



## Beaucaire

# Des herbes germent des idées

### Tarascon

En 2012, Philippe Ayme se promet de produire des herbes aromatiques bio toute l'année.

**Q**uand Philippe Ayme déplie son double mètre pour vous saluer, on peine à l'imaginer courbé au-dessus d'un champ. Et pourtant : « J'ai fait 30 ans de travail répétitif, explique l'agriculteur dont l'exploitation est logée entre Tarascon, Fontvieille et l'abbaye de Montmajour. Je réfléchissais à ce que j'allais pouvoir trouver, à 50 ans, pour conserver de la plus-value sans investir. D'autant que, et c'est normal, les jeunes sont prioritaires. »

Passé en bio en 2000 pour ses productions de salades, melons, courgettes, pommes ou poires, Philippe en tire cette conclusion : « On n'est pas obligés d'être dans la course effrénée à la production. » Puisqu'il

doit compter sur son autofinancement, autant changer la destination de ses champs. « En herbes aromatiques, il n'y avait rien de solide, de pérenne. J'ai fait une petite enquête : les herbes étaient produites uniquement l'été et la Biocoop recevait la production du jour. Mon idée a été de produire des herbes 12 mois sur 12 et de sonder mes clients. »

Une fois l'idée en germe, reste à creuser le sillon : « Il a fallu créer un marché : l'offre mais aussi la demande, faire parler, faire connaître, courir les salons, etc. » Et les clients ont suivi, 12 mois sur 12 eux aussi. « Mais aujourd'hui, il faut rentabiliser, tranche Philippe Ayme. On devient rentable sur des gros volumes, sur la régularité en ayant sa production propre et en ne perdant pas de temps à la cueillette,

## La canne à sucre, cette belle Andalouse redécouverte

Pour le marché allemand, Philippe Ayme a développé une production en Andalousie. Là, il y a développé la production d'aloé vera. Mais il y a trouvé une autre curiosité susceptible d'assouvir son insatiable appétit : la canne à sucre. « Elle a poussé là-bas il y a 50 ou 70 ans. On a cherché de vieilles variétés de jardin, chez les

anciens, dans les poulaillers... On les duplique actuellement grâce à une association de handicapés d'Almería. On en a replanté 2000 m<sup>2</sup>, on va en mettre un hectare. » Vendue en bâton, la canne a trouvé preneur. Philippe caresse un rêve, à terme : « faire du rhum bio distillé ici. » Il est déjà redevenu le premier planteur de canne à sucre en Europe.





Philippe Ayme, dans une serre dédiée à la citronnelle, confesse ne plus supporter la toxicité des produits phytosanitaires. F.D

car on a de gros coûts de main-d'œuvre. » Pas de machine pour le ramassage, pas de désherbant autorisé, soit une perte de 50% de production par rapport à l'agriculture dite "conventionnelle". « L'idée, c'est de perdre le moins de temps possible à la cueillette et au conditionnement. J'avais arrêté l'an dernier la production maraîchère, détaille Philippe, je ne pouvais pas être partout. J'ai repris réellement cet automne, pour apporter de la trésorerie. » Car si les

herbes aromatiques permettent d'atteindre entre 6 et 700000€ de chiffre d'affaires cette année, contre 50000 la première année, de l'argent qui circule n'est pas de l'argent qu'on conserve.

### « D'abord je vends, puis je produis »

22 hectares de l'exploitation sont désormais dédiés aux herbes, contre 7 hectares de vergers ou 2 de maraîchage. Un basculement possible grâ-

ce à cette production étalée sur l'année. « On a environ 30 variétés d'herbes durant l'été, entre 12 et 15 l'hiver. » Entre serre et plein champ, « on arrive à avoir de la menthe, de la coriandre, de la citronnelle ou de l'estragon douze mois par an. » Et de l'aneth, de l'oseille, du persil ou de la ciboulette sur huit mois. Basilic, sarriette, marjolaine, origan ou sauge ne résistent pas à la fin de l'été en revanche. Cette saisonnalité ne correspond pas non plus à la plus forte activité : « On a une période creuse en juin-juillet. Décembre ? En revanche, c'est une très grosse saison, poursuit Philippe Ayme. Pas la période la plus rentable mais la plus importante en chiffre d'affaires. Angleterre, Allemagne... Tout le monde est preneur à Noël. »

Dans le hangar aux suaves odeurs - où domine la coriandre en cette saison - trois salariés emballent, mettent en carton, chargent des palettes. La production part ainsi « vers les magasins spécialisés en bio, pour l'instant, confie Philippe Ayme. La grande distribution s'y intéresse mais j'ai déjà du mal à fournir. Il y a eu une hausse importante

de la demande, je ne prospecte plus. » D'où un modèle économique basé sur le flux tendu : « Pour que je puisse travailler avec un client, il faut 6 à 8 mois d'attente. Je vais produire pour lui : d'abord je vends, puis je produis. » Premier client, Biogarden à Bellegarde. La plate-forme Biocoop d'Avignon est également livrée. Philippe travaille avec eux le type de produits, de conditionnement. Avec Chronofroid, il anticipe un projet de livraison avant 13 h le lendemain du départ, partout en France. S'il ne se « tire pas encore de salaire sur les herbes », l'activité fait travailler entre 10 et 14 personnes selon les saisons. « On a multiplié par deux la masse salariale en trois ans. Mais le plus important pour l'instant, c'est de faire tourner la bécane, d'arriver à sortir quelque chose d'intéressant. » Philippe n'oublie pas non plus de se faire connaître, d'éditer « des affiches pour les magasins » décorées du personnage dessiné par Florence Cestac, qui sert de logo à la boîte. Il conserve des projets d'investissement mais, autofinancé, il avoue « vouloir y aller doucement ». D'autant qu'il le sait, s'il est seul pour l'instant, « il va y avoir de la concurrence. Mais j'essaie de me démarquer. »

Partiellement en biodynamie, lorgnant vers la permaculture, il garde un coup d'avance. Il élabore des plans de produits transformés, de développement d'un espace restauration réduit où de jeunes chefs feraient briller ses produits. Il s'intéresse à la culture sous serres photovoltaïques, notamment pour le basilic, si fragile et si convoité. S'il fait appel à une pépinière, la plus convaincante est sans doute celle qui préside à ses idées.

FRANÇOIS DESMEURES  
fdesmeures@midilibre.com

► [www.boiteaherbes.fr](http://www.boiteaherbes.fr)

## COMMERCE

Les produits de la boîte à herbes sont à retrouver dans les chaînes spécialisées en bio, comme Biocoop, Satoriz ou La Vie Claire. À Beaucaire, la boutique Biomonde de l'avenue Jean-Monnet est également bien fournie. Impossible de manquer le logo de la société.