



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*

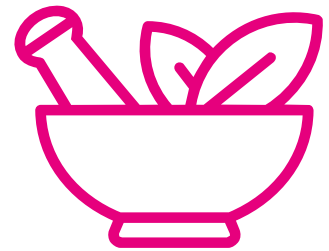


FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

Plantes à parfum, aromatiques et médicinales

LES
ÉTUDES



État des lieux économique de la
cueillette des Plantes à Parfum,
Aromatiques et Médicinales en
France métropolitaine

Synthèse

État des lieux économique de la cueillette des Plantes à Parfum, Aromatiques et Médicinales (PPAM) en France métropolitaine

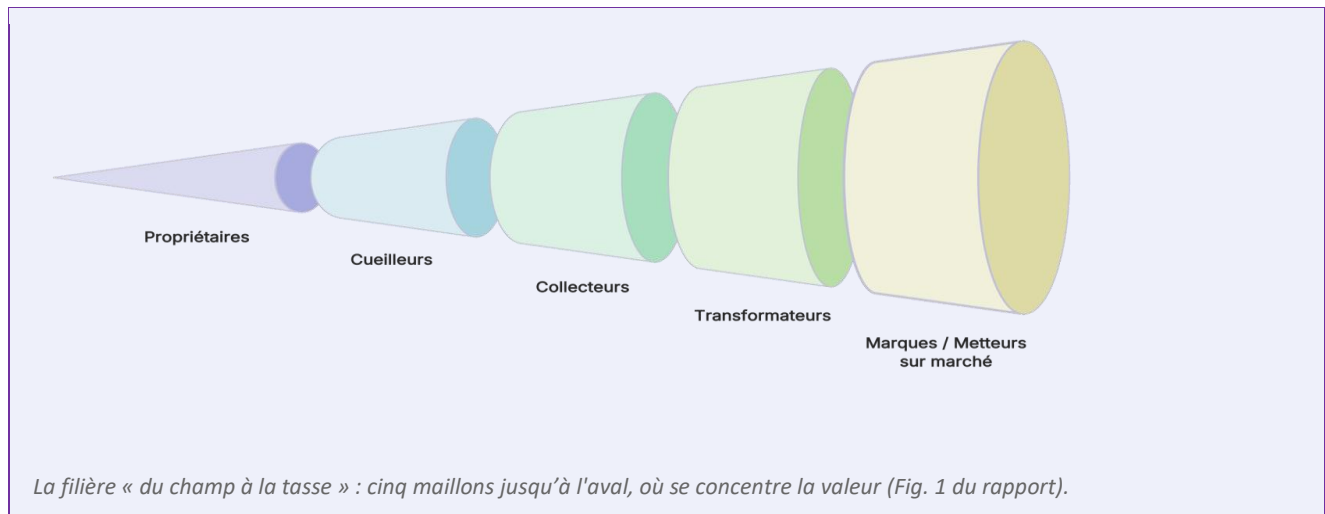
Synthèse

Étude réalisée par Stratys pour FranceAgriMer



Juin 2026

Le cap pour la filière : assumer la singularité du sauvage français (qualité, traçabilité, lien territorial, économie régénérative). La course aux volumes bas coût n'est pas à la portée de la filière française face à l'Europe de l'Est. La compétitivité se jouera par la valeur et la différenciation.



Huit messages-clés pour la filière

1 UNE SOUS-FILIÈRE DES PPAM

Marginale en volume et en valeur, mais porteuse d'image et de singularité. Plantes cultivées et sauvages sont transformées indifféremment dans la très grande majorité des cas.

3 DES COLLECTEURS EN POSITION PIVOT

8 à 10 acteurs concentrent 50 à 75 % des volumes France. Ils constituent le hub commercial, logistique et réglementaire de l'amont.

5 UNE FILIÈRE TRÈS ADMINISTRÉE

L'analytique, les normes, la RSE et la traçabilité se généralisent. Le coût de conformité (1 500 à 2 000 €/lot) devient une barrière à l'entrée pour les petites structures.

7 UNE VALEUR À RÉÉQUILIBRER

Sur l'ortie, le multiple entre la matière première brute (4,5 €/kg) et le produit fini (≈ 150 € TTC/kg) est de l'ordre de x27-28. L'enjeu du partage de la valeur est central.

2 UN MARCHÉ MAJORITAIREMENT IMPORTÉ

L'origine France ne pèse que 20 % des volumes au plus. L'Europe de l'Est structure le marché du vrac sec à des prix souvent deux fois inférieurs.

4 UN CUEILLEUR SANS STATUT

Métier socialement précaire, quasi invisible du grand public. La filière ne peut se développer sans lui.

6 UNE DEMANDE SOLIDE MAIS EXIGEANTE

Compléments alimentaires, cosmétiques de niche, herboristerie : le développement passe par une montée en puissance crédible de l'amont.

8 UNE RESSOURCE SOUS TENSION SILENCIEUSE

Hormis quelques plantes : pas de menace immédiate. Mais variabilité climatique, contaminations et déprise agricole fragilisent l'équation ressource-débouché.

1. État des lieux : une filière singulière et méconnue

La filière des plantes sauvages est ancienne. Implantée en France depuis plusieurs décennies, elle réunit plusieurs centaines d'entreprises sur tous les maillons de la chaîne de valeur, de la cueillette à la mise sur le marché, et dans une très grande diversité de tailles, depuis l'entreprise individuelle jusqu'à la filiale de grand groupe. Sa géographie épouse celle de la ressource, avec une forte concentration dans le Massif Central, la vallée du Rhône et les Alpes. Surtout, elle se confond presque entièrement avec la filière des PPAM : la plupart des fournisseurs livrent indifféremment cueillette et culture, et l'aval transforme sauvage et cultivé sans process distinct. À ce titre, elle constitue une sous-filière, au poids très marginal en volume comme en valeur.

