une source de conflit Entraide efficace si en tant que prestataire
Existe déjà sur le territoire
Faisable mais besoin de trouver un équilibre Au début on a besoin de beaucoup de choses, ça peut fonctionner ponctuellement mais ce n'est pas une solution à long terme
Oui pour du matériel de production Mais contrat = administratif à faire, en général les producteurs n'aiment pas ça, contraignant donc reste de manière informelle
Informel fonctionne très bien
Entraide apparaîtra quand plusieurs producteurs seront sur le même secteur avec le même type de production
Population étudiée : Échantillon total Taille de l'échantillon : 35 réponses

Tableau 7 : Détail des avis sur l'entraide comme moyen efficace pour répondre à un besoin d'outils

Parmi les commentaires principaux sur une dynamique d'entraide pour mettre en commun du matériel, on retrouve un intérêt à se mettre en contact les uns les autres et dans lequel la relation de confiance reste primordiale. Certains soulignent le fait que ça ne puisse pas être une solution pérenne car illégale et dangereuse en cas de contrôles. D'autres l'envisagent comme une passerelle, une solution intermédiaire le temps de renforcer les connaissances entre les cueilleurs et producteurs et de développer un projet de structure officielle.

REMARQUES ET AVIS SUPPLÉMENTAIRES

Avez-vous d'autres remarques/idées concernant la mise en commun d'outils agricoles ou autre ?

Intéressé par mise en commun d'un prototype d'émondeuse de l'EA de Rivesaltes
Participer à l'achat d'outils collectifs selon la proportionnalité du temps d'utilisation

Pas assez de valorisation par la CA66 des safraniers, pas de visibilité sur les événements.
Manque d'un référent technique sur les ravageurs
Intéressée par séchoir collectif mais pas plus de 30km car fleurs très fragiles
Pas besoin de plus d'outillage car la production est très peu mécanisée et petites surfaces
Intérêt pour le collectif entre safraniers (commercialisation/communication)

Intéressée par commercialisation collective pour les excédents
Avoir un laboratoire d'analyses collectif : voir celui au Soler qui vient de se monter (analyses œnologiques et huile olive), le propriétaire a aussi un laboratoire d'analyses chromatographiques non utilisé dans Perpignan, proposer tarifs au prorata du CA (-pour les petits prod, +pour les gros)
Difficultés de la réglementation label AB Ecocert pour les cueilleurs, demande de déclarer chaque matière et transformation à l'avance mais impossible pour les cueilleurs
Projet de production sur Montalba le château : 3 ha total pour projet 2ha en plantes à parfum (roses, iris, etc.)

Démarchage des municipalités pour valoriser l'hydrolat (petites communes pour l'instant) et recherches sur usage phytosanitaire en remplacement de produits de synthèse
Faire une action de demander à chaque producteur de quoi ils ont besoin en fournitures, quelles quantités, quelles matières (verre, plastique, etc.) pour emballages, flacons, pots, etc. Achats collectifs, A faire en période creuse
Acheter ensacheuse thé infusion au nom du syndicat ou en nom propre ou à plusieurs ?

Réfléchir à un alambic mobile : besoin d'un salarié (difficulté)
Réflexion à faire en commun sur les tarifs de prestation :
-quel tarif honnête pour tout le monde
-pour l'instant 70€ = sous payé (déjà au moins 45€ de main d'œuvre pour 3h)

Commercialisation : créer un catalogue de produits sur le département
-avec un commercial
-offre diversifiée

Manque un carnet d'adresses avec liste de tous les fournisseurs, grossistes
Faire une veille des prix du marché
Faire une base de données mises à jour régulièrement
Intérêt de se mettre en relation avec Aude, Hérault, etc. pour travailler ensemble, avoir des financements collectifs
Séchoir collectif départemental : faire de la location plutôt que de la prestation car sinon besoin d'une personne pour gestion, entretien, etc.
Développer vente en gros pour une dynamique collective sans compétitivité
Pouvoir être sûr de la qualité : analyses chromatographique comme justificatif de vente prise au sérieux, inciter les gens, avoir des prix de groupe ?, aide à la réglementation
Logiciel accessible aux agris pour qu'ils remplissent eux-mêmes les infos, études, etc. pour avoir des données à jour
Idée de SCOP : ex SCOP PPAM ORB dans l'Aude/Hérault, vendent tout à Ethiquable, financés par FEDER, vente en gros, possible de s'associer avec eux ? avoir le même fonctionnement avec un marché de gros ?

Améliorer la commercialisation au niveau local en circuit long sans passer par la vente directe

Faire un livret/catalogue/annuaire des producteurs de PPAM du département

Veut faire de la prestation de service avec la récolteuse Terrateck

Mise à disposition d'outils via le syndicat, achetés par le syndicat : en prêt ou location ?
ex : fédération de chasse, mise à disposition de matériel

Prestation distillation prête pour janvier-mars 2022

Outils de conditionnement pour l'herboristerie à mettre en commun (étiqueteuse)
Créer un groupe FB privé pour les producteurs de PPAM
Créer un site en ligne de marché avec producteurs et grossistes qui peuvent communiquer sur les besoins et la demande
Idée d'une adhésion financière ou bien temps de travail ou participation

Réflexion sur un séchoir mobile (ex : caissons des anciens séchoirs à tabac)
Réflexion sur enflaconneuse mobile (comme font les viticulteurs)
Quels volumes pour amortir un achat ?
Réflexion ensacheuse collective : quelle quantité de MF apporter pour être rentable ?
Besoins en conditionnement : étiqueteuse et enflaconneuse en structure collective
Labo d'analyses chromatographique : grouper ?
Achats groupés de fournitures (flacons, etc.)

Besoins : laboratoire de transformation avec cuiseuse, stérilisateur, four
Association Val'lecc qui organise des marchés de producteurs, conception d'un laboratoire de transformation collectif ?
Si Bio à St Félicien d'Avall : location/prestation pour transformer confiture de safran

Projet d'acheter une enflaconneuse
Intéressé par échange/troc de plantes entre producteurs (ex : géranium rosat ne pousse pas chez lui mais en a besoin pour ses infusions)

Loue un entrepôt à St Charles de 750m2 pour stocker les produits finis, en occupe seulement 200m2
Faire une halle pour mettre à disposition l'espace restant "pôle de présentation", vitrine pour les professionnels (magasins, restaurateurs, etc.)

Réticence des producteurs à mettre en commun les productions mais grosse demande en partage de savoir et éducation

Mettre en commun des outils d'analyse de composition des macérats ou analyses groupées par prestataires : regrouper les producteurs sous une structure collective pour avoir des tarifs préférentiels ?

Ficher le matériel co2 supercritique Phytotagante

Avoir une liste de fournisseurs conditionnement en herboristerie, flacons, etc. pour commandes groupées

Intéressée par achats groupés pour le conditionnement, le petit outillage via SAPPAM + achats groupés de matériaux (ex : moustiquaire pour séchoir)

Intéressée par séchoir photovoltaïque pour PPAM et fruits

Éventuellement prestation de séchage avec conteneur maritime mais besoin de le rendre sanitairesment viable

Créer une structure avec un site internet avec tous les contacts et tarifs des producteurs et un animateur chargé de la gestion : comment financer ?

Organiser des rencontres de producteurs : association, manifestations

Avoir un commercial international pour représenter les marques de chacun

Un technicien spécialisé dans les PPAM qui viennent 1/2 journée répondre à toutes les questions.

Connaissances dans les techniques alternatives (agroforesterie, biodynamie)

Avoir un forum comme le syndicat des Simples pour échanger sur les surplus et petites annonces

Matériel de transformation en commun : moyen de développer les surfaces de PPAM sur le département

Porteurs de projets ont du mal à se lancer

Intérêt de développer les circuits longs

Phase transitoire actuellement avec de nouveaux porteurs de projets du monde agricole qui se diversifient : va accélérer les choses

Population étudiée : **Échantillon total**

Taille de l'échantillon : 35 réponses

Tableau 8 : Autres remarques et idées

Cette partie plus ouverte aux remarques générales permet de souligner certains points et besoins non traités par l'étude. Elle est présente à titre indicatif.

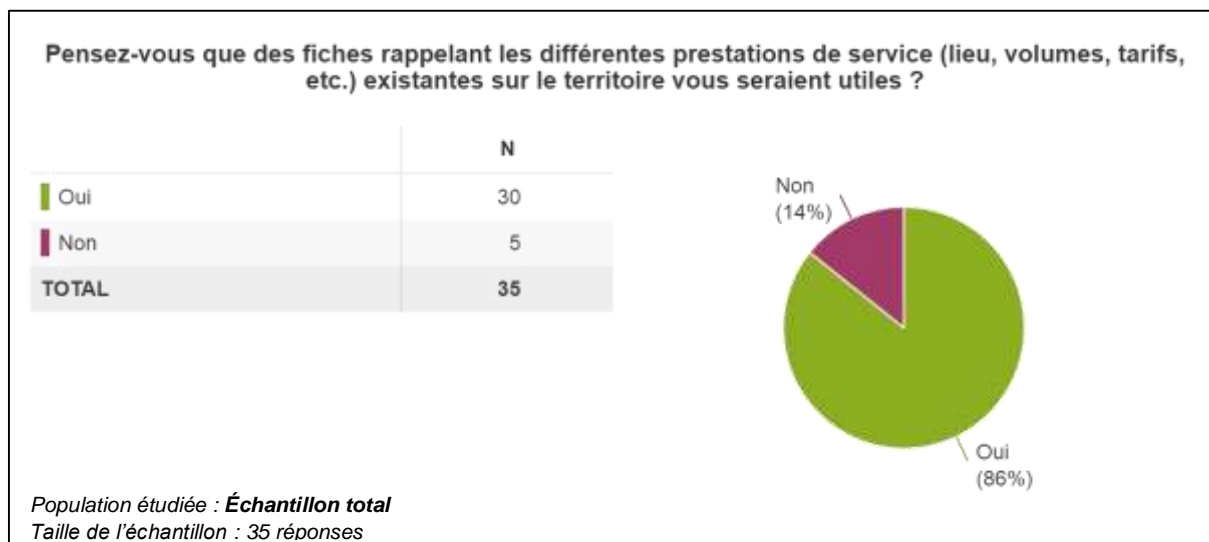


Figure 56 : Intérêt pour un annuaire de prestataires

Cette question a permis de souligner l'intérêt de créer de tels documents afin de les rendre disponibles en ligne au public.

Annexe 4 : Figures brutes issues des résultats de l'enquête (source : personnelle, logiciel Sphinx Dataviv)

1. PRESENTATION

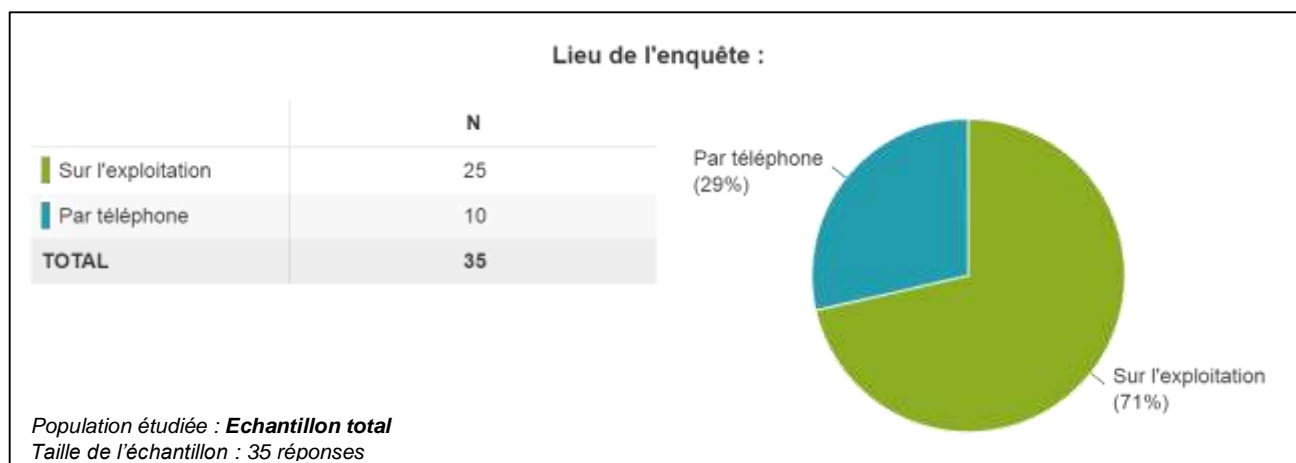


Figure 1 : Lieu de l'enquête

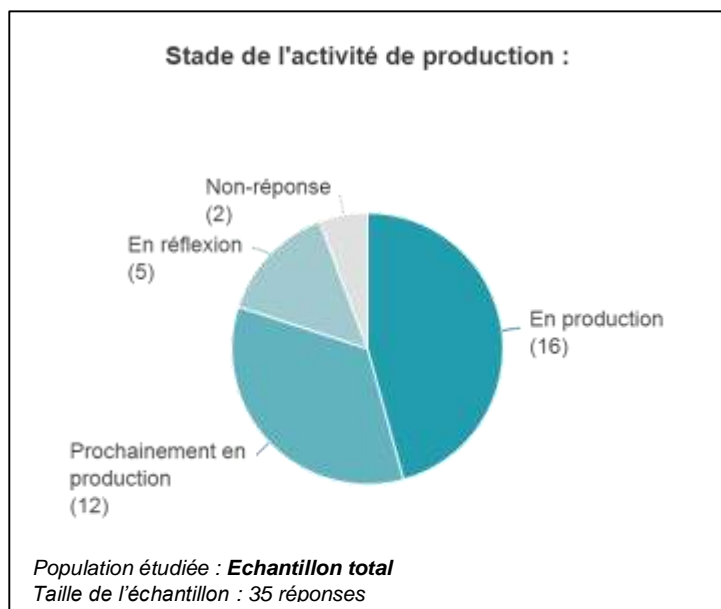


Figure 2 : Stade de l'activité de production

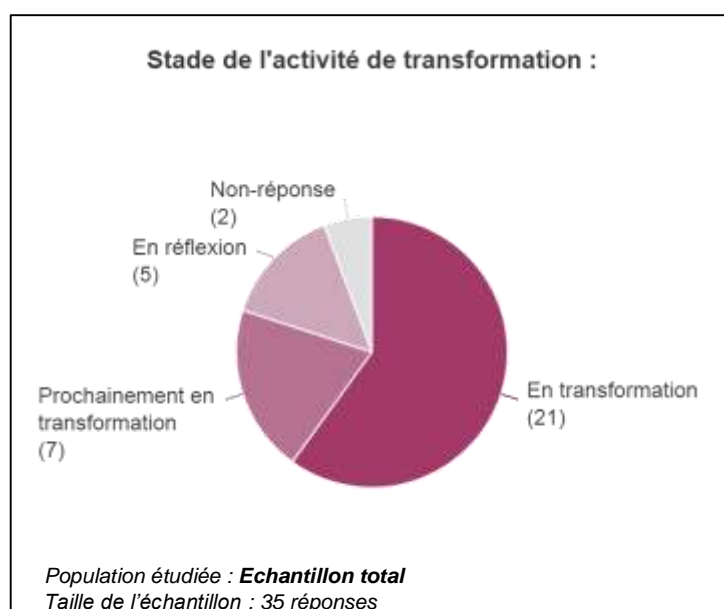


Figure 3 : Stade de l'activité de transformation

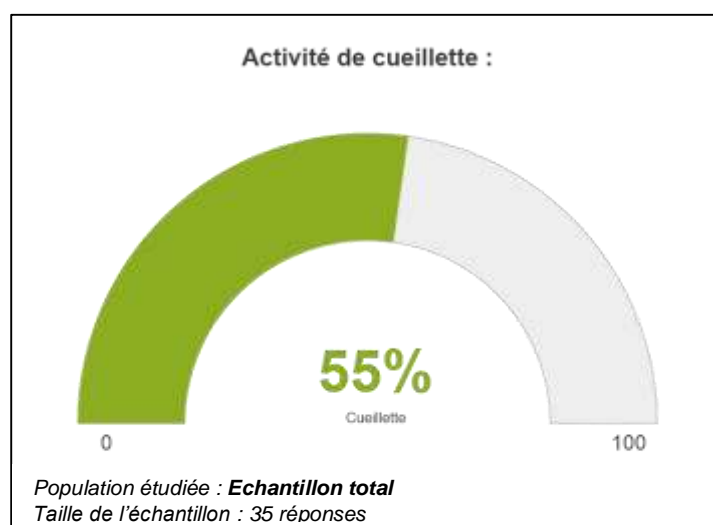


Figure 4 : Taux d'activité de cueillette

2. PRODUCTION

Matériel utilisé

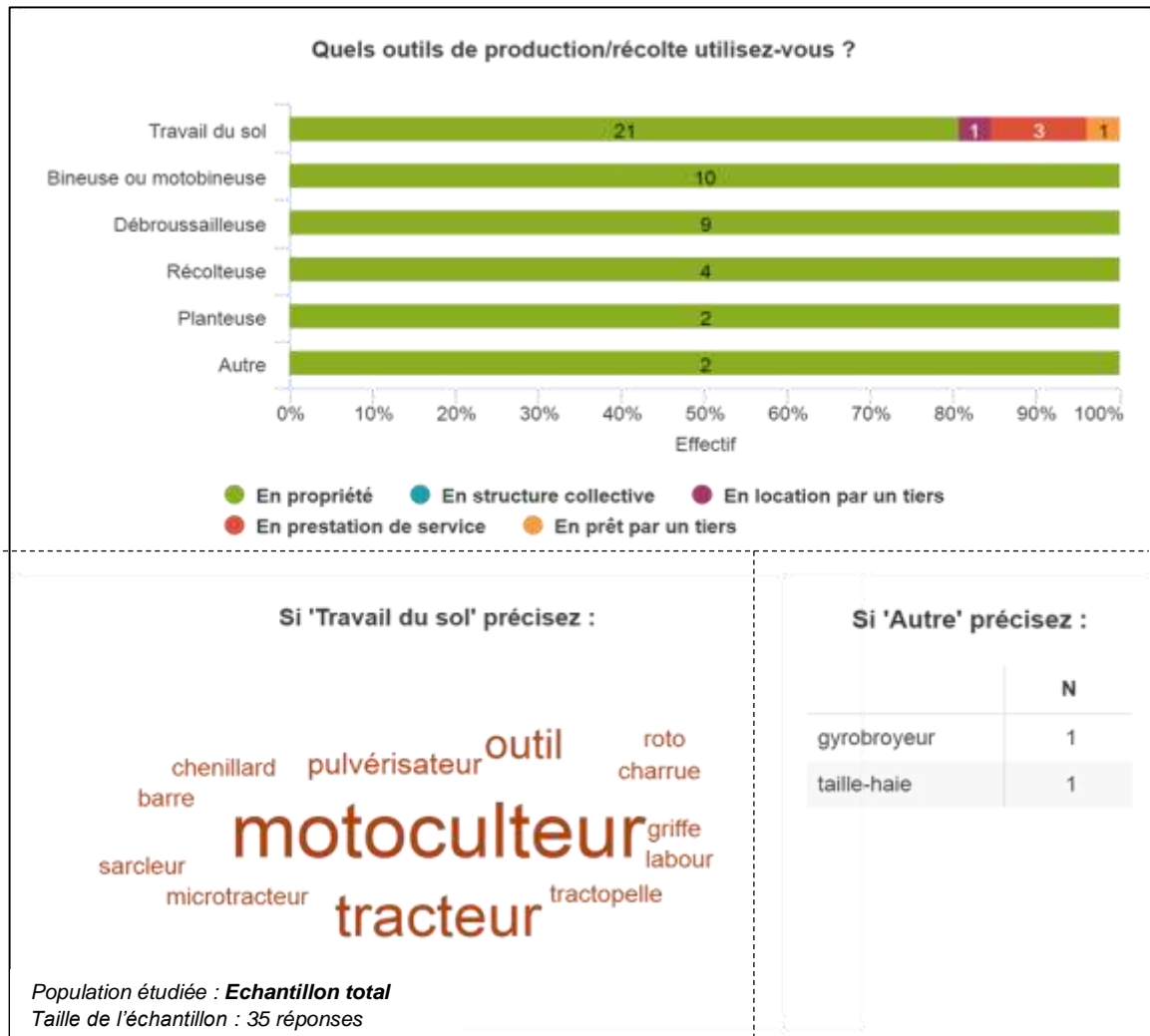


Figure 5 : Outils de production utilisés

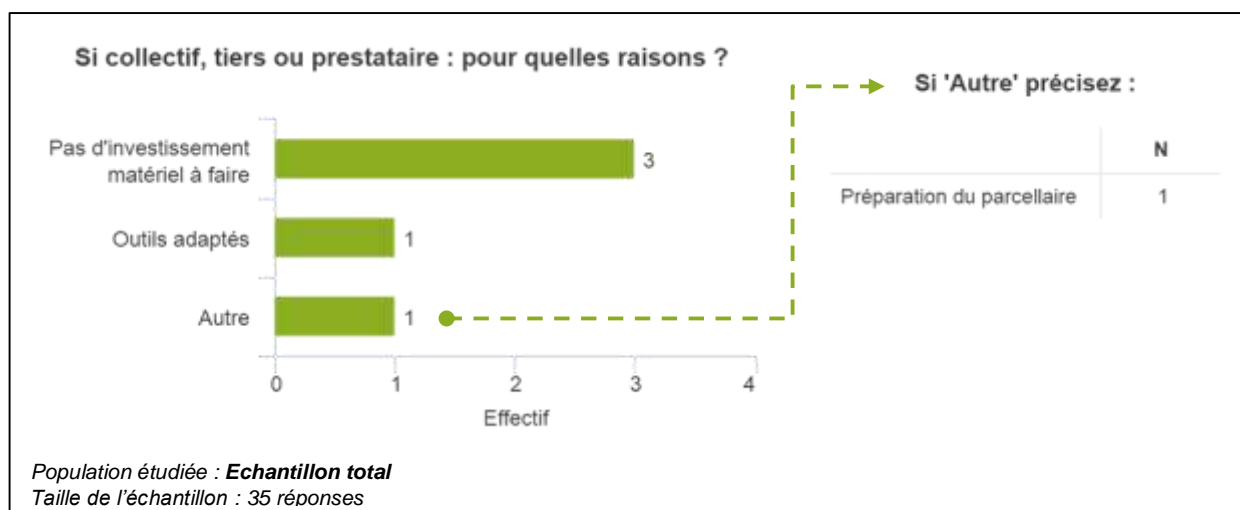


Figure 6 : Raisons pour avoir fait appel à un tiers pour du matériel de production

