

PROGRAMME INRA-DADP ARPENT PAYS DE LA LOIRE Recherche Pour et Sur le Développement Régional

DIAGNOSTIC ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE CEREALES BIOLOGIQUES DES PAYS DE LA LOIRE

Rapport n° 2004/09

Février 2004

Bertille THREAU et Roger LE GUEN, ESA, Angers

Nathalie SCHIEB-BIENFAIT, IAE, Nantes

Annie LAMBERT, ENITIAA, Nantes

**Rebecca EUZEN et Bruno AQUILINA, Chambre Régionale d'Agriculture
des Pays de la Loire**

INTRODUCTION	5
CHAPITRE 1 : ELEMENTS DE CONTEXTE	7
CHAPITRE 2 : PROBLEMATIQUE ET METHODE	11
I- Cadre général de la recherche régionale et problématique.....	11
II- Méthode.....	12
II-1- Le volet production.....	12
II-2- Collecteurs et autres acteurs du développement	15
II-3- les transformateurs de céréales.....	15
CHAPITRE 3 : LA PRODUCTION DE GRANDES CULTURES BIOLOGIQUES : CARACTERISATION ET DYNAMIQUES DES AGRICULTEURS	19
I – Les systèmes de production de grandes cultures biologiques	22
I.1- Les céréaliers spécialisés	23
I.2- Les Maraîchers et producteurs de fruits.....	25
I.3- Les éleveurs laitiers.....	25
I-4-. Les éleveurs allaitants.....	27
I-5-. Les Polyculteurs-éleveurs	28
II – Les motivations et logiques d’action des producteurs.....	31
III- L’insertion des producteurs dans la filière.....	34
III-1- Le devenir des cultures	35
III-2- Les partenaires commerciaux	37
III-3- Les partenaires techniques et les réseaux professionnels	39
IV – Les projets des producteurs, leviers et freins au développement de la production.	41
IV-1- Les projets de producteurs	41
IV-2- Les freins et les encouragements au développement de la production de céréales biologiques	44
IV-3. Les possibilités de développement de la production auprès des producteurs enquêtés	46
IV-4. L’analyse de la pérennité des systèmes céréaliers spécialisés, vue par des experts.....	49

CHAPITRE 4 : LA COLLECTE DES CEREALES	52
CHAPITRE 4 : LA COLLECTE DES CEREALES	53
I- Présentation des acteurs.....	53
II.1- Coop A - B.....	57
II.3- Coop C	59
II.4- Coop D	60
II.2- Coop E.....	61
II.5- Nég F.....	62
CHAPITRE 5 : LA TRANSFORMATION DE CEREALES POUR L'ALIMENTATION HUMAINE : CARACTERISTIQUES ET STRATEGIES DES ACTEURS REGIONAUX.....	65
I- Identification et caractérisation des entreprises transformatrices régionales.....	65
I-1- Données générales	65
I-2- Analyse et caractérisation des projets productifs	67
I-3- Les transformateurs spécialisés / non spécialisés.....	69
II. Proposition de typologies	72
II-1-Typologie par secteur d'activité	72
II-2- Typologie selon les logiques d'action dominantes.....	73
II-3- Typologie selon la qualification des projets productifs.....	76
III- Comportements stratégiques et trajectoires dominantes	81
III-1- Un souci constant : développer sa capacité concurrentielle.....	81
III-2- Les forces concurrentielles perçues	82
IV- Les orientations stratégiques et projets de développement.....	84
IV-1-Les spécialisés Bio	85
IV-2-Les non spécialisés Bio	86
IV-3-Les principaux problèmes évoqués	86
IV-4- La recherche d'avantages distinctifs pour créer de la valeur ajoutée	87
V- Les relations intrafilières : deux modèles dominants.....	88
V-1-Les relations avec les fournisseurs	89
V-2- Les relations avec les circuits de commercialisation.....	93
V-3- Les trajectoires dominantes.....	98

CHAPITRE 6 : LA TRANSFORMATION DE CEREALES POUR L'ALIMENTATION ANIMALE : CARACTERISTIQUES ET STRATEGIE DES ACTEURS REGIONAUX
..... 103

I- Profils des entreprises transformatrices régionales et Analyse des projets	103
I.1. Les critères discriminants retenus	103
I-2- La dimension « Engagement dans la Bio » : antériorité et nature	104
II- Profils Types d'entreprise	105
II-1. Typologie selon la qualification des projets productifs	105
III- Comportements stratégiques et trajectoires dominantes	106
III-1- Les forces concurrentielles perçues	108
III-2- Les concurrents	108
III-3- Les orientations stratégiques et projets de développement	109
IV- Les relations intrafamiliales	109
IV-1- Les relations avec les fournisseurs	109
Contrat	110
IV-2- Les relations avec les circuits de commercialisation	111
IV-3- Trajectoire dominante	111

Introduction

L'étude des perspectives de la filière grandes cultures biologiques constitue une déclinaison du programme de recherche régional : ARPENT-Bio¹ visant à comprendre les dynamiques de filières biologiques régionales et à tracer leurs perspectives de développement à moyen terme.

Le secteur des grandes cultures avait été retenu initialement, en 2001, pour plusieurs raisons :

- Un déficit régional (mais aussi national) de production de céréales biologiques, qui favorise des trafics frauduleux² de céréales pour l'alimentation animale par des entreprises négociantes³ ;
- La région Pays de la Loire est la première région productrice ;
- Cette filière présente un enjeu régional important face à l'importation de céréales, notamment en provenance d'Italie et des pays d'Europe centrale et de l'Est ,
- Les acteurs sont soucieux de développer la traçabilité au sein de la filière, et ceci depuis l'amont de la production des céréales biologiques.

Depuis 2001, le contexte de la filière céréales a connu de nombreux bouleversements, notamment liés aux très bonnes récoltes de l'année 2002 et à l'introduction d'un nouveau règlement dans le cadre du cahier des charges pour l'alimentation animale.

Au delà des événements conjoncturels repérés sur cette période de trois ans (2001 – 2003), notre objectif de travail s'articule autour de trois volets : caractériser les éléments de contexte déterminant l'évolution de la filière, identifier les acteurs et leurs logiques d'action et éclairer ainsi les dynamiques à l'œuvre au sein de cette filière.

¹ Le programme ARPENT-Bio s'inscrit dans le cadre des programmes de recherche INRA DADP, il est cofinancé par l'INRA et le Conseil Régional des Pays de la Loire.

² Selon la répression des fraudes, seulement un quart des céréales commercialisées en Europe sous le label « AB » depuis 1996 est issu de l'agriculture biologique. Dossier Agriculture Biologique, *Jeunes Agriculteurs*, N°564, septembre 2001

³ Les sociétés Euro grains et Cargo West ont été condamnées en juin 2001 pour avoir vendu au cours des années 1998 et 1999 pour des céréales biologiques plus de 50 000 tonnes de céréales conventionnelles destinées principalement à l'alimentation des élevages avicoles biologiques, via l'usine de fabrication d'aliment biologique pour le bétail de Central Soya à Carhaix (29).

PREMIERE PARTIE : CONTEXTE, PROBLEMATIQUE ET METHODE

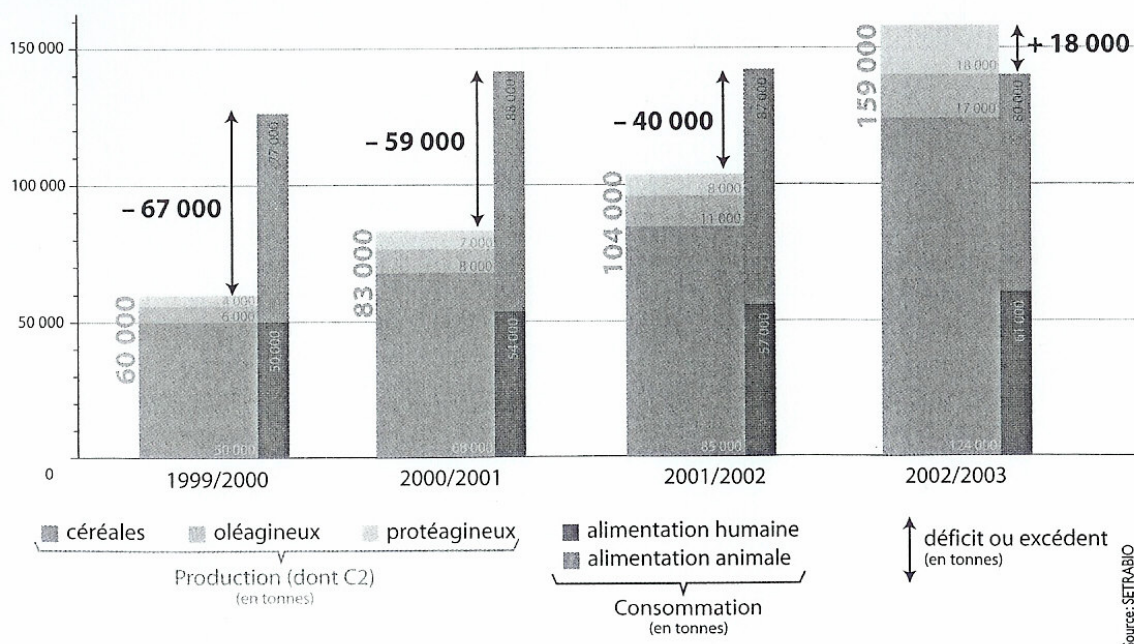
Chapitre 1 : Eléments de contexte

Sur la campagne 1999/2000, la France récoltait seulement 60 000 tonnes de céréales et oléoprotéagineux bio⁴, alors que les besoins de notre pays (alimentation animale et humaine) étaient estimés à 127 000 tonnes (selon le SETRABIO). Ces besoins continuaient d'augmenter du fait essentiellement du développement de l'élevage avicole biologique, ils atteignaient 142 000 tonnes en 2000/2001. Les acteurs déploraient cet important déficit de production, qui freinait le développement des productions animales biologiques, dans la mesure où il entraînait des difficultés d'approvisionnement en aliments pour les animaux en élevage biologique. La part de l'auto-alimentation nationale n'atteignait pas les 50% en 1999/2000 (figure 1).

Pour les professionnels de la bio, la **problématique dominante portait sur le développement rapide et durable de l'approvisionnement national en céréales et oléoprotéagineux biologiques et la structuration de leur filière** et donc la conquête, voire la reconquête d'un marché occupé par des importations.

Figure °1: L'équilibre offre-demande en céréales et oléoprotéagineux biologiques en France (source SETRABIO)

GRAINS BIO : LA FRANCE EST DEVENUE EXCÉDENTAIRE



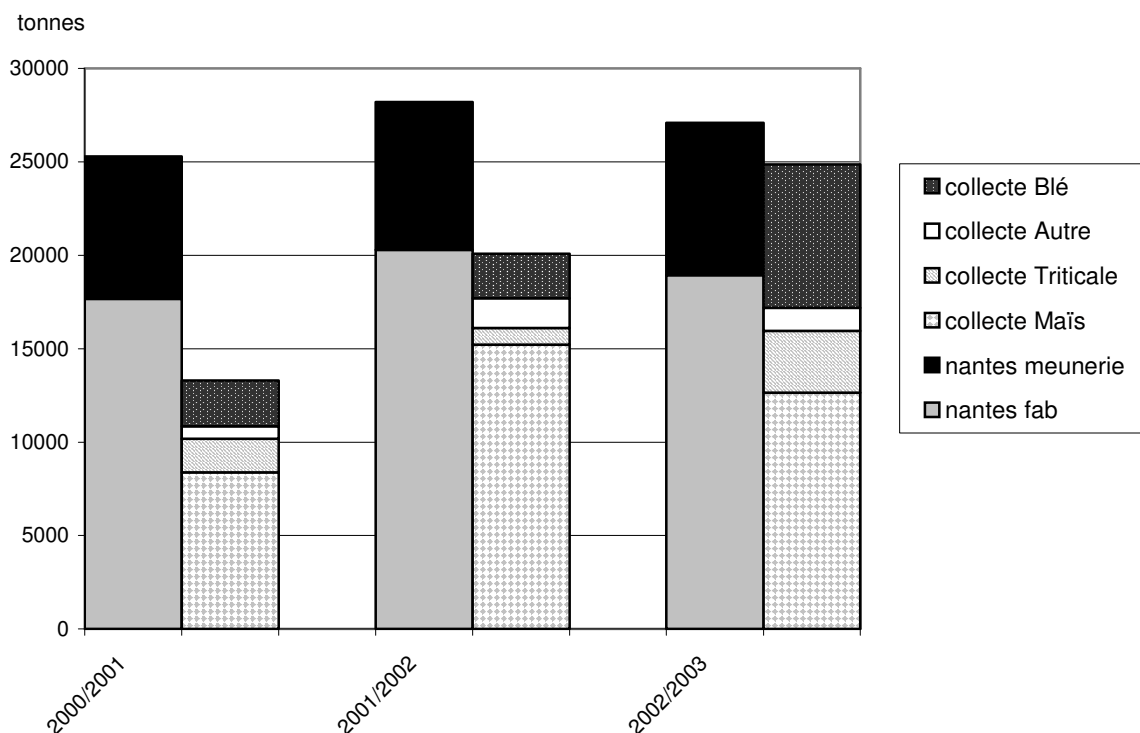
⁴ Les statistiques envisagent, sauf mention contraire, la production biologique et deuxième année de conversion.

Fin 2003, la situation présente un autre profil : la collecte de céréales et d'oléoprotéagineux biologiques a progressé de 52% à la suite de la récolte 2002, particulièrement exceptionnelle. Elle s'est élevée à 159 000 tonnes contre 104 000 tonnes à l'issue de la récolte 2001⁵. Parallèlement, les besoins ont légèrement décliné : alors que les débouchés pour la filière alimentation humaine continuaient leur lente progression (entre 5 et 8 % par an depuis 1999), les besoins pour la filière alimentation animale ont diminué en 2002 - 2003, pour la première fois (-8%). En 2002/2003, pour la première fois, la production de céréales et oléoprotéagineux biologiques est devenue excédentaire en France. Pourtant les transformateurs ont continué à importer (ONIC 2003). Si le recours à l'importation des fabricants d'aliment du bétail a diminué de manière très importante (passant de 11% en 2001/2002 à moins de 3% des approvisionnements en céréales biologiques en 2002/2003), celui des meuniers est resté important (18% en 2002/2003 contre 21% en 2001/2002).

L'inversion du rapport offre demande est avant tout révélatrice de **l'interdépendance des filières avicole et grandes cultures**. Alors qu'en 2000, les difficultés d'approvisionnement de la filière avicole favorisent la mise en œuvre d'une politique de développement de la production de grandes cultures (CTE bio), en 2003, les difficultés de la filière volailles biologiques entraînent une diminution importante de la production de volailles et donc de la demande en céréales et oléoprotéagineux.

Les statistiques de l'ONIC nous permettent d'observer plus précisément la situation de la région nantaise (figure 2).

Figure °2: Collecte et utilisations des céréales biologiques dans la région nantaise 2000 – 2003 (ONIC).

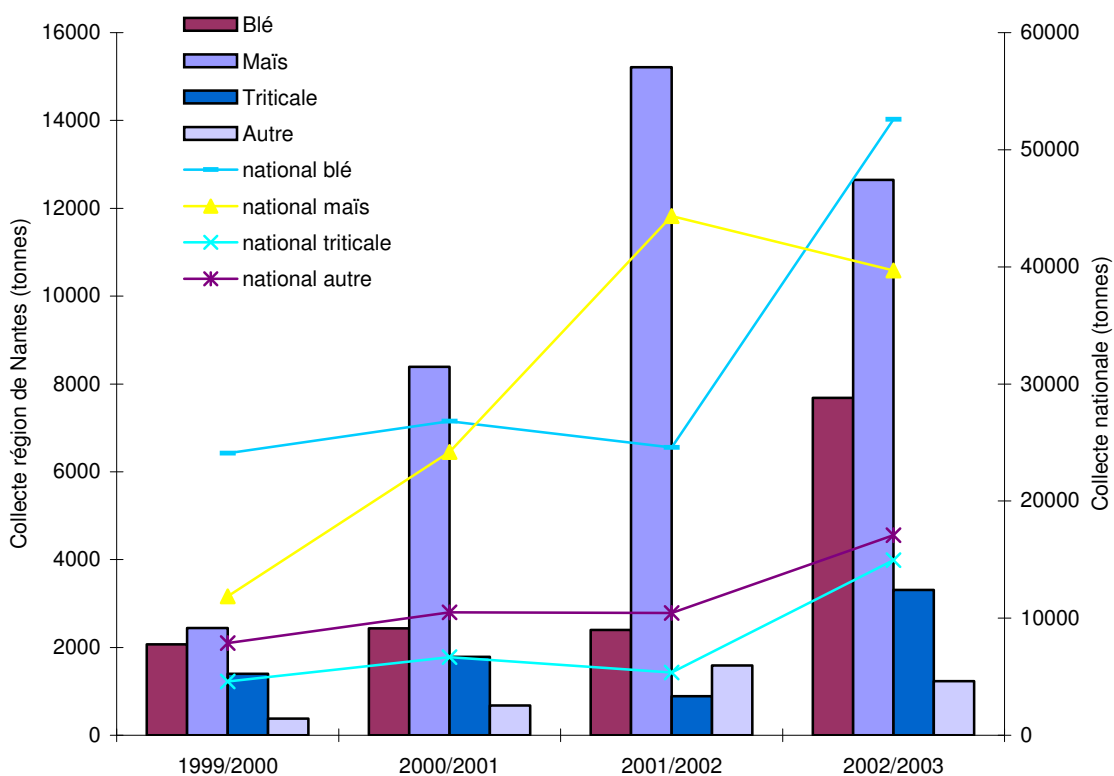


⁵ Source ONIC et Blé contact novembre 2003

La région de Nantes tient une place prédominante sur la scène nationale de la transformation de céréales et oléoprotéagineux biologiques : elle compte le plus grand nombre de moulins (15% de l'effectif français), elle met en œuvre 17% des grains biologiques pour la meunerie ; elle compte 6 des 29 fabricants d'aliment du bétail nationaux, elle réalise 31% des mises en œuvre pour l'alimentation du bétail. Cette place majeure dans le paysage de la transformation lui confère un équilibre régional collecte-utilisations meilleur qu'au niveau national. (figures 1 et 2). En 2002 – 2003, la collecte reste légèrement inférieure aux utilisations régionalement.

Les statistiques de l'ONIC nous permettent de préciser les évolutions de production de céréales.

