

LA STRUCTURATION D'UNE FILIÈRE TERRITORIALISÉE POUR LES PLANTES DE GARRIGUE EN OCCITANIE

Les cahiers pro de DEFIBIO | N°10 | Septembre 2025



Ce Cahier pro décrit la structuration d'une filière occitane de plantes de garrigue réalisée autour de l'entreprise Arcadie. Il insiste sur les motivations de sa création, les obstacles rencontrés et les leviers mobilisés.

LES RAISONS DE LA RELOCALISATION

Arcadie est une entreprise gardoise qui propose depuis les années 1990 une large gamme d'épices, d'aromates et de tisanes issues de l'agriculture biologique, notamment sous les marques Cook et L'Herbier vendues en magasins bio. Dans les années 2000, les dirigeants de l'entreprise se sont posés la question de la relocalisation de leurs approvisionnements en thym, romarin, origan et sarriette. Une première motivation était la recherche de mise en cohérence avec les valeurs de l'entreprise. Si une grosse partie de l'activité d'Arcadie concerne des plantes cultivées en climat tropical, il y avait la possibilité de cultiver localement quelques plantes et donc d'éviter de les importer. Une seconde motivation était que l'entreprise faisait face à des problèmes récurrents de contamination aux pesticides sur des lots achetés à l'étranger. Dans ces circonstances, il devenait imaginable qu'une production française dans une région où la production était alors peu développée devienne économiquement pertinente.

Pour relocaliser ses approvisionnements en plantes de Garrigue, Arcadie a investi dans une ferme à Saint-Etienne-de-l'Olm (Gard), où des plants de thym et de romarin ont été mis en culture dès 2010. Mais elle a aussi agi pour développer une filière en Occitanie, action sur laquelle nous allons nous attarder.

Méthodologie

Cette note résulte d'une étude menée en 2024. Six entretiens de 1h30 en moyenne ont été réalisés auprès de personnes travaillant au sein de l'entreprise Arcadie et dans des structures d'accompagnement, permettant de renseigner l'historique de la filière et son fonctionnement actuel. Des documents d'archive ont aussi été consultés, notamment des échanges entre Arcadie et des agriculteurs et des documents liés au financement du Fonds Avenir Bio.

Cette étude a été menée dans le cadre du projet TETRAE-DEFIBIO et du Défi Clé Octaave de la Région Occitanie.



Octaave
COMMUNAUTÉ DE SCIENTIFIQUES D'OCCITANIE
TRANSITIONS VERS L'AGROÉCOLOGIE

UNE FILIÈRE RÉGIONALE PEU COMPÉTITIVE

Au début des années 2010, la filière plantes à parfum, aromatiques et médicinales (PPAM) en Occitanie est très peu structurée et très peu compétitive. En comparaison, de l'autre côté du Rhône, elle était beaucoup plus avancée. En Provence, les PPAM sont structurées autour de la lavande et du lavandin pour la production d'huiles essentielles. Cette filière a des retombées positives sur le reste des cultures PPAM : du fait de la fluctuation des cours des huiles essentielles, une voie de diversification pour les producteurs est de s'orienter vers les cultures à destination de l'herboristerie. Les territoires qui sont les plus dynamiques enclenchent donc des cycles vertueux, propices à la concentration du matériel spécialisé, des entreprises et de l'innovation.

A l'époque, il existe bien en Occitanie une production de PPAM à destination de l'herboristerie. Mais ces plantes sont commercialisées en circuits courts par des producteurs installés sur des petites surfaces (moins d'un hectare), souvent non mécanisées. Les pratiques de ces agriculteurs ne sont pas viables avec le fonctionnement d'une entreprise comme Arcadie, qui cherche à travailler avec des volumes importants et des coûts maîtrisés (du fait notamment de coûts d'analyses fixes autour de 500 euros par lot).

DÉVELOPPER DES RELATIONS, RECRUTER DES AGRICULTEURS

Le développement d'une filière compatible avec les besoins d'Arcadie a tout d'abord nécessité la création de relations avec les acteurs de l'accompagnement agricole et le recrutement d'agriculteurs motivés pour tenter l'expérience.