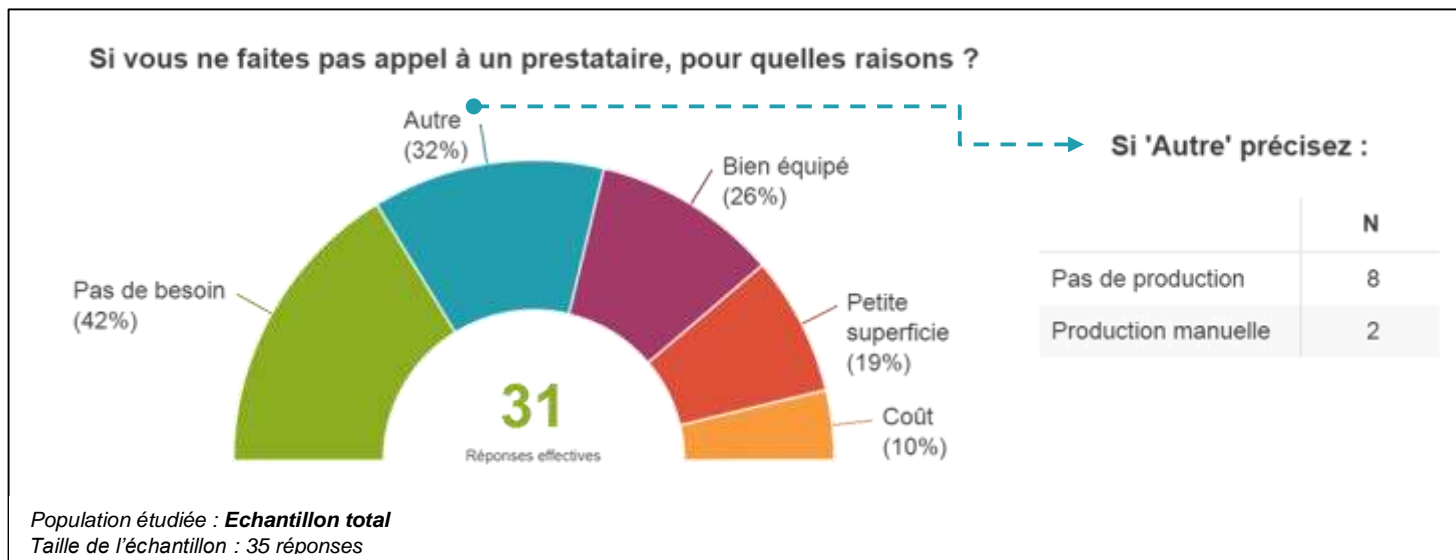


Figure 7 : Raisons de ne pas avoir fait appel à un tiers pour du matériel de production

Besoins en matériel de production

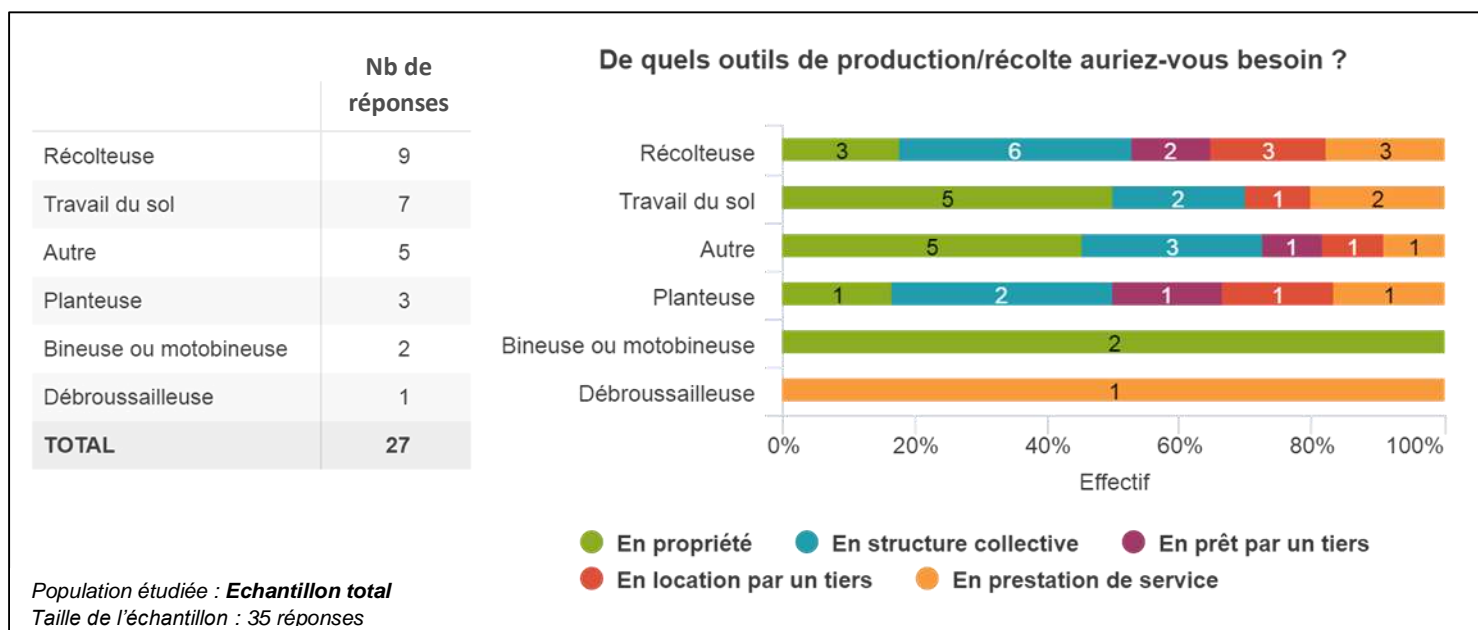


Figure 8 : Besoins en matériel de production

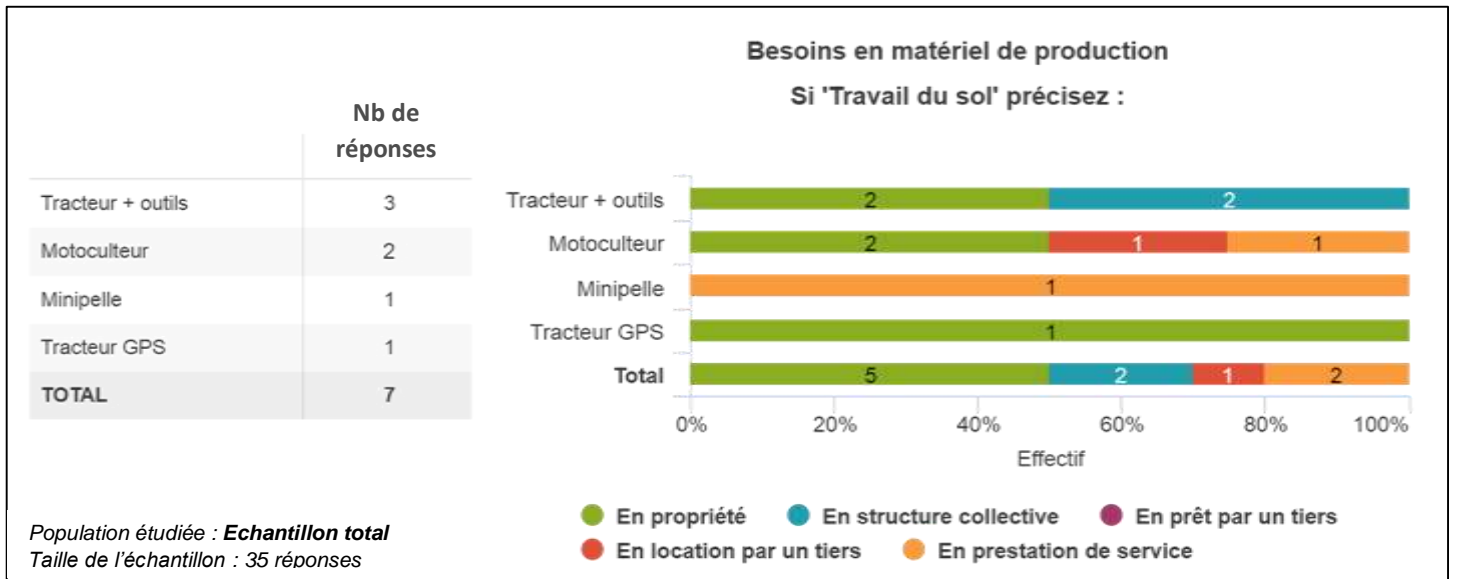


Figure 9 : Besoins en matériel de production, détails « Travail du sol »

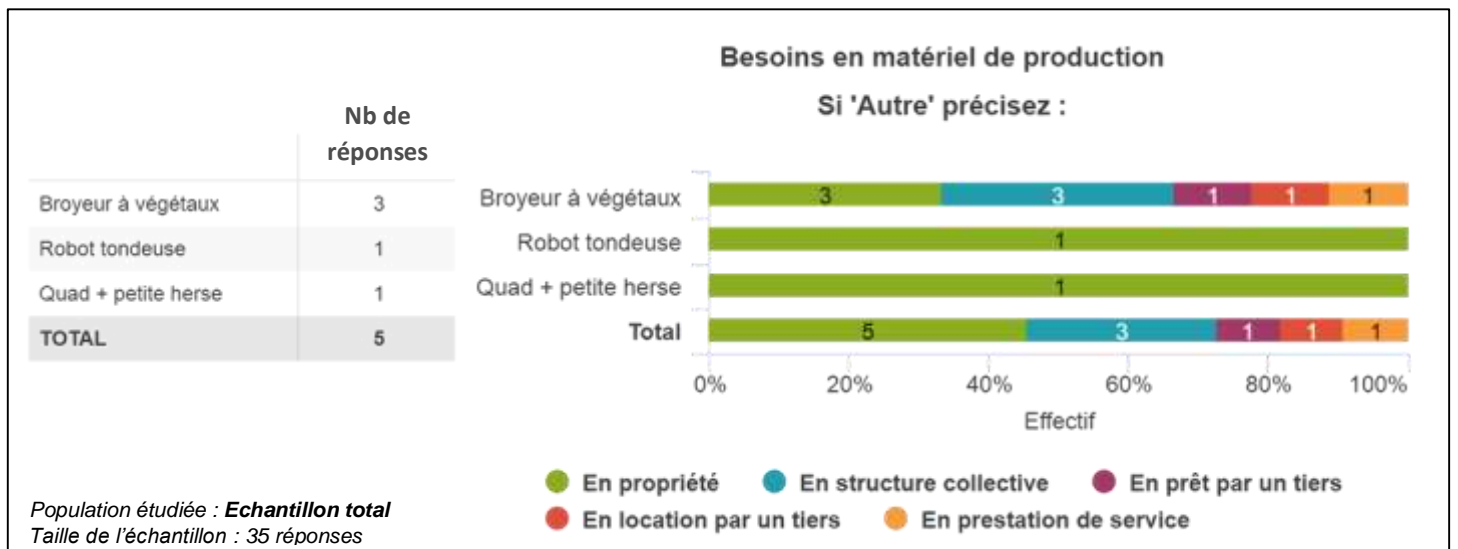
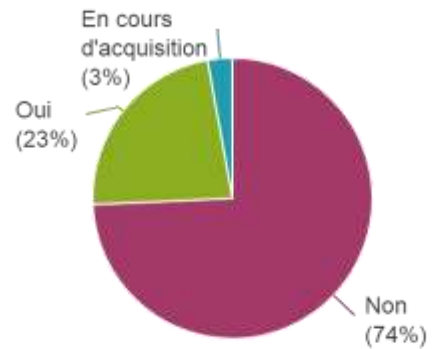


Figure 10 : Besoins en matériel de production, détails « Autre »

Avez-vous prévu d'acquérir du matériel spécifique à la production ?

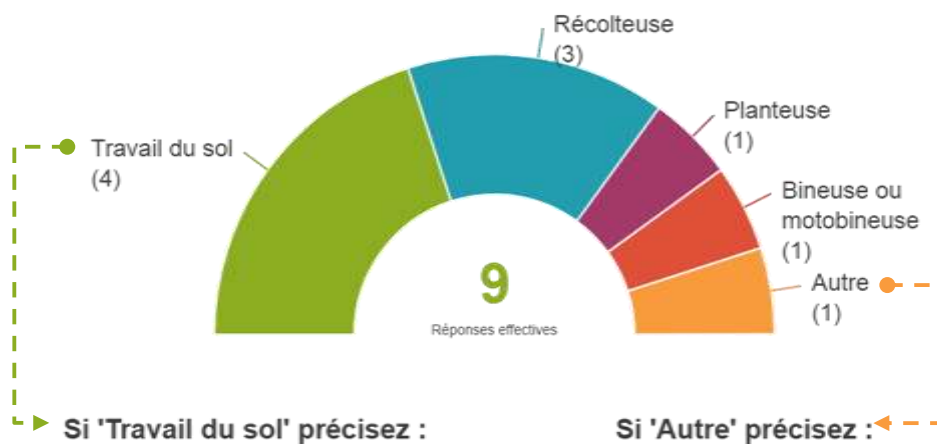
	N
Non	26
Oui	8
En cours d'acquisition	1
TOTAL	35



Population étudiée : **Echantillon total**
 Taille de l'échantillon : 35 réponses

Figure 11 : Prévisions de l'acquisition de matériel de production

Si oui ou en cours d'acquisition, de quel type ?



► Si 'Travail du sol' précisez :

◀ Si 'Autre' précisez :

	N
Microtracteur	1
Motoculteur	1
Quad + petite herse	1
Tracteur gps	1

	N
Petit tracteur forestier	1

Population étudiée : **Echantillon total**
 Taille de l'échantillon : 35 réponses

Figure 12 : Types d'outils de production prévus à l'acquisition

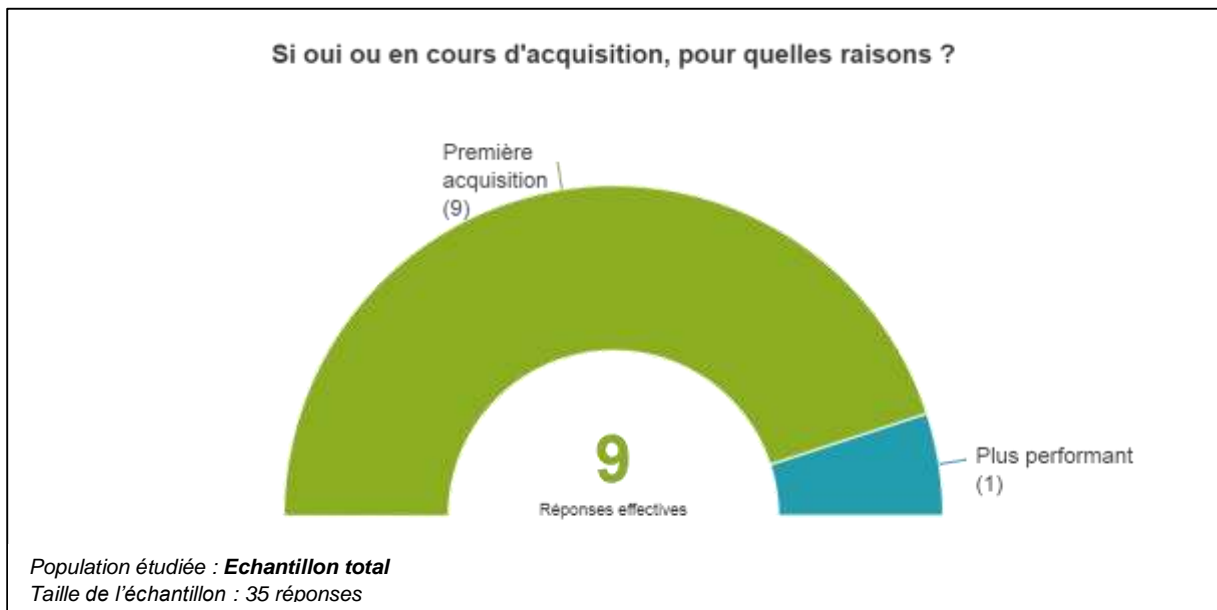


Figure 13 : Raisons pour acquérir du matériel de production

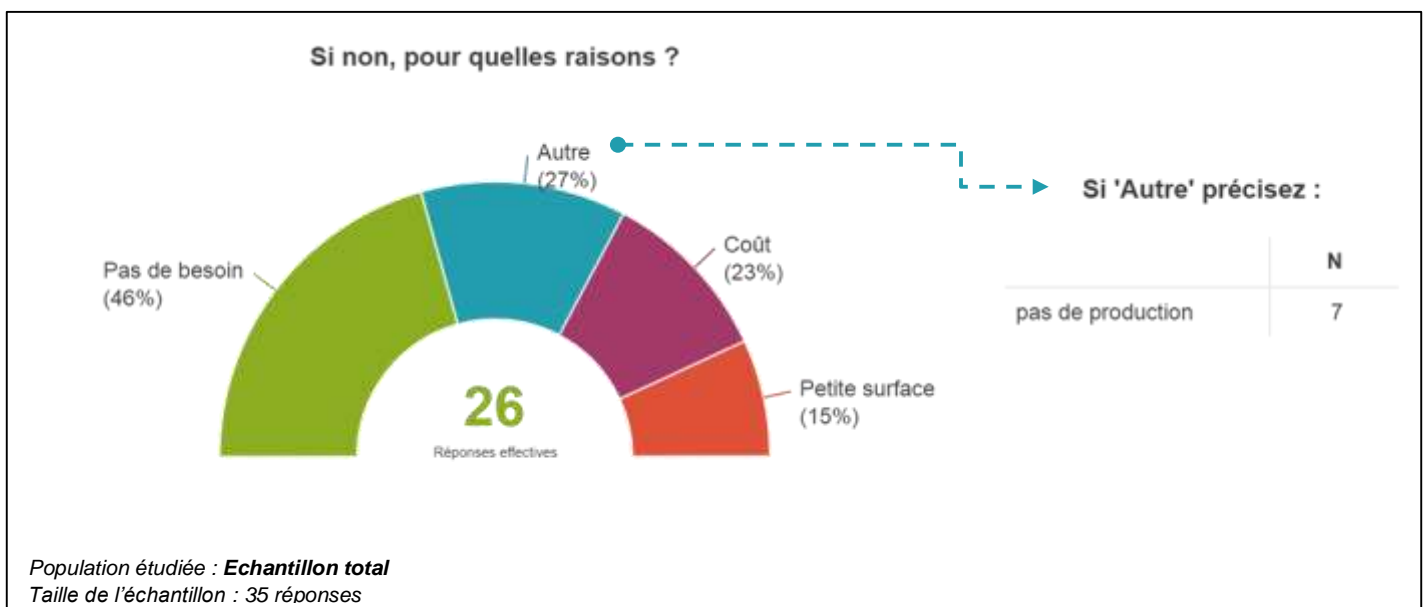


Figure 14 : Raisons de ne pas acquérir de matériel de production

3. TRANSFORMATION

Transformation par les cueilleurs et producteurs	Transformation par les prestataires	Les deux	TOTAL
10	3	4	17

