



27 Novembre 2025 , Nant (12)

VISITE ET RETOUR D'EXPÉRIENCE - Les AROMATIQUES DU LARZAC / La Ferme des Homs

Intervenants : Marion Renoud-Lias et Romain Debord de la Ferme des Homs, Aromatiques du Larzac.

10 Participants : 3 du 09/31, 2 du 32, 1 du 81, 3 du 12 et Eva Laget de FD Civam30.

Animatrice : Eléonore Mahée, Bio Ariège-Garonne

Rencontre financée par :



Cofinancé par
l'Union européenne



Ce compte rendu a été relu et validé par la ferme des Homs.

1. HISTORIQUE

- Reprise de la Ferme des Homs en 2016 à Pierre-Yves et Maria suite à leur départ à la retraite.
- Foncier (10 ha cultivables + 30 ha de parcours et de bois) et bâtiments (bâtiment agricole, maison d'habitation : propriété de l'Etat, donnée en gestion via un bail emphytéotique de 90 ans à la Société Civile des Terres du Larzac (SCTL) et gérée par les fermes via un bail de carrière entre la SCTL et Marion et Romain → pas d'investissement

2. PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA FERME EN NOVEMBRE 2025

Une évolution progressive en 10 ans : Passage de la reprise d'une activité non viable à 2 sur <0,5 ha de culture, non mécanisée et non autonome pour la transformation, à 5ha de culture en partie mécanisée avec une équipe de 5 permanents.

Comment ? par la rénovation et la professionnalisation de l'outil de transformation, l'augmentation de la surface de production, la mécanisation du désherbage (tracteur en année 3, achats d'outils dédiés au PPAM depuis 3 ans, formation Atelier Paysan), des embauches (1^{er} CDI en année 3 d'un saisonnier)

Bio Ariège-Garonne

05 61 64 01 60 – bio-ariege-garonne@bio-occitanie.org

www.bio-ariege-garonne.fr

- **Production** : ferme très diversifiée avec une trentaine de plantes (+ achat de plantes à des cueilleurs en complément : genièvre, prunelle, sureau, ...) et plusieurs techniques de production.
- **Transformation** : 50-60% CA en tisanes & condiments alimentaires (sels aux herbes, bouillon, zaatar, vinaigres aromatisés), 40-50% CA en alcools (distillerie, liquoristerie)
- **Equipe** : 5 ETP sur la ferme : 2 associés + 3 salariés permanents en contrats annualisés (60%, 80%, temps plein)+ 1 à 2 saisonniers (avril / mai et fin août / début septembre)
- **Commercialisation** : ~550k€ de CA 2025 (dont 1/5^e de taxes alcool) : 50% en vente directe (boutique, vente en ligne, boutiques de producteurs à Nant, marché de Montredon l'été), 50% à des professionnels sans intermédiaire (cavistes, épicerie fines, boutiques de producteurs du territoire en France principalement)

Romain et Marion se sont installées avec 2 DJA et ont fait plusieurs demandes de subventions auprès de FranceAgrimer pour l'alambic, le séchoir et la bineuse.

3. ATELIER PRODUCTIONS

Production de PPAM bio diversifiées combinant grandes cultures mécanisées, petites planches cultivées à la main, et agroforesterie

Contexte pédo climatique et géographie :

- Grandes Causses : pas d'eaux de surface disponibles pour arroser
- Climat rude : été très sec avec importante variation thermique, vent fort
- 20 cm de sol caillouteux

⇒ Contexte très adapté aux PPAM méditerranéennes (plantation en ligne) mais non adapté pour les autres PPAM qui ont été implantées sur doline avec ajout de sol, cultures en planches, arrosage, production intensive, travail à la main.

