

SOMMAIRE

| | |
|--|-----------|
| <u>PARTENAIRES DES JOURNEES</u> | <u>3</u> |
| <u>JOURNEE TECHNICO-ECONOMIQUE MARAICHAGE.....</u> | <u>5</u> |
| Maîtriser sa commercialisation et ses performances techniques | |
| Panorama régional de la filière des légumes biologiques : état des lieux, enjeux et perspectives | |
| Positionner votre exploitation maraîchère : Analyse de références technico-économiques en légumes | |
| Le débouché en frais | |
| La politique d'achat des grossistes en légumes bio" (témoignages croisés) | |
| Valoriser ses légumes, de la conversion à la bio : les paniers marseillais | |
| Proposer une offre régulière et diversifiée : guide pratique de production de légumes d'hiver sous abris | |
| Le débouché industriel | |
| La mise en place de partenariat pour répondre au marché de la transformation | |
| Quelles perspectives de vente des légumes bio en restauration collective ? | |
| Fiches filières bio, en PACA..... | 8 |
| <u>CONFERENCES PLENIERES : PROGRAMME SOLAB.....</u> | <u>9</u> |
| Réduction du travail du sol et évaluation de la fertilité des sols : le projet SolAB..... | 11 |
| Une question ? un outil ! présentation de trois outils d'évaluation de la fertilité du sol..... | 14 |
| Suppression du labour en grandes cultures : conséquences sur la fertilité des sols et la gestion des adventices | 16 |
| Resultats en Arboriculture | 20 |
| Alternatives au labour en maraichage : les planches permanentes | 26 |
| <u>ATELIERS MARAICHAGE</u> | <u>31</u> |
| Quelles possibilités de gestion des taupins en cultures LÉgumiÈres biologiques ?..... | 33 |
| Colonisation des cultures de tomate sous abri par les punaises predatrices mirides : effets des pratiques et du paysage..... | 38 |
| Diagnostic de l'environnement des parcelles agricoles : méthodologie et rendus aux agriculteurs | 43 |
| QUELS dispositifs pour favoriser la présence des punaises prédatrices indigènes ?..... | 47 |
| Biodiversité fonctionnelle sur les cultures maraîchères: études de cas concernant l'Espagne, spécialement la Catalogne..... | 52 |
| <u>ATELIER ARBORICULTURE.....</u> | <u>57</u> |
| Performances agronomiques et environnementales en verger de pommiers : 8 années d'expérimentation système | 59 |
| Forficules (et araignées) : rôles dans la régulation naturelle en verger de pommiers | 63 |
| Apprendre à connaître le bupreste du poirier, <i>Agrilus sinuatus</i> , pour mieux le gérer..... | 67 |
| Drosophila suzukii : Evolution de sa répartition et importance des dégâts..... | 72 |
| Drosophila suzukii : Biologie, comportement et moyens de protection | 73 |

| | |
|--|----------------|
| <u>ATELIER VITICULTURE.....</u> | <u>77</u> |
| Raisonnement de la fertilisation organique en viticulture biologique | 79 |
| Nutrition de la vigne en agriculture biologique..... | 83 |
| Le Black Rot en viticulture biologique..... | 88 |
| L'expérience d'agrobiopérigord dans la maîtrise du risque black rot..... | 89 |
| Combattre le Black Rot en viticulture biologique : stratégies globales avec réduction des doses de cuivre..... | 92 |
| Combattre le Black Rot en viticulture biologique : intérêt des mesures prophylactiques, de l'utilisation du cuivre et du soufre..... | 96 |
| <u>ATELIERS TRANSVERSAUX.....</u> | <u>101</u> |
| Prise en compte des tolérances et résistances variétales pour la filière du raisin de table | 104 |
| Une nouvelle forme de conduite en vigne : le TBORD | 105 |
| Vers un verger agroforestier | 109 |
| Agroforesterie : Diversifier l'exploitation | 113 |
| Illustration : les plantations de Vézénobres | 115 |
| Visite chez Cyrille Fatoux – Saint-Hilaire-du-Rosier | 116 |
| Les phosphites en agriculture: aspects réglementaires..... | 123 |
| Résidus de phosphites dans les vins..... | 125 |
| <u>ATELIER VITICULTURE.....</u> | <u>131</u> |
| Nouvelle réglementation : les différences..... | 133 |
| 1 ^{ER} millésime de vinification bio en Languedoc-Roussillon : bilan..... | 137 |
| Point vinification 2012 en Aquitaine..... | 141 |
| Entretien du sol sous le rang de vigne : innovations et perspectives | 145 |
| <u>ATELIER ARBORICULTURE.....</u> | <u>153</u> |
| Tavelure du pommier : comparaison de stratégies de protection en AB | 155 |
| Tavelure du pommier : comparaison de méthodes de prophylaxie | 159 |
| <i>Monilia laxa</i> sur fleurs d'abricotiers : stades sensibles et traitements cupriques..... | 163 |

PARTENAIRES DES JOURNEES

Organisateurs :

L'ITAB, le GRAB et Bio de Provence

Avec la **Chambre d'agriculture PACA** et l'**IFV**

Avec l'appui de :

PEIFL

Agroparc

Sponsors

Agrosemens

Agri-Synergie

Agriclean

Rijk Zwaan

Phytocontrol Laboratoires

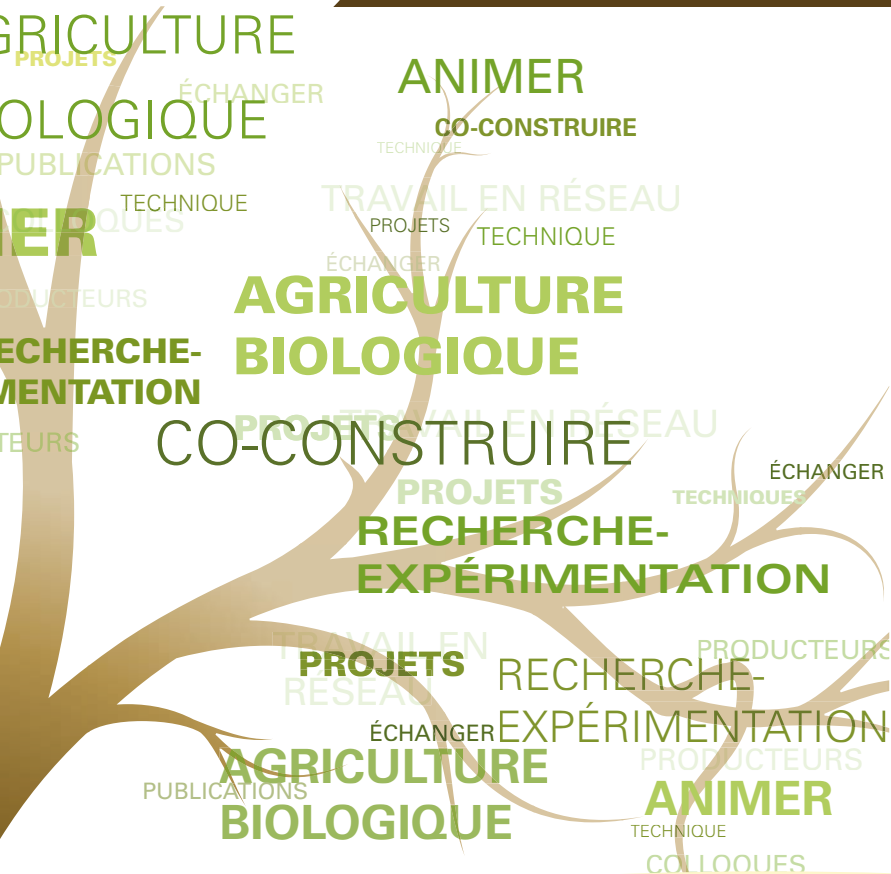
Financeurs

Conseil Régional PACA

Conseil Général 84

Grand Avignon

Fédérer les expertises, développer les techniques



L'ITAB est l'institut dédié à la technique en AB, sur toutes les productions.

Il est administré principalement par des agriculteurs biologiques.

Sur www.itab.asso.fr, accédez à :

- 1600 actions de recherche AB recensées
- 500 fiches techniques
- 500 articles Alter Agri
- 60 actes de journées techniques
- Lettre mensuelle et agenda



Le GRAB est la principale structure française d'expérimentation et d'expertise spécifiquement dédiée aux productions végétales biologiques : fruits, légumes et viticulture.

Association loi 1901 créée en 1979 et reconnue d'Intérêt Général, le GRAB est basé en Avignon au cœur d'un important bassin de production en fruits, légumes et vignes.



30 ans d'innovation

à découvrir sur www.grab.fr

- Résultats de recherche et d'expérimentation
- Techniques pour produire bio
- Rendez-Vous, visites, et démonstration
- Projets, équipe, stages

Des experts reconnus en Europe en protection des cultures, phytothérapie, gestion des sols...

■ Le GRAB est engagé dans de nombreux programmes de recherche français (CASDAR, ANR, Contrat de Branche) et européens (Blight-MOP, REPCO, Isafruit, ORWINE),

■ Le GRAB est un centre technique spécialisé de l'ITAB, co-organise les journées techniques nationales Fruits et Légumes, Viticulture Bio et intervient dans de nombreux colloques sur les pratiques alternatives.



Le GRAB à votre service

- **Agriculteurs**
Participez à l'amélioration de vos techniques de production rejoignez les agriculteurs adhérents
 - **Techniciens - conseillers**
Echanges techniques, visite et démonstration, expertise pour vos formations bio
 - **Entreprises**
Crédit Impôt Recherche : déduisez de vos impôts 50% de vos dépenses en R&D avec le GRAB
- Chercheurs** pour des projet et partenariats scientifiques
Formateurs pour vos visites et formations
Etudiants pour vos stages

BIO DE PROVENCE fédère à l'échelle régionale les 6 associations départementales d'agriculteurs bio nommées « Agribio ». Celles-ci ont pour objectif de **développer et promouvoir l'agriculture biologique sur leur territoire.**



LES MISSIONS DE BIO DE PROVENCE :

- Plan de promotion et de communication à l'échelle régionale
- Accompagner les agriculteurs vers l'AB et vers toujours plus de durabilité
- Connaître les marchés et organiser les filières
- Faire émerger et accompagner les projets territoriaux



Bio de Provence-Alpes-Côte d'Azur
255 Chemin de la Castelette
BP 21284 • 84911 AVIGNON Cedex 9
04 90 84 03 34 • contact@bio-provence.org



Agribio 04
Alpes de Haute-Provence
Maison du Patrimoine
Rue de la Bourgade • 04 300 MANE
04 92 72 53 95
agribio04@bio-provence.org



Agribio Bouches du Rhône
22 avenue Henri Pontier
Maison des agriculteurs
13 626 AIX-EN-PROVENCE Cedex
04 42 23 86 59
agribio13@bio-provence.org



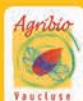
Agribio Hautes-Alpes
8 ter rue capitaine De Bresson
05 010 GAP Cedex
04 92 52 53 35
agribio05@bio-provence.org



Agribio Var
Maison du Paysan • ZAC de la Gueiranne
83340 LE CANNET DES MAURES
04 94 73 24 83
agribiovar@bio-provence.org



Agribio Alpes-Maritimes
MIN Fleurs 6 • BOX 58
06 296 NICE Cedex
04 89 05 75 47
agribio06@bio-provence.org



Agribio Vaucluse
15, avenue Pierre Grand • MIN 5
84 953 CAVAILLON Cedex
04 32 50 24 56
agribio84@wanadoo.fr



Un réseau au service des agriculteurs biologiques

Les Chambres d'Agriculture de PACA

- un conseiller 100 % bio dans chacune des 6 Chambres départementales
- des conseillers techniques par filière et des conseillers d'entreprise, accompagnant des agriculteurs bio ou en conversion
- des référents techniques régionaux en viticulture et en élevage bio
- un coordinateur régional
- une commission régionale AB

Au service du développement de l'AB

- accompagner les agriculteurs ayant un projet de conversion
- sécuriser les conversions et maintenir la viabilité des fermes bio
- produire des références techniques et technico-économiques
- répondre aux besoins des agriculteurs par des nouveaux projets multi partenariaux

Des actions phares

- Création des postes de référents techniques régionaux bio par filière
 - o alimenter les réseaux des conseillers et animateurs de terrain, bio ou non bio, en informations techniques autour de l'AB et des pratiques alternatives.
 - o 4 filières : élevage (CA05), viticulture (CA83 et 84), arboriculture et maraîchage (GRAB)
- Communication sur le gisement régional de matières organiques utilisables en Bio
 - o 26 fiches de préconisations rappelleront aux agriculteurs où trouver de la MO en PACA et comment l'utiliser (composition, bonnes pratiques, coûts).
 - o prévues début 2013
- Elaboration de fiches de coûts de production
 - o 20 fiches de références technico-économique, auxquelles les agriculteurs compareront leurs propres coûts de production
 - o prévues début 2013
- Accompagnement individuel des agriculteurs en conversion :
 - o les agriculteurs peuvent bénéficier d'un suivi personnalisé à base de conseils techniques et d'approches technico-économiques. D'une durée de trois ans, ses suivis contribuent à « sécuriser » la conversion de l'exploitation.
 - o depuis 2008 en Vaucluse et depuis 2012 dans les Alpes de Hautes Provence, Hautes Alpes et Var

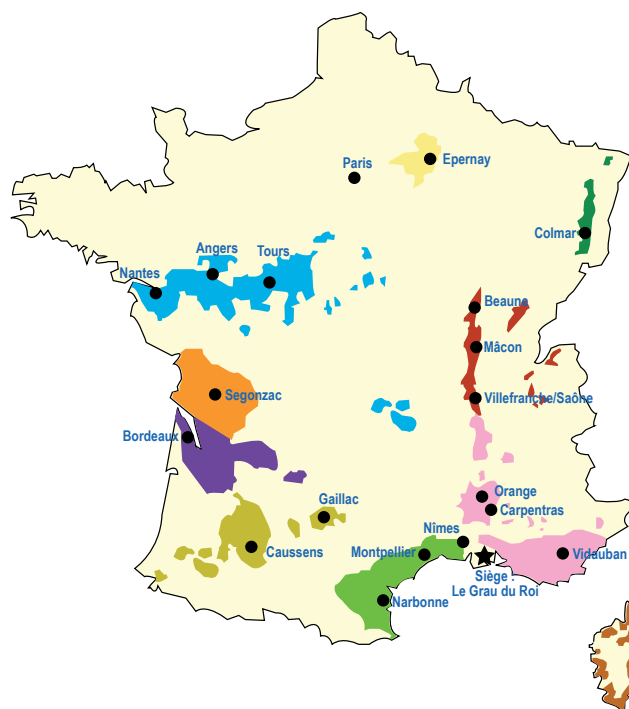
Institut Français de la Vigne et du Vin

Présentation générale

L'IFV est l'organisme technique au service de l'ensemble des acteurs de la filière viti-vinicole. Il est issu de la fusion récente de l'Entav et d'ITV France et bénéficie de la double qualification d'institut technique agricole et d'institut technique agro-alimentaire.