Figure °3: Composition des collectes nantaise et nationale (ONIC)



- Entre 1999/2000 et 2001/2002, l'évolution globale de la collecte nationale de céréales biologiques est due à une **augmentation de la collecte de maïs**. Le blé, le triticale et les autres céréales ne progressent pas ou peu ;
- En 2002/2003 en revanche, la collecte de blé et de triticale augmente de manière spectaculaire alors que la collecte de maïs décroît par rapport à la campagne 2001/2002. Ces évolutions sont probablement liées d'une part à une mauvaise année climatique pour la production de maïs et d'autre part à la diminution relative des conversions (37% de la collecte en 2001/2002 à 26% en 2002/2003) qui favorise la production de blé, au détriment du maïs C2.
- La région de Nantes est de plus en plus prédominante dans la collecte de céréales : alors qu'avec 6 289 tonnes en 1999/2000 c'était la deuxième région de collecte (13% de la collecte nationale), avec 20 090 tonnes en 2001/2002, elle devient la première région (23% de la collecte nationale), et elle le reste en 2002/2003 ;
- Nantes est également la première région ONIC collectrice de protéagineux biologiques, avec 21% de la collecte nationale en 2002/2003.
- La **région Nantaise** est aussi **un acteur majeur de la collecte de maïs biologique** : c'est sur les quatre campagnes la première région collectrice, elle fournit 30 à 40 % du maïs biologique français, la part de maïs collecté dans l'ensemble de la collecte nantaise est majeure (de 38% en 1999/2000 à 75% en 2001/2002, puis 50% en 2002/2003). Pourtant la région nantaise n'est pas une région importante pour la production de maïs conventionnel (de l'ordre de 10% de la production nationale) ;
- **L'évolution de la production de maïs est notamment liée à l'importance des producteurs en conversion**. Pour la région nantaise, en 2000/2001, la maïs C2 représentait 80% de la collecte de produits C2, alors que le maïs bio ne représentait que 40% de la collecte biologique (hors C2). Ce phénomène semble se poursuivre sur la campagne 2001/2002, où la proportion de maïs dans la collecte augmente encore ;

En 2003, le renversement du rapport entre offre et demande s'accompagne de modifications des caractéristiques du marché des grandes cultures biologiques.

- Un mouvement de baisse des prix s'est enclenché ; le blé tendre voit son prix diminuer de 10% environ entre 2000 et 2003, le maïs de -35% environ. Le prix de la plupart des cultures biologiques diminue⁶ ;
- Pour la première année, on observe un report de stocks important des céréales de deuxième année de conversion ainsi que des céréales biologiques ;
- Parallèlement des importations de céréales continuent même si elles ont chuté d'environ 40% sur la campagne 2002/2003 (juillet 2002 à juin 2003).

⁶ Source : la dépêche du petit meunier, numéros des années 2000 à 2003.

Chapitre 2 : Problématique et méthode

I- Cadre général de la recherche régionale et problématique

Cette étude s'inscrit dans le programme de recherche régional pluridisciplinaire : ARPENT Bio. la problématique retenue se définit comme suit ⁷ :

- « Le secteur agro-alimentaire connaît actuellement un double mouvement : développement des filières de qualité spécifique et processus de « requalification » de l'agriculture conventionnelle, ces deux ensembles étant partiellement concurrents. Si l'on sait globalement que le marché potentiel global du bio est encore loin d'être couvert, on ne connaît pas en revanche les capacités régionales de développement par filière, compte tenu des spécificités régionales et des conditions d'environnement plus générales : demande des consommateurs sur la qualité intrinsèque des produits et sur la dimension environnementale, concurrence des modèles alternatifs possibles, impact des politiques publiques et des réglementations nationales et européennes, concurrence des autres régions. Une meilleure connaissance sur ces points permettrait d'établir une prospective et d'aider les décideurs dans leur politique de développement. (...)

Le cadre théorique retenu est destiné à nourrir une réflexion **prospective**. Il s'appuie sur une démarche **globale, multidisciplinaire** et prenant en compte les différents modèles de production. Outre la référence au droit (évolution des cahiers des charges et de leur modalité d'application) et à l'économie agricole (évolution des systèmes de production), nous avons mobilisé la théorie de l'organisation, dans une perspective de gestion et d'économie industrielle. L'hypothèse testée sera celle de l'évolution des compétences foncières collectives dans le cadre d'organisations complexes, mettant en jeu plusieurs acteurs coordonnés.

Dans le cadre de ce programme, plusieurs études thématiques ont été réalisées en parallèle sur les filières viande bovine, fruits et légumes et volailles de chair (maillons production et transformation), ainsi que sur la consommation, sur la distribution et sur les aspects juridiques de l'agriculture biologique.

Dans ce document, nous proposons d'analyser la filière Céréales à partir de trois maillons : la production, l'organisation de l'offre et la transformation. Les aspects de distribution et de consommation sont traités à travers d'autres volets d'étude du programme. Dans chaque maillon, l'analyse porte respectivement sur les capacités d'évolution des acteurs, caractérisés par leur outil de production, leurs compétences, leurs motivations, le sens qu'ils donnent au mode de production biologique, sur leurs logiques d'action et enfin sur les relations avec les autres acteurs des filières. Pour chaque type d'acteur nous cherchons à comprendre la dynamique d'évolution de son activité : ***en fonction de quels déterminants***

⁷ Sylvander B., Juillet 2001, Perspectives du marché et dynamiques d'entreprises dans la filière biologique en Région Pays de la Loire - Rapport d'étape.

propres à l'entreprise ou extérieurs, l'acteur façonne-t-il son projet ? Nous nous efforcerons alors de caractériser des dynamiques typiques à chaque activité.

II- Méthode

Les résultats présentés exploitent les données collectées auprès des acteurs régionaux. Pour tous les volets de cette enquête, nous avons privilégié des entretiens semi-directifs, qui ont fait l'objet d'une analyse qualitative de contenu. Ces entretiens se sont déroulés sur une période d'environ trois ans. En effet, les premières investigations auprès des producteurs et des transformateurs biologiques se sont déroulées au printemps 2001, dans un contexte de fort déficit de production de céréales et de développement des conversions. Les entretiens auprès des autres acteurs de la filière (organisations de producteurs et transformateurs) se sont échelonnés du printemps 2001 à l'automne 2003.

Les évolutions marquantes des deux dernières années nous ont conduits à réactualiser nos données, pour la finalisation de cette étude, et ceci auprès des différents maillons de la filière. Ainsi, nous nous sommes donné les moyens de suivre l'évolution du contexte de la filière au cours des deux dernières années.

II-1- Le volet production

La problématique est donc centrée sur les acteurs de la production et les conditions de réalisation de leurs projets. Ce regard prospectif sur la production de grandes cultures biologiques nécessite d'analyser les caractéristiques et les **capacités d'évolution des producteurs actuels, mais aussi d'envisager les possibilités de conversion d'agriculteurs conventionnels**⁸. L'objet de ce volet d'étude est d'identifier les facteurs sociaux, économiques, techniques, organisationnels déterminant l'évolution de l'offre en grandes cultures biologiques. Sous le terme d'évolution, nous entendons à la fois **l'évolution quantitative** et **qualitative** de l'offre ou encore une **modification de son organisation**.

◆ L'ENQUETE PRODUCTEURS DE 2001

Dans un premier temps un groupe de 6 élèves ingénieurs de l'ESA a réalisé une enquête de terrain auprès de 93 producteurs de céréales biologiques de la région.

➤ CHOIX DE ZONES D'ETUDE

Pour des raisons pratiques, les enquêtes ont été réalisées dans trois zones déterminées et non sur l'ensemble du territoire des Pays de la Loire. Ces trois zones ont été choisies de manière à refléter la diversité des bassins de production de céréales biologiques de la région :

⁸ Une troisième voie d'évolution de la production résiderait dans l'évolution des performances techniques des producteurs (progression des rendements et de la qualité des produits), mais dans cette approche socio-économique du problème, nous n'avons pas pu nous centrer sur les dimensions techniques de la question.

- La première zone englobe le Sud-Est de la Mayenne et une partie Nord du Maine-et-Loire. Il s'agit d'une zone d'élevage principalement, mais aussi d'une zone céréalière.
- La seconde se situe au Nord-Ouest de la Loire-Atlantique. Il s'agit essentiellement d'une zone d'élevage.
- La dernière regroupe les exploitations du Sud-Est de la Vendée où se trouve une proportion plus importante de céréaliers.

➤ LE CHOIX DES ENQUETES

Pour chacune de ces trois zones, l'échantillon des agriculteurs enquêtés a été réalisé à partir d'une liste des exploitations productrices de céréales, en agriculture biologique ou en conversion, fournie par la Chambre Régionale d'Agriculture des Pays de la Loire. Cette liste est réalisée à partir des déclarations des agriculteurs auprès des différentes DDAF de la région. En mars 2001, au moment de l'échantillonnage, la liste disponible n'était pas totalement actualisée, en conséquence les exploitants ayant débuté leur conversion en 2001 n'étaient pas tous référencés. Sur chaque zone d'enquête, tous les agriculteurs recensés ont été contactés. 93 agriculteurs ont été enquêtés, 29 en Loire-Atlantique, 37 dans la zone Mayenne - Maine et Loire, et 27 en Vendée.

➤ LE QUESTIONNAIRE

Le questionnaire d'enquête se subdivise en 4 parties :

- une introduction historique. Elle permet à l'agriculteur de retracer son parcours professionnel et ses motivations pour l'agriculture biologique, puis de décrire sa période de conversion (les évolutions de son système de production, les difficultés qu'il a rencontrées, les appréhensions qu'il avait à se convertir).
- une description du système de production. Elle aborde les thèmes de la structure de l'exploitation, des activités, de la main d'œuvre, de la conduite des cultures, et des circuits d'approvisionnement et de vente. Elle doit permettre de situer les céréales au sein du système de production, et d'identifier des freins structurels, systémiques ou techniques au développement de la production de céréales.
- une description des résultats de l'exploitation et de l'implication de l'agriculteur dans la recherche d'information et de formation. Dans cette partie nous cherchons à estimer la capacité économique de l'exploitation, et la capacité culturelle et technique de l'exploitant.
- une description des projets et des perspectives d'évolution de l'exploitation. Elle couvre à la fois les projets globaux d'évolution de l'exploitation, et les projets éventuels spécifiques aux céréales biologiques. Cette partie du questionnaire a été l'occasion pour l'enquêté de s'exprimer sur sa vision de l'évolution de la filière.

➤ ANALYSE DES DONNEES

Les données recueillies ont fait l'objet pour partie d'une analyse qualitative de contenu (questions ouvertes), et pour partie d'une analyse statistique quantitative. Une saisie informatique des questionnaires a été réalisée, elle concerne les questions fermées. Quelques observations statistiques ont donc pu être effectuées à partir du logiciel d'analyse de données *Question*.

➤ LES OUTILS D'ANALYSE UTILISES

Nous avons choisi d'utiliser des indicateurs courants comme outils d'analyse des résultats de l'enquête auprès des agriculteurs, afin, le cas échéant, de pouvoir comparer nos résultats avec ceux d'autres études ou avec des données institutionnelles sur l'agriculture régionale.

➤ **Les marges brutes standard**

La marge brute standard (MBS) est un indicateur utilisé par les ministères européens de l'agriculture. Cet indicateur a été proposé pour des besoins de classement des exploitations agricoles selon leur importance économique ou leur spécialisation.

Le calcul de la MBS d'une exploitation agricole est basé sur l'utilisation de coefficients régionalisés censés mesurer la valeur ajoutée brute potentielle dégagée par un hectare de culture ou une tête d'animal.

Les coefficients utilisés ont été conçus pour refléter la marge brute standard d'une exploitation conventionnelle. Les MBS obtenues pour notre échantillon doivent donc être utilisées à des fins de comparaison des exploitations biologiques entre elles.

L'utilisation des MBS nous a permis de comparer la taille économique des exploitations et de les classer en fonction de leurs orientations de productions, ou classes OTEX (Orientation d'exploitation).

➤ **Les classes OTEX**

Ces classes, utilisées par les ministères européens de l'agriculture, sont déterminées à partir du calcul de marges brutes standard partielles. L'équilibre entre les marges brutes partielles liées à chaque type de production (grandes cultures, bovins laitiers, bovins allaitants, cultures pérennes etc.) permet de déterminer une orientation des productions de l'exploitation. Les exploitations sont ainsi classées en 17 classes.

◆ **L'ACTUALISATION DES ENTRETIENS**

L'analyse de l'enquête a conduit à la caractérisation des types de producteurs dont l'évolution à court ou moyen terme était à la fois incertaine et majeure pour l'évolution de la production régionale. Il s'agissait soit de céréaliers spécialisés dont la réussite technique et la poursuite de la conversion étaient incertaines au moment de l'enquête, soit de producteurs motivés par l'opportunité financière de la conversion, et dont le maintien était lié aux conditions de marché.

La dégradation des conditions de marché en 2003 nous a incités à réinterroger ces producteurs. Nous avons donc mené 13 entretiens téléphoniques, auprès de tous les producteurs de céréales spécialisés et de certains polyculteurs-éleveurs qualifiés (notamment ceux relevant du profil « entrepreneur » et du profil « opportuniste ») (Cf. deuxième partie, paragraphe II). Ces entretiens d'actualisation (d'une durée d'environ 10 minutes) ont privilégié des questions portant sur l'évolution de la production, sur la vision du contexte et sur les perspectives des producteurs.

II-2- Collecteurs et autres acteurs du développement

Cette phase d'enquête s'est déroulée sur les périodes juin - juillet 2001 et juillet -septembre 2003. En 2001, nous avons interviewé les principaux acteurs de la collecte biologique régionale, à savoir les 5 coopératives régionales et en 2003, un collecteur privé. Les entretiens auprès des coopératives ont tous été actualisés en septembre 2003.

L'objet des entretiens était de caractériser l'activité de collecte biologique de ces acteurs, d'identifier et d'expliquer leurs logiques d'action dans ce secteur. Par ailleurs, nous avons interviewé 4 autres acteurs régionaux. L'objectif de cette démarche était de comprendre la dynamique de conversion régionale : nous cherchions à connaître l'implication de chacun des acteurs dans le développement de l'agriculture biologique et à évaluer leur impact sur la dynamique de conversion future et sur l'évolution possible de la production de céréales biologiques régionale. En 2001, nous avons donc choisi d'interviewer, en plus des acteurs de la collecte, des techniciens ou des élus de chambres d'agriculture ou de GAB⁹. Nous avons rencontré les personnes qui travaillaient sur les conversions d'agriculteurs, et qui, de par leur expérience, avaient acquis un certain recul par rapport à l'évolution de la filière des céréales biologiques régionales. Nous les avons interrogées sur l'impact de leur propre structure sur le développement des conversions et sur leur perception des facteurs de développement régionaux.

II-3- les transformateurs de céréales

La problématique est donc centrée sur l'identification et la caractérisation des acteurs de la transformation et de leurs projets productifs, par l'analyse des choix de métier, d'activités, d'outil de production et de commercialisation, par l'étude de la nature et de l'intensité des relations avec les acteurs amont et aval. Après avoir décrit les conduites stratégiques des entreprises de l'univers de la transformation, il s'agit de repérer les trajectoires dominantes, à partir des profils d'entreprise et des logiques d'action de leurs dirigeants. Plusieurs typologies de synthèse seront proposées pour mieux cerner les dynamiques des marchés de la transformation (minoterie, boulangerie et autres secteurs – biscuiterie, biscotterie...-).

Recherche documentaire et bibliographique

⁹ GAB : Groupement d'Agriculteurs Biologiques, structure départementale.

En préambule, soulignons que **lors du lancement de l'étude en 2000**, nous avons pu constater **l'absence de données récentes et exhaustives** recensant et décrivant les entreprises transformatrices de la Région Pays de la Loire.

En étroite collaboration avec la Chambre Régionale d'Agriculture d'Angers, l'INRA-UREQUA du Mans, l'Interbio Pays de la Loire et la CAB¹⁰, un travail de recherche documentaire sur la filière Céréales a été réalisé sur la période 2000 – 2001, puis poursuivi tout au long de l'étude (pour aboutir à la mise en œuvre d'un site Internet www.qualite-pdl.com/bio)

Pour mener ce recensement des entreprises transformatrices, nous avons croisé plusieurs sources d'informations (celles émanant de l'INRA, de la Chambre Régionale, de Bioconvergence puis de Setrabio et enfin des articles et dossiers de presse...); parallèlement, nous avons recherché les produits régionaux vendus dans les différents points de vente (marchés, surfaces spécialisées Bio, coopératives, GMS), et ceci afin d'identifier les offreurs régionaux.

Elaboration d'une pré-enquête

A partir des premières données collectées, une grille de travail exploratoire a été construite afin de guider le travail d'enquête mené par les étudiants de DESS de l'Institut d'Administration des Entreprises de l'Université de Nantes (IAE).

Sur le premier trimestre 2001, un travail de pré-étude a été mené par des étudiants de l'IAE. Il visait à repérer les entreprises, et à caractériser les stratégies des acteurs présents sur la transformation de céréales bio. Un premier rapport a été effectué sur le diagnostic stratégique des transformateurs de céréales biologiques. Ce travail a été suivi d'une phase d'entretiens avec les différents acteurs répertoriés. Il a permis de pratiquer une triangulation des données et informations collectées respectivement, par les étudiants et, par les chercheurs.

Recensement des entreprises et constitution des échantillons d'enquête

A l'issue de ce travail exploratoire, un recensement des entreprises transformatrices a été opéré, sur la base des critères suivants : les entreprises ayant une activité de transformation de premier degré ont été intégrées tandis que les entreprises à vocation agricole (c'est-à-dire les producteurs valorisant leurs céréales sur place, notamment pour l'alimentation animale) n'ont pas été recensées car elles relèvent de l'étude menée sur les producteurs. De plus, nous avons choisi de distinguer dans l'analyse les transformateurs de céréales pour l'alimentation animale.

Concernant les transformateurs de céréales pour l'alimentation humaine, la définition des frontières du secteur étudié s'est révélée complexe et soulève donc la question de la pertinence des périmètres sectoriels, notamment si on se réfère aux nomenclatures officielles utilisées par les statistiques. Ainsi, dans cette filière, on constate une part importante d'activités économiques où le poids des services tend à s'accroître (notamment par des services incorporés dans les activités des boulangeries).

¹⁰ CAB : coordination agrobiologique des Pays de la Loire.

De plus, ce secteur a également connu des mouvements de reconfiguration avec le rachat d'entreprises régionales, dont l'entité mère se situe hors région. L'analyse des choix stratégiques et des projets ne peut pas être réalisée de manière isolée.

En 2002, une enquête a été réalisée par le CRA/Interbio dans le cadre de l'ORAB (Observatoire régional de l'agriculture biologique) auprès des transformateurs et grossistes à destination de l'alimentation humaine : 24 entreprises régionales avaient été recensées¹¹ (8 en Loire Atlantique, 6 en Maine et Loire, 3 en Mayenne, 7 en Vendée et aucune en Sarthe). Sur cette base, nous avons construit notre échantillon d'enquête (en excluant les entreprises de négoce). Nous avons inclus dans notre champ d'étude les artisans boulangers pâtisseries pour lesquels nous pouvions faire l'hypothèse d'une volonté entrepreneuriale de se développer pour dépasser le stade artisanal (chiffre d'affaires supérieur à 152 000 euros et 30% du CA réalisé en dehors du magasin principal, avec un effectif d'au moins trois salariés). Aucune enquête n'a été réalisée auprès des autres boulangeries certifiées, toutefois plusieurs boulangers ont exprimé des inquiétudes face au coût de la certification, et ont envisagé de ne plus développer voire d'arrêter leur fabrication de pain bio¹² (ou encore de ne plus communiquer officiellement sur cette offre auprès de leur clientèle).