Préparation des parcelles	Avant : labour mais roche mère très proche. Maintenant : prairie griffée l'été, implantation d'un couvert (seigle + féverole) début octobre, gyrobroyeur en surface au printemps + rotolabour pour enfouir sous 10 cm, implantation des PPAM par semis direct ou plantation
Plantation	Sur les parcelles sur grandes surfaces mécanisées 4ha) : culture en ligne de 110m Sur la partie Doline (0.5 ha) : Culture en planche 100% d'achats de plants à Loïc Gineste et Duplan de Provence, Plantation tous les 25cm (+ cher en plants mais – de temps de travail)

	Rotation : menthes (bergamote et poivrée), mélisse, estragon /!\ tendance à surdimensionner les surfaces de plantation car ils ont de la surface.
Irrigation	50 m ² d'eau de pluie récupérée des, irrigation via du goutte à goutte (2 pompes + poche souple 40m ³ + terrassement + 8 IBC + citernes en pierre sous bâtiments à rénover)
Fertilisation	60T de fumier composté (apport à la main sur les plantes à fort besoin) + 1T/ha de granulés pellets (fiente de poule + compost) tous les ans depuis 5 ans + Purins (mais anecdotique)
Ravageurs	Peu de problèmes, un peu de chenilles sur origan. Apport d'hydrolat de tanaïs, très efficace.
Désherbage	Mécanique sur « parcelles grandes cultures », manuel sur « parcelle doline »
Mécanisation	A la plantation, en partie pour le désherbage et en partie à la récolte, sur 4 ha via la récolteuse à thé électrique.
Récolte	Par la récolteuse à thé Plusieurs fois / an pour plusieurs plantes (menthes et mélisse notamment).
Renouvellement	Menthe poivrée / bergamote : tous les 2 ans De manière générale, de + en + souvent pour limiter le désherbage
Expérimentations	Depuis 3 ans, implantation d'un thym population linalol x terpineol, via des boutures sur 200 pieds mères sauvages précédemment en cueillette sauvage. Avantage : adaptés au contexte pédo climatique, 0 clone, qualité organoleptique.



Parcelle Doline, non mécanisée



Parcelle test thym, mécanisée



Parcelle « grandes cultures », mécanisée



Parcelles « grandes cultures », mécanisée

Equipements et matériels

Equipement	Photo et avis
Tracteur Massey Ferguson 80CVh	
Roto labour	Très positif pour enfouir les couverts végétaux sur 10 cm . Pas de semelle de labour car très peu d'argile 
Bineuse historique ~ vibroculteur raccourci	Très positif mais travaille trop bas donc risque de destruction et ne permet pas de travailler vers la plante

	
Sarclouse ELATEC	Evite les interventions manuelles. A utiliser en 1^e et 2^e année post plantation, en guidant le sarcloir entre les plants 
Bineuse Ferrotin	Permet de travailler les bandes de culture de plantes de 2 ans, à passer au plus près du rang sur 1 ou 2 cm pour scalper les plantules, avant que l'on ne voit de l'herbe. Permet des passages très réguliers (8km/h, 5ha en 0,5j). Peut faire peur mais n'arrache pas ! Très utilisé par des lavandiers.

	
Planteuse SuperPrefer	Vieille machine d'occasion utilisée initialement pour la plantation de tabac ou maraichère. 

