

Des fruits et légumes ☐ beaux et bons

14/11/2022



Portrait D'Avenir

Maraîchers dans le Var, les frères Vazzotti diminuent l'impact de leur activité sur l'environnement depuis plus dix ans et sont maintenant engagés dans une certification HVE.

Jean-Marc Vazzotti sort tout juste d'un audit « HVE ». L'enjeu est gros mais pas de stress. Si l'exploitation maraîchère de 22 ha qu'il mène avec son frère Philippe, de cinq ans son aîné, est certifiée Haute Valeur Environnementale depuis seulement deux ans, ils sont dans une démarche de réduction des intrants et d'économie des ressources naturelles depuis onze ans déjà, avec le « Groupe 30 000 ». Dans le Var, ils ont fait partie des rares volontaires pour réduire l'usage des phytos et intégrer ce groupe de 30 000 fermes, piloté par les chambres d'agriculture. « *On ne pouvait plus travailler comme le faisait notre père il y a trente ans. Les données sont accessibles facilement, on ne peut pas les ignorer* », explique Jean-Marc, 46 ans.

Décider d'entrer dans une démarche plus respectueuse de l'environnement a donc été une évidence. La mettre en pratique est parfois moins simple. Le dossier administratif est conséquent et le suivi rigoureux. Les frères Vazzotti se sont aussi fait accompagner par un agronome pour choisir les variétés les mieux adaptées à leur terroir et les couverts végétaux qui permettent de maintenir une vie microbienne active dans le sol en intercultures. Entre les tunnels, ils ont aussi troqué le désherbant contre le broyeur. « *Ce sont beaucoup de pratiques à réapprendre, mais finalement, ce n'est pas si compliqué* », reconnaît Jean-Marc. Et aujourd'hui, l'accompagnement est bien structuré et aidé financièrement.

Réduire et diversifier

La HVE correspond au niveau le plus élevé, le niveau 3, de la certification environnementale des exploitations agricoles, encore peu développé en maraîchage. Il est fondé sur des indicateurs de résultats relatifs à la biodiversité, la stratégie phytosanitaire, la gestion de la fertilisation et de l'irrigation. Contrôlé tous les ans, l'agriculteur doit avoir la moyenne sur chaque volet. « *Par exemple, il ne faut pas dépasser un certain nombre d'unités d'azote par hectare, nos factures sont épluchées et mises en cohérence avec les volumes récoltés*, explique Jean-Marc. La note varie aussi en fonction de la provenance de l'eau. Pour nous, c'est le canal de Provence, on a donc plus de points que si elle était tirée d'un puit. Le goutte-à-goutte rapporte aussi davantage que l'aspersion. Le paillage pour garder l'humidité est payant, etc. »

Le nombre de cultures et de variétés différentes est aussi comptabilisé car plus il y en a, plus y a de biodiversité. Cela n'a pas été un problème pour les frères Vazzotti, toujours curieux de tester de nouvelles productions et soucieux de répondre à de nouveaux marchés. « *Dans les années 2010, on a essayé la spiruline* », se souviennent-ils. Aujourd'hui, ils cultivent 12 ha de melons de plein champ et 1,5 ha sous abri, du basilic en pot – en fort développement depuis 4 ou 5 ans –, des avocats et clémentines sous serres, de la menthe, des pitayas ou encore 1 ha de grenades pour lequel ils viennent de passer une certification bio.