Tableau 1 : Répartition des effectifs de transformateurs

Masses et Distances

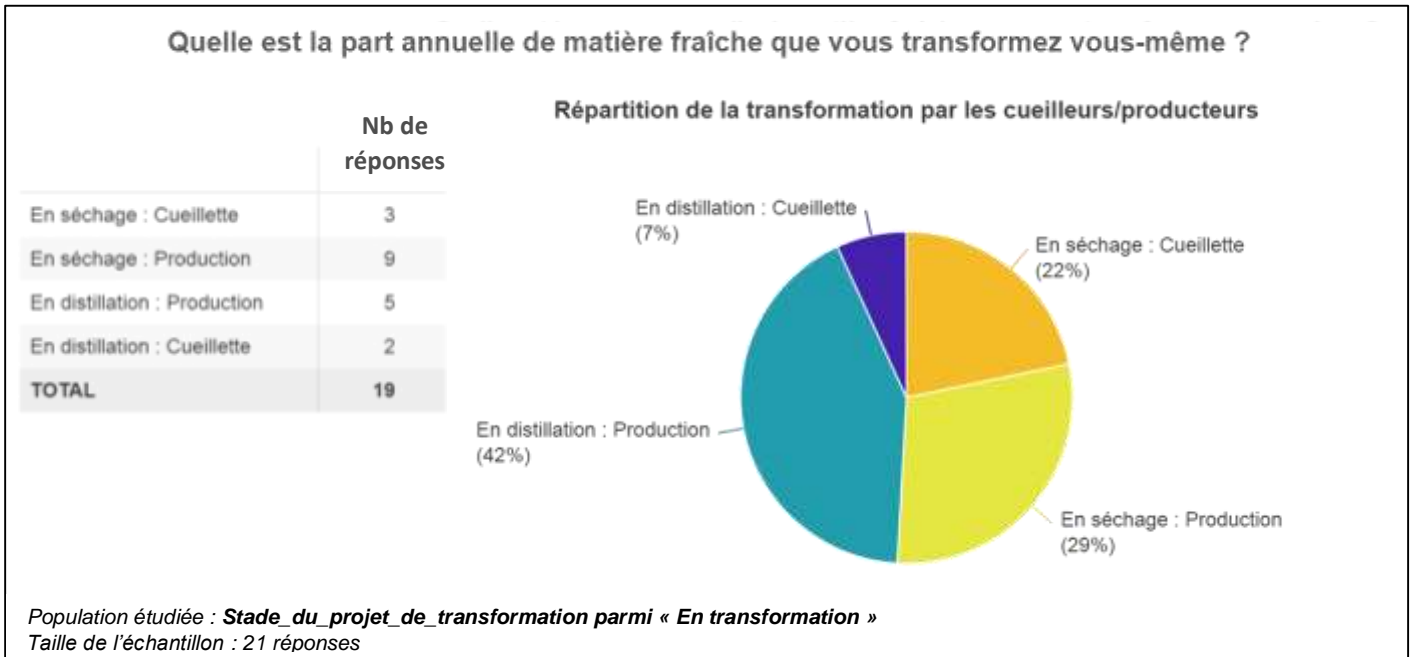


Figure 15 : Répartition de la transformation par les cueilleurs/producteurs

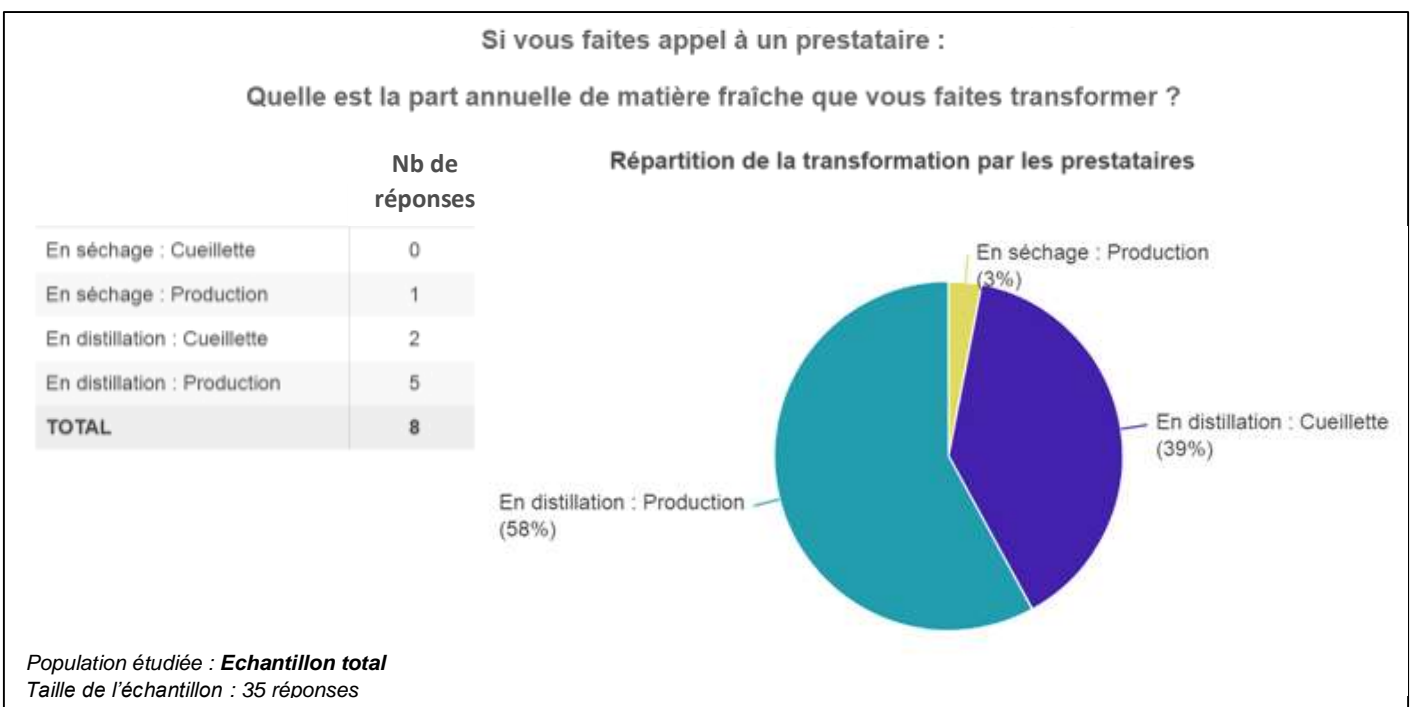


Figure 16 : Répartition de la transformation par les prestataires

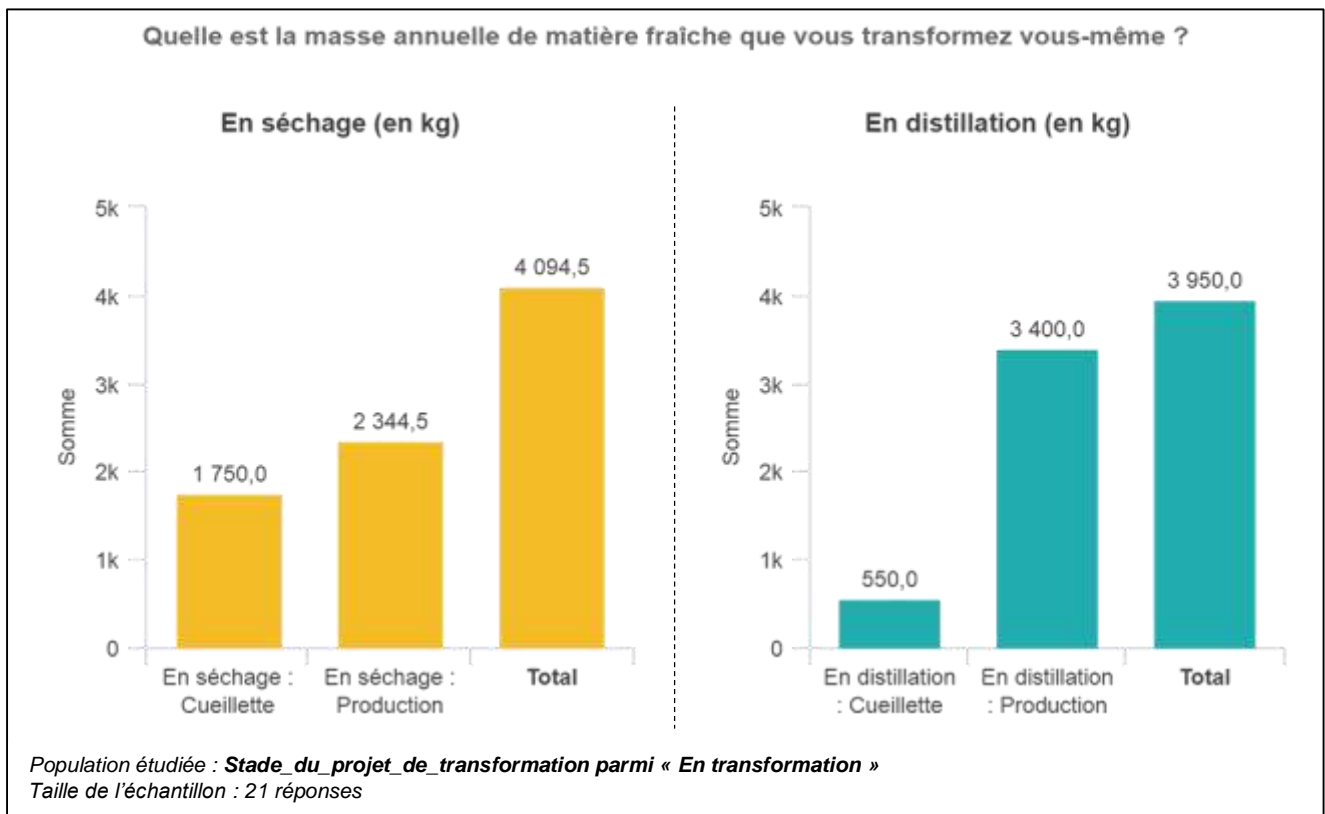


Figure 17 : Somme de la masse annuelle de matière fraîche transformée par les cueilleurs et producteurs

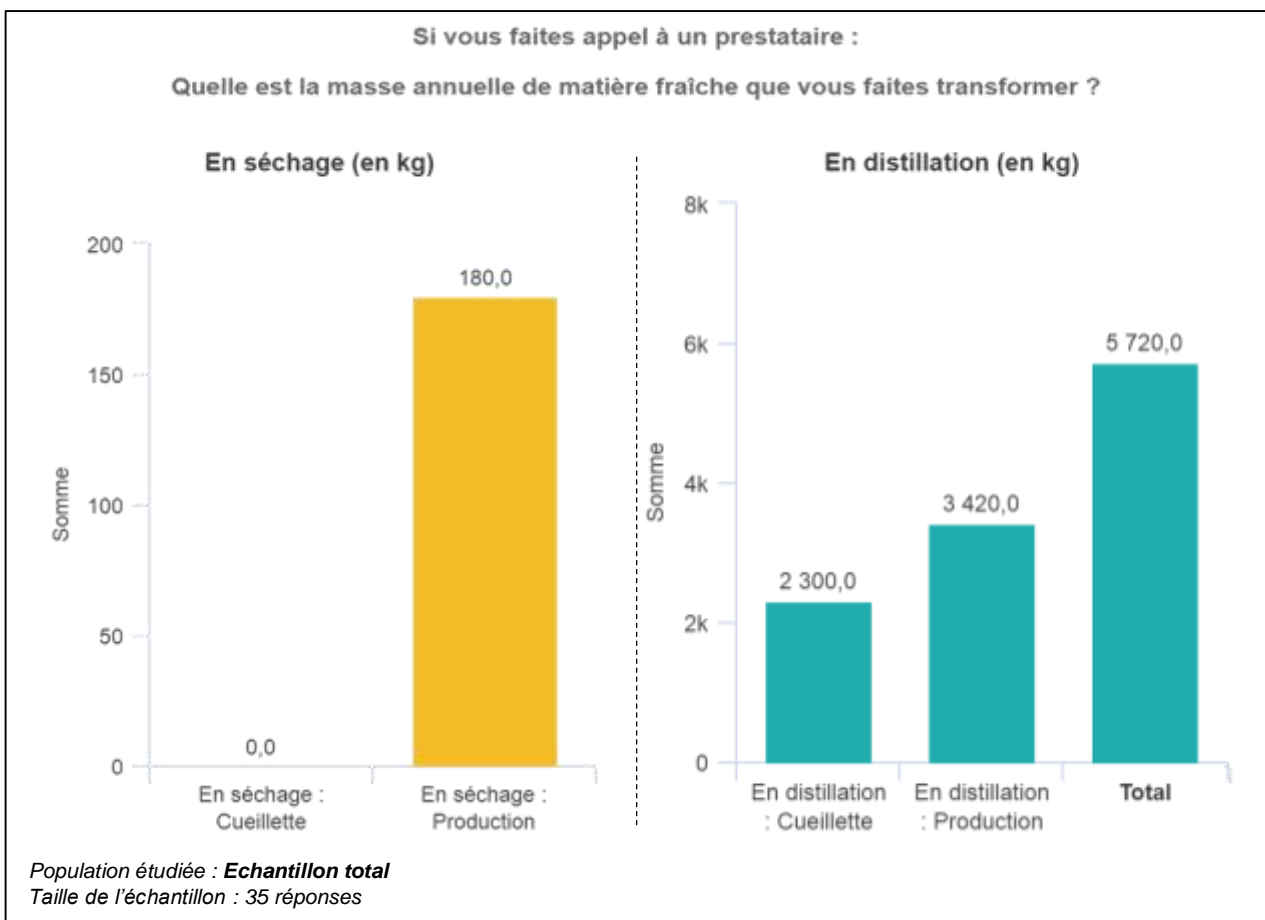
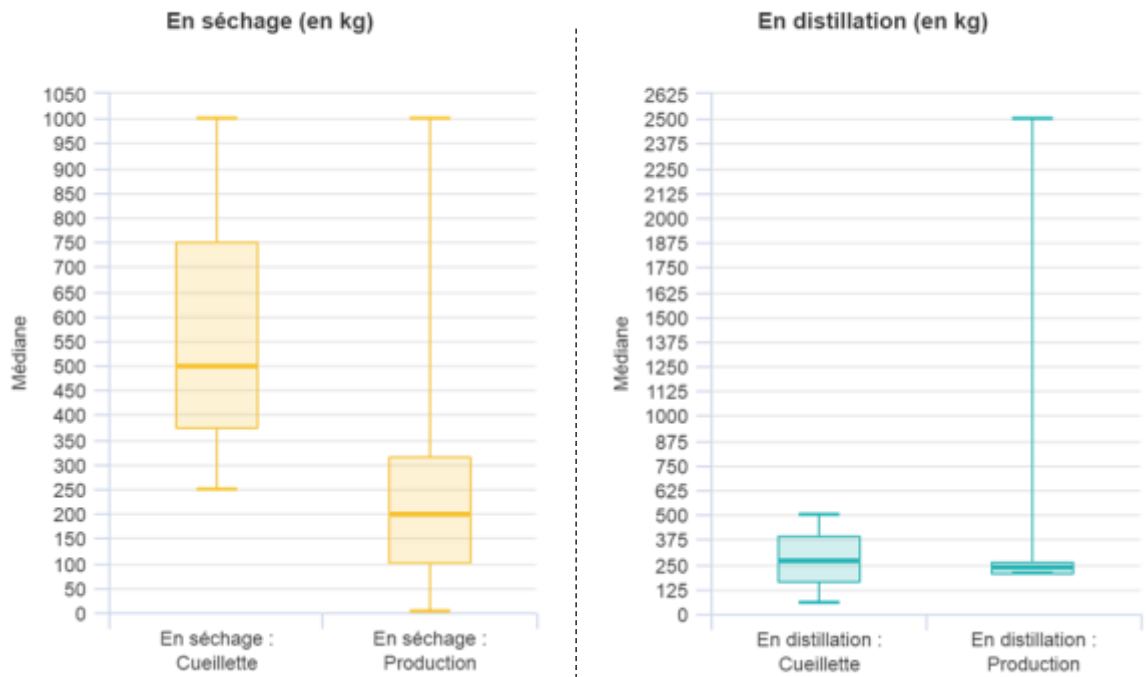


Figure 18 : Somme de la masse annuelle de matière fraîche transformée par les prestataires

Quelle est la masse annuelle de matière fraîche que vous transformez vous-même ?



SC : Max: 1000 Quart sup: 750 Médiane: 500 Quart inf: 375 Min: 250
SP : Max: 1000 Quart sup: 313 Médiane: 200 Quart inf: 100 Min: 0,5

DC : Max : 500 Quart sup: 387 Médiane: 275 Quart inf: 162 Min: 50
DP : Max : 2500 Quart sup: 260 Médiane: 240 Quart inf: 200 Min: 200

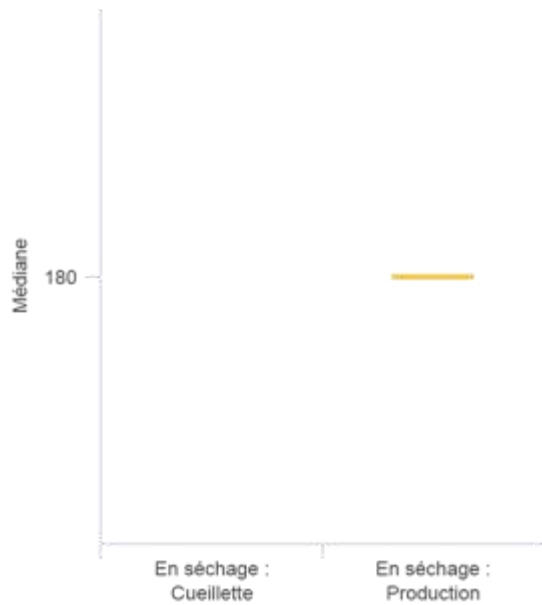
Population étudiée : **Stade du projet de transformation parmi « En transformation »**
Taille de l'échantillon : 21 réponses

Figure 19 : Médiane de la masse annuelle de matière fraîche transformée par les cueilleurs et producteurs

Si vous faites appel à un prestataire :

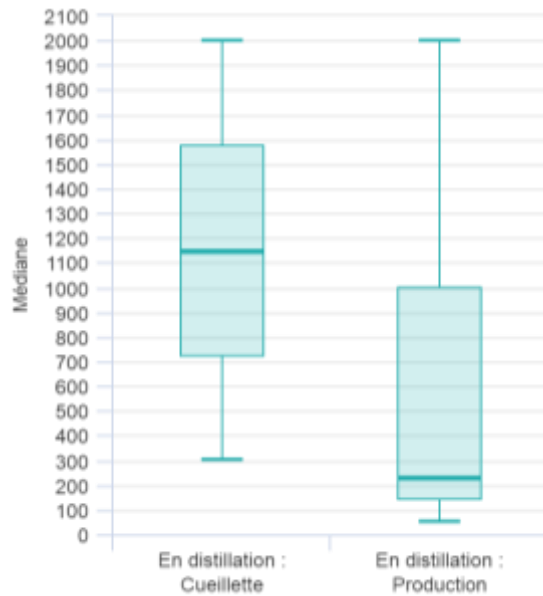
Quelle est la masse annuelle de matière fraîche que vous faites transformer ?

En séchage (en kg)



SP : Max: 180 Quart sup: 180 Médiane: 180 Quart inf: 180 Min: 180

En distillation (en kg)



DC : Max : 2000 Quart sup: 1575 Médiane: 1150 Quart inf: 725 Min: 300

DP : Max : 2000 Quart sup: 1000 Médiane: 230 Quart inf: 140 Min: 50

Population étudiée : **Echantillon total**

Taille de l'échantillon : 35 réponses

Figure 20 : Médiane de la masse annuelle de matière fraîche transformée par les prestataires

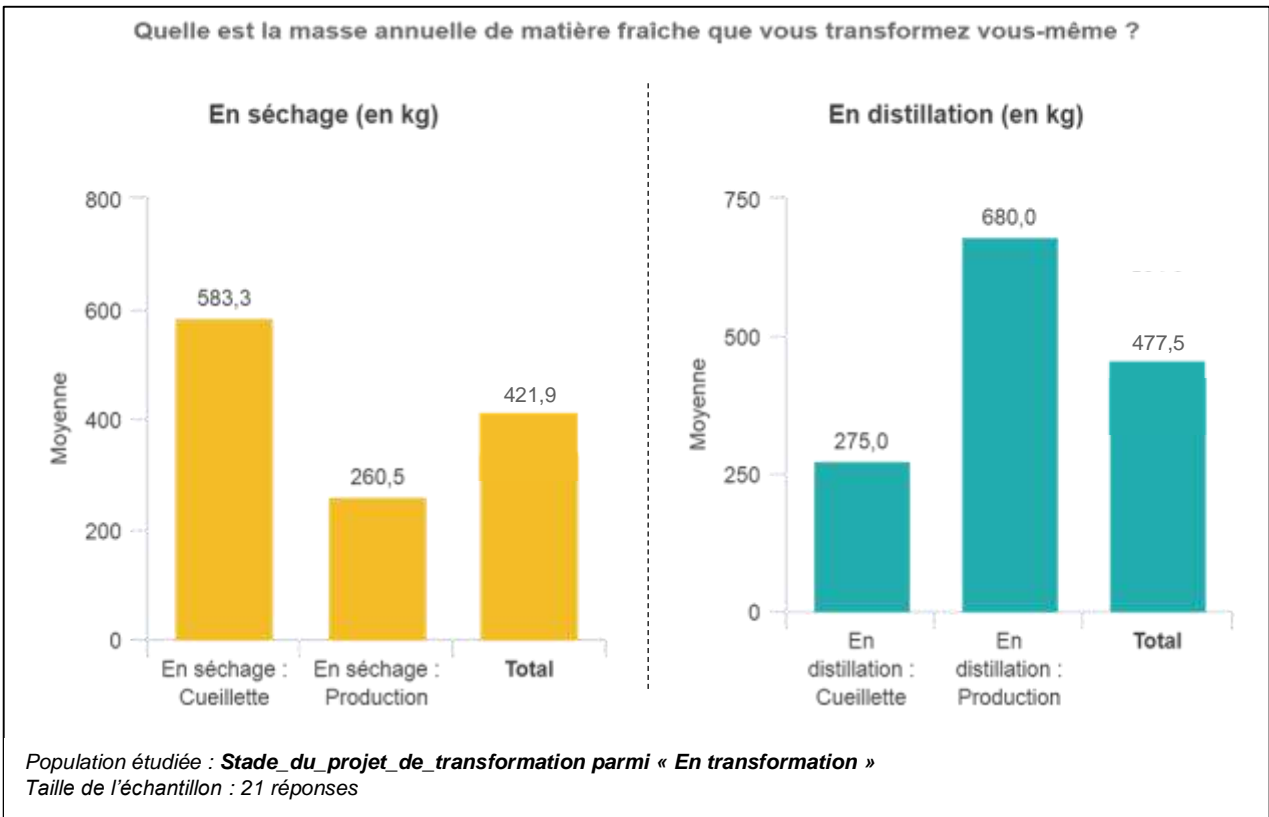


Figure 21 : Moyenne de la masse annuelle de matière fraîche transformée par les cueilleurs et producteurs