L'IFV comprend près de 150 collaborateurs (ampélographes, ingénieurs agronomes, généticiens, œnologues, microbiologistes, etc.) qui développent leurs travaux dans une vingtaine d'unités présentes au sein de l'ensemble des bassins viticoles français.

L'IFV s'implique dans de nombreux partenariats avec l'INRA et d'autres organismes de recherche. Dans le cadre du plan quinquennal de modernisation de la filière viti-vinicole française, l'Institut Français de la Vigne et du Vin est appelé à jouer un rôle de tête de réseau national des acteurs de la Recherche et du Développement.



Les activités de l'IFV

Elles se déclinent en **trois départements scientifiques et techniques** avec une palette de compétences couvrant l'ensemble des métiers de la filière, du plant de vigne à la bouteille.

Matériel végétal

Objectifs : proposer à la filière, en lien avec les 34 partenaires régionaux de tous les vignobles français, des variétés de vigne tolérantes aux maladies et adaptées au changement climatique.

- création variétale,
- sélection génétique et suivi sanitaire des clones de vigne,
- conservation et diffusion du matériel végétal.

L'IFV est gestionnaire de la marque ENTAV-INRA®.



Vigne et terroir

Objectifs : favoriser une viticulture durable et compétitive :

- Viticulture bio,
- Réduction des intrants, alternatives à la lutte chimique,
- Gestion durable des sols viticoles et valorisation des territoires et des paysages,
- Maladies de la vigne (maladies du bois, dépérissement de la Syrah...).

Vin et marché

Objectifs : répondre aux attentes des consommateurs et à l'évolution des marchés nationaux et mondiaux.

- Innovation sur les matériels œnologiques et de conditionnement,
- Réduction des intrants en œnologie et gestion des effluents,
- Ecologie microbienne, hygiène et maîtrise des altérations,
- Sécurité alimentaire et lien vin et santé.

Site internet national : www.vignevin.com

Site régionaux : www.vignevin-lr.com / www.vignevin-sud-ouest.com



Siège : Domaine de l'Espiguette - 30240 Le Grau du Roi - 04 66 80 00 20

JOURNEE
TECHNICO- ECONOMIQUE
MARAICHAGE
MARDI 11 DECEMBRE

JOURNEE TECHNICO-ECONOMIQUE LEGUMES BIO

« Les conditions de réussite de la production à la commercialisation » - Mardi 11 décembre 2012

| | |
|---|--|
| 9h30 - 13h00 | <i>Maîtriser sa commercialisation et ses performances techniques.</i> |
| 9h30/9h45 : Intervention n° 1 | « <i>Panorama régional de la filière des légumes biologiques : Etat des lieux, enjeux et perspectives</i> » |
| Nom - Prénom - Fonction - Mail | Claire RUBAT DU MERAC - Chargée de commercialisation Filières & Marchés - Bio de Provence - Tél : 04 90 84 43 62 - Mail : claire.rubatdumerac@bio-provence.org - Site (Espace agriculteur - rubrique « Commercialiser en bio ») : http://www.bio-provence.org/ |
| Support (diaporama, intervention orale...) | Diaporama commenté |
| Nom de votre organisme | Bio de Provence : Fédération régionale des agriculteurs bio de PACA. |
| Activité | <ul style="list-style-type: none"> - <i>Veille et analyse</i> de la production et des marchés : Suivi statistique, Journées Technico-économiques par filières, Fiches « Filières & Marchés » (La bio régionale, arboriculture, maraîchage, viticulture, grandes cultures, oléiculture, PPAM, élevage), les Fiches sur la bio par départements (6), les Mini-Guides Filières (F&L...). - <i>Organisation & animation des filières</i> (rencontres inter-professionnelles, Club Bio...). - <i>Appui à la commercialisation/valorisation des produits.</i> - <i>Gestion de projets.</i> |
| Positionnement (la situation de votre organisme par rapport aux entreprises et/ou organisations professionnelles analogues du secteur). | Il existe dans chaque région, une Fédération ou groupement régional d'agriculteurs bio (Ex : CORABIO en Rhône-Alpes). Ces fédérations régionales d'agriculteurs bio se retrouvent au sein de la FNAB (Fédération Nationale des Agriculteurs Biologiques). |
| Le partenariat / la relation avec les agriculteurs bio | <p>Dans le cadre de l'organisation des Journées Technico-économiques (3/an), Bio de Provence initie des partenariats avec d'autres organismes professionnels des filières concernées.</p> <p>L'accompagnement des agriculteurs (conventionnels, en conversion, certifiés) devrait permettre à ceux qui le souhaitent d'avoir une meilleure connaissance de leur filière, des marchés et des débouchés potentiels, de participer à des séquences de formation (connaissance des prix, rencontres entreprises...), pour ainsi rejoindre le réseau des agriculteurs bio de PACA.</p> |
| Points forts | Bio de Provence et les Agribio départementaux entretiennent un relationnel avec les agriculteurs bio, à travers l'organisation de journées technico-économiques et de formations, la diffusion annuelle d'informations (Chiffres Agence Bio, Statistique Annuelle Agricole, Baromètre de consommation Agence BIO/CSA, prospections salons : SIA, MIFFEL, MEDFEL...). |
| Points faibles | Les agriculteurs bio et en conversion n'adhèrent pas tous au réseau Bio de Provence. C'est un point à développer, de façon à créer une synergie au sein de l'ensemble des agriculteurs bio. |
| Marges de progression | La création d'un Pôle Conversion devrait être le moyen de mobiliser les agriculteurs, et les inviter à rejoindre le réseau Bio de Provence. |
| A retenir | Une Fédération régionale et les groupements départementaux, au service des agriculteurs bio de la région PACA, sur adhésion volontaire. Un réseau qui vous apporte son expertise : communication/promotion sur l'AB, repas bio en cantines scolaires, eau/environnement/énergies renouvelables, appui commercialisation et structuration des filières. |

JOURNEE TECHNICO-ECONOMIQUE LEGUMES BIO

« Les conditions de réussite de la production à la commercialisation » - Mardi 11 décembre 2012

| | |
|---|---|
| 9h45/10h15 : Intervention n° 2 | « Positionner votre exploitation maraîchère : Analyse de références technico-économiques en légumes » |
| Nom - Prénom - Fonction - Mail | Didier Jammes - Chargée de mission - Bio de Provence Tél : 04 90 84 43 64 - Mail : didier.jammes@bio-provence.org Site (Espace agriculteur) : http://www.bio-provence.org/ |
| Support (diaporama, intervention orale...) | Diaporama commenté. |
| Nom de votre organisme | Bio de Provence : Fédération régionale des agriculteurs bio de PACA. |
| Activité | Chargé de mission Energie, Agriculture, Environnement <u>Pôle conversion Bio</u> : Coordination d'un programme régional visant à dynamiser et accompagner les conversions à l'agriculture biologique. <u>DAE : Agriculture et Environnement</u> : Développement et utilisation d'outils favorisant l'amélioration des pratiques respectueuses de l'environnement ; Diagnostics Agri - Environnementaux, bilan énergétique et carbone des exploitations agricoles, diagnostic de durabilité... <u>AGIR+ : Agriculture et Energie</u> . Animation du programme « vers 100 exploitations exemplaires » : réalisation de diagnostics complets d'exploitations, élaboration de plans d'action et de dossiers de financement. <u>Réseau de fermes exemplaires</u> : Diffusion des savoir-faire, expériences et pratiques innovantes. <u>Données techniques et économiques</u> : Construction d'une méthode innovante pour acquérir des références systèmes. Elaboration de référentiels. |
| Positionnement (la situation de votre organisme par rapport aux entreprises et/ou organisations professionnelles analogues du secteur). | Il existe dans chaque région, une Fédération ou groupement régional d'agriculteurs bio (Ex : CORABIO en Rhône-Alpes). Ces fédérations régionales d'agriculteurs biologiques se retrouvent au sein de la FNAB (Fédération Nationale des Agriculteurs Biologiques). |
| Le partenariat / la relation avec les agriculteurs bio | Accompagnement des agriculteurs vers une meilleure compréhension des enjeux environnementaux et énergétique de l'activité agricole (consommation de ressources non renouvelables, gestion de l'eau et des déchets, aspects techniques et socio-économiques...) et appui à l'élaboration de plan d'actions. |
| Points forts | Organisation de partages d'expériences à la ferme (visites de fermes), d'approches collectives ou individuelles (réalisation de diagnostics, de formations...), diffusion de pratiques agricoles et de savoir-faire durables, accompagnement des conversions. |
| Points faibles | Les difficultés économiques, le manque de temps et de recul freinent souvent l'amélioration des pratiques agro-environnementales. Les agriculteurs bio et en conversion n'adhèrent pas tous au réseau Bio de Provence. |
| Marges de progression | Le développement de notre réseau de fermes exemplaires va permettre une diffusion plus large de pratiques innovantes avec parfois peu d'investissement. La création d'un Pôle Conversion Bio devrait être le moyen de mobiliser plus les agriculteurs, et les inviter à rejoindre le réseau Bio de Provence. Le travail sur l'acquisition de références système peut permettre à terme d'identifier des marges de progrès et dans tous les cas, de susciter des réflexions. |
| A retenir | Une Fédération régionale et les groupements départementaux, au service des agriculteurs bio de la région PACA, sur adhésion volontaire. Un réseau qui vous apporte son expertise : communication/promotion sur l'AB, repas bio en cantines scolaires, eau/environnement/énergies renouvelables, appui commercialisation et structuration des filières. |

JOURNEE TECHNICO-ECONOMIQUE LEGUMES BIO

« Les conditions de réussite de la production à la commercialisation » - Mardi 11 décembre 2012

| | |
|-----------------------------------|--|
| 10h15/11h30 | <i>Le débouché en frais</i> |
| 10h15 - 11h50 : Intervention n° 3 | « <i>La politique d'achat des grossistes en légumes bio (sourcing ; planification ; gestion des pics de production (légumes méditerranéens d'été, salades d'hiver) ; marché français/export) ».</i> |
| Nom - Prénom - Fonction - Mail | Olivier Blanc - Responsable Achat/vente chez Biogarden Tél : 04 66 01 61 11 - Mail : olivier.blanc@sarltreuse.com Site : http://www.sarltreuse.com |
| Supports | Témoignage oral. |
| Noms de votre structure | SARL REUSE - BIOGARDEN |
| Activité | <p>Société d'expédition de F&L biologiques créée en 1986 par Nicolas et Adrienne REUSE, après 20 années d'expérience dans la production agricole et la commercialisation en Suisse.</p> <p>SARL qui gère annuellement 1000 tonnes de F&L par an, située à Bellegarde - zone de Costières de Nîmes - propice aux fruits à noyaux.</p> <p>Un marché porteur qui permet une bonne valorisation des légumes et des fruits.</p> <p>Au plan cultural, évolution des techniques de production (GRAB), avec une recherche et une expérimentation qui proposent un assortiment variétal de plus en plus résistant.</p> <p>Gamme :</p> <ul style="list-style-type: none"> + de 80 références de légumes (salades (près d'une vingtaine de références) ; gamme des légumes ratatouille ; potimarron ; courges...). + de 30 références de fruits + de 50 références de produits tropicaux <p>Achat - Vente : 100 fournisseurs et 40 clients (70% marché intérieur et 30% export : Allemagne, Suisse, Royaume-Uni, Belgique) : grossistes (magasins spécialisés et centrales de restauration collective (cantines...) ; producteurs en complément de gamme pour vente sur les marchés de proximité.</p> <p>22 producteurs sont en apport total chez Biogarden et réalisent 50% des volumes.</p> <p>Production contractualisée avec les producteurs. Prix producteurs lissés sur la saison (Ex : Salade entre 0,50 à 0,52 €/pièce garantis).</p> <p>Mise en place :</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'une plateforme de conditionnement + stockage au froid et d'expédition de 1200 m² - Appui technique aux agriculteurs fournisseurs <p>Augmentation de l'équipe commerciale : 10 personnes.</p> <p>Evolution des productions légumes (salades, épinards) et en fruits (raisin, melon).</p> |
| Les exigences de la vente en gros | <p>L'organisation de la Filière :</p> <ul style="list-style-type: none"> Synthèse des besoins Clients/Fournisseurs Planning des cultures Choix des espèces & des variétés Diversifications de la gamme Programmation |

| | |
|---|--|
| | <p>Centralisation des produits à la station d'expédition de Biogarden : opérations d'agrèage, conditionnement suivant les exigences du marché)</p> <p>Vente</p> <p>Expédition</p> |
| <p>Positionnement (la situation de votre entreprise par rapport aux entreprises analogues du secteur).</p> | <p>CA annuel : 5 M€</p> <p>Structure qui fonctionne à 90% avec des agriculteurs locaux.</p> <p>Plus petit que Pronatura (> 80 M€) et Relais vert (32 M€).</p> |
| <p>Le partenariat / la relation avec les maraîchers bio</p> | <p>Structure créée par des producteurs. Pas de contrat, sinon une planification. Quel que soit le mode de distribution choisi, l'idéal est que l'agriculteur réussisse au mieux son accès au marché. Ce qui sera fonction des produits cultivés, de la taille de l'exploitation et surtout du savoir-faire de l'agriculteur.</p> |
| <p>Points forts</p> | <p>Petite structure très dynamique.</p> <p>Ancienneté et savoir-faire à l'expédition de produits bio.</p> <p>Connaissance des marchés.</p> <p>Diversification des produits et réactivité par rapport à l'évolution des besoins de la clientèle.</p> <p>Offre pourvue en légumes.</p> |
| <p>Points faibles</p> | <p>Manque de produits en fruit tels que pomme, abricot, pêche, poire (de garde).</p> |
| <p>Marges de progression</p> | <p>10 à 15 % de CA et des surfaces engagées en bio.</p> |
| <p>A retenir</p> | <p>Biogarden est une entreprise qui affiche 40 années d'expérience dans la production, l'expédition, la distribution et le conditionnement des meilleurs fruits et légumes Bio locaux et tropicaux. Elle défend une marque commerciale du même nom « Biogarden » ou "le jardin Bio du Gard".</p> |

