

Licence professionnelle Gestion agricole des Espaces Naturels ruraux
Année universitaire : 2013-2014

Rapport de stage



Camille Pages

Etat des lieux quantitatif et qualitatif des
filières de productions végétales de
montagne en région Languedoc-Roussillon



Etudiante :
+ Camille Pages +

Tutrice de stage :
+ Claire Herrgott +

Encadrement :
+ Nathalie Pas +



Sommaire

Remerciements

Introduction

1. Eléments de contexte et problématique	3
1.1 La région Languedoc-Roussillon, une région diversifiée.....	3
1.1.1 Contexte géographique et climatique	3
1.1.2 Contexte agricole.....	3
1.1.3 Les enjeux du territoire sur l'agriculture en zone de montagne	4
1.2 L'OIER SUAMME	5
1.2.1 Carte d'identité	5
1.2.2 La place de mon stage au sein des missions du SUAMME	6
1.3 La problématique.....	7
2. Les grandes étapes du stage.....	8
2.1 Les enquêtes de terrain	8
2.1.1 Choix des enquêtés	8
2.1.2 Contenu du questionnaire	8
2.2 Résultats bruts des enquêtes	9
3. L'analyse quantitative et qualitative des résultats par production végétale.....	9
3.1 La châtaigne, une production au bel avenir.....	10
3.2 L'arboriculture, une production dominée par la cerise.....	16
3.3 Les petits fruits rouges, une production de diversification.....	19
3.4 Les PPAM, un marché de niche	21
3.5 Le maraîchage, une production d'installation	24
3.6 Les oignons doux, une filière déjà bien développée.....	27
3.7 En résumé... Enjeux globaux sur les filières de productions en LR	30
4. Perspectives d'avenir	32
5. Discussion et retour d'expériences	34

Conclusion

Tables des illustrations

Bibliographie

Glossaire

Annexes

Résumé

Remerciements

Je tiens à remercier ~~Nathalie Pas~~ pour son encadrement lors de ce stage au ~~SUAMME~~ ainsi que ~~Anne Boutin, Jean-Michel Thévier, Jacky Riquet, Christophe Fourcade et Antoine Marceron~~ pour le temps qu'ils m'ont accordé. Merci également à tout le personnel du ~~SUAMME~~ et de LRE qui a pu, à un moment ou un autre, m'aider dans le bon déroulement de mon stage.

Je remercie chaleureusement ma tutrice de stage et coordinatrice de licence Gestion agricole des Espaces NATurels ruraux, ~~Claire Herriot~~, pour son suivi. Merci à ~~Guy Levéque~~ pour ses précieux conseils en début de stage qui m'ont été plus que bénéfiques et qui m'ont permis d'avancer sur le bon chemin.

Je remercie tout particulièrement les agriculteurs, gérants de société, directeurs de coopérative, animateurs de territoires que j'ai pu rencontrer dans la région. Merci à eux pour leur disponibilité, leur patience et le partage de leur passion sans quoi ce projet n'aurait pas lieu d'être.

Je tiens également à remercier mes parents pour leur soutien et pour la relecture du rapport.

Lexique des abréviations

AB : Agriculture Biologique

AMAP : Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne

AOP : Appellation d'Origine Protégée

CIVAM : Centre d'Initiative pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu Rural

CUMA : Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole

DISAR : Diffusion Interactive des Statistiques Agricoles de Référence

DRAAF : Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt

FEADER : Fonds Européen Agricole pour le DEveloppement Rural

GENA : Gestion agricole des Espaces NAturels ruraux

GIE : Groupement d'Intérêt Economique

ICHN : Indemnité Compensatoire de Handicap Naturel

JA : Jeune Agriculteur

LR : Languedoc-Roussillon

LRE : Languedoc-Roussillon Elevage

OIER SUAMME : Organisme Inter-Etablissements du Réseau des Chambres d'agriculture du Languedoc-Roussillon « Service d'Utilité Agricole Montagne Méditerranée Elevage »

OP : Organisation de Producteurs

OPA : Organisation Professionnelle Agricole

PNC : Parc National des Cévennes

PPAM : Plantes à Parfums, Aromatiques et Médicinales

P-O : Pyrénées-Orientales

SARL : Société A Responsabilité Limitée

SAU : Surface Agricole Utile

SCA : Sociétés Coopératives Agricoles

SMI : Surface Minimum d'Installation

SICA : Société d'intérêt Collectif Agricole

SSP : Service de la Statistique et de la Prospective

Introduction

L'interaction entre les hommes et le milieu naturel a transformé le territoire au cours des siècles. L'agriculture de montagne dans la région Languedoc-Roussillon (LR) est omniprésente et est souvent fragilisée. Elle est soumise à des contraintes naturelles fortes comme les pentes ou encore un climat difficile. Ce sont des zones peu peuplées, difficiles d'accès, enclavées, peu mécanisables ce qui freine le développement économique de ces territoires si on les compare aux zones de plaine. L'agriculture de montagne est traditionnellement orientée vers des systèmes d'exploitations de type polyculture-élevage. C'est pour pallier les contraintes du territoire que la diversification devient souvent essentielle pour les exploitants. Une des principales activités complémentaires à l'élevage est la production végétale, en particulier le maraîchage et l'arboriculture.

La région LR a la particularité d'avoir mis en place l'Organisme Inter-Etablissements du Réseau des Chambres d'agriculture du Languedoc-Roussillon « Service d'Utilité Agricole Montagne Méditerranée Elevage » (OIER SUAMME) à Lattes, dans le département de l'Hérault, qui traite des problématiques régionales au niveau du Massif Central et des Pyrénées. Il a été créé en 2010 dans le cadre de l'organisation Sud de France Montagne Elevage mais l'initiative est plus ancienne avec la création du Service Interdépartemental Montagne Elevage (SIME) en 1984. L'OIER SUAMME est un outil de recherche et de développement au service des paysans sur la valorisation des systèmes d'élevage et des productions végétales de montagne (maraîchage, arboriculture, fruits rouges, châtaignes etc.). Il accompagne, conseille, appuie et soutient les porteurs de projets, expérimente et émet des fiches techniques pour chaque production à destination des agriculteurs.

Un état des lieux quantitatif et qualitatif sur l'ensemble des productions végétales de la région Languedoc-Roussillon avait déjà été fait en 2006 mais il était nécessaire de l'actualiser afin de mettre en évidence les besoins, attentes, contraintes et atouts de chaque filière sur l'ensemble du territoire languedocien en se basant sur les dires des acteurs principaux. Ainsi, la structure souhaitait que cet état des lieux permette l'élaboration de programmes d'actions multi partenariaux liant l'amont et l'aval de chacune des filières avec une ouverture maximale à l'ensemble des opérateurs des filières de productions végétales de montagne : acteurs économiques (collectifs et individuels), partenaires associatifs et institutionnels etc.

Afin de répondre à la commande du SUAMME, le rapport comprendra les parties suivantes. Une première partie de contextualisation apportera des informations sur les particularités de la région influant sur les productions végétales de montagne, les enjeux agricoles du territoire languedocien et la présentation de la structure d'accueil. Cette mise en contexte de l'étude permettra de bien cerner la problématique et les objectifs du stage. En seconde partie seront décrites l'organisation du stage et ses principales étapes. La troisième partie, cœur du rapport, concernera les enquêtes sur le terrain auprès des opérateurs économiques et l'analyse des résultats. La quatrième partie, abordera les propositions de pistes d'évolution en lien avec les enjeux identifiés. La cinquième et dernière partie permettra de faire un retour critique sur le stage.

1. Eléments de contexte et problématique

1.1 La région Languedoc-Roussillon, une région diversifiée

1.1.1 Contexte géographique et climatique

La région Languedoc-Roussillon (LR) est située dans le sud de la France. Elle est constituée de **cinq départements** : la Lozère, le Gard, l'Hérault, l'Aude et les Pyrénées-Orientales proches de la frontière espagnole.

La région L-R est bordée par 4 régions : Provence-Alpes-Côte d'Azur, Rhône-Alpes, Auvergne, Midi-Pyrénées. Plusieurs éléments naturels la délimitent : les Pyrénées, le seuil du Lauragais, les Cévennes et le fleuve Rhône.

La plaine littorale méditerranéenne contraste avec les **zones montagneuses** des Cévennes aux Pyrénées en passant par les Grands Causses situés sur les contreforts du Massif Central. Le climat y est principalement méditerranéen mais l'on retrouve des influences océaniques dans le nord du département de la Lozère. La pluviométrie et les températures peuvent largement contraster d'un bout à l'autre de la région.



Carte 1 : Languedoc-Roussillon (Source : LR-Bts-Tourisme)

En effet, dans le bas du Languedoc, les étés peuvent être très chauds et secs avec de violents vents continentaux. Or, dans le Haut Languedoc, les Cévennes (sud de la Lozère et ouest du Gard) et l'Aigoual connaissent des épisodes pluviaux importants et des températures qui ne sont pas excessives, excepté dans les fonds des gorges.

La pédologie et le climat ont donc fortement influencé l'agriculture. De ce fait, on retrouve des cultures en terrasses dans les Cévennes au relief contraignant et des cultures viticoles et des vergers dans les plaines languedociennes.

1.1.2 Contexte agricole

La **viticulture** (en zone de plaine) est la principale activité agricole de la région, avec près de 237.000 hectares (ha) cultivés, elle représente près de 60% des exploitations (Agreste, novembre 2011). Le vignoble languedocien représente plus du tiers de la production nationale.

Pour son ensoleillement et ses terres fertiles, le territoire languedocien est l'une des régions les plus abondantes en **production de fruits et légumes**. La seconde activité de la région, après la viticulture, est donc le maraîchage et l'arboriculture. Cette production est réalisée sur 45 750 ha dans l'ensemble de la région LR surtout dans les départements des Pyrénées-Orientales et du Gard. Le Languedoc-Roussillon est la

première région productrice française de pêches nectarines représentant près de 50% de la production nationale. (Cf. *Annexe 1 : Orientation technico-économique de l'agriculture en 2010 en LR*).

Malgré des conditions difficiles de production dans les zones de montagne, l'agriculture a su se démarquer par des productions de qualité avec des appellations d'origine. L'agriculture de montagne est aussi un secteur de production à forte valeur ajoutée. Les petites exploitations restent très nombreuses (le LR est au deuxième rang national pour la proportion de petites exploitations) et maillent l'ensemble du territoire régional.

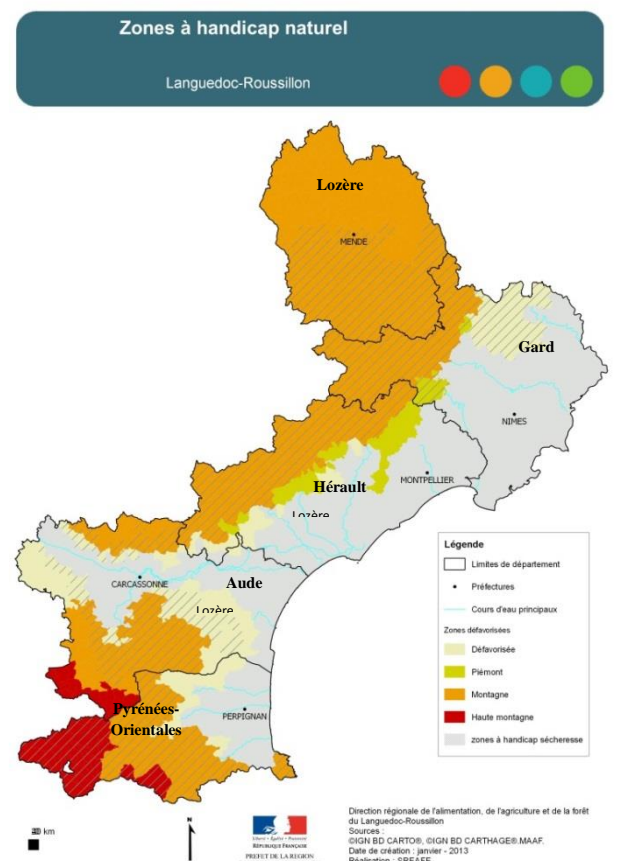
1.1.3 Les enjeux du territoire sur l'agriculture en zone de montagne

• Qu'entend-on par zone de montagne ?

La Loi montagne de 1985 (concernant le développement et la protection de la montagne) précise que « les zones de montagne se caractérisent par des handicaps significatifs restreignant l'exercice de certaines activités économiques. Elles comprennent les communes ou parties de communes caractérisées par une **limitation** considérable des possibilités **d'utilisation des terres** ».

Deux critères déterminent ces territoires : des conditions climatiques entraînant une période de végétation raccourcie et de fortes pentes rendant difficile la mécanisation des terrains agricoles.

Ces zones défavorisées peuvent être déclinées en trois sous-espaces : la haute-montagne (ci-contre en rouge), la **zone de montagne** (ci-contre en orange) et le piémont (ci-contre en jaune).



• Les enjeux agricoles sur la région

Certains enjeux ressortent comme étant généralisés sur l'ensemble de la région (cf. SAFER) :

- Le développement de l'**Agriculture Biologique** (AB)
- La **vente en circuits courts** (un intermédiaire maximum entre le producteur et le consommateur) permet de valoriser des produits en axant sur une entrée territoriale.
- Le développement des **groupements de producteurs** et la **collaboration** entre structures est nécessaire pour une meilleure valorisation des produits.
- L'**optimisation des productions** et des récoltes et le maintien d'un bon état sanitaire des productions

- La **gestion concertée de l'eau**

• La **préservation et la restructuration du foncier agricole** est un enjeu majeur pour le maintien et le développement de l'agriculture de la région. C'est un réel frein au **développement des installations** de jeunes agriculteurs et à la reprise des anciennes exploitations.

- **Des productions végétales diversifiées**

Les productions végétales de montagne sont diverses. On retrouve dans le département de la Lozère (classé entièrement en zone de montagne) de nombreuses petites exploitations diversifiées avec plusieurs ateliers de production comme la châtaigne ou encore les Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales (PPAM).

Le département du Gard comprend également des productions de châtaignes mais aussi d'Oignons doux des Cévennes sous Appellation d'Origine Protégée (AOP) et de pommes (avec les pommes du Vigan). Le Gard est très accès sur le maraîchage et l'arboriculture tout comme le département des Pyrénées Orientales (P-O).

On retrouve dans le département de l'Hérault les mêmes types de productions auxquelles s'ajoute la production des Marrons du Haut Languedoc. L'Aude concerne les mêmes productions mais la pomme de terre du Pays de Sault est l'emblème de ce plateau.

1.2 L'OIER SUAMME

1.2.1 Carte d'identité

- **Dans quoi s'inscrit l'Organisme Inter-Etablissements du Réseau des chambres d'agriculture du Languedoc-Roussillon «Service d'Utilité Agricole Montagne Méditerranée Elevage» (OIER SUAMME) ?**

Sud de France Montagne Élevage est une organisation régionale au service des agriculteurs du Languedoc-Roussillon regroupant les professionnels de la filière montagne. Elle est financée par le Conseil Régional, l'Etat et l'Europe. Cette organisation est le lieu de concertation et de proposition d'actions régionales en **élevage et agriculture de montagne**. Elle a trois missions : **Défendre l'intérêt** de l'élevage et de l'agriculture de montagne, **être un commando** de références et d'ingénierie et **animer les filières** d'élevage et de productions végétales de montagne.

Pour les satisfaire, elle s'appuie sur deux outils :

- Le **SUAMME** est l'outil de recherche et de développement sur la valorisation des ressources pastorales et fourragères des territoires d'élevage, la diversification et les références sur les systèmes de production. C'est un service inter chambres d'agriculture du LR qui intervient dans toutes les zones de montagne de cette région.

- **Languedoc-Roussillon Élevage (LRE)** est une association loi 1901 qui met en œuvre des actions en lien avec l'élevage visant à améliorer les produits et leur positionnement sur les marchés.