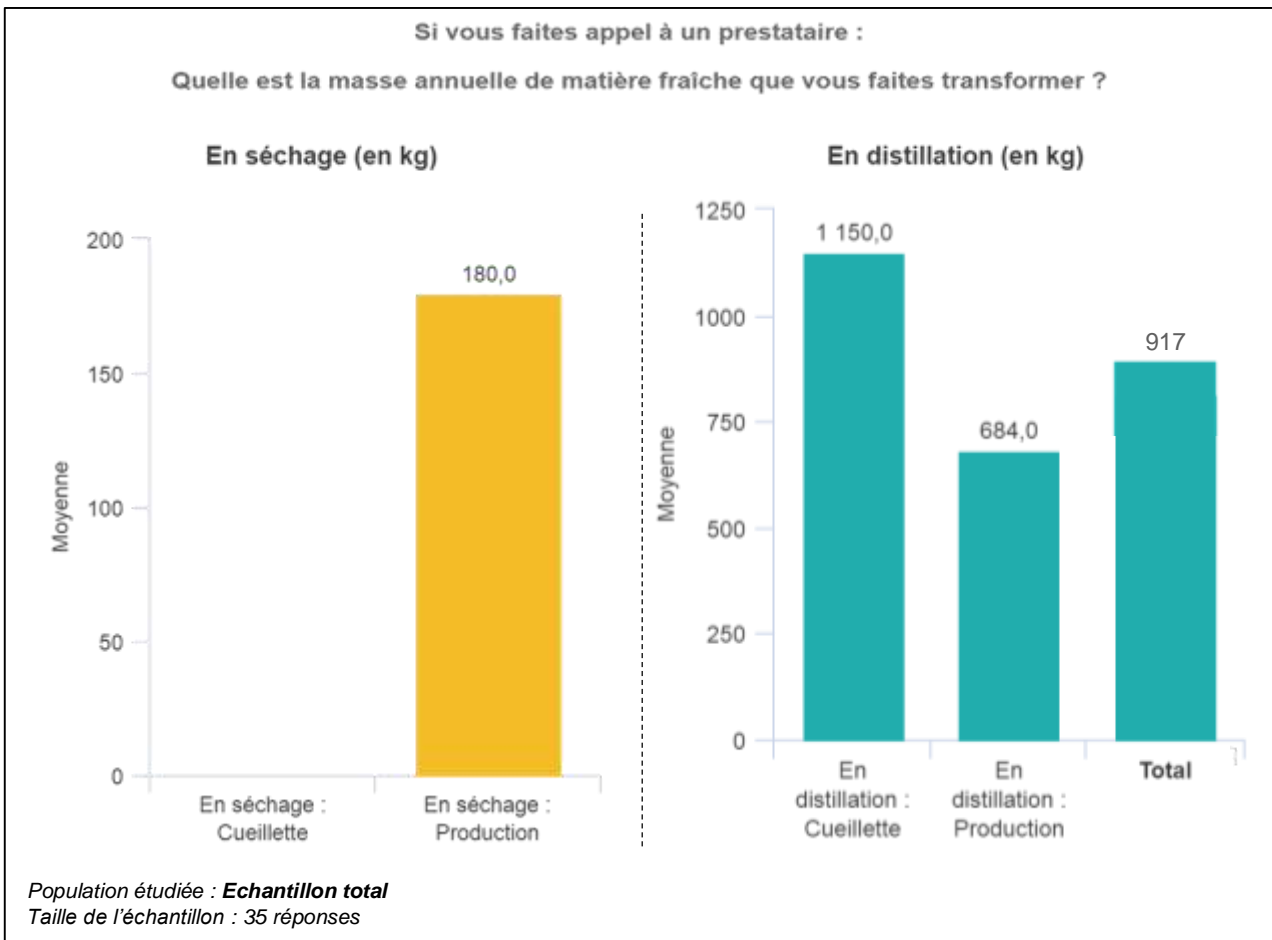


Figure 22 : Moyenne de la masse annuelle de matière fraîche transformée par les prestataires



Figure 23 : Distance moyenne effectuée pour transformer chez un prestataire

Matériel utilisé

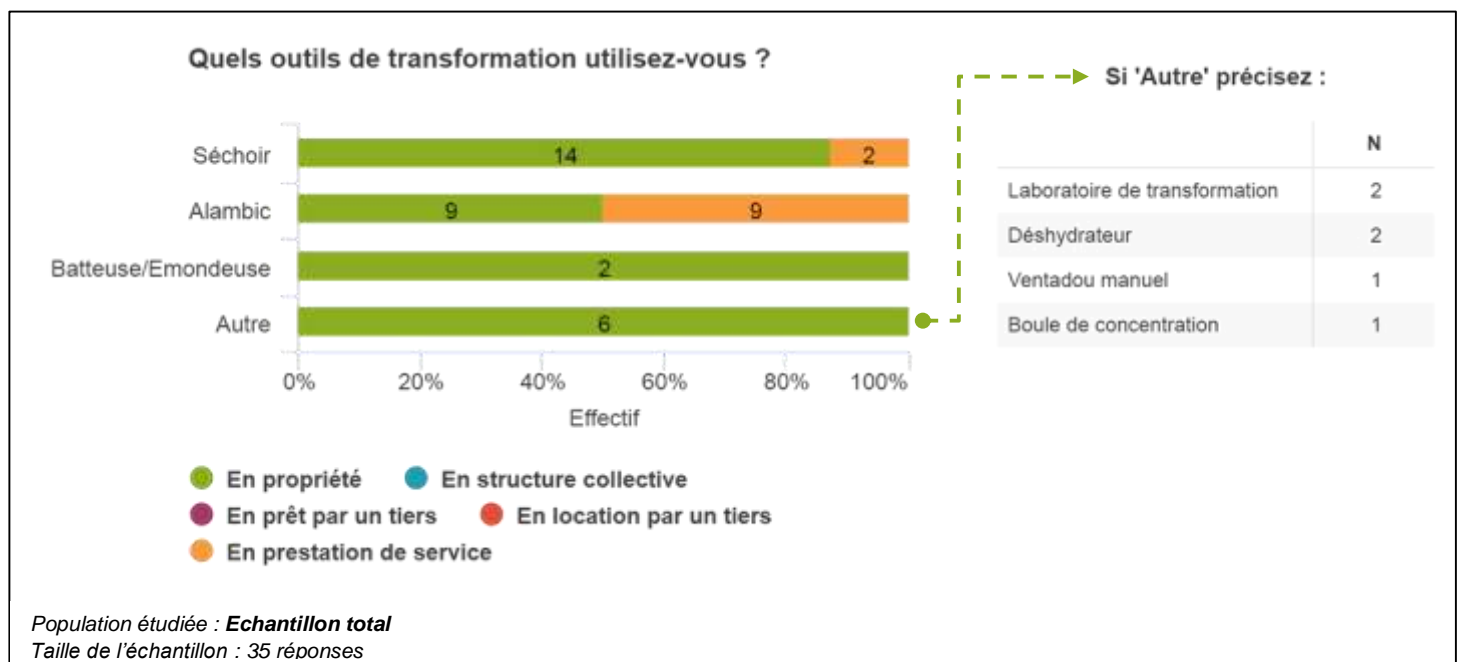


Figure 24 : Matériel de transformation utilisé

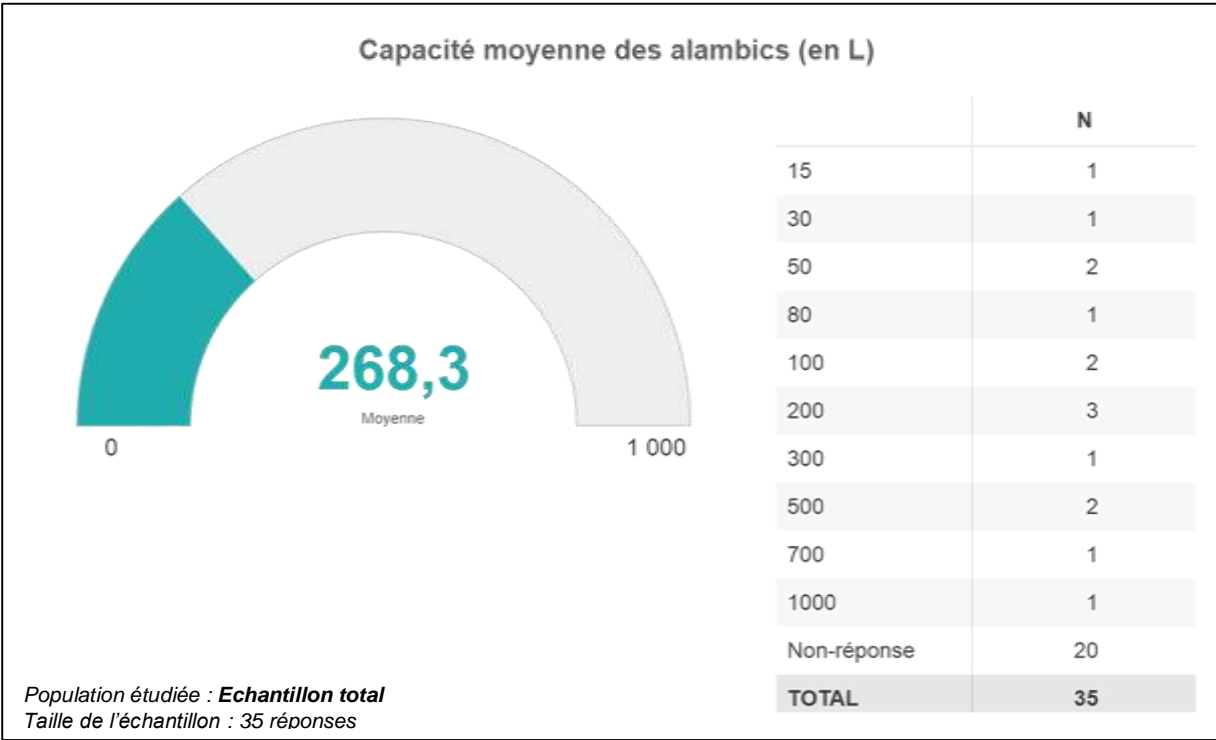


Figure 25 : Capacité moyenne des alambics utilisés

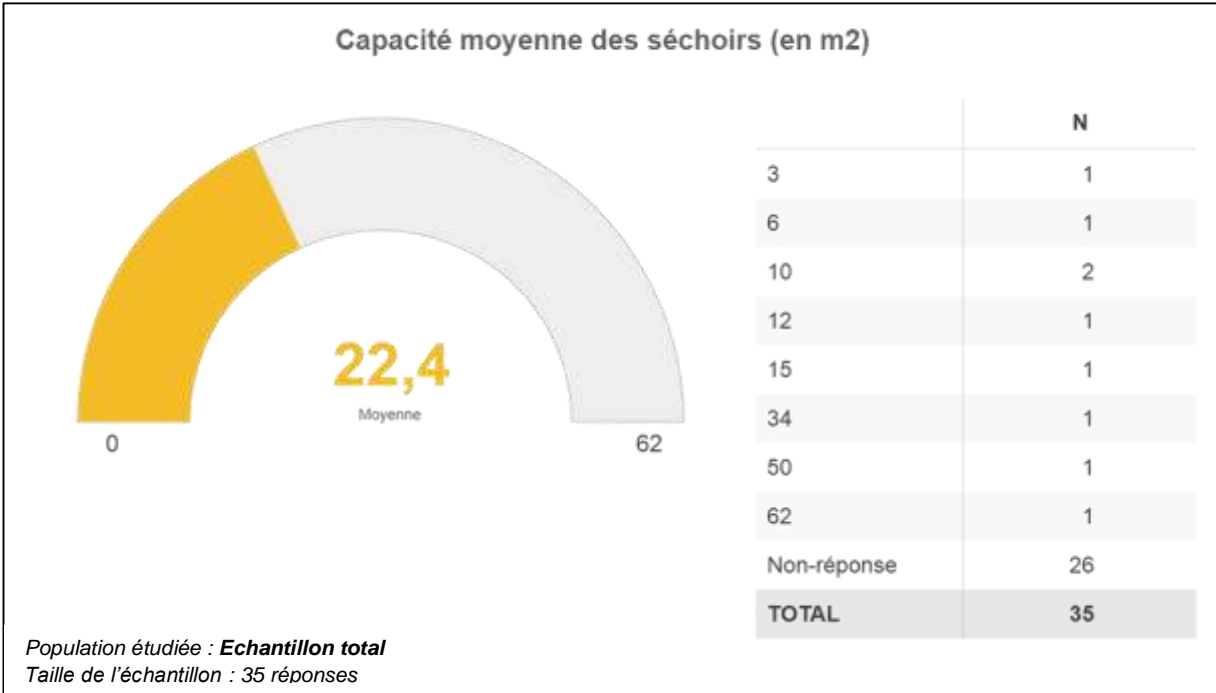


Figure 26 : Capacité moyenne des séchoirs utilisés



Figure 27 : Liste des prestataires qui transforment

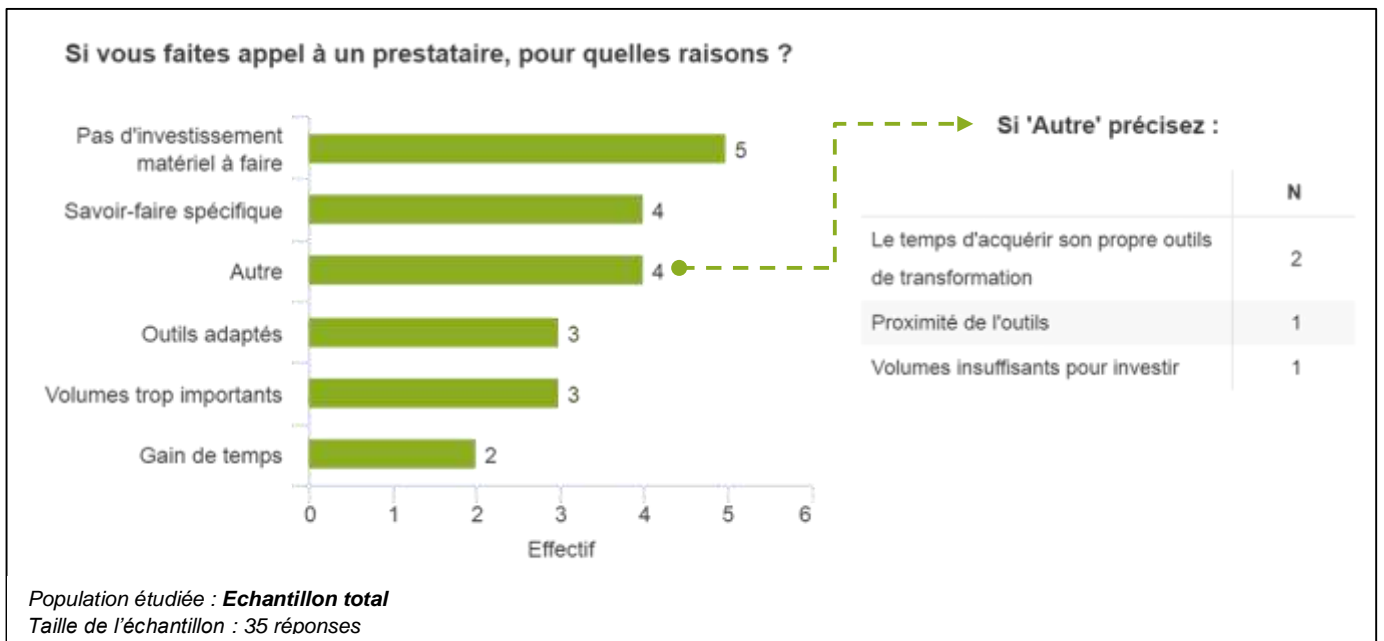


Figure 28 : Raisons pour faire appel à un prestataire pour du matériel de transformation

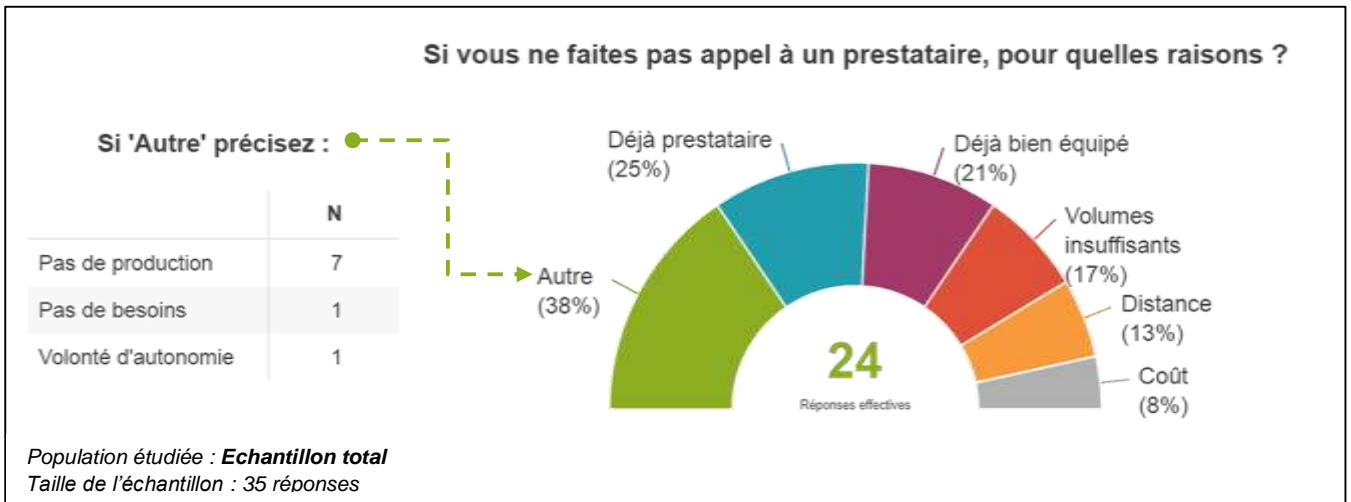


Figure 291 : Raisons pour ne pas faire appel à un prestataire pour du matériel de transformation