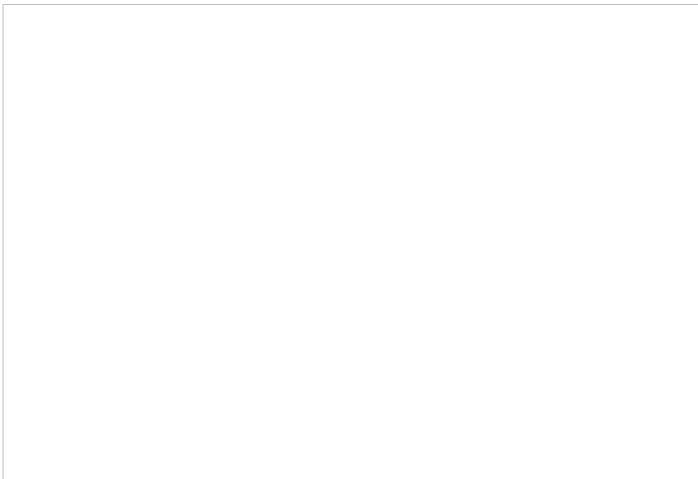
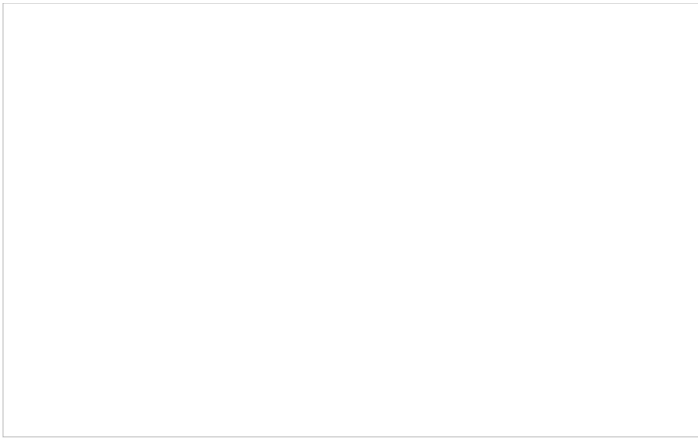
Le climat les a aussi amenés à accélérer cette diversification. « *Après trois hivers consécutifs avec des inondations, nous avons décidé d'arrêter les salades d'hiver, d'autant que les traditionnelles Batavia et Feuille de chêne étaient de moins en moins rentables. Comme on ne pouvait pas rester toute une saison sans rentrée d'argent, on a planté des artichauts, des courges butternut...* » Toujours dans le cadre de la HVE qui engage l'ensemble de l'exploitation et non quelques parcelles choisies.

De nouvelles relations avec les GMS Une démarche dans laquelle ils se sont engagés aussi parce qu'ils savent qu'un jour la grande distribution (GMS) va exiger cette certification. « *Ils sont déjà demandeurs* », assure Jean-Marc. L'EARL Vazzotti a depuis quelques années beaucoup développé la vente aux enseignes de la GMS : Carrefour, Intermarché, Casino, magasins U. « *Il y a 10 ans, nous vendions essentiellement aux grossistes et à quelques détaillants et commerçants. Les GMS n'avaient pas de demande en produits locaux et elles pratiquaient des prix plateforme et des conditions contraignantes. Puis, il y a quelques années, elles sont revenues. Aujourd'hui, nous avons de bonnes relations avec les chefs de rayons. Dès qu'on a un produit, ils nous le prennent, paient à 30 jours sans négocier les prix – correctement fixés ! –* », affirme Jean-Marc dans un sourire. Sur le mois d'août 2022, les GMS ont représenté 70 % de son chiffre d'affaires.

Selon les saisons, les grossistes restent importants, notamment pour absorber les pics de production. Tous les produits sont conditionnés et étiquetés à la ferme. Un nouveau projet mobilise les frères Vazzotti : la création d'un magasin de producteurs dans une zone commerciale. Le permis de construire a été déposé début septembre. « Un agriculteur élu de la communauté d'agglomération de Fréjus, Saint-Raphaël et Puget a initié le projet il y a cinq ans et fédéré six exploitations, nous sommes dans la dernière ligne droite ».

Pour satisfaire la nouvelle demande, Jean-Marc envisage de nouvelles diversifications, « *trois ou quatre cultures, pas plus* », peut-être de s'agrandir un peu. Puis s'il doit réorienter ses débouchés, il réduira la part des grossistes, qui pratiquent des prix moins favorables que les GMS. Le cabinet Adaagri (Groupe Alliance Expert) qui les conseille sur leur exploitation les accompagne aussi sur ce projet qui doit permettre de développer un chiffre d'affaires de déjà 600 000 €. Les frères Vazzotti se versent 2 500 € par mois et des dividendes certaines années. C'est peu au regard du nombre d'heures mais cela correspond à leur train de vie. « *On essaie d'avoir une production qui plaît, valorisée avec un bel emballage. Nous avons une clientèle fidèle. On s'en sort bien* », dit-il avec fierté. « *Parfois, on voudrait planter des pommes de terre pour donner à manger aux gens, mais la grenade est plus facile à valoriser, notamment en jus* ». Le tout est de trouver son marché

La HVE en un coup d'œil



source : <https://www.agiragri.com/fr/blog/actualites/article/des-fruits-et-legumes-beaux-et-bons/>