- **Les missions principales du SUAMME**

La mission principale du SUAMME est d'**accompagner** le développement de l'agriculture de la montagne méditerranéenne par la mise en œuvre d'une expertise spécialisée en agro-pastoralisme, transformation des produits et productions végétales de montagne.

Les salariés travaillant sur les productions végétales ont pour principaux objectifs le développement économique des filières, l'accompagnement, l'expertise et l'ingénierie de projet en productions végétales de montagne, l'expérimentation et les transferts d'expériences.

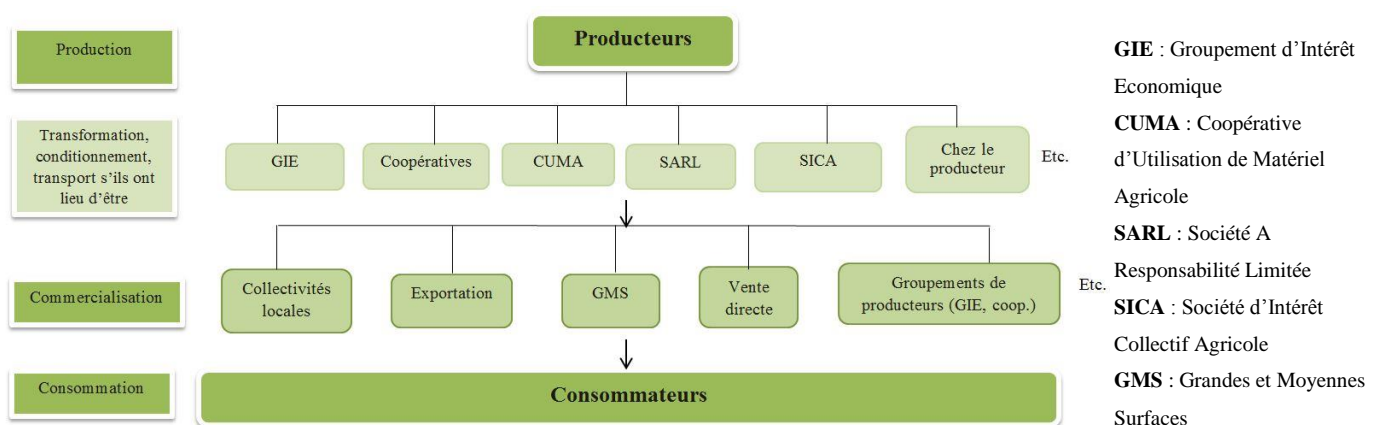
- **Répartition des personnes ressources sur le territoire**

La région LR comprenant cinq départements. Tous les agents du SUAMME mettent en place un programme d'actions régional, mais sont répartis en fonction des besoins les plus importants : deux dans les Cévennes gardoises, un dans l'arrière-pays héraultais, un à Carcassonne, et un à Lattes. (*Cf. Annexe 2 : Organigramme des salariés du SUAMME en région LR*)

- **Qu'est-ce qu'une filière de production ?**

Une filière agricole regroupe l'ensemble des activités agricoles relatives à une production spécifique. Elle permet de « décrire les différentes opérations nécessaires pour passer d'une matière première à un produit fini » (FONTAN, 2006). Elle comprend différents points pouvant varier en fonction du produit et du producteur : la production, la transformation, le conditionnement et le transport s'ils ont lieu d'être, la distribution et la commercialisation et pour finir la consommation. Celle-ci est donc un système où un ensemble d'acteurs sont liés entre eux et sont impliqués de façon ordonnée.

Figure 1 : Schéma de fonctionnement d'une filière agricole (source : C. Fages)



1.2.2 La place de mon stage au sein des missions du SUAMME

L'agriculture de montagne est particulière et n'est pas comparable avec celle de la plaine. Le SUAMME intervient dans ces zones afin de répondre spécifiquement aux différentes demandes des paysans, Organisations Professionnelles Agricoles... en prenant en compte les spécificités de la zone de montagne en région LR.

Dans le cadre des orientations professionnelles, le SUAMME veut mettre en œuvre un programme d'actions multi-partenarial liant l'amont (les producteurs) et l'aval (opérateurs etc.) des filières sur la période 2015/2020. L'objectif est de **consolider et fédérer les acteurs et opérateurs des filières** tout en mettant en évidence les enjeux et priorités de celles-ci. C'est dans ce cadre-là que mon stage s'inscrit.

- **Objectifs et missions du stage**

Dans le but de monter son projet stratégique sur les productions végétales de montagne, le SUAMME veut établir un **état des lieux quantitatif** (volumes des productions, nombre d'hectares etc.) et **qualitatif** (atouts, faiblesses, opportunités, menaces, besoins et attentes, enjeux) des filières concernées en zone de montagne sur l'ensemble de la région LR : arboriculture, châtaigneraie, maraîchage et petits fruits rouges, oignons doux, Plantes à Parfums Aromatiques et Médicinales (PPAM) et pommes de terre. La châtaigneraie est différenciée de l'arboriculture car, au-delà de son rôle économique et environnemental, celle-ci est historique, emblématique et identitaire du territoire Cévenol.

Cet état des lieux sera une **photographie à un instant T** de l'agriculture de montagne en LR et permettra de proposer des pistes d'évolution de ces filières via des enquêtes auprès des acteurs du territoire. Cette approche participative permettra de faire émerger les besoins des opérateurs et de décliner les objectifs, enjeux et spécificités de l'agriculture de montagne dans un projet collectif. **Les résultats et l'analyse** des enquêtes seront présentés devant un public de professionnels et devant des élus du territoire. Les conclusions du débat permettront de présenter aux pouvoirs publics du territoire languedocien un programme d'actions susceptible de mettre l'accent sur les priorités d'avenir pour ces filières. Suite à cet état des lieux, des **fiches synthétiques** sur chacune des filières seront émises à destination de tout public.

1.3 La problématique

« Dans un contexte de renouvellement du programme d'action du SUAMME, quelles sont les spécificités des filières de productions végétales de montagne dans la région LR ?

Face à la complexité de l'hétérogénéité de l'agriculture de montagne, comment définir les enjeux sur le territoire languedocien ?

Quels sont les besoins et attentes des opérateurs et acteurs du territoire pour une intégration dans un projet stratégique commun ? »

Suite à ces problématiques identifiées, j'ai fonctionné par étapes. Tout d'abord, une phase de bibliographie afin de me familiariser avec le territoire. Ensuite, la construction du questionnaire me

permettant de bien saisir les enjeux des filières à travers la rencontre d'opérateurs et acteurs. Et pour finir, l'analyse des résultats obtenus.

2. Les grandes étapes du stage

Le stage réalisé, d'une durée de 3 mois, est structuré par des dates clefs. Une première date en début de stage (18 avril) concerne le « **groupe de travail fruits** » ayant pour but de présenter un premier état des lieux des filières arboricoles et petits fruits et de faire émerger des propositions d'évolution avec des groupes de travail. Le 6 juin, je présenterai l'avancement de mon travail à l'équipe du SUAMME. La réunion de présentation des enjeux et des perspectives d'évolutions de chaque filière devant un public de professionnels et d'élus de la région aura lieu le 27 juin. Le rapport de stage sera rendu le 23 juin et la soutenance du rapport de stage le 4 juillet ce qui clôturera mon stage. (Cf. *Annexe 3 : Planning du stage*)

2.1 Les enquêtes de terrain

2.1.1 Choix des enquêtés

Les enquêtes devaient porter sur **l'ensemble des filières** de productions végétales de montagne. Le choix s'est fait par département. Afin de rester dans **l'exhaustivité** des acteurs mais aussi des filières, j'ai pris la décision de choisir des acteurs du territoire ayant tous un **statut différent** pour avoir une palette des opérateurs de la région Languedoc-Roussillon. Ainsi, nous retrouvons des coopératives, des associations, des Sociétés d'intérêt Collectif Agricole (SICA), des Groupements d'Intérêt Economique (GIE), des Sociétés A Responsabilité Limitée (SARL), des Sociétés Coopératives Agricoles (SCA) mais aussi des particuliers et des agriculteurs indépendants. J'ai pu rencontrer au total 20 opérateurs économiques du territoire et 8 agriculteurs (Cf. *Annexe 4: Tableau des opérateurs enquêtés par département avec leurs missions et filières concernées. Annexe 5 : Carte de répartition des opérateurs économiques*)

Après les avoir contactés par téléphone pour prendre rendez-vous, j'ai choisi, au vu du contenu de mon questionnaire, d'en **rencontrer le maximum sur le terrain** afin de faciliter l'échange. Certains étant trop loin du siège du SUAMME (à Lattes dans l'Hérault), j'ai décidé de faire l'entretien par téléphone.

2.1.2 Contenu du questionnaire

L'entretien dure de 1h à 1h30 et se déroule sous la forme d'un entretien individuel semi-directif. (Cf. *Annexe 6 : Questionnaire*). Le questionnaire est alors la trame directrice de l'échange. Afin d'identifier précisément certaines données, j'ai choisi d'utiliser des questions fermées quantitatives. Celles-ci ne permettent pas de nuances et sont facilement exploitables et comparables.

Exemple :

Nombre de tonnes réceptionnées par an et par production :
Nombre d'hectares correspondants :

Certains sujets nécessitent des questions avec des *items* préformés dans lesquelles les opérateurs peuvent faire un choix parmi d'autres. Celles-ci donnent des réponses précises et facilement exploitables.

Exemple :

Sur quel marché vous positionnez-vous ? (en pourcentage)

- Grandes et moyennes surfaces
- Exportation
- Industriels (pour la transformation)
- Collectivités locales
- Vente directe au consommateur
- Grossistes
- Autres :

L'entretien a pour objectif de recueillir la parole d'experts de terrain sur les spécificités, atouts, contraintes, opportunités et menaces qui concernent les filières mais aussi les besoins des opérateurs.

La confrontation de tous les dires des acteurs rencontrés permettra de formaliser les enjeux des filières et leurs perspectives d'évolutions. C'est dans les questions ouvertes, permettant plus de liberté dans les réponses, que l'on retrouvera les ressentis des personnes même si elles sont plus complexes à analyser et à croiser.

2.2 Résultats bruts des enquêtes

Certaines questions me paraissaient nécessaires pour bien comprendre le fonctionnement de la structure et/ou le profil des exploitations. Je ne me suis donc pas servie de l'intégralité des données récoltées pour l'analyse des enjeux et spécificités des filières. Les entretiens auprès des agriculteurs indépendants sont anonymes et les données brutes récoltées lors des enquêtes resteront confidentielles et internes à l'établissement.

3. L'analyse quantitative et qualitative des résultats par production végétale

De nombreux producteurs n'ont pas le statut d'agriculteur, notamment concernant la récolte des châtaignes. Ce sont en général des retraités ou bien des non agriculteurs. Il est donc difficile d'estimer leurs productions et leur nombre. Or, il paraît essentiel de les comptabiliser d'une manière ou d'une autre. Les chiffres proposés par la DRAAF LR suite au Recensement Agricole (RA) 2010 ne comptabilisent pas cette population. Ces chiffres sont donc à prendre avec précaution. De plus, si le nombre d'exploitations est inférieur à 3, les données sont inaccessibles par respect de l'anonymat mais sont comprises dans le chiffre global de la région.

3.1 La châtaigne, une production au bel avenir

- **Fiche d'identité**

Les producteurs de châtaignes se trouvent majoritairement dans les départements de la Lozère, du Gard et de l'Hérault en Zone de Montagne (ZM) sur la bordure sud du Massif Central. Des châtaigneraies sont présentes dans l'Aude et les Pyrénées-Orientales mais ne sont pas autant exploitées que dans les trois autres départements.



Carte 3 : aire de répartition du châtaignier en LR.
Source : Centres Régionaux de la Propriété Forestière (CRPF)

Il est complexe d'émettre un chiffre précis sur le nombre de producteurs de châtaignes pour la raison citée plus haut. On peut estimer ce chiffre à hauteur de **600 personnes** exerçant une activité liée à la production castanéicole sur environ **1600 ha (ha)** de châtaigneraies exploitées (données de l'association Châtaigne des Cévennes et chiffres validés par le SUAMME) sur la région LR avec 207 communes. Les producteurs sont majoritairement en pluriactivités et combinent la récolte de la châtaigne avec du maraîchage, de l'arboriculture (tel les pommiers) ou encore avec l'élevage qui permet, entre autre, de nettoyer les parcelles de châtaigniers.

L'association « **Châtaigne des Cévennes** » (siège situé dans le Gard à Saint-Privat-des-Vieux) a été mise en place en prémisses d'une Appellation d'Origine Protégée (AOP) afin de promouvoir les produits du terroir, de les faire connaître, de les valoriser et de garantir l'origine et la qualité des produits pour les consommateurs. L'association est en démarche depuis 2004 pour l'AOP qui permettrait de valoriser la châtaigne des Cévennes et le marron du Haut Languedoc ainsi que le territoire languedocien pour des variétés de châtaignes traditionnelles (Pellegrine, Bouche rouge, Figarette, Marron d'Olargues, Dauphine, Mazamet, etc.).

- **Quelques chiffres**

Environ 1600 tonnes (t) annuelles de châtaignes sont produites en région LR (chiffre validé par le SUAMME). Ce chiffre est basé sur le nombre d'hectares en production où l'on estime le rendement à 1tonne/ha même si celui-ci fluctue en fonction des variétés de châtaigniers et de la topographie du terrain. Or, suite à mes enquêtes, je n'ai pu comptabiliser que 780 t. **Ces chiffres sont à relativiser** car de nombreuses personnes transforment chez elles, vendent en frais et ne passent par aucun des opérateurs que j'ai pu rencontrer.

Figure 2 : Schéma de répartition de la production en châtaigne issus des enquêtes

Opérateurs économiques - SICA du Caroux 40 t - SARL Verfeuille 200 t - SARL Fariborne 66 t - Coop. Origine Cévennes 67 t - GIE la Clède 23 t	400 t : 51 %	Production récoltée en LR : 780 t	430 t : 32 %	Estimation : 1 345 t (SUAMME)	SICA : Société d'intérêt Collectif Agricole SARL : Société A Responsabilité Limitée GIE : Groupement d'Intérêt Economique CUMA : Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole CFPPA : Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricole
Collecteurs - Domergue 100 t - Couderc 180 t Autres collecteurs ?	280 t : 36 %		525 t : 39 %		
La vente directe de produits transformés par les producteurs CUMA Pendedis 31 t , Fariborne 15 t , Verfeuille 50 t , CFPPA Florac 3 t + Vente directe +Transformation artisanale	100 t : 13 %		390 t : 29 %		

D'après les enquêtes, la majeure partie de la production va vers des opérateurs économiques et seulement **280 t** vont vers des collecteurs. Les **collecteurs** sont en général des entreprises qui passent chez les particuliers (non agriculteurs ou retraités) ou chez les castanéculteurs en fin de saison pour récupérer les châtaignes. Les collecteurs prennent en général toutes les variétés et peu importe le calibre ou l'état de la châtaigne. Cela permet d'avoir un revenu complémentaire pour les non agriculteurs. Le **prix d'achat est souvent faible** (près de 63 centimes le kilogramme) pour une qualité qui n'est pas toujours présente. Ces châtaignes sont ensuite conduites en Ardèche chez les grandes entreprises comme Sabatton (grand confiseur). Les castanéculteurs considèrent que « *les collecteurs entretiennent une agriculture souterraine* » et tirent la qualité et le prix d'achat vers le bas : « *c'est comme se tirer une balle dans le pied* » selon certains. Mais leur intérêt est qu'ils collectent sur place tout produit disponible.

La concurrence et le désir de cacher ses volumes aux autres font que les 280 t des collecteurs sont à nuancer. En effet, lors d'enquêtes auprès d'opérateurs économiques le chiffre de **600 t** a été évoqué concernant un des collecteurs. Ces chiffres sont donc uniquement issus des enquêtes et peuvent probablement être doublés.

