

les bio  
pratique

## S'installer en PPAM Bio



**PLANTAE - CHARLOTTE LÉTARD**  
1 LA BAILLÉE, BLANDOUET, 53270 BLANDOUET-ST-JEAN

### contact

**CAB Pays de Loire – Emmanuelle Chollet**  
chargée de mission productions végétales  
02 41 18 61 42  
cab.filieres@biopaysdelaloire.fr



## repères sur le système de production

**1 UTH**

**1 500 m<sup>2</sup>**

**Gestion du sol / désherbage :** pour aérer le sol (oxygène et chaleur), je bine régulièrement à la main les entre-rangs de 80 cm (traction animale en cours de mise en place). Cela évite la remontée capillaire de l'eau et garde l'humidité au niveau des racines des plantes. Je désherbe et bine également sur le rang entre chaque plant pour les mêmes raisons et maintenir la ligne sans adventices pour une bonne croissance des plantes et une récolte optimisée. L'été seulement, je ne paille que certaines plantes qui pourraient souffrir d'éventuelle canicule – telle que la verveine citronnée. En sortie d'hiver, je désherbe et aère le sol entre les rangs de vivaces avec une motobineuse avant de prendre le relais à la main ou en traction animale. À la même période, pour les zones où je repique les annuelles, je travaille le sol avec un petit tracteur.

**Irrigation :** le sol très drainant de mon terrain demande un apport en eau. Un puits (déjà existant) à côté de la parcelle des plantes me permet d'irriguer au goutte à goutte. Je choisis d'irriguer telle ou telle espèce de plante selon leur besoin grâce à des vannes placées au début de chaque ligne.

**Fertilisation du sol :** je composte les crottins de mes animaux. Je l'ai épandu après le retournement de la prairie au printemps 2019 avant la mise en place des premières cultures. Je n'ai pas fait d'apport depuis mais je vais me pencher sur les besoins de chaque variété de plante pour un apport adapté.

### Atelier PPAM

**Vente circuit long ou court :** magasins de producteurs, épiceries associatives, AMAP, marchés de producteurs ponctuels, vente à distance. À venir : présence 1 fois par mois sur un marché hebdomadaire, point de vente à la ferme.

**quantités écoulees :** Tisanes (plus de 1 000 sachets réalisés avec la production de 2020), pestos, vinaigre aux plantes, sirops, sels aux herbes, à venir : gelée aux plantes, aromates, baumes.

### Repères économiques

**Investissements à l'installation :** environ 15 000 € (séchoirs, serre, matériel d'irrigation, de culture, de transformation, ...)

**Chiffre d'affaires prévu pour 2022-2023 :** 25 000 € minimum dont 15 000 € de tisanes, 3 000 sachets environ

## Une démarche progressive pour s'installer en PPAM bio

Après un BTS Agricole, j'ai travaillé en tant que salariée dans un domaine en lien avec des agriculteurs. L'idée de cultiver des plantes aromatiques et médicinales a germé en 2012. Début 2014, j'ai quitté mon salariat afin de créer ma propre activité plus en lien avec mes valeurs et mes passions. Je suis donc allée tester cette idée "en vrai" sur le terrain en rencontrant deux producteurs dans deux régions différentes. Ensuite, je me suis formée de 2014 à 2016 via l'École Bretonne d'Herboristerie pour acquérir la connaissance des utilisations des plantes et auprès d'autres producteurs grâce à de nombreux stages (6 mois chez 7 producteurs différents) pour développer mes compétences en techniques culturales. En 2017, ça a été l'année de recherche de lieux pour finalement saisir l'opportunité de reprendre la maison familiale en Mayenne ayant 1 hectare de prairie. J'y ai emménagé en 2018 et débuté la réflexion de la mise en place de l'activité. Au printemps 2019, j'ai commencé sur une toute petite surface avec 9 variétés de plantes sur 300 m<sup>2</sup> et 5 plantes cueillies en sauvage. En 2020 j'ai triplé la surface cultivée, incluant l'implantation de jeunes vivaces, avec une dizaine de plantes cueillies en sauvage. Pour cette année 2021, j'ai encore augmenté la surface pour arriver à 1 500 m<sup>2</sup> : 52 plantes cultivées en 60 lignes de 25 mètres.

## Points de repère sur la thématique

Commencer progressivement m'a permis de tester mes capacités de travail, mes compétences techniques et de commencer la vente petit à petit.