Au tournant des années 2010, un dirigeant d'Arcadie se rendait régulièrement dans des réunions professionnelles du secteur des plantes aromatiques. Il y expliquait son souhait de relocalisation, les valeurs de son entreprise et les contraintes auxquelles il faisait face. C'est dans ce contexte qu'il a rencontré un technicien du Civam Bio du Gard qui l'a suivi dans son projet. Leur pari était alors que la crise du secteur viticole dans le département était une occasion de recruter des agriculteurs mécanisés et motivés par la diversification. Un collectif de producteurs a alors été créé autour de quelques agriculteurs gardois identifiés par le technicien du Civam Bio. Cette première piste n'a néanmoins pas été couronnée de succès. De nombreuses difficultés se sont fait jour dans la conversion des viticulteurs vers la production de PPAM bio. En particulier, la proximité de parcelles viticoles cultivées en conventionnel s'est avérée être vectrice de contamination aux pesticides. ►



► Tout en maintenant le contact avec le Civam Bio du Gard, la direction d’Arcadie s’est alors tournée vers un technicien de la chambre régionale d’agriculture. Spécialisé dans l’accompagnement des filières plantes aromatiques (bio et conventionnelles), il disposait de relations importantes, y compris au-delà de la région, permettant d’avoir l’expertise de consultants et de techniciens de différentes structures professionnelles et le retour d’agriculteurs installés de longue date dans des exploitations bio à destination des entreprises de transformation. Il a alors facilité la prise de nouveaux contacts pour Arcadie. Dans le même temps, le paysage institutionnel changeait. La création de l’association Sud et Bio en 2011, et en son sein la commission filière PPAM bio, à laquelle participaient activement les acteurs du projet Arcadie, a ouvert de nouveaux espaces de dialogues entre les professionnels agricoles et les professionnels de la transformation du secteur bio du Languedoc-Roussillon.

Forte de ces premières relations, Arcadie a candidaté en 2016 avec succès au Fonds Avenir Bio de l’Agence Bio ([voir le Cahier pro de DEFIBIO n°5](#)). Les actions financées pendant les quatre années suivantes, menées par des chambres d’agriculture, des réseaux bio et des consultants, ont principalement visé la production de connaissances sur les possibilités de cultures de PPAM dans la région. Des parcelles test ont été mises en place pour les principales variétés, révélant le faible potentiel de certaines cultures et l’intérêt agronomique d’autres variétés. Une quarantaine de journées de sensibilisation et d’appui technique à destination des agriculteurs intéressés ont également été organisées, avec la visite de plusieurs exploitations ayant une pratique de la culture des PPAM à destination de l’herboristerie industrielle bio. L’objectif était alors de prospecter de nouveaux agriculteurs, de faire du partage d’expériences, mais il était aussi de créer de premiers liens d’interconnaissance entre agriculteurs, et entre industriels et agriculteurs. En outre, comme nous l’a expliqué un technicien de chambre d’agriculture impliqué, l’enjeu était aussi de ne pas cacher les difficultés techniques : « *Je disais aux agriculteurs que l’objectif de ma formation, c’est de décourager en gros 66% des candidats. Comme ça j’étais sûr que les 33% qui continuaient avaient compris les exigences de cette filière.* »

Pour intéresser des agriculteurs, des aides financières à la plantation ont également été négociées avec la Région Languedoc-Roussillon.

Il y a, à ce moment, un alignement des perspectives : de son côté, la Région se pose la question de son futur agricole dans un territoire contraint par son climat méditerranéen, et de l’autre Arcadie, entreprise solide et investie dans les dynamiques régionales (inter-profession, etc.) contribue à amener la question des PPAM. Un des résultats des premières actions de recherche et de formation avait ainsi été de faire le point sur les références technico-économiques de la culture des PPAM dans la région. Il apparaissait qu’installer un atelier PPAM destiné à la transformation industrielle sur une exploitation est coûteux : les investissements en matériel pour assurer la récolte et les premières opérations post-récolte sont lourds et les rendements des premières années ne permettent pas de tirer un revenu de cet atelier. D’après les calculs réalisés, il fallait attendre trois ans avant d’avoir des récoltes suffisantes pour équilibrer les comptes et plus encore pour rentabiliser les investissements. Ce faisant, il était fait la démonstration que l’octroi d’une aide régionale à la plantation de PPAM était un coup de pouce nécessaire au développement de la filière régionale.

AMÉLIORER LA QUALITÉ ET MAITRISER LES COÛTS

Plusieurs leviers ont été mis en place avec les producteurs pour améliorer les rendements et la qualité et maîtriser les coûts tout au long du processus de production.