JOURNEE TECHNICO-ECONOMIQUE LEGUMES BIO

« Les conditions de réussite de la production à la commercialisation » - Mardi 11 décembre 2012

| | |
|--|--|
| 10h15/11h30 | <i>Le débouché en frais</i> |
| 10h15 - 11h50 : Intervention n° 3 | « <i>La politique d'achat des grossistes en légumes bio (sourcing ; planification ; gestion des pics de production (légumes méditerranéens d'été, salades d'hiver) ; marché français/export) ».</i> |
| Nom - Prénom - Fonction - Mail | M. Bruno Vallet - Commercial - Tél : 04 90 94 59 00 Mail : lesvergersdestours@wanadoo.fr / alexandra.lesvergersdestours@gmail.com M. Albin TEISSIER - Maraîcher en bio (salades...), responsable de la planification - Les Vergers des Tours - Tél : 06 07 95 75 07. |
| Supports | Témoignage |
| Noms de votre structure | LES VERGERS DES TOURS |
| Activité | Expéditeur de F&L conventionnels et bio (dont une vingtaine de fournisseurs en majorité récemment convertis en bio). Gamme proposée en bio : salades, tomate, aubergine, poivrons, courgettes, épinard, choux... La salade est l'un des produits phares de l'entreprise et le prévisionnel 2012/2013 est estimé à 2 millions de têtes. Volume réalisé en légumes bio (2011/2012) : 500 tonnes. CA réalisé : 9 M€ - CA en F&L bio : 10 % |
| Positionnement (la situation de votre entreprise par rapport aux entreprises analogues du secteur). | Expéditeur de fruits et légumes, avec un référencement en bio récent. En novembre 2011, Les Vergers des Tours lancent une gamme de légumes et fruits bio et met en place un travail de « sourcing » et de planification auprès d'un noyau de producteurs. Cette gamme concerne environ une centaine d'hectares répartis autour de l'entreprise. |
| Le partenariat / la relation avec les maraîchers bio | Un agriculteur - mandaté par l'expéditeur - est responsable de la préparation, de la planification et du suivi de campagne avec les maraîchers bio. L'entreprise souhaite travailler en partenariat pour s'approvisionner en légumes pour le marché du frais et de l'industrie. |
| Points forts | <ul style="list-style-type: none"> • Une expérience et un savoir-faire à l'expédition depuis près de vingt ans. • Connaissance de la production maraîchère par le lien entre l'agriculteur chargé de la planification (M. TEISSIER) et les fournisseurs. • La planification comme outil pour guider et conseiller les agriculteurs en fonction des besoins à la vente. |
| Points faibles | <ul style="list-style-type: none"> • Difficulté du suivi dans l'approvisionnement (gestion des ruptures...). • Contraintes de pré-emballage des légumes en magasins non spécialisés bio. • Respect de la planification et l'adéquation entre le prévisionnel et le réalisé. • Pour l'instant, aucune valorisation possible pour les légumes en conversion. |
| Marges de progression | • Développer la gamme en légumes pour le marché du frais avec de forts besoins sur le marché de l'industrie. |
| A retenir | Vergers des Tours = réactivité, traçabilité et transparence. Grâce au travail régulier de regroupement de l'offre réalisé auprès des producteurs bio, l'entreprise a pour objectif de développer une gamme de légumes et fruits bio, produits localement et traçés, afin de répondre à la demande de leur clientèle et des consommateurs. Mise en place d'un local spécifique sur le Min de Châteaurenard afin d'accueillir la production bio du bassin. |



JOURNEE TECHNICO-ECONOMIQUE LEGUMES BIO

« Les conditions de réussite de la production à la commercialisation » - Mardi 11 décembre 2012

| | |
|--|---|
| 10h15/11h30 | <i>Le débouché en frais</i> |
| 10h50/11h10 : Intervention n° 4 | « Valoriser ses légumes, de la conversion à la bio : Les paniers marseillais ». |
| Nom - Prénom - Fonction - Mail | Monique Diano, Co-Présidente des Paniers Marseillais. Tél : 04 91 53 14 70 // 06 95 45 96 94 - Mail : monique.diano@wanadoo.fr Site : http://lespaniersmarseillais.org/spip.php?page=sommaire Marie Rol, agricultrice conseil (Mallemort). Tél : 06 61 95 55 35 - Mail : rol.jean-michel@neuf.fr |
| Support (diaporama, intervention orale...) | Témoignage |
| Nom de votre organisme | Les Paniers Marseillais |
| Activité | <p>Réseau marseillais d'associations de consommateurs en partenariat solidaire avec des producteurs en pratique biologique et/ou agroécologique.</p> <p>Les Paniers Marseillais (PAMA) établissent des partenariats solidaires entre des maraîchers en bio et des groupes de consommateurs. Après une période d'essai de 1 à 4 semaines, le futur adhérent a le choix de partir, ou de prendre un engagement pour 6 ou 12 mois. A ce jour les PAMA comptent 27 groupes ou Paniers de quartier, représentant environ 1500 foyers. Chaque maraîcher distribue plusieurs groupes une fois par semaine. L'augmentation du nombre de familles monoparentales, la baisse générale des revenus et l'augmentation du chômage font que certaines familles ont de plus en plus de difficultés à se projeter dans l'avenir. Nous proposons des paniers pour 4 et 2 personnes. Les personnes seules ont le choix de partager un panier avec un autre adhérent chaque semaine ou bien de venir prendre 1 panier pour 2 chaque quinzaine, en alternance avec une autre personne. Selon les quartiers et à l'intérieur d'un même groupe, nous avons des personnes de milieux socio professionnels et de revenus très différents. Beaucoup de jeunes et de moins jeunes sont au SMIC mais font le choix de privilégier une nourriture saine et de qualité.</p> <p>Une des spécificités des PAMA est la présence d'un agriculteur-conseil qui est à l'écoute de tous les maraîchers du réseau. A ce jour, tous les maraîchers des PAMA sont certifiés bio. Dès la création de l'association, plusieurs maraîchers qui étaient en pratique conventionnelle et qui hésitaient à passer en bio sont venus aux PAMA pour bénéficier de l'accompagnement global et individuel de l'agriculteur-conseil. Dès leur 1ère année de conversion vers la bio, ils distribuaient des paniers, les adhérents étaient prévenus du stade de conversion de leur maraîcher. L'agriculteur-conseil - lui-même maraîcher des PAMA - organise des formations en interne pour les maraîchers et fait aussi appel à des intervenants extérieurs. Les maraîchers participent également à des formations organisées par les différents organismes. L'agriculteur conseil visite régulièrement les différentes fermes.</p> |



| | |
|---|---|
| <p>Positionnement (la situation de votre association par rapport aux entreprises et/ou organisations professionnelles analogues du secteur).</p> | <p>Sur Marseille, il existe 3 réseaux avec à peu près le même socle de base quant à la solidarité avec l'agriculteur : Alliance Provence, Créamap et les PAMA. Il existe également des groupes qui n'adhèrent à aucun réseau. A ce jour, on peut compter environ une cinquantaine de groupes. Le réseau des Paniers Marseillais avec ses 27 groupes est le plus important.</p> <p>Il existe aussi sur Marseille un très grand nombre de circuits commerciaux bio et non bio ; les légumes bio peuvent provenir de maraîchers locaux pratiquant l'agriculture paysanne, mais aussi et pour beaucoup de bio d'importation. Les commandes se font par internet et les clients viennent chercher leurs paniers dans des lieux de dépôt. Il n'y a pas de rencontre hebdomadaire avec le maraîcher et aucune solidarité avec eux. Si ces systèmes sont plus souples puisque la commande se fait selon le bon vouloir du client, les paniers sont nettement plus chers pour l'acheteur et moins rémunérateurs pour le maraîcher, puisque les commerciaux doivent en toute logique se rétribuer. Le premier souci des PAMA est la pérennisation des groupes existants et ensuite la création de nouveaux groupes pour pouvoir accueillir les nouveaux maraîchers qui frappent à leur porte.</p> |
| <p>Données clés</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Volumes de production des légumes au sein des PAMA : 1500 adhérents représentant 1200 paniers hebdomadaires pour 4 (nombreux demi-paniers). • Poids d'un panier : entre 8 et 15 kg, soit 11.5 kg en moyenne ; ce qui donne par semaine 138.000 kg. • Nombre de semaines de livraisons par an : 50 semaines de livraison. /an • Volume global de légumes : 700 tonnes par an. • Prix moyen du légume panier bio : 2.5€/kg • Chiffre d'affaires : 1 500 000€ • Répartition du chiffre d'affaires d'un maraîcher en système de « Panier bio » (contractualisé) : environ 10% pour le revenu ; 60% pour les salaires des ouvriers et 30% pour les intrants et amortissements du matériel et remboursements divers. |
| <p>Le partenariat / la relation avec les agriculteurs bio</p> | <p>La relation avec les agriculteurs est très forte. De plus en plus d'adhérents prennent conscience que le monde rural et le monde citadin sont intimement liés, nous nous faisons vivre mutuellement et si nous voulons continuer à nous nourrir avec des produits « réellement » bio, pas la bio au rabais que veut nous imposer l'Europe, nous, les citadins devons soutenir très fortement les petites fermes familiales de l'agriculture paysanne et continuer de développer ces partenariats solidaires.</p> |
| <p>Points forts</p> | <p>La création d'environ 40 emplois salariés dans les fermes qui font partie du réseau PAMA.</p> <p>La solidarité, la transparence, la confiance, l'amitié qui se développent entre le maraîcher et un grand nombre de ses adhérents.</p> <p>Le sentiment d'être des privilégiés par cette possibilité d'accéder à une nourriture de très grande qualité faite de légumes très frais et très goûteux.</p> <p>La découverte de légumes oubliés.</p> <p>Le moment de distribution des légumes est un moment de grande convivialité, les adhérents ont du plaisir à se retrouver, à échanger, des recettes entre autres, mais aussi beaucoup d'autres choses : le panier de légumes créé un nouveau lien social, ce lien social si important et tellement en voie de disparition.</p> |



| | |
|-----------------------|--|
| Points faibles | Ce sont les défauts des qualités du système : la contrainte de venir à une heure fixe et à un jour fixe ; l'engagement ; le non choix des légumes, même si de plus en plus, les gens trouvent reposant de ne pas avoir à réfléchir à ce que l'on va acheter, on cuisine les légumes de son panier et c'est très bien. |
| Marges de progression | Nous avons beaucoup de jeunes et aussi de moins jeunes dans nos groupes dont la situation n'est pas stable. Aussi nous devons faire face à de nombreux déménagements et donc à un turn-over assez important parfois. Notre premier souci est de remplacer les départs pour que les revenus des maraîchers ne subissent pas de baisse. Mais Marseille offre encore des possibilités. |
| A retenir | Système très beau, car il prône un mode de développement économique basé sur la solidarité ville campagne, mais fragile, car il demande l'engagement de très nombreux bénévoles et un très grand savoir-faire des maraîchers : cultiver entre 50 et 70 légumes différents tout au long de l'année n'est pas à la portée du premier venu. Nous sommes néanmoins persuadés que l'économie solidaire doit et va se développer de plus en plus, les PAMA ont donc de beaux jours devant eux. |

JOURNEE TECHNICO-ECONOMIQUE LEGUMES BIO

« Les conditions de réussite de la production à la commercialisation » - Mardi 11 décembre 2012

| | |
|---|---|
| 10h15/11h30 | <i>Le débouché en frais</i> |
| 10h40 - 12H00 : Intervention n° 5 | <i>"Proposer une offre régulière et diversifiée : guide pratique de production de légumes d'hiver sous abris".</i> |
| Nom - Prénom - Fonction - Mail | Catherine Mazollier (GRAB) - Référente bio PACA en Maraîchage Tél : 04 90 92 00 76 - Mail : catherine.mazollier@grab.fr Site : http://www.grab.fr/ |
| Supports | Diaporama commenté. |
| Nom de votre structure | Groupe de Recherche en AB (GRAB). |
| Activité | - Responsable au GRAB des expérimentations pour les variétés et techniques culturales en maraîchage biologique. - Référente régionale PACA en légumes biologiques. |
| Positionnement (la situation de votre organisme par rapport aux entreprises et/ou organisations professionnelles analogues du secteur). | Le GRAB est la station régionale PACA d'expérimentation en fruits, légumes et viticulture biologiques. Sa mission est notamment de fournir des références permettant de développer la production biologique régionale. En maraîchage, l'objectif recherché est notamment d'aider les maraîchers dans le choix des espèces et des variétés pour garantir une offre échelonnée susceptible de répondre aux besoins des clients en période hivernale, que ce soit en circuit long comme en circuit court. |
| Le partenariat / la relation avec les maraîchers bio | Mission d'expérimentation du GRAB : réalisation d'expérimentations chez des maraîchers biologiques et diffusion des résultats par les visites, articles de presse, site Internet... Mission de référente régionale en légumes biologiques : diffusion d'un bulletin bimestriel d'informations techniques ; organisation ou participation à des journées techniques régionales ; tournées de terrain sur des exploitations maraîchage biologique ; réponses aux questions techniques des animateurs et techniciens du réseau... |
| Points forts | Le programme d'expérimentation conduit en AB vise à concevoir une approche plus globale de la gestion des cultures légumières, basée notamment sur les rotations et la mise en œuvre de pratiques respectueuses de l'environnement. |
| Points faibles | Cette approche impose une très bonne connaissance des variétés, des cycles culturaux, des techniques de productions ... |
| Marges de progression | En projet : conception d'un guide de production régionale pour les cultures légumières <u>en plein champ</u> . |
| A retenir | Le GRAB travaille en relation étroite avec l'ITAB et d'autres stations d'expérimentation, afin d'échanger sur les différents programmes conduits en AB et diffuser largement auprès des maraîchers. |

JOURNEE TECHNICO-ECONOMIQUE LEGUMES BIO

« Les conditions de réussite de la production à la commercialisation » - Mardi 11 décembre 2012

| | |
|--|---|
| 12h00/13h00 | <i>Le débouché industriel</i> |
| 12h00 - 12h30 : Intervention n° 6 | « <i>La mise en place de partenariat pour répondre au marché de la transformation</i> ». |
| Nom - Prénom - Fonction - Mail | Céline GLAPA - Responsable Qualité & Filière bio France - Tél : 06 63 44 26 56 Mail : celine.glapa@efelnat.fr - Site : www.efelnat.fr . |
| Supports | Diaporama commenté |
| Noms de votre structure | EFELNAT |
| Activité | <p>Activité de négoce de fruits & légumes bio. Fournisseur de fruits & légumes bio pour les secteurs industriels, de la transformation artisanale et de la restauration. But : "Mise en place de filières agricoles Françaises"</p> <ul style="list-style-type: none"> • Récolte en France • Transformation en France <p>Sélection à l'import de F&L non disponibles en local :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Problématiques culturelles • Contraintes techniques ou économiques <p>Implanté en Rhône-Alpes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volonté forte de valoriser les filières locales de production • Distribution centrée sur le Sud-Est de la France <p>Volumes traités :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 400 à 1000T frais (pommes, poires) • 100 à 200T purées et IQF (fruits & légumes) |
| Positionnement (la situation de votre entreprise par rapport aux entreprises et/ou organisations professionnelles analogues du secteur). | <p>Entreprise qui joue sur la proximité d'approvisionnement et un travail de rapprochement entre les producteurs et les clients. Axée sur le fait de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - développer des filières agricoles bio françaises. - innover avec le lancement d'une gamme de produits bio origine France dédié à la restauration. |
| Le partenariat / la relation avec les maraîchers bio | <p>L'entreprise recherche des légumes comme le panais, le topinambour, l'épinard, le poivron et d'autres (navet, poireau, fenouil, ...). EFELNAT est en pleine réflexion stratégique sur le choix de la gamme (avec quelles espèces) pour répondre à son débouché commercial identifié, avec l'objectif pour l'instant de planifier les plantations avec 3 à 4 mois d'avance si possible.</p> |
| Points forts | <p>Une entreprise souple, jeune et dynamique, porteuse de projets. Motivation. Présence d'une usine de transformation en Drôme (surgélation).</p> |
| Points faibles | <p>La liste des besoins en légumes pour 2013 n'est pas définitive. Elle est susceptible d'évoluer encore.</p> |
| Marges de progression | <p>Les volumes à engager en légumes (peu sur 2012 et début 2013). La mise en place du sourcing, vers des partenariats agriculteurs.</p> |
| A retenir | <p>Une volonté de faire du « bio & local » une priorité d'approvisionnement pour réduire au maximum l'impact carbone de notre activité. Une marque commerciale « Efelnat, source de Bio local » Intérêt pour les légumes oubliés, « anciens », avec du goût et rustiques.</p> |

FICHES FILIERES

- L'agriculture biologique en PACA
- Arboriculture biologique PACA
- Maraichage biologique PACA
- Viticulture biologique PACA



La production bio, notre atout régional

1^{ère} région bio de France

Depuis 2004, PACA est en tête des régions françaises en taux de pénétration de la Bio dans l'agriculture. En 2011, dépasse les **13%** de la Surface Agricole Utile est en bio (10,5% en 2010), pour une moyenne nationale en légère hausse à **3,6%** (3,09% en 2010). Cinq des six départements de la région se classent parmi les dix premiers de France en taux de SAU bio.