### Mes choix à l'installation

- **Découvrir et pratiquer avec d'autres producteurs avant de m'installer.** Cela m'a permis d'avoir une autre perspective sur mes idées de départ et de bien prendre conscience des exigences de ce métier : le temps de travail, l'effort physique et la charge mentale. Bien qu'elles se ressemblent, toutes les installations sont différentes. C'est pour cela que j'ai trouvé intéressant de comparer les "pourquoi" et les "comment" puis d'adapter à mes envies, à mon terrain, etc.
- **Ne pas tarder à investir dès que possible dans du petit matériel** adapté à la culture, la cueillette, le séchage des plantes, la transformation, pour être efficace et ne pas me décourager. Par exemple, pour l'entretien en sortie d'hiver, j'ai vite remplacé ma houe maraîchère à pousser à la main (plutôt physique !) par une motobineuse (en plus de mon petit tracteur) et par de la traction animale pour les binages d'été (en cours de mise en place) ; j'ai pris le temps de bien concevoir mes séchoirs pour obtenir un séchage de qualité (le résultat de toute une saison de travail !) avec ventilateurs et déshumidificateurs pour une surface de séchage de 50 m<sup>2</sup> de claies ; j'ai aussi construit une serre fonctionnelle pour les semis.
- **Me mettre en relation avec d'autres producteurs,** me créer un réseau (notamment par le biais du Syndicat des Simples) pour échanger sur nos problématiques et nos réussites, faire du troc de plants, des achats groupés, etc. Je trouve primordial de ne pas se sentir seul(e) et sans réponses face à nos questionnements.
- **Développer petit à petit ma gamme de produits** sans me lancer dans trop de transformations différentes que je ne maîtrise pas au départ. J'ai d'abord créé des mélanges en tisanes puis, au fur et à mesure de mes apprentissages en transformation, je développe d'autres produits alimentaires (sirops, sels aux herbes, pestos, vinaigre aux plantes, ...). Des cosmétiques sont à venir. Sur le plus long terme : quelques macérats de bourgeons et alcoolatures.
- **Tester les espaces de travail dans des pièces déjà existantes** de mon habitation avant d'aménager un bâtiment dédié (séchoirs, pièce de stockage, espace pour les transformations, ...). Cela me permettra de bien le dimensionner et d'optimiser les investissements au plus juste de mes besoins. Je me rends compte qu'il me faut beaucoup d'espaces différents !

les **BIO**  
pratiquent

## S'installer en PPAM Bio



• **J'ai choisi de faire tous mes plants moi-même** (semis, boutures) car c'est important pour moi de voir évoluer la plante. Comprendre et accompagner tout le processus depuis l'état de graine. Pour le moment, je n'ai acheté que des pieds de verveine par manque de pied mère pour en bouturer.

### Les points auxquels je n'avais pas pensé / anticipé

- **Je n'ai pas assez anticipé les plantations de vivaces.** Implantées au printemps de ma deuxième année (2020) à partir de semis ou boutures faites en 2019, je n'ai pas encore pu les récolter. Je vais commencer en 2021 mais le rendement sera encore assez faible (le manque d'eau de l'été 2020 n'a pas aidé à un bon développement dès le départ). L'idéal aurait été de les implanter à l'automne 2018. Un achat de plants aurait pu être possible pour gagner du temps.
- **Je n'avais pas pensé devoir passer autant de temps devant mon ordinateur !** Beaucoup de travail informatique est nécessaire pour la mise en place de l'activité. J'ai dû me prévoir au moins une journée par semaine de travail au bureau, ce qui n'est presque pas suffisant.
- **Je me suis rendu compte que la commercialisation, notamment les marchés, prend beaucoup de temps.** Et en même temps je remarque que c'est important pour se faire connaître. Ensuite je pourrai peut-être ne garder que les marchés les plus rentables (distance/temps passé/ventes). Les livraisons en boutiques sont plus intéressantes par rapport au temps passé sur un marché mais la relation avec les clients n'est pas la même non plus.
- **Je n'ai pas assez anticipé les temps de test des différentes recettes** (sirops, sels aux herbes...) afin d'avoir un recul suffisant avant les premières ventes de nouveaux produits (pour s'assurer d'une bonne conservation dans le temps, par exemple). J'ai dû repousser les ventes de certains produits.