Concernant l’étape agricole, du conseil a tout d’abord été apporté sur les pratiques culturales (irrigation, fertilisation, rotation, binage), un levier « classique » sur lequel nous ne revenons pas dans cette note. Ensuite, les PPAM ont un développement lent et sont peu couvrantes. Elles sont donc facilement concurrencées par les adventices. Pour faire face à ce problème, Arcadie a incité à planter des variétés à port haut, qui sont capables de concurrencer les adventices tôt dans la saison. Cette stratégie a été notamment mobilisée pour le thym, qui est la culture à la fois la plus demandée par Arcadie et celle qui tend à être débordée le plus facilement. L’objectif était alors non seulement de réduire le travail de désherbage, particulièrement coûteux en agriculture biologique du fait de l’interdiction des herbicides de synthèse, mais aussi d’éviter la récolte de feuilles d’adventices porteuses de substances toxiques (alcaloïdes pyrrolizidiniques). Il s’agit sur ce dernier point d’un problème réglementaire : au-delà d’un seuil légal, il est interdit de commercialiser les produits et une récolte peut donc devenir inutilisable. ►

► Les actions se sont également tournées vers les étapes de récolte et de post-récolte. Pour la récolte, le travail a porté sur la hauteur à laquelle les producteurs doivent placer la récolteuse. Plus la barre est placée basse, plus les volumes récoltés sont importants, mais avec deux effets indésirables : une plus dure reprise de la plante, qui affecte la récolte suivante, et un plus grand risque d'altérer le bois, la partie ligneuse de la plante générant une charge de travail post-récolte plus importante, notamment au moment de l'étape du tri. Pour l'étape suivante du séchage, il a été décidé de la réaliser sur l'exploitation en raison d'une contrainte temporelle et spatiale : la récolte doit être amenée au séchoir dans l'heure suivant la récolte et beaucoup des agriculteurs du collectif sont aujourd'hui situés à plus d'une heure des ateliers d'Arcadie. Des échanges ont aussi porté sur la maîtrise de cette opération. Si elle n'est pas bien réalisée, elle peut poser des problèmes de qualités gustatives (départ d'une fermentation, surtout en période de forte chaleur) et visuelle (brunissement des feuilles). Pour l'étape du battage, permettant de commencer à séparer les feuilles des tiges, il a été également décidé de la réaliser sur l'exploitation, car un lot non-battu est plus volumineux et fait augmenter les coûts de transport. Il a fallu investir dans du matériel spécifique, souvent une moissonneuse-batteuse achetée d'occasion, plus ou moins bricolée, et réglée selon les plantes traitées. Enfin, pour l'étape du tri, les investissements et la technicité sont tels qu'il a été fait le choix qu'Arcadie la réalise.

Cette organisation n'était pas établie au début du processus de structuration de la filière. Les relations d'interconnaissance ont été l'occasion de progresser techniquement, de partager des astuces, mais aussi de discuter de la division du travail. Par exemple, des journées ont été organisées dans les locaux d'Arcadie, avec pour objectif d'expliquer aux agriculteurs le parcours de la matière une fois qu'elle est dans les mains de l'entreprise. Cela a permis de créer de la discussion, d'explorer les possibilités d'organisation au vu des contraintes et des difficultés des différents maillons.



LA VOLONTÉ D'ÉTABLIR UNE FILIÈRE PARTENARIALE

L'entreprise Arcadie est porteuse d'un discours et de valeurs « bio et éthique », qu'elle s'efforce d'appliquer avec ses fournisseurs. C'est une entreprise qui est depuis longtemps impliquée dans les démarches de commerce équitable, avec l'association Biopartenaire et le label éponyme.

Pour se conformer aux principes du commerce équitable, l'entreprise a poussé à la création d'un groupement d'une dizaine de producteurs, Bio Garrigue Méditerranée (BGM). La relation de partenariat avec ce groupement passe par une contractualisation à la parcelle. Elle repose aussi sur un travail de planification. Les PPAM de garrigue sont des cultures pérennes et leur meilleur rendement arrive quand la plante a plus de trois ans et décline après environ dix ans. Il faut donc planifier les cultures pour éviter les creux en fin de cycle et écrêter les années à haut rendement.

L'objectif de cette planification est double. Il est d'abord d'éviter une surproduction. Du fait de la contractualisation avec les producteurs, qui prévoit de prendre l'intégralité de la récolte des parcelles contractualisées, Arcadie achète les quantités prévues même lorsque son marché se retourne. Le stockage est alors une solution possible : ayant subi une période de séchage, les plantes peuvent tenir un certain temps si elles sont conservées dans de bonnes conditions. Il y a toutefois des limites à cette manière de faire. Les PPAM séchées ne sont pas impérissables (perte de qualité, notamment gustative) et les stocks engendrent des coûts. Symétriquement, l'enjeu est aussi d'éviter la rupture de stock. Pour Arcadie, ne pas être en capacité de satisfaire la commande d'un de ses clients l'expose à un risque de déréférencement. En cas de prévision de récolte insuffisante, Arcadie anticipe qu'elle devra donc cette année-là se tourner vers un fournisseur de secours, une autre organisation de producteur également certifiée par Biopartenaire.