Toutes les organisations étudiées s'inscrivent dans une logique d'entreprise, avec la mise en place d'une organisation structurée, le recours à des technologies de transformation et la prise en compte de nouvelles fonctions du type gestion commerciale et marketing, même si parfois elles sont embryonnaires. De plus, elles cherchent à développer la valeur de leur offre, par l'intégration d'activités de services.

L'étude des transformateurs de céréales s'est déroulée sur le second semestre 2001 avec une actualisation des données, réalisée au cours du deuxième semestre 2003, par des entretiens téléphoniques auprès de la plupart des personnes rencontrées en 2001. L'enquête s'est déroulée parallèlement à la mise en place de la nouvelle réglementation française complémentaire au règlement européen, concernant le mode de production des animaux biologiques (REPAB). Ce nouveau contexte a introduit des changements et entraîné des perturbations notamment sur les approvisionnements, dont nous avons essayé d'évaluer les impacts.

Caractéristiques de l'échantillon d'enquête

Nous avons conduit notre enquête auprès de 11 entreprises transformatrices de premier et second degré. Parmi ces 11 transformateurs enquêtés, 4 ont une activité spécialisée en biologique et 7 ont une activité mixte (biologique et conventionnelle). Nous avons contacté des transformateurs implantés dans les différents départements des Pays de la Loire.

¹¹ Sont exclus de cette enquête les boulangeries détaillantes, les terminaux de cuisson des GMS, les entreprises uniquement prestataires de service comme les entreprises frigorifiques...). Enquête CRA/Interbio 2002.

¹² Dans l'enquête ORAB 2002, réalisée par le CRA/Interbio, le secteur de la transformation des produits céréaliers reste fortement représenté avec 236 acteurs dont 192 pour les activités de boulangeries (boulangeries traditionnelles, terminaux de cuisson GMS). Toutefois, le nombre de préparateurs en pain biologique a fortement chuté (-15%).

DEUXIEME PARTIE :

DIAGNOSTIC DE LA FILIERE REGIONALE GRANDES CULTURES BIOLOGIQUES

Chapitre 3 : La production de grandes cultures biologiques : caractérisation et dynamiques des agriculteurs

L'objet de ce chapitre est d'une part de décrire les producteurs de grandes cultures biologiques : leurs systèmes de production, d'autre part de cerner leurs logiques d'action, leurs projets ainsi que les leviers et les freins au développement de leur production. En préambule, il nous a semblé utile de dresser un état des lieux des principales données structurelles caractérisant les 93 exploitants enquêtés.

La conversion

Au printemps 2001, au moment de l'enquête, on sortait d'une vague importante de conversions (période 1997 – 2000). Ainsi, une grande partie des exploitations était encore en conversion : l'échantillon se compose de la manière suivante :

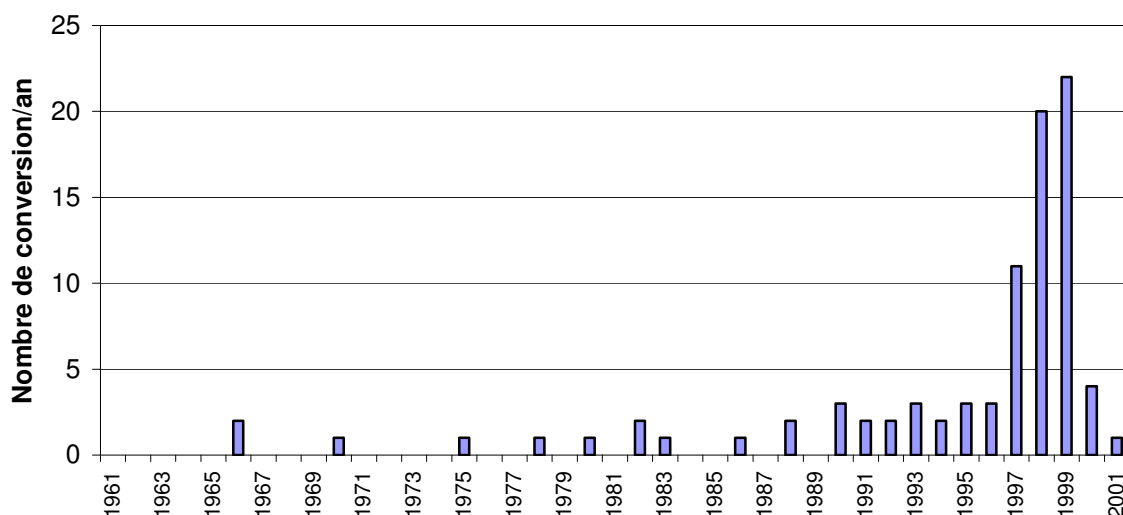
- ensemble de l'exploitation en conversion : 25% des enquêtés ;
- ensemble de l'exploitation en agriculture biologique : 56% des enquêtés ;
- conversion partielle et progressive : 19% des enquêtés.

Beaucoup d'exploitants choisissaient de ne convertir qu'une partie de leur exploitation, au moins provisoirement. Il s'agissait parfois d'ateliers plus difficiles à passer en bio (vergers, porcs), mais le plus souvent, il s'agissait d'exploitations spécialisées en grandes cultures. Pour six céréaliers vendéens, les surfaces restées en conventionnel au moment de l'enquête étaient très importantes : elles représentaient en moyenne 85% de la SAU des exploitations : 698 ha en tout, soit 9,9% de la SAU totale de l'échantillon !

En 2003 la situation est très différente. La plupart des céréaliers ont poursuivi la conversion de leur exploitation. Les surfaces conventionnelles des exploitations enquêtées ne sont plus que de 109 ha, soit 1,5% de la SAU totale de l'échantillon.

Le rythme de conversion observé reflète la dynamique régionale : on peut ainsi y repérer la mise en place progressive de la politique d'aide à l'agriculture biologique ainsi que les effets des différentes crises alimentaires (dioxine ou ESB) ayant d'une part directement motivé certains agriculteurs à se convertir (cf. § II), d'autre part ayant stimulé la consommation de produits biologiques. (fig. 4).

Figure °4: Dates de conversion à l'agriculture biologique dans l'échantillon (enquête2001)



- Seuls 10,2% des exploitants interrogés se sont convertis à l'agriculture biologique avant 1984, date de création du logo AB.
- Puis 9% des enquêtés se sont convertis entre 1985 et 1991, la reconnaissance officielle du mode de production biologique, ainsi que la valorisation des produits rendue possible par la création du logo AB en 1984 semble stimuler les conversions.
- Les conversions s'accroissent nettement à partir de 1992, date de la reconnaissance officielle de l'agriculture biologique comme « signe officiel de qualité » au niveau européen et de la mise en place d'une aide (modérée) à la conversion. 27% des agriculteurs de notre échantillon se sont convertis entre 1992 et 1997.
- En 1998, dans le cadre du plan pluriannuel de développement de l'agriculture biologique, les aides à la conversion sont revalorisées. L'effet sur le rythme des conversions est manifeste. Dans notre échantillon 47% des agriculteurs se sont convertis en 1998 ou 1999. Dans les Pays de la Loire, le nombre d'exploitations biologiques (ou en conversion) a plus que doublé pendant cette période.
- On observe un ralentissement des conversions en 2000 et 2001. Face à ce phénomène, également observé au niveau régional, les professionnels évoquent les difficultés de mise en application des contrats territoriaux d'exploitation. Seuls 5% des enquêtés se sont convertis au cours de ces deux dernières années.

La Superficie des exploitations

La SAU (Surface Agricole Utile) moyenne des exploitations est de 76 ha, soit une SAU moyenne plus élevée que la moyenne régionale des exploitations conventionnelles et biologiques (41 ha, source RGA 2000) et que celle des exploitations biologiques (44 ha).

Toutefois, cette moyenne cache de grandes disparités, qui s'expliquent notamment par la diversité des productions des exploitations enquêtées (cf. tableau 1, ci-dessous). Les plus grandes surfaces se retrouvent chez les céréaliers dont la SAU apparaît nettement supérieure à celle des autres agriculteurs avec une moyenne de 121 ha. Les exploitations d'élevage allaitant présentent également des superficies importantes.

Tableau °1: Surfaces d'exploitation en fonction des types de productions (enquête 2001)

Types de production (classes OTEX)	SAU moyenne (ha)	SAU totale (ha)
Céréaliers	121	1218
Bovins lait	63	2455
Bovins viande	82	1398
Bovins mixtes	70	487
Autres herbivores	107	214
Polyculture élevage	28.5	57
Herbivores et agriculture	91	1092
Autres polyculture	68	136
Maraîchage et fruits	12.5	25

La Main d'œuvre

Le nombre moyen d'UTA (Unité de Travail Agricole) dans les exploitations recensées est de 1,7 ; cette moyenne cache de fortes variations quant à la nature de la main d'œuvre présente et à la quantité de travail disponible.

Le chef d'exploitation travaille presque toujours à plein temps sur sa ferme. Dans presque la moitié des cas, la (le) conjointe du chef d'exploitation travaille avec lui ; notons une présence plus fréquente du conjoint dans les exploitations laitières (65% des exploitations).

Un quart des exploitants a recours au salariat permanent, c'est davantage que la moyenne des Pays de la Loire pour l'ensemble des exploitations agricoles (10% des exploitations, source RGA 2000). En revanche, les enquêtés ont moins recours au salariat temporaire qu'en général dans la région.

L'âge des chefs d'exploitation

Les agriculteurs interrogés sont plus jeunes que l'ensemble des agriculteurs de la région des Pays de la Loire (tableau 2). Seuls 4.3% des agriculteurs biologiques enquêtés avaient plus de 55 ans, alors que la proportion correspondante dans l'ensemble de la population agricole des Pays de la Loire est de près de 35%.

Tableau °2: Age des agriculteurs enquêtés (enquête 2001)

	< 40 ans	40 à 54 ans	55 à 59 ans	60 ans et plus
Population agricole régionale, source RGA 2000	29%	44%	9.5%	17.5%
Agriculteurs enquêtés	33.3%	62.4%	1,1%	3,2%

La formation des chefs d'exploitation

40% des enquêtés ont un niveau BEPC-BEPA. Une part importante (28,3%) a un niveau BTA-BAC et une autre (20,7%) a fait des études supérieures. Dix agriculteurs ne sont pas issus du milieu agricole, ils ont un niveau de formation sensiblement plus élevé puisque presque tous ont fait des études supérieures. Nous constatons également que 70,7% des exploitants n'ont jamais suivi de formation continue agricole.

Les activités autres que la production

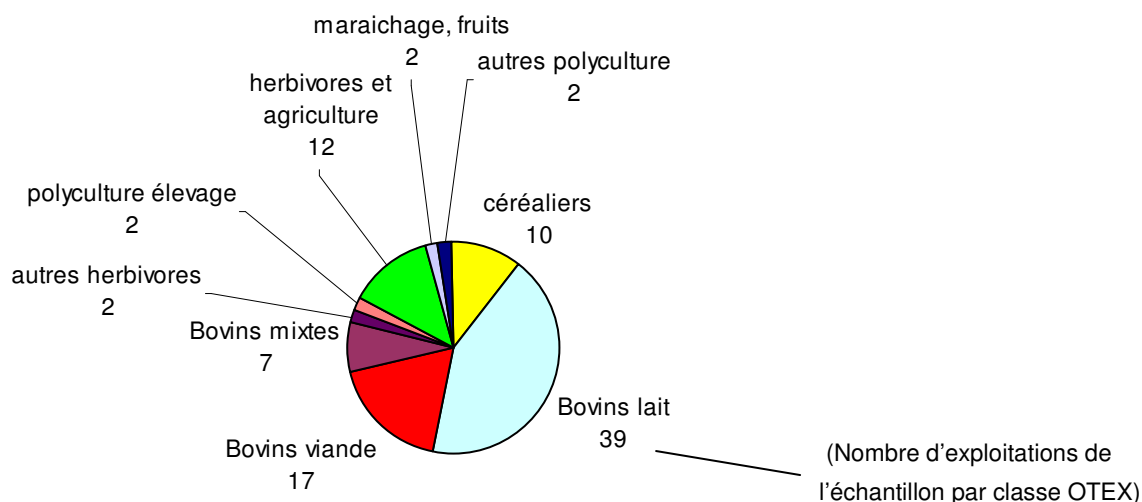
22 exploitants ont développé des activités annexes. Ce sont principalement la vente directe (17 exploitations) et les activités de transformation (9 exploitations). Ces deux activités sont souvent présentes sur la même exploitation. Les productions concernées par la transformation et la vente directe sont la viande bovine dans 6 cas, le lait ou des produits laitiers dans 3 cas. Les céréales sont également transformées et vendues : 5 exploitations sur 93 transforment leurs céréales avec un moulin pour vendre de la farine (à des particuliers ou des boulangers), 3 exploitations vendent du pain.

5 exploitations ont des activités touristiques, comme des gîtes, des chambres d'hôtes ou de l'accueil à la ferme.

I – Les systèmes de production de grandes cultures biologiques

Notre enquête visait à recenser les pratiques et les structures de production des agriculteurs ayant des grandes cultures biologiques ou en conversion. Parmi les 93 exploitations de notre enquête, nous avons observé des systèmes de production extrêmement variés, allant de systèmes céréaliers spécialisés à des systèmes de production de viande ou de lait dans lesquels la production de céréales ou oléoprotéagineux est totalement autoconsommée (fig. 5).

Figure °5: Orientation des productions des exploitations enquêtées (d'après la classification OTEX) (enquête 2001)



Les deux tiers des exploitations enquêtées sont des élevages bovins, essentiellement laitiers. Même si ce n'est pas toujours leur production dominante, 90% des exploitations ont un atelier animal. Seuls 10 agriculteurs sont spécialisés en grandes cultures (soit 11% des enquêtés). Bien que faible, ce taux d'exploitation céréalière est comparable à celui de l'ensemble des exploitations des Pays de la Loire (8,3%, source RGA 2000).

La place qu'occupent les céréales dans ces différents systèmes est radicalement différente. Cela engendre **des problématiques, notamment techniques et commerciales, contrastées**. Il nous a donc semblé important tout au long de ce document de décrire et de distinguer les producteurs en fonction de leur système de production. C'est l'objet des paragraphes suivants, où nous avons distingué les céréaliers spécialisés, les maraîchers et producteurs de fruits, les éleveurs laitiers, les éleveurs allaitants et les polyculteurs éleveurs.

I.1- Les céréaliers spécialisés

Les productions végétales de ces 10 producteurs occupent 1218 ha (dont 531 ha bio ou en conversion en 2001 et 1195 ha en 2003). Les principales productions sont le blé tendre et le maïs grain (tableau 3).

Tableau °3: Importance des cultures pratiquées par les céréaliers spécialisés (enquête 2001)

Cultures	% de la surface emblavée
Blé tendre	22%
Maïs Grain	19%
Blé dur	9%
Maïs semence	7%
Seigle	4%
Sarrasin	4%
Tournesol	8%
Jachère	8%
Féverole	6%
Prairies	3%
Pois	3%
Autres (lin, soja, choux, colza...)	7%

Les assolements des agriculteurs de cette catégorie sont relativement variés puisque la majorité d'entre eux présentent de 4 à 6 productions végétales. Le maïs a une place importante dans l'assolement global, liée au fait que la moitié de ces agriculteurs ont des terres irriguées et valorisent leur investissement en maximisant les surfaces emblavées en maïs.

Les rotations sont en moyenne de quatre ans, avec une part importante de céréales (61%). On peut distinguer quatre types de rotations :

- des rotations courtes (de deux à quatre ans), conçues pour **valoriser l'irrigation**, et donc maximiser la culture de maïs, et pour limiter les intrants azotés (4 cas en Vendée):

Maïs/Protéagineux

Maïs1/Maïs2/Protéagineux/Céréale

Maïs/Protéagineux/Céréale

- des rotations de quatre ans, conçues pour **limiter les intrants azotés, valoriser l'irrigation** et **casser le cycle des adventices** par l'alternance de cultures de printemps et de céréales d'automne (3 cas en Vendée):

Maïs/Protéagineux/Céréale /Culture de printemps (Tournesol, triticale...)

- des rotations courtes de trois ans, conçues pour **casser le cycle des adventices** et pour **limiter les intrants en azote**, elles se rencontrent en Maine et Loire et Mayenne (2 cas):

Culture de printemps (tournesol ou parfois maïs)/Protéagineux/Céréale

- des rotations « longues » (cinq ans) avec jachère ou cultures bisannuelles (2 cas en Mayenne et Vendée).

Jachère et/ou légumineuse/Blé/Tournesol/ Céréale ou Maïs

Seuls deux exploitants de cette catégorie ont un atelier animal : il s'agit dans les deux cas d'un atelier de volailles en conventionnel. Dans un des cas, une faible part de la récolte de blé est autoconsommée. Ces ateliers n'interviennent pas de manière significative dans les plans de fumure.

Les céréales sont **l'élément constitutif essentiel de ce système de production**. L'assolement et la rotation sont conçus dans le but de produire et de vendre les céréales, et en fonction de contraintes ou d'atouts spécifiques : liés à la zone (présence d'irrigation), au type de production (absence d'élevage important et donc de fumure bon marché), ou encore liés au mode de production biologique en lui même (nécessité de trouver des solutions alternatives à l'utilisation de phytosanitaires pour lutter contre les maladies et les parasites). Cependant, alors que jusqu'en 2003, les rotations étaient conçues à partir de préoccupations agronomiques (cycle des adventices, fertilité du sol, irrigation), désormais, la valorisation des produits sur le marché joue un rôle très prédominant. En effet, la chute des cours de certains produits conjuguée à la diminution des appréhensions techniques, l'expérience aidant, font évoluer les modes de raisonnement et l'organisation de la rotation. Les producteurs déclarent en 2003 **vouloir simplifier leurs rotations et supprimer certaines cultures peu valorisées** (pois, féverole).

I.2- Les Maraîchers et producteurs de fruits

Les deux exploitations constitutives de cette catégorie ont des surfaces en céréales restreintes : de 5 ha en moyenne. Dans un cas les céréales, vendues pour l'alimentation humaine constituent un complément de revenu, dans l'autre, l'exploitation étant située en zone inondable, l'agriculteur sème des céréales de printemps quand il n'a pas pu mettre en place de légumes. Dans ces deux exploitations les céréales sont une culture annexe du système de production. Nous ne détaillerons pas ce système du fait du faible enjeu que les céréales y représentent, et du manque de références correspondantes.