### Bilan de ces 2 dernières années :

Être paysanne-herboriste, c'est passionnant mais c'est plusieurs métiers en un ! Il faut bien organiser son temps entre le travail au champ, au bureau, la transformation et la vente. Je trouve que ça exige une grande rigueur mentale et physique tout en vivant au rythme des saisons. Le choix d'avoir pris mon temps chez d'autres producteurs pour confirmer ou infirmer mes idées avant de m'installer s'est avéré être un atout précieux. Bien que j'aie encore beaucoup à apprendre, je pense que j'ai pu développer avec plus de confiance mes espaces, mes outils et ma méthodologie de travail par petites avancées successives. J'ai gardé et amélioré ce qui fonctionnait et j'ai corrigé ce qui ne fonctionnait pas. Mais je me suis surtout entourée d'un réseau de collègues et d'amis pour m'épauler en cas de besoin.



### CAB Pays de la Loire

La Coordination Agrobiologique (CAB) accompagne depuis 1991 le développement de l'agriculture biologique en Pays de la Loire.

La CAB est une association régionale de producteurs Bio dont nos missions sont :

- Représenter la bio dans les institutions politiques et administratives
- Intégrer la bio dans les politiques publiques
- Diffuser les techniques et savoir-faire bio
- Impliquer les producteurs bio dans les filières
- Soutenir les producteurs bio

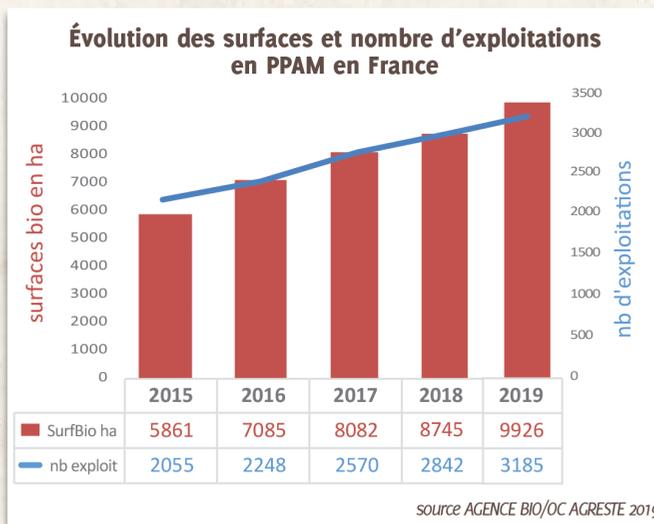
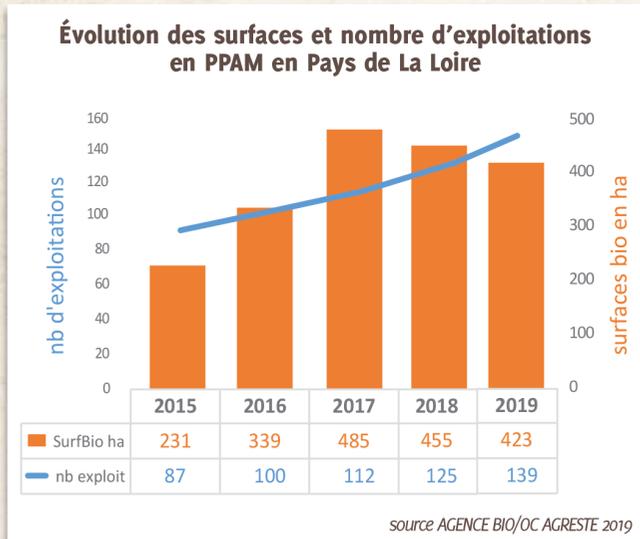


### GIEE

Cette visite est organisée dans le cadre du projet de Groupement d'Intérêt Économique et Environnemental (GIEE), porté par les producteurs de PPAM bio de la région. Le socle d'engagement du GIEE a été défini par les producteurs : « Structurer la filière PPAM bio en Pays de Loire grâce à la formation et l'information des producteurs et productrices. Le groupe propose des échanges de savoirs et d'expériences entre producteur.trice.s, dans un esprit d'ouverture, de bienveillance et de soutien mutuel. Le groupe est ouvert aux producteurs en circuits courts et filières longues. Le GIEE se donne aussi pour mission d'informer les consommateurs ». La recherche d'autonomie et l'approche systémique pour les fermes concernées est au centre des préoccupations du GIEE. Maîtrise des rotations et des itinéraires techniques des plantes, gestion des ravageurs via la biodiversité, meilleure rémunération du producteur..., sont quelques exemples d'actions envisagées dans le cadre du GIEE.

### repères sur la filière en pays de la loire

### EVOLUTION SURFACES ET NOMBRE EXPLOITATIONS PPAM BIO EN FRANCE ET EN PAYS DE LOIRE – 2015/2019



www.biopaysdelaloire.fr