Energies

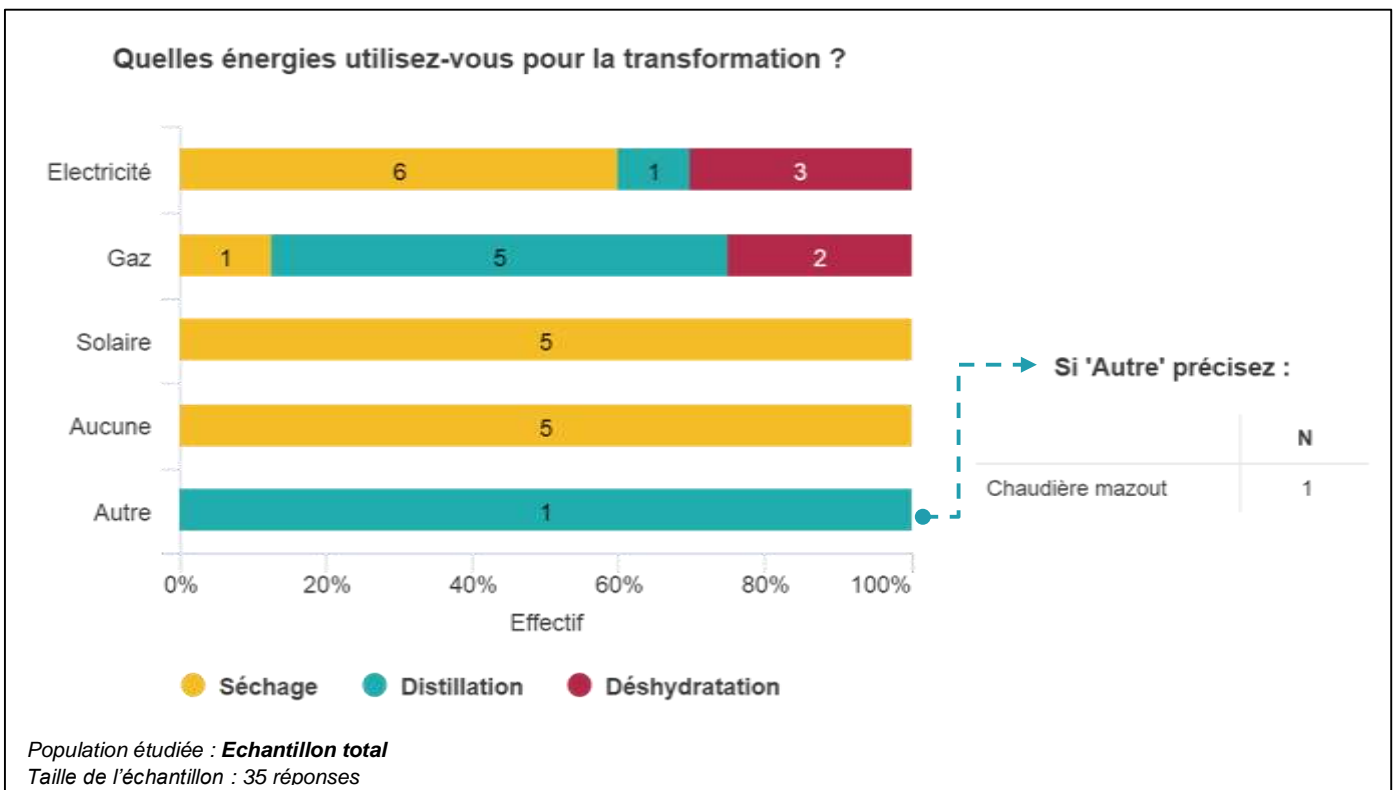


Figure 30 : Energies utilisées pour les outils de transformation

Besoins en matériel de transformation

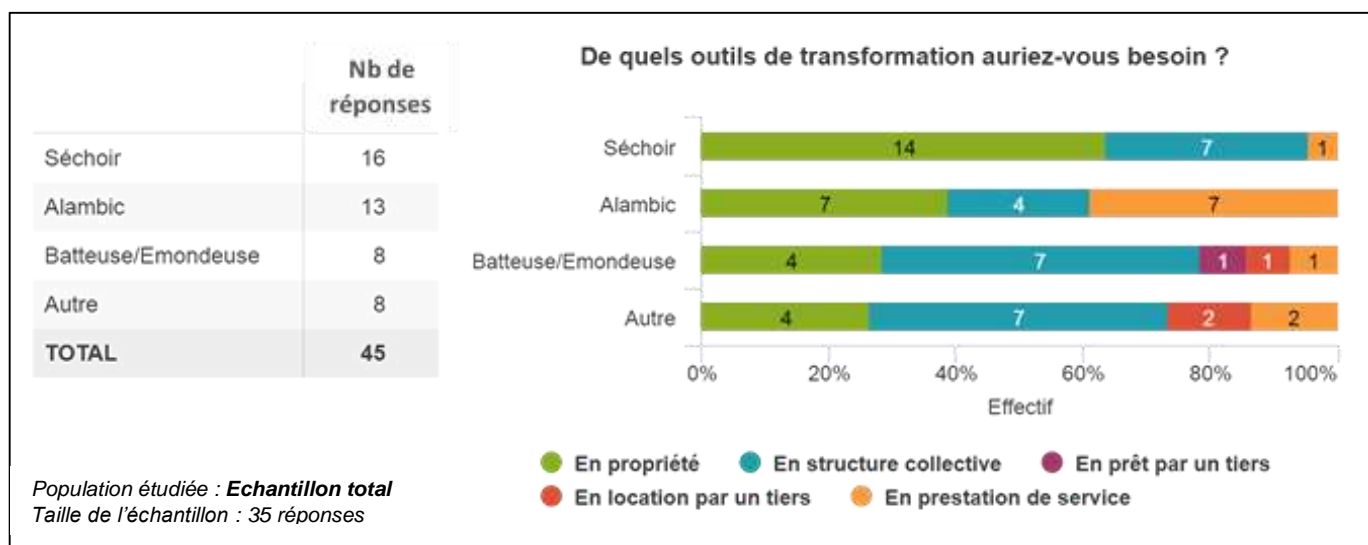


Figure 31 : Besoins en matériel de transformation

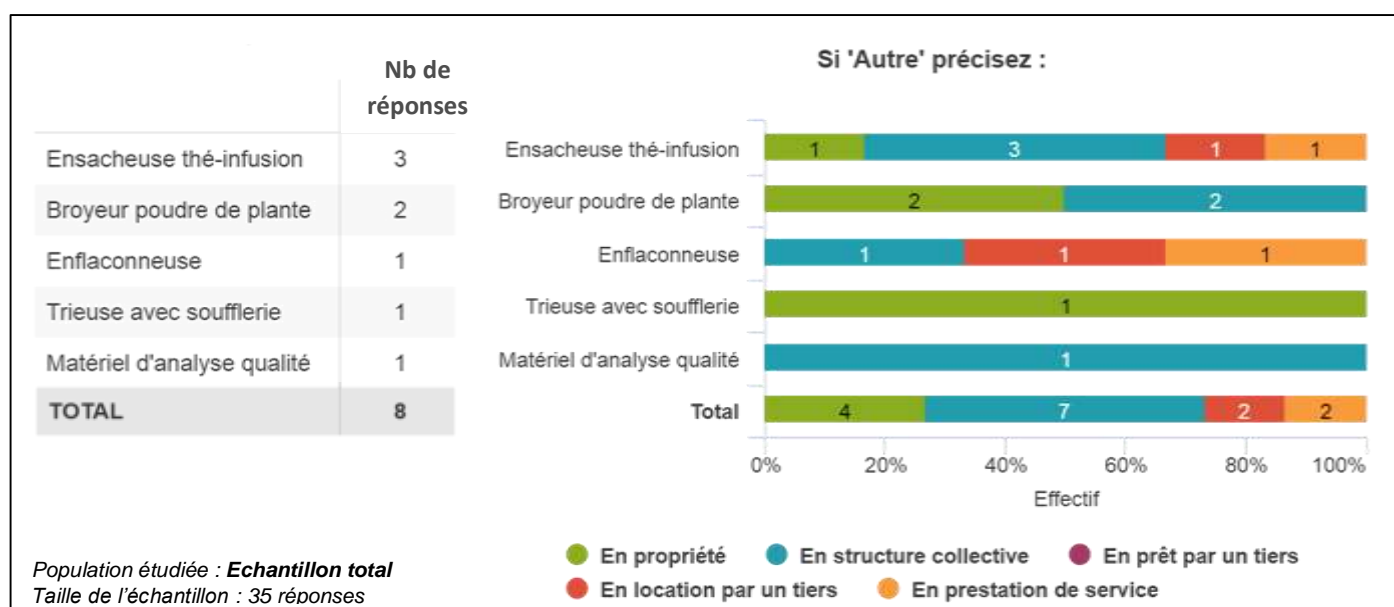


Figure 32 : Besoins en matériel de transformation, détails « Autre »

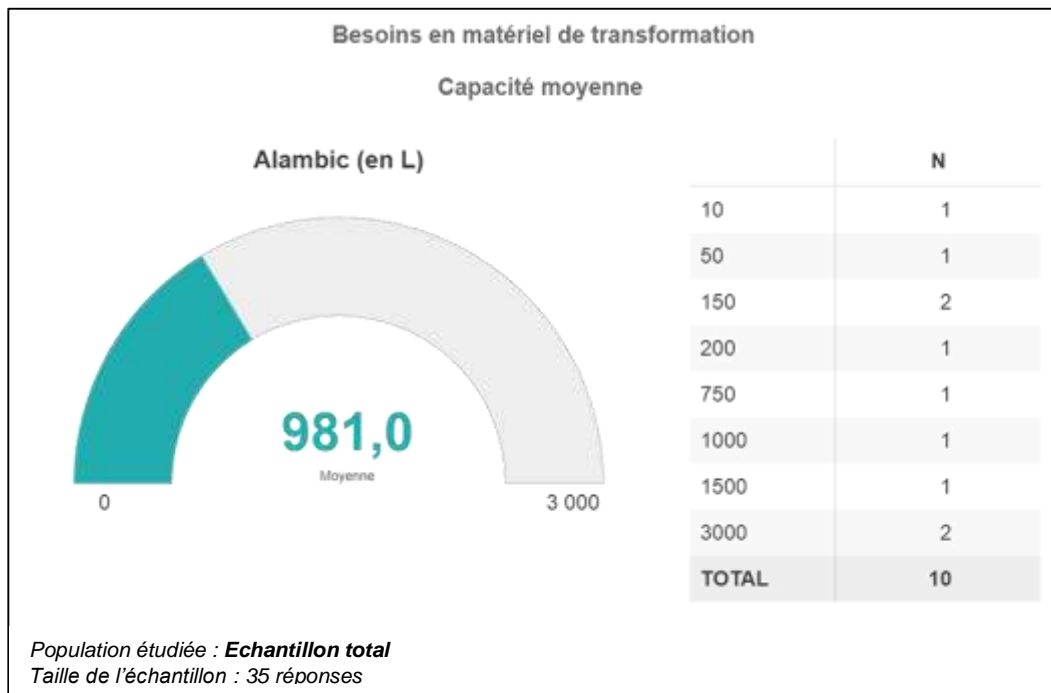


Figure 33 : Besoins en alambics

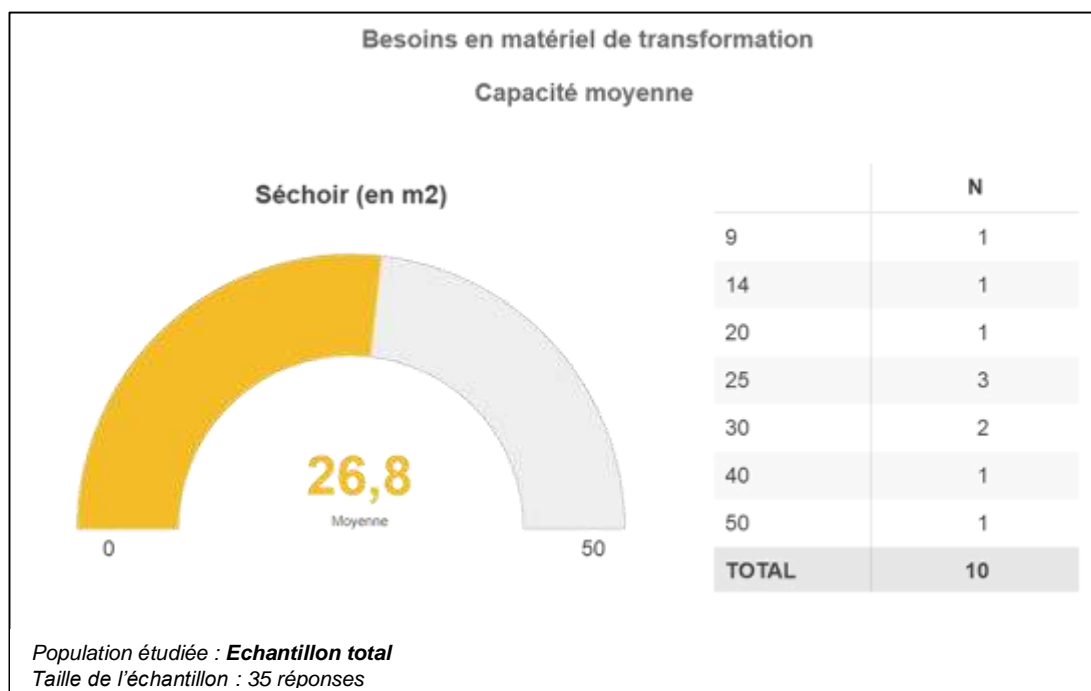
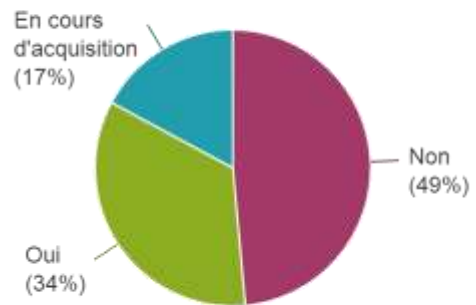


Figure 34 : Besoins en séchoirs

Avez-vous prévu d'acquérir du matériel spécifique à la transformation ?

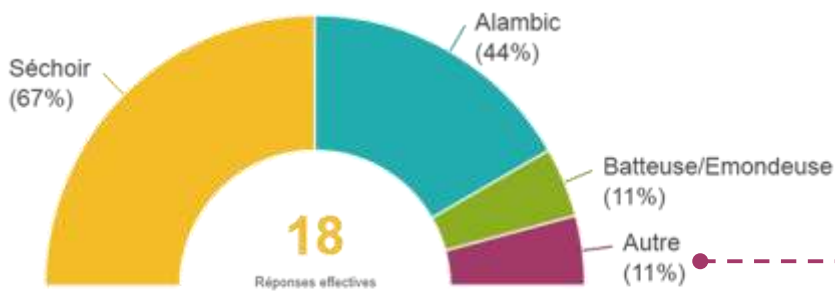
	N
Non	17
Oui	12
En cours d'acquisition	6
TOTAL	35



Population étudiée : **Echantillon total**
 Taille de l'échantillon : 35 réponses

Figure 35 : Prévisions de l'acquisition de matériel de transformation

Si oui ou en cours d'acquisition, de quel type ?



Si 'Autre' précisez :

	N
Ensacheuse thé-infusion	1
Trieuse avec soufflerie	1

Population étudiée : **Echantillon total**
 Taille de l'échantillon : 35 réponses

