



**FERME DE DÉMONSTRATION**

# CLAIRE GENTIL-EPINEAU

## SYSTÈME DE PRODUCTION

PPAM en demi-gros



## PRODUCTIONS PRÉSENTES

Plantes aromatiques et médicinales

## TYPE DE SOL

Argilo-calcaire, profond, sablonneux à certains endroits



## SAU TOTALE

6 ha

## MAIN D'ŒUVRE

1 ETP

## LOCALISATION

2 rue de Villiers,  
79100 SAINT-LEGER-DE-MONTBRUN



## LA VENTE EN DEMI-GROS POUR RATIONALISER LE TEMPS DE TRAVAIL EN PPAM

## HISTORIQUE

Ayant un diplôme de chimiste, je suis venue en Deux-Sèvres pour rejoindre mon conjoint. Reprendre un travail de technicienne de laboratoire ne m'intéressait plus. J'ai eu la possibilité de reprendre 6 ha de l'exploitation familiale de mon conjoint. Avec une si petite surface il n'y avait pas trop le choix pour la production ; le maraîchage ne me convenait pas et peut-être que mon côté chimiste m'a orienté vers les plantes aromatiques et médicinales... en tout cas la production bio était une évidence, je connais très bien l'impact des produits chimiques ! Il était hors de question d'être agricultrice autrement.

**BPREA À BRESSUIRE (AVEC DES COMPLÉMENTS À MONTMORILLON POUR LES CULTURES ET VENOURS POUR LES PPAM). ENGAGEMENT DES TERRES EN CONVERSION BIO. STAGES À CHEMILLÉ (49)**

2014

**CERTIFICATION BIO**

2016

2015  
**INSTALLATION**



• BIO NOUVELLE-AQUITAINE • • AGROBIO DEUX-SÈVRES •

**FERMES DE DÉMONSTRATION**

RETROUVEZ TOUTES LES FERMES SUR [WWW.BIONOUELLEAQUITAINE.COM](http://WWW.BIONOUELLEAQUITAINE.COM)

# ATELIER PRODUCTIONS VÉGÉTALES

## TYPE DE PRODUCTION

PPAM

## ASSOLEMENT 2020

Légende

SURFACE (HA)

CULTURE

RENDEMENT MOYEN (QX)

DESTINATION (VENDU / AUTOCONSUMMÉ)



VINGTAINE D'ESPÈCES DIFFÉRENTES

Lavande, thym, romarin, menthes, mélisse, mauve, guimauve, radis noir, courge, sauge, sarriette, hysope, rosiers, origan...

Arrêt de la camomille en 2019 en raison des allergies



Seul le basilic est commercialisé en frais.

Toutes les autres plantes sont vendues séchées et certaines effeuillées.

## MATÉRIEL



- Deux séchoirs à tabac pour le séchage des plantes.
- Matériel sur la ferme : tracteur, bineuse, planteuse, récolteuse, outils pour le travail du sol (vibro, herse plate et herse rotative), herse étrille depuis 2021.

« J'ai changé de bineuse, pour simplifier la manipulation sur l'écartement du rang ; j'ai pris une houe où tu tournes la manivelle et en 30" le réglage est bon ; c'est un changement anodin mais le désherbage étant très chronophage c'est un gain de temps énorme sans parler du confort de travail. »

« Beaucoup de stagiaires viennent avec l'idée de ne pas se mécaniser mais le gain de temps de travail avec un petit tracteur les fait changer d'idée. Un binage peut nettoyer l'inter-rang et en même temps booster la croissance de la plante. Tout faire à la main ce n'est pas possible dans des bonnes conditions.»

Appel à des aides à l'investissement pour équipement en matériel adapté :

- PVE pour la bineuse et herse,
- France Agrimer pour la récolteuse,
- Aide PCAE régionale en cours pour le projet de bâtiment de stockage.

« Il faut bien étudier les investissements nécessaires adaptés à chaque projet (mécanisation, stockage et transformation) ; le prix d'une récolteuse peut varier de 10 000 € d'occasion à 15 000 € neuve, un séchoir à claies (3 Kw et 10 m<sup>2</sup> de claies) peut coûter 5 000 € neuf. »



## CHARGE DE TRAVAIL



- **AVRIL À OCTOBRE** = environ 60 à 70 heures par semaine en production (surtout désherbage).
- **OCTOBRE À AVRIL** = environ 35 heures par semaine surtout en tri, effeuillage, conditionnement et vente.

« C'est un travail assez physique malgré la mécanisation. Le désherbage peut représenter 80 % du temps au printemps et 50 % le reste du temps ».

## COMMERCIALISATION



- Vente à des négociants en demi gros.
- Vente directe pour garder le contact et le retour des consommateurs.

« La vente directe est très gourmande en temps de conditionnement et commercialisation. Le contact avec les consommateurs est très intéressant donc je garde une vente, mais économiquement je ne m'y retrouve pas ; je préfère me consacrer à mon métier qui est la production. »

## GESTION DES MALADIES



Peu de maladies du fait de la diversité d'espèces. Parfois des attaques de pucerons qui sont contrôlés par les auxiliaires. Des problèmes de mildiou occasionnellement quand la récolte se fait tard.

Si besoin d'un traitement phytosanitaire, celui-ci se fait à base de tisanes et décoctions de plantes, comme le sureau sur les altises de la mauve.

## ROTATION

Irrigation sur un hectare (parcelle proche de la maison). Le reste des parcelles est éclaté dans la commune, ce qui rend l'irrigation impossible, et limite la rotation.

Sur la parcelle irriguée se trouvent les plantes les plus sensibles aux périodes sèches : menthe, mélisse et basilic.