I.3- Les éleveurs laitiers

39 enquêtés sont avant tout des éleveurs laitiers. Comme l'indique le tableau suivant, la SAU des éleveurs laitiers est constituée avant tout par les prairies temporaires et permanentes. La part de céréales dans l'assolement n'est que de 16% du fait de cette forte présence de surfaces fourragères.

Tableau °4: Importance des cultures pratiquées par les éleveurs laitiers (enquête 2001)

Cultures	% de la surface emblavée
Jachère	2%
Cultures fourragères	79%
Prairies	74%
Maïs ensilage	5%
Grandes cultures	19%
Mélange céréales-pois	8%
Blé tendre	2%
Triticale	2%
Mélange de céréales	2%
Orge	1%
Mélange céréales-autres légumineuses	1%
Autres	3%

Les mélanges céréales-légumineuses sont très utilisés (10% de la SAU totale), en particulier avec du pois (8% de la SAU). Les mélanges céréales-légumineuse et le triticale sont les deux cultures céréalières les plus présentes, elles sont adaptées à l'alimentation du cheptel, et destinées à l'autoconsommation.

Les assolements sont simples : ils comportent pour 64% d'entre eux 3 ou 4 cultures seulement. Les rotations pratiquées sont longues (huit ans en moyenne), et la part des céréales n'y est que de 27%, dont 17% de mélanges céréaliers¹³. Le type de rotation pratiquée est relativement homogène :

Prairie (6 ans)/Maïs /Céréales ou mélange céréalier

Le maïs ou les céréales peuvent être pratiqués pendant 1 à 3 ans. Le raisonnement de la rotation est basé sur la valorisation de la prairie : l'objectif est d'avoir une surface pâturable maximale, de produire du foin, puis de valoriser la bonne valeur agronomique des terres suite au retournement des prairies pour la production de maïs ensilage ou de céréales.

« 2 ou 3 années de cultures, ca permet de bien profiter de la prairie sans épuiser la terre ». (174)

Tous ces agriculteurs ont, évidemment, un atelier de vaches laitières. 5 éleveurs ont également un atelier animal complémentaire (bovin allaitant, ovin, porcin ou équidé). Globalement, les exploitations laitières de l'échantillon sont autonomes : en moyenne, 94% de l'alimentation animale est produite sur l'exploitation, et 91% des céréales produites sont autoconsommées. Le fumier produit est utilisé pour la fertilisation, et la grande majorité des

¹³ Les données concernant l'assolement en 2000 et les rotations ne sont pas toujours cohérentes. Par exemple on observe une proportion de 16% de céréales dans l'assolement alors que les agriculteurs déclarent utiliser 27% de céréales dans leur rotation. Ceci s'explique d'une part par le fait que beaucoup d'agriculteurs sont convertis depuis peu, ils ont décrit la rotation qu'ils souhaitaient mettre en œuvre, et qui n'était pas encore appliquée, et d'autre part par le fait que l'agriculteur ne met pas nécessairement en place la culture qu'il aurait souhaité du fait des aléas climatiques notamment.

enquêtés disent avoir très peu voire aucun problème de fertilisation. Notons, que si les légumineuses sont présentes dans les rotations au travers de mélanges céréaliers, aucun enquêté n'avance l'enrichissement du sol en azote comme premier argument du raisonnement de la rotation.

Le système de production de cette catégorie est spécialisé en élevage et autonome. L'alimentation des animaux est au cœur du raisonnement du système. Les prairies sont ainsi l'élément central de l'assolement et de la rotation : les terres proches de l'exploitation y sont consacrées en priorité. C'est la qualité de la prairie qui est le plus souvent prise en compte pour déterminer si elle sera retournée ou non l'année suivante, et non le besoin en céréales.

I-4-. Les éleveurs allaitants

Nous avons rassemblé dans cette catégorie les éleveurs de bovins viande, les éleveurs ayant plusieurs ateliers bovins, et les éleveurs ayant d'autres herbivores (ovins, caprins). Cette catégorie regroupe ainsi 26 éleveurs (tableau 5).

Tableau °5: Importance des cultures pratiquées par les éleveurs allaitants (enquête 2001)

Cultures	% de la surface emblavée
Jachère	1%
Cultures fourragères	82%
Prairies	77%
Maïs ensilage	2%
Luzerne	2%
Betteraves fourragères	1%
Grandes cultures	16%
Mélange céréales-pois	5%
Orge	4%
Avoine	2%
Maïs Grain	2%
Blé tendre	2%
Triticale	2%
Mélange de céréales	1%
Mélange céréales-autres légumineuses	<1%
Autres	1%

Les proportions de céréales et de prairies sont très proches de celles pratiquées par les éleveurs laitiers. Ce qui distingue, en première analyse, ces éleveurs des éleveurs laitiers, c'est la moindre utilisation de l'ensilage de maïs et des mélanges céréaliers, et en contrepartie la plus forte présence de céréales pour l'alimentation animale comme l'orge, l'avoine et le maïs grain.

De même que pour les laitiers, l'assolement de ces exploitations est particulièrement simple puisque les 2/3 des agriculteurs n'ont qu'entre 2 et 4 productions végétales en 2000. Les

rotations pratiquées sont longues (8 ans en moyenne), les céréales y interviennent à 29%. On observe deux types de rotations.

- des rotations avec moins de 30% de céréales, et une part prédominante de prairies temporaires.

Prairie (6 à 10 ans) / Maïs / Céréale

Le nombre de cultures pratiquées suite à une prairie peut varier, il est déterminé en fonction des besoins de l'atelier animal.

- des rotations ayant une proportion de céréales élevée : pour les exploitants pratiquant ces rotations, seule une part limitée de l'assolement peut entrer dans la rotation, l'essentiel de la SAU (de 30 à 70%) étant constitué de prairies permanentes. De ce fait, l'agriculteur augmente la proportion de céréales dans sa rotation pour subvenir aux besoins du cheptel. Les rotations sont variées, elles incluent souvent l'utilisation de trèfle en pâturage temporaire, ou la valorisation de prairies courtes (2 ou 3 ans).

Trèfle / Céréale

ou Prairie (3 ans) / Céréale (2 ans) / Betterave ou choux

Les exploitations de cette catégorie ont un atelier bovin allaitant seul (14) ou avec d'autres animaux : des bovins laitiers (6), des porcs (2), des volailles (1) des chevaux (1), des ovins (1) ou des caprins (1). Ce sont des systèmes spécialisés en élevage et autonomes. Pour les deux tiers des exploitations, plus de 95% de l'alimentation animale est produite sur l'exploitation et plus de 95% de la production de céréales est autoconsommée. Huit exploitants exportent une partie non négligeable de leur production céréalière. Seuls quatre agriculteurs de cette catégorie produisent moins de 85% de leur alimentation animale.

Enfin, sur le plan de l'alimentation, ce système de production semble plus extensif que le système de production des bovins laitiers : les prairies occupent une place plus importante, et les cultures dédiées à l'alimentation animale sont globalement moins énergétiques et moins riches en protéines (moins de légumineuses et de maïs ensilage).

I-5-. Les Polyculteurs-éleveurs

Ce sont des producteurs dont les ateliers animaux et végétaux sont d'importance comparable (catégories OTEX polyculture élevage, autre polyculture et herbivores et agriculture). Ils sont au nombre de 16. Les assolements des polyculteurs éleveurs sont plus variés que pour les autres catégories d'exploitations puisque en moyenne ils comportent plus de cinq cultures. Ils sont équilibrés entre prairies et céréales. **La proportion de grandes cultures est de 45%**. Ce sont d'une part des céréales pour l'alimentation des ateliers d'élevage de l'exploitation (Mélanges céréaliers et triticales), et d'autre part des cultures de vente (blé tendre essentiellement).

Tableau °6: Importance des cultures pratiquées par les polyculteurs-éleveurs (enquête 2001)

Cultures	% de la surface emblavée
Jachère	4%
Cultures fourragères	49%
Prairies	44%
Maïs ensilage	5%
Grandes cultures	45%
Blé tendre	14%
Mélange céréales-pois	6%
Orge	4%
Pois	4%
Tournesol	3%
Féverole	3%
Triticale	2%
Maïs Grain	2%
Lupin	2%
Epeautre	1%
Mélange céréales-autres légumineuses	1%
Sarrasin	1%
Avoine	<1%
Seigle	<1%
Mélange de céréales	<1%
Autres	2%

On distingue des rotations incluant des prairies temporaires, et d'autres sans prairies :

- Des rotations courtes sans prairies : pour 70% des exploitations de polyculture-élevage, certaines parcelles sont réservées aux cultures, et d'autres aux prairies permanentes ou temporaires. Cette séparation s'explique par la localisation des prairies pour les éleveurs d'herbivores (les parcelles proches de l'exploitation sont réservées aux prairies) ou par la qualité agronomique des terres : certaines parcelles ne sont pas cultivables, et sont donc réservées au pâturage. Les rotations pratiquées n'incluent donc pas les prairies, ce sont des rotations courtes de 3 ou 4 ans, de type :

Légumineuse ou mélange Céréale-légumineuse (1 ou 2 ans)/Céréale (2 ans)

Certains agriculteurs introduisent du tournesol ou du maïs après la légumineuse.

- des rotations avec prairies : les autres exploitants ont mis en place des rotations plus longues où les prairies interviennent à 50%. On distingue des rotations de 4 à 6 ans de type :

Prairie (2 ou 3 ans)/Céréales(2 ou 3 ans)

...et des rotations longues de 10 ans de type :

Prairie (4 ou 5 ans)/Cultures(5 ans)

Dans ce cas, les cultures comprennent une légumineuse, des céréales ou des mélanges céréaliers, et alternent des cultures de printemps et d'hiver.

Les exploitations de cette catégorie ont toutes un atelier animal, de petite taille généralement. Il s'agit soit d'ovins (6 exploitations), soit de bovins (4 exploitations), soit de monogastriques seuls ou avec un atelier herbivore (6 exploitations). Ce sont des exploitations autonomes puisque 80% de l'alimentation animale est produite sur l'exploitation. Notons que la part d'alimentation animale produite sur l'exploitation est plus faible que pour les catégories d'éleveurs. Ceci s'explique essentiellement par la présence d'éleveurs de monogastriques qui ne s'auto-approvisionnent qu'à hauteur de 10 à 40%. La plupart d'entre eux ont le projet d'augmenter la quantité de céréales et oléoprotéagineux valorisés par l'atelier monogastriques.

Contrairement aux systèmes précédents, **ces exploitations ne sont pas spécialisées : plus de la moitié des céréales produites sont vendues**. Le système de cultures est donc conçu dans une double perspective : permettre l'alimentation de l'atelier animal, et produire des céréales de vente.



En synthèse, retenons donc de cette description des systèmes d'exploitation plusieurs enseignements sur les acteurs amont, à savoir les « fournisseurs » de grandes cultures des filières des Pays de la Loire.

- **Qui sont les principaux producteurs** de grandes cultures biologiques ? Considérant que notre échantillon représente assez bien les producteurs de grandes cultures biologiques des Pays de la Loire, on observe que les **polyculteurs-éleveurs** et les **céréaliers spécialisés** sont les **principaux producteurs**. En effet, en 2001 ils cultivaient respectivement un tiers et un quart des surfaces régionales emblavées en grandes cultures biologiques. Mais en 2003, la poursuite des conversions des céréaliers inverse la proportion : **les céréaliers spécialisés représentent plus de 40%** de la production de grandes cultures biologiques, les polyculteurs éleveurs 23%. Viennent ensuite les éleveurs laitiers et allaitants, qui, bien que nombreux, ne cultivent chacun que moins de 20% des surfaces de grandes cultures biologiques.
- **Quelles sont les cultures produites ?** Le choix des cultures dépendant beaucoup de leur utilisation future, il faut distinguer deux types de productions : **celles destinées à l'alimentation animale**, qui sont souvent autoconsommées dans les systèmes avec élevage, et **celles destinées à l'alimentation humaine**. Dans la première catégorie, on peut citer tous les mélanges, souvent destinés à la consommation sur la ferme et largement cultivés par les éleveurs, le maïs grain, l'orge, le triticale, l'avoine, qui peuvent être vendus ou autoconsommés. Dans la seconde, le blé tendre est la céréale la plus cultivée, par les céréaliers et les polyculteurs-éleveurs, et plus rarement par des éleveurs.

- **Enfin, quels sont les vendeurs de céréales ?** Si les éleveurs laitiers ou allaitants participent largement à la production de grandes cultures biologiques, ils en vendent très peu, car les cultures, largement consommées par le cheptel, ne sont pas échangées. Ainsi, et nous approfondirons ce constat dans le paragraphe III, **ce sont essentiellement les céréaliers et les polyculteurs éleveurs qui fournissent le marché régional de grandes cultures biologiques.**

II – Les motivations et logiques d'action des producteurs

Dans l'ensemble des études ARPENT sur les filières biologiques des Pays de la Loire, les logiques d'action des acteurs sont apparues déterminantes des volontés de développement des exploitations et des stratégies d'alliance envisageables avec les autres acteurs des filières. Nous avons ainsi construit une **typologie des comportements de producteurs**, fondée sur le recours à deux variables : leur conception de l'agriculture biologique et leur logique d'action (MOREL B., LE GUEN R., 2003).

- **Les conceptions** qu'ils ont de l'agriculture biologique conditionnent les relations entre acteurs et la vision du développement de l'exploitation biologique. Elles transparaissent au travers **du type de motivations** pour la conversion, partagées entre métier, valeur et marché. Elles s'ordonnent en fonction de la plus ou moins grande prise en compte de l'opportunité financière de la conversion.
- **Les logiques d'action** des producteurs se différencient en fonction du **degré d'intégration de l'incertitude** dans la gestion de leur exploitation, partagée entre une logique entrepreneuriale et une autre patrimoniale. Ces logiques structurent les comportements des producteurs.

Sur cette base, nous avons distingué **six types comportementaux** dans la population d'enquête :

Les entrepreneurs (11 enquêtés)

Pour ces producteurs, la conversion est avant tout un moyen d'accroître leur marge de manœuvre économique en augmentant la valeur ajoutée issue des productions. Leur préoccupation principale est donc la **valorisation par le marché**. Ces agriculteurs entendent réaliser des investissements en contrôlant le risque et en calculant leur rentabilité de façon prévisionnelle.

Les sous-traitants (8 enquêtés)

Ces producteurs n'envisagent de produire que pour répondre à une demande assurée d'acheteurs, qui s'avèrent souvent être des coopératives ou des laiteries. Ils s'engagent dans la production biologique en pensant être assurés d'un débouché valorisé.

Les opportunistes (10 enquêtés)

Ces producteurs entendent tirer parti de la **conjoncture à court terme**, s'agissant de débouchés ou de primes à la conversion. L'agriculture biologique est pour eux l'occasion

d'améliorer le revenu sans évolution importante de leur activité, c'est-à-dire sans prendre de risque. Ce sont souvent des éleveurs qui avaient un système et des pratiques extensives.

Les contestataires (33 enquêtés)

En se lançant dans la production en agriculture biologique, ces producteurs entendent **remettre en cause le modèle conventionnel** qu'ils pratiquaient antérieurement. Ils s'opposent non seulement aux pratiques conventionnelles mais aux organisations « de type conventionnel » (en particulier coopératives) ou à des démarches de développement et de recherche de revenus de type entrepreneuriales (versus type 1). Leur vision de l'exploitation biologique est donc fondée sur une idéologie : *l'indépendance* vis à vis des autres acteurs des filières, *l'autonomie* du système d'exploitation et la valorisation de *l'économie domestique*.

Les producteurs en relance professionnelle (15 enquêtés)

Pour ces producteurs, la conversion constitue une possibilité de **se relancer à mi-carrière** ou presque (plus de 40 ans). Cette démarche leur permet de modifier des pratiques techniques pour lesquelles ils sont quelque peu démotivés ou de s'inscrire dans un nouveau circuit de distribution. Ces évolutions entraînent de nouveaux échanges professionnels qui, estiment-ils, enrichissent leur métier. Pour quelques céréaliers spécialisés, convertir l'exploitation en agriculture biologique, constitue un nouveau défi technique qui renouvelle leurs motivations pour l'agriculture.

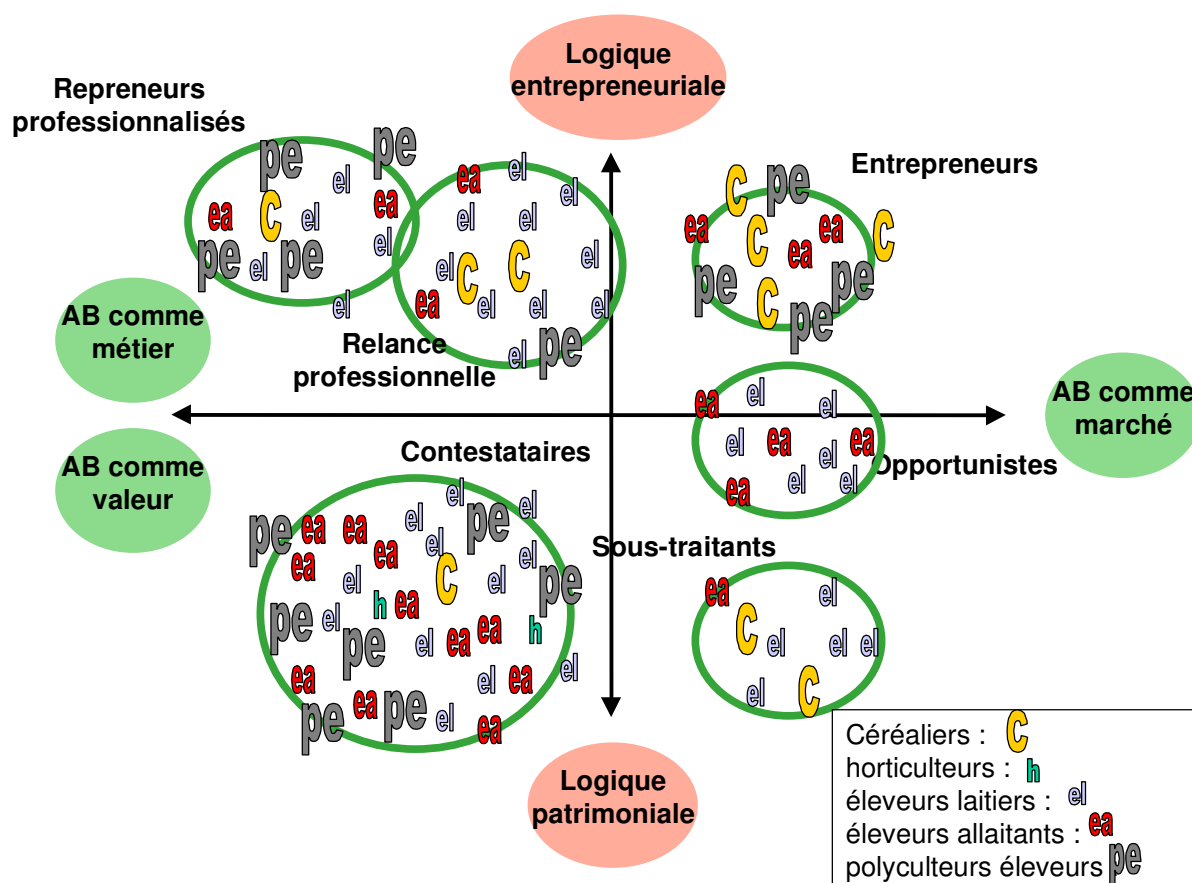
Les repreneurs professionnalisés (12 enquêtés)

Installés sur une ferme en agriculture biologique - souvent celle de leurs parents -, ce type de producteurs est culturellement marqué par les **valeurs d'origine** des promoteurs de l'agriculture biologique. N'envisageant pas d'être agriculteurs en conventionnel, ils veulent prouver que produire bio. est non seulement possible mais relève d'une nouvelle modernité préfigurant la profession agricole de demain : respectueuse de l'environnement mais aussi innovatrice et rémunératrice.