Figure 36 : Types d'outils de transformation prévus à l'acquisition

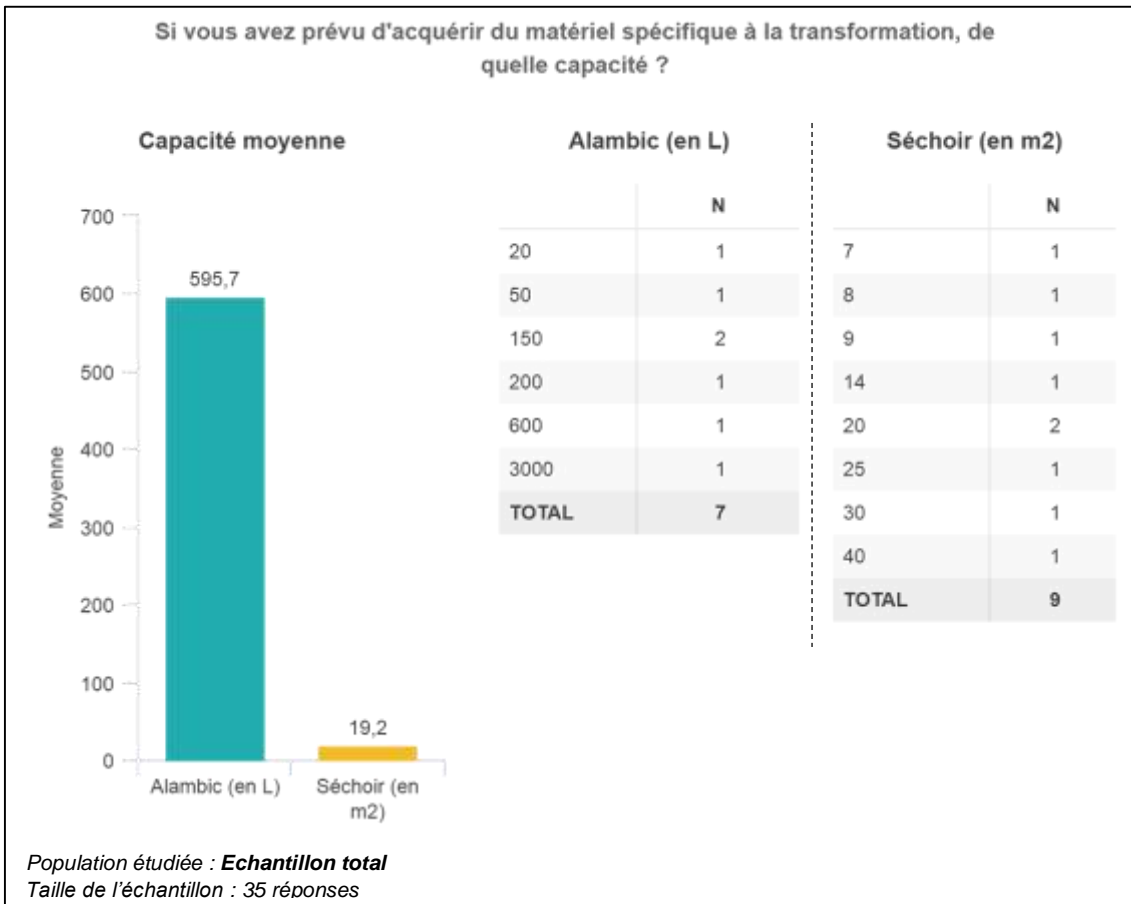


Figure 37 : Capacité des alambics et séchoirs prévus à l'acquisition

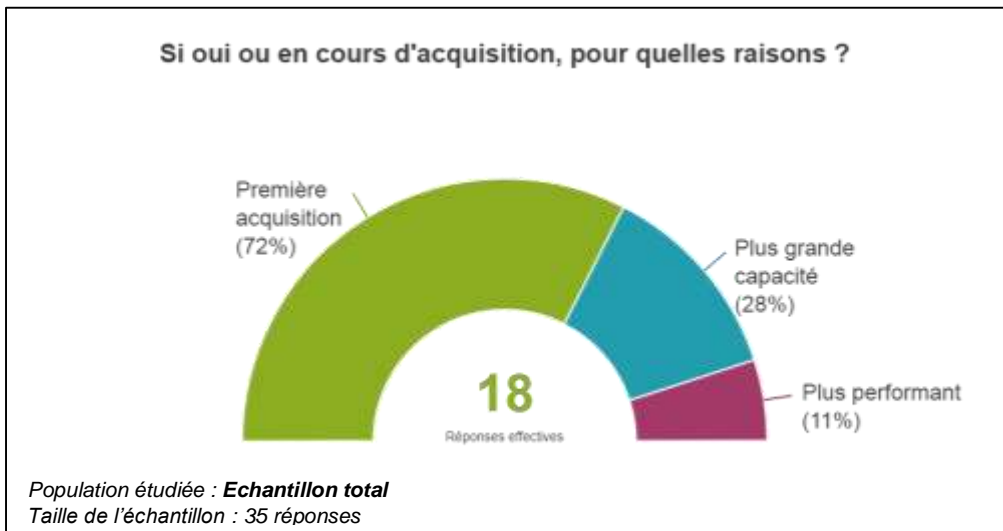


Figure 38 : Raisons pour acquérir du matériel de transformation

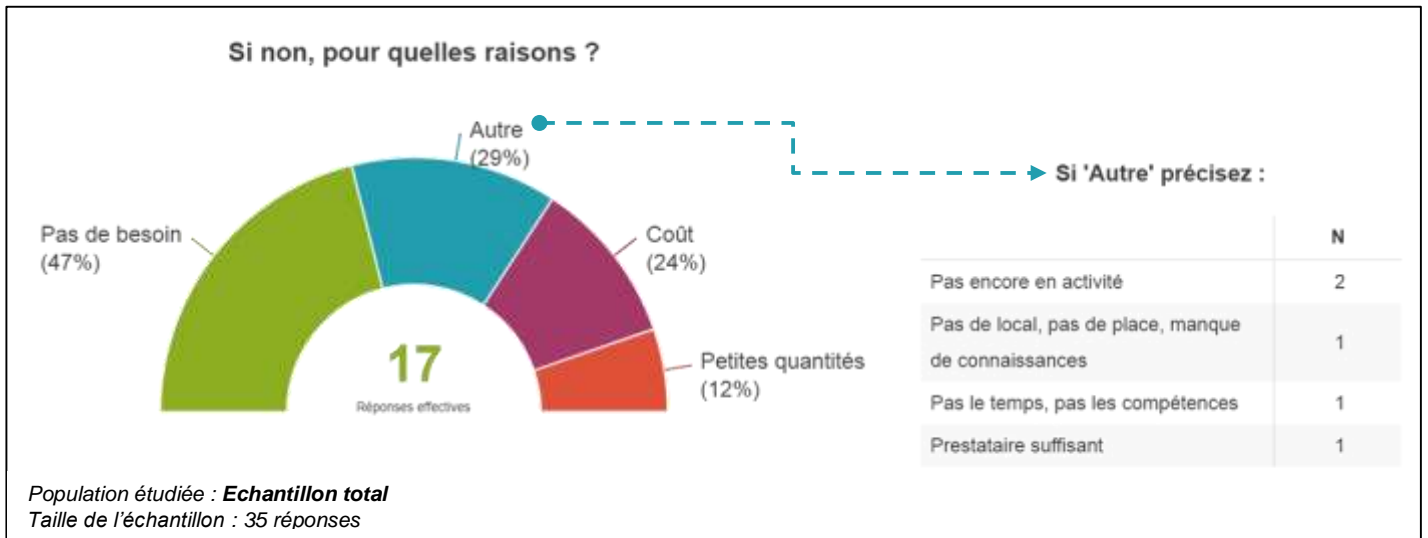


Figure 39 : Raisons de ne pas acquérir de matériel de transformation

Prestation de service

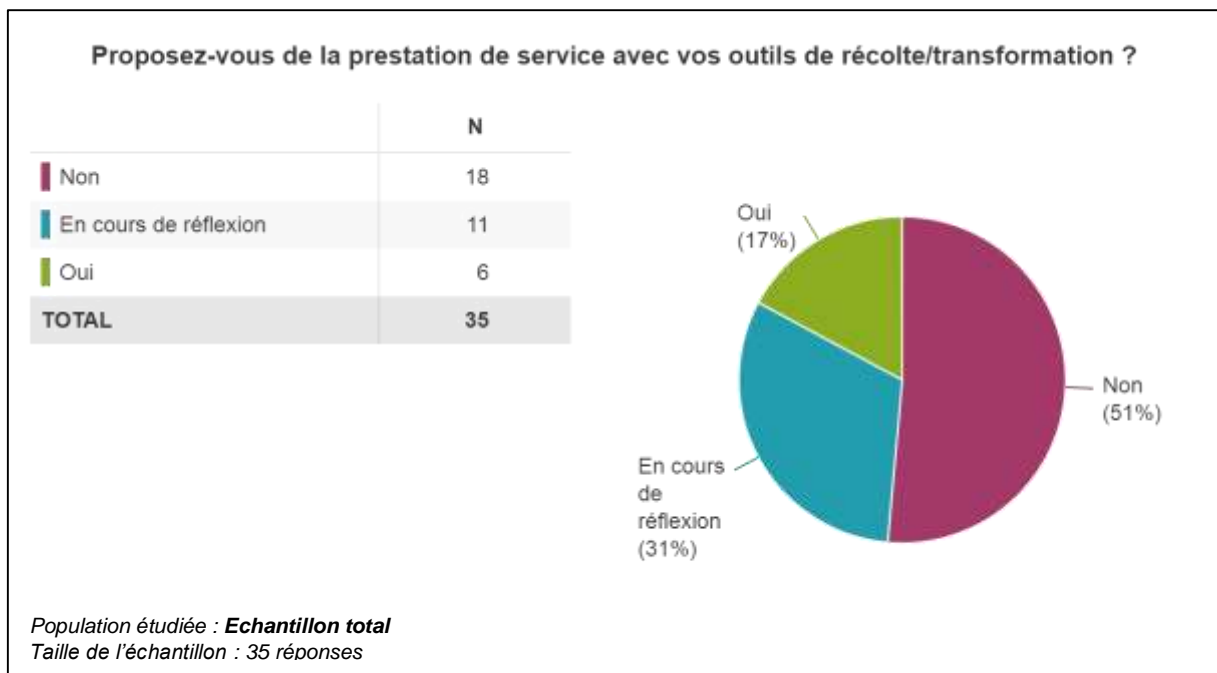


Figure 40 : Propositions de prestations de services

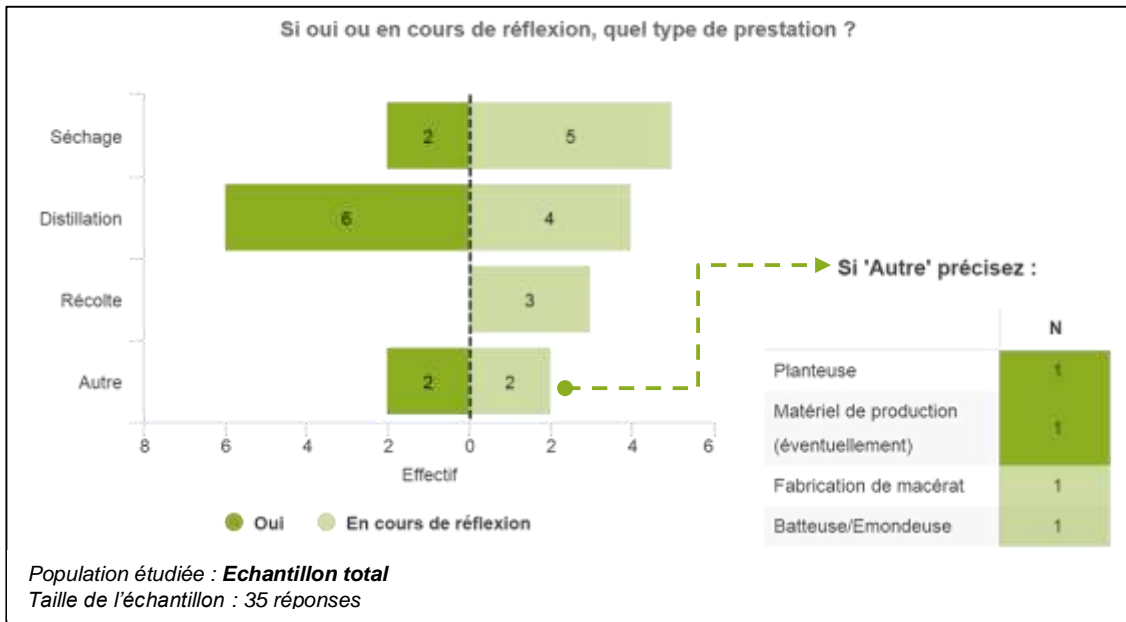


Figure 41 : Types de prestations de services

Calendrier de la récolte

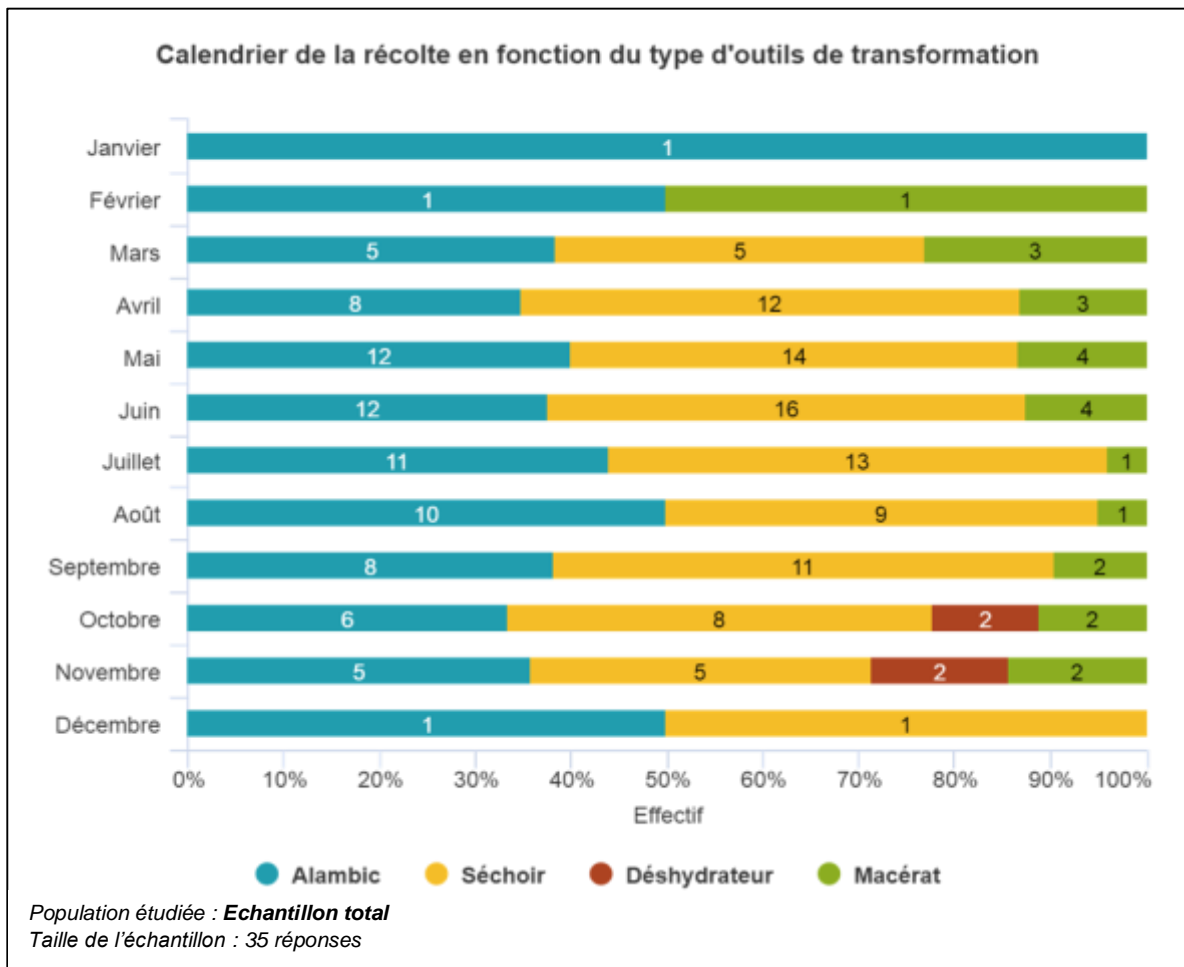


Figure 42 : Type de matériel de transformation utilisé chaque mois par les cueilleurs et producteurs

Calendrier de la récolte en fonction du type d'outils de transformation

	ALAMBIC	SÉCHOIR	DÉSHYDRA...	MACÉRAT	TOTAL
Janvier	1	0	0	0	1
Février	1	0	0	1	2
Mars	5	5	0	3	13
Avril	8	12	0	3	23
Mai	12	14	0	4	30
Juin	12	16	0	4	32
Juillet	11	13	0	1	25
Août	10	9	0	1	20
Septembre	8	11	0	2	21
Octobre	6	8	2	2	18
Novembre	5	5	2	2	14
Décembre	1	1	0	0	2

Population étudiée : **Echantillon total**
 Taille de l'échantillon : 35 réponses

Tableau 2 : Nombre d'outils de transformation utilisés chaque mois par les cueilleurs/producteurs

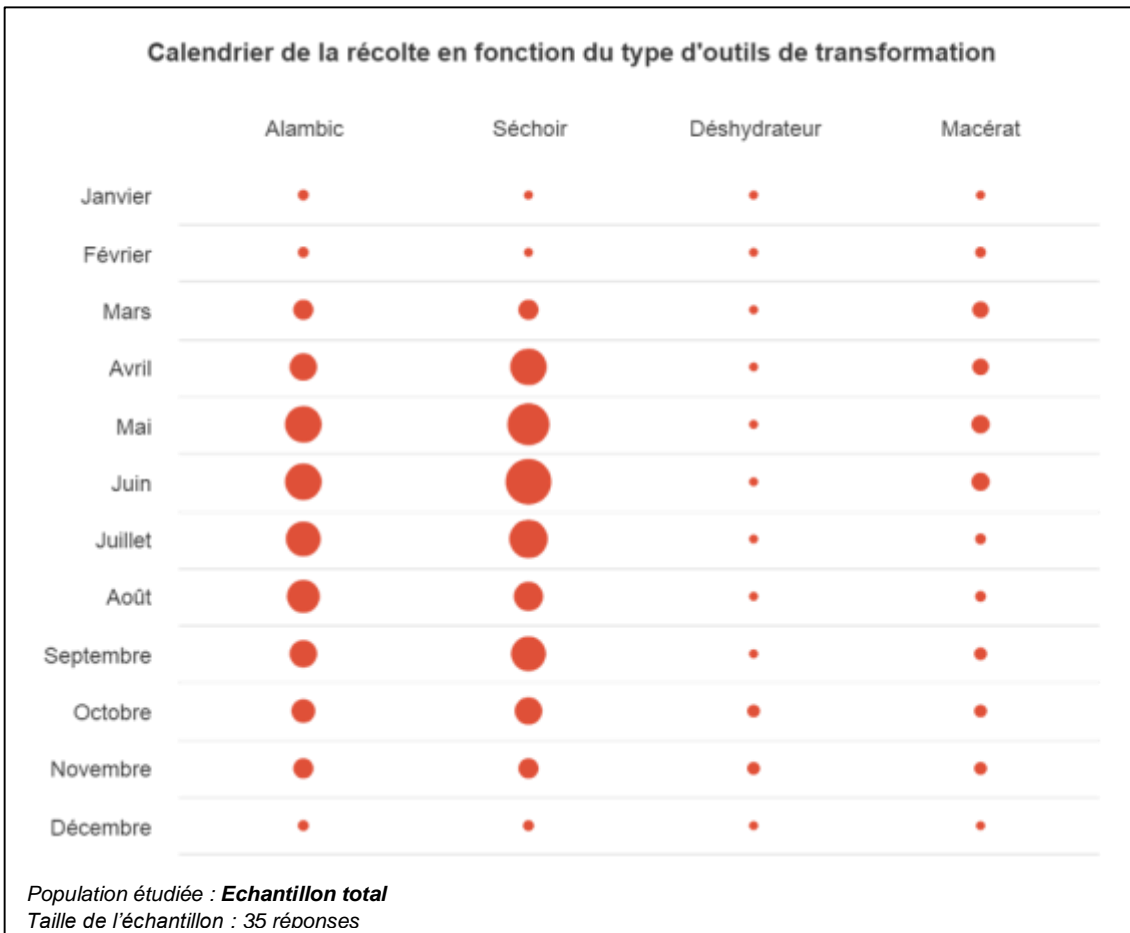


Figure 43 : Répartition du type de matériel de transformation utilisé chaque mois par les cueilleurs et producteurs

4. PROJET DE STRUCTURE COLLECTIVE

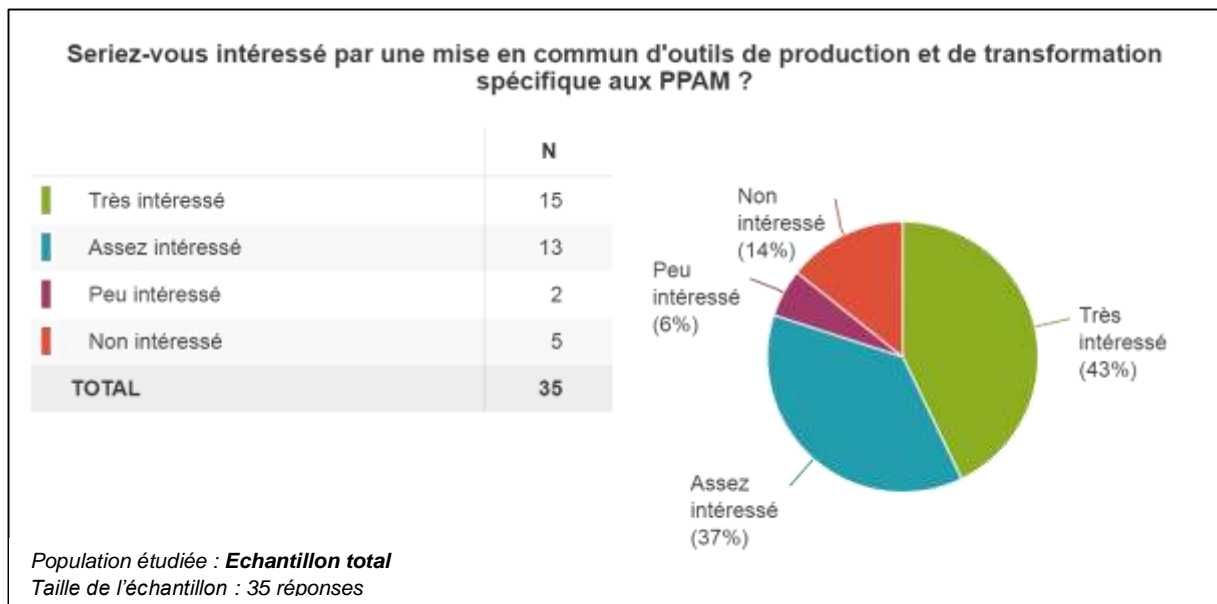


Figure 44 : Intérêt pour une mise en commun d'outils de production et de transformation

Que vous inspire les structures collectives comme les CUMA, les coopératives, les GIE, etc. ?

Difficulté : avoir confiance en la personne avec qui on partage le matériel, personne qu'on ne connaît pas

Intérêt que chacun comprenne qu'il est important pour faire un tout
 Chaque organe important pour faire fonctionner l'organisme

Structures collectives nécessaires pour développer la filière
 CUMA : pas envie de se lancer, structure trop lourde

CUMA : si quelqu'un casse, problème de confiance
 Association ou syndicat : structures intéressantes

Tout esprit de coopération est très important à mettre en place.
 Rôle du syndicat : doit être en appui des producteurs

Seule chose qui fera évoluer la filière
 Grossistes doivent jouer le jeu dans le département pour acheter du local

Sur le principe c'est très bien, surtout pour les petits producteurs
 Avis mitigé sur les coopératives, dépend de l'humain

Très bien si on travaille avec des gens du même état d'esprit, il faut avoir confiance

Problème des saisons de culture : tout le monde a besoin des outils au même moment

Pas de mise en commun de l'alambic et des séchoirs, seulement prestation
 A voir pour le matériel de production
 Avis réservé sur les coopératives

Problème de l'organisation, important de bien connaître les gens, faire attention au matériel, prendre ses responsabilités, personnes de confiance

A voir selon quelles conditions (problème de proximité et disponibilité du matériel)
Intéressant sur le principe mais dans la pratique plus compliqué car lieu de l'activité isolé Intéressés par boutique de producteur ou petite coopérative pour la vente
Tout dépend de comment c'est géré -emploi du temps, disponibilités, tolérance des techniques de chacun, valeurs plutôt artisanales
Logique de mutualisation, démarche collective, sobriété, échange de pratiques CUMA : intérêt pour sortir du schéma "chacun a son outil" mais qui entretient ? finance ? (gestion du matériel, de la structure, distance, outils adaptables ou itk similaires Matériel à utilisation occasionnel
Bien pour mise à disposition de matériel correct Besoin d'une structure 100% certifiée AB pour éviter les contaminations
Doit être portée par des acteurs impliqués
Connaît les avantages/inconvénients des coopératives agricoles (a été directeur commercial d'une coop) Mise en commun d'outils de production : avantage Plus le nombre de décideurs augmente, plus les décisions sont longues à prendre : inconvénient
Beaux objectifs mais construction très laborieuse et chronophage Importance d'avoir une bonne communication
Plus grand pouvoir de négociation pour les tarifs
Le collectif c'est bien mais problème de la casse du matériel donc être avec des gens respectueux
Bonne idée, dépend de qui porte la structure
Bien mais lieu d'activité très isolé
Intéressant pour les gros volumes pour les grossistes Intéressée par des serres/séchoirs collectifs mais dépend de la localisation
Collectif inspirant et ressourçant
Difficile de faire vivre le collectif, société individualiste Manque de rigueur, d'honnêteté dans la mise en commun d'outils (besoin de règles strictes, matériel pertinent, efficace et spécifique) Difficulté : gestion et entretien de l'outillage, prend du temps
Très intéressée pour du matériel de production en commun via CUMA
Collectif bien mais chronophage, énergivore
Outils de production : non intéressés, souhaitent être autonomes Outils de transformation : intéressés par mise en commun de petit matériel (ensacheuse à thé, petite récolteuse, batteuse ...)
<i>Population étudiée : Echantillon total Taille de l'échantillon : 35 réponses</i>

Tableau 3 : Avis sur les structures collectives agricoles

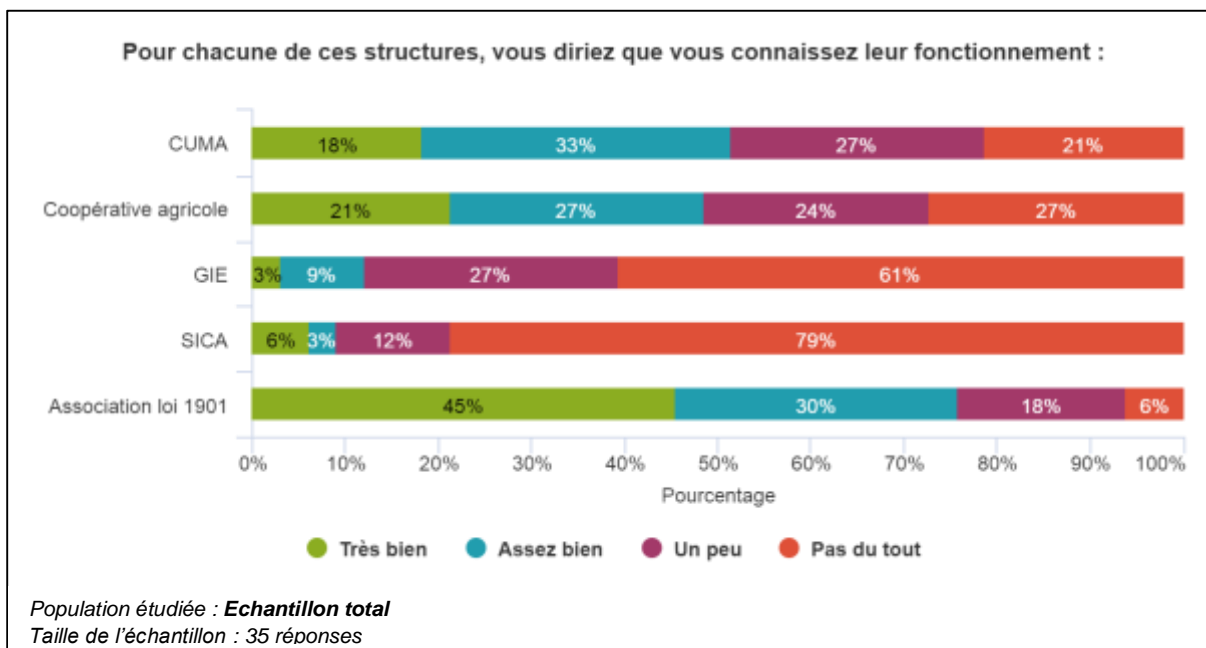


Figure 45 : Connaissances sur le fonctionnement de certaines structures collectives

Selon vous, quel type de structure collective répondrait au mieux à vos besoin ?

	N
Association	9
CUMA	9
Coopérative agricole	6
SCOP	2
Syndicat	2
SCIC	2
Structure informelle	1
SICA	1
Structure de location de matériel professionnel	1
GIE	1

Population étudiée : **Echantillon total**
 Taille de l'échantillon : 35 réponses

Tableau 4 : Avis sur le type de structure collective répondant à leurs besoins

Selon vous, quel type de structure collective répondrait au mieux à vos besoin ?	
Pourquoi ?	
CUMA pour la mise en commun d'outils de transformation Association pour la prestation de service	
Ne sait pas	
Une structure informelle, évolutive, à créer, contractuelle ou non, assez souple. Pourrait embaucher un VRP pour démarcher, faire études de marché auprès des sociétés (lessives, détergents, cosmétiques, etc.) Valoriser hydrolat Déterminer politique commune pour acheter des fournitures groupées (Syndicat ?) Créer de la solidarité : pot commun pour faire face si qqn a un pb (quelle charte ?) Idée de mettre en commun les gros volumes de matière distillée pour la recycler en papier	
Association de professionnels	
Production : CUMA Transformation : SICA	
Ne sait pas vraiment Une SCOP ? Sorte de coopérative mais avec des prix plus élevés Structure qui s'occupe de la vente à un grossiste Mettre en valeur asso Samperviva ? ou créer quelque chose de nouveau ?	
Structure de location de matériel professionnel	
CUMA serait plus appropriée	
Coopérative : ok si apporteurs libres CUMA : problème si quelqu'un casse la machine, ne le dit pas et passe au suivant	
Intéressé par un projet de CUMA	
Par le syndicat : mise à disposition de matériel (financé par qui ?) Ne doit pas coûter aux petits producteurs	
Pas confiance dans les coopératives Pas envie d'une structure collective, trop contraignant	
Association : forme désintéressée Ouvert à d'autres types mais pas de fonctionnement hyper commercial	
SIC ou SCOP : partenaires publiques permettent financements + système de gouvernance 1 part = 1 voix structures qui permettent une hiérarchie horizontale mais institutions publiques bloquent un peu sur la compréhension de ces outils pour travailler avec. "L'intérêt du projet commun doit être supérieur à la somme des intérêts particuliers." Structure collective qui doit soutenir des valeurs militantes	
A terme : créer une coopérative de plantes et spiritueux	
Ne sait pas Dépend plutôt des personnes qui en font partie	
Pour démarrer : association qui peut se transformer par la suite en un autre statut. ex: SCIC	
Coopérative agricole : a perdu la main sur les produits, problème de hiérarchie CUMA : très bonne expérience en viticulture pour le matériel cher pas utilisé toute l'année Association : pratique pour démarrer et tester le fonctionnement	

Coopérative : c'est compliqué, sorte "d'entreprise à l'envers"
Syndicat Association : connaît bien, à l'habitude de travailler avec CUMA : gros matériel, adaptée aux petits producteurs ?
Association peut fonctionner limiter le nombre d'outils avec des règles strictes d'utilisation, planning des disponibilités
CUMA plutôt pour le matériel Coopérative plutôt pour la commercialisation
Intéressée par coopérative pour commercialisation mais pas de mise en commun de la production de matière première
L'association conviendrait mieux
Coopérative :, structure trop lourde Adhère déjà à une CUMA (arboricole/viticole) donc bonne idée : adaptée pour circuits longs mais aussi petit matériel pour circuits courts Adhère à un GIE pour la commercialisation : regroupe tous les producteurs des 2 boutiques de producteurs, cotisation selon CA
<i>Population étudiée : Echantillon total Taille de l'échantillon : 35 réponses</i>

