

Etude de marché PPAM Bio en Rhône et Loire

Etude réalisée par : ARDAB, FRAB AURA, FNAB
 Etude financée par : FranceAgriMer, le département de La Loire

Contexte de l'étude

Objectif : Construire une méthodologie et caractériser les besoins qualitatifs et quantitatifs de la demande en PPAM Bio auprès d'acteurs en circuit-court sur les départements du Rhône et de la Loire.

L'enquête en ligne a été diffusée auprès de 334 structures des départements du Rhône et de la Loire dont des naturopathes, AMAP, point de vente à la ferme, système de paniers, magasins de producteurs, magasins spécialisés, épicerie, restaurants, brasseurs, herboristeries. Cette enquête totalise 41 réponses soit un taux de réponse de 12,3 %, les magasins spécialisés et épicerie au détail/vrac sont les types de structure ayant le plus répondu. Ainsi, les résultats présentés sont des tendances et ne sont pas représentatifs des besoins de l'ensemble des acteurs en circuit court.

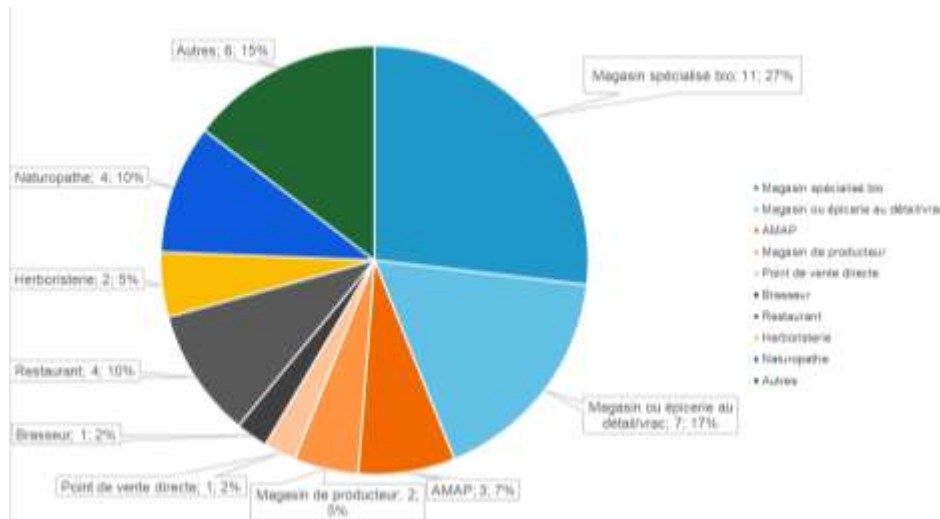


Figure 1 : Répartition de l'échantillon enquêté par type de structure (41 réponses - 12,3%)

Intérêt pour une filière locale et besoins qualitatifs et quantitatifs en PPAM

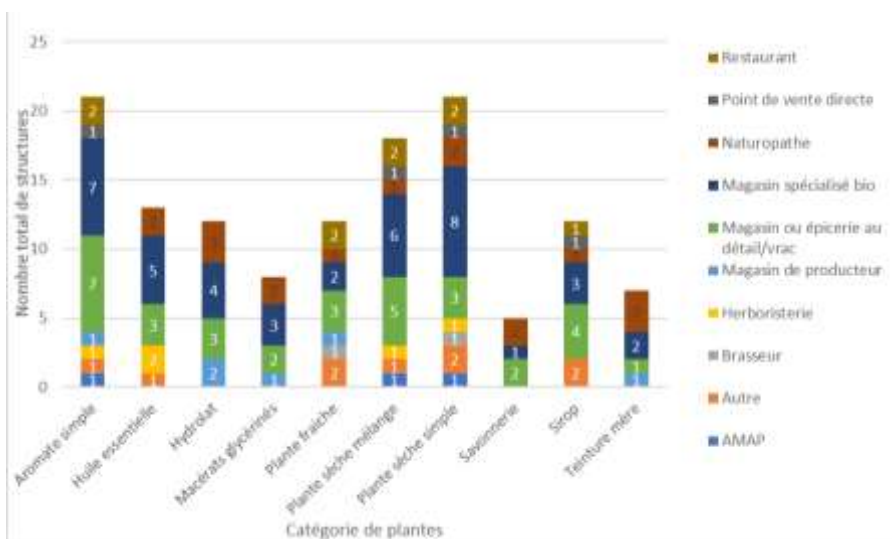


Figure 2 : Répartition des besoins qualitatifs en PPAM selon les structures

90% des répondants (soit 37 structures différentes) sont intéressés par un rapprochement avec des producteurs de PPAM biologiques et locaux.

78% des répondants (32 structures) ont des besoins en PPAM qui ne sont aujourd'hui pas couverts ou souhaitent relocaliser leur approvisionnement. Les besoins sont généralement sur de petits volumes, de l'ordre de 1 à 5 kg par type de plante dans chaque catégorie; le volume maximum exprimé étant inférieur à 100kg. Le marché ne peut donc pas absorber de gros volumes d'un coup.