France

975 541 Ha (Bio/conversion)
23 135 agriculteurs bio
Evol surf 2011/2010 : +15,3%

Repères (fin 2011) : PACA

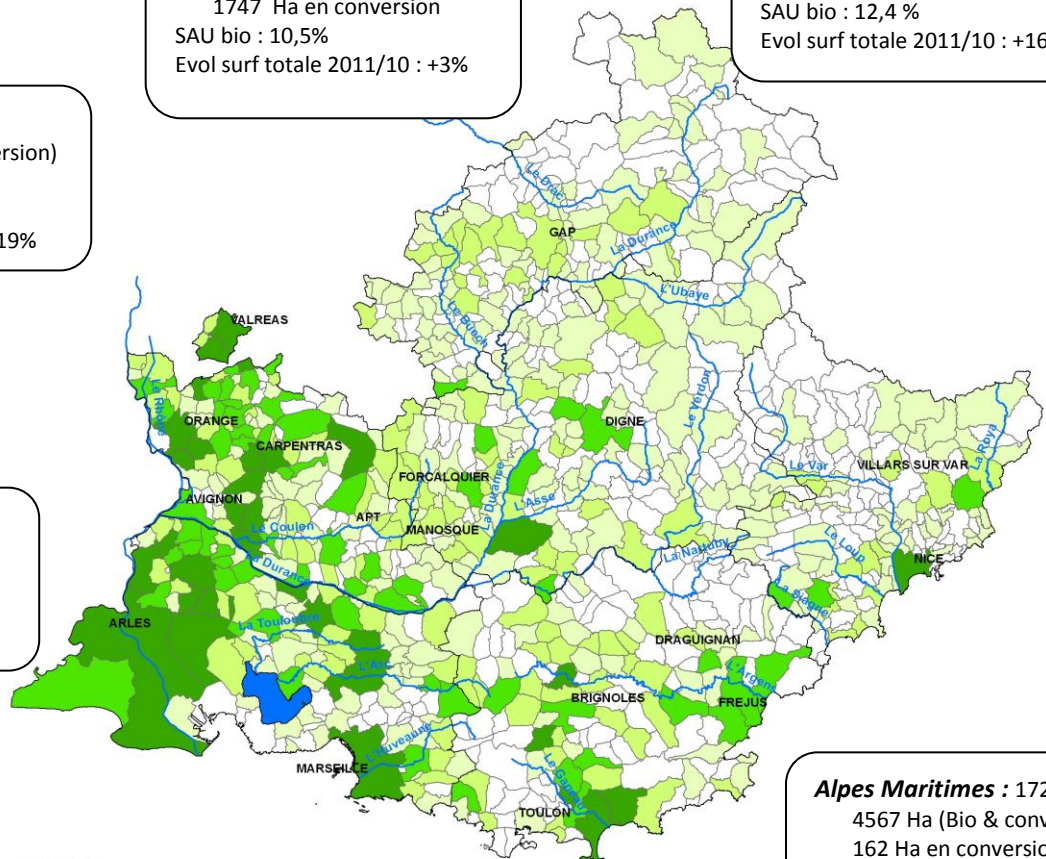
- ↗ **SAU Bio** : 13,1% (10,5% - 2010) - 1^{ère} région française
- ↗ **2 242 fermes bio** (+17%) - 4^{ème} région française
- ↗ **80 723 Ha** (Bio & Conversion) - 5^{ème} région française
- 18 621 Ha en conversion
- ↗ Evol surfaces (2011/2010) : +16,8%

Répartition régionale des agriculteurs bio

Hautes Alpes : 171 fermes bio
9 909 Ha (Bio & conversion)
1747 Ha en conversion
SAU bio : 10,5%
Evol surf totale 2011/10 : +3%

Alpes Hte Provence : 299 fermes
18 221 Ha (bio & conversion)
3420 Ha en conversion
SAU bio : 12,4 %
Evol surf totale 2011/10 : +16%

Vaucluse : 726 fermes
16 339 Ha (bio & conversion)
6 985 Ha en conversion
SAU bio : 14,3 %
Evol surf totale 2011/10 : +19%



Bouches du Rhône : 509 fermes
21 586 Ha (bio & conversion)
4 286 Ha en conversion
SAU bio : 14,4 %
Evol surf totale 2011/10 : +24%

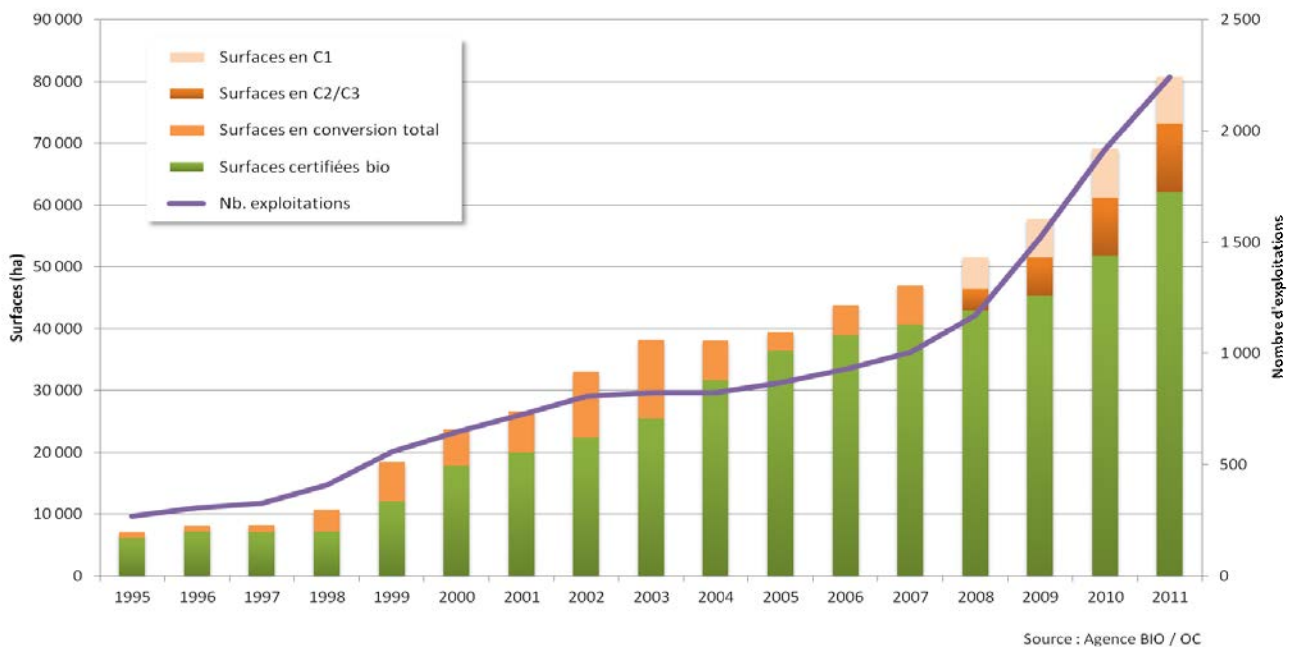
Alpes Maritimes : 172 fermes
4567 Ha (Bio & conversion)
162 Ha en conversion
SAU bio : 10,3%
Evol surf totale 2011/10 : +4%

Var : 365 fermes
10 100 Ha (Bio & conversion)
2 022 Ha en conversion
SAU bio : 15,1 %
Evol surf totale 2011/10 : +23%

A retenir !

La viticulture et l'oléiculture ont connu une forte vague de conversion en 2011. Aujourd'hui, les surfaces de vignes et d'oliviers en conversion sont supérieures à celles déjà en bio.

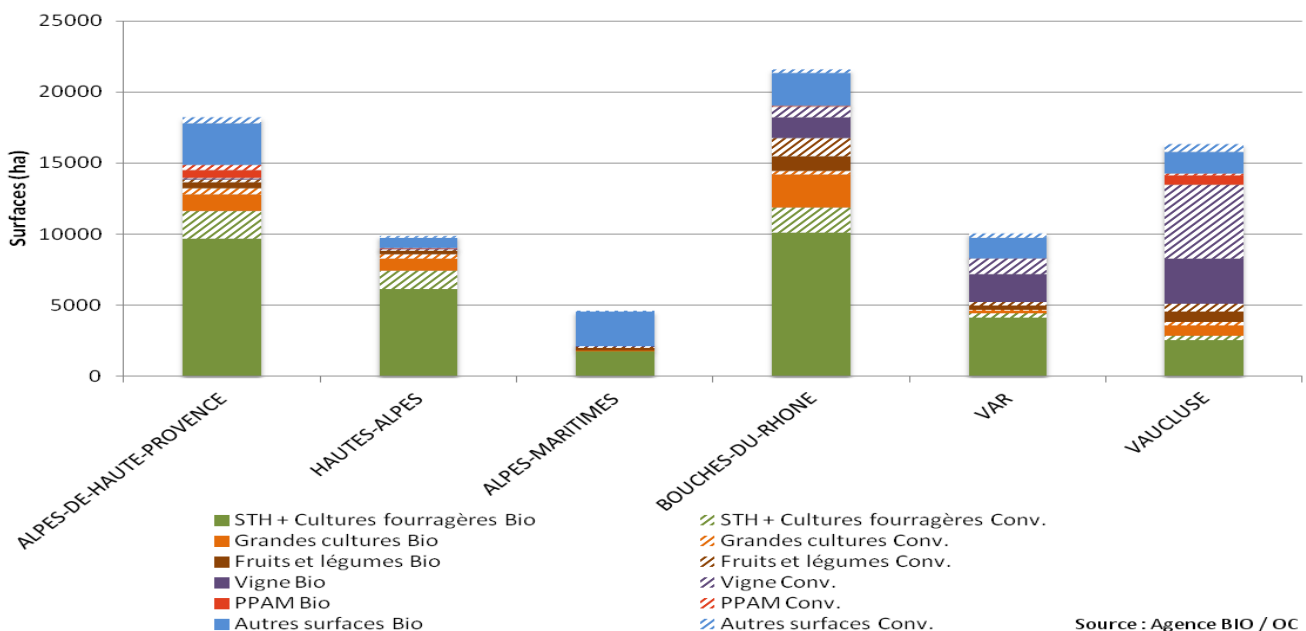




■ Une agriculture bio diversifiée

Dans notre région, on trouve représentées, l'ensemble des productions végétales et animales (ovins, bovins, caprins, volailles de chair et poules pondeuses). Cf. Graphs ci-dessous.

Répartition des surfaces certifiées bio et en conversion par filière et département en 2011
PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR



■ Des filières agricoles bio performantes

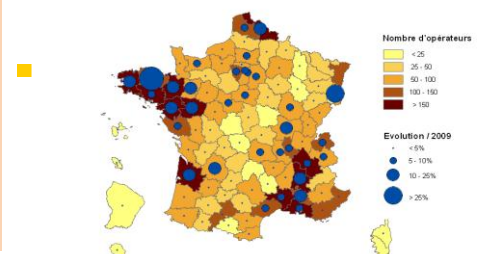
Fin 2011, PACA est la **première région française** en surfaces de plantes à parfum, aromatiques et médicinales (PPAM), oliviers et riz ; la **2^{ème} région** pour la production bio de vins ; de fruits frais. PACA est également la **1^{ère} région** de France en nombre de **brebis viande** et la **3^{ème}** en nombre de **chèvres** et en nombre de **ruches**. Elle se situe au **4^{ème} rang national** pour la production de légumes frais.

■ Un réseau de transformateurs

La vallée du Rhône est l'un des axes majeurs d'implantation des Industries Agro-alimentaires et des transformateurs certifiés bio. Ils sont de plus en plus nombreux en France et en PACA qui en compte **près de 800** (658 en 2010). Ces entreprises cherchent de nouveaux fournisseurs bio, ainsi qu'à relocaliser toute ou partie de leurs approvisionnements. *y compris les terminaux de cuisson du pain.

Le développement des transformateurs reste encore freiné par la bonne valorisation en produits frais qui n'incite pas les producteurs à se diriger vers les débouchés offerts par l'industrie, notamment par le manque d'unités de stockage. Le lancement de nouvelles unités de première transformation (atelier de fraîche coupe) et de fabrication de produits finis (conserverie fruits/légumes) dédiées au bio devrait inverser la tendance.

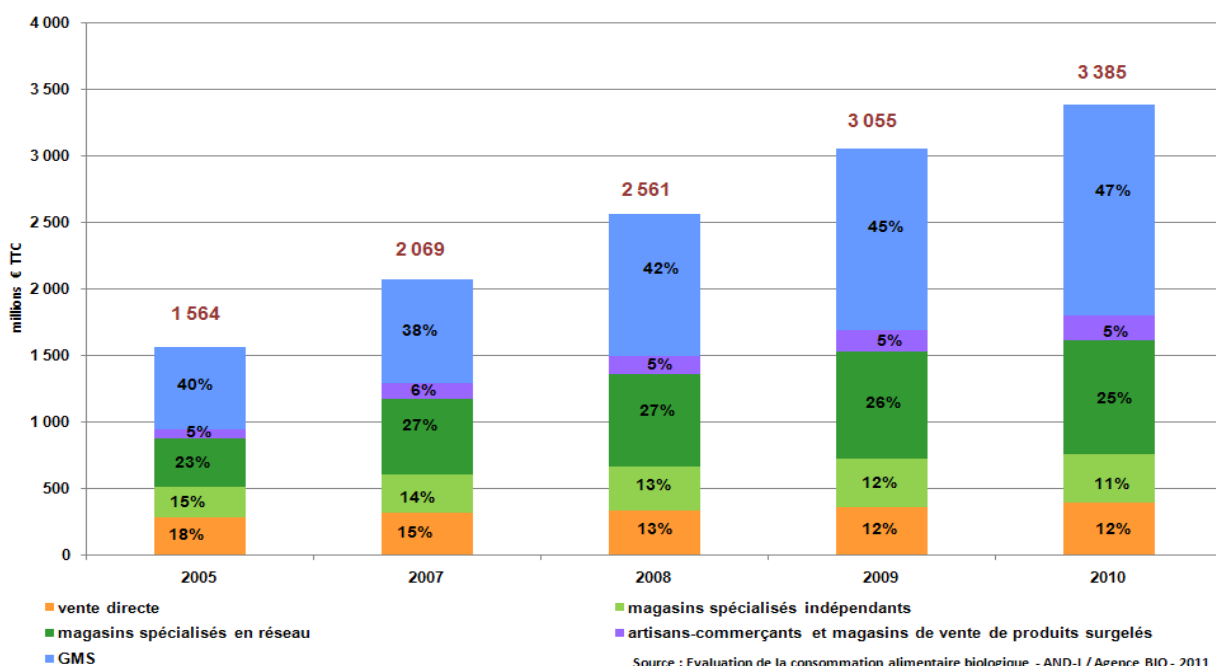
Nombre de préparateurs engagés en bio en 2010 et évolution par rapport à 2009



Un réseau de distribution



Evolution du chiffre d'affaires par circuit de distribution de 2005 à 2010



Les ventes en bio : Depuis quelques années, la hausse des ventes alimentaires en bio est régulière. Elles pèsent aux alentours de 2% du marché alimentaire français. En 2011, elles atteignent 4 milliards d'€ (3,4 milliards en 2010).