Selon une estimation du SUAMME et d'opérateurs économiques, le tonnage des collecteurs atteindrait **525 t** et la vente directe et la transformation artisanale correspondraient à **390 t** ce qui ferait près de **1400 t** sur l'ensemble de la région LR dont près de **50 %** serait issus de **Lozère**. Ces chiffres sont donc variables.

On estime à environ **35% le pourcentage de châtaignes vendues sur le marché du frais** (estimation de l'*association châtaigne des Cévennes*). Ceci est une estimation car nous pouvons difficilement savoir si

les productions restent sur le territoire du Languedoc-Roussillon ou bien si certaines productions sont importées d'autres pays européens. Les produits peuvent être divers : châtaignes sèches, purée et confiture, farine etc. Selon les enquêtes, 100 t sont transformés par des ateliers ou entreprises. Cela ne comptabilise pas les producteurs qui possèdent chez eux des moulins et des clèdes pour faire sécher les châtaignes. La coopérative Origine Cévennes ne fait transformer que 6 t sur ses 67 t récoltées. Le reste est vendu en frais.

Le recensement agricole 2010 dénombre **345 exploitations** avec près de **1 200 ha** en région LR mais il ne prend pas en compte l'ensemble de la châtaigneraie cévenole avec les surfaces récoltées par les non agriculteurs.

La Lozère enregistre le nombre le plus important d'exploitations possédant des châtaigniers qui s'élève à 165 avec 580 ha contre 110 exploitations (282 ha) pour le Gard et 60 (314 ha) pour l'Hérault.

On peut constater que **17% des agriculteurs du Gard en zone de montagne** possèdent des châtaigneraies contre **7% dans l'Hérault et 6% en Lozère**. Le chiffre concernant la Lozère peut s'expliquer par le fait que l'intégralité du département se situe en zone de montagne et comprend près de 2 604 exploitations, tout système confondu (dont l'élevage). Le pourcentage des agriculteurs possédant des châtaigneraies est donc faible.

L'Aude et les Pyrénées-Orientales ne constituent qu'une petite part de la castaneïculture en région LR.

• Besoins et attentes des opérateurs et agriculteurs

Les opérateurs m'ont fait part de leur **volonté d'acquérir plus de volumes** de châtaignes qui viennent du territoire, notamment en agriculture biologique. Les volumes que ces structures réceptionnent peuvent être doublés voire triplés.

Ces opérateurs se positionnent sur de nombreux **créneaux commerciaux** : celui du frais, des grandes et moyennes surfaces, en vente directe, à des grossistes, des épiceries fines, des boulangers etc. Ils sont principalement bien implantés sur le territoire régional et vendent aussi sur le territoire national. Quelques-uns ont pour projet d'exporter leurs produits et d'investir dans de nouvelles machines (séchoir, etc.).

Certains **producteurs** ne sont présents qu'au niveau régional et voudraient atteindre **d'autres marchés**. Toutefois, aucun acteur régional n'a la taille ni les moyens de promouvoir seul la « châtaigne des Cévennes ». Ainsi, une association de producteurs « Châtaignes Cœur Cévennes » en agriculture biologique a été créée. Elle a pour objectif de mutualiser la commercialisation des produits des paysans à destination des professionnels de la restauration collective et des métiers de bouche.

Figure 3 : Répartition du nombre d'exploitations en châtaigniers

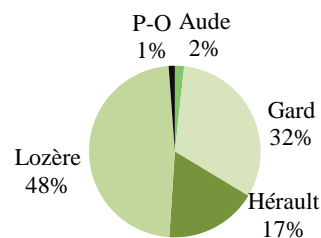
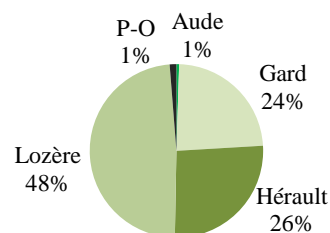


Figure 4 : Répartition des surfaces en châtaigniers



Enfin, des opérateurs économiques m'ont fait part du **soutien financier par assez conséquent** des pouvoirs publics sur la filière châtaigne comme cela a pu être le cas dans le département voisin : L'Ardèche. Ils trouvent que les personnes politiques ne voient pas la filière châtaigne comme une **richesse** du territoire comme l'Ardèche a pu le mettre en avant.

- **Enjeux et spécificités de la filière**

Plusieurs enjeux concernent cette filière. Tout d'abord, le premier concerne le **maintien des castanéiculteurs**. En effet, le prix d'achat du kilogramme (kg) de châtaignes est, selon les agriculteurs, trop faible pour que ce soit viable. Il peut varier, en conventionnel, de 63 centimes à 1 euro 10 le kg. Il est donc nécessaire de garder un prix correspondant aux coûts de production afin de maintenir cette profession. Les producteurs espèrent qu'avec la future **Appellation d'Origine Protégée**, la valorisation de la châtaigne des Cévennes traditionnelle trouvera sa place dans le marché à sa juste valeur. De plus, les exploitations étant vieillissantes et les **installations de jeunes agriculteurs** ou de reprises se faisant rares, il est nécessaire de permettre à de nouveaux agriculteurs de s'implanter sur ce territoire.

Ensuite, il y a l'enjeu sur l'**aspect sanitaire** des châtaigneraies : le cynips (*Dryocosmus kuriphilus*), le carpocapse (*Cydia splendana*), le balanin (*Curcolio elephas*) les trois sortes de pourriture (brune, grise et noire), l'encre et le chancre sont des maladies, parasites, ou champignons qui mettent en danger l'avenir de la production de châtaigne. Le SUAMME mène actuellement des expérimentations sur des techniques de luttes respectueuses de l'environnement sur ces aspects sanitaires. Des lâchés de torymus (*Torymus sinensis*) sur des places ciblées sur l'ensemble du territoire régional occupé par la châtaigneraie ont été effectués par les agents du SUAMME pour lutter contre le cynips. Ces aspects sanitaires sont un réel frein à l'augmentation du prix d'achat aux producteurs. Le SUAMME mène également une étude sur la **sensibilité au cynips** des différentes variétés de châtaigniers du territoire. Il a pour objectif de préconiser auprès des producteurs les variétés les moins sensibles pour renouveler le verger.

Le dernier enjeu, et non le moins important, concerne la **qualité** (gustative et nutritive). C'est ce qui fait la particularité et la spécificité des châtaignes traditionnelles des Cévennes telles que la *Figarette*, la *Pellegrine* ou encore le *Marron d'Olargues*.



Figure 5 : Châtaigneraie exploitée au Collet de Dèze. Source : Camille Fages

- **Forces, faiblesses, opportunités, menaces**

Voici un tableau récapitulatif suite aux enquêtes auprès des différents acteurs du territoire :

Tableau 1 : Atouts, faiblesses, opportunités et menaces de la filière « châtaigne » basé sur les enquêtes

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Qualité des châtaignes - La « Châtaigne des Cévennes » est bien implantée au niveau régional - Augmentation des conversions en AB - Complémentarité entre les opérateurs du territoire - Opérateurs économiques dynamiques - Expérimentations du SUAMME - Beaucoup de ventes en circuits courts (permet de mieux valoriser le travail des producteurs) 	<ul style="list-style-type: none"> - Vieillissement des exploitants - Filière faiblement professionnalisée en amont : peu de producteurs déclarés agriculteurs mais beaucoup de particuliers qui apportent leurs productions - Absence d'organisation de collecte - Travaux de rénovation (aides pas assez conséquentes) : châtaigneraies à l'abandon - Manque de volume en AB pour répondre à la demande croissante - Tri des châtaignes encore complexe - Une part importante de la production va aux collecteurs, la valeur ajoutée échappe ainsi aux producteurs
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Meilleure valorisation de la qualité de la châtaigne traditionnelle pour contrebalancer la faiblesse de leur calibre face aux gros calibres des hybrides (Marigoule, etc.) - Communication sur l'emballage sur la terminologie « Cévennes » - Innovation sur la châtaigne en produits transformés (exemple : céréales pour le petit déjeuner) : potentiel pour rajeunir le produit - AOP Châtaignes des Cévennes en cours d'obtention : signe de qualité - Produit disponible toute l'année - Nouveaux publics : sportifs, personnes allergiques au gluten - Atelier complémentaire des exploitations de montagne - Demande croissante 	<ul style="list-style-type: none"> - Aspect sanitaire : Pourritures, vers, carpocapse, balanin et le cynips qui est présent sur une bonne partie du territoire altérant ou pouvant altérer les volumes - Cueillette sauvage permettant un revenu supplémentaire aux retraités et non agriculteurs, ne va pas toujours dans le sens de la qualité - Concurrence avec d'autres territoires sur la commercialisation (Espagne, Italie, Chine) et sur l'approvisionnement (Ardèche) - Accès au foncier complexe - Marché régional de plus en plus saturé - Contraintes administratives pour la certification AB

- **Pistes potentielles de développement**

On peut constater que la filière châtaigne, une fois la crise du cynips passée a, *a priori*, un bel avenir. Mais il faut des **volumes**, notamment en agriculture biologique. Pour avoir des volumes il faut que des

agriculteurs puissent s'installer sur des terrains ou puissent agrandir leur exploitation. On peut voir que le **potentiel de surfaces** est bien présent (75 000 ha de châtaigneraies anciennes présentes en région LR contre 1 600 ha exploités seulement) mais peu accessible. Ces 75 000 ha sont à nuancer : en effet, certaines châtaigneraies ne sont plus entretenues depuis plusieurs années et ne sont plus que des forêts de rejets, des « *bouscas* ». Elles ont une vocation pastorale par la pratique du parcours (ovins et caprins) et dans certains cas une vocation forestière.

Bien que ces forêts de rejets puissent être **rénovées** par greffage et subventionnées, la problématique majeure concerne **l'accès au foncier**. Sur le territoire des Cévennes, de nombreuses surfaces appartiennent à des propriétaires privés qui, pour des raisons d'attachement sentimental, de patrimoine familial et culturel, ne veulent pas les louer et encore moins les céder. **Une sensibilisation** et un travail de fond sur la réhabilitation des châtaigneraies seraient nécessaires auprès des propriétaires privés afin de débloquent des surfaces qui ne sont plus utilisées.

Un second point serait à développer : **mieux valoriser les produits** pour un meilleur prix d'achat aux producteurs. Si les produits sont davantage valorisés, notamment au niveau de la qualité (c'est ce qu'espèrent tous les producteurs de châtaignes des Cévennes avec l'AOP), les paysans pourront être mieux payés et donc mieux vivre de leur métier. Cela pourra encourager des agriculteurs du territoire à diversifier leurs productions avec de la châtaigne.

L'insuffisance du nombre d'organisations économiques fait la fragilité du LR du fait du manque d'un **opérateur économique de taille suffisante** sur la zone des Cévennes gardoises, lozérienne et héraultaise. Seul **un projet collectif** entre les différents acteurs de la filière permettra de faire connaître, de promouvoir et de commercialiser la châtaigne des Cévennes. Il est nécessaire de créer une **filière forte et soudée** entre les opérateurs et acteurs de celle-ci.

Un des opérateurs m'a fait part du manque d'organisations telles que les ateliers de transformation sur le territoire. Peu à peu, les projets collectifs émergent : Un **projet d'atelier de transformation** à Sainte-Croix-Vallée-Française (Lozère) par l'association « Au bord du Gardon » a été créé. Les producteurs du territoire peuvent ainsi transformer leurs diverses productions (châtaignes, petits fruits, pommes et légumes) afin que leurs produits prennent de la valeur ajoutée. Cela permet donc de maintenir les paysans sur la vallée de Sainte-Croix mais également de favoriser l'installation de jeunes agriculteurs. Une organisation au Vigan dans le Gard serait un point stratégique judicieux. De plus, une coopérative ou une **organisation de producteurs** permettrait de conquérir de nouveaux marchés avec des volumes plus conséquents et de pouvoir répondre aux besoins des opérateurs du territoire.

La **demande en châtaignes en agriculture biologique** de la part des transformateurs et des clients est en plein essor. L'AB permet une bonne valorisation au niveau du prix pour le producteur sans pour autant qu'il modifie ses pratiques : cela permet donc le maintien de ces paysans. Le Parc National des Cévennes (PNC) a récemment ouvert une campagne sur la promotion de la châtaigne en agriculture biologique sur le territoire du PNC avec un groupe de travail constitué de différents acteurs en lien avec la châtaigne. Celui-ci a pour objectif principal d'émettre des pistes de réflexions sur l'amélioration de cette filière en AB. Il serait

nécessaire de faire une **étude de marché** sur la châtaigne afin de connaître plus précisément les attentes des consommateurs et mettre en place une veille sur la filière pour surveiller l'évolution de celle-ci tant sur le plan national qu'international.

L'absence d'**organisation de collecte** est un réel manque pour les petites unités de production sur le territoire des Cévennes. Les seules collectes qui existent sont organisées par des « collecteurs ». Un des collecteurs situé en Lozère comptabilise 180 producteurs lui amenant leurs châtaignes dont 20 seulement seraient agriculteurs. Une organisation ciblée auprès des petits producteurs permettrait l'approvisionnement des transformateurs locaux qui manquent de matière première. Certains opérateurs pensent qu'il est trop complexe de mettre en place une collecte au porte à porte chez les particuliers (problème sanitaire, variétés mélangées...). Il serait plus judicieux de faire des points de collectes dans certaines vallées.

3.2 L'arboriculture, une production dominée par la cerise

• Fiche d'identité

La plupart des arboriculteurs en zone de montagne combine cette production avec une autre activité : maraîchage, élevage ou encore châtaigne.

En comptabilisant les **vergers 6 espèces** (abricotier - cerisier et griottier - pêcher, nectarinier et pavie - prunier - pommier de table - poirier) on dénombre **467** exploitations avec **890 ha** en zone de montagne dans la région LR selon les données du recensement agricole 2010. On peut voir que **20 % des exploitations** et **6 % des surfaces** en arboriculture se trouvent en Zone de Montagne (ZM) dans la région. Les 94% restants sont donc en zone de plaine. Ceci met en avant la **spécificité de l'agriculture de montagne** : de petits producteurs qui sont relativement nombreux mais qui ont de faibles surfaces dû aux reliefs des territoires.

La coopérative « SICA (Société d'intérêt Collectif Agricole) du Caroux », située à Bédarieux dans l'Hérault, possède un **signe officiel de qualité** « Fruits de montagne » garantissant la provenance des productions. L'atelier de transformation des Jardins de la Haute Vallée de l'Aude possède également une marque « montagne » pour sa gamme de jus collectifs. Les consommateurs influent sur la demande. Cela montre leur engouement pour la traçabilité et la proximité des produits.

• Quelques chiffres

La majorité des exploitations et des surfaces en vergers 6 espèces en zone de montagne se trouve dans le département des P-O avec les **cerises**. (Cf. Annexe 8 : Tableau récapitulatif du nombre d'exploitations et hectares en zone de montagne en arboriculture en LR).

Figure 6 : Pommier au Collet de Dèze.
Source : Camille Fages



Figure 7: Répartition du nombre d'exploitations en vergers 6 espèces en zone de montagne

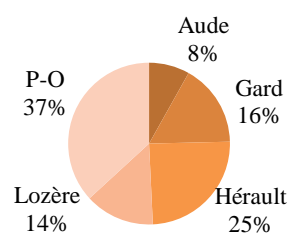
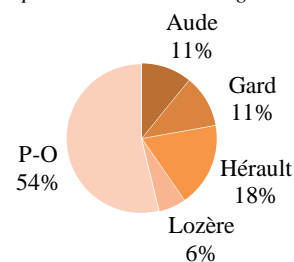


Figure 8 : Répartition des surfaces en vergers
6 espèces en zone de montagne



Remarque : Prades, commune située dans les P-O, se trouve en zone de montagne. Or, le profil et les cultures des exploitations de cette commune ressemblent plus à celle de la plaine. Ainsi, les chiffres présentés peuvent être considérés comme biaisés pour les P-O.