Structurée au fil de la seconde moitié du XXe siècle, elle est passée d'une économie de subsistance à une économie de marché, sans que disparaissent les représentations rurales attachées à la cueillette. Elle demeure très hétérogène : chaque

cueilleur a son histoire, les relations entre fournisseurs et industriels restent humano-dépendantes malgré la formalisation des achats, et la diversité des produits est immense.

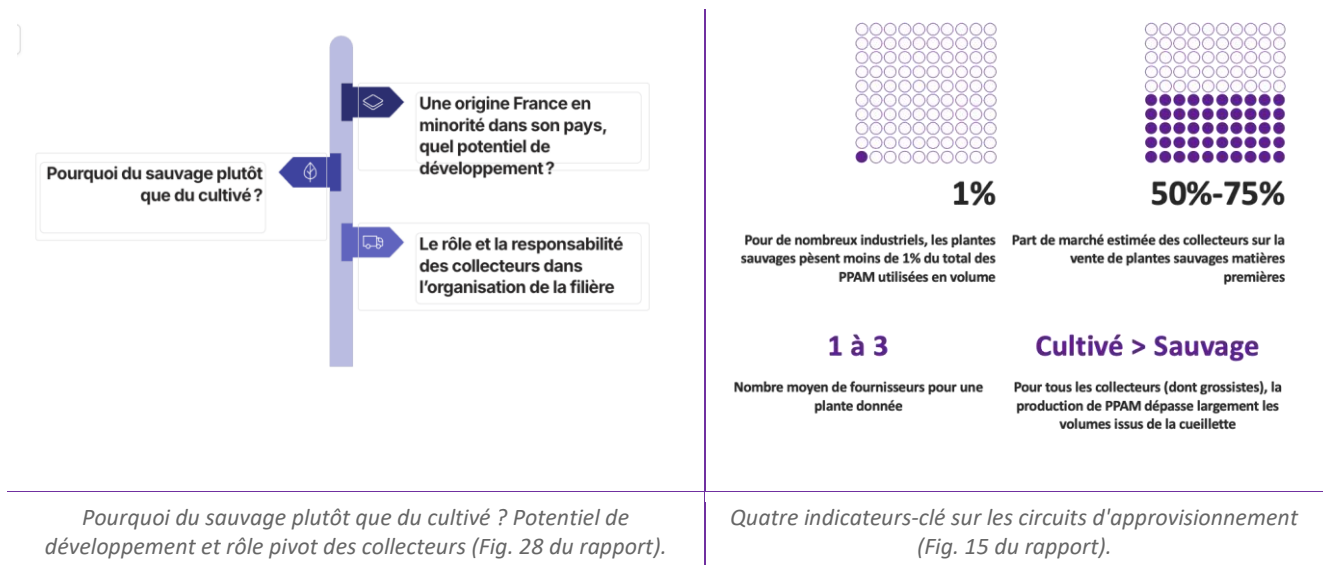
L'ouverture internationale y est double. Les plantes transformées en France viennent très majoritairement de l'étranger (Europe de l'Est, Balkans, pourtour méditerranéen), si bien que **l'origine France ne représente que 20 % des volumes au plus** ; côté débouchés, l'aval est à la fois national et fortement exportateur. Dans ce paysage, les **collecteurs forment le premier canal d'approvisionnement** (50 à 75 % des ventes de matières premières en volume). Le reste passe par des cueilleurs indépendants ou des équipes intégrées.

« Trois cents tonnes d'herbes de Provence... on ne peut pas cueillir trois cents tonnes en Provence. »

— Metteur sur marché, agro-alimentaire

Cette structure crée une **dépendance économique forte** : un cueilleur ne vend souvent qu'à un seul client, et un industriel ne compte qu'un à trois fournisseurs par plante en moyenne. Des collecteurs mieux diversifiés et un aval où aucune entreprise ne fixe seule les règles maintiennent un relatif équilibre du pouvoir de négociation, même si la relation reste dominée par l'aval.

Du côté de l'aval, le recours au sauvage répond à plusieurs motivations : la plante n'existe que dans le milieu naturel et ne peut être cultivée, la cueillette est moins coûteuse que la production, la plante est disponible sous les deux formes (sauvage et cultivée) ou encore elle vient en complément d'une production agricole existante. Dans tous ces cas, les collecteurs jouent un rôle structurant : ils agrègent des volumes épars, homogénéisent la qualité, prennent en charge la conformité réglementaire. Sans eux, la majorité des industriels ne pourraient pas s'approvisionner en plantes sauvages d'origine France en volume industriel.



Côté ressource, le diagnostic est rassurant à court terme. À part quelques plantes bien identifiées (arnica, gènépi, armoise à fleurs laineuses, rhodiola), les cueilleurs trouvent de façon fiable la soixantaine de plantes étudiées. Les espèces classées CITES ne sont plus sourcées. En revanche, l'accès n'est ni stable ni prévisible : **la variabilité de l'abondance et de la qualité est forte** d'une campagne à l'autre, sous l'effet des aléas climatiques, des contaminations agricoles et de la déprise (enrichissement, perte des haies).