■ Des circuits de proximité renforcés

62% des agriculteurs bio toutes filières confondues pratiquent la vente en direct (sur marchés, en paniers, à la ferme ou en magasins de producteurs), sur toute ou partie de leur production. En PACA, comme ailleurs, la restauration bio en collectivité (Lycées, Collèges, écoles et crèches...) est en plein essor. Toutefois, peu d'agriculteurs bio en région livrent la restauration collective.

■ De nombreux distributeurs spécialisés

En 2011, la région représente 11% du « parc » de magasins spécialisés bio en France. *Source : Biolinéaires.

254 points de vente bio* (244 en 2010)

Surface moyenne : 165 m² (163 m² en 2010)

On trouve des **magasins en réseau**** avec des enseignes nationales comme Biocoop (28 magasins en 2011), La Vie Claire (23), Satoriz (5), Biomonde (20); L'Eau vive (1); Naturalia (1); des magasins spécialisés indépendants et une douzaine de points de vente collectifs d'agriculteurs.

** Nombre de magasins en 2012.

Notre région bénéficie d'un réseau commercial dense, avec plus de **70 expéditeurs** (fruits & légumes) et **grossistes** qui travaillent des gammes bio (Raiponce, Schramm...), ou non. On trouve aussi le premier distributeur européen bio en fruits et légumes (Pronatura) et l'une des quatre plateformes logistiques du réseau Biocoop.

Le développement des **ventes en paniers** (contractualisés ou non) se poursuit : AMAP; Jardins de Cocagne; Paniers Marseillais et plus d'une vingtaine de sociétés de paniers bio via Internet. Le nombre de clients par structures reste stable, face à une offre de paniers qui progresse et se diversifie.

La consommation bio

L'année 2011 est marquée en PACA - comme en France - par un recul de la consommation et des achats de produits bio : **34%** des personnes ont ainsi consommé bio au moins une fois par mois (ils étaient 47% en 2010). Pour mémo, ils sont 40% en France (43% en 2010).

Raisons de consommer bio en PACA : santé; qualité/goût; garantie de produits sains.

Freins majeurs à acheter bio en PACA : prix trop élevés; pas de réflexe d'acheter en bio.

■ Un bassin porteur

Troisième bassin de consommation après l'Île de France et Rhône-Alpes, PACA compte près de 5 millions d'habitants (Prospective de 5,8 Millions d'habitants en 2030 - INSEE). La population progresse dans les six départements de PACA, dont les départements alpins. La progression de population - source de consommation - est plus rapide dans les communes-centre des grandes agglomérations et dans les communes périurbaines éloignées.

Les produits phares bio ! Voici les produits les plus consommés en France et qui correspondent aux productions cultivées dans notre région : Fruits et légumes; œufs; pain; boissons (jus de fruits/vins); fromages; volailles.



OPPORTUNITES/ENJEUX

- ❖ Un potentiel de consommation élevé (5 millions d'habitants) : grandes agglomérations (Marseille, Nice...) et péri-urbain.
- ❖ Demande soutenue des marchés pour des produits bio locaux (frais et transformés) : grossistes, producteurs livrant les magasins spécialisés, circuits courts (vente à la ferme, marchés forains, paniers...).
- ❖ Marché de la RHD en développement..
- ❖ Projets de nouvelles implantations d'ateliers de transformation (découpe ; conserverie).

FORCES

- ❖ 1^{ère} région bio de France : Plus de **13%** de SAU (bio & conversion).
- ❖ Sept filières de productions : large gamme de produits.
- ❖ Dynamisme et diversité des circuits de vente pour valoriser les productions agricoles régionales bio.

LA BIO EN PACA

FAIBLESSES

- ❖ Atomisation des producteurs bio.
- ❖ Absence de structuration des filières.
- ❖ Problème d'adéquation entre offre produite et besoins des opérateurs (calendrier, volumes, saisonnalité, produits transformés...).
- ❖ Manque actuel d'outils de première transformation (fruits, légumes, céréales, viande) dédiés à la bio.

MENACES

- ❖ Accès difficile au foncier, facteur limitant les installations en bio.
- ❖ Pérennisation des exploitations en bio à terme (maintien de leur compétitivité) ?
- ❖ Incidences économiques (crise) sur la baisse de consommation : 34% de consommateurs de produits bio en 2011 (près de 50% en 2010).
- ❖ La hausse des volumes produits (bio locaux/bio importés) et les incidences commerciales sur les ventes : baisse de qualité, des prix.

A RETENIR : Notre région compte **peu d'organisations commerciales de producteurs spécialisées en bio** (trois en F&L).

Superficies et volumes poursuivent leur hausse, sous l'effet des conversions de surfaces vers l'AB (dynamique dans les coopératives viticoles / oléicoles, abattoirs).

Deux filières affichent des surfaces en conversion supérieures à celles en bio : viticulture et oléiculture.

La recherche et la consolidation de débouchés commerciaux, la création d'outils de transformation restent les priorités pour garantir la valorisation des productions agricoles en AB.



Contact Rédaction : Claire RUBAT DU MERAC
Chargée de commercialisation

Tél : 04 90 84 03 34

Mail : claire.rubatdumerac@bio-provence.org

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

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

La production de fruits (frais, secs)

■ L'arboriculture bio en France

L'année 2011 enregistre une reprise de la production nationale de fruits. Le Sud Est avec trois régions - Provence Alpes Côte d'Azur, Rhône Alpes et Languedoc-Roussillon - concentre près de 4300 Ha, soit 40% de la production française de fruits bio. PACA est la **première** région française de production de **fruits à pépins** (pommes et poires concentrées en Vaucluse et Bouches du Rhône) et la **quatrième** en fruits à noyaux. Notre région produit du raisin de table centré dans le Vaucluse et de la figue dans le Var, premiers départements bio français.



France

10 646 Ha (15 867 Ha en 2010)
4 119 arboriculteurs
Surf 2011/10 : +28,7%

Prévisions pour la récolte de fruits frais 2012 par rapport à 2011 (hors raisin de table)

↗ *Mention complète* : 1041 Ha, soit + 180 Ha (+21%).

↗ *Mention conversion* : 465 Ha, soit + 30 Ha (+7%).

Repères à fin 2011 : PACA

↗ **1 506 Ha** (Fruits frais), dont 645 Ha en conversion : 2^{ème} région française.

↗ **273 Ha de raisin de table**, dont 106 Ha en conversion.

↗ **144 Ha de fruits secs** (fruits à coque ; fruits séchés), dont 53 Ha en conversion.

Prévisions pour la récolte de raisin de table 2012 par rapport à 2011

↗ *Mention complète* : 205 Ha, soit + 40 Ha (+23%).

↗ *Mention conversion et complète* : 272 Ha, soit + 30 Ha (+13%).

Répartition régionale des arboriculteurs biologiques - Fin 2011

Hautes Alpes

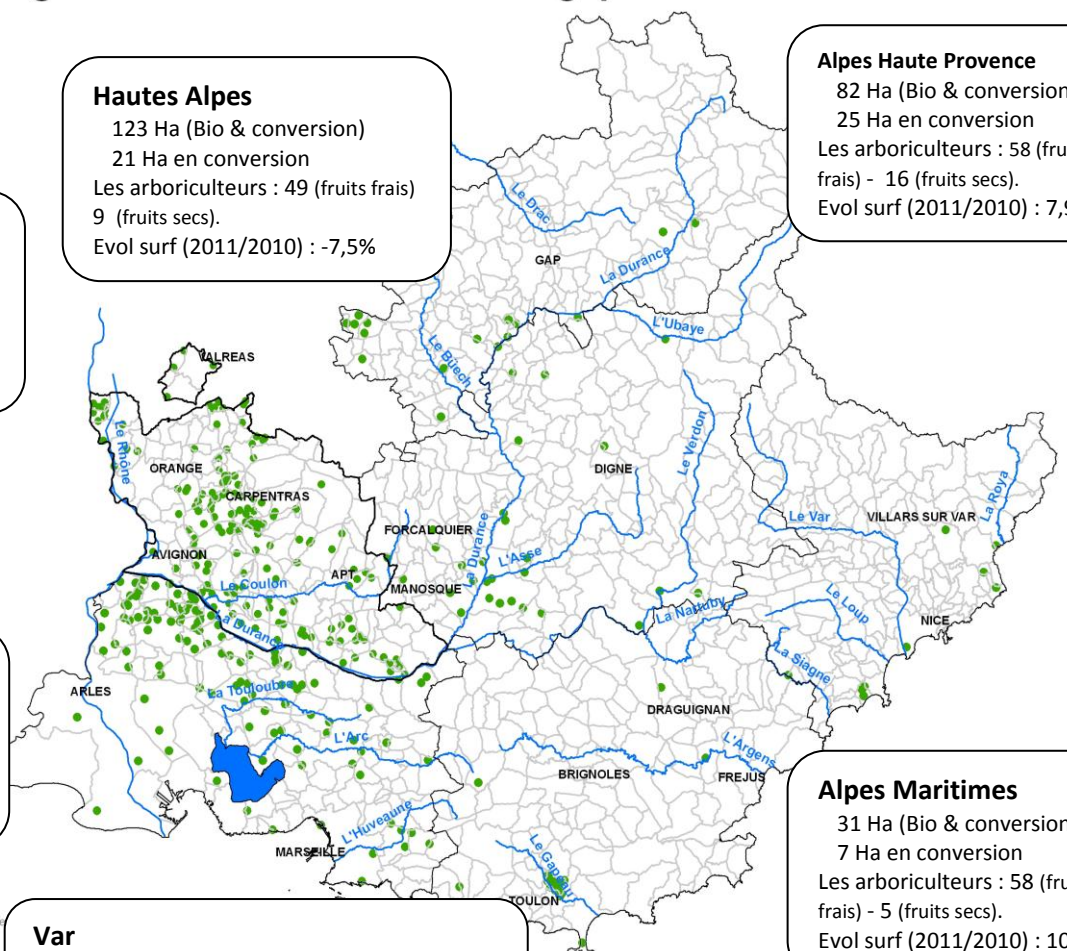
123 Ha (Bio & conversion)
21 Ha en conversion
Les arboriculteurs : 49 (fruits frais)
9 (fruits secs).
Evol surf (2011/2010) : -7,5%

Alpes Haute Provence

82 Ha (Bio & conversion)
25 Ha en conversion
Les arboriculteurs : 58 (fruits frais) - 16 (fruits secs).
Evol surf (2011/2010) : 7,9%

Vaucluse

649 Ha (Bio & conversion)
283 Ha en conversion
Les arboriculteurs : 177 (fruits frais)
16 (fruits secs).
Evol surf (2011/2010) : 23,7%



Bouches du Rhône

527 Ha (Bio & conversion)
276 Ha en conversion
Les arboriculteurs : 118 (fruits frais)
11 (fruits secs).
Evol surf (2011/2010) : 26,1%

Alpes Maritimes

31 Ha (Bio & conversion)
7 Ha en conversion
Les arboriculteurs : 58 (fruits frais) - 5 (fruits secs).
Evol surf (2011/2010) : 10%

Var

95 Ha (Bio & conversion)
35 Ha en conversion
Les arboriculteurs : 63 (fruits frais) - 7 (fruits secs).
Evol surf (2011/2010) : 34,6%

NB. Les surfaces indiquées concernent les fruits frais.

| Surfaces de fruits (frais* & secs) En Ha par départements | Surface certifiée bio | C1 | C2 | C3 | Surfaces totales (bio & conversion) |
|--|--------------------------|------------|------------|------------|--|
| Alpes de Haute Provence | 71 | 2 | 22 | 4 | 99 |
| Hautes Alpes | 148 | 2 | 22 | 6 | 178 |
| Alpes Maritimes | 27 | 1 | 4 | 2 | 35 |
| Bouches du Rhône | 258 | 120 | 82 | 108 | 568 |
| Var | 63 | 13 | 21 | 1 | 98 |
| Vaucluse | 383 | 95 | 129 | 63 | 671 |
| TOTAL | 951 | 233 | 281 | 185 | 1650 |

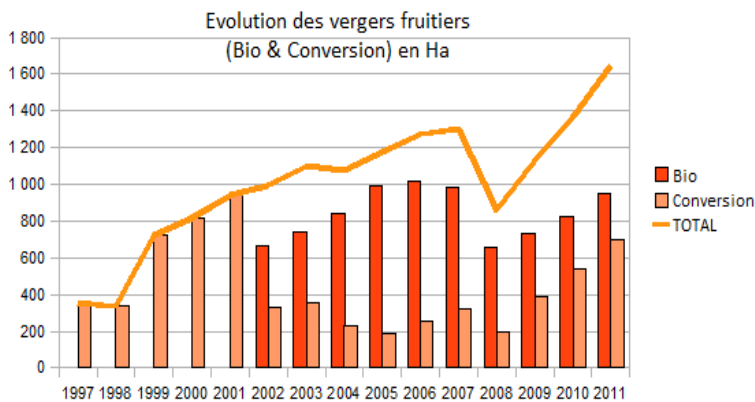
* Hors raisin de table



Les fruits à pépins et à noyaux sont présents à près de 90% dans les Bouches du Rhône et le Vaucluse ; puis dans les Hautes Alpes (moins de 10%).

■ Dynamique des cultures fruitières

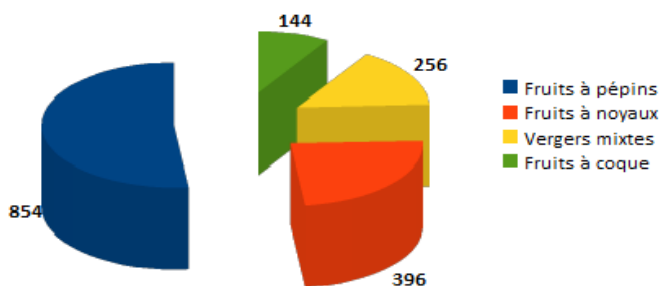
Les surfaces régionales sont globalement en progression avec une dynamique de conversion marquée dans les Bouches du Rhône (> à 300 Ha) et le Vaucluse (près de 290 Ha).