« Nous, on n'avait rien à perdre, de toute façon, on n'avait rien. Quand tu pars à poil, t'as pas peur d'être déshabillé. On a joué une carte vraiment différente, d'innovation. Plein de gens nous disaient que ça ne marcherait pas, et bien, le fait est que ça a quand même marché. Parce que, justement, on arrivait avec une entreprise qui mettait carte sur table, posait ses prix, était prête à faire des efforts humains dans le temps pour avancer. » Technicien des Civam Bio du Gard impliqué dans le développement de la filière.

Plusieurs outils sont mobilisés pour cette planification. Premièrement, en se basant sur des rendements moyens par parcelle, un technicien d'Arcadie anticipe sur plusieurs années les besoins de plantation pour le futur et les périodes de moindre production engendrées par le cycle naturel des plantes. Deuxièmement, une réunion est organisée tous les ans avec les producteurs de BGM dans le cadre de la certification Biopartenaire. Arcadie annonce ses besoins et les producteurs se répartissent le travail selon l'espace disponible et les préférences de chacun. Par exemple, du fait de la facilité de la culture, le romarin est assez prisé. Ces inégalités sont régulées par la mise en place d'un marché interne à l'entreprise : Arcadie monte le prix d'achat du thym pour inciter les producteurs à s'orienter sur cette culture. Troisièmement, pour affiner le niveau de connaissances de l'entreprise, un salarié de l'entreprise se déplace deux fois par an chez chaque agriculteur. Le premier déplacement a lieu au printemps et permet de faire le point sur la campagne de récolte en cours. Avec l'expertise acquise au fil des ans, une estimation de visu avec un passage dans les parcelles permet de donner une idée assez précise des récoltes à venir. Le second a lieu à l'automne et est l'occasion de faire le bilan de la saison passée avec chaque agriculteur et de prévoir avec eux la suite, selon leurs envies et les besoins de l'entreprise. Ces moments sont aussi des occasions d'échanger sur les défis techniques autour des cultures, le technicien jouant un rôle d'intermédiaire dans le partage des connaissances au sein du groupement de producteurs.

Un bon exemple de territorialisation

Le cas présenté est exemplaire de certains bénéfices qui peuvent être attendus de la « territorialisation » des filières bio, terme que nous avons défini comme l'établissement de relations de dialogue et de partenariat entre les opérateurs d'une filière dans un territoire donné ([voir le Cahier pro de DEFIBIO n°3](#)). Il donne ainsi à voir les apprentissages et les ajustements entre acteurs qui rendent possible le bon fonctionnement des relations de production et d'échange qui n'existaient initialement pas, voire qui semblaient impossibles en raison des contraintes existantes.

QUE RETENIR

- La création pour Arcadie d'une filière d'approvisionnement en plantes de garrigue régionales a dû faire face à un manque de structuration initiale.
- Le travail de structuration a consisté dans l'établissement de nouvelles relations et de nouvelles connaissances, l'amélioration de la qualité et la maîtrise des coûts à toutes les étapes de la production, et la mise en place de contractualisation et planification entre l'entreprise et les agriculteurs.



LES AUTEURS DE LA NOTE

Loann Trouvé, Institut Agro Montpellier, UMR Innovation
Ronan Le Velly, Institut Agro Montpellier, UMR Innovation
Thomas Poméon, INRAE, Observatoire du développement rural

ÉDITION

Amaury Felgerolles, INRAE, UMR Innovation

Crédits photo :

Coline Boidron

© INRAE Michel Becker / Jean-Marie Bossenec / Jean-François Picard

POUR CITER CE DOCUMENT

Trouvé L., Le Velly R., Poméon T. 2025. La structuration d'une filière territorialisée pour les plantes de garrigue en Occitanie. Les cahiers pro de DEFIBIO, 10, programme TETRAE-Occitanie

Plus d'informations sur les site DEFIBIO

<https://www.tetrae.fr/les-projets/defibio> | <https://www.interbio-occitanie.com/projet-defibio>

Le projet DEFIBIO
est cofinancé par :



Le projet DEFIBIO
est copiloté par :