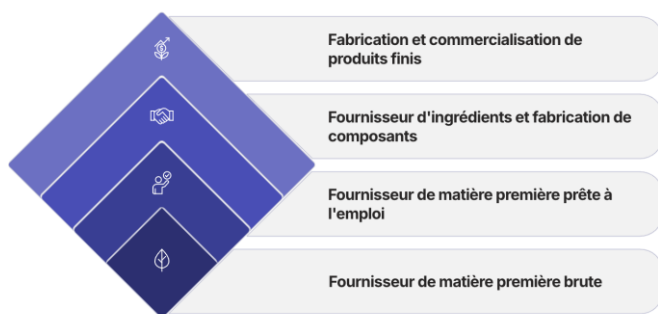
Du côté de la demande, c'est la **naturalité qui constitue le premier critère d'achat** du consommateur. Le caractère sauvage n'est pas, en soi, un critère de choix. La certification Bio s'est imposée comme une exigence d'accès au marché : plus de 90 % des fournisseurs de matières premières sauvages sont certifiés. Les référentiels RSE (Nature et Progrès, Biopartenaire, Fair for Life, Fairwild) se diffusent progressivement sous l'impulsion des marques.

« Cette cueillette, dans l'imaginaire et dans la tête des gens, elle est réputée ne rien coûter. »

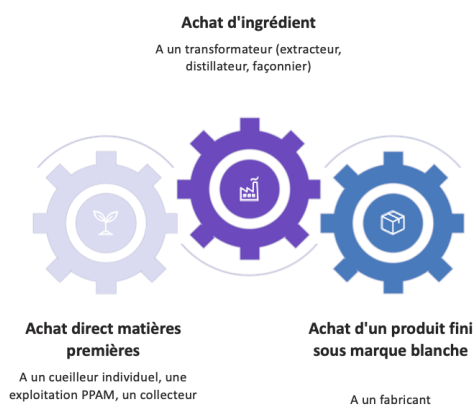
— Herboristerie traditionnelle, Massif Central

Après la croissance forte des années COVID, **les marchés aval suivent des trajectoires économiques contrastées**. Le marché des huiles essentielles est en crise structurelle. L'homéopathie marque le pas. La demande pour les compléments alimentaires reste solide et à la hausse. L'herboristerie résiste mais sous forte pression sur les prix. La filière se divise progressivement en deux branches : une branche orientée vers les marchés de masse avec une sensibilité prix très aiguë, et une branche tournée vers la différenciation sur des marchés de niche.

La demande industrielle de plantes sauvages reste solide, avec **un fort potentiel de développement sous la condition d'une montée en puissance crédible de l'amont**. Les incertitudes sur la sécurisation des volumes font le jeu des concurrents étrangers, capables de livrer des lots de plusieurs tonnes là où la France raisonne en dizaines et centaines de kilogrammes.



Quatre niveaux de proposition de valeur dans la filière aval (Fig. 31 du rapport).



Trois familles de modèles d'approvisionnement de l'aval (Fig. 12 du rapport).

2. Volet quantitatif : mesurer une filière de petits volumes

Pour la première fois, une enquête FranceAgriMer a cherché à quantifier la cueillette commerciale française à partir de l'aval de la filière, sur soixante PPAM et trois campagnes (2021-2023). Un faible taux de réponse et des données manquantes ont imposé d'importants retraitements. **Les chiffres sont à lire comme des ordres de grandeur, décrivant la structure des volumes plus que leur variabilité annuelle.**

L'échantillon recouvre 145 acteurs (48 collecteurs, 97 entreprises). 21 collecteurs et 22 entreprises ont répondu au volet quantitatif, et Stratys a conduit 50 entretiens. La gentiane fait l'objet d'un traitement à part, ses volumes (1 500 à 2 000 tonnes de racines fraîches arrachées par an selon l'association Gentiana Lutea) étant sans commune mesure avec les autres PPAM sauvages.

930 t*	640/290 t*	94 %*	10 t*
frais/an (≈ 275 t éq. sec)	collecteurs / entreprises	volumes certifiés Bio (+3 % label additionnel)	de bourgeons frais par an

* Pour 21 collecteurs et 22 entreprises

Au total, les 59 PPAM enquêtées (hors gentiane) représentent, pour les 21 collecteurs et 22 entreprises ayant répondu, environ **930 tonnes fraîches par an, soit près de 275 tonnes en équivalent sec**. Les collecteurs en cueillent l'essentiel, soit 640 tonnes fraîches (70 %), devant les entreprises utilisatrices (290 tonnes, 30 %).

Acteur	Volume frais/an	Équivalent sec	Part des volumes
Collecteurs	640 t	180 t	70 %
Entreprises utilisatrices	290 t	95 t	30 %
Total (59 PPAM, hors gentiane)	930 t	275 t	100 %

Le détail par état de la plante éclaire la division du travail dans la filière. Les collecteurs cueillent surtout du frais qu'ils transforment. Les entreprises achètent majoritairement du sec. La cueillette se fait à l'amont, en frais. Le séchage et la stabilisation, indispensables à l'usage industriel, déplacent la valeur et le pouvoir de négociation vers l'aval.

Ces chiffres demandent de la prudence. Faute de réponses exhaustives, les données d'une seule année ont parfois été reportées sur les autres, les parties de plante estimées à dire d'expert, et les volumes déclarés conjointement en cueillette et culture divisés par deux. La donnée publiée est une moyenne triennale retenue pour décrire la structure des volumes, non leur variabilité.