■ Une gamme de fruits élargie

La majeure partie des superficies fruitières régionales se décline en fruits à pépins (52% des surfaces) et à noyaux (24%) ; suivies par celle des vergers mixtes (16%) puis les fruits à coque*. * Les vergers mixtes comportent plusieurs espèces de fruits et variétés sur de petites surfaces (< à 1 ha chacune).

2011 - Répartition régionale des principales surfaces par familles de fruits (bio & conversion - en Ha)



A retenir !

PACA est la première région de production française de fruits à pépins : pommes (28% des surfaces françaises : 250 Ha) et poires (43% des surfaces : près de 240 Ha).

Les Fruits issus de vergers mixtes sont cultivés dans les départements alpins et le Vaucluse. Ils correspondent à des vergers avec plusieurs espèces, dont la diversité est utile pour faire de la vente en paniers et sur les marchés.

La **figue** est cultivée à 60% dans le Var et dans le Vaucluse (près de 30%). Les volumes en bio sont insuffisants face aux apports de la Turquie (région d'Aydin).

Le raisin de table est vauclusien. C'est le premier département français producteur.

La culture des fruits à coque (noix, amandes, noisettes) est marginale (> 150 Ha) ; implantée dans les hautes Alpes (près de 40% des surfaces) et les Bouches du Rhône (près de 30% des surfaces).

La culture des **fruits rouges** (fraises, petits fruits rouges) est une production en déficit qui pourrait être développée.

Les agrumes (citrons, oranges...) sont peu cultivés, y compris en bio (plus de 5 Ha). L'offre provient des Alpes Maritimes et progresse un peu en bio, destinée à des ventes de proximité. Le marché est approvisionné par la Corse et la Sicile.

A ce jour, les volumes de fruits répondent à la demande du marché, même si l'on assiste à des difficultés ponctuelles d'écoulement (poires d'été en juillet/août ; début de saison : télescopage avec les pays plus précoces ; capacités de stockage insuffisantes). Les opérateurs recherchent aussi les fruits traditionnellement bien implantés en région (raisin de table, fruits à noyaux, fraises et cerises) déclinés en différentes variétés et volumes.

Les circuits de vente

■ Produire pour quels marchés ?

Les demandes émanent de tous les circuits de vente en région à la recherche d'arboriculteurs certifiés, pouvant les fournir en volumes et en qualité.

Le marché des fruits frais

- Les grossistes et distributeurs de fruits bio sont plus d'une dizaine dans notre région. Parmi eux, le 1^{er} opérateur européen en F&L bio (Pronatura).
- Les expéditeurs/coopératives et SICA fruitières conventionnels développent leur gamme de fruits bio auprès de distributeurs & cantines scolaires et recherchent des arboriculteurs en bio.
- Des importateurs (via des courtiers) pour fournir les marchés nord européens (Allemagne, RU, pays nordiques, Russie...).
- Les paniers de fruits bio (contractualisés ou non) : AMAP, Paniers Marseillais, Jardins de Cocagne, paniers producteurs et près de vingt-cinq sociétés privées de vente de paniers de fruits bio par Internet.
- La restauration collective et privée (Cantines scolaires, restaurants, traiteurs bio) apparaît comme le débouché privilégié des conversions avec un prix intermédiaire entre celui du bio et du conventionnel et des garanties d'écoulement.

En savoir + : Liste d'acheteurs de fruits bio disponible pour les adhérents, sur demande à Bio de Provence : 04 90 84 03 34.

Intérêts et limites par débouchés (fruits frais) :

| | Marché français | Export |
|---|--|--|
| + | <ul style="list-style-type: none"> • Rémunérateur sur l'ensemble des circuits de vente, y compris en GMS qui souhaitent référencer des fruits français. | <ul style="list-style-type: none"> • Idéal pour les fruits en conversion, très demandés par les acheteurs. • Marché plus souple, facile d'accès, sans planification préalable. |
| - | <ul style="list-style-type: none"> • La vente en GMS/magasins impose de planifier et conditionner ses productions. • Pas ou peu de place pour les fruits en conversion (sauf en restauration). | <ul style="list-style-type: none"> • Marché fluctuant, tributaire de l'offre disponible : rémunérateur en cas de manque de produits, avec des prix à la baisse en cas de sur-offre. |

Le marché des fruits transformés

Le créneau est en développement et la faisabilité de vergers dédiés pour l'industrie est à étudier pour certains arboriculteurs pouvant se spécialiser dans cette production et/ou consacrer un atelier pour les fruits destinés à la transformation.

Les débouchés :

- Préparations et conserves de fruits bio (Jus, compotes, confitures, petits pots bébé, fonds de tartes...) : plus d'une vingtaine de transformateurs identifiés en région et dans les départements limitrophes (Gard, Ardèche et Drôme) cherchent à contractualiser avec des fruits produits localement.

Les attentes des transformateurs :

- Etablir et sécuriser leur approvisionnement local en matières premières pour l'industrie (espèces & variétés dédiées, fruits pré-découpés, à maturité, dotés d'arômes...).
- Réceptionner des matières premières prêtes à l'emploi, ce qui nécessite des outils de première transformation pour le faire (opérations de découpe, parage, dénoyautage...).

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

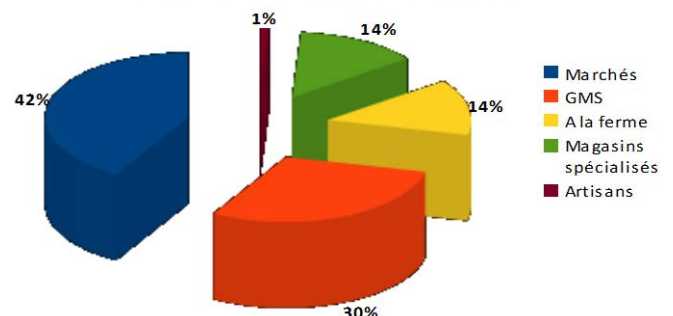
Consommation / Lieux d'achat

Le consommateur français dépense par an et en moyenne 5,8%* de son budget à l'achat de fruits (conventionnel et bio). *Source : INSEE.

Fin 2011, les F&L sont les produits bio les plus fortement consommés en PACA, par 95%** des habitants consommant des produits bio (89% en France). ** Source : Agence Bio.

Cette hausse de la consommation de fruits bio est un signal encourageant.

2011 - Lieux d'achat des F&L bio (cités par les consommateurs)



Entrepôt d'un grossiste bio

Jus et nectars de fruits bio en magasin de producteurs





OPPORTUNITES/ENJEUX

- ❖ Dynamique de conversion des vergers : une offre régionale plus conséquente.
- ❖ Deux organisations économiques de producteurs capables de vendre en gros (Frais, industrie) : Solebio (26 arboriculteurs - 20 à 30 fruits) et Méditerrabio (11 arboriculteurs).
- ❖ L'exportation comme débouché complémentaire (fruits en conversion).
- ❖ Les fruits (et les légumes) sont les premiers produits les plus fortement consommés en bio.
- ❖ Le lancement d'une nouvelle conserverie agréée en bio.

FORCES

- ❖ 1^{ère} région en fruits à pépins (20% des surfaces françaises) et en raisin de table (48%).
- ❖ Antériorité et savoir-faire en production de fruits, avec des espèces phares : pommes, poires, raisin de table.
- ❖ Gamme très étendue : fruits à pépins, à noyaux, fruits rouges ...

LES FRUITS FRAIS BIO

FAIBLESSES

- ❖ Certaines espèces encore peu disponibles en bio et en volumes (pêches, fraises, cerises...).
- ❖ Manque d'outils dédiés en bio : stockage et première transformation (découpe, dénoyautage, équeutage...).
- ❖ Offre encore peu diversifiée en fruits transformés (coupelles, mélanges de fruits...).

MENACES

- ❖ Hausse de la production de fruits (conversions vers l'AB) et risque de déstabilisation des marchés (méconnaissance des prix, peu d'outils (stockage...), pour lisser l'offre).
- ❖ L'insuffisant regroupement des arboriculteurs les freine pour vendre en gros (France, export) et en restauration collective.
- ❖ L'offre de fruits bio planifiée et concurrente (Italie, Espagne, pays de l'Est...)
- ❖ Des débouchés porteurs et en expansion (industrie) qui ne trouvent pas une offre capable de répondre à leurs besoins.

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

Contact Rédaction : Claire RUBAT DU MERAC
Chargée de commercialisation
Tél : 04 90 84 03 34
Mail : claire.rubatdumerac@bio-provence.org
Rubrique Commercialiser en bio : <http://www.bio-provence.org/spip.php?rubrique29>

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

La production de légumes

La production légumière en France

Elle se partage entre cinq bassins de production majeurs : la Bretagne, Aquitaine, Pays de Loire, PACA et Rhône Alpes qui dépassent les 1000 ha chacun et totalisent **7 713 Ha**.

PACA maintient sa **4ème place** au rang des régions françaises productrices de légumes frais bio, tout en cultivant 181 ha en légumes secs.

Les légumes sont surtout produits en plein champ (80%* des surfaces régionales) et sous abris (chenillettes, tunnels, multi-chapelles).



France

14 177 Ha (12 620 Ha en 2010)
5 660 maraîchers
Surf 2011/10 : **+12,3%**

Repères : PACA

↗ **1 125 Ha** (Bio & Conversion) - 4^{me} région française
140 Ha en conversion

↗ **551 maraîchers bio** (+16,2%)

↗ Evol surfaces (2011/2010) : + 4,3%

Répartition régionale des maraîchers biologiques - Fin 2011

Hautes Alpes

88 Ha (Bio & Conversion)
2 Ha en conversion
44 maraîchers
Surf 2011/10 : -5,3%

Alpes de Haute Provence

124 Ha (Bio & conversion)
11 Ha en conversion
61 maraîchers
Surf 2011/10 : +15,7%

Vaucluse

324 Ha (Bio & conversion)
66 Ha en conversion
142 maraîchers
Surf 2011/10 : +8,8%

Bouches du Rhône

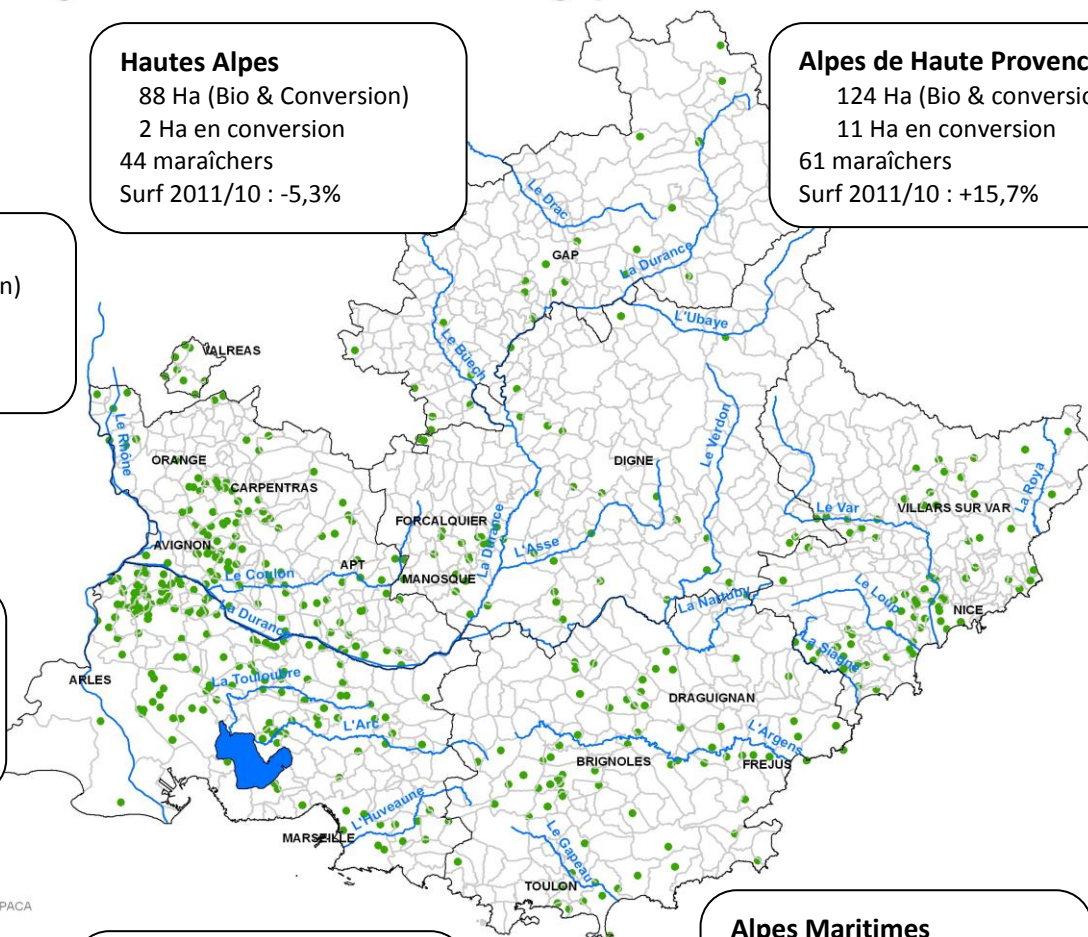
419 Ha (Bio & conversion)
29 Ha en conversion
160 maraîchers
Surf 2011/10 : -2,6%

Var

98 Ha (Bio & conversion)
22 Ha en conversion
68 maraîchers
Surf 2011/10 : +15,7%

Alpes Maritimes

71 Ha (Bio & conversion)
9 Ha en conversion
76 maraîchers
Surf 2011/10 : +9,8%

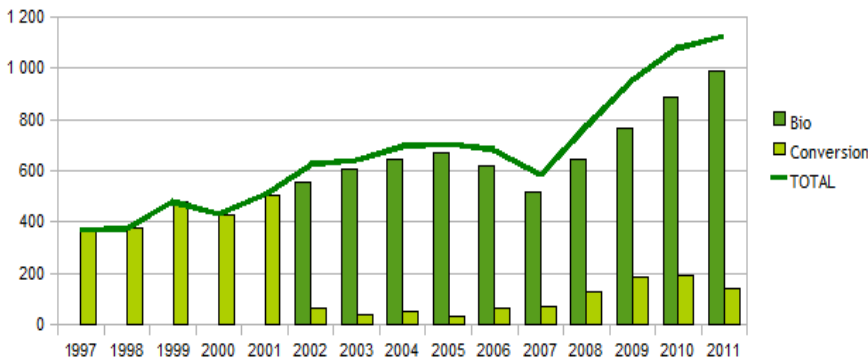


■ Dynamique des cultures légumières

La progression des surfaces régionales est contrastée en maraîchage bio avec des phases de hausses et de baisses. Les productions légumières dépendent des rotations de cultures choisies par l'agriculteur qui varient d'une année sur l'autre. Elles sont aussi à relier avec l'évolution des surfaces en grandes cultures, dont celles produites en légumes secs qui fluctuent elles aussi.