La production de cerises concerne 327 ha avec 271 exploitations dans la région LR dont 44% se trouvent dans les **P-O** et 35% dans l'Hérault. **57 % des vergers en cerises** dans l'Hérault se trouvent en zone de montagne.

Les **fruits à coque** correspondent aux **noisettes**, **noix** et châtaignes. Or, ici nous n'avons pas comptabilisé la châtaigne pour des raisons citées en amont du rapport. Les fruits à coque en **zone de montagne** représentent **une très faible part** dans l'arboriculture. On estime le nombre d'exploitations à une vingtaine avec une centaine d'hectares dans l'ensemble de la région LR selon les données du recensement agricole. Les données par département sont sous secret statistique.

Ensuite vient **la production de pommes** de table avec 214 exploitations en zone de montagne dans la région LR et 266 ha. La majorité se trouve dans le Gard avec 68 exploitations et 88 ha. Ceci peut paraître peu mais **42 % des exploitations** dans le Gard en pommes se trouvent **en zone de montagne**.

Dès lors, on peut remarquer que **20 % des exploitations** (soit 467 exploitations) en **vergers 6 espèces** dans l'ensemble du Languedoc-Roussillon se situent en **zone de montagne** ce qui n'est pas négligeable.

• **Besoins et attentes des opérateurs et agriculteurs**

L'objectif principal des structures enquêtées est d'avoir des **produits à vendre sur le marché du frais**. Certaines coopératives ont même fait l'acquisition de vergers afin de compléter leur manque de volume. La **transformation** est une diversification supplémentaire permettant d'écouler les stocks d'invendus dont les calibres ou l'aspect ne peuvent correspondre au marché du frais et de valoriser les écarts de tri et les produits de fin de saison. De plus, afin de **maintenir les productions** et donc les producteurs, il est indispensable de garder un **prix d'achat** aux exploitants correct afin qu'ils puissent continuer de vivre de leur métier. Pour finir, le développement des vergers avec des variétés adaptées au territoire et aux circuits de commercialisation avec une bonne qualité gustative est également une attente des opérateurs du territoire.

• **Enjeux et spécificités de la filière**

De nombreux enjeux sont présents : tout d'abord **l'enjeu technique et sanitaire** de la conduite d'un verger. Le SUAMME fait actuellement des observations sur des vergers expérimentaux (notamment sur la pomme, la pêche sanguine, la cerise rouge et la reine-claude) afin d'avoir des références techniques et économiques.

Ensuite vient l'enjeu sur **l'accès à l'eau**.

Le troisième enjeu concerne la **conversion en AB**. De plus en plus d'exploitations convertissent leurs vergers afin de répondre à la demande croissante de la clientèle dans ce produit plus respectueux de l'environnement et plus valorisant sur le prix d'achat.

- **Forces, faiblesses, opportunités, menaces**

Tableau 2 : Atouts, faiblesses, opportunités et menaces de la filière « arboricole » basés sur les enquêtes

Atouts / forces	Limites / faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Valorisation « fruits de montagne » par la SICA du Caroux - Présence d'ateliers de transformation : Cuma pendedis, Cuma du Ventalon, Jardins de la haute vallée de l'Aude, Association au Bord du Gardon - Augmentation des produits en AB - Qualité - Espèces et variétés adaptées au territoire de montagne 	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de visibilité des débouchés en frais et transformation (les producteurs ne savent pas où ils peuvent transformer, où ils peuvent vendre etc.) - Manque de valorisation et de communication sur les fruits de montagne - Fin de la filière cerises blanches mécanisée - Peu d'installations et reprises - Manque d'approvisionnement en fruits pour la transformation en conventionnel ou AB - Manque de rémunération pour les agriculteurs
Opportunités	Difficultés / menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Pommes : potentiel sur le marché du frais - Poires et pommes : potentiel sur le marché du jus - Plus de structures collectives pour être plus efficace sur les marchés - Développement des labels reconnus - Développement des aides à la rénovation et plantation de vergers 	<ul style="list-style-type: none"> - Approvisionnement dans d'autres départements, régions ou pays pour la transformation (Ardèche, Tarn, Espagne) - Forte concurrence des industries agroalimentaires pour la transformation - Accès à l'eau - Problème technique sur l'abricot et insuffisance sur le marché - Pas d'accès aux aides pour les petites surfaces

- **Pistes potentielles de développement**

Les consommateurs ne voient pas de différence entre une pomme de plaine et une pomme de montagne, hormis le prix. Cette **valorisation** du produit et donc du prix serait un des principaux piliers susceptible d'encourager l'installation de jeunes agriculteurs qui, actuellement, est en baisse. A condition que l'accès au foncier soit possible.

Lors du « groupe de travail fruits » du 18 avril réunissant des opérateurs de la région, il avait été abordé la piste potentielle de développement de la **transformation** en jus de la poire, la pomme, le raisin ainsi que la fraise. La plantation de variétés anciennes de pommes a été financée pour alimenter les volumes de la coopérative des Jardins de la Haute Vallée de l'Aude pour les transformer en jus.

La **coopérative Origine Cévennes**, située dans le Gard, s'oriente vers l'agriculture biologique sur certaines parcelles à partir de nouvelles variétés de pommes (40 t en 2013 en conversion sur un verger de

1ha7). Cela pourra permettre à la coopérative de conquérir de nouveaux marchés. Le SUAMME fait actuellement des expérimentations sur la mise au point d'un itinéraire technique adapté au verger cévenol pour anticiper une reconversion en AB.

3.3 Les petits fruits rouges, une production de diversification

• Fiche d'identité

La production de petits fruits rouges (groseilles, framboises, myrtilles, cassis, mûres et autres petits fruits) est un **marché de niche** où la framboise est leader. C'est un petit segment du marché en termes de clientèle et/ou de produits. Le nombre d'acteurs y est restreint mais cette production est considérée comme rentable (car peu de concurrence) avec une forte valeur ajoutée.



Fig. 9 : Framboisier au Collet de Dèze. Source : Camille Fages

Or, la demande doit rester suffisante pour maintenir cette rentabilité.

Ces productions sont **coûteuses** en termes de main d'œuvre au moment de la récolte (cf. *fiches techniques sur le cassissier, le framboisier et le groseillier*, SUAMME). Ces petits fruits sont principalement vendus en frais (environ 10 euros le kilo pour la groseille et le cassis, 14 euros pour la framboise) pour compléter une gamme de produits ou vendus transformés (confitures, gelées, sorbets etc.). C'est une production à forte valeur ajoutée mais sa consommation reste marginale.

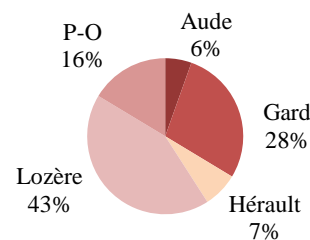
Ces productions sont **bien adaptées** aux zones de montagne mais il est difficile de faire des prévisions de vente. De plus, ce sont des produits très fragiles qui se conservent peu. Il est donc nécessaire de bien réfléchir aux potentiels de débouchés rapides et adaptés avant de se lancer dans cette production.

• Quelques chiffres

Cette production ne représente pas une grande part en termes de surface. Celle-ci se fait principalement sur des **petites surfaces** en complémentarité à d'autres activités.

En effet, les surfaces départementales varient de 1 ha dans l'Aude et dans l'Hérault en ZM et jusqu'à 8 ha dans les P-O. La Lozère et le Gard comptent environ 4 ha chacun.

Figure 10 : Répartition du nombre d'exploitations en petits fruits rouges en zone de montagne



Le nombre d'exploitants en ZM dans la région LR s'élève à **110** exploitants (soit 80 % des exploitations en fruits rouges se trouvent en ZM) pour une surface de **19 ha** (67 % des surfaces en fruits rouges se trouvent en ZM). C'est une production majoritairement de montagne. C'est en **Lozère** que le nombre de producteurs est le plus important avec **47 producteurs** contre 31 dans le Gard, 18 dans les P-O, 8 dans l'Hérault et 6 dans l'Aude.

• Enjeux et spécificités de la filière

Plusieurs enjeux ressortent :

- La **disponibilité en eau** qui est nécessaire à l'arrosage et l'irrigation des productions. Certains agriculteurs ont mis en place des cuves de stockage d'eau afin de pouvoir arroser durant les périodes sèches
- Un **marché de niche** à forte valeur ajoutée
- Des **petites surfaces** facilement valorisables permettant une diversification supplémentaire
- Une capacité à **générer des débouchés** et à garder une diversité de produits

• Forces, faiblesses, opportunités, menaces

Tableau 3 : Atouts, faiblesses, opportunités et difficultés de la filière « Petits fruits » basés sur les enquêtes

Atouts / forces	Limites / faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Marché de niche donc prix à la vente élevé - Transformation possible des produits non vendus et facilement valorisables - Bien adaptés au territoire - Qualité - Valorisation de petites surfaces 	<ul style="list-style-type: none"> - Coûteux en termes de main d'œuvre (ramassage et entretien) - Produit fragile : commercialisation rapide nécessaire pour le frais - Pour les fraises : mêmes variétés en plaine et en montagne, peu à peu disparition de cette production
Opportunités	Difficultés / menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Atelier de diversification supplémentaire - Potentiel sur les fruits rouges séchés et transformés - Agritourisme (cueillette à la ferme, accueil...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence avec l'Ardèche qui représente une grande zone de production - Accès à l'eau : irrigation nécessaire

• Pistes potentielles de développement

C'est une production à **forte valeur ajoutée** qui ne nécessite pas de grandes surfaces pour s'installer. Sur les zones de montagne, il est difficile de ne vivre que de cette production mais elle permet de diversifier une gamme de produits à forte valeur ajoutée sur des faibles surfaces.

Lorsque j'ai rencontré des producteurs de fruits rouges, qui faisaient également de la châtaigne, ils m'ont fait part de leur vision de ce marché de niche où l'**innovation** est la clé pour se démarquer et trouver sa place sur le marché : coulis, sorbet, purée, fruits confits, compote etc. Les fruits rouges sont fragiles et ne se conservent pas longtemps. La **transformation** reste un des créneaux qu'il ne faut pas perdre de vue.

Des **formations techniques** sur les cultures mais aussi sur la transformation des fruits auprès des techniciens et référents seraient nécessaire afin d'améliorer les accompagnements des agriculteurs.

3.4 Les PPAM, un marché de niche

- **Fiche d'identité**

Les PPAM (Plantes à Parfums Aromatiques et Médicinales) sont **diverses**. Par exemple, le lavandin et la lavande sont les plantes à parfum, le thym et la ciboulette, des plantes aromatiques. La menthe, la mélisse sont des plantes médicinales. Certaines sont en culture, d'autres sont prélevées dans leur milieu naturel.

Fig. 11 : *Thym serpolet*. Source : Camille Fages



Les opérateurs que j'ai pu rencontrer ramassent majoritairement des PPAM dans leur milieu naturel à **l'état sauvage** comme beaucoup de cueilleurs dans le Massif Central. C'est une réelle activité économique sur le territoire. Les cueilleurs valorisent au maximum la diversité botanique de leur environnement. Or, pour les cueilleurs exclusifs qui ne transforment pas ou qui n'ont pas de culture, une activité complémentaire est nécessaire.

Les principaux produits commercialisés sont les **plantes séchées** puis les **huiles essentielles**. Les hydrolats et les produits cosmétiques sont en plus petites quantités. Au fil des années les hydrolats, considérés comme les déchets des huiles essentielles, font leur apparition sur le marché car plus abordables au niveau du prix. La concurrence étant rude, les producteurs de PPAM ont misé sur la traçabilité et la qualité des produits, notamment avec la conversion en AB.

- **Quelques chiffres**

Les données du RA sur le nombre d'exploitations et sur les surfaces dans le Gard et l'Aude sont en secret statistique (moins de 3 exploitations présentes sur le département) afin de respecter l'anonymat.

Lozère : 17 exploitations avec 7 ha

P-O : 11 exploitations avec 61 ha*

Hérault : 7 exploitations avec 13 ha

A noter : le technicien du SUAMME basé dans l'Aude a pu comptabiliser **15 exploitations** avec **45 ha**. Les dates d'émission des données étant différentes, nous ne pouvons pas les comparer.

Selon le RA 2010, **24 % des exploitations en PPAM** dans la région sont en **zone de montagne** (45 exploitations contre 191 au total). On peut s'apercevoir que les surfaces en ZM représentent 89 ha contre 588 ha sur l'ensemble de la région soit 15 %. Le reste se trouve en plaine. Les cultures en zone de montagne se font sur des petites surfaces pour les raisons évoquées précédemment.

Figure 12 : Répartition des surfaces en PPAM en zone de montagne

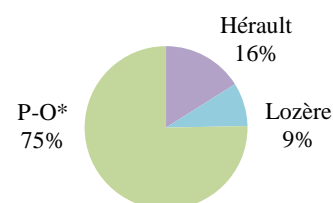
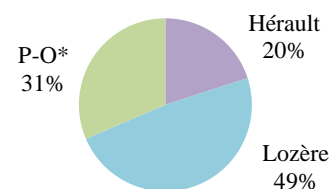


Figure 13 : Répartition du nombre d'exploitations en PPAM en zone de montagne



* Remarque : Prades, commune située dans les P-O, se trouve en zone de montagne mais le profil des exploitations et les cultures sont plus proches de celles de la plaine. Les chiffres sont donc plus élevés et sont à relativiser.

- **Attentes des agriculteurs et opérateurs**

Des gros opérateurs du territoire m'ont fait part de l'envie de **s'approvisionner localement en produits AB** mais l'offre n'est pas assez conséquente pour répondre à ce besoin.

Les productions de PPAM doivent répondre à de **nombreuses réglementations** : agriculture (phytosanitaires etc.), à l'alimentation, aux médicaments, aux cosmétiques (allergènes), aux produits chimiques, aux installations classées pour la protection de l'environnement (cf. FranceAgriMer : établissement national des produits de l'Agriculture et de la Mer).

Depuis 1941, les pharmaciens détiennent le monopole de la vente des plantes médicinales inscrites à la pharmacopée. Depuis 2011, la liste des plantes autorisées à la vente s'est élargie à 148 contre 34 en 1979.

Les personnes que j'ai pu rencontrer m'ont fait part de leur « frustration » concernant ces réglementations qui interdisent la commercialisation, hors pharmacies, de plusieurs espèces comme le millepertuis (*Hypericum perforatum L.*). Ils veulent libérer les plantes du monopole pharmaceutique.

Les cueilleurs souhaitent que **les statuts professionnels de cueilleurs de plantes sauvages et d'herboristes** soient reconnus en tant que tel. Actuellement, certains cueilleurs sont déclarés comme artisans aux chambres de commerce et d'industrie.

Un des opérateurs que j'ai rencontré m'a fait part du **manque d'accompagnement technique des ateliers collectifs** et des nouvelles structures s'implantant sur le territoire.

- **Enjeux et spécificités de la filière**

Ce marché de niche est en **forte croissance et en expansion** : la demande est le plus souvent supérieure à l'offre et la majorité des PPAM de montagne sont en AB car peu sensibles aux parasites pour une culture de moins de 10 ans.

La SICA Biotopie des montagnes, lorsque la demande est trop importante, s'approvisionne chez un producteur d'un autre département qui fait partie du **syndicat des SIMPLES** afin de pouvoir répondre à la demande.

Le syndicat des SIMPLES regroupe des producteurs-cueilleurs de plantes. Ces producteurs suivent un cahier des charges très strict en ce qui concerne la protection de l'environnement, la préservation des ressources, la qualité de la production et le respect du consommateur. Cette augmentation de la demande peut entraîner de graves conséquences notamment sur **l'augmentation de la pression sur la ressource** et sur l'environnement. De nombreux producteurs se sont installés, d'autres ont diversifié leur production, lorsque cette filière a repris son envol il y a quelques années. De nombreuses personnes suivent des **formations** d'herboriste dans des écoles, par correspondance ou sur le terrain avec des organisations comme le GIE

Plante infuse basé à Sainte-Croix-Vallée-Française en Lozère. Les profils des producteurs-cueilleurs sont divers : reconversion professionnelle, activité secondaire, diversification...