Par ailleurs, les collecteurs ne se limitent pas à cueillir : ils achètent aussi aux cueilleurs indépendants et aux producteurs, agrégeant des flux bien supérieurs aux seuls volumes qu'ils récoltent eux-mêmes. C'est cette fonction de concentration, assurée par huit à dix acteurs structurés, qui leur confère une position centrale, à la fois commerciale, logistique et réglementaire. Rapportés à l'ensemble des PPAM cultivées comprises, ces volumes restent très faibles. La filière relève d'une logique de niche dans laquelle la compétitivité ne peut pas venir du tonnage.

Les plantes les plus cueillies

Les volumes se concentrent sur une poignée de plantes. Les feuilles sèches d'ortie arrivent en tête, mais la reine-des-prés les dépasse en cumulant fleurs et parties aériennes. Suivent l'aubépine, le frêne, le tilleul et le framboisier. Une vingtaine de produits seulement excèdent la tonne par an. Ce repère mesure l'écart structurel avec les fournisseurs étrangers, capables de livrer des lots de plusieurs tonnes.

Principaux produits cueillis (moy. 2021-2023)	Volume indicatif/an
Reine-des-prés, fleurs et parties aériennes (sec)	≈ 25 t (cumulé)
Ortie piquante, partie aérienne (sec)	19 t
Aubépine, feuilles et fleurs (sec)	12 t
Frêne, feuilles (sec)	9,6 t
Tilleul, fleurs (sec)	9,5 t
Framboisier, feuilles (sec)	8,5 t
Marron d'Inde, fruits (sec)	6,7 t
Hêtre, bourgeons (congelé)	5,4 t

Ces ordres de grandeur sont toutefois à considérer avec précaution : sur 60 PPAM, 27 disposent de données diffusables ; au niveau des produits (plante, partie, état), seuls 52 sur 395 sont exploitables (13 %).

Le segment des **bourgeons** (gemmothérapie) est le plus représentatif de l'enquête : environ 10 tonnes fraîches, dont 71 % commercialisées congelées, le bourgeon de hêtre dominant largement (5,4 t par an) devant le pin sylvestre, le tilleul argenté et l'aubépine. Par ailleurs, l'enquête confirme la **prédominance écrasante du Bio** : 94 % des volumes, auxquels s'ajoutent 3 % de label équitable ou RSE. Le Bio est devenu une condition d'accès au marché.

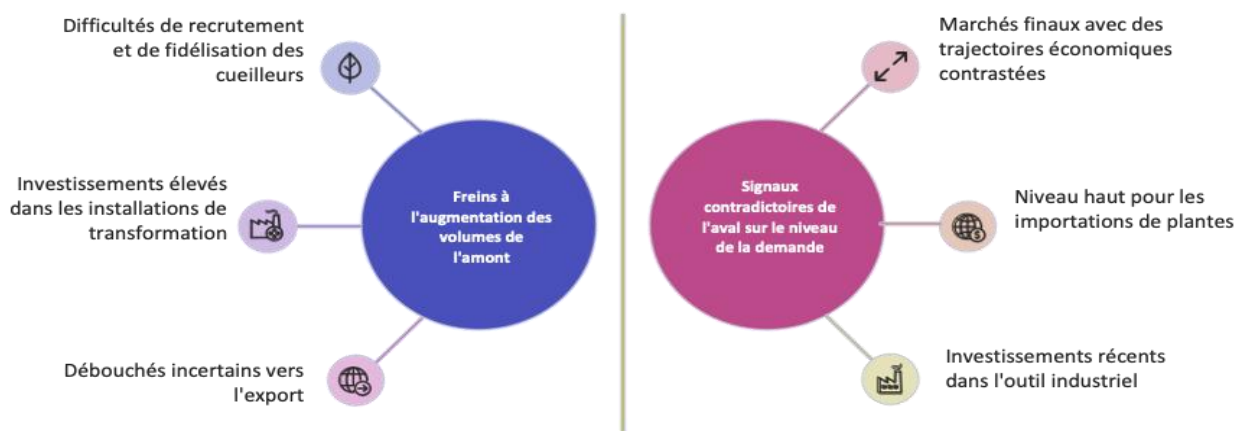
« Dans les plantes sèches, c'est quatre-vingt-dix-huit pour cent cultivé. Dans les bourgeons, c'est cent pour cent cueillette sauvage. »

— Metteur sur marché, compléments alimentaires

Ce que l'enquête établit, et ce qui reste à construire : La concentration des volumes sur quelques plantes, la prédominance du Bio, et l'absence d'un suivi national pérenne des cueillettes sont les trois principaux enseignements de ce volet quantitatif. La mise en place d'un tel suivi constitue un chantier à construire dans la durée, avec les cueilleurs, les collecteurs et les entreprises. Il est le préalable à toute politique de gestion de la ressource.