Tableau 5 : Détails du raisonnement sur le type de structure collective répondant le mieux aux besoins

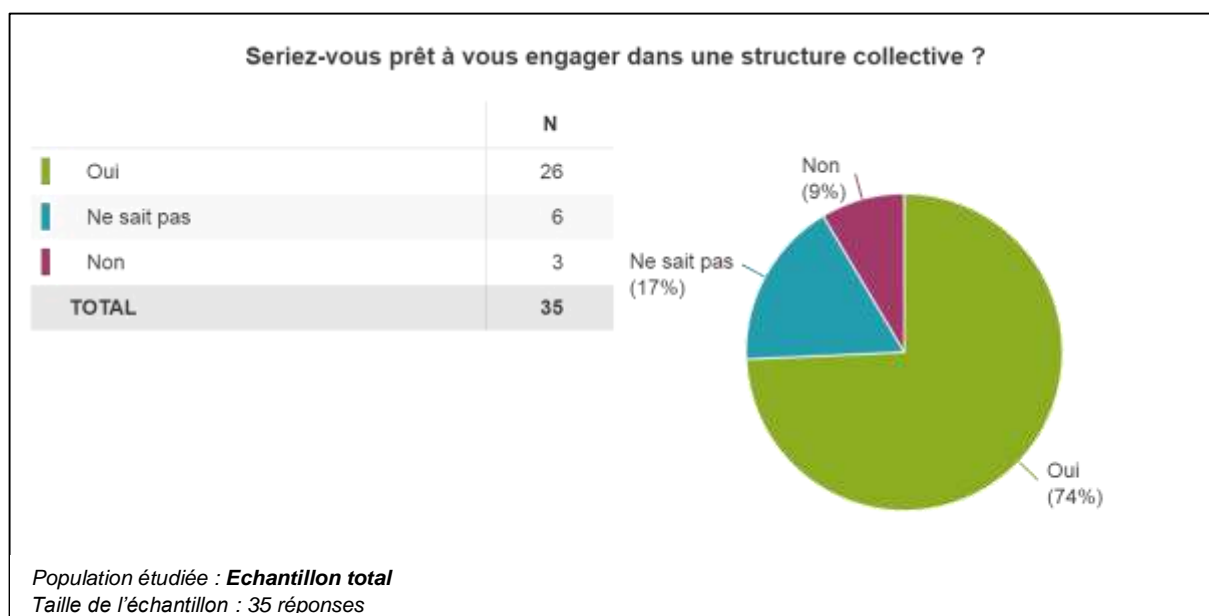


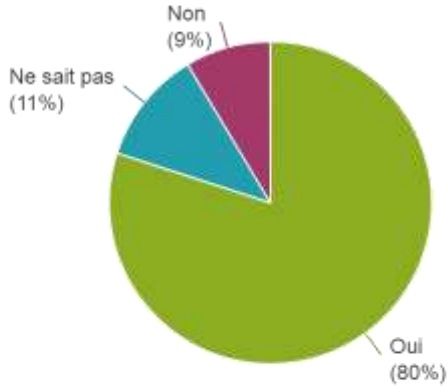
Figure 46 : Intérêt pour s'engager dans une structure collective

Seriez-vous prêt à vous engager dans une structure collective : Pour quelles raisons ?
Si collectif de safraniers, intéressée par mise en commun pour commercialisation et communication
Dépend de la forme qu'elle prend et des intentions qu'elle porte

Structure assez pratique, plutôt artisanale
Dynamique du collectif
Ne veut pas vendre elle-même, seulement envie travailler la terre
Pour aider les petits producteurs
Dépend des personnes du collectif Pour l'instant mieux en prestation
Problème de l'entretien, la casse, matériel rendu en mauvais état
Engagement possible dans 5 ans Oui pour certains outils mais dépend de la distance et de la disponibilité du matériel (ex: récolte en même temps)
Trop contraignant ou alors avoir sa propre structure avec sa philosophie, ses valeurs représentées
Trouver des financements plus facilement
Groupement = engagement Matériel : achats groupés Militantisme sur les conditions réglementaires à faire évoluer
Dépend de la structure
Autonome
Dépend de l'objectif (pour quoi faire, avec qui, doit répondre aux attentes, aux besoins) et de l'emplacement
Mutualisation des moyens, échange de savoirs et pratiques
Dépend de la distance et du type de matériel ex : 10km pour un tracteur ; 30km pour alambic
Prendre en compte le temps d'organisation Partage d'expérience, d'idées, de techniques, de matériel (transmission, entraide) Dépend de la durée de l'emprunt du matériel
Ne voit pas la dynamique de la filière Pas de potentiel, de personnes moteur sur la filière Besoin de producteurs bénévoles, prêts à donner du temps pour le bien commun de la filière
Travailler avec d'autres personnes, tout le monde est dans le même bateau
Pas intéressé par une structure collective, lieu d'activité trop isolé En production donc plus besoin de matériel particulier
Dépend de l'intérêt trouvé
Population étudiée : Echantillon total Taille de l'échantillon : 35 réponses

Tableau 6 : Détail du raisonnement sur l'intérêt de s'engager dans une structure collective

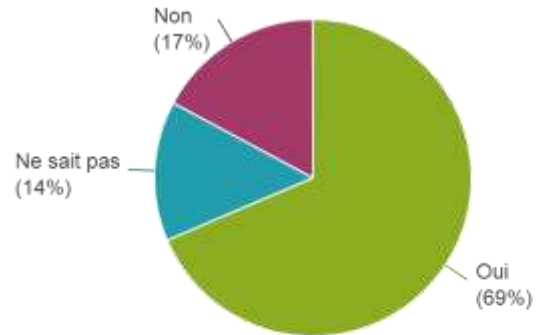
Seriez-vous prêt à payer une adhésion ?



Population étudiée : **Echantillon total**
Taille de l'échantillon : 35 réponses

Figure 47 : Intérêt pour payer une adhésion

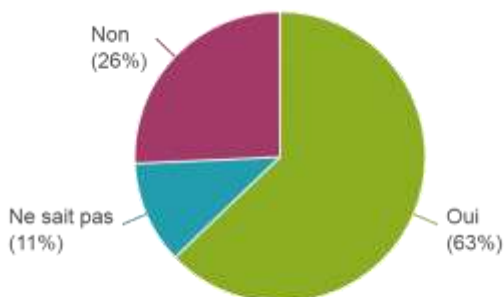
Seriez-vous prêt à participer financièrement à l'achat d'outils collectifs ?



Population étudiée : **Echantillon total**
Taille de l'échantillon : 35 réponses

Figure 48 : Intérêt pour participer à l'achat d'outils collectifs

Seriez-vous prêt à mettre en commun vos propres outils de production/transformation via une structure collective ?



Population étudiée : **Echantillon total**
Taille de l'échantillon : 35 réponses

Figure 49 : Intérêt pour mettre en commun ses propres outils

Quelle distance maximale seriez-vous prêt à parcourir entre votre lieu de production/cueillette et une structure collective (en km) ?



Population étudiée : **Echantillon total**
Taille de l'échantillon : 35 réponses

Figure 50 : Distance maximale moyenne pour accéder à une structure collective

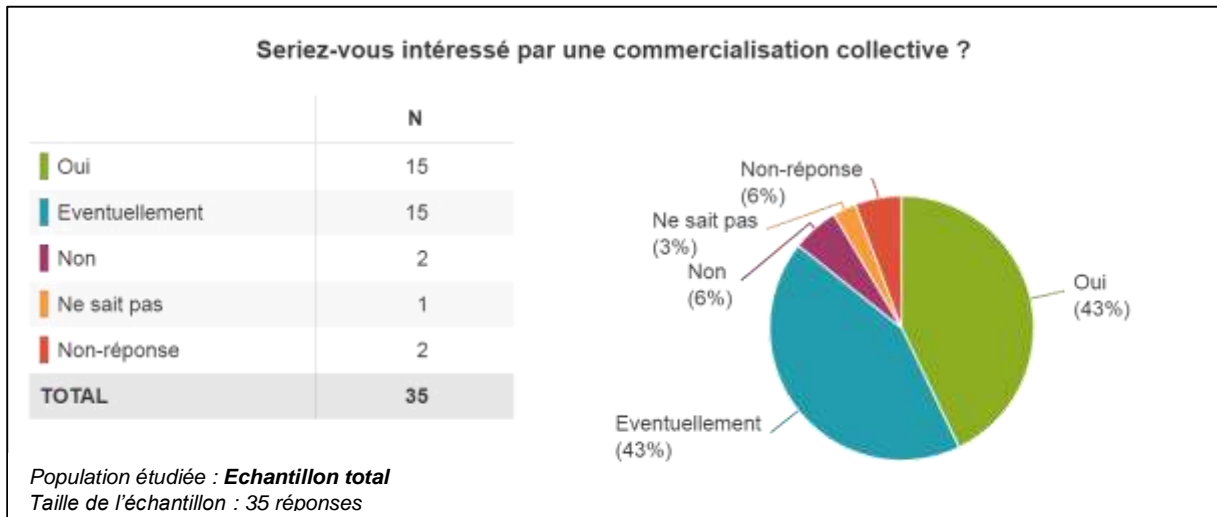


Figure 51 : Intérêt pour une commercialisation collective

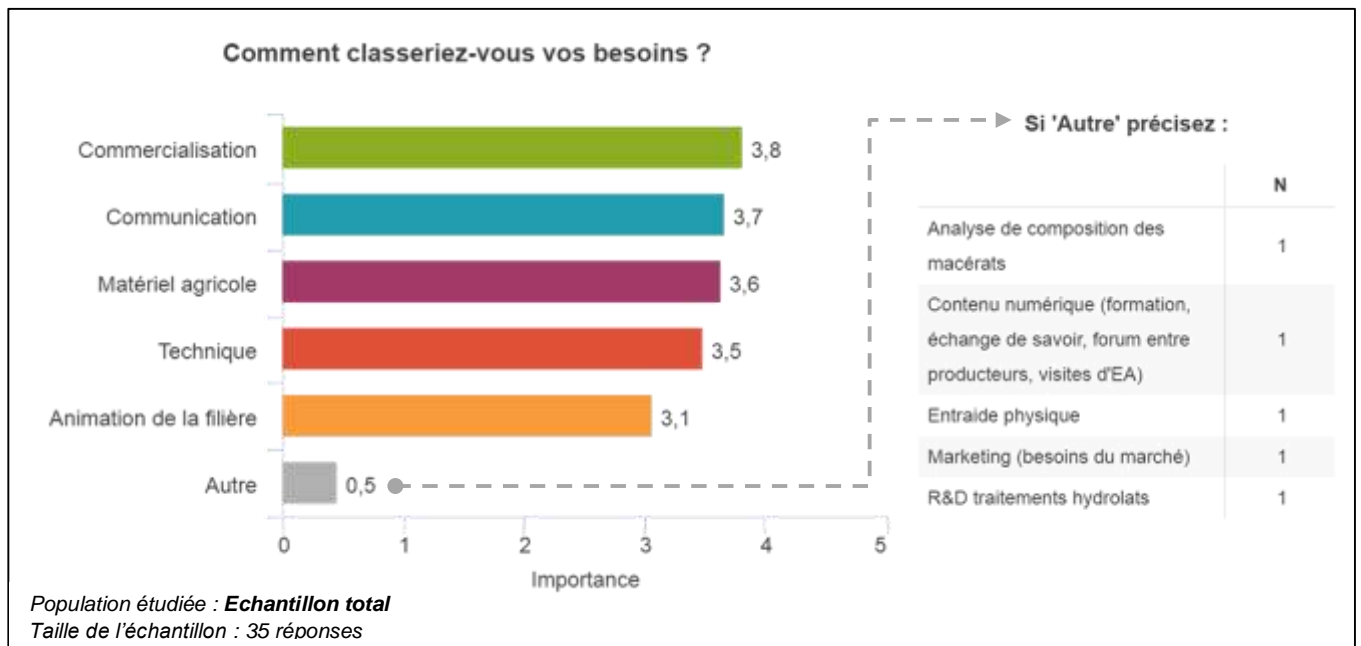


Figure 52 : Classement d'autres besoins dans la filière PPAM sèche

5. ENTRAIDE AGRICOLE

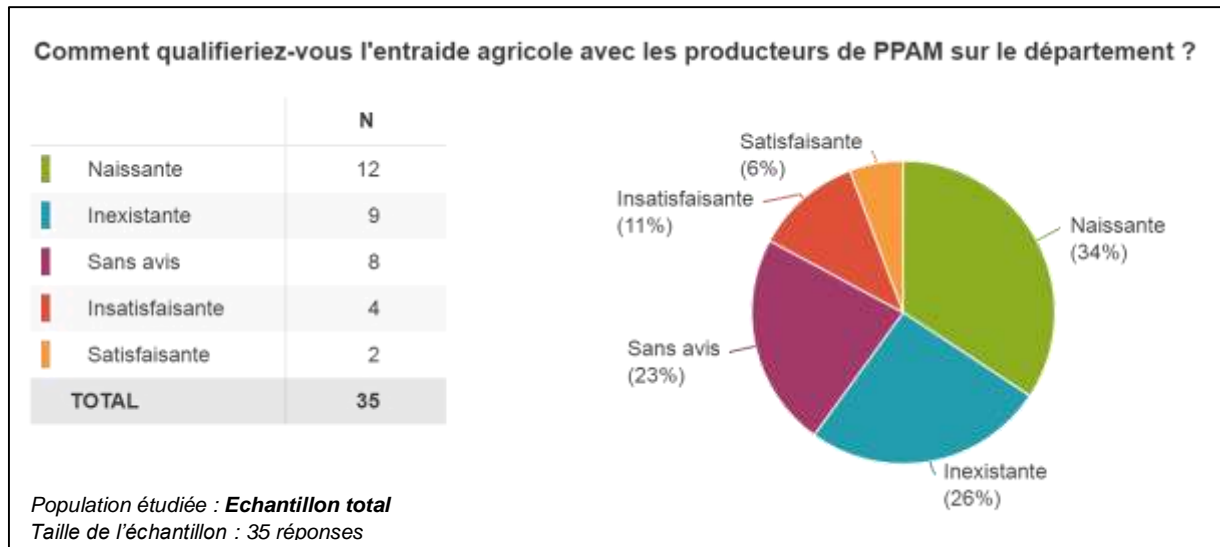


Figure 53 : Degré d'entraide entre cueilleurs/producteurs de PPAM sur le département

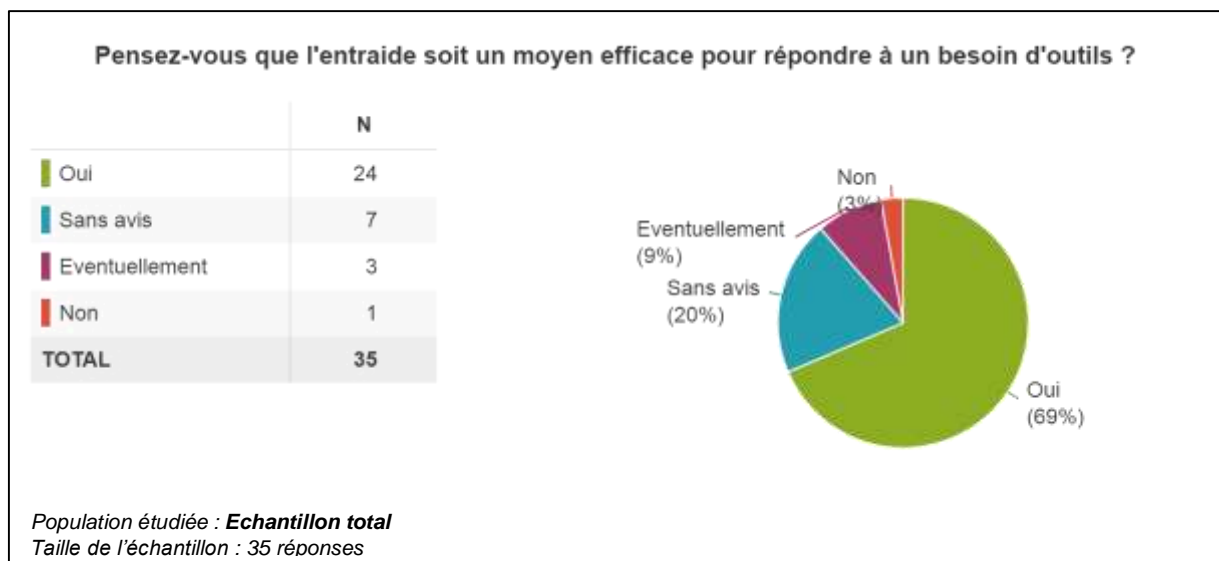


Figure 54 : Avis sur l'entraide comme moyen efficace pour répondre à un besoin d'outils

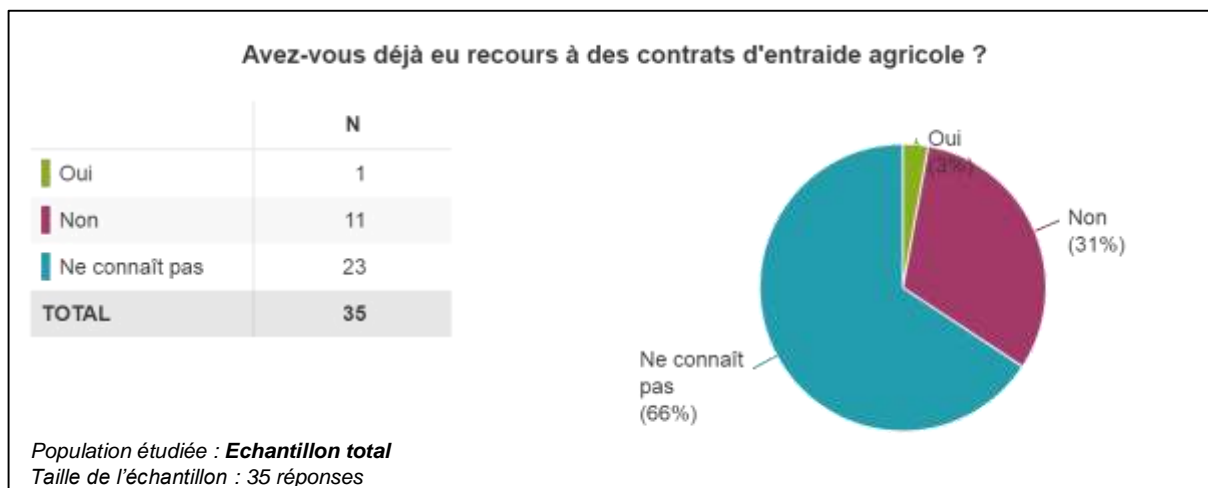


Figure 55 : Connaissance des contrats d'entraide agricole

Pensez-vous que l'entraide soit un moyen efficace pour répondre à un besoin d'outils : Pour quelles raisons ?
Contractualisation de l'entraide : pas de conflits. Mieux de formaliser quand on ne connaît pas la personne
Permettrait de générer de la solidarité
Contrat : pour certains producteurs ça pourrait fonctionner de manière ponctuelle
Se raisonne localement ou en réseau Echange, entraide Pour pérenniser, monter une structure, sinon juste occasionnel
Il faut que les gens soient responsables et aient confiance
Mettre en relation les producteurs pour s'entraider à récolter Donner du temps plus que prêter des outils ex : asso les bâtisseurs pour des petits coups de main (dans les vignes)
Premier pas pour connaître les gens avant de lancer une structure collective
Mettre en contact tout le monde, mieux se connaître
Fonctionne super bien mais contrôles de la MSA qui considère ça comme du travail non déclaré
Déjà appliquée avec les agriculteurs alentour pas forcément en PPAM ex : tracteur
Déjà pratiquée de manière informelle gracieusement Echanges basés sur des relations de confiance, connaissance
Oui mais problème si contrôles de l'URSAF, MSA, etc.
Se pratique depuis toujours
Entraide de manière plus générale : donner du temps, aider à cueillir, échanger, au niveau local
Périmètre : réseau local Oui si organisés avec des rdv à l'avance pour fixer les disponibilités des producteurs dans l'année pour s'entraider

<p>Entre safraniers très compliqué de s'entraider sur la récolte parce que tout le monde en même temps et pas forcément d'envie de travailler ensemble. Safran : débouchés similaires donc problème de concurrence Fonctionnement très différent des autres PPAM Plutôt besoin d'une entraide de main d'œuvre que de prêt d'outils</p>
<p>Permettrait des échanges, créer du réseau</p>
<p>Parce que tout le monde (les EA) est à taille humaine donc trop d'investissements pour un petit usage pour soi-même</p>
<p>Se fait naturellement mais plutôt pour du matériel temporaire</p>
<p>Ne sait pas</p>
<p>Délicat de prêter son matériel : peu devenir une source de conflit Entraide efficace si en tant que prestataire</p>
<p>Existe déjà sur le territoire</p>
<p>Faisable mais besoin de trouver un équilibre Au début on a besoin de beaucoup de choses, ça peut fonctionner ponctuellement mais ce n'est pas une solution à long terme</p>
<p>Oui pour du matériel de production Mais contrat = administratif à faire, en général les producteurs n'aiment pas ça, contraignant donc reste de manière informelle</p>
<p>Informel fonctionne très bien</p>
<p>Entraide apparaîtra quand plusieurs producteurs seront sur le même secteur avec le même type de production</p>
<p><i>Population étudiée : Echantillon total</i> <i>Taille de l'échantillon : 35 réponses</i></p>

Tableau 7 : Détail des avis sur l'entraide comme moyen efficace pour répondre à un besoin d'outils

Remarques et avis supplémentaires

<p>Avez-vous d'autres remarques/idées concernant la mise en commun d'outils agricoles ou autre ?</p>
<p>Intéressé par mise en commun d'un prototype d'émondeuse de l'EA de Rivesaltes Participer à l'achat d'outils collectifs selon la proportionnalité du temps d'utilisation</p>
<p>Pas assez de valorisation par la CA66 des safraniers, pas de visibilité sur les événements. Manque d'un référent technique sur les ravageurs Intéressée par séchoir collectif mais pas plus de 30km car fleurs très fragiles Pas besoin de plus d'outillage car la production est très peu mécanisée et petites surfaces Intérêt pour le collectif entre safraniers (commercialisation/communication)</p>

Intéressée par commercialisation collective pour les excédents

Avoir un laboratoire d'analyses collectif : voir celui au Soler qui vient de se monter (analyses œnologiques et huile olive), le propriétaire a aussi un laboratoire d'analyses chromatographiques non utilisé dans Perpignan, proposer tarifs au prorata du CA (-pour les petits prod, +pour les gros)

Difficultés de la réglementation label AB Ecocert pour les cueilleurs, demande de déclarer chaque matière et transformation à l'avance mais impossible pour les cueilleurs

Projet de production sur Montalba le château : 3ha total pour projet 2ha en plantes à parfum (roses, iris, etc.)