**Houe
maraichère
Terratec**



Très bien pensée

**Cultivon, porte-
outils pour
deshébergement ou
taille-haie de
récolte, bineuse
électrique**



**Débroussailleuse
autoportée**



Utilisée pour les inter-rangs

Récolteuse à thé

Très recommandée (ergonomie) sur une ferme diversifiée



4. ATELIER PLANTES SÈCHES

- **Claies sur chariot Duralinox sur mesure** (1 Chariot = 10m², 120 claies au total) : manipulation limitée des claies, séchage rapide et fin
- Séchoirs
 - **2 cellules de séchage** (~1 T de plantes sèches) avec 2 ventilateurs qui poussent au fond et des portes professionnelles type porte frigo + système de ventilation. Auto construites par Romain il y a 3 ans. Retours très positifs
 - **Fonctionnement hybride :**
 - Fonctionnement 1 : avec de l'air neuf de l'extérieur provenant de la lame d'air sous les panneaux photovoltaïques (PV), passe dans les plantes et ressort en toiture (6000m³/h si ventilateur à plein régime, +5°C vs air ambiant) → en été car air plus sec dehors
 - Fonctionnement 2 : recyclage de l'air dans le séchoir avec un déshumidificateur puissant.
 - En théorie : pilotage T° et hygrométrie → **En pratique : 24h d'air neuf puis déshumidification**, ce qui permet un important gain d'énergie et le rendement des PV a augmenté de +10°C (car refroidissement)
- **Pas de stockage entre le séchage et la battue** : pour réduire les volumes (sac kraft = peu d'air) et car les plantes ont une hygrométrie parfaite pour le battage en sortie de séchoir.
- **Battage** sur ancienne batteuse à céréales adaptée aux PPAM
- **Triage** au sasseur pour séparer différents calibres et qualité, avec des destination de transformation différentes (permet aussi une évacuation des poussières)
- **Stockage dans une pièce avec un déshumidificateur**, hygrométrie à 40% max
- **Optimisation des récoltes à la ferme des Homs** : enchaînement des récoltes avec 2 cueillettes par semaine, non-stop de début avril à décembre → vendredi : récolte, lundi : sortie battage et récolte, jeudi : sortie battage et récolte le vendredi ...

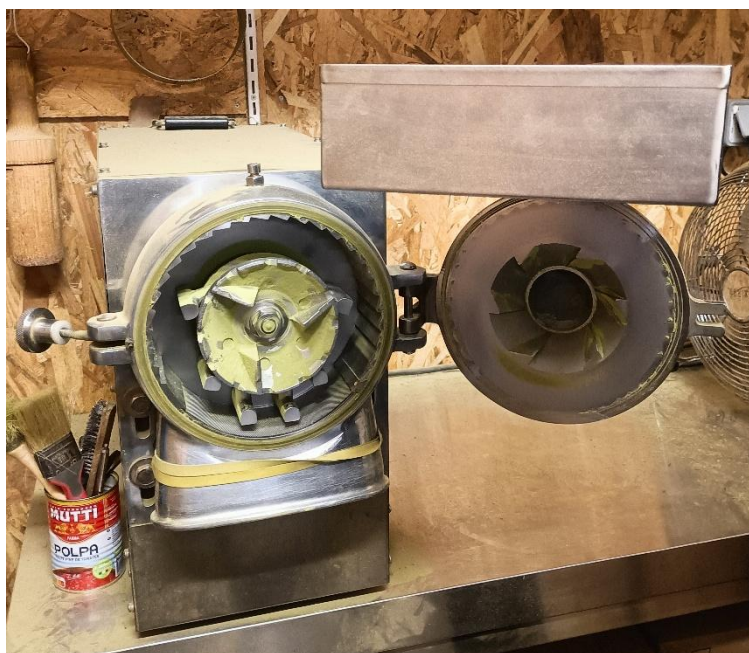


5. Laboratoire sec

Pour la préparation de tisanes & condiments alimentaires à base de plantes (sels aux herbes, bouillon, zaatar)

Quantité de plantes sèches : 1,5 T/an (genièvre inclus)

Equipements :



Moulin à marteau



Broyeur



Ensacheuse peseuse

Traçabilité jusqu'à la parcelle (n° de lot sur les sacs kraft, fiche de fabrication, ...) → indispensable de saisir toutes les données pour pouvoir prendre des décisions chaque année et produire les besoins réels de transformation surtout sur une ferme diversifiée

6. Laboratoire Humide

Pour la préparation des plantes qui partent en macération (ex : vinaigres aromatisés) et des liqueurs.

Passage à 100% en alcool vinique 96°C Nadal garantie Languedoc.