3. Enjeux : risques, valeur et réputation

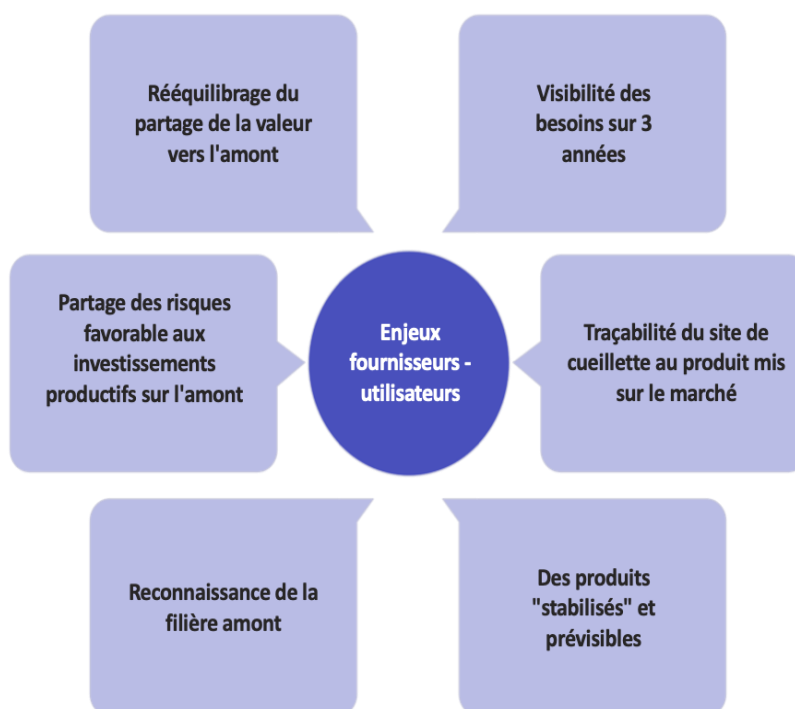
L'étude caractérise la relation entre fournisseurs de plantes et acheteurs autour de six principes structurants. Trois relèvent des pré-requis : visibilité à trois ans, traçabilité effective, produits « stabilisés » et prévisibles. Les trois autres (réputation, partage des risques, partage de la valeur) concentrent les véritables tensions de la filière.



Freins à l'augmentation des volumes côté amont et signaux contradictoires côté aval.

Ce double tableau résume une asymétrie structurelle. L'amont porte tous les risques d'investissement (recrutement, équipements, conformité) sans garantie de débouchés. L'aval envoie des signaux contradictoires : il investit dans l'outil industriel tout en s'approvisionnant massivement à l'étranger, et déclare dans le même temps une préférence pour l'origine France. **Résoudre cette contradiction est le principal défi organisationnel de la filière pour les cinq prochaines années.**

Pré-requis	Tension à lever
Visibilité à 3 ans	Amortir les investissements amont : les contrats restent majoritairement annuels
Traçabilité effective	Systèmes d'information disparates ; dilution des lots ; rarement jusqu'au site de cueillette
Produits « stabilisés »	Le sauvage « domestiqué » par le process, au risque de perdre sa singularité



Les six principes de la relation fournisseurs-utilisateurs de plantes sauvages (Fig. 25 du rapport).

Le partage des risques : un hiatus difficile à surmonter

L'amont hésite à investir tant que l'aval ne s'engage pas sur des volumes. L'aval ne s'engage pas sur des volumes tant que l'amont n'est pas en mesure de les garantir. Les montants en jeu rendent concrète cette difficulté : une machine coupe-infusette coûte environ 500 000 euros, un séchoir électrique plus de 100 000 euros, avec des durées d'amortissement d'au moins dix ans. Un cueilleur interviewé soulignait qu'un tel investissement ne serait amorti qu'à condition de doubler son volume annuel de plantes pendant dix à quinze ans.

Aujourd'hui, le partage des risques n'est pas une pratique institutionnalisée à l'échelle de la filière. Il n'existe pas de contrat de filière ni de convention collective explicite. Toutefois, il existe de très nombreuses initiatives individuelles qui relèvent du partage des risques : soutien financier d'un industriel lors d'une mauvaise campagne climatique, mise à disposition d'un séchoir par un extracteur à ses cueilleurs, **contrats pluriannuels** adossés aux référentiels équitables (Fair for Life, Biopartenaire, Fairwild). Ces contrats restent très minoritaires dans la filière pour les plantes sauvages. Ils pourraient progressivement s'étendre sous l'impulsion du développement de la RSE.

« On est sur des petits volumes, et un engagement qui, au regard de la taille de ces marques, en termes de risque financier, est totalement marginal. »

— Cueilleur-producteur-transformateur, Cévennes

Le partage de la valeur : le cueilleur en bout de chaîne

Le kg d'ortie plante entière sec se vend autour de 4,5 € du cueilleur vers le collecteur, alors qu'un sachet d'ortie feuilles coupées Bio est commercialisé autour de 150 € TTC par kg. Sur ce cas précis, le multiple entre la matière première brute et le produit fini mis sur le marché est de x27-28. Le kg de matière première fourni par le cueilleur a généré environ une centaine d'euros de valeur économique, qui rémunèrent toutes les opérations de transformation et de valorisation effectuées à chaque étape en aval. Le propriétaire du terrain, lui, ne perçoit le plus souvent pas d'indemnité.