Démarchage des municipalités pour valoriser l'hydrolat (petites communes pour l'instant) et recherches sur usage phytosanitaire en remplacement de produits de synthèse

Faire une action de demander à chaque producteur de quoi ils ont besoin en fournitures, quelles quantités, quelles matières (verre, plastique, etc.) pour emballages, flacons, pots, etc. Achats collectifs, A faire en période creuse

Acheter ensacheuse thé infusion au nom du syndicat ou en nom propre ou à plusieurs ?

Réfléchir à un alambic mobile : besoin d'un salarié (difficulté)

Réflexion à faire en commun sur les tarifs de prestation :

-quel tarif honnête pour tout le monde

-pour l'instant 70€ = sous payé (déjà au moins 45€ de main d'œuvre pour 3h)

Commercialisation : créer un catalogue de produits sur le département

-avec un commercial

-offre diversifiée

Manque un carnet d'adresse avec liste de tous les fournisseurs, grossistes

Faire une veille des prix du marché

Faire une base de données mises à jour régulièrement

Intérêt de se mettre en relation avec Aude, Hérault, etc. pour travailler ensemble, avoir des financements collectifs

Séchoir collectif départemental : faire de la location plutôt que de la prestation car sinon besoin d'une personne pour gestion, entretien, etc.

Développer vente en gros pour une dynamique collective sans compétitivité

Pouvoir être sûr de la qualité : analyses chromato comme justificatif de vente prise au sérieux, inciter les gens, avoir des prix de groupe ?, aide à la réglementation

Logiciel accessible aux agris pour qu'ils remplissent eux-mêmes les infos, études, etc. pour avoir des données à jour

Idee de SCOP : ex SCOP PPAM ORB dans l'Aude/Hérault, vendent tout à Ethiquable, financés par FEDER, vente en gros, possible de s'associer avec eux ? avoir le même fonctionnement avec un marché de gros ?

Améliorer la commercialisation au niveau local en circuit long sans passer par la vente directe

Faire un livret/catalogue/annuaire des producteurs de PPAM du département

Veut faire de la prestation de service avec la récolteuse Terrateck

Mise à disposition d'outils via le syndicat, achetés par le syndicat : en prêt ou location ?

ex : fédération de chasse, mise à disposition de matériel

Prestation distillation prête pour janvier-mars 2022

Outils de conditionnement pour l'herboristerie à mettre en commun (étiqueteuse)

Créer un groupe FB privé pour les producteurs de PPAM

Créer un site en ligne de marché avec producteurs et grossistes qui peuvent communiquer sur les besoins et la demande

Idee d'une adhésion financière ou bien temps de travail ou participation

Réflexion sur un séchoir mobile (ex : caissons des anciens séchoirs à tabac)
Réflexion sur enflaconneuse mobile (comme font les viticulteurs)
Quels volumes pour amortir un achat ?
Réflexion ensacheuse collective : quelle quantité de MF apporter pour être rentable ?
Besoins en conditionnement : étiqueteuse et enflaconneuse en structure collective
Labo d'analyses chromato : grouper ?
Achats groupés de fournitures (flacons, etc.)

Besoins : laboratoire de transformation avec cuiseuse, stérilisateur, four
Association Val'leec qui organise des marchés de producteurs, conception d'un laboratoire de transformation collectif ?
Si Bio à St Féliu d'Avall : location/prestation pour transformer confiture de safran

Projet d'acheter une enflaconneuse
Intéressé par échange/troc de plantes entre producteurs (ex : géranium rosat ne pousse pas chez lui mais en a besoin pour ses infusions)

Loue un entrepôt à St Charles de 750m2 pour stocker les produits finis, en occupe seulement 200m2
Faire une halle pour mettre à disposition l'espace restant "pôle de présentation", vitrine pour les professionnels (magasins, restaurateurs, etc.)

Réticence des producteurs à mettre en commun les productions mais grosse demande en partage de savoir et éducation
Mettre en commun des outils d'analyse de composition des macérats ou analyses groupées par prestataires : regrouper les producteurs sous une structure collective pour avoir des tarifs préférentiels ?

Ficher le matériel co2 supercritique Phytotagante
Avoir une liste de fournisseurs conditionnement en herboristerie, flacons, etc. pour commandes groupées

Intéressée par achats groupés pour le conditionnement, le petit outillage via SAPPAM + achats groupés de matériaux (ex : moustiquaire pour séchoir)
Intéressée par séchoir photovoltaïque pour PPAM et fruits

Eventuellement prestation de séchage avec conteneur maritime mais besoin de le rendre sanitaire viable
Créer une structure avec un site internet avec tous les contacts et tarifs des producteurs et un animateur chargé de la gestion : comment financer ?

Organiser des rencontres de producteurs : association, manifestations

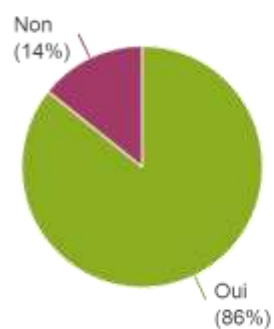
Avoir un commercial international pour représenter les marques de chacun
Un technicien spécialisé dans les PPAM qui viennent 1/2 journée répondre à toutes les questions.
Connaissances dans les techniques alternatives (agroforesterie, biodynamie)
Avoir un forum comme le syndicat des Simples pour échanger sur les surplus et petites annonces

Matériel de transformation en commun : moyen de développer les surfaces de PPAM sur le département
Porteurs de projets ont du mal à se lancer
Intérêt de développer les circuits longs
Phase transitoire actuellement avec de nouveaux porteurs de projets du monde agricole qui se diversifient : va accélérer les choses

Population étudiée : **Echantillon total**
Taille de l'échantillon : 35 réponses

Pensez-vous que des fiches rappelant les différentes prestations de service (lieu, volumes, tarifs, etc.) existantes sur le territoire vous seraient utiles ?

	N
Oui	30
Non	5
TOTAL	35

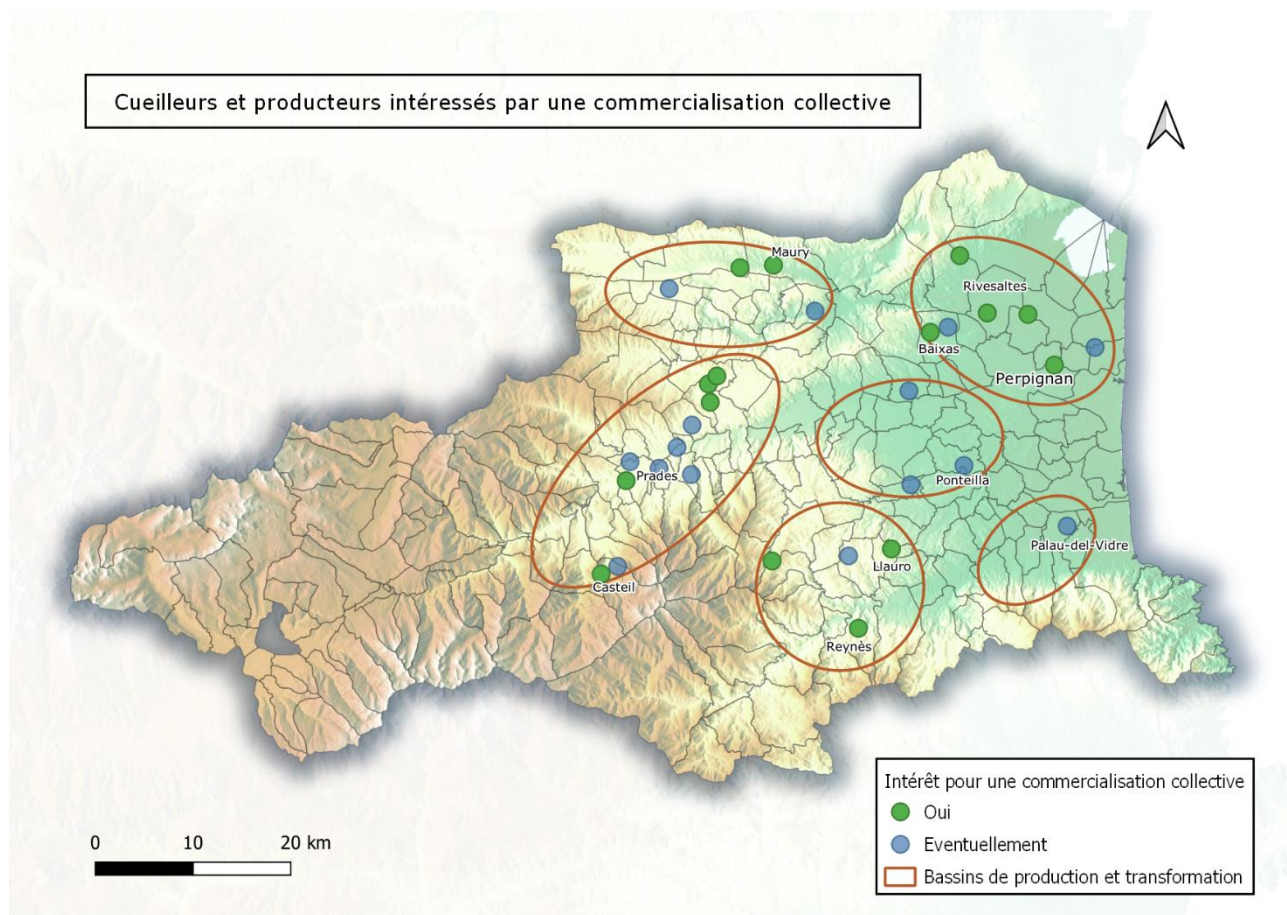


Population étudiée : **Echantillon total**

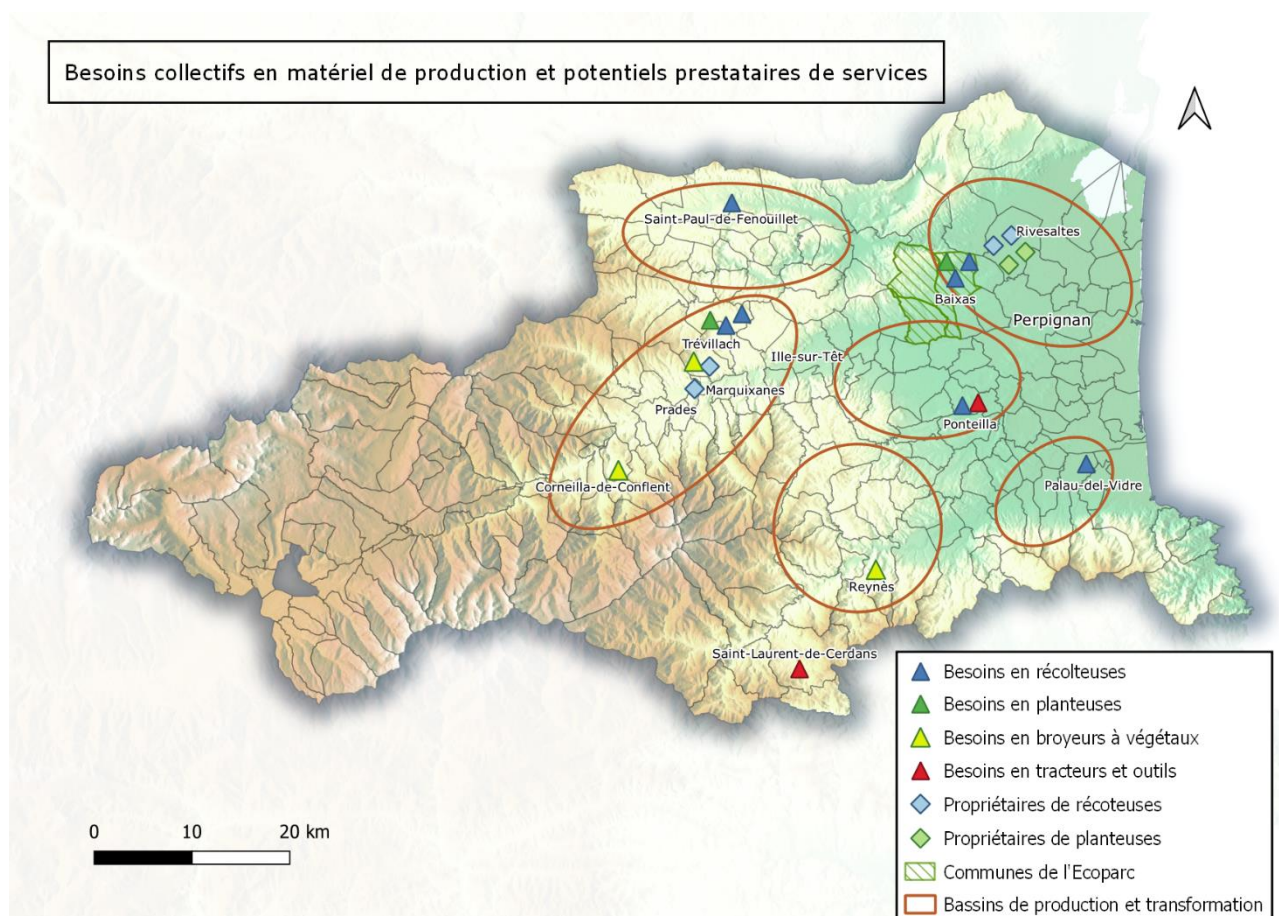
Taille de l'échantillon : 35 réponses

Figure 56 : Intérêt pour un annuaire de prestataires

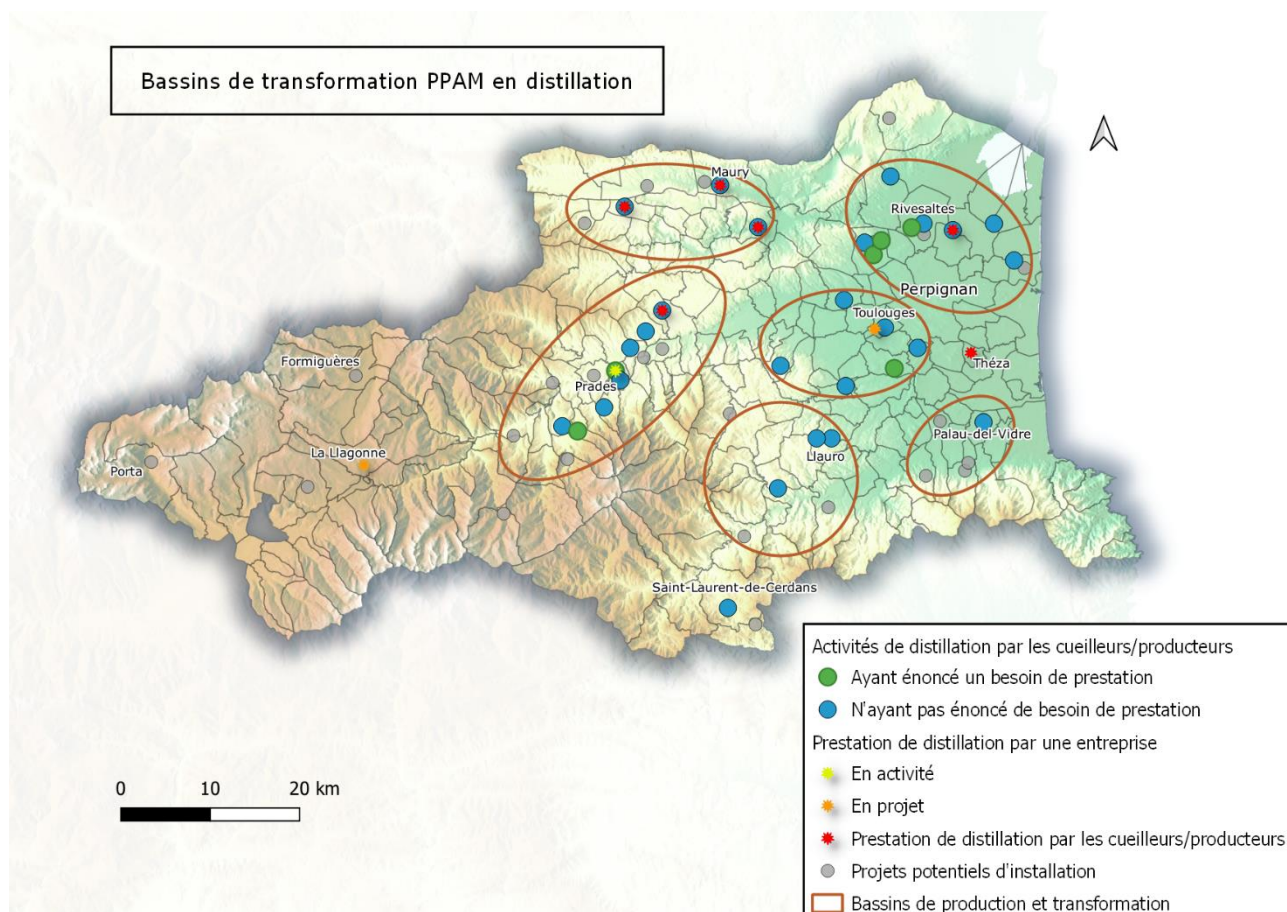
**Annexe 5 : Carte des cueilleurs et producteurs intéressés par une mise en commun de matériel
(source : personnelle, logiciel QGIS3)**



Annexe 6 : Carte des besoins collectifs en matériel de production et les potentiels prestataires de service (source : personnelle, logiciel QGIS3)



Annexe 7 : Carte des bassins de transformation PPAM en distillation (source : personnelle, logiciel QGIS3)



MUZAC, Raphaëlle, 2021, Étude des besoins collectifs en matériel de production et de transformation au sein de la filière PPAM sèches des Pyrénées-Orientales, 33 pages, mémoire de fin d'études, VetAgro Sup, 2021.

STRUCTURE D'ACCUEIL ET INSTITUTIONS ASSOCIÉES :

- ♦ Chambre d'Agriculture des Pyrénées-Orientales (CA66)

ENCADRANTS :

- ♦ Maître de stage : MANSOURI, Nicolas (CA66)
- ♦ Tuteur pédagogique : AZNAR, Olivier

OPTION : Ingénierie et stratégie du développement éco-territorial

RÉSUMÉ

La filière Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales (PPAM) connaît une forte augmentation de ses surfaces et de sa production due à l'engouement croissant des consommateurs pour des produits naturels. Cela engendre alors un besoin d'adaptation des pratiques de culture et de transformation, notamment à travers le matériel utilisé.

La filière PPAM des Pyrénées-Orientales et plus particulièrement la sous-filière de plantes sèches qui destine toute la matière récoltée à la transformation, fait face à un défi. Celui de développer la production à travers la mise à disposition d'outils conséquents. Cependant, cela a un coût que les cueilleurs et producteurs ne peuvent pas engager individuellement. Il semble donc primordial de développer des outils communs.

Dans ce contexte, l'étude menée a pour objectif d'identifier les besoins en outils de production et transformation afin de réfléchir à la mise en place de structures collectives sur le territoire des Pyrénées-Orientales. Pour ce faire, une enquête auprès de 35 cueilleurs et producteurs de PPAM sèches a été menée. Les résultats montrent une faible mécanisation des cultures et un matériel de petit volume pour la transformation (séchoirs et alambics). Les outils sont généralement possédés à titre individuel et les liens entre cueilleurs/producteurs sont assez ténus malgré une volonté naissante de se rencontrer, voire de se rassembler. Afin de structurer et développer la filière, des projets de grande ampleur voient le jour et ils induisent forcément une dynamique collective.

Mots clés : **Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinale – Filière – Matériel – Collectif – Pyrénées-Orientales**

ABSTRACT

The Perfume, Aromatic and Medicinal Plants sector is experiencing a sharp increase in its surface areas and production due to the growing enthusiasm of consumers for natural products. This then generates a need to adapt cultivation and processing practices, in particular through the equipment used.

The PAMP sector in the Pyrénées-Orientales and more particularly the "dry" plants sub-sector which uses all the fresh matter for processing, is facing a challenge. That of developing production through the provision of substantial tools. However, this comes at a cost that pickers and growers cannot individually incur. It therefore seems essential to develop common tools.

In this context, the study aims to identify the needs for production and processing tools in order to reflect on the establishment of collective structures in the territory of the Pyrénées Orientales. To do this, a survey of 35 pickers and producers of "dry" PPAM was reported. The results show a low mechanization of crops and a small volume of equipment for processing (dryers and stills). The tools are generally owned individually and the links between the pickers/producers are rather tenuous despite a growing desire to meet, or even to gather together. In order to structure and develop the sector, large-scale projects are emerging and they necessarily induce a collective dynamic.

Keywords : **Perfume, Aromatic and Medicinal Plants – Sector – Equipment – Community – Pyrénées-Orientales**