Bien que souvent le comportement des agriculteurs soit un **mélange complexe de ces six types de logiques d'action**, nous nous sommes attachés à représenter la population d'enquête à travers de cette grille de lecture (figure 6). On distingue ainsi des groupes de producteurs dont les stratégies sont déterminées par des motifs différents et ont des dynamiques contrastées.

Figure °6: Typologie comportementale des producteurs de grandes cultures biologiques



- Pour un tiers des enquêtés, c'est **l'opportunité économique** de la conversion qui a prévalu dans le choix de passer à la bio. (entrepreneurs, opportunistes et sous-traitants). Ils attendent de leur conversion une amélioration de leur revenu : par une meilleure valorisation des produits, par une aide à la conversion, ou encore via l'assurance de débouchés par l'aval. Ils conçoivent l'agriculture biologique comme un marché porteur, dans lequel les possibilités de valorisation économique de leur travail sont intéressantes.
- En revanche, les deux tiers des enquêtés conçoivent l'agriculture biologique à partir d'un **système de valeurs** (« l'éthique de la bio ») - portant essentiellement sur la préservation de l'environnement, mais aussi sur une autre conception de leur rapport aux consommateurs – (repreneurs professionnalisés, contestataires), ou encore, comme un **métier** dont les pratiques techniques, commerciales et sociales les motivent (relance professionnelle). Ce sont alors ces deux facettes de l'agriculture biologique qui ont prévalu dans leur choix de conversion.
- 40% des enquêtés sont dans une **logique entrepreneuriale**. Ce résultat nous intéresse particulièrement dans une problématique prospective sur l'évolution de la

filière. Nous avons ainsi qualifié les agriculteurs dont l'histoire ou les projets traduisaient une dynamique de développement ou d'évolution de leur activité (nouvel atelier de production, développement de la production, mise en place d'une activité de vente directe, de tourisme etc.).

- En revanche, la majorité producteurs, dont la logique a été qualifiée de **patrimoniale**, semblent réfléchir avant tout à la pérennisation de leur activité. Cela se traduit par l'absence de projet ou par des projets d'ordre techniques ou d'équipement (faire en sorte que les techniques et les outils de production permettent de maintenir l'activité et le revenu de l'exploitant, tout en lui assurant une bonne qualité de vie).



La figure 6 nous permet de distinguer les principaux producteurs de grandes cultures que sont les céréaliers et les polyculteurs éleveurs. **Les céréaliers** sont en majorité motivés par **l'opportunité économique** de la conversion : le contexte de forte demande en 2000- 2001, l'implication de certaines coopératives qui ont proposé des contrats de productions aux agriculteurs biologiques ont favorisé la conversion de céréaliers. Quelques producteurs sont aussi très motivés par le **défi technique** que représente la conversion en agriculture biologique (relance professionnelle). La majorité des céréaliers sont aussi dans une **démarche de type entrepreneuriale**, ce qui dénote une dynamique de production potentielle. La conversion en elle-même a constitué un projet en rupture avec les pratiques qu'ils menaient auparavant. Certains producteurs ont d'ailleurs choisi de ne convertir qu'une partie des terres pour tester ce projet avant d'y investir la totalité de leur exploitation.

Les **polyculteurs éleveurs** sont très majoritairement **attachés aux valeurs véhiculées par l'agriculture biologique**. Pour la plupart d'entre eux, produire bio constitue même une forme d'opposition au modèle agricole conventionnel. Ainsi ces producteurs sont logiquement dans une **démarche patrimoniale**, leurs objectifs visent à maintenir leur emploi tout en améliorant leur qualité de vie. La perspective d'un développement de l'activité est associée à une façon conventionnelle de concevoir l'avenir d'une exploitation agricole. Mais bien qu'attachés à « l'éthique » de l'agriculture biologique, quelques polyculteurs éleveurs sont dans une **dynamique entrepreneuriale**, et formulent des projets de développement de leur activité, parfois en lien avec la production de grandes cultures (cf. § IV).

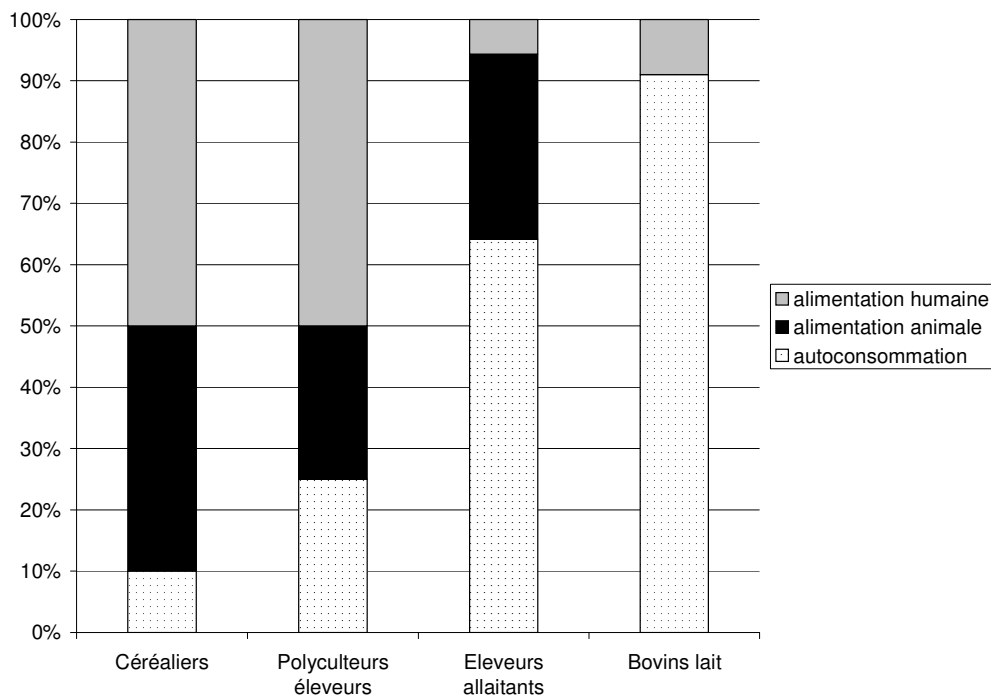
III- L'insertion des producteurs dans la filière

Nous décrivons l'insertion des producteurs dans la filière sous trois angles : le devenir de leurs cultures, leurs relations avec des partenaires commerciaux et avec leurs partenaires techniques.

III-1- Le devenir des cultures

Nous avons distingué trois voies de valorisation : ***l'autoconsommation, la vente pour l'alimentation animale et la vente pour l'alimentation humaine***. Les résultats de l'enquête nous permettent de présenter une orientation approximative des flux de céréales en fonction du système de production (figure 7).

Figure 07: Filières de valorisation des céréales pour les exploitants certifiés AB (enquête 2001)



Sur l'ensemble de l'échantillon, 67% des céréales sont autoconsommées, 20% sont vendues pour l'alimentation animale, et 13% sont vendues pour l'alimentation humaine.

Cette répartition s'explique notamment par le système de production et le niveau de conversion des exploitations :

- La proportion de céréales autoconsommées est évidemment très importante dans les exploitations d'élevage et élevée dans les exploitations de polyculture élevage. Ces catégories regroupant 90% des enquêtés, la valorisation la plus commune des céréales dans notre échantillon est l'autoconsommation.

- Le Repab-F stipule que l'incorporation d'aliments en conversion est autorisée à hauteur de 30% de la formule alimentaire en moyenne dans les élevages de ruminants et de monogastriques biologiques. Les producteurs de céréales en conversion peuvent donc indirectement valoriser leur production dans la filière biologique. En revanche, les céréales issues d'exploitations en conversion ne peuvent pas être directement valorisées sous le label AB. En conséquence, pour les exploitations en conversion ou mixtes, la part des céréales de vente orientées vers la filière de l'alimentation animale est très importante, alors que pour les exploitations en conversion, la proportion des céréales de vente valorisées dans la filière de

l'alimentation humaine est prédominante (56%). La faible proportion d'exploitations totalement converties dans l'échantillon (et dans la population agricole biologique), implique un flux global faible vers la filière de l'alimentation humaine. Ce flux devrait croître parallèlement au nombre d'exploitations converties à l'agriculture biologique.

Il existe une **spécialisation des productions en fonction des filières de valorisation** : les mélanges céréaliers sont exclusivement destinés à l'autoconsommation, le blé tendre et le maïs grain, dans les exploitations converties, sont dans la plupart des cas destinés à la vente respectivement pour l'alimentation humaine et animale. En revanche certaines céréales (comme l'orge ou le triticale) peuvent être soit autoconsommées en totalité, soit en partie vendues pour l'alimentation animale. L'équilibre entre ces deux débouchés varie en fonction des besoins alimentaires du troupeau et des rendements (77% des réponses) et des opportunités de commercialisation (14% des réponses).



Céréaliers et polyculteurs-éleveurs cultivent les deux tiers des grandes cultures biologiques ou en conversion en 2001. Leur importance est encore plus grande au regard des ventes de céréales et oléoprotéagineux biologiques. 90% des produits vendus proviennent de ces types d'exploitations (tableau 7). L'importance de chacun de ces groupes de producteurs dans les différentes filières animale ou humaine dépend avant tout du niveau de conversion des producteurs : en 2001, alors que les trois quart des céréaliers spécialisés étaient en conversion (au moins pour une partie de leur exploitation), ils privilégiaient des productions qui pourraient être intégrées à l'aliment pour l'élevage en agriculture biologique, les débouchés dans la filière alimentation humaine biologique leur étant alors inaccessibles. C'étaient alors les polyculteurs éleveurs (dont seulement un tiers étaient en conversion) qui fournissaient les deux tiers des céréales pour la filière alimentation humaine. En 2003, nous estimons que les céréaliers fournissent deux tiers des produits pour chacune des filières, alimentation humaine et animale. Ils conserveront probablement un débouché important dans les filières animales du fait de l'équipement des terres : la plupart d'entre eux ayant un système d'irrigation, ils le valorisent en produisant du maïs sur une part importante de leur sol.

Tableau °7: Impact des différents groupes de producteurs sur les filières de grandes cultures biologiques en 2003

Surfaces en ha % en colonnes	Surface en GC biologiques et conversion	Surface de GC bio et conv. destinées à la vente*	dont vente pour l'alimentation animale*	dont vente pour l'alimentation humaine*
Céréaliers en 2003	1063 43%	965 66%	415 69%	550 64%
Céréaliers en 2001	472 26%	430 47%	300 62%	130 30%
Horticulteurs	10 0.4%	5 0.3%	0	5 0,5%
Eleveurs laitiers	392 16%	40 3%	20 3%	20 2%
Eleveurs allaitants	300 12%	80 5%	70 12%	10 1%
Polyculteurs-éleveurs	673 27%	365 25%	95 16%	270 32%
Total	2438 100%	1455 100%	600 100%	855 100%

* Ces données sont des estimations réalisées par les éleveurs au moment de l'enquête. Elles n'ont qu'une valeur indicative.

III-2- Les partenaires commerciaux

Ces agriculteurs traitent avec trois types de clients : des éleveurs, des coopératives ou des négociants privés (figure 8).

Figure °8: Les clients des producteurs biologiques en fonction des systèmes de production (enquête 2001)

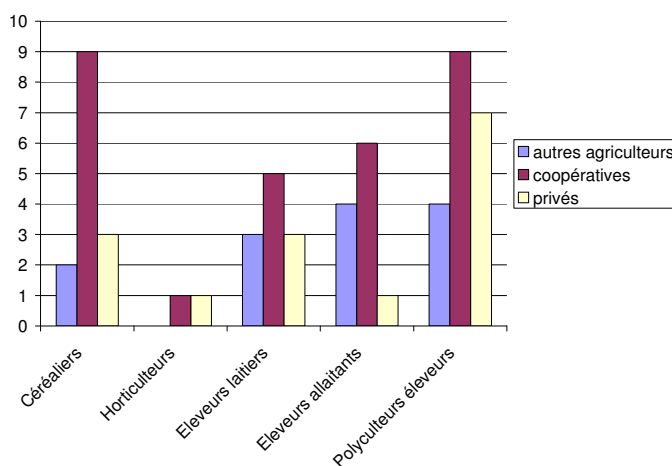
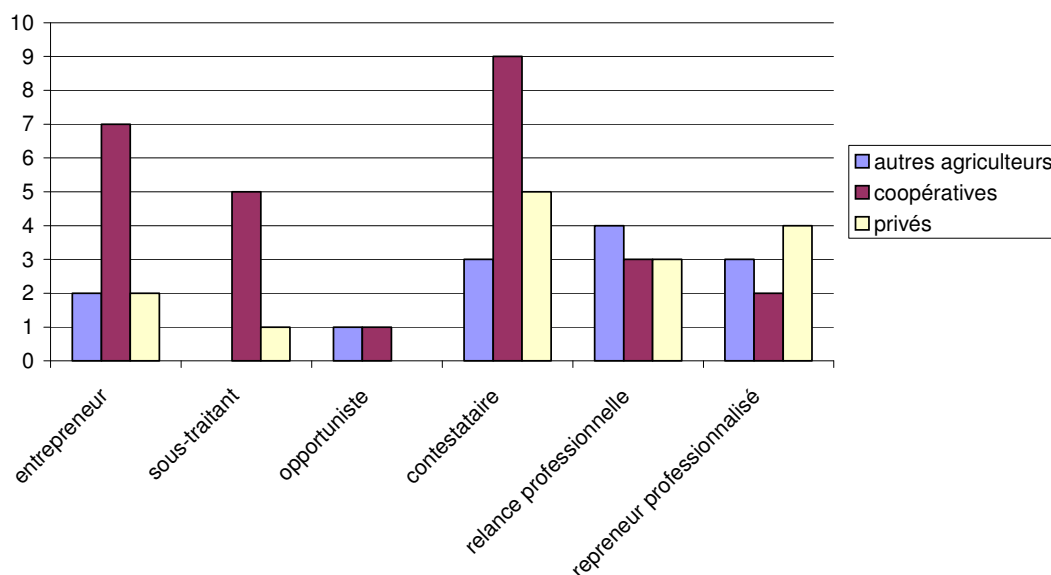


Figure 09: Les clients des producteurs biologiques en fonction des types comportementaux (enquête 2001)



Près d'un tiers des producteurs concernés vendent des céréales directement à d'autres agriculteurs. Cette proportion est élevée compte tenu du fait que cette pratique est interdite. En outre il est intéressant de constater que les entrepreneurs et les sous-traitants ont un recours plus exclusif aux coopératives que les autres types de producteurs, qui allient différents circuits de vente. De même, les céréaliers ont un recours plus important que les autres catégories aux coopératives. Cela s'explique notamment par le fort investissement d'une coopérative vendéenne dans le processus de conversion de certains céréaliers (entrepreneurs ou sous-traitants) : la coopérative leur proposait des contrats de vente sur 5 ans de leurs cultures, en conversion puis bio. En conséquence, la plupart des céréaliers vendéens sont fidèles à cette coopérative.

Les céréaliers vendéens apparaissent ainsi comme un groupe très spécifique quant au positionnement des agriculteurs face à l'aval. Les sept céréaliers vendéens rencontrés sont sous contrat avec leur coopérative, ils lui livrent 100% de leurs céréales, et obtiennent une plus value sur ces ventes alors que les céréales ne sont pas encore certifiées AB. Trois d'entre eux étaient adhérents de la coopérative auparavant, les quatre autres ont été « recrutés » par la coopérative. Dans tous les cas, la coopérative a joué un rôle déterminant dans la décision de conversion des agriculteurs en leur apportant un soutien financier et technique.

Un quart des enquêtés en conversion (9) affirme avoir de nouveaux clients depuis qu'ils sont entrés en conversion, 5 d'entre eux sont céréaliers. La plupart des exploitants n'ont donc pas changé de circuit commercial en passant à l'agriculture biologique, et ne prévoient pas d'en changer quand ils vendront des produits certifiés AB. Le choix du client est basé avant tout sur l'affinité avec l'acheteur, sur le prix de vente et dans une moindre mesure, sur la proximité du client.

Enfin, les producteurs étaient très **satisfaits de la valorisation** des grandes cultures en 2001. Très peu d'enquêtés ont évoqué des difficultés : il s'agissait alors de retards de paiement du client, de difficultés à vendre des produits trop sales ou encore d'un manque de débouchés pour certaines variétés.

Cette grande satisfaction vis à vis des débouchés contrastait avec **des difficultés fréquentes à s'approvisionner**. La moitié des enquêtés et plus des trois quarts des céréaliers spécialisés affirmaient avoir des problèmes d'approvisionnement. Les céréaliers spécialisés présentaient des difficultés spécifiques concernant l'approvisionnement **en fumure biologique**. Mais en règle générale, il s'agissait souvent de difficultés à trouver des **semences biologiques**. Il semble qu'il y ait un véritable problème au niveau des semences biologiques qui sont très peu disponibles et ne présentent pas beaucoup de choix variétal. 31 enquêtés disent ne pas utiliser de semences biologiques à cause du choix très limité en variétés (14 enquêtés) ou des difficultés de trouver les semences bio en quantité suffisante (17 enquêtés). Certains agriculteurs ont cité des difficultés particulières pour les semences de maïs et de féverole. En l'absence de semences biologiques, les exploitants s'approvisionnaient en semences non traitées. Une solution déjà largement utilisée par certains et envisagée par plusieurs autres agriculteurs pour l'avenir est de produire des semences fermières. Plusieurs agriculteurs signalent qu'il peut être facile de trouver des semences à condition d'« être malin en commandant hors-saison » ou de « s'y prendre à l'avance ». Dans l'hypothèse d'une augmentation de la production de céréales biologiques 26% des répondants (soit 24 enquêtés) pensaient en 2001 qu'ils connaîtraient des difficultés d'approvisionnement en semences biologiques à la fois qualitatives (choix des variétés limités) et quantitatives.