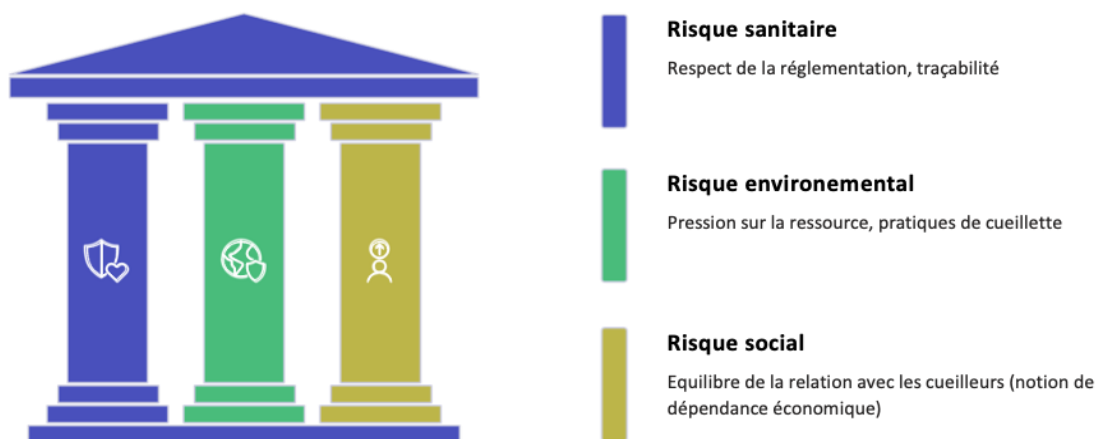
L'enjeu du partage de la valeur se concentre sur l'amélioration de la rémunération des cueilleurs indépendants, qui disposent d'un pouvoir de négociation limité. La précarisation des cueilleurs pose des questions à la fois éthiques, dans le cadre des politiques RSE, et pragmatiques, sur l'attractivité du métier. Ce sont les **marques qui impulsent ces exigences** : lorsqu'un metteur sur marché adopte un référentiel, toute sa chaîne d'approvisionnement doit s'aligner sur ce référentiel (Arcadie avec Biopartenaire, Léa Nature avec Fair for Life, la cosmétique avec COSMOS).

« Ce qu'on propose, c'est une rémunération qui est juste. Plutôt plus que moins, et avec une sécurité, des contrats. »

— Collecteur structuré, Massif Central

La réputation : trois risques à couvrir

Le risque réputationnel est aujourd'hui un moteur dans la relation fournisseur-industriel-marque. Ces entreprises sont confrontées à trois grands risques : le **risque sanitaire** est le plus critique mais bien couvert par l'analytique ; le **risque environnemental** (pression sur la ressource, pratiques de cueillette) est plus difficile à mesurer et à objectiver ; le **risque social** tient à la faible protection des cueilleurs indépendants. Les labels, du Bio (socle) à SIMPLÉS (niche), structurent les réponses à ces trois risques.



Trois composantes du risque réputationnel pour les entreprises de l'aval (Fig. 26 du rapport).

Point d'attention. L'analytique, les normes RSE, la traçabilité et les équipements constituent un « mur des investissements » qui devient une barrière à l'entrée dissuasive pour les cueilleurs indépendants. Sans mutualisation, la filière tend à se concentrer autour des collecteurs.

4. Prospective : neuf questions clés pour l'avenir de la cueillette sauvage en France

Cette partie prolonge les visions exprimées en entretien et propose des axes de réflexion sur les futurs possibles de la filière. Neuf questions structurent cet exercice. Elles n'appellent pas des réponses tendanciennes mais des choix stratégiques collectifs à échéance de cinq, dix, quinze et vingt ans.

1. Et dans vingt ans, aura-t-on encore besoin de la cueillette ? Sur le plan économique, les plantes sauvages d'origine France représentent une part très faible de l'économie des marchés en aval. Si leur poids économique est très limité, la cueillette suscite pourtant un fort intérêt : les propriétés des plantes restent largement à explorer (R&D) et elle relie toute la filière PPAM au monde vivant, une singularité monétisable. Toutes les personnes interviewées croient à la longévité de la cueillette.

2. L'amont peut-il jouer un rôle déterminant dans le développement de la filière française ? L'aval dispose de capacités industrielles compétitives à l'échelle internationale et s'approvisionne déjà très largement en vrac sec importé. L'incertitude porte sur la capacité de la cueillette française à doubler ou tripler ses volumes, et sur l'aptitude des collecteurs à structurer et fidéliser des réseaux de cueilleurs. La question du partage de la valeur est centrale.

3. Cueilleur professionnel, un métier d'avenir ? Les tensions de recrutement et de fidélisation font du métier de cueilleur un métier essentiel. Le renouvellement des générations inquiète (tilleul, collectrices vieillissantes). La baisse de la cueillette d'appoint pousse vers la professionnalisation, donc vers une activité plus organisable. Les indépendants apporteront-ils leurs volumes aux collecteurs, ou s'organiseront-ils pour traiter en direct avec les transformateurs, à l'instar des coopératives agricoles ?

4. La RSE, un changement incrémental ou structurel ? Les marchés aval sont tous concernés par la montée des exigences liées à la RSE. Ces évolutions se traduiront-elles par des transformations des modèles économiques et un nouveau partage de la valeur ? Comment fixer le bon niveau d'approvisionnement compatible avec la régénération de la ressource ? Les entreprises de l'aval contribueront-elles financièrement aux politiques de gestion des espaces naturels ? La gouvernance de cette transformation est l'une des clés.

5. Quelle valorisation de la cueillette sur les marchés historiques ? Sur des marchés installés et régulés (herboristerie, tisanes, pharmacie, homéopathie, cosmétiques, compléments alimentaires, alcools et spiritueux), la cueillette ou le caractère sauvage n'est pas un critère d'achat pour les consommateurs. Quelques entreprises (Le Bénéfique, On the Wild Side) ont fait du « sauvage » un élément-clé de leur stratégie. Ce choix constitue-t-il un signal faible annonçant un changement plus global ?

6. L'émergence de nouveaux marchés : complémentarité ou substitution ? Les compléments alimentaires constituent le marché le plus dynamique. Ils pourraient absorber les plus gros volumes, au risque de concurrencer les autres usages. Deux grands types de relais de croissance se dessinent : le marché international (États-Unis, Chine, Corée du Sud, Japon) et la valorisation de sous-produits de l'agriculture ou de la foresterie, comme le fait l'entreprise Antofénol avec la viticulture, le café, le cacao et le bois.