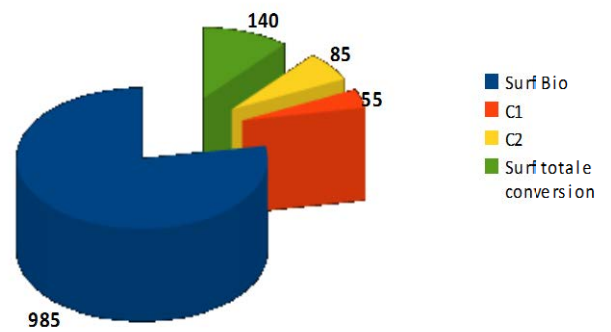
■ A retenir !
 La culture de légumes frais diminue légèrement entre 2010 et 2011. Ceci s'explique par un repli des surfaces en conversion et une réduction des surfaces consacrées au maraîchage au profit d'autres cultures (légumes secs en hausse depuis 2010...). Les légumes frais sont cultivés partout en PACA ; même si deux départements (Bouches du Rhône ; Vaucluse) rassemblent près de **70%** des surfaces légumières bio.

Evolution régionale des superficies légumières (Bio & Conversion) en Ha de 1997 à 2010



| Chiffres 2011 par départements | Nombre d'expl | Surf Bio | C1 | C2 | C3 | Surf totale conversion | Total (Bio/Conversion) |
|--------------------------------|---------------|------------|-----------|-----------|----------|------------------------|------------------------|
| Alpes Haute Provence | 61 | 113 | 7 | 5 | 0 | 11 | 124 |
| Hautes Alpes | 44 | 86 | 0 | 2 | 0 | 2 | 88 |
| Alpes Maritimes | 76 | 62 | 4 | 5 | 0 | 9 | 71 |
| Bouches du Rhône | 160 | 390 | 7 | 21 | 1 | 29 | 419 |
| Var | 68 | 76 | 8 | 14 | 0 | 22 | 98 |
| Vaucluse | 142 | 258 | 29 | 35 | 2 | 66 | 324 |
| TOTAL PACA | 551 | 985 | 55 | 82 | 3 | 140 | 1125 |

2011 - Répartition régionale des surfaces légumières (Bio, conversion) en Ha

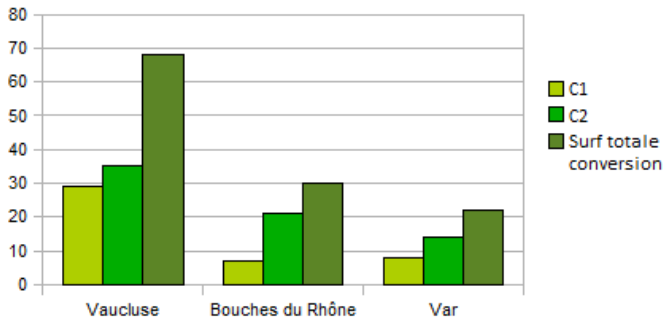


De 1997 à 2005, les surfaces maraîchères bio ont progressé sous l'effet de plusieurs mesures (MAE Conversion AB en 1994 ; CTE de 1998 à 2002). Après 2003, l'arrêt des aides CTE a provoqué une stabilisation, puis une baisse des surfaces amorcée en 2006 ; confirmée en 2007. A partir de 2008, un nouveau dispositif d'aide (nouvelles MAE) suscite une reprise des conversions qui se confirme jusqu'en 2010. La dynamique de conversion se maintient entre 2009 et 2010 et marque un ralentissement en 2011, notamment dans les Bouches du Rhône.

■ Dynamique de conversion

Fin 2011, les surfaces en conversion représentent **140 Ha**, soit **12,5%** du total des surfaces de légumes bio de la région. Trois départements concentrent **84%** des surfaces de maraîchage en conversion : Vaucluse (47%), Bouches du Rhône (21%) et Var (16%).

2011 - Répartition des surfaces en conversion dans les principaux départements (en Ha)



■ Quels légumes sont cultivés ?

Les maraîchers cultivent en moyenne quarante à cinquante espèces de légumes pour vendre en paniers, sur les marchés forains et à la ferme. Pour les ventes en gros, ils se concentrent sur quelques espèces phares. La moitié des superficies sous serres se trouve dans les Bouches du Rhône. *Estimation d'après chiffres Agence Bio.

Légumes à fournir : certains légumes de printemps manquent en volumes et sont à développer : légumes bottes (radis, carottes fanes, oignons, navets, asperges, aromatiques). Le haricot vert introduit dans les rotations est à suivre car il se développe et les agriculteurs cherchent à les valoriser (bocaux stérilisés). C'est un produit recherché par les commerciaux.

■ Exploitations et commercialisation

On identifie trois profils majeurs d'exploitations maraîchères qui vont déterminer le choix d'un circuit de vente, qu'il soit exclusif ou combiné (vente en gros et vente directe).

👉 **Serriste** : Il pratique la mono culture et/ou des productions majeures en gros volumes (salades, tomates...); emploie une main d'œuvre permanente. Le circuit long (vente en gros, magasins) est le plus pratiqué avec un débouché principal (France, dont GMS et export...), combiné avec un débouché secondaire en direct pour les légumes d'été, lorsque les volumes supplémentaires l'exigent.

👉 **Abris et plein champ** (Forte capacité de production) : L'exploitation se spécialise dans ses productions et a besoin d'avoir plusieurs débouchés différents et complémentaires (grossiste, sociétés de paniers, direct...).

👉 **Abris & plein champ** (Plus faible capacité de production) : La ferme diversifie ses cultures, voire ses activités agricoles (agritourisme...). Elle apporte à une même structure ou se concentre sur un débouché identique. Souvent, elle opte pour vendre à la ferme et en paniers contractualisés (AMAP).

Les circuits de vente

Les maraîchers doivent produire pour répondre aux besoins des différents marchés de la région, soucieux de relocaliser leurs approvisionnements et à la recherche de maraîchers bio capables de leur fournir régulièrement des volumes. Au-delà des acheteurs bio habituels (grossistes, distributeurs, magasins) quelques débouchés sont porteurs pour les légumes :

- *Expéditeurs conventionnels* qui développent une gamme de légumes bio auprès de leurs clients distributeurs.
- *Transformateurs bio* (Industries Agro-Alimentaires (IAA), traiteurs, surgélateurs...) qui recherchent des légumes industrie en volumes pour fabriquer des plats cuisinés, soupes, salades préparées, barquettes fraîcheur..., avec des besoins de contractualisation (sécurisation du débouché).
- *Importateurs* pour servir les marchés d'Europe du nord (Royaume-Uni, Allemagne, pays nordiques).
- *Cuisines scolaires* : pour la mise en œuvre de repas intégrant des légumes bio, avec des besoins en ingrédients parés, pré-découpés...

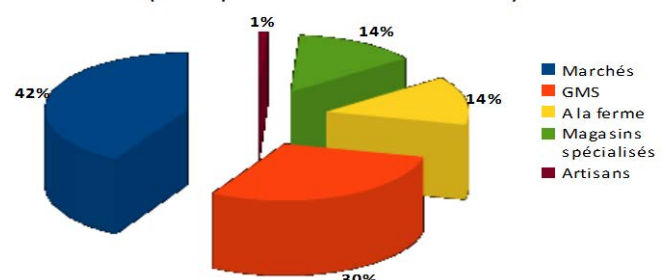
Consommation et Lieux d'achat

Le consommateur français dépense par an et en moyenne 8,4%* de son budget à l'achat de légumes (conventionnel et bio). Fin 2011, les F&L sont les produits bio les plus fortement consommés en PACA par **95%** des habitants consommant des produits bio (89% en France). Les habitudes alimentaires restent marquées par le modèle méditerranéen où la consommation quotidienne de légumes verts est plus fréquente, qu'ailleurs en France. *Source : INSEE.

Vente directe en tête : Le marché forain est le lieu d'achat privilégié des F&L bio devant la GMS, suivi des achats à la ferme et en paniers.

Les F&L attirent **3%** de nouveaux consommateurs en 2011.

2011 - Lieux d'achat des F&L bio (cités par les consommateurs)



Analyse prospective



OPPORTUNITES/ENJEUX

- ❖ Dynamique de conversion encore forte sur de nouvelles plantations de légumes (plein champ et sous abris) : 140 Ha.
- ❖ De nouvelles demandes d'opérateurs (industries agro-alimentaires, traiteurs, collectivités) pour les fournir en légumes bio industrie et préparés.
- ❖ Lancement d'une nouvelle conserverie agréée en bio (Saint Andiol).

FORCES

- ❖ Plus de 1000 Ha de légumes cultivés en PACA (bio & conversion).
- ❖ Deux organisations économiques en bio : Solebio (24 maraîchers sur 55 producteurs – 84 espèces planifiées) ; Méditerranabio (20 maraîchers) capables de vendre des volumes en gros.
- ❖ Conditions climatiques, techniques (tunnels et serres) et réseau d'irrigation favorables à la culture maraîchère.
- ❖ Diversité de la gamme : espèces phares (salade, tomates) ; panel étendu de légumes, variétés anciennes pour ventes en gros et en direct.

LES LEGUMES BIO EN PACA

FAIBLESSES

- ❖ Manque d'offre massifiée en volumes.
- ❖ Faible planification à grande échelle pour lisser et réguler l'offre.
- ❖ Concentration des volumes de légumes sur la période estivale, alors que les débouchés magasins et RHD diminuent.
- ❖ Manque d'outils dédiés au bio : calibrage, stockage en froid humide (légumes feuillus), première transformation (découpe, épluchage pour coulis, soupes...).

MENACES

- ❖ Tassement des conversions (manque d'appui technique, coûts de production, difficultés de ventes ...).
- ❖ Peu d'offre groupée risquant de détourner les grossistes/expéditeurs d'un approvisionnement local, sauf sur quelques espèces phares ou pour du dépannage (légumes complémentaires).
- ❖ Concurrence de l'offre contractualisée en légumes bio d'autres pays (Sicile, Espagne...)

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



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

Contact Rédaction : Claire RUBAT DU MERAC
Chargée de commercialisation

Tél : 04 90 84 03 34

Mail : claire.rubatdumerac@bio-provence.org

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

Les vignobles en production

Le vignoble bio en France et en PACA

Près des ¾ du vignoble conduit en AB, se situe au sud de la France. Le Languedoc-Roussillon et Provence Alpes Côte d'Azur (PACA) forment le 1^{er} bassin viticole bio français, avec plus de **33 000 ha**, soit **55 %** des surfaces viticoles françaises bio et conversion. Avec l'Aquitaine, ces trois régions progressent fortement en surfaces, et en nombre de viticulteurs certifiés. La région PACA, avec 22 % des surfaces nationales, est la **deuxième région** française productrice de raisins de cuve bio, derrière le Languedoc-Roussillon.

15 % du vignoble régional conduit en bio

Les surfaces viticoles en conversion sont très importantes aussi bien à l'échelle nationale que régionale. En effet, plus de la moitié des surfaces conduites en bio sont en conversion. Cette tendance s'observe en PACA depuis 2009. Fin 2011, 15 % du vignoble régional est conduit en bio soit deux fois plus qu'à l'échelle nationale (7,4 %). PACA détient ainsi la **1^{ère} place en terme de part de SAU bio**.



France

60 489 Ha bio&conversion
 • 32 228 Ha en conversion (soit 53 %)
 7,4 % du vignoble national
 4 380 exploitations (3712 en 2010)
 2011/10 : +10 737 Ha (ou +21 %)

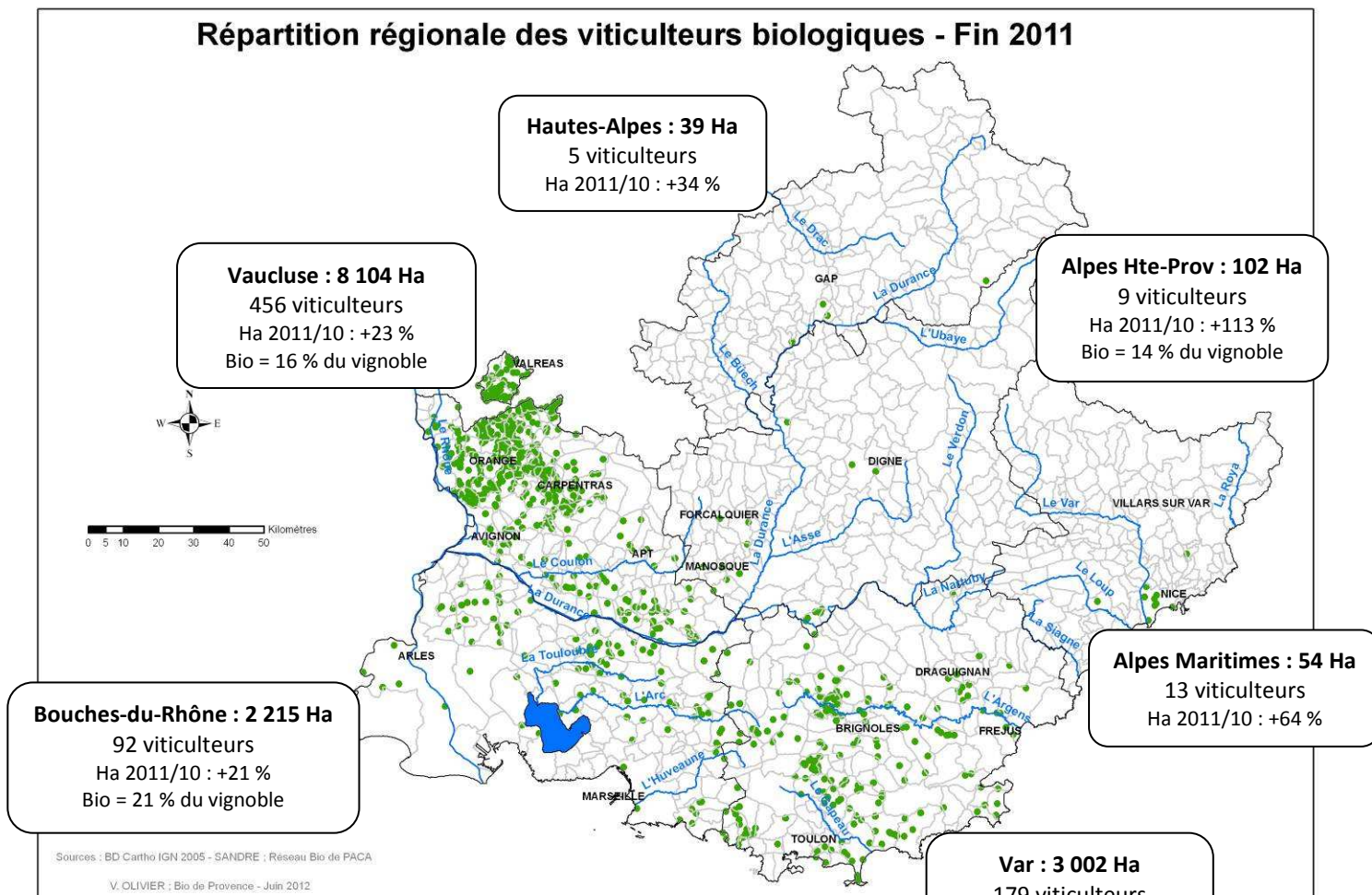
Repères : PACA (bio&conversion)

↗ **13 515 Ha** – 2^{ème} région française
 • Dont 7080 Ha en conversion (soit 52 %)
 ↗ 15 % du vignoble régional (12 % en 2010)
 ↗ **754 exploitations viticoles** (2010/11 : +133)
 ↗ Evolution des surfaces 2011/10 : + 2552 Ha (+23%)

En 2011, le potentiel de production régionale de vins issus de l'Agriculture Bio (IAB) avoisine les 38 millions de cols* (283 154 HI) soit 7 % du potentiel de récolte régionale. Prévisions 2012 : 50 millions de cols* ; et 2014 : 79 millions de cols* (si les surfaces en conversion se confirment).