De nombreux **producteurs** se sont **regroupés** en associations ou en syndicats afin de mettre en commun leurs connaissances, de mieux gérer leur production mais aussi de mieux valoriser leurs produits. Ces organisations permettent aux producteurs de proposer des produits divers aux consommateurs et d'élargir leur gamme. De plus, cela permet de **maintenir les agriculteurs** en zone de montagne.

- **Forces, faiblesses, opportunités, menaces**

Tableau 4 : Atouts, faiblesses, opportunités et menaces de la filière «PPAM » basés sur les enquêtes

Atouts / forces	Limites / faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Démarche marque SIMPLES, Biotope des montagnes, AB - Marché de niche - Filière en développement - Zone de montagne propice à la cueillette avec une diversité floristique riche - Savoir-faire des acteurs économiques - Qualité - Peu de traitement phytosanitaire nécessaire en culture - Regroupements des producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de valorisation des plantes sauvages - Zone de montagne : Peu de mécanisation possible - Difficulté de vivre de sa production sans activité de transformation et sur des petites surfaces - Manque d'infrastructures permettant des économies d'échelles (collecte, séchage etc.) - Manque de projets collectifs - Manque de volume vis-à-vis de la demande - Gestion de la ressource (gentiane, Thé d'Aubrac) et pression sur le milieu naturel
Opportunités	Difficultés / menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Potentiel sur les PPAM en produits alimentaires (conserves, boissons, sirop etc.) - Communication et valorisation sur les plantes sauvages par le PNC ou les PNR (promotion des producteurs, informations du public sur les PPAM) - Friches de vignes en conversion PPAM AB: problématique sur les résidus de pesticides. Nécessité de continuer les essais - Innovation sur les produits transformés - Demande croissante des opérateurs voulant s'approvisionner localement en AB - Demande des consommateurs supérieure à l'offre 	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence des autres pays comme la Tchéquie mais pas sur l'AB - Accès au foncier - La réglementation - Pas de statut professionnel pour les cueilleurs de plantes sauvages et herboristes - Manque d'accompagnement technique des structures collectives

- **Pistes potentielles de développement**

Le Parc Naturel Régional (PNR) du Haut Languedoc, situé à la fois sur l'Hérault et le Tarn, et le PNR des Pyrénées Catalanes, situé dans le département des P-O, tous deux en zone de montagne peuvent être un réel **levier de développement** pour les producteurs du territoire.

Les nouveaux agriculteurs voulant s'installer ont souvent peu de connaissances pratiques et peu de données techniques sur la culture des PPAM. Ils se retrouvent rapidement face à l'obligation d'avoir une **production rentable** et donc un potentiel de clientèle et/ou de points de ventes. Les PNR peuvent aider ces nouveaux producteurs à trouver des débouchés. De plus, ils pourraient également participer à la sensibilisation du grand public à la pression de cueillette de certaines plantes dans son milieu naturel. Le Parc National des Cévennes organise chaque année un Festival nature et fait participer des opérateurs économiques du territoire tel que le GIE Plante infuse. Cela permet de faire connaître les acteurs du territoire et de communiquer auprès du grand public sur les plantes aromatiques et médicinales.

Plusieurs opérateurs m'ont fait remarquer **le manque d'accompagnement technique des jeunes** agriculteurs notamment sur les plantations à mettre en place en fonction du marché et de la demande. Une étude de marché, tout comme la châtaigne, serait nécessaire afin de pouvoir préconiser aux agriculteurs quelles variétés et espèces planter.

Le SUAMME a déjà élaboré **des fiches technico-économiques** sur certaines espèces (thym, lavande etc.) mais il serait nécessaire de développer ces fiches sur des plantes annuelles (menthe...) et bisannuelles comme les ombellifères.

Les volumes n'étant pas assez conséquents pour les producteurs individuels, il est nécessaire qu'ils se **regroupent** afin de pouvoir proposer une gamme diversifiée en plus grande quantité pour répondre à la demande des opérateurs en AB.

Depuis près de 6 ans, le syndicat des SIMPLES a mis en place une **expérimentation** de plantes **bio-indicatrices** en lien avec la problématique des résidus de pesticides dans les huiles essentielles. Ces plantes permettraient aux producteurs de les renseigner sur certaines caractéristiques écologiques de l'environnement.



3.5 Le maraîchage, une production d'installation

- **Fiche d'identité**

Traditionnellement, le maraîchage est qualifié **d'activité de diversification** des exploitations agricoles. Or, elle permet également **l'installation de jeunes agriculteurs**. En effet, l'installation d'une exploitation sur la base d'une production d'une gamme diversifiée (contraire de la monoculture) nécessite peu de surfaces, les investissements sont faibles et le retour sur investissements est rapide. Les agriculteurs vendent principalement en circuits courts sur les marchés. Ce sont majoritairement des petites exploitations qui associent le maraîchage avec la culture des fruits rouges, de la châtaigneraie ou bien de l'élevage.

- **Quelques chiffres**

Le **Gard** arrive en tête sur le nombre d'exploitations en **maraîchage en zone de montagne** (210 au total contre 736 sur l'ensemble du département soit 28 % selon le RA) mais aussi sur les surfaces (106 ha contre 1488 ha au total soit près de 7 % sur l'ensemble du département en maraîchage).

La Lozère compte 59 exploitations mais, en termes de surface, cela ne représente que 18 ha. L'Aude et l'Hérault comptent chacun près de 40 exploitations dont les surfaces sont environ de 20 ha. Les P-O arrivent en dernière position avec 13 exploitations et 18 ha.

Au total, dans la **région LR** en zone de montagne, le nombre d'exploitations en maraîchage s'élève à **368 avec 186 ha**.

20 % des exploitations en maraîchage se trouvent en zone de montagne. Or, seulement 4 % des surfaces sont en ZM. Ceci montre que le maraîchage sur ces territoires se cultive sur de **petites surfaces** et sont nombreuses.

- **La pomme de terre du Pays de Sault**

Selon les données du recensement agricole 2010, **l'intégralité des exploitations de montagne de l'Aude possèdent des surfaces en pomme de terre**. La pomme de terre du Pays de Sault, au sud-ouest du département de l'Aude sur les contreforts des Pyrénées Audoises célèbre pour sa qualité, bénéficie d'un cahier des charges strict.

C'est l'emblème du Pays de Sault. En 2013, **400 t brute** ont été ramassées sur plus de 20 ha dont **200 t** vendues en premier choix par la Coopérative du Pays du Sault. La demande par les consommateurs en AB se développe. Aujourd'hui, la coopérative compte 16 producteurs dont 4 sont en AB. Elle aimerait augmenter ses volumes en agriculture biologique pour les années à venir. Actuellement, le SUAMME fait des tests sur de **nouvelles variétés** afin d'améliorer la qualité sanitaire de la production tout en conservant une qualité gustative et esthétique aussi élevée que la variété Monalisa.

- **Enjeux et spécificités de la filière**

Les produits sont principalement **vendus en circuits courts**, en vente directe sur les marchés locaux (surtout les marchés paysans), dans les boutiques paysannes (magasins organisés par des groupes de producteurs) ou sur les bords des routes en été.

Il existe une **structure collective** en région LR en zone de montagne, la SICA du Caroux à Bédarieux, permettant des débouchés en semi-gros et comptant une quinzaine de légumes différents dont les légumes secs (pois

Figure 14 : Répartition du nombre d'exploitations en maraîchage en zone de montagne

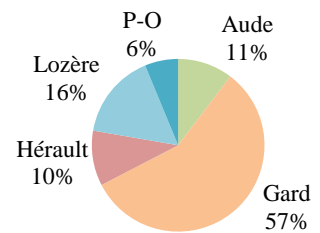


Figure 15 : Répartition des surfaces en maraîchage en zone de montagne

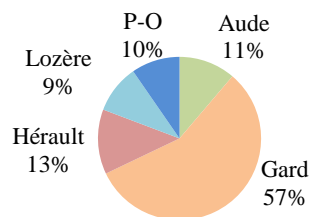


Fig : 16 : Culture de tomate sur paillage. Source : Camille Fages



chiches, etc.).

Il est complexe de donner des chiffres exacts sur cette filière autant sur le nombre d'exploitations ayant cet atelier que sur les volumes. De plus, le climat a une grande influence sur ces productions, les volumes peuvent varier du simple au double d'une année sur l'autre. Les productions sont soit sous serre pour étaler la production et la disponibilité aux clients, soit en pleins champs sur les terrasses agricoles. Cette production se pratique majoritairement sur de faibles surfaces et ne demande pas de lourds investissements, hormis pour la main d'œuvre.

Malgré le fait qu'il y ait un **bon potentiel** sur le développement du maraîchage avec des prix de vente élevés, il y a un problème de **saturation des places disponibles** sur les marchés.

Vis-à-vis du maraîchage de plaine, les traitements phytosanitaires sont moindres du fait d'une **sensibilité plus faible aux bio-agresseurs** en zone de montagne. Les producteurs procèdent plutôt à un épandage de fumier (matière organique) afin d'enrichir le sol. En effet, au vu de la diversification des systèmes d'exploitations, nombreux sont ceux qui possèdent un atelier élevage (caprins, ovins...).

Pour finir, l'enjeu présent dans toutes les filières confondues concerne **l'accessibilité et la disponibilité en eau** notamment pour l'irrigation d'appoint.

- **Forces, faiblesses, opportunités, menaces**

Tableau 5 : Atouts, limites, opportunités et menaces de la filière « maraîchage » basé sur les enquêtes

Atouts/forces	Limites/faiblesses
<ul style="list-style-type: none">- Permet l'installation de Jeunes agriculteurs (JA)- Diversité avec une gamme complète de produits- Fort développement en AB- Points de vente collectifs : sécurité pour les producteurs- Expérimentation sur les variétés de pomme de terre résistantes aux maladies et ravageurs- Fiches technico-économiques sur les espèces	<ul style="list-style-type: none">- Méconnaissance des agriculteurs sur les formations proposées- Manque de références technico-économiques générales sur l'atelier maraîchage dans sa globalité- Faible structuration de la filière- Concurrence avec d'autres producteurs sur le même territoire
Opportunités	Difficultés/menaces
<ul style="list-style-type: none">- Bon potentiel de développement des gammes- Débouchés sur les collectivités locales- Communication sur la dénomination « montagne »- Clientèle locale demandeuse d'un approvisionnement de proximité	<ul style="list-style-type: none">- Difficultés sur les circuits d'expédition (éloignement géographique)- Vente de bord de route ou sur les marchés par des revendeurs (souvent manque de qualité et provenance douteuse) : difficulté de les identifier- Accès au foncier- Manque de suivis des installations

- **Pistes potentielles de développement**

L'approvisionnement de proximité se multiplie avec la vente en bord de route, à la ferme etc. Mais il y a un gros potentiel pour la vente de produits aux **collectivités locales** (cantines scolaires, maison de retraites etc.), aux restaurateurs etc. Ceci sécuriserait le revenu des exploitants et contribuerait au développement local. Cependant, les producteurs individuels pourraient difficilement fournir en grande quantité ces collectivités locales. C'est pour cette raison que le regroupement de producteurs est indispensable et permettrait également de proposer une gamme diversifiée de produits avec des plus gros volumes et de valoriser les produits du territoire.

L'innovation sur les produits issus du maraîchage (vente de plants AB etc.) est en plein essor. La transformation, comme les pâtés végétaux ou les conserves de légumes font peu à peu leur apparition et permet de conserver les produits. De plus, l'enrichissement et le développement d'une gamme de produits d'hiver (**poireaux, carottes, choux verts, salades...**) semble une opportunité à ne pas perdre de vue.

3.6 Les oignons doux, une filière déjà bien développée

- **Fiche d'identité**

L'Oignon doux des Cévennes bénéficie d'une **AOP** depuis 2008 (AOC depuis 2003) située à l'ouest du Gard avec 32 communes qui couvrent cette zone.

Logo de l'AOP oignon doux des Cévennes



Une des spécificités de l'oignon est qu'il est **cultivé en terrasses**. C'est le meilleur moyen de maintenir une surface cultivable au vu de la forte pente et du climat cévenol irrégulier qui conduisent à une forte érosion des sols.

Une coopérative a été créée dès 1991 par une trentaine de producteurs. Désormais, la coopérative « Origine Cévennes » (siège situé à Saint André de Majencoule dans le Gard) compte environ **100 adhérents**, 65% étant agriculteurs à titre principal, et réceptionne près de **2100 t d'oignons doux** bénéficiant de l'AOP. C'est près de 80 % de la production totale en Oignons Doux des Cévennes qui transitent par la coopérative. Ce produit phare et emblématique du territoire contribue à la valorisation de l'image des Cévennes. Cette filière est très organisée et continue de se développer. L'objectif de la coopérative est de poursuivre son développement sur le marché de l'oignon doux qui commence à s'internationaliser et à devenir de plus en plus concurrentiel.

- **Quelques chiffres**

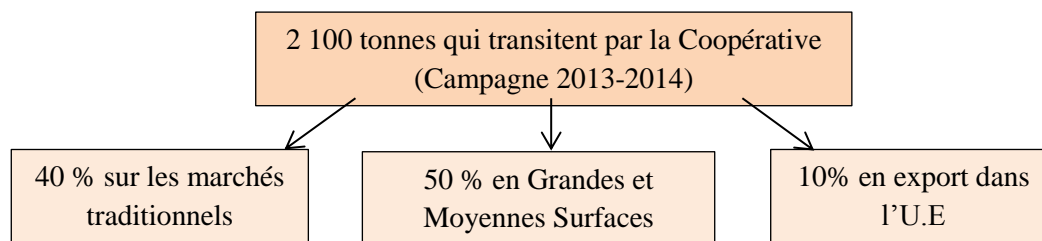
100 actifs producteurs (source : ADOC : Association de Défense de l'Oignon Doux des Cévennes. Campagne 2013-2014) produisent **2686 t** d'oignons doux dont **2136 t sont vendues sous AOP** (le reste est vendu en oignons déclassés). Ces exploitants produisent sur environ **47 ha** en terrasse.

Il ne faut pas perdre de vue que quelques producteurs sont positionnés sur des circuits courts en vente directe avec des volumes limités. Ils vendent en bords de routes, sur les marchés, ou dans les épiceries. Il est

donc complexe de comptabiliser l'intégralité des producteurs. La plupart des exploitations ont l'oignon en atelier principal et possèdent un second atelier tel que la châtaigne ou la pomme.

C'est **2100 t** qui transitent par la coopérative « Origine Cévennes » avec près de 83 producteurs d'oignons. 65% sont agriculteurs à titre principal (soit 54 producteurs) et apportent les plus gros volumes (87% du tonnage). Le reste est apporté par les pluriactifs et les retraités.

Figure 17 : Schéma de la répartition des productions de la coopérative Origine Cévennes d'oignons doux



20 tonnes d'oignons doux sont **transformées** en soupes ou confits d'oignons.

- **Besoins et attentes des opérateurs et agriculteurs**

La coopérative a mis en place des **productions d'oignons doux des Cévennes précoces et tardifs** non AOP (la récolte naturelle se fait entre août et septembre) afin de contrecarrer la concurrence des autres pays européens qui est sur le marché français presque toute l'année et pour étaler la disponibilité aux consommateurs. Mais il ne faut pas perdre de vue que la coopérative n'a pas pour objectif de ne faire que de l'oignon doux précoce et tardif non AOP. La coopérative veut réellement continuer à **développer la filière** AOP Oignon doux des Cévennes pour lutter contre cette concurrence et développer la **notoriété** du produit.