7. La concurrence internationale a-t-elle plié le match ? Environ 80 % des volumes sont importés, tous formats confondus (frais, sec, congelé), à des prix largement en faveur des fournisseurs d'Europe de l'Est. Le différentiel sur la plante sèche va du simple au double (4 € pour le kg français, 2 € pour le kg bulgare). Toutefois, l'amont français conserve des atouts sur les segments du frais et du congelé, ainsi que sur les projets à façon. Le match n'est pas plié, même s'il est loin d'être gagné.

8. La filière des plantes sauvages peut-elle se développer et rester écologique ? La très grande majorité des plantes sauvages d'origine France est commercialisée avec la certification Bio. La problématique n'est pas d'ordre scientifique ni vraiment d'ordre technique (le guide des bonnes pratiques de l'AFC existe) : elle est plutôt de nature politique et organisationnelle. Comment exercer efficacement les missions de police de l'environnement face à l'éclatement des sites de cueillette ? L'adéquation entre le niveau de la cueillette et la capacité des milieux à régénérer la ressource est absolument centrale.

9. Un changement global aux impacts déjà visibles. Les acteurs de la cueillette ont souvent mentionné les impacts du changement climatique sur l'évolution de la ressource et des sites de cueillette. La migration des écosystèmes aura un impact sur l'état de la ressource et sa distribution spatiale. Les cueilleurs, de par leur connaissance intime du milieu naturel, ont un rôle à jouer dans la documentation et le suivi des évolutions de la biodiversité.

5. Recommandations : fédérer les initiatives et reconnaître la singularité de la filière

→ Gouvernance partagée	→ Statut du cueilleur	→ Réglementation sur les contaminants
→ Visibilité sur les volumes prélevables	→ Homogénéisation des pratiques d'achat	→ Typicité et singularité du sauvage
→ Information du consommateur	→ Organisations collectives pour investir	→ Soutien à l'export
→ Différenciation de l'origine France	...	+

Ces recommandations sont formulées par Stratys, en grande partie sur la base des échanges avec les entreprises. Elles n'engagent pas les personnes interviewées et ne cherchent pas à refléter l'exhaustivité des propositions recueillies. Elles doivent se lire avant tout comme des propositions à affiner et à opérationnaliser par les acteurs.

Panorama des dix recommandations pour la filière (Fig. 34 du rapport).

1. Pour une gouvernance partagée de la filière. Les relations entre cueilleurs et industriels ne sont pas organisées au niveau collectif. L'interprofession Plantes Actives aura certainement un rôle majeur à jouer. Élargir la réflexion, c'est reconnaître formellement la place et le rôle des cueilleurs dans le pilotage de la filière, et intégrer les dimensions sociale, environnementale et territoriale. La représentativité de la filière ne doit pas constituer un préalable.

2. Pour un statut du métier de cueilleur. L'activité est aujourd'hui très peu réglementée. Trois motivations peuvent justifier la création d'un statut : symbolique (reconnaître le métier, ouvrir des droits sociaux), organisationnelle (poser un cadre collectif d'action) et politique (associer les cueilleurs aux instances de gouvernance en tant que cueilleurs). Ce n'est pas une baguette magique, mais un socle qui pourrait redonner de l'attractivité au métier.

3. Contre les incertitudes liées aux contaminants naturels (AP). L'analytique s'est imposé comme le passage obligé. Le problème n'est pas la réglementation sur les alcaloïdes pyrrolizidiniques (règlement européen 2020/2040) mais son interprétation par les industriels ou les certificateurs Bio. Une recommandation de bonne pratique partagée sur la recevabilité des lots pourrait éviter de statuer au cas par cas, assortie d'un mécanisme assurantiel lorsque les bonnes pratiques de cueillette ont été respectées.

4. Pour une visibilité sur les volumes prélevables. Il n'existe pas de système de quotas à ce jour. Cette réflexion sur les volumes annuels « cueillables » n'est pertinente qu'à l'échelle de la filière. Sa mise en œuvre se heurte à de nombreuses difficultés pratiques. Un consensus des acteurs de l'amont existe contre une sur-administration de la cueillette qui se traduirait notamment par une généralisation du régime d'autorisation préalable. Un compromis est à rechercher entre pilotage global et liberté économique.

5. Pour une homogénéisation des pratiques d'achat. Des outils communs (fiche plante harmonisée, cahier des charges type, fiche fournisseur type, contrat type) permettraient d'alléger la charge administrative et, surtout, de formaliser des règles claires. La contractualisation offre un cadre plus équitable que les transactions de gré à gré annuelles. Un outil élaboré au niveau de la filière permet aux cueilleurs, collectivement, de mieux défendre leurs intérêts.

6. Contre la banalisation du sauvage. Le caractère sauvage est aujourd'hui très rarement mentionné pour le consommateur final. Cette non-mise-en-avant amène une sorte de banalisation de la plante sauvage. Or, une plante sauvage est bien unique en son genre. La gouvernance doit veiller à ne pas faire trop converger les différents modèles économiques. La vigilance sur la domestication des plantes sauvages et sur l'amalgame entre sauvage spontané et domestiqué est un autre point d'attention.

7. Pour une information complète et utile du consommateur. Le consommateur a très rarement l'information sur le caractère sauvage ou non des plantes dans le produit qu'il consomme. L'information est éclatée, parcellaire et noyée dans l'argumentaire commercial. Or une information fiable, objective et accessible est une condition indispensable au bon fonctionnement du marché. Cette dimension gagnerait à être intégrée dans le centre de ressources CIRCEE, lancé courant 2026.