## GESTION DE LA FERTILITÉ DES SOLS

- Apport de fumier bovin (15 à 20 T/ha) entre deux cultures.
- Sur les pérennes apport de matière organique (poudre de viande) sous forme de bouchons.

Les plantes sont regroupées par besoins en fertilisation. Un petit épandeur est utilisé pour pouvoir adapter la fertilisation au mieux à chaque groupe de plantes.

Claire ne pratique pas une fertilisation et irrigation pour rendre systématique la deuxième coupe de certaines cultures comme le thym.

« Si cela est possible je réalise une deuxième coupe mais je ne cherche pas une deuxième coupe à tout prix car elle a tendance à épuiser la plante et diminuer sa durée de vie. »

« Le potassium est l'élément dont les besoins diffèrent le plus d'une plante à l'autre. Le thym sera plus gourmand qu'une menthe, quand la menthe est plus sensible aux carences d'azote. »



## ITINÉRAIRE TECHNIQUE DES CULTURES

### LÉGENDE

ÉPANDAGE

HERSE ÉTRILLE

BINEUSE

FAUX-SEMIS

SEMIS

RÉCOLTE

J A S O N D J F M A M J J A S O

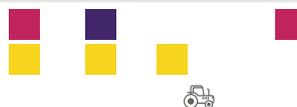
### MENTHE



- Avril à mai : désherbage manuel sur le rang
- Fin mai ou début juin = 1<sup>ère</sup> coupe
- Septembre = 2<sup>ème</sup> coupe

Entre la première et la deuxième coupe les binages et désherbages manuels sont plus espacés qu'au printemps.

En hiver la menthe disparaît ; les besoins en désherbage en hiver vont être aussi importants pour que la menthe puisse prendre, au printemps, le dessus sur les adventives.



J A S O N D J F M A M J J A S O

### RADIS NOIR



- Du semis à la récolte = 3 à 6 passages de désherbage.
- Le nombre de passages est très différent selon les conditions de l'année.

« Il est très difficile de faire un plan type, car cela peut beaucoup changer d'une année à une autre. La culture des plantes aromatiques est plus fluctuante qu'une culture céréalière. Il faut beaucoup d'observation. »



## INDICATEURS ÉCONOMIQUES

### TYPES DE PRODUITS

Plantes séchées (et basilic frais)

### DÉBOUCHÉS ACTUELS

Négoce

### STRATÉGIE DE VENTE

Vente à des négociants majoritairement (90%).

Un marché en local, et des ventes à des intermédiaires comme une herboristerie locale, la biocoop de Bressuire et quelques magasins (types de vente reste minoritaires).

« Si les prix pratiqués en vente directe sont plus intéressants qu'avec des intermédiaires, cela demande beaucoup plus de travail de tri et de conditionnement ; ce temps de travail est toujours au détriment des autres tâches à faire sur les cultures. »

COÛT DE LA  
CERTIFICATION  
**400 €/AN**



Il ne faut pas négliger les investissements de départ. Malgré la petite surface, des investissements minimums sont nécessaires pour avoir une qualité et un rendement professionnel. Un recueil sur les PPAM en bio avec le chiffrage de différents projets est disponible sur [www.produire-bio.fr](http://www.produire-bio.fr)

## COMMERCIALISATION



« 1 ha de PPAM en semi-gros peut donner un chiffre d'affaires de 5 000 € à 15 000 € ; ce chiffre est très différent d'une plante à une autre et très fluctuant selon les conditions climatiques, les conditions de culture (notamment le nombre de coupes) et le marché de l'année. »

« Le prix de vente est différent selon les débouchés, le rendement (plante, racines, pétales...) et bien sûr le négociant. Ce qui est sûr c'est que face à des négociants il faut savoir se vendre ! »

« En France, les consommateurs achètent des PPAM de qualité ; nous pouvons trouver facilement à l'international le même produit moins cher, mais si nous voulons nous démarquer c'est en faisant de la qualité ! C'est pourquoi je m'interdis l'engrais et l'irrigation pour augmenter les coupes, ce serait du rendement en détriment de la qualité. »



## 2 QUESTIONS À CLAIRE GENTIL-EPINEAU

### 1/ AVANTAGES/CONTRAINTE DU SYSTÈME ?

Grâce à la mécanisation du désherbage j'ai un confort de travail tant pour le suivi des cultures que physique (même si du désherbage manuel est toujours nécessaire).

Le fait d'avoir beaucoup de diversité de cultures aide à répartir les charges de travail et à diminuer la pression sanitaire. C'est sûr qu'une seule plante sur une grande surface permettrait de rationaliser pas mal de tâches, mais cela ne m'intéresse pas et en plus amènerait d'autres problèmes : surcharges de travail au même moment, besoin d'investir en séchoirs et matériels adaptés à une grande production... J'ai trouvé mon équilibre avec la diversité sur petites surfaces et la vente en demi-gros.

-----

### 2/ QUELLES ÉVOLUTIONS POUR VOTRE FERME DANS LES 5 ANNÉES À VENIR ?

Construire un nouveau bâtiment pour le stockage.



Crédits photos : Bio Nouvelle-Aquitaine

**CE DOCUMENT EST RÉALISÉ GRÂCE AU SOUTIEN FINANCIER DE**



Union Européenne



rdv  
Nouvelle-  
Aquitaine

La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe  
agissent ensemble pour votre territoire



• BIO NOUVELLE-AQUITAINE •



• AGROBIO DEUX-SÈVRES •

**FERMES DE DÉMONSTRATION**

RETROUVEZ TOUTES LES FERMES SUR [WWW.BIONOUELLEAQUITAINE.COM](http://WWW.BIONOUELLEAQUITAINE.COM)