- **Enjeux et spécificités de la filière**

C'est une **production rentable**. C'est pour cette raison qu'il y a de nombreuses installations et que les reprises se font très vite. Certains restaurent des parcelles en friches afin de pouvoir exploiter les terrasses. Ceci dit, la production d'oignons sur les parcelles en friche nécessite quelques années avant de se stabiliser. Malgré sa rentabilité, la **monoculture** est toujours un danger pour un agriculteur. C'est pour cette raison que beaucoup d'entre eux ont un second atelier au cas où un problème sanitaire viendrait à se déclarer.

L'oignon doux ayant besoin d'être irrigué, **l'enjeu sur l'eau** reste un point majeur et sensible de cette production. **L'aspect sanitaire** (mouche de l'oignon et maladie du feuillage) est également un grand enjeu. Le SUAMME fait actuellement des expérimentations sur certaines maladies et parasites de l'oignon.

Une des limites à l'ascension de cette filière concerne le **foncier**. Comme toutes les autres productions que nous avons évoquées, les terres disponibles pour cultiver sont de moins en moins accessibles. De plus, pour bénéficier de l'AOP Oignons doux des Cévennes, il faut être dans la zone ce qui restreint encore plus la disponibilité.

- **Forces, faiblesses, opportunités, menaces**

Tableau 6 : Atouts, limites, opportunités et menaces de la filière « oignons doux » basé sur les enquêtes

Atouts/forces	Limites/faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Qualité gustative - Reprise rapide des exploitations - Installations - Bonne structuration de la filière (amont et aval) - Produit « haut de gamme » - AOP : valorise le territoire - Expérimentations en cours sur l'amélioration de l'itinéraire technique de l'oignon par le SUAMME - Production rentable - Appui technique pour les nouveaux adhérents - Allongement de la saison commerciale pour contrer la concurrence 	<ul style="list-style-type: none"> - Danger de la monoculture en oignons doux - Image négative des consommateurs locaux sur le nombre de traitements phytosanitaires des oignons
Opportunités	Difficultés/menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Demande croissante - Rotation sur cultures de pommes de terre un peu plus tardives (plantation mai-juin) après les pépinières d'oignons - Possibilité de création de bassins de stockage (via problème sur l'eau) 	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence avec d'autres pays - Accès au foncier : Manque de surfaces pour les cultures mais aussi pour faire des rotations - Problème sanitaire (mouche, maladie du feuillage) - Accès à l'eau

- **Pistes potentielles de développement**

- Dans le cadre d'une installation d'un jeune agriculteur en oignons doux des Cévennes en zone cœur du Parc National des Cévennes (PNC), une expérimentation en **oignons AB** a été lancée en partenariat avec le PNC, le SUAMME et la coopérative Origine Cévennes. L'expérimentation porte essentiellement sur la problématique du désherbage biologique. L'objectif de cette recherche est de savoir si une production en oignon AB est viable et rentable pour le producteur afin de garder un prix raisonnable de l'oignon pour le consommateur. La **conservation** est un maillon essentiel qu'il est important de développer et de maîtriser tout comme la **production**. C'est pour cette raison que des expérimentations sont faites depuis plusieurs années afin d'améliorer l'itinéraire technique de l'oignon.

La coopérative continue d'utiliser des **moyens de communication** afin de développer la notoriété de l'oignon. Elle veut également développer des **parts de marché**.

3.7 En résumé... Enjeux globaux sur les filières de productions en LR

- **Spécificités de l'agriculture de montagne languedocienne**

Une des particularités de l'agriculture en zone de montagne est **l'enclavement de ces territoires**. Cet enclavement limite considérablement la commercialisation des produits et augmente les coûts de logistique. Les producteurs ont donc choisi la commercialisation en **circuit court et la vente directe** à proximité du lieu de production. Cette commercialisation permet d'améliorer l'attractivité du territoire et de faire vivre les paysans locaux. Suite à des statistiques effectuées par la chambre d'agriculture du Gard, 2/3 de l'ensemble des jeunes agriculteurs suivis ont **au moins un atelier** où ils commercialisent **en circuit court**.

Ces deux modes de commercialisation prennent de plus en plus d'importance. On retrouve des **boutiques paysannes** qui sont des points de ventes collectifs (12 au total en région LR, aucune dans l'Aude pour l'instant), et d'autres moyens comme le réseau « bienvenue à la ferme », les marchés paysans, les AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) etc. Cela permet de proposer aux consommateurs de trouver des produits différents sur un même lieu. On remarque également un **nombre important d'opérateurs économiques** sur le territoire de la Lozère. Ceci montre la nécessité de monter des projets collectifs pour faire vivre les paysans mais aussi le territoire. De plus, **l'entraide** entre agriculteurs est un point important à ne pas négliger.

On constate également une **diversité dans les productions** des exploitations. Les agriculteurs choisissent plusieurs productions pour limiter l'impact des aléas climatiques ou des crises sanitaire. De plus, le relief et l'accessibilité des parcelles empêchent la mécanisation. Ces surfaces sont souvent plus petites qu'en plaine et moins homogènes.

Figure 18 : Répartition des exploitations en ZM en LR par production majoritaire (RA 2010)

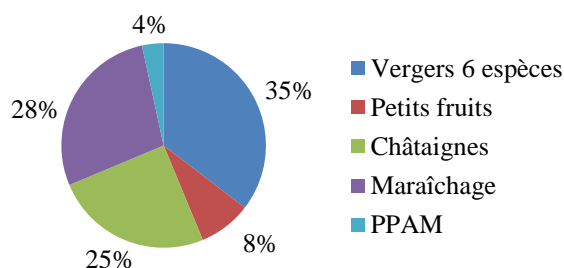
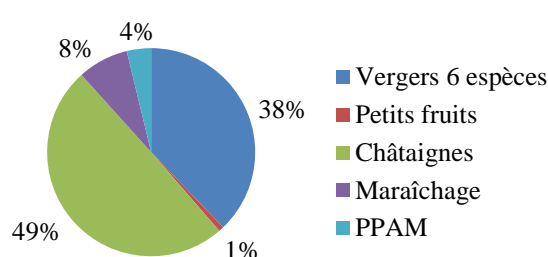


Figure 19 : Répartition des surfaces en ZM en LR par production (RA 2010)



En Languedoc-Roussillon, les exploitations en zone de montagne sont principalement en **maraîchage et en arboriculture**. Concernant les surfaces, c'est la châtaigneraie qui domine avec près de 50 % des surfaces en zone de montagne.

- **Enjeux sur le territoire**

Il y a de nombreux enjeux sur le territoire languedocien en zone de montagne :

- Le **partage de l'eau** (accessibilité et disponibilité). Certaines zones de montagne sont caractérisées par une insuffisance chronique des ressources en eaux par rapport aux besoins. Cet enjeu est

donc une problématique importante pour l'agriculture de montagne dont l'irrigation et l'arrosage sont indispensables pour certaines productions

- Le **partage du territoire** entre agriculture et urbanisation (surfaces, etc.) et le partage du territoire entre agriculture et loisir
- **Développement** des produits de qualité et respectueux de l'environnement. La **demande pour les produits de montagne**, les produits AB et de qualité s'accroît. Les consommateurs veulent de plus en plus « consommer local »
- Une **qualité** des produits à maintenir et à promouvoir
- Le **maintien** des producteurs sur le territoire
- L'**installation de jeunes agriculteurs**
- Des **variétés et itinéraires techniques** adaptés au territoire de montagne
- Une **augmentation de la technicité** des agriculteurs de montagne
- **Forces, faiblesses, opportunités, menaces**

Tableau 7 : Atouts, faiblesses, opportunités et menaces de l'agriculture de montagne en région LR

Atouts / forces	Limites / faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Outils collectifs et structures à taille humaine présentes sur le territoire - Productions de terroir : signe de qualité, AOP, AB - Qualité et diversification des produits - Capacité à organiser des circuits de distributions en fonction des opportunités (vente en circuits courts, de proximité) - Moindre utilisation de produits phytosanitaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Baisse des installations et vieillissement des exploitants - Prix de vente variable pour les producteurs - Manque de volume et de capacité à proposer une gamme toute l'année - Manque de technicité des agriculteurs de montagne - Mécanisation des terres complexe (petites surfaces et pentes)
Opportunités	Difficultés / menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Agritourisme (accueil à la ferme etc.) - Dispositif montagne-élevage (appui en recherche et expérimentation) - Reconnaissance de la qualité des produits de montagne - Moins de pression des bio-agresseurs en zone de montagne - Demande croissante des consommateurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Territoire : relief, climat et enclavement - Accessibilité et disponibilité de l'eau - Problèmes sanitaires - Concurrence entre la zone de montagne et la zone de plaine - Partage du territoire : accès au foncier - Faiblesse de l'accompagnement technique - Soutien de l'agriculture de montagne par les pouvoirs publics à renforcer

4. Perspectives d'avenir

Trois objectifs communs entre les opérateurs ressortent. Tout d'abord, **faire vivre les paysans** de leur métier. Ensuite, assurer **le renouvellement** des générations par le biais des installations et pour finir, assurer une montée en **compétence technique**.

Plusieurs pistes et leviers de développement sont dès lors ressortis. Ces différents points sont à confirmer lors de la réunion du 27 juin où l'état des lieux sera présenté devant un public de professionnels. Les pistes de développement exposées sont issues uniquement des enquêtes :

- **Une communication auprès des propriétaires privés**

L'**accès au foncier** reste un gros enjeu et un blocage pour l'installation de jeunes agriculteurs ou l'extension de certaines exploitations. Une campagne d'**informations** et de **sensibilisation** auprès des propriétaires privés favoriserait le déblocage de certaines terres. Cette sensibilisation peut également être appliquée aux collectivités qui pourraient, par la suite, investir dans des terrains agricoles et permettre l'accueil de jeunes agriculteurs sur leur commune et ainsi participer au développement local. Dans les vallées françaises (en Lozère), de la médiation foncière entre agriculteurs et particuliers a été menée ayant pour but la remise à disposition des terres non utilisées.

- **Des projets collectifs à développer**

Les projets collectifs permettent aux agriculteurs qui n'ont pas toujours les moyens de faire d'importants investissements individuels d'exercer leur métier. Par exemple, les **CUMA** permettent, en plus du lien social qu'elle crée, de s'organiser et d'agir à plusieurs.

On a pu se rendre compte de l'opportunité de la vente aux collectivités locales, aux restaurants etc. Mais il n'est pas toujours facile de répondre à la demande avec des volumes importants. Les **SICA** ou **GIE** permettent aux producteurs d'avoir plus d'importance et plus de poids sur le marché économique et renforcent l'ancrage territorial. Dans ces zones de montagne où la logistique et la commercialisation ne sont pas toujours simples comme en périphérie des villes, ces projets collectifs sont essentiels à la survie des paysans et permettent une garantie pour le producteur de vendre ses productions. De plus, cela permet de promouvoir les produits issus du territoire et de dynamiser l'activité agricole dans une optique de durabilité.

- **Des produits issus de la montagne à valoriser... et à soutenir !**

Afin de faire vivre les paysans, une **communication et une revalorisation** des produits de montagne de qualité sont nécessaires pour faire augmenter les prix d'achat aux producteurs et mettre en avant le territoire. Ceci permettrait de mieux payer les paysans qui ont de fortes contraintes dans l'exercice de leur métier, notamment sur les coûts logistiques, et de répondre à la demande.

- **Et pour les jeunes agriculteurs ?**

Encourager les jeunes agriculteurs à s'installer n'est pas une mince affaire. Le renouvellement des générations contribue au maintien et à la pérennité d'un territoire agricole vivant. Un **levier économique**

reste encore le meilleur moyen pour favoriser l'installation des JA. Celui-ci doit passer par une revalorisation des produits de montagne comme citée plus haut. De plus, lors d'une réunion sur les fruits et légumes, la Chambre d'agriculture de l'Aude nous a fait remarquer que les **outils d'accompagnements** des JA n'étaient plus adaptés. En effet, les exploitations de montagne étant de plus en plus diversifiées, il devient complexe pour les techniciens d'accompagner les JA sur l'ensemble du système d'exploitation (Tallon H., 2011). Les techniciens ne peuvent être compétents sur tous les systèmes : élevage bovin, caprin, transformation de fromage, aviculture, maraîchage, castaneiculture, etc. Il est donc de plus en plus difficile d'avoir une vision globale du système alors que celle-ci est nécessaire pour savoir la viabilité de l'exploitation. Un besoin d'accompagnement des producteurs commercialisant hors cadre collectif a également été identifié.

De plus, la **formation, l'information et la diffusion des connaissances** permettent d'augmenter le niveau de formation des actifs de ce secteur dans le but de préserver une agriculture compétitive adaptée à la demande et respectueuse de l'environnement. Le SUAMME a émis des **fiches technico-économiques** (itinéraire technique, calendrier, prix de vente etc.) par produit (salades, oignons, groseilles, framboises, fraises, etc..) disponibles en libre accès sur le site de la Chambre Régionale d'Agriculture. Des émissions de **fiches synthétiques** non pas par produit mais par **atelier** (maraîchage, arboriculture etc.) seraient un complément aux fiches déjà existantes du SUAMME et permettraient d'avoir une vision plus globale de la culture pour les nouveaux agriculteurs qui veulent se lancer. « Sud & Bio » (portail interprofessionnel d'information et d'aide sur les pratiques de l'AB) a déjà commencé à rédiger ce type de fiches mais uniquement sur l'atelier « maraîchage biologique en LR ».

- **Problèmes sanitaires**

Les **expérimentations** en zone de montagne (arboriculture, châtaigne, maraîchage) sont essentielles et nécessaires à la survie de certaines productions si l'on veut développer ces filières et maintenir leur compétitivité. De plus, il y a une complémentarité entre les expérimentations et les territoires. Une expérience faite dans le Gard pourra être utile dans quelque temps au département de l'Hérault et vice versa.

- **Accès aides**

Afin de permettre l'adaptation des exploitations fruitières au marché, d'améliorer la compétitivité et de favoriser le maintien du potentiel de production, des aides à la **rénovation de vergers** ont été mises en place. Celles-ci ont pour objectif d'offrir de meilleures garanties sur le plan technique et sanitaire tout en respectant les attentes des consommateurs. FranceAgriMer est un **office agricole français** qui a pour mission d'appliquer certaines mesures prévues par le Politique Agricole Commune (PAC) et de réaliser certaines actions nationales en faveur des différentes filières agricoles. C'est cet office qui verse les aides communautaires agricoles et notamment celles concernant les rénovations de vergers.

Or, les porteurs de projets en petites surfaces (spécificité de la zone de montagne), ne peuvent pas bénéficier de subventions. En effet, l'aide à la plantation est éligible à partir de **50 ares/espèce** ce qui est trop élevé pour les agriculteurs de montagne. Celle-ci devrait être éligible à partir de **25 ares/espèce** pour qu'ils puissent en bénéficier. De plus, d'après les salariés du SUAMME et des Chambres d'agriculture, ces dossiers

de demande de rénovation de vergers sont trop compliqués pour être montés seul. Il serait donc nécessaire de simplifier ces démarches.

5. Discussion et retour d'expériences

Grâce à ce stage au sein de l'OIER SUAMME et plus particulièrement au sein du secteur des productions végétales de montagne, j'ai pu mettre en application les connaissances acquises lors de la licence professionnelle GENA.

Réaliser un stage dans une telle structure m'a permis d'être en contact avec des professionnels d'un domaine qui me passionne et dans lequel j'envisage d'occuper un poste plus tard. J'ai pu prendre connaissance des filières de productions végétales de montagne existantes sur la région LR et les départements que je connaissais déjà bien. Je me suis rendue compte de la difficulté de certains acteurs et producteurs du territoire à valoriser leurs productions qui leur tiennent tellement à cœur.