Les enquêtes réalisées en 2003 révélaient deux évolutions majeures. Ainsi, la perception du marché est radicalement différente. Les enquêtés soulignent les chutes de prix de l'ordre moins 10 à moins 40% sur les cultures biologiques. Les enquêtés ne sont donc bien sûr **pas satisfaits de la valorisation de leurs produits**. En revanche ils ne mettent pas en cause leurs partenaires commerciaux directs dans cette crise. Ils l'attribuent parfois au manque de communication de l'agence bio, à la stratégie des GMS dans la distribution des produits biologiques, à la baisse de consommation, notamment en volailles biologiques, aux pratiques commerciales des fabricants d'aliments, qui « achètent au moins cher ». Autre évolution notable, nombre de producteurs utilisent aujourd'hui des semences fermières. L'approvisionnement en semences n'est donc plus une difficulté.

III-3- Les partenaires techniques et les réseaux professionnels

L'analyse des réseaux professionnels des agriculteurs, constitués par les organisations professionnelles agricoles, par leurs relations avec l'aval, par leurs réseaux de formation et d'information technique, met en évidence une double appartenance des agriculteurs interrogés à des réseaux spécifiques aux agrobiologistes d'une part et à des réseaux classiques où ils sont en contact avec des agriculteurs conventionnels d'autre part.

➤ ***Une forte implication dans des réseaux spécifiques à l'agriculture biologique***

94% des exploitants participent à des réunions techniques, notamment organisées par le GAB. 79% participent à des visites d'exploitation, souvent pour comparer leur système de production à d'autres. 65% assistent à des formations spécifiques à l'agriculture biologique, 41% s'informent lors d'échanges entre agriculteurs.

Deux tiers des agriculteurs font appel à au moins un conseiller, qui vient entre une fois par mois à une fois tous les deux mois. Pour un tiers de ceux-ci, ils sont conseillés par les groupes de producteurs biologiques (GAB ou CIVAM).

Enfin, 90% des exploitants lisent des journaux techniques ou professionnels. et 32% d'entre eux sont abonnés à une revue spécifique à l'agriculture biologique (Biofil, Nature et Progrès, Alter Agri ou une revue locale agrobiologiste).

La totalité des exploitants enquêtés s'insère donc dans un réseau professionnel spécifique à l'agriculture biologique. Cette insertion est motivée par la recherche d'informations techniques relatives à l'agriculture biologique. Notons que les relations d'échanges directs entre agriculteurs sont ici privilégiées. Les enquêtés dressent un bilan très positif de leurs investissements en terme d'information et de formation : les trois quarts des répondants estiment qu'ils leur servent dans la maîtrise dans leur production de céréales biologiques, ils leur apportent une meilleure maîtrise technique et/ou la connaissance de nouvelles techniques. Moins d'un quart des enquêtés estiment que ces investissements ne leur servent pas dans leur production de grandes cultures, généralement ceci s'explique par le fait que cette production n'est pas leur priorité. Une minorité d'enquêtés (quelques éleveurs et trois céréaliers) déplorent le manque de références techniques spécifiques à l'agriculture biologique.

➤ ***Maintien d'un contact avec les organisations professionnelles et les organismes économiques mixtes***

Une forte proportion d'agriculteurs est investie dans des organisations professionnelles non spécifiques à l'agriculture biologique. La moitié des exploitants interrogés déclare avoir des responsabilités professionnelles au niveau local. Il s'agit essentiellement d'implications dans les CUMA (31 enquêtés), dans les syndicats (15) ou à la MSA (10).

Au niveau départemental, 27 agriculteurs ont des responsabilités dans des organisations professionnelles : les syndicats (10) et les groupements de producteurs (6) essentiellement.

Si un tiers des exploitants ayant recours à des conseillers font appel à des structures de producteurs biologiques, beaucoup ne consultent pas uniquement des conseillers d'organismes spécialisés en agrobiologie mais aussi des conseillers de chambre d'agriculture, de contrôle laitier, de coopératives ou de fournisseurs.

➤ ***La perception du monde de la production biologique***

Nous avons cherché à connaître la perception qu'avaient les enquêtés du groupe des producteurs biologiques, des relations qui existaient en son sein et du positionnement des

agriculteurs biologiques par rapport aux autres producteurs (conventionnels ou pratiquant l'agriculture durable ou raisonnée).

La grande majorité des enquêtés évoque la **solidarité et l'entraide** pour caractériser les producteurs biologiques en tant que groupe. Cette perception de leur milieu professionnel concorde avec les pratiques de groupe de travail précédemment décrites, et avec l'importance des échanges commerciaux directs entre agriculteurs biologiques. Cependant quelques agriculteurs décrivent un clivage entre :

« les bios historiques et les bios calculette » (191, polyculteur-éleveur),

« les bios qui croient à leur métier et les bios productivistes, qui n'ont aucun respect de la valeur du produit » (199, Eleveur laitier),

« il y a une concurrence quelque fois entre éleveurs et céréaliers » (189, Céréalière)

Ces deux catégories de producteurs biologiques se démarquent par leurs convictions éthiques, leur vision du mode de production biologique. Cette opposition entre « les historiques convaincus » et les « productivistes » reflète d'une part une **Crainte de dénaturation de l'image de l'agriculture biologique** (20 enquêtés craignent d'une part que les aides, trop importantes, à la conversion attirent des opportunistes et dénaturent l'éthique du bio) ; d'autre part une **Crainte de concurrence économique** : certains agriculteurs envisagent une forte augmentation de la production de céréales biologiques suite à la mise en application des CTE, et craignent que ces nouveaux convertis, très subventionnés, ne bradent leur production et fassent chuter les cours des produits biologiques.

IV – Les projets des producteurs, leviers et freins au développement de la production.

Nous nous intéressons dans ce paragraphe aux perspectives d'évolution de l'activité des producteurs et aux conditions de réalisation de celles-ci. Nous avons fondé l'analyse essentiellement sur l'enquête réalisée en 2001, à laquelle nous avons apporté des commentaires actualisés pour la catégorie des céréaliers et polyculteurs éleveurs.

IV-1- Les projets de producteurs

➤ Projets d'évolution globale de l'exploitation

A la question « Quels sont vos projets pour l'avenir ? », les enquêtés ont répondu de manière très diverse. Il nous est apparu qu'il existait une certaine dynamique d'évolution des systèmes d'exploitation : toutefois moins de 20% des agriculteurs disent ne pas avoir de projet d'évolution.

Parmi ces projets, nous pouvons citer les projets d'investissements en bâtiments et matériels : 18 enquêtés, tous éleveurs, en ont mentionné. Ceci est à relier aux obligations de mise aux normes des bâtiments d'élevage, et à l'acquisition de matériels spécifiques aux productions biologiques (herse étrille, bineuse) pour les agriculteurs en conversion. 14 enquêtés, essentiellement des éleveurs, ont pour projet de faire de la vente directe ou de la

transformation. 9 enquêtés ont pour projet de diversifier leurs productions biologiques, il s'agit d'une diversification vers des ateliers d'élevage essentiellement.

8 enquêtés ont pour projet d'agrandir leur exploitation : l'augmentation de la SAU prévue varie de quelques hectares pour des éleveurs, à 10 ha pour un céréalier vendéen. Si ce dernier souhaite effectivement augmenter sa production de céréales biologiques de vente, 5 éleveurs se trouvent en déficit de céréales pour l'alimentation de leur atelier animal et aimeraient s'agrandir en vue d'améliorer leur autonomie, et les deux éleveurs restant souhaitent installer un atelier de volailles, et envisagent de s'agrandir pour produire des céréales autoconsommées par cet atelier.

Seul un enquêté a cité spontanément l'augmentation de la production de céréales comme un projet d'exploitation ! Cependant, nous verrons par la suite qu'aux questions spécifiques sur l'évolution de leur production de céréales biologiques, près de la moitié des enquêtés a cité des projets de diversification ou d'augmentation de la production. Le peu de réponses relatives aux céréales à cette question reflète l'importance accordée aux céréales dans l'évolution globale de l'exploitation par la majorité des enquêtés : la plupart des enquêtés sont des éleveurs spécialisés, les céréales ne constituent dans leur systèmes qu'un maillon de la production de viande ou de lait.

➤ **Les projets spécifiques aux céréales biologiques**

38 enquêtés disent avoir des projets spécifiques aux céréales bio. Ces projets sont une fois encore très diversifiés, parmi les plus représentés nous pouvons citer des projets de fabrication d'aliment à la ferme, de limitation des intrants, d'amélioration du stockage, et avant tout de **diversification et d'augmentation de la production**.

Des projets de diversification des espèces et des variétés de céréales cultivées.

10 enquêtés souhaitent diversifier leur production de céréales. 5 d'entre eux, des polyculteurs-éleveurs et des céréaliers, souhaitent introduire, ou augmenter leur surface emblavée en épeautre, seigle, blé noir, blé panifiable ou cultures semencières, toutes destinées à la vente. Ils choisissent des céréales à forte valeur ajoutée, souvent destinées à l'alimentation humaine, et diminuent en contrepartie leur production de céréales destinées à l'alimentation animale. Notons que les agriculteurs qui développent leur production à destination de l'alimentation humaine se sont convertis en 1998/99, ils seront donc certifiés AB pour leur prochaine récolte, alors que la seule valorisation possible de leurs céréales auparavant était l'alimentation animale.

Les 5 autres enquêtés ayant un projet de diversification de leurs céréales cherchent des variétés plus adaptées à la culture biologique (plus résistantes aux maladies) ou à l'alimentation de leur cheptel (introduction de protéagineuses). 3 sont éleveurs laitiers et 2 polyculteurs éleveurs.

En 2001, les projets de diversification étaient donc liés soit à une recherche de performance technique, soit à une recherche de plus value. En 2003, les céréaliers enquêtés fondent leurs prévisions d'emblavement essentiellement sur la valorisation possible des produits. La mévente des cultures pour l'alimentation animale (féverole, pois) a profondément marqué le

comportement des agriculteurs qui cherchent avant tout à assurer leurs revenus en semant les cultures qui leur semblent les plus assurées d'être bien rémunérées. Ce comportement va à l'encontre de la diversification. Il semble plutôt que les producteurs simplifient leurs rotations.

Des projets d'augmentation de la production

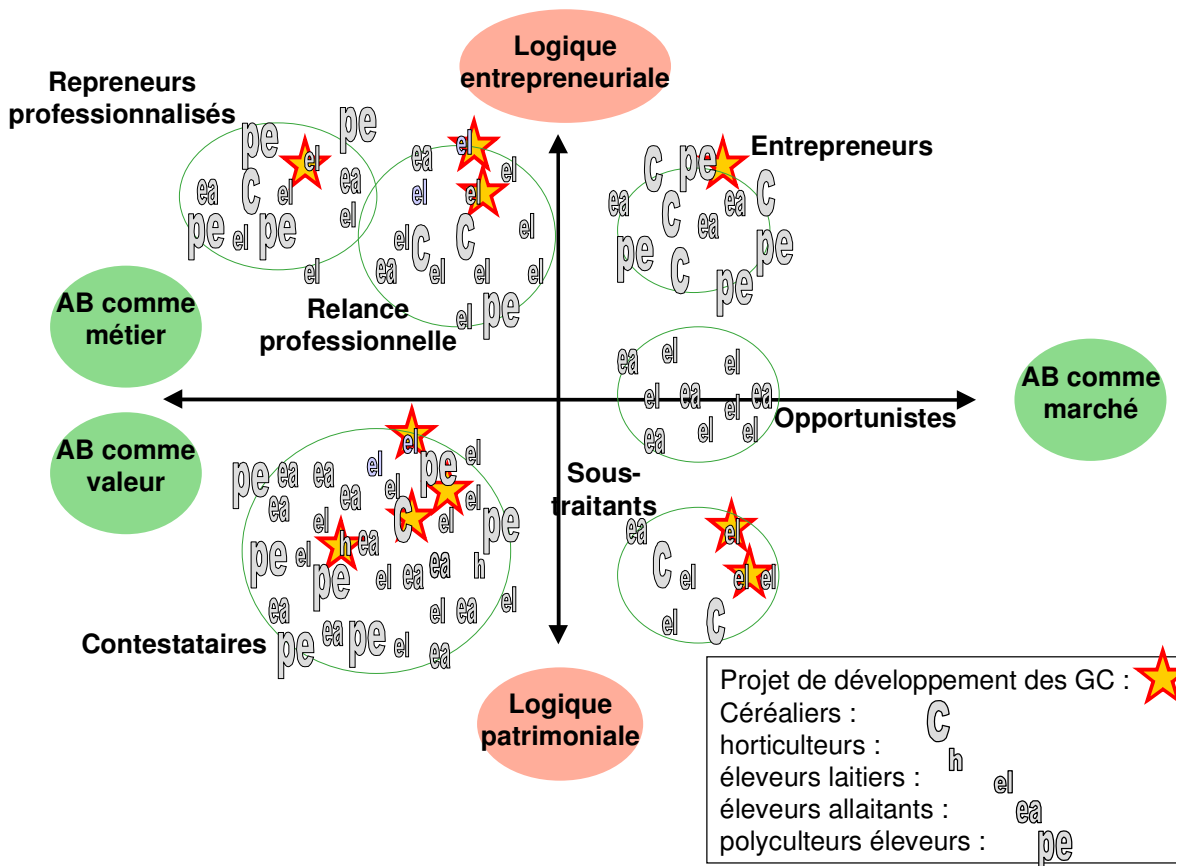
9 producteurs souhaitent augmenter leur production de céréales. Dans 5 cas il s'agit d'éleveurs qui envisagent une **augmentation de la proportion de céréales** dans la rotation de quelques hectares. Dans les 4 autres situations, les agriculteurs enquêtés envisagent **d'augmenter leur surface en bio** (de 3 à 10 ha), soit en acquérant des hectares supplémentaires, soit en convertissant des surfaces conventionnelles.

Pour 4 éleveurs, cette augmentation de la production de céréales biologiques permettra une **plus grande autonomie de l'exploitation**, une réduction des achats d'alimentation pour le cheptel. Dans les autres cas, l'augmentation de la production devrait permettre **une augmentation des ventes de céréales**. Un des enquêtés développe sa production de céréales dans le cadre d'un contrat avec sa coopérative : les céréales vendues seront destinées à des élevages de volailles proches. Ce contrat rentre dans le cadre d'une des dérogations du Repab-F (article 4.3.4.).¹⁴

Ainsi seulement la moitié des projets d'augmentation de la production de céréales biologique participe véritablement d'un projet de développement de l'activité, dans une logique entrepreneuriale. La figure 10 associe ce type de projet aux producteurs en fonction de leur système de production et de leur type comportemental. Cela permet de figurer le fait que l'augmentation de la production de céréales peut participer à la pérennisation d'un système dans une logique patrimoniale (permettre l'autonomie), et que la dynamique des producteurs s'exprime au travers de projets qui ne sont pas liés à la production de grandes cultures.

¹⁴ Repab version française : les principaux points, 2000.

Figure °10: Projets de développement de la production de céréales et type de producteurs.



IV-2- Les freins et les encouragements au développement de la production de céréales biologiques

Rappelons en préambule qu'en 2001, au moment de l'enquête, la demande en grandes cultures biologiques était importante. Les ventes étaient certaines et les cours élevés. En deux ans, la conjoncture a radicalement changé et la production est devenue apparemment excédentaire, les cours ont considérablement diminué et les ventes sont aujourd'hui incertaines. Nous présentons ici, dans un premier temps les résultats de l'enquête 2001, puis une actualisation de ces observations, réalisée par enquête téléphonique en octobre 2003.

Tableau °8: Réponses aux questions : Selon vous quels sont les principaux freins au développement de votre production de céréales biologiques ? A l'inverse, qu'est ce qui vous encouragerait à développer ce type de production ? (enquête 2001)

Catégories Nb. Enquêtés.	FREINS			ENCOURAGEMENTS			
	Disponibilité en terres	Qualité des terres	Manque appui technique	Prix de vente	Reprise de foncier	Meilleur appui technique	Aucun
Céréaliers	1	1	6	4	0	1	1
Maraîchage et fruits	2	1	0	0	0	0	0
Éleveurs laitiers	26	10	3	14	9	0	3
Éleveurs allaitants	7	9	5	6	2	1	7
Polyculteurs- éleveurs	5	4	3	3	3	1	1
Total	41	25	17	27	14	3	12

Pour 41 enquêtés, la disponibilité en terre est un frein au développement de la production de céréales biologiques. Cette modalité a été particulièrement avancée par les éleveurs (26 éleveurs laitiers, 7 éleveurs allaitants) : ils manqueraient de prairies dans la rotation si la proportion en céréales augmentait. Pour 25 enquêtés, la qualité de certaines terres du parcellaire empêche l'implantation de céréales. 17 enquêtés estiment manquer d'appui technique.

Les freins évoqués par les céréaliers spécialisés relèvent pour la plupart de questions techniques : deux céréaliers citent de manière générale la difficulté à s'adapter à de nouvelles techniques, à un nouveau cahier des charges, 4 autres pensent que l'apport de matière organique ou la maîtrise des adventices sont des freins au développement des céréales.

Pour 27 enquêtés, une meilleure valorisation des céréales biologiques, ou de certaines céréales biologiques (notamment les céréales de printemps) serait un encouragement à la production de céréales biologiques. La reprise de foncier est le deuxième levier cité par les agriculteurs.

Il est intéressant de noter que **84 enquêtés n'envisagent pas a priori d'augmenter leur production, et que parmi eux 12 y sont opposés** : ils ne le feront pas quelles que soient les opportunités ou les conditions de marché. Ils considèrent leur système comme abouti et ne souhaitent pas développer leur production.

En 2003, le discours des principaux vendeurs de céréales (céréaliers et polyculteurs éleveurs) a radicalement changé. Les pratiques techniques ne semblent plus un souci majeur pour les producteurs : ils ont acquis une meilleure expertise agronomique et ont adapté la gestion technique de leurs cultures. C'est d'ailleurs en partie grâce à ce progrès que la plupart d'entre eux ont poursuivi la conversion de leur exploitation. En revanche, **le problème majeur est d'ordre marchand**. Aujourd'hui la mauvaise valorisation des produits remet en cause pour certains producteurs la poursuite en agriculture biologique (un céréalier sur deux). Ces producteurs sont dans une position d'attente : ils espèrent d'une part que cette crise est conjoncturelle, ils sont d'autre part liés par leur contrat CTE et ne choisiront de rester ou pas en agriculture biologique qu'entre 2005 et 2006.

IV-3. Les possibilités de développement de la production auprès des producteurs enquêtés

Pour tenter de préciser la possibilité d'augmentation de production de grandes cultures biologiques par les enquêtés, nous avons distingué deux voies possibles : l'augmentation de la proportion de céréales dans la rotation, ou l'augmentation de la surface de l'exploitation et par conséquent des surfaces emblavées en céréales¹⁵.