8. Pour des organisations collectives portant les efforts d'investissement. Les chantiers de mise à niveau exigent des investissements conséquents. Ce « mur d'investissements » place le cueilleur indépendant dans une position de dépendance totale par rapport aux collecteurs. Des initiatives collectives de mutualisation existent : le GIE Erboressens (Larzac) et l'association APROHEC en Corse. Cette mutualisation pourrait faire sens dans d'autres bassins de production de PPAM.

9. Pour la différenciation de l'origine France. Compte tenu de la part minoritaire des plantes d'origine France dans les volumes totaux transformés en France, la mise en avant de l'origine France ne concernerait qu'une petite partie des produits. Sa portée dépend de la capacité à rassembler un nombre suffisant d'entreprises pour atteindre une taille critique en termes de visibilité. Le défi est de trouver un accord collectif sur ce que recouvre l'origine France.

10. Pour une stratégie de développement à l'export. Le marché français est de loin le premier marché des fournisseurs de matières premières. Mais les transformateurs sont déjà très internationalisés. Dans les chiffres-clés 2023 publiés par la FEBEA, plus de la moitié des productions cosmétiques sont vendues à l'international, avec une plus-value de 30 % associée à la marque France. À notre connaissance, il n'existe pas aujourd'hui de stratégie collective de conquête des marchés extérieurs, ni de soutien clair à l'export.

« On va faire une espèce de vide où les petites structures n'ont plus droit d'exister parce qu'elles ne pourront plus financer le coût de mise sur le marché. »

— Metteur sur marché, compléments alimentaires

6. Conclusion : structurer une filière singulière, intégrée aux PPAM

Cette étude économique sur la filière aval des plantes sauvages en France souligne à la fois la singularité de la filière cueillette et ses nombreux points communs avec l'économie des filières agricoles françaises. La singularité tient très largement à la nature du métier de cueilleur : son histoire, sa géographie, sa sociologie, ses valeurs et ses réalités. Structurer et organiser la filière est non seulement nécessaire mais souhaité par l'ensemble des acteurs interrogés, de l'amont à l'aval, pour tous les marchés, les différentes tailles d'entreprises et la diversité des territoires. Cette intention fait l'objet d'un consensus très fort.

Les nombreux points communs sont le fait d'une filière cueillette totalement intégrée à la grande filière des PPAM. Le **pouvoir de marché est en grande partie concentré sur les acteurs de l'aval**, en particulier les metteurs sur marché. Cette relation inégale pourrait compliquer la structuration, mais les entreprises de l'aval ont conscience de la fragilité de l'amont : elles la constatent très concrètement dans leurs difficultés d'approvisionnement en plantes sauvages.

Les volumes en jeu sont faibles en proportion dans le total des PPAM. Cependant, malgré ces petits volumes, les entreprises interrogées ont toutes manifesté leur attachement à la cueillette, dont l'importance est plus grande que le chiffre d'affaires directement associé aux plantes sauvages. S'il est difficile de monétiser les bénéfices en termes d'image ou le fait d'être capable de proposer une offre complète et différenciée, ces bénéfices n'en restent pas moins tangibles et reconnus.

Le sauvage est valorisé, recherché et défendu par les acteurs de la filière. Cette étude pointe aussi les inquiétudes de ces mêmes acteurs sur l'avenir de la filière. Cela ne signifie pas que l'horizon soit nécessairement sombre ou radieux. Cela témoigne d'un diagnostic partagé du besoin d'impulser une dynamique collective pour tirer la filière vers le haut et se donner les chances d'un développement conciliant performance économique, robustesse sociale et soutenabilité environnementale. Le potentiel de marché n'a ni plancher ni plafond. La croissance est possible, car la demande sociétale et de marché est solide. La récession est également plausible, car la volatilité des marchés est forte et l'approvisionnement d'origine France est fortement concurrencé par les importations.

C'est sur ce dernier enjeu que cette conclusion se termine. La marque France peut être compétitive, principalement sur un positionnement sur des marchés à plus grande valeur ajoutée. Mais, dans le cas de la filière des plantes sauvages, volume et valeur ne s'opposent pas du tout, bien au contraire. Les entreprises de l'aval ont clairement placé le critère de sécurisation des volumes comme un critère premier dans leur stratégie industrielle. La filière de la cueillette, aussi diverse soit-elle sur l'amont, a des débouchés qui suivent tous des logiques industrielles. Ne pas le comprendre ou l'admettre, c'est prendre le risque d'accentuer la fragmentation de l'offre française et de ce fait sa vulnérabilité dans un marché très internationalisé et concurrentiel.

La filière française a de réels atouts : une tradition, des compétences, des acteurs innovants porteurs d'une vision et d'une ambition, et des territoires exceptionnels. L'ingrédient à renforcer est la volonté de coopérer et de se fédérer, à la bonne échelle et au bon niveau.



LES ÉTUDES

État des lieux économique de la cueillette des Plantes à Parfum, Aromatiques et
Médicinales en France métropolitaine / Synthèse
édition juin 2026


FranceAgriMer
ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

Directeur de la publication : Martin Gutton
Rédaction : Stratys pour FranceAgriMer
Conception et réalisation : service Communication / Impression : service Arborial

12 rue Henri Rol-Tanguy - TSA 20002 / 93555 MONTREUIL Cedex
Tél. : 01 73 30 30 00 ■ www.franceagrimer.fr

 FranceAgriMer
 FranceAgriMer FR