Equipements :

- Des cuves
- 2 pressoirs hydrauliques Speidel (eau : 3 bars, très efficace)
- Filtre à plaques (jetables) : 2 microns, évite les dépôts ou les résidus d'HE → meilleure qualité organoleptique et visuelle
- Etiqueteuse Ninette (CDA)
- Un espace de préparation de commandes



7. Laboratoire Distillation

Pour la préparation des distillations.



8. Organisation du travail

Equipe permanente :

- Marion et Romain : décision et gestion
- Marion : responsable commercialisation et gestion des fournisseurs
- Romain : responsable transformation liquoristerie + aide à la production
- Jérémie : production agricole et transformation de liqueurs l'hiver
- Elodie : transformation
- Valérie : préparation des commandes, gestion, saisie comptable et aide en boutique
- Tout le monde aide en pleine saison de production et pour les mises en bouteille.

Equipe saisonnière : 1 à 2 personnes sur la partie production de mars à octobre.

Fonctionnement : une petite réunion tous les lundis + points tous les matins au café de 9h + tableau weleda (rq : parcelles et bâtiments avec nomenclature)

9. COMMERCIALISATION

CA 2025 : ~550k€ (vs 150k€ en 2016 à la reprise) dont 1/5^e de taxes alcool.

Marion et Romain ont fait le choix d'avoir un modèle très diversifié en plantes produites, produits finis et clients, pour se faire plaisir et s'apporter une sécurité par rapport à la météo, au facteur humain et à l'évolution des demandes clients.

Circuits de commercialisation en 2025

Vente directe : 50-60%	Boutique à la ferme : 20% Site internet : 10-15% Boutique et Bistrot Paysans, à Nant : 10%-15% Marché Montredon* (mercredi 18h-21h, juillet-août) : 2% Dépôt vente dans quelques boutiques : 5%
Détaillants sans intermédiaire : 40-50%	En France principalement, un peu partout : cavistes, épicerie fines, boutiques de producteurs du territoire, restaurants et bars (faibles volumes mais prescripteurs)

*Pendant 3 ou 4 ans ils étaient aussi sur des marchés nocturnes mais arrêt car trop chronophage et pas assez rentables.

Ils n'ont jamais eu besoin de faire du démarchage proactivement

Gamme de produits et répartition des ventes en 2025

Pastis	25%
Vinaigres	25% (surtout balsamiques)
Liqueurs	20%
Plantes sèches	10%
Sels, bouillons, zaatar	10% Rq : sel = produit peu onéreux qui permet de rentrer dans les boutiques
Huiles essentielles et hydrolats	1 à 2% (lancé récemment)
Autres (revente, prestations de services, ...)	3%

Stratégie commerciale

Ils n'ont pas de vraie stratégie commerciale, ils y sont allés progressivement, sans accompagnement (trop onéreux) mais avec l'aide d'une graphiste-illustratrice.

Ils ont développé de jolis étiquettes et packagings

Depuis leur reprise, l'équipe a développé de nouveaux produits, fait évoluer des recettes et arrêté certains produits historiques (ex : Eglantine des causses) en fonction des ventes et de leur goût.

Fixation des tarifs

Important travail réalisé pour créer une grille tarifaire pour les tarifs professionnels avec les franco et prix dégressifs, mise à jour en début d'année.

Pour déterminer un tarif, ils ont un tableau avec les coûts de revient où les plantes sont globalement valorisées car ils ont une très grande diversité de plantes et transformation auxquels ils rajoutent les charges directes et les charges de structure.



10. EXPÉRIENCES COLLECTIVES

GIE Erboressens

Sous l'impulsion d'Eric Darley il y a 5 ans, une dizaine de producteurs et productrices locaux se sont regroupés sous le GIE Erboressens pour mutualiser des moyens (production, juridique, commercialisation, ...). Initialement ils souhaitaient commercialiser en vrac pour du gros, mais étant producteurs sur petites surfaces ils ont finalement créé une marque commune pour vendre des HE.