➤ *Le potentiel d'augmentation de la proportion de céréales dans la rotation*

Tableau 9: Réponses à la question : « Pourriez vous augmenter la proportion de céréales dans votre rotation ? » (enquête 2001)

Catégories nb.d'enquêtés	Oui facilement	Oui peut-être	Ce serait difficile	Impossible
Céréaliers spécialisés.	2	1	4	3
Maraîchage et fruits	0	0	1	1
Éleveurs laitiers	2	14	14	9
Éleveurs allaitants et mixtes	9	2	9	6
Polyculteurs éleveurs	3	1	6	6
Total	16	18	34	25

Une large majorité des enquêtés (59 personnes) estime impossible ou difficile d'augmenter la proportion de céréales dans leur rotation. Ce sont les céréaliers spécialisés et les polyculteurs éleveurs qui semblent les moins aptes à augmenter leur part de céréales : pour ces deux catégories moins de 30% des enquêtés déclare pouvoir le faire. En revanche, les éleveurs laitiers ou allaitants sont plus de 40% à répondre par l'affirmative. Cette distinction entre les catégories de production reflète l'importance des céréales dans leurs systèmes de culture respectifs : les éleveurs ayant un assolement très riche en prairies n'ont pas de frein agronomique à l'augmentation de la proportion de céréales, alors que les polyculteurs éleveurs, ayant un système de culture équilibré entre les céréales et les prairies, et les

¹⁵ Nous n'avons pas envisagé avec les producteurs les possibilités d'amélioration des rendements.

céréaliers ayant beaucoup de céréales dans leur rotation, ont moins de marge de manœuvre.

Les céréaliers qui sont dans l'incapacité d'augmenter leur proportion de céréales invoquent effectivement des freins techniques : la maîtrise des adventices, des maladies, et la nutrition azotée. Certains polyculteurs éleveurs, sont également limités dans l'augmentation de la proportion de céréales par des difficultés techniques comme le maintien de la fertilité des sols, ou la maîtrise des adventices. Cependant, les principaux freins cités sont soit que les « terres à céréales » sont déjà toutes emblavées en céréales, soit qu'il faut maintenir une surface fourragère suffisante pour le cheptel.

Les éleveurs allaitants et mixtes qui ne peuvent pas augmenter leur production de céréales le justifient par le maintien d'un équilibre entre les surfaces fourragères et la production de céréales dans un but d'alimentation du cheptel. L'alternative est la suivante : soit ils ne trouvent pas d'intérêt à augmenter leur production de céréales puisqu'ils sont déjà autosuffisants, soit une diminution de la surface en prairies entraînerait un déficit fourrager. Dans certains cas les terres laissées en prairies ne sont pas suffisamment bonnes pour y planter des céréales. Les éleveurs laitiers citent ces mêmes raisons, cependant dans la très grande majorité des cas c'est le risque de manque de fourrages qui est avancé. En effet un tiers des éleveurs laitiers affirme ne pas pouvoir augmenter son chargement. Notons qu'un des enquêtés déclare ne pas pouvoir augmenter la proportion de céréales dans son assolement pour continuer à toucher les primes PAC à l'extensification.

Les systèmes de culture des exploitants enquêtés sont le produit d'une évolution et d'ajustements en fonction de paramètres propres à chaque exploitant et à chaque exploitation. Ces paramètres sont la **volonté de spécialisation** dans une production donnée, **le parcellaire**, ou la disponibilité en terres cultivables, et enfin des **contraintes techniques**. Sur certaines exploitations, ces paramètres sont limitants pour le développement de la production de céréales.

Tableau °10: Sensibilité des catégories de production aux 3 grandes limites de développement des céréales dans les systèmes de culture en place (enquête 2001)

<i>% des exploitations de chaque catégorie limitée par...</i>	Volonté de spécialisation	Parcellaire	Technique
Céréaliers spécialisés	-	-	50%
Eleveurs laitiers	38%	10%	
Eleveurs allaitants et mixtes	35%	15%	-
Polyculteurs-éleveurs	19%	13%	19%

La volonté de spécialisation dans la production de lait ou de viande limite le développement de céréales biologiques dans le système de culture de plus d'un tiers des exploitations d'élevage spécialisées de l'échantillon. En effet l'augmentation de la surface en céréales, et la diminution correspondante des surfaces en prairies, aurait pour conséquence une diversification des productions : l'agriculteur pourrait vendre des céréales mais devrait dans

la plupart des cas soit diminuer son cheptel, soit acheter des fourrages. Or cette réorientation des productions ne correspond pas aux objectifs de l'exploitant.

Pour 10 à 15 % des éleveurs et des polyculteurs éleveurs, l'assolement est déterminé par la qualité agronomique des terres, ils ont abouti à une valorisation optimale de leur parcellaire : sur toutes les bonnes parcelles les rotations incluent une part très importante de céréales, alors que sur les autres, des prairies sont implantées de manière permanente (ou presque).

En terme de fréquence, les difficultés techniques ne sont que le troisième paramètre limitant l'augmentation de la production de céréales dans les systèmes en place. Ils limitent la moitié des céréaliers et près d'un cinquième des polyculteurs éleveurs.

➤ **L'augmentation de la surface en agriculture biologique**

La reprise de foncier est citée comme un des principaux leviers pour le développement de la production de céréales par les agriculteurs enquêtés. Nous avons donc étudié la capacité des producteurs à augmenter leur surface pour la production de céréales biologiques. Cette augmentation de surface peut correspondre soit à une augmentation de la SAU totale de l'exploitation, soit à une conversion de surfaces conventionnelles en surfaces biologiques.

Potentiel d'augmentation de la SAU

Tableau °11: Réponses à la question : « Autour de votre exploitation pourriez vous acquérir ou louer des terres supplémentaires ? » (enquête 2001)

Catégories <i>Nb enquêtés.</i>	Facilement	Difficilement	Très difficilement
Céréaliers spécialisés	0	5	5
Maraîchage et fruits	0	1	1
Eleveurs laitiers	10	17	12
Eleveurs allaitants et mixtes	4	11	10
Polyculteurs éleveurs	0	6	7
Total	14	40	35

75 enquêtés pensent qu'il serait difficile, voire très difficile, de louer ou d'acquérir des terres supplémentaires autour de leur exploitation. Notons que la pression foncière semble moins forte en Mayenne et Maine et Loire qu'en Loire Atlantique ou encore qu'en Vendée.

Parmi les 14 producteurs qui pourraient facilement augmenter leur SAU, seuls 4 déclarent que cela les encouragerait à augmenter leur production de céréales. L'augmentation de la production de céréales biologiques dans les Pays de la Loire ne pourrait passer que difficilement par une augmentation de la SAU des producteurs biologiques actuels.

Potentiel d'augmentation de la surface biologique

9 des agriculteurs rencontrés n'avaient réalisé qu'une conversion partielle en 2001. 6 d'entre eux sont des céréaliers vendéens, dont la surface conventionnelle variait de 63 à 177 ha.

Parmi ces producteurs, 6, dont 4 céréaliers, avaient décidé de finir leur conversion en 2001 ou 2002. Un des céréaliers, dont 85% de la surface était conduite en conventionnel, restait réservé quant à l'évolution de sa production biologique.

En 2003, les céréaliers ont fortement augmenté leurs surfaces en agriculture biologique. Quatre d'entre eux ont effectivement totalement converti leurs exploitations, les deux autres ont très fortement augmenté leur proportion de cultures biologiques, gardant certaines cultures en conventionnel ou certaines pratiques incompatibles avec l'AB (maïs semence, plan d'épandage de boues). Ainsi, les surfaces de grandes cultures en agriculture biologique sont passées de 1847 ha à 2438 ha sur l'ensemble de l'échantillon d'enquête, soit une progression de 32%. Mais en 2003, étant donné l'évolution du contexte du marché des cultures biologiques, la question de l'agrandissement de la surface ou de l'augmentation de la part d'agriculture biologique de la SAU ne semble plus d'actualité.

IV-4. L'analyse de la pérennité des systèmes céréaliers spécialisés, vue par des experts

La réussite technique des conversions de céréaliers spécialisés apparaissant comme un débat et une incertitude forte pour l'avenir de la production de grandes cultures biologiques, nous avons souhaité approfondir la question des conditions de pérennité de ces systèmes auprès d'experts. En Juin 2002, nous avons donc interviewé par téléphone neuf experts français des productions végétales biologiques. Ces experts sont des chercheurs de l'enseignement agricole supérieur (ISARA, ENITA Bordeaux), des chercheurs d'instituts techniques (ITCF, ITAB), des responsables de coopératives (AGRALYS), ou encore des producteurs de grandes cultures biologiques. La discussion a porté sur deux questions :

1. Les systèmes de grandes cultures biologiques spécialisés vous semblent-ils pérennes sur les plans technique et économique ?

2. Comment envisagez vous l'évolution des systèmes de production de céréales biologiques ?

Un rapport de ces discussions est présenté en annexe. Retenons ici que les deux difficultés majeures auxquelles les producteurs spécialisés sont confrontés sont le **désherbage et le maintien de la fertilité des sols**.

➤ **Maintien du niveau de matière organique dans le sol :**

Les interviewés font le constat qu'à partir de 2005 les possibilités d'approvisionnement en matière organique seront réglementairement réduites. Un débat s'instaure donc sur la possibilité ou non des systèmes céréaliers spécialisés à être autonomes sur le plan de la fumure. Les avis divergent. Certains experts estiment qu'en intégrant de l'ordre de 30% de légumineuses dans la rotation et en enfouissant les pailles, il est possible de produire durablement des grandes cultures biologiques sans dégrader la fertilité des sols. D'autres ne pensent pas qu'il soit possible d'envisager un système spécialisé sans intrant à long terme (environ 15 ans), notamment dans le cas de production de maïs, culture fortement consommatrice d'azote.

➤ **La maîtrise des adventices :**

C'est une difficulté majeure pour les céréaliers et tous les experts s'accordent sur les pratiques de lutte : rotations longues et diverses, alternance de cultures de printemps et d'hiver, faux semis, binage, désherbage.

Les choix des producteurs en terme de cultures et de pratiques sont **le résultat d'un arbitrage entre des préoccupations techniques, économiques, sociales et éthiques**. Le fait de rechercher l'autonomie du système ou au contraire d'accepter un certain niveau d'intrants, le fait d'orienter le système vers des cultures à destination de l'alimentation animale ou au contraire vers la production de blés panifiables, le fait d'accepter l'évolution des conditions de travail et des coûts en matériel liée à la production fourragère ou au contraire d'éviter toute production fourragère etc. dessinent un faisceau de contraintes dans lequel se construit le système de production. En conséquence, il peut être très difficile de concevoir un système de grandes cultures spécialisé autonome et pérenne. Certains enquêtés pensent que des systèmes autonomes peuvent être pérennes, d'autres n'ont pas encore acquis de certitude sur ce point. Cependant, **la plupart des experts rencontrés n'envisagent pas, à l'avenir, le développement de systèmes autonomes mais plutôt le développement de pratiques d'échanges de matière organique biologique, de fourrages, de pailles** etc.



Notre regard s'est porté sur des producteurs biologiques, à l'issue d'une période où les conversions ont été nombreuses (1999 à 2003), où des acteurs aux motivations diverses se sont investis dans le mode de production biologique. Cette période a aussi été un moment de forte demande en cultures biologiques, du fait du développement rapide des productions animales (et notamment avicoles) régionales. Ainsi alors que le cahier des charges AB prône une certaine diversité des ateliers animaux et végétaux, qui deviennent ainsi complémentaires dans le système d'exploitation et permettent son autonomie, des producteurs spécialisés en grandes cultures se sont également intéressés à ce mode de production, faisant ainsi figure de nouveaux pionniers de l'agriculture biologique. Ces producteurs ont en effet, sous l'égide des coopératives, mis en œuvre un système de culture nouveau, hors norme, fondé sur une culture importante de maïs irrigué, des rotations courtes et des intrants nécessaires de matière organique. Cette remise en cause du système normal de production en agriculture biologique succédait en fait à une évolution en profondeur des conceptions associées au mode de production biologique. La bio n'est plus conçue comme une opposition au mode de production conventionnel que par une part décroissante de producteurs. Les enquêtés parlent davantage d'alternative : technique - la bio est un moyen de produire en préservant l'environnement -, ou marchande - c'est aussi un type de qualité qui est valorisable par le marché.

Conséquence de cette évolution des conceptions ou d'une implication importante des principales **coopératives** pour l'agriculture biologique ? Ces grands acteurs de la collecte conventionnelle sont aussi **les principaux clients** des producteurs biologiques. Les

producteurs sont insérés dans des réseaux professionnels multiples : sur un plan commercial, si les coopératives sont des acheteurs majeurs, les agriculteurs vendent aussi leurs produits en direct (à d'autres agriculteurs, à des particuliers ou à des transformateurs), sur le plan du conseil technique (autres agriculteurs biologiques, GAB, Chambres d'agriculture, coopératives).

Les ventes de grandes cultures biologiques sont pour 90% le fait de céréaliers ou de polyculteurs-éleveurs. Pourtant, nombre d'éleveurs produisent des céréales, en petite quantité et presque toujours autoconsommées. En 2001 nous faisons l'hypothèse selon laquelle les éleveurs pourraient faire progresser la production régionale : quelques éleveurs projetaient d'augmenter leur production pour la vente, encouragés par le prix de vente et la demande alors importants. Mais en 2003, **cette perspective semble empêchée par la dégradation de la conjoncture du marché** des cultures biologiques. Dans un contexte d'apparente surproduction, **la question du développement de la production** ne se pose d'ailleurs plus. Les principaux producteurs, bien qu'intéressés et motivés par le mode de production biologique, se demandent pour beaucoup dans quelle mesure ils pourront maintenir leur activité à l'issue de leur CTE.

Ainsi, **les perspectives d'évolution de la production de grandes cultures biologiques apparaissent strictement corrélées aux conditions de marché.** Les freins souvent évoqués qu'étaient la marginalisation des producteurs, les difficultés techniques semblent être désormais dépassées.

Chapitre 4 : La collecte des céréales

Les activités de collecte et stockage revêtent une importance particulière dans les filières céréalières, et plus encore pour les filières biologiques. La saisonnalité de la production, la diversité des produits pour chaque producteur, la dispersion des producteurs confèrent aux acteurs qui regroupent et stockent l'offre un rôle majeur. L'objet de ce chapitre est donc d'identifier et de caractériser les acteurs de la collecte. Les producteurs ont identifié **trois types de collecteurs** : **les coopératives** sont les clients le plus souvent cités, viennent ensuite **les « privés »**, il s'agit en fait soit de négociants, dont la collecte est le métier principal, soit de transformateurs qui s'approvisionnent directement auprès d'agriculteurs, puis **d'autres agriculteurs**. La vente à d'autres agriculteurs est une pratique courante (un tiers des enquêtés y ont recours). Nous n'étudierons pas ces deux formes de collecte directe dans la mesure où l'agriculteur ou le transformateur client- intègrent l'acte de collecte dans leur activité (d'élevage ou de transformation), les moyens et les buts de ces acteurs pour l'activité de collecte sont foncièrement différents de ceux des professionnels de la collecte.

I- Présentation des acteurs

Nous nous focaliserons dans ce chapitre sur deux types de clients des agriculteurs : les coopératives et les négociants privés, c'est-à-dire des acteurs dont la collecte constitue un métier clairement identifié et parfois majeur dans l'activité de l'entreprise. Les principaux acteurs en Pays de la Loire sont des coopératives. Les cinq grandes coopératives régionales¹⁶ ont une activité de collecte de grandes cultures biologiques. Nous avons également repéré un négociant en céréales qui a eu une activité biologique mais a cessé cette activité en 2003, nous n'en avons identifié aucun qui ait encore aujourd'hui une activité biologique dans la région. Par ailleurs, il existe des organismes stockeurs qui font du stockage de céréales biologiques à façon pour des transformateurs : ces entreprises ne sont jamais propriétaires des produits, elles ne réalisent pas la collecte, elles ne font que louer un silo de stockage. Nous n'avons pas approfondi l'étude de ces acteurs, car ces organismes ont disparu au cours de ces dernières années. Le seul cité se situe hors région Pays de la Loire (dans la Vienne)..

¹⁶ Nous les identifions par des lettres tout au long de ce chapitre.

Tableau °12: Importance de l'activité de collecte biologique pour les principaux acteurs

	Activité	collecte biologique (t)	Part de la collecte biologique dans la collecte totale (en volume)
Coop A - B	Union de coopératives polyvalentes	2002 : 7 500 t	0,8 %
Coop C	Coopérative polyvalente	2002 : 700 t	
Coop D	Coopérative polyvalente	2001 : 10 000 t 2002 : 14 000 t	2,7%
Coop E	Coopérative polyvalente	2001 : 1700 t 2002 : 2100 t 2003 : 1700 t	
Nég F	Négoce de céréales	2003 : 0 avant : env. 100t/an	« 0,00... % »

Deux acteurs majeurs se distinguent : Coop D et Coop A - B. Cependant, pour aucun des collecteurs l'activité biologique n'est une activité majeure quantitativement. Il n'existe pas d'acteur spécialisé. Ce maillon de la filière est exclusivement occupé par de grands acteurs des filières conventionnelles qui se sont diversifiés dans l'agriculture biologique.

II- Stratégies des acteurs

Toutes les coopératives affichent **un objectif commun** à l'origine de leur investissement dans l'agriculture biologique : accompagner dans leur démarche leurs adhérents qui souhaitent pratiquer l'agriculture biologique, leur proposer un service minimum en terme d'approvisionnements, de conseil et de commercialisation.

Cependant, comme nous allons le voir dans les paragraphes suivants, l'implication de ces acteurs dans les filières biologiques est très variable.

Tableau °13: Stratégie des collecteurs, tableau de synthèse (septembre 2003)

	Volumes (2002)	Nb apporteurs	Moyens humains dédiés à l'AB dans l'entreprise	Outils de collecte / stockage dédiés	Autres outils dédiés à l'AB dans l'entreprise
Coop A - B	7 500 t	125	1 ingénieur à temps plein techniciens de proximité formés à la bio	2 silos de stockage	2 usines de transformation d'aliment du bétail 1 meunerie
C	700 t	25	1 ingénieur à temps plein	1 site dédié (6 cellules)	
D	14 000 t	100	1 ingénieur à temps plein, plusieurs techniciens à tps partiel	6 silos de stockage, quelques camions contrats de production sur 5 ans	
E	2 100 t		1 ingénieur à temps plein	2 silos de stockage (soit une capacité de 2 400 t)	
Nég F	100 t			Caissons (transport) qqes cellules	

Tableau °14: Stratégie des collecteurs, tableau de synthèse (suite)

	Débouchés	Difficultés	Perception du marché et de son évolution	Perspectives de l'entreprise
Coop A - B	Internes : les 2 usines d'aliment et la meunerie	* Reports de stocks en 2003, * mauvaise valorisation des produits * Logistique	* Faible croissance à court terme (fin des conversions) * Reprise du développement à moyen terme.	* Rationaliser la logistique de collecte, * Dédier un silo supplémentaire, * Spécialiser l'activité et les hommes
C	Eleveurs, transformateurs locaux (meuniers et FAB)	* reports de stocks de en 2002 – 2003 * déclassements	2002 : forte diminution des débouchés 2003 : signes de reprise	* Mieux valoriser la collecte, * rémunérer le conseil technique, * pérenniser l'activité biologique de manière autonome
D	Transformateurs du grand Ouest	* Marché * déclassement de marchandises * complexification de la réglementation	Actuellement : augmentation de la concurrence, chute des prix et diminution des débouchés solvables dans les filières animales	* Probable baisse de la collecte
E	Transformateurs du grand Ouest (Meuniers, FAB), exceptionnellement dans le Sud de la France	* inconnues quant à la demande FAB * logistique * reports de stocks * marché	Evolution des emblavements en fonction du marché (plus de pois, plus de céréales à paille)	Conforter l'activité si possible
Nég F		* Marché, * collecte de produits de mauvaise qualité * charges trop importantes	* Producteurs opportunistes	* Arrêt de l'activité biologique

Nous allons détailler les stratégies de chacun des acteurs.