* Calculés à partir d'une hypothèse de rendement de 44 HI/Ha.

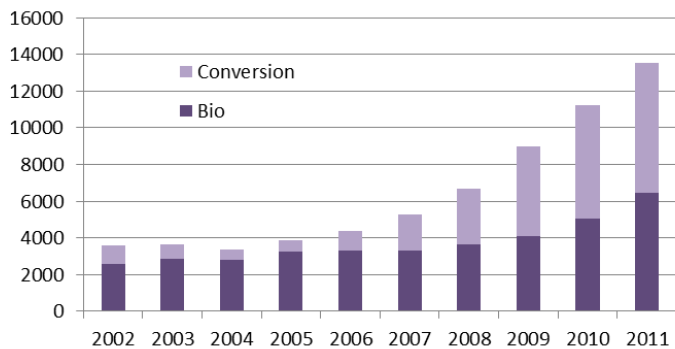
Répartition régionale des viticulteurs biologiques - Fin 2011



La dynamique du vignoble bio régional

Le vignoble régional connaît une progression régulière de ses surfaces en bio depuis près de 10 ans (2004), et exponentielle depuis 2008/09. En effet, depuis 2009, les surfaces en conversion dépassent chaque année celles en bio. Les surfaces bio et conversion ont été multipliées par deux en trois ans, passant de 6 674 Ha fin 2008 à 13 515 fin 2011.

Evolution des surfaces viticoles bio & conversion (en Ha)

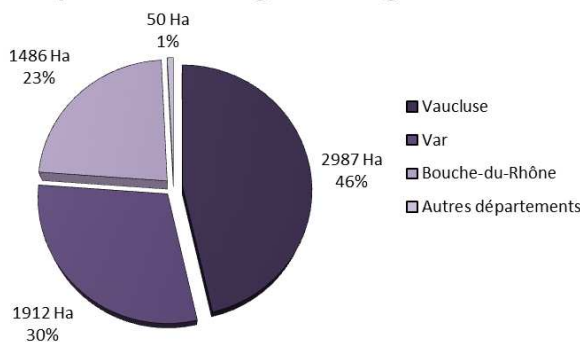


En 2011, la croissance des surfaces viticoles bio a été très forte dans le Vaucluse et le Var (+36 et +34 %). Le Vaucluse est le **1^{er} département viticole bio de France** en surface comme en nombre de viticulteurs bio. Quant aux surfaces en conversion, la dynamique en 2011 s'observe surtout dans les Bouches-du-Rhône (+26 %). Avec 21 % de son vignoble conduit en bio, le département des Bouches-du-Rhône affiche le **2^{ème} taux de pénétration de la bio en viticulture** le plus élevé de France après la Corse du Sud.

Les surfaces bio et conversion

La répartition départementale des surfaces viticoles bio de la région correspond plus ou moins à la répartition des surfaces viticoles totales. Ainsi, le département du Vaucluse qui concentre plus de la moitié de la surface viticole régionale concentre également près de la moitié du vignoble certifié bio. En revanche, les Bouches-du-Rhône qui représentent seulement 11 % de la surface viticole de la région concentre 23 % des surfaces bio.

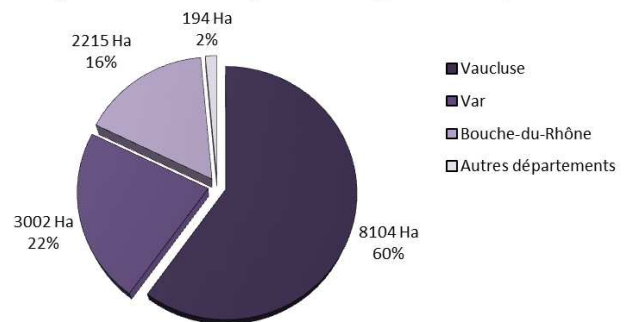
Répartition du vignoble régional bio



La dynamique de conversion du vignoble régional se poursuit malgré un léger ralentissement par rapport à l'année précédente (+17 % en 2011 contre +25 % en 2010).

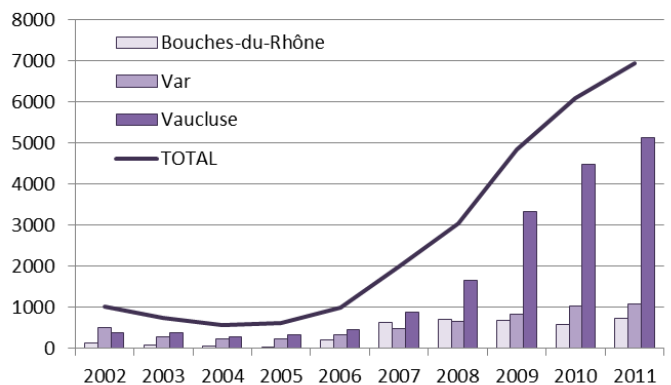
Ce ralentissement est essentiellement imputable aux départements du Vaucluse et du Var même si ces départements continuent de voir augmenter leurs surfaces en conversion.

Répartition du vignoble régional bio/conv



Le Vaucluse concentre près des $\frac{3}{4}$ des surfaces en conversion de la région. Ainsi, d'ici 2014, si les surfaces en conversion se confirment, la répartition du vignoble régional sera la suivante :

Evolution des surfaces viticoles en conversion (Ha)



Les AOC de la Vallée du Rhône

La moitié de la surface certifiée bio du Vaucluse concerne des vignobles sous Appellation d'Origine Contrôlée (AOC). La production bio se développe notamment au sein des AOC Ventoux et Luberon. Les vins de la vallée du Rhône sont principalement des rouges même si les rosés tendent à se développer (source : Inter Rhône).

Les AOC de Provence

Trois AOC représentent 96 % de la production (en volume) des vins AOC de Provence : l'AOC Côtes-de-Provence (75 % de la production des trois principales AOC), l'AOC Coteaux-d'Aix-en-Provence (16 %) et l'AOC Coteaux-Varois-en-Provence (9 %). En bio, il semblerait que les appellations Coteaux-Varois-en-Provence (notamment avec la dynamique du village de Correns) et dans une moindre mesure Coteaux-d'Aix-en-Provence soient plus fortement représentées. Ces trois AOC sont à 87 % des rosés, à 9 % des rouges et à 4 % des blancs. En bio, la proportion de vins rouges est certainement plus importante (source : CIVP). A noter l'appellation Les Baux de Provence située dans les Alpilles (13) est quasiment à 100 % bio.

Consommation et marchés

■ De nouvelles règles de vinification

Jusqu'en 2011, la réglementation européenne spécifique à la Bio encadrait la production de raisins biologiques mais pas la vinification. Après plusieurs années de travail et de négociation avec les états membres, la Commission Européenne a adopté, en février 2012, des règles de vinification bio communes qui complètent les règles déjà en vigueur pour la viticulture bio. **A compter du 1er août 2012, les vins répondant à ces nouvelles règles peuvent bénéficier de la mention « vin bio ».**

Les référentiels ou chartes privés de vinification continuent d'exister indépendamment ou en complément de ce nouveau règlement européen (Charte FNIVAB, Biodyvin, Demeter, Nature et Progrès...).

■ La production des vins bio

Au niveau national, 46 % des viticulteurs bio vinifient en cave particulière (source : Agence Bio). Si on transpose ce chiffre à la région PACA, il y aurait donc près de **350 caves particulières**. Une trentaine de caves coopératives, soit environ 1/3 des caves coopératives de la région, vinifient des raisins bio pour environ **400 viticulteurs-adhérents**.

Les coopératives viticoles de la région couvrent environ 58 % de la surface totale du vignoble (source : FRCA PACA). Si on prend comme hypothèse (qui surestime certainement un peu la réalité) que ce pourcentage peut être transposé aux surfaces conduites en bio, le secteur coopérative couvrirait 3 730 Ha certifiés bio et 4 100 Ha en conversion.

■ Distribution et conditionnement

En France en 2011, **un tiers des ventes** de vins issus de raisins bio (en valeur) était effectué via la **vente directe** et un **autre tiers en magasins spécialisés bio**. Le secteur des vins est le seul pour lequel la vente directe est le circuit de commercialisation majoritaire. 64 % des viticulteurs bio français pratiquent la vente directe (source : Agence Bio). Pour la région PACA, la vente directe concernerait donc près de 500 viticulteurs bio (dont 2/3 de vignerons et 1/3 d'adhérents de coopératives viticoles). Une partie significative et croissante des vins IAB* français est vendue à l'étranger (Allemagne, Etats-Unis, Japon...).

D'après une enquête producteur menée dans le cadre du salon Millésime Bio 2010, 14 % des vins IAB* de la région seraient commercialisés en vrac. D'après le CIVP (Conseil Interprofessionnel des Vins de Provence), la part du vin IAB* vendu en vrac concernant les trois principales AOC de Provence serait beaucoup plus faible (environ 2 %) alors que 60 % de l'ensemble de la production de ces trois AOC est vendue en vrac.

Enfin, en Vallée du Rhône, 35 à 40 % des vins IAB sous AOC sont vendus en vrac (source : Inter Rhône).

■ Le marché et ses perspectives

La valeur des ventes de vins IAB* en France a été estimée à 359 millions d'euros en 2011, soit une progression de 11 % par rapport à 2010 et de 90 % par rapport à 2005. En 2011, le vin issu de raisins bio représentait 10 % de la valeur du marché des produits bio en France (source : Agence Bio).

En 2011, 17 % des consommateurs de produits bio ont consommé des vins issus de raisin bio (+ 6 points vs 2010).
Source : Agence Bio – Baromètre de consommation 2011.

La Grande Distribution pourrait constituer à l'avenir un débouché plus important pour les vins bio, à condition que l'offre puisse (et souhaite ?) répondre en quantité et en qualité à la demande. En effet, des perspectives existent puisque les ventes en GD représentent environ la moitié des ventes de vins français contre 20 % pour les vins IAB* (source : France Agrimer et Agence Bio) et seulement 1 % pour les vins AOC issus de raisins bio de Provence (source : CIVP). En revanche, le référencement en GD implique dans certains cas un nombre conséquent de bouteilles, une constance qualitative et un accompagnement pour la promotion. Du côté des producteurs, ces contraintes ainsi que la faible capacité de négociation avec la GD et les faibles marges n'encouragent pas à se tourner vers ce débouché (source : Sud Vin Bio).

Les vins issus de raisins bio en GMS sont plutôt des rouges (à 65,5 %) et en AOC (à 67,3 %). Les ventes progressent aussi bien en Hyper (+18 %) qu'en Super (+42 %) sur tous les segments (AOC, IGP...) et sur toutes les couleurs (source : Sud Vin Bio – IRI Etude spéciale bio au CAM P13 2010).

Contrairement aux vins non bio, l'importation en France de vins IAB* est très faible. En effet, seul 1 % de la valeur des vins IAB* provient de l'extérieur. En revanche la France exporte une partie non négligeable de sa production essentiellement au sein de l'UE. On peut raisonnablement penser que le nouveau règlement européen, qui ouvre la possibilité de produire et de commercialiser du « vin biologique » avec le logo européen, facilitera encore davantage l'exportation des vins bio français à l'intérieur comme à l'extérieur de l'Union. A noter que le vin biologique européen est considéré par la réglementation nord-américaine NOP (National Organic Program) comme un vin fabriqué avec du raisin biologique (made with organic grapes).



OPPORTUNITES/ENJEUX

- ❖ Dynamique régionale soutenue de la conversion des vignobles (plus de 7 000 Ha en 2011).
- ❖ La nouvelle réglementation qui autorise enfin à utiliser la mention « vin bio » peut permettre de développer certains débouchés (export).
- ❖ La naissance d'une inter-profession nationale des vins bio ?
- ❖ Mettre en place des mécanismes de régulation de l'offre afin d'entretenir des prix rémunérateurs et d'éviter le déclassement des produits par manque d'acheteurs (source : « La mise en marché des vins issus de l'AB » Sud Vin Bio).

FORCES

- ❖ **1^{ère} région française** pour son taux de pénétration de la bio dans son vignoble (15 %). La viticulture bio est un atout en terme d'image pour le territoire.
- ❖ Des **appellations phares** en Vallée du Rhône (rouges) et en Provence (rosés).
- ❖ Une **gamme étendue** en bio (AOC, IGP...).
- ❖ Une **bonne valorisation** notamment grâce à une forte part vendue en direct.
- ❖ Une présence sur des salons professionnels reconnus (Vinexpo, Vinisud, Millésime Bio...).

FAIBLESSES

- ❖ Manque d'investissements dans la promotion des vins bio et la connaissance des marchés du vin bio (notamment de la part des interprofessions).
- ❖ Manque un regroupement de l'offre nécessaire pour accéder à certains débouchés (GD, export).
- ❖ Manque de données précises sur l'offre disponible (volume par appellation, par couleur et par type de conditionnement) et les modes de commercialisation.

LES VINS BIO EN PACA

MENACES

- ❖ L'arrivée massive de nouveaux volumes sur le marché bio entre 2012 et 2014 (doublement de la production régionale et nationale) ne pourra pas être totalement absorbée par la hausse de la consommation nationale et risque de provoquer une baisse des prix sur certains segments voire un déclassement des produits bio.
- ❖ Est-ce que tous les viticulteurs bio de PACA adopteront la nouvelle réglementation ou faut-il s'attendre à un certain nombre de « déconversions » ?
- ❖ Certaines caves coopératives pourraient devenir réticentes à traiter des volumes bio au regard des contraintes du nouveau règlement.



Se convertir en bio permet d'améliorer l'image du vin (impact commercial) et contribue à la préservation des écosystèmes et au développement de la biodiversité.

Contact : Marie SCHERRIER
Animatrice filières Grandes Cultures, Élevage et Viticulture
Tél. : 04 90 84 43 61
Mail : marie.scherrier@bio-provence.org
Site web : <http://www.bio-provence.org/> - rubrique « commercialiser en bio ».

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