Par ailleurs, grâce aux personnes que j'ai rencontrées, j'ai pu enrichir mon expérience d'un côté avec la découverte des multiples problématiques gravitant autour des filières agricoles dans un territoire relativement grand et d'un autre côté la prise en compte des aspirations de chaque acteur du territoire. Le développement, la valorisation et l'amélioration d'une filière ne peuvent aboutir que lorsque les acteurs et opérateurs sont en accord avec les objectifs identifiés.

La situation complexe au sein des différentes filières mais aussi entre opérateurs du territoire m'a obligée à prendre du recul sur les positionnements des différents acteurs et à avoir une attitude neutre. J'ai dû apprendre progressivement à me détacher d'une prise de position personnelle et à toujours analyser le plus objectivement possible les différents témoignages récoltés pour que mon état des lieux soit le plus représentatif possible du territoire.

Il est toujours nécessaire d'avoir une vision globale pour pouvoir bien comprendre un système. Il serait judicieux de rencontrer plus d'agriculteurs individuels qui ont, pour la plupart, soif de partager leurs expériences et d'exposer leur vision des filières dans lesquelles ils sont impliqués depuis plusieurs années. Connaissant parfaitement leur territoire, ils sont les plus à même de nous aider à comprendre quelles orientations prendre dans l'avenir. Ecouter le territoire ne passe pas uniquement pas les opérateurs économiques mais aussi par les agriculteurs et producteurs indépendants.

J'ai une inquiétude pour l'avenir de ces agriculteurs de montagne. La régression massive du nombre d'agriculteurs entraîne peu à peu une déprise agricole qui a des conséquences majeures sur les paysages, sur l'environnement et sur l'économie de ces territoires isolés.

Effectuer un stage sur le thème des productions végétales de montagne fut pour moi un plaisir et a pu renforcer mon désir d'avoir un jour ma propre exploitation en production végétale... et en zone de montagne ! Si cela est encore possible.

Conclusion

L'agriculture de montagne constitue le socle du développement économique et des équilibres écologiques de ces territoires mais les conditions d'exercices du métier d'agriculteur y sont particulièrement difficiles. Elle est donc souvent fragilisée. Dans les territoires ruraux, la pluriactivité est de règle. De nombreux agriculteurs possèdent plusieurs ateliers en valorisant au maximum leurs surfaces qui sont souvent hétérogènes. Cette agriculture, générant une économie à forte valeur ajoutée, permet d'offrir des produits alimentaires diversifiés de qualité, contribue à l'image positif de la montagne et permet de préserver les ressources naturelles.

Plusieurs pistes de développement sont évoquées notamment concernant la filière castanéicole où le potentiel est bien réel tant sur le marché de la transformation que sur le marché du frais. Les opérateurs de cette filière montrent une réelle envie de faire évoluer cette production et de la tirer vers le haut. Or, cela risque de prendre du temps si aucune alliance entre opérateurs et aucun regroupement entre producteurs ne se met en place pour consolider cette filière encore fragile.

Dans les zones rurales, l'accompagnement des agriculteurs est encore fragile. La diversification et la pluralité des exploitations rendent complexe la prise en charge par les structures d'accompagnement. Cela demande des compétences très étendues dans des domaines variés. Le territoire, intégrant des acteurs et des espaces décisionnels, laisse de côté des acteurs situés aux marges des modèles reconnus par les politiques de développement territorial. Pourtant, le maintien de ces exploitants est essentiel pour le territoire. Ce constat est un réel point à développer par les structures.

Chacun a son rôle et sa place sur le territoire languedocien de montagne. En plus d'entretenir les paysages qui favorisent un tourisme grandissant, les paysans permettent une valorisation du territoire non négligeable.

Dès lors, on peut se poser de nombreuses questions sur l'avenir de cette agriculture de montagne notamment une question d'actualité: Au vu de la nouvelle réforme sur le découpage des régions, quelles vont être les futures orientations pour cette agriculture rurale ?



Sur la route de St Germain-de-Calberte (Lozère). Vallées cévenoles. Source : Camille Fages

Table des illustrations

Figure 1 : Schéma de fonctionnement d'une filière agricole

Figure 2 : Schéma de répartition de la production en châtaigne issu des enquêtes

Figure 3 : Répartition du nombre d'exploitations en châtaigne

Figure 4 : Répartition des surfaces en châtaigne

Figure 5 : Châtaigneraie exploitée (photographie)

Figure 6 : Pommier (photographie)

Figure 7 : Répartition du nombre d'exploitations en vergers 6 espèces en zone de montagne

Figure 8 : Répartition des surfaces en vergers 6 espèces en zone de montagne

Figure 9 : Framboisier (photographie)

Figure 10 : Répartition du nombre d'exploitations en petits fruits rouges en zone de montagne

Figure 11 : Thym serpolet (photographie)

Figure 12 : Répartition des surfaces PPAM en zone de montagne

Figure 13 : Répartition du nombre d'exploitations en PPAM en zone de montagne

Figure 14 : Répartition du nombre d'exploitations en maraîchage en zone de montagne

Figure 15 : Répartition des surfaces en maraîchage en zone de montagne

Figure 16 : Culture de tomate sur paillage (photographie)

Figure 17 : Schéma de la répartition des productions de la coopérative Origine Cévennes en oignons doux

Figure 18 : Répartition des exploitations en ZM en LR par production majoritaire

Figure 19 : Répartition des surfaces en ZM en LR par production

Table des tableaux

Tableau 1 : Atouts, faiblesses, opportunités et menaces de la filière « châtaigne » basé sur les enquêtes

Tableau 2 : Atouts, faiblesses, opportunités et menaces de la filière « arboricole » basé sur les enquêtes

Tableau 3 : Atouts, faiblesses, opportunités et menaces de la filière « petits fruits rouges » basé sur les enquêtes

Tableau 4 : Atouts, faiblesses, opportunités et menaces de la filière « PPAM » basé sur les enquêtes

Tableau 5 : Atouts, faiblesses, opportunités et menaces de la filière « maraîchage » basé sur les enquêtes

Tableau 6 : Atouts, faiblesses, opportunités et menaces de la filière « oignons doux » basé sur les enquêtes

Tableau 7 : Atouts, faiblesses, opportunités et menaces de l'agriculture de montagne en région LR

Table des cartes

Carte 1 : Carte du Languedoc-Roussillon

Carte 2 : Zone à handicaps naturels en région Languedoc-Roussillon

Carte 3 : Aire de répartition du châtaignier en Languedoc-Roussillon

Bibliographie

Chambre d'agriculture. Service Inter-chambres d'Agriculture Montagne Elevage Languedoc-Roussillon. *Compte rendu d'activités 2000 du programme de développement agricole et rural en zone de montagne et zones défavorisées*. 70p.

Chambre Régionale d'agriculture Languedoc Roussillon. <http://www.languedocroussillon.chambagri.fr/>

Cinétique consultants. *La filière castanéicole du Languedoc Roussillon : Enjeux stratégiques et projets de structuration*. De mai 2007 à mai 2008. 92 p.

Coordination Rurale. Information agricole et actualité syndicale en Languedoc Roussillon. <http://www.coordinationrurale.fr/coordination-rurale-cr-languedoc-roussillon.html>. (Consulté le 16 avril 2014).

Centre Régional de la Propriété Forestière Languedoc-Roussillon. <http://crpf-lr.com/>

DENAT Lise et al. *Réforme de la PAC 2014-2020 : Agriculture de montagne, perdante ou gagnante ?* Montpellier, Supagro Montpellier, décembre 2013. Disponible sur internet : http://www.supagro.fr/capeye/public/Terppa/Synthese_PAC_montagne.pdf.

DRAAF LR. <http://draaf.languedoc-roussillon.agriculture.gouv.fr/>. (Consultée le 1 avril 2014).

FNPF. <http://www.fnpfuits.com/sites/fnpfweb/chiffresK/productions/>. (Consulté le 11 avril 2014)

FranceAgriMer. *Réflexion stratégique sur les perspectives de la filière PPAM à l'horizon 2025*. 2013

Ifremer. Agriculture, Activités, Languedoc-Roussillon. (en ligne). http://envlit.ifremer.fr/region/languedoc_roussillon/activites/agriculture. (Consulté le 2 avril 2014.)

LAUWERIER Ghislaine, OIER SUAMME : *Outils pour l'installation d'ateliers maraichers en zone de moyenne montagne du Languedoc-Roussillon*. Mémoire de fin d'étude. Beauvais, 2009-2010.

MEZEI Ilona, *Parc Naturel Régional du Massif des Bauges. Situation de la filière Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales dans les Parcs Naturels Régionaux de métropole*, 2008. 26 p.

Leconomiste. L'INRA encourage l'agriculture de montagne. <http://www.leconomiste.com/article/910836-mekn-s-l-inra-encourage-l-agriculture-de-montagne>. (Consulté le 16 avril 2014).

Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt. Agreste - La statistique, l'évaluation et la prospective agricole - Languedoc-Roussillon. <http://agreste.agriculture.gouv.fr/en-region/languedoc-roussillon/>. (Consulté le 2 avril 2014).

Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt. Les indemnités compensatoires de handicaps naturels (ICHN). <http://agriculture.gouv.fr/les-indemnites-compensatoires-de,10702>. (Consulté le 8 avril 2014).

OIER SUAMME, *La montagne qui bouge*. n°34, 35, 36, 37, 38 (2010, 2011, 2012, 2013), 23p.

Proteis + : études et conseils. *Etude du marché français et européen de la châtaigne*. Mars 2008. 63 p.

SAFER Languedoc Roussillon. Les enjeux de l'espace rural du Languedoc-Roussillon. <http://www.saferlr.com/safer-languedoc-principaux-enjeux-espace-rural>. (Consulté le 7 avril 2014).

SIDAM. *Etude préalable à la mise en marche de nouveaux produits et nouveaux services ruraux dans le Massif Central*. 30 p.

Sud et bio. Fruits rouges. Disponible sur internet : <http://www.sud-et-bio.com/sites/default/files/03-fruits-rouges-6p.pdf>.

TALLON Hélène, université Paul Valéry Montpellier III. *Pluriactivité et accompagnement : un territoire à l'épreuve. Une expérimentation par la formation menée dans le Haut-Languedoc (Hérault)*. Thèse: Année 2011. http://www.pluriactivite.org/IMG/pdf/TheseHelene_Tallon_pluriactivite.pdf

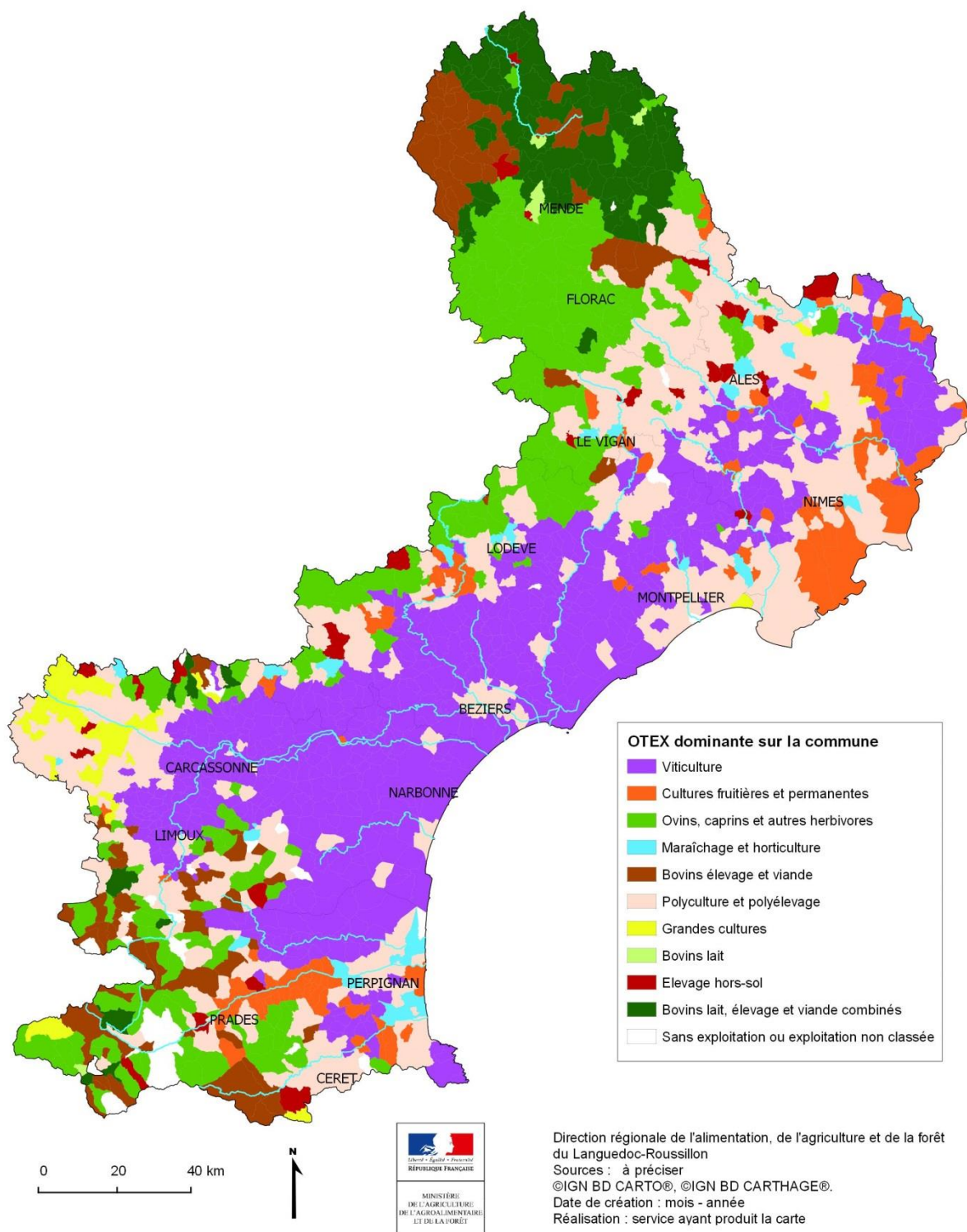
Crédit photographique : Camille Fages

Table des annexes

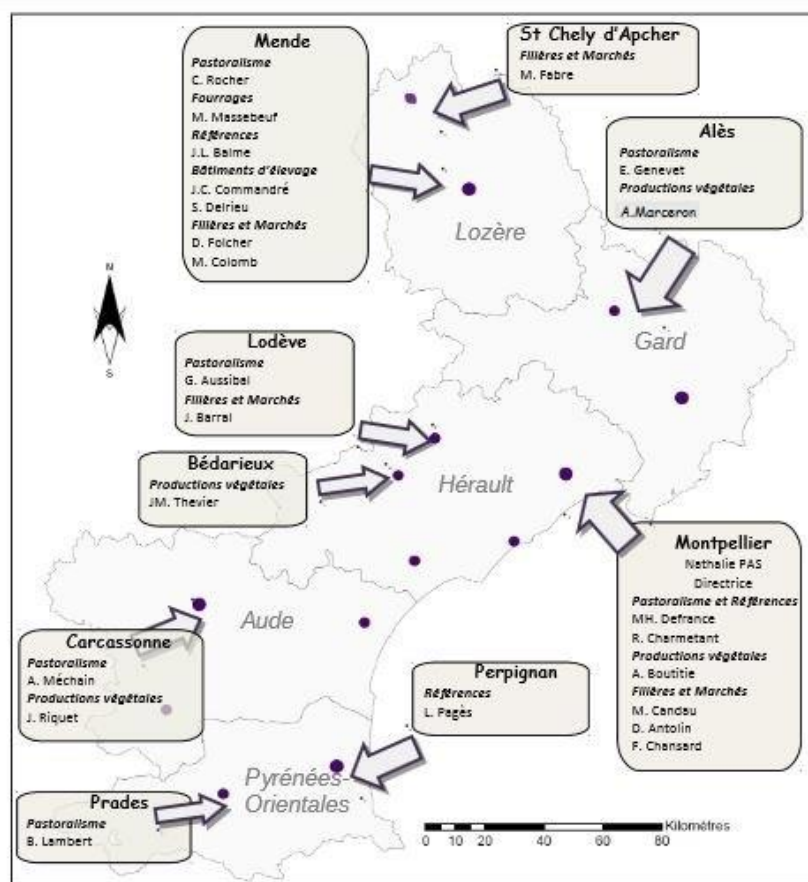
Annexe 1 : Orientation technico-économiques de l’agriculture en 2010 en LR.....	1
Annexe 2 : Organigramme des salariés du SUAMME en région LR	2
Annexe 3 : Planning du stage.....	3
Annexe 4 : Tableau des opérateurs par département avec leurs missions et filières concernées.....	4
Annexe 5 : Carte de répartition des opérateurs économiques	5
Annexe 6 : Questionnaire sur les filières de productions végétales de montagne pour les opérateurs et agriculteurs	6
Annexe 8 : Tableau récapitulatif du nombre d’exploitations, des hectares et du pourcentage en zone de montagne en arboriculture en LR	7