Les 3-4 premières années ont permis au groupe de se consolider. Ils sont faits accompagner par une animatrice, dont le poste est financé par des subventions.

Aujourd'hui le GIE Erboressens c'est :

- Une dizaine de producteurs et productrices d'Aveyron, du Gard et de l'Hérault représentant une surface totale : ~25 ha.
- Une charte des valeurs

- Une production d'HE en vrac pour négocier des contrats plus facilement avec des laboratoires, avec une certification Bio Equitable en France, .
- Une marque commune (le GIE a supporté la création du graphisme et du nom) d'huiles essentielles et d'hydrolats avec un catalogue commun et des prix définis ensemble : chaque producteur ou productrice appose les étiquettes Erboressens sur ses produits en indiquant le nom de sa ferme. Ses produits sont ensuite vendus par lui-même ou d'autres membres du collectif. 5% des ventes sont prélevés pour payer les frais de fonctionnement.
- Un site internet
- Des chromatographies réalisées sur tous les lots
- Un alambic mobile (pas de mutualisation d'outils de production car les fermes sont trop dispersées)

L'investissement des fermes est de : 1 réunion de CA/2 mois, 1 AG/an, une participation à des groupes de travail (visio)

En projet : un cahier des charges qualité et une gamme plantes sèches pour l'herboristerie (demi gros)

Le retour d'expérience de Romain et Marion ? Une belle aventure humaine et technique (réunions d'échanges techniques, conseil technique sur la production, formations) mais qui prend du temps et n'est pas adapté à toutes et tous. Avoir une animatrice a été indispensable pour que le projet perdure.

Société Civile des Terres du Larzac (SCTL) :

La ferme des Homs fait partie de la SCTL. Romain est membre du Conseil de gérance pour 6 ans. Cela représente a minima 1 réunion toutes les 3 semaines + différentes commissions et beaucoup d'échanges mail. Chronophage mais important.

Boutique et Bistrot Paysans :

Romain et Marion ont participé à la création de ce magasin de 15-20 producteurs à Nant (commune de 1000 habitants), ouvert en 2019. Marion y réalise 3 permanences de 0,5j / mois, elle s'occupe des plannings de permanence, une réunion mensuelle + du travail en commission. Cette boutique permet de proposer un nouveau service de proximité et de développer la vie locale et leur réseau, de décharger la boutique à la ferme sur les week-ends hors saison...

Programme de Compagnonnage de Ferme d'Avenir :

La ferme des Homs est Ferme accueillante de porteurs de projets en PPAM bio depuis 2 ans. En 2026, ils accueilleront 2 compagnons sur 3 périodes de 2 mois entre

mars et fin septembre, travaillant 3,5 à 4j/semaine pour la ferme en échange d'être nourris et logés et de bénéficier d'un tutorat de 2h/semaine.

11. Quelques conseils

- Utiliser une récolteuse à thé (+ ergonomique), et s'équiper de manière générale (mécanisation, conditionnement...) pour s'économiser physiquement et en temps.
- Optimiser le planning de récoltes pour enchaîner les récoltes et le séchage et éviter le stockage entre le séchage et le battage
- Avoir une traçabilité jusqu'à la parcelle (n° de lot sur les sacs kraft, fiche de fabrication, ...) pour pouvoir prendre des décisions chaque année et produire les besoins réels de transformation surtout sur une ferme diversifiée
- Avoir une nomenclature pour les parcelles et bâtiments pour faciliter le travail en équipe
- Avoir un modèle très diversifié en plantes produites, produits finis et clients permet de se faire plaisir et d'apporter une sécurité par rapport à la météo, au facteur humain et à l'évolution des demandes clients.
- Participer à des expériences collectives, chronophages mais très enrichissante humainement et techniquement