La figure 3 liste une partie des besoins exprimés par les acteurs en circuit court. **Conseil : avant toute mise en culture de nouvelle surface, il est nécessaire de vérifier l'existence d'un débouché pour la production.**

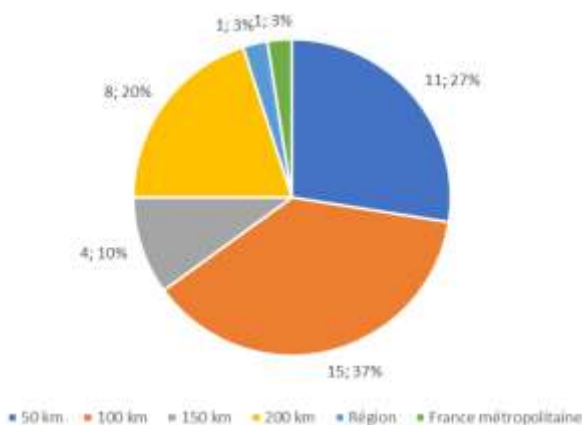
Catégorie plante	Famille plante
Plante sèche simple et mélangées	Agastache, Anis, Aubépine, Badiane, Bardane, Basilic, Bleuet, Bouillon blanc, Bruyère, Camomille, Capucine, Cassis, Chardon Marie, Citronnelle, Estragon, Fleurs d'oranger, Framboisier, Frêne, Hysope, Lavande, Mélisse, Menthe, Myrtille, Origan, Ortie, Ortie feuille, Reine des prés, Sarriette, Sureau, Tilleul, Valériane, Verveine, Vigne Rouge
Plante fraîche	Aneth, Estragon, Menthe, Myrtille, Tilleul, Verveine
Aromate simple	Fenouil, Laurier, Romarin, Saugue, Thym
Hydrolat	Bleuet, Camomille, Carotte, Cassis, Géranium, Hamamélis, Lavande, Menthe, Pin, Romarin
Huile essentielle	Camomille, Citronnelle, Géranium, Lavande, Marjolaine, Menthe, Romarin, Thym, Verveine

Figure 3 : Besoins en PPAM selon les catégories et types de plantes

Attentes et exigences en termes de qualité

Le critère principal recherché est la garantie d'un produit certifié AB. Vient ensuite la question de la livraison (quantité, fréquence...) pour les structures de type magasin bio, épicerie et herboristerie qui n'ont pas forcément de grosses capacités de stockage ou qui souhaitent proposer des plantes fraîches. Ces mêmes structures soulèvent également la question de la traçabilité et de la qualité visuelle et esthétique du produit. Enfin des attentes plus ponctuelles ont été mentionnées comme le vrac, le local ou le commerce équitable.

Représentation d'une filière locale



La notion d'approvisionnement local varie fortement d'une structure à l'autre. De 50 km au territoire national, la vision du local peut se décliner à plusieurs échelles. Dans notre cas, on constate que 64% des structures considèrent un approvisionnement comme local s'il est fait dans un rayon de moins de 100 km et on atteint 94 % si l'on fixe le rayon à 200 km. Il s'agit donc là d'une filière à petite échelle.

Figure 4 : La représentation d'une filière locale selon 40 structures

Motivations et freins pour une filière locale

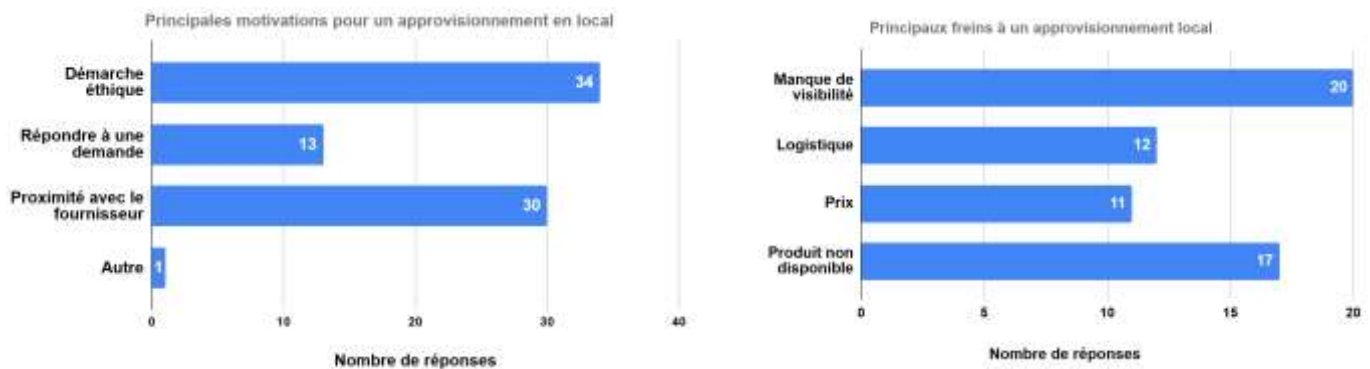


Figure 5 : Principales motivations et freins pour un approvisionnement local selon 40 structures



Les motivations principales des structures à se tourner vers un approvisionnement local sont liées à retrouver du lien avec les producteurs tout en intégrant une démarche éthique dans la filière. Les freins aux approvisionnements locaux sont plus divers : manque de visibilité sur l'offre, difficulté et complexité pour gérer la logistique, prix plus élevés et absence de certains produits demandés. ¾ des répondants semblent néanmoins prêts à payer plus cher pour un approvisionnement local, en étant plus nuancés pour certains (notamment les magasins spécialisés bio, les épiceries et les herboristeries), selon les réalités économiques du marché (acceptation du surcoût par les clients).

Enfin, nous pouvons également faire le constat que si les acheteurs soulignent un manque de visibilité sur le marché, l'enquête souligne bien la difficulté des acheteurs à préciser leurs besoins.