II.1- Coop A - B¹⁷

➤ **Coopérative A**

Peu de moyens spécifiques ont été développés pour les céréales biologiques : pour les besoins de la collecte, des cellules sont certifiées, et la coopérative détient avec la coopérative B, une meunerie qui transforme une petite quantité de céréales biologiques (600 tonnes/an). En revanche, la coopérative n'a développé aucun moyen humain spécifique pour l'agriculture biologique, que ce soit au niveau du conseil, des approvisionnements, de la collecte ou de la commercialisation.

Ce faible investissement de la coopérative dans les filières biologiques semble de prime abord contradictoire avec la stratégie générale qui est de débanaliser les produits via des labels ou des filières environnementales (contrats de production imposant un cahier des charges incluant des contraintes environnementales). Ainsi 60% de la collecte de blé est contractualisée (2001).

La coopérative ne s'est donc pas investie au même titre que pour d'autres démarcations dans l'agriculture biologique. Cette stratégie s'explique d'un part par la structure du marché jusqu'en 2002 : les producteurs étant fortement sollicités pour vendre leurs céréales, la coopérative ne pouvait pas les fidéliser et ne collectait pas un volume suffisant pour que des investissements dans la filière biologique soient rentabilisés ; d'autre part, les filières biologiques sont appréhendées comme des filières risquées, dont le développement est jugé trop aléatoire.

« Notre volonté bien sur c'est d'accompagner, mais c'est d'accompagner dans la mesure où les producteurs en ressentent le besoin. Aujourd'hui ils n'en ressentent pas le besoin. Ils en ressentent le besoin en deuxième année de conversion, parce que trouver des filières intégrées d'alimentation animale c'est plus difficile, en troisième année le gars qui fait du blé, il va faire un soisson, ça va partir en meunerie, il prend l'annuaire de la meunerie, et puis il appelle directement et puis c'est tout. Alors la volonté certes de tout le monde, c'est de faire une structuration en terme de collecteurs, parce que on se rend compte que lorsqu'on fait un petit bout de blé d'un côté, un petit bout de blé de l'autre, il faut spécialiser des hommes, il faut spécialiser des outils, et pour les rentabiliser il faut un volume critique. Je crois qu'aujourd'hui la production ne permet pas d'arriver à ce volume critique. » (commercial Coop A, 2001)

Le conseil d'administration de la coopérative A avait donc choisi, depuis 1998, d'offrir un service réduit à son minimum aux adhérents pratiquant l'agriculture biologique. La coopérative restait ainsi à même de s'impliquer dans l'accompagnement des producteurs biologiques, et éventuellement dans le développement de la production, si on assistait à une structuration importante de l'offre en céréales.

➤ **La Coopérative B**

Alors que l'agriculture biologique générait en 2001 environ 1% du chiffre d'affaires de la coopérative, les céréales biologiques restaient une production confidentielle (la collecte s'élevait à 2000 tonnes en 2000). Ceci s'explique par le fait que les producteurs adhérents à la coopérative B sont essentiellement des éleveurs.

¹⁷ Union des coopératives A et B.

De toutes les coopératives, c' est celle qui a probablement le plus investi dans le domaine de l'agriculture biologique. Tout d'abord en terme d'outils de transformation : elle détient deux usines de fabrication d'aliment du bétail bio, à elles deux elles assurent la production de 40 000 tonnes d'aliment ; plusieurs meuneries (créée en partenariat avec la Coop A ou rachetées) permettent une petite production de farine biologique. Pour ce qui est des productions animales, la coop A possède notamment un abattoir de volailles biologiques. En terme de moyens humains, un ingénieur travaille à temps plein pour les filières biologiques, en outre, une trentaine de conseillers de proximité sont formés à l'agriculture biologique et assurent le conseil technique auprès des adhérents. Il faut ajouter à ce personnel, les employés des outils de transformation.

Les objectifs de la coopérative sont, bien sûr, d'accompagner les agriculteurs : en terme de conseil technique, d'approvisionnement, de commercialisation ; de leur assurer des débouchés pour leurs produits via le développement de structures d'aval. La coopérative propose donc un encadrement technique et économique qui peut rassurer les producteurs et les inciter à se convertir, mais n'a pas d'action directe d'incitation des producteurs à se convertir.

« On considère que le choix du passage à l'agriculture biologique est un choix individuel du producteur, qui dépend de son libre arbitre, et donc en aucun cas la coop n'a à inciter un producteur, compte tenu de ses pratiques actuelles, à passer à l'agriculture biologique. En revanche, à partir du moment où un agriculteur va s'intéresser à la chose, d'une part on est présents en terme d'information, et à partir du moment où il a fait le choix, on met tous les moyens à notre disposition pour l'accompagner. L'accompagner en terme de fourniture de biens et de services, mais également l'accompagner en terme de commercialisation. » (Responsable Coop B, 2001)

La Coop B affiche en outre une volonté de développement de son secteur agriculture biologique, au sein de la coopérative d'une part en incitant les producteurs biologiques qui n'y sont pas encore à adhérer à la coopérative, et de manière plus générale, en devenant ou en restant leaders sur les marchés de produits biologiques d'autre part.

« On peut dire qu'aujourd'hui on est sortis de la confidentialité, et qu'on a pour objectif de poursuivre dans cette voie là. Le bio au sein du groupe CANA, et plus largement TERRENA, représente une part de plus en plus significative de son activité, et qu'on soit autant que faire se peut leaders sur les marchés nous concernant. » (Responsable Coop B, 2001)

En 2003, la mise en œuvre de l'union des coopératives A et B, sans modifier les fondements de l'engagement de Coop A-B dans la collecte biologique, remet en cause son organisation. En effet, l'efficacité de la logistique de collecte apparaît comme un enjeu majeur pour l'union de coopératives : en général la collecte de céréales est une activité où les coûts logistiques sont d'autant plus importants que le produit Grandes Cultures est peu cher. Dans la filière bio, l'impact des coûts de collecte est majeur, car les producteurs sont dispersés, les produits nombreux et en faibles volumes. Par ailleurs des contraintes logistiques spécifiques (certification, traçabilité, séparation des produits) font de la collecte biologique une activité à différencier de la collecte conventionnelle. Ainsi, un système de collecte spécifique et rationalisé sera mis en œuvre. Coop A-B souhaite spécialiser l'activité de collecte biologique. Les enjeux pour cette activité sont effectivement : d'améliorer l'efficacité et la rentabilité de l'activité, d'amener les producteurs à animer et à s'engager dans l'activité de collecte bio, de

professionnaliser cette activité. Les responsables du service céréales de coop A-B, considèrent que la densification des lieux de production et de collecte seraient un levier d'amélioration de l'activité, cela permettrait, outre les économies logistiques, de créer des réseaux de producteurs et d'améliorer l'engagement des producteurs auprès de la coop. Cependant les moyens de ce développement ne sont pas encore envisagés.

Les responsables se considèrent dans une perspective de faible progression de la collecte à très court terme (fin de conversion de certains producteurs). En revanche ils envisagent une reprise possible. La période actuelle est vue comme une difficulté conjoncturelle dans une tendance générale de développement quantitatif de la production.

II.3- Coop C

La collecte annuelle de la coopérative en céréales biologiques est modeste, et tend à se stabiliser autour de 700 tonnes par an. Sa zone de collecte étant essentiellement une zone d'élevage, les apporteurs sont nombreux (environ 25) et livrent la récolte de quelques hectares consacrés chaque année à des cultures de vente ou correspondant à des surplus.

Comparativement à l'activité biologique de la Coop C, les moyens mis en œuvre sont assez importants : une animatrice travaille à temps plein pour les filières biologiques au sein de la coopérative, elle assure la formation des techniciens de terrain, réalise du conseil aux agriculteurs et gère les approvisionnements, la collecte et la commercialisation des produits.

Cette coopérative de petite taille a pour objectifs d'assurer un service de proximité aux agriculteurs (appui technique, approvisionnements, collecte, stockage, séchage et vente). Du fait de la multiplicité des producteurs apporteurs, et de la diversité des cultures en place, toutes les céréales ne peuvent être collectées et stockées par la coopérative. Les quelques cellules du silo (4 en 2000, 6 depuis 2001), sont affectées de façon à collecter le plus de céréales possible, et pour pouvoir approvisionner les éleveurs adhérents en céréales correspondant aux besoins alimentaires des animaux. Outre ce service d'approvisionnement des éleveurs coopérateurs, les produits sont vendus pour l'essentiel à des transformateurs locaux (meuniers et fabricant d'aliment du département). La coopérative a connu des difficultés de vente : jusqu'en 2003, des produits étaient déclassés en conventionnel, la coopérative a connu des reports de stocks. Un des objectifs majeurs de la coopérative est aujourd'hui de valoriser l'ensemble de la collecte en biologique. Pour cela le conseil d'administration a décidé de ne collecter que des produits valorisables (vente des C2 en conventionnel par exemple).

Le rôle de ce service agriculture biologique au sein de la Coop C dépasse le champ des productions biologiques : il doit permettre la diffusion des techniques ou innovations développées par l'agriculture biologique vers les autres formes d'agriculture pratiquées par les adhérents, et alimenter la réflexion sur la préservation de l'environnement au sein de la coopérative. Ainsi la création de ce service participe d'une stratégie plus générale de développement large d'une agriculture dite raisonnée ou durable.

« L'AB pour la coop ne sera jamais quelque chose de très florissant, de très lucratif. C'était un service que la direction concevait pour les autres agriculteurs, qui devait s'équilibrer, et qui devait aussi faire des liens avec l'agriculture conventionnelle, autant entre techniciens qu'entre agriculteurs. » (Animatrice Coop C, 2001)

II.4- Coop D

La Coop D se distingue des autres coopératives régionales par un volume de collecte nettement plus important (tableau 12). Ces volumes s'expliquent d'une part par le fait que la Vendée est de loin le département le plus fort producteur de céréales de la région, et d'autre part par la politique volontariste de la coopérative en matière de productions biologiques.

La coopérative a eu **un rôle moteur dans le développement de la production** de sa zone de collecte sur la période 2000 - 2002. Elle a mis en œuvre des moyens logistiques et humains importants : six silos sont certifiés et dédiés aux céréales biologiques, une partie du transport bio est réalisé avec des camions dédiés, un ingénieur encadre à plein temps les filières biologiques pour la coopérative, plusieurs techniciens y travaillent à temps partiel. D'autre part la coopérative a mis en place un système de soutien financier aux agriculteurs en conversion sous forme d'un contrat de 5 ans : les agriculteurs bénéficient d'une plus value sur leur production pendant la conversion, et la coopérative leur assure les débouchés, en contrepartie les agriculteurs s'engagent à lui livrer leurs céréales pendant la conversion puis trois années ensuite. Cette politique de contractualisation visait deux buts : d'une part réduire le déficit de production de grandes cultures régional, et d'autre part, approvisionner les filières locales d'élevage biologique, en développement. Cette action a eu un effet moteur manifeste dans le développement de la production de céréales biologiques. En 2001, l'objectif de la coopérative était de poursuivre le développement des conversions, et de doubler ainsi à moyen terme (5 ans) la collecte de céréales biologiques. Malgré l'inversion de l'équilibre du marché, la politique de contractualisation est maintenue en 2003.

Pour ce qui est des filières biologiques en général, la coopérative a pour objectif de développer les productions végétales et animales de manière équilibrée, et de façon à répondre à la demande locale. Cette volonté de développement raisonné des productions biologiques s'insère dans la politique plus générale de la coopérative de développer la qualité des produits, et notamment leur qualité environnementale : en 2001, plus de la moitié des produits issus des adhérents de la coopérative sont « en filière », c'est à dire qu'ils répondent à un cahier des charges spécifique et contractualisé.

*« L'orientation vers la bio, ça fait suite à une ligne qui a été prise il y a des années par la coopérative de travailler en filières et en augmentation de qualité. Et donc, c'est au travers de différentes filières qui, à l'origine étaient d'abord axées sur des choix d'itinéraires techniques et des choix de matières actives qui étaient employées et sur les méthodes d'emplois pour qu'elles soient le plus raisonnées possibles. C'était il y a déjà des années, où certaines molécules étaient interdites malgré qu'elles avaient le droit d'être utilisées sur le marché. Et puis logique de tout ça, améliorant la qualité, la filière bio est une façon parmi d'autres d'améliorer la qualité, là au travers de non-moyens, de non-utilisations de moyens pour le désherbage par exemple. »
(Responsable Coop D, 2001)*

- Le responsable de cette coopérative envisage la poursuite de la progression de la production à court terme (du fait de la conversion obligatoire des terres des aviculteurs suite au lien au sol, Repab F). A plus long terme, la coopérative connaîtra probablement une baisse des volumes collectés. Il estime aussi que **les systèmes et les pratiques de production sont amenées à évoluer**. Ceci est lié d'une part au développement de la **production céréalière des aviculteurs** ; cette production est peu importante en 2003, et jugée de mauvaise qualité : les aviculteurs cultivent en bio « *contre leur gré* », ils ne sont ni bien équipés ni motivés. D'autre part, les producteurs, même spécialisés, tendent à

changer leur mode de raisonnement de leurs assolements. « *On va de plus en plus, comme en conventionnel, vers une simplification des produits utilisés en alimentation animale. On va vers du Maïs / Soja* » (Responsable Coop D, 2003). Ce sont avant tout les difficultés rencontrées par les producteurs pour certaines productions, comme la féverole, qui les décourageront probablement de réitérer leur culture. Le gel, puis les **méventes** de cette culture feront probablement qu'il n'en sera pas réensemencé. Il envisage ainsi une **simplification des systèmes de culture, d'un raccourcissement des rotations.** Cette façon d'envisager les moteurs du changement technique montre le déficit d'informations de la filière.

- Le responsable de la coopérative C note également un **changement de comportement de ses acheteurs.** La coopérative vend ses produits biologiques à des transformateurs du Grand Ouest : le bassin d'utilisation des grandes cultures bio est donc local. En revanche, la concurrence s'est fortement accentuée en 2003. L'enquêté ressent un changement d'attitude de ses clients. Alors que jusqu'en 2001, les transformateurs locaux recherchaient des produits français pour sécuriser leurs approvisionnements, la sécurité des produits semble acquise et les opérateurs exigent des fournisseurs français qu'ils pratiquent les prix européens (Italie). La chute des prix observés, et plus particulièrement dans la filière alimentation animale, s'explique aussi par « *la diminution des débouchés solvables dans les filières animales* ». Les difficultés des filières volaille, bovine et laitière se répercutent directement sur le marché des grandes cultures biologiques.

Face à cette double évolution des producteurs et des acheteurs, le responsable de l'agriculture biologique de la coopérative fait le constat de son **incapacité à jouer le rôle d'intermédiaire éclairé.** Les coopératives sont démunies pour conseiller les producteurs dans leurs emblavements dans la mesure où les transformateurs ne donnent pas un panorama clair de leurs besoins et de leurs utilisations. Ils manquent d'outils et d'indicateurs. Les incertitudes quant aux emblavements à venir, l'incapacité des coopératives à orienter les mises en culture rendent le marché des grandes cultures biologiques très incertain. Il est donc possible que certaines productions connaissent un retournement de conjoncture spectaculaire d'une année à l'autre.

II.2- Coop E

La coopérative a spécialisé progressivement des moyens dans les filières biologiques : 2 silos ont été spécialisés, une plate-forme expérimentale est mise en place chez un agriculteur, et un ingénieur à temps plein gère l'ensemble des dossiers relatifs aux filières biologiques pour la coopérative.

Jusqu'en 2000, l'absence d'organismes de collecte pour les céréales biologiques en Sarthe a entraîné les agriculteurs sarthois à travailler avec une coopérative voisine (hors région), plus investie dans cette filière et disposant de personnel compétent. Depuis quelques années la coop E a réussi à regagner des parts de marché en offrant des possibilités de suivi technique, de collecte et de commercialisation. En 2001, les objectifs de la coopérative étaient de rentabiliser les investissements réalisés en captant la production de céréales biologiques sarthoise existante. En aucun cas la politique de la coopérative n'est donc motrice pour le développement de la production de céréales biologiques.

En 2002 les volumes collectés ont progressé suite à quelques conversions (« effet CTE »). En 2003 ils sont revenus à leur niveau de 2001 du fait de la baisse des rendements, mais aussi de la substitution du maïs par du blé. Ces évolutions de cultures observées en 2003, et les évolutions des emblavements pour la campagne 2003/2004, marquent une adaptation des producteurs aux conditions du marché. Ils réagissent aux méventes de féverole, à la baisse du prix du maïs. La coopérative déplore de ne pas pouvoir orienter les producteurs dans leurs choix étant donné l'absence de prévision de besoin des fabricants d'aliment pour bétail. En effet, alors que l'activité meunerie, relativement stable et prévisible utilise un quart des produits collectés par la coopérative, les fabricants d'aliment pour bétail en utilisent les trois quarts et font ainsi peser sur les producteurs et le collecteur une incertitude majeure.

Face aux difficultés conjoncturelles des filières biologiques, face aux difficultés logistiques inhérentes à une telle activité (multitude de producteurs divers et dispersés), les objectifs de la coopérative sont de conforter l'activité biologique. Mais cela semble devoir « passer par le cap du volume ». Le collecteur marque ainsi un certain attentisme : l'évolution de la conjoncture des grandes cultures biologiques déterminera la capacité de la coopérative E à rester un acteur de cette filière.

II.5- Nég F

En 1999 le site de collecte de Nég F a été certifié pour la collecte de produits biologiques. A cette occasion, l'entreprise a également dû mettre en œuvre un système de traçabilité spécifique pour les céréales biologiques. Le transport était assuré par caissons dédiés, les produits étaient transportés directement de la parcelle au silo. Ce système permettait de tracer les produits et de minimiser la manutention et donc les risques de contamination. En 1999, l'enquêté estimait qu'il