Les orientations technico-économiques (OTEX) de l'agriculture en 2010

Languedoc-Roussillon



Annexe 2 : Organigramme des salariés du SUAMME en région LR



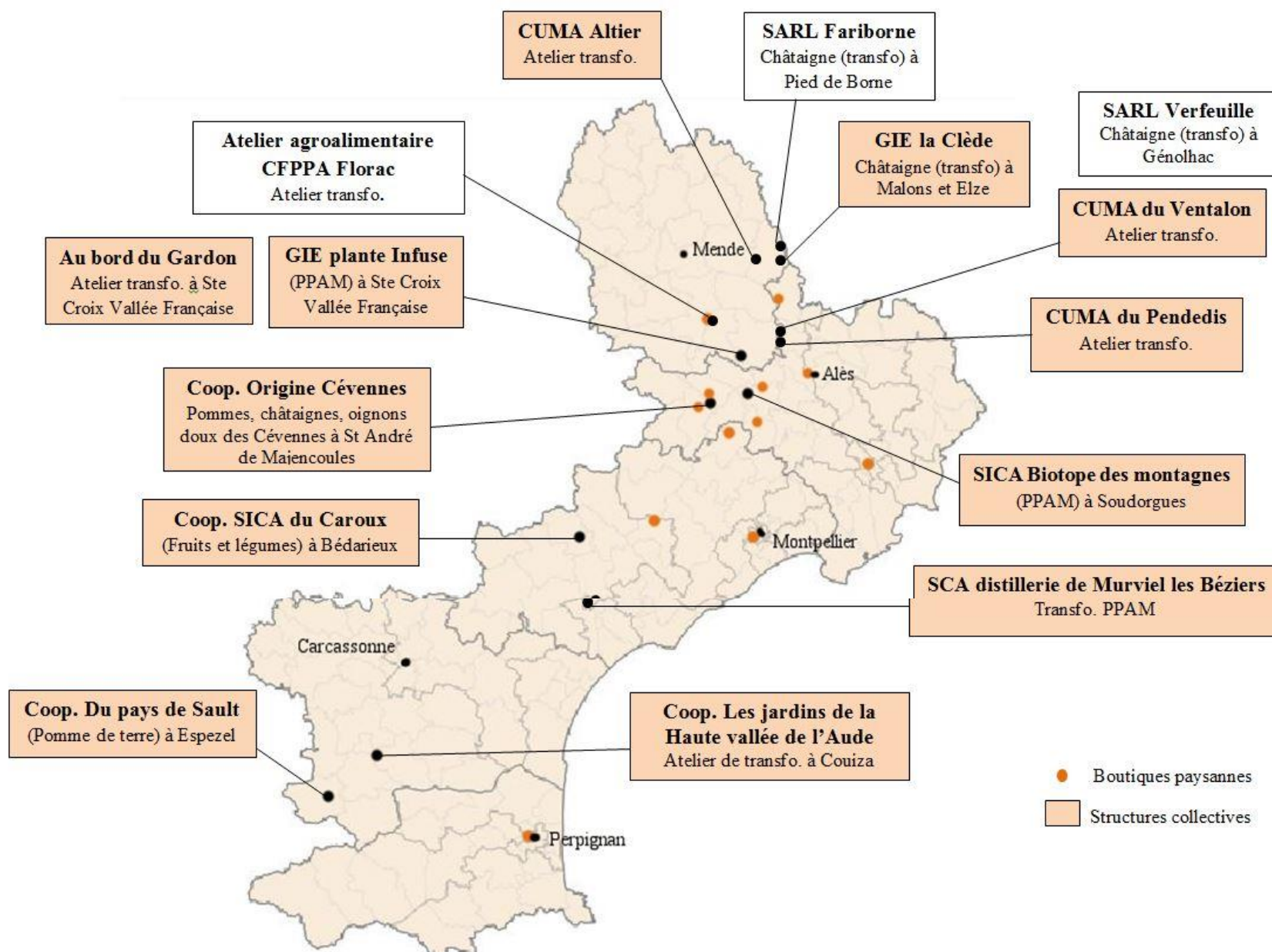
Annexe 3 : Planning du stage

	Les étapes du stage	Les dates (du 31 mars au 4 juillet)
Bibliographie	Identification des objectifs de la commande	Du lundi 31 mars au mardi 8 avril
	Identification de la notion de productions végétales de montagne	
	Etude des principales filières présentes sur la région LR (où, mode de distribution, enjeux etc.)	
	Prise de contact avec les personnes ressources sur l’ensemble de la région LR	
	Identification des opérateurs du territoire susceptibles de contribuer à l’enquête	
Enquêtes	Rencontre avec les différentes personnes travaillant au SUAMME sur les productions végétales	Du mercredi 9 avril au jeudi 17 avril
	Rédaction du questionnaire et validation avec ma maître de stage	
	Prise de rendez-vous avec les opérateurs identifiés au préalable	
Réunion sur la commission fruits et arboriculture à Carcassonne (vendredi 18 avril)		
Enquêtes	Enquêtes sur le terrain et par téléphone	Du lundi 21 avril au 28 juin
	Renseignements des données sur un tableau Excel	
Analyse des résultats	Mise en forme des résultats obtenus	Du 29 avril au 13 juin
	Identifications des besoins, attentes et enjeux pour chacune des filières	
	Elaboration de fiches synthétiques sur chaque filière	
Réunion de préparation de la commission du 27 juin (vendredi 6 juin)		
Propositions	Propositions de perspectives d’évolutions vis-à-vis des enjeux ciblés	Du 3 au 16 juin
	Préparation de la réunion	Du 16 au 26 juin
Rendu du rapport de stage le 23 juin		
Présentation de l’état des lieux devant les professionnels (le vendredi 27 juin)		
Soutenance le 4 juillet		

Annexe 4 : Tableau des opérateurs par département avec leurs missions et filières concernées

Département	Structure ou acteur	Activités	Filière(s) concernée(s)
Lozère	Association Châtaigneraie Cévenole	Fédérer les castanéiculteurs et répondre à leurs besoins, promouvoir les produits, sert de relais entre les institutions et les adhérents	Châtaigne
	CUMA du Pendedis	Atelier de transformation collectif	Pomme et châtaigne
	CUMA du Ventalon	Atelier de transformation collectif	Pomme et fruits rouges
	CFPPA Florac	Atelier de transformation	Divers
	GIE Plante infuse	Atelier de distillation et vente	PPAM
	SARL Fariborne	Atelier de transformation de la châtaigne en produits secs et farine	Châtaigne
	SARL Verfeuille	Atelier spécialisé dans l'épluchage et la transformation de châtaignes et vente de produits à base de châtaigne	Châtaigne
	SARL Couderc	Collecteur de châtaignes	Châtaigne
	Association au bord du Gardon	Atelier de transformation collectif	Divers
Gard	Association châtaigne des Cévennes	Projet de développement d'une AOP Châtaigne des Cévennes	Châtaigne
	Coopérative Origine Cévennes	Conditionnement, commercialisation France et à l'étranger	Oignon, pomme, châtaigne
	Coopérative SICA Biotopie des montagnes	Commercialisation	PPAM
	GIE laClède	Atelier de transformation + constructeur de machines	Châtaigne
Hérault	SCA distillerie de Murviel-les-Béziers	Transformation, commercialisation	PPAM
	SICA du Caroux	Collecte et vente de produits frais et produits transformés	Fruits, légumes, châtaigne
Aude	Coopérative Les jardins de la Haute Vallée de l'Aude	atelier de transformation collectif artisanale de fruits, légumes et plantes (jus et conserves)	Pomme, fruits rouges, légumes
	Coopérative du pays de Sault	Conditionnement et vente	Pomme de terre
	Société GOLGEMMA	Commercialisation	PPAM
Autres	Syndicat des SIMPLES	Fédérer et regrouper les producteurs, cahier des charges strict	PPAM
	SARL Domergue	Collecteur de châtaignes	Châtaigne

Annexe 5 : Carte de répartition des opérateurs économiques



Annexe 6 : Questionnaire sur les filières de productions végétales de montagne pour les
opérateurs et agriculteurs

Questionnaire sur la filière.....

Raison sociale :

Date :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Rayonnement de la structure pour l'approvisionnement :

Rayonnement de la structure pour la commercialisation :

Nature des activités (transfo, commerc.) :

Département :

Productions végétales concernées :

Variétés :

AB, IGP, conventionnel etc. (%) :

Identification de la structure

- Nombre de salariés :
- Nombre de producteurs concernés :

Nombre de tonnes réceptionnées par an et par catégorie (pommes, oignons, chât.) et nombre d'hectares :

-
-
-
-
-

Si transformation....

Nombre de litres transformés par an et par catégorie (pommes, poires, pêches, abricots) :

-
-

Transformation totale en confiture, sirop et autres (en kg) et par catégorie:

-
-
-

Quel est le profil des exploitations qui viennent apporter leurs productions ? (petites, grosses, moyennes)
Quels sont les enjeux des grosses exploitations productrices ?

Sur quel marché vous positionnez-vous ?

- Marché du frais
- Marché de la bio
- Grandes et moyennes surfaces
- Exportation
- Industriels
- Collectivités locales
- Vente directe au consommateur
- Grossistes
- Autres :

Quels sont les projets d'avenir (ou en cours) pour la structure ? (Expérimentation, achat matériel, etc.)

Comment envisagez-vous de mettre en œuvre ces projets d'avenir ? (soutien-conseil, forme organisationnelle etc.)

Y-a-t-il une structure qui vous accompagne dans vos projets ? Si oui, laquelle ?

Spécificités de la filière

Quelles sont les spécificités de cette filière ? Qu'est ce qui fait la particularité de celle-ci ?
(Ex : noisettes P-O plein essors, fruits à coque)

Forces (adaptation territoire...)	Limites et faiblesses (difficulté de vente, chronophage, appui technique, aides, difficulté d'approvisionnement, manque de structures pour collecter, transfo., manque d'approvisionnement...)
Quels sont les points forts de la filière ?	Quels sont les points sur lesquels la filière a du retard, ne maîtrise pas ou n'arrive pas à se développer ?

Opportunités (Augmentation de la demande, potentiel de vente car exploitations périurbaines, etc.) Sur quel point d'avenir la filière pourrait-elle s'appuyer ?	Difficultés, facteurs de risque (Urbanisation, abandon) Quels sont les facteurs de risque qui pèsent ou qui peuvent peser sur la filière ?

Enjeux de la filière

Selon vous, quels sont les enjeux de cette filière sur le territoire ? Et pour la structure ? (Développement de l'AB en pomme, transfo jus de fruit)

Comment mesurez-vous l'état de la demande pour les variétés concernées? (exemple de la baisse de la demande en Reinette du Vigan)

Quel serait le ou les points principaux de la filière que vous développeriez en priorité ?

Avenir de la filière et de la structure

Quels sont les liens entre votre structure et les autres acteurs économiques de la filière ?

Comment voyez-vous la filière dans 10 ans ?
(Maintien, expansion, régression, augmentation BIO)

Les exploitations sont plutôt jeunes ou vieillissantes ? Si vieillissantes, y a-t-il des projets de reprises ?
Selon vous, quels sont les leviers les plus forts pour développer des nouvelles installations ?

Si vous deviez donner des conseils à un jeune agriculteur qui se lance, que lui diriez-vous ?

Attentes des agriculteurs

Quels sont, selon vous, les besoins et attentes des agriculteurs ?
(Les font ils ressentir ?)

Comment les identifiez-vous ? Comment les recueillez-vous ? (discussion lorsqu'ils viennent, réunion etc.)

Discussion

Selon vous, quels sont les opérateurs qui vous semblent représentatifs de la filière que je dois rencontrer ?

Annexe 8 : Tableau récapitulatif du nombre d'exploitations, des hectares et du pourcentage en zone de montagne en arboriculture en LR

	Vergers 6 espèces		Cerisiers et griottiers		Pêches, nectarines		pommiers	
Localité	Nbr	ha	Nbr	ha	Nbr	ha	Nbr	ha
Aude	38	97	28	22	7	6	23	56
%	24 %	19 %	47 %	58 %	12%	4 %	30 %	22 %
Gard	77	101	15	8	9	1	68	88
%	8 %	1 %	3 %	1 %	5 %	0 %	42 %	9 %
Hérault	115	162	95	105	30	12	22	20
%	29 %	11 %	50 %	57 %	17 %	7 %	16 %	3 %
Lozère	65	52	13	2	8	2	61	45
%	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
P-O	172	480	120	190	34	190	40	57
%	19 %	8 %	86 %	58 %	7 %	4 %	43 %	40 %
LR	467	891	271	327	88	211	214	266
%	19 %	6 %	26 %	24 %	10 %	3 %	40 %	12 %

Exemple du pourcentage du nombre d'exploitations en cerises et griottes dans l'Hérault : 50 % des exploitations en cerises et griottes sur l'ensemble du département de l'Hérault (zone de plaine comprise) se trouvent en zone de montagne et 57% des surfaces en cerises et griottes sur l'ensemble du département se trouvent en zone de montagne. Cela montre l'importance que cette production végétale représente sur le territoire

Résumé

Le présent document est le résultat de trois mois de stage au sein de l'Organisme Inter-Etablissements du Réseau des Chambres d'agriculture du Languedoc-Roussillon « Service d'Utilité Agricole Montagne Méditerranée Elevage » (OIER SUAMME). Il répond à la nécessité de réaliser un état des lieux de l'ensemble des filières de productions végétales de montagne (arboriculture, maraîchage, oignons doux des Cévennes, fruits rouges etc.) au sein des 5 départements (Lozère, Gard, Hérault, Aude et Pyrénées-Orientales) de la région. L'OIER SUAMME, outil de recherche et de développement au service des paysans, intervient dans toutes les zones de montagne de la région Languedoc-Roussillon afin de répondre spécifiquement aux différentes demandes des producteurs, des organisations professionnelles agricoles etc. en prenant compte cet environnement spécifique.

L'environnement pédoclimatique contraignant, les faibles surfaces exploitables et la mécanisation des terres complexe rendent la diversification nécessaire pour la survie des agriculteurs. Ils se sont donc majoritairement tournés vers la pluriactivité alliant maraîchage et castaneiculture, arboriculture et fruits rouges etc. Ils sont également confrontés à de nombreux enjeux et problématiques comme l'accès au foncier, l'accès à l'eau, l'enclavement limitant les circuits de commercialisation, la concurrence etc.

Chaque agriculteur et acteur de zone de montagne a sa place au sein de ces productions. Cet état des lieux a pour objectif d'avoir une vision globale des filières et plus largement des productions végétales de montagne en région Languedoc-Roussillon. Il met en exergue les besoins et attentes des professionnels, les points forts et points faibles des filières afin de mettre en évidence les orientations à prendre dans le futur programme d'actions de l'OIER SUAMME.

Mots-clés du stage. Source : Camille Fages



Mots-clés

Agriculture de montagne, productions végétales, opérateurs économiques, producteurs, territoire, enjeux, programme d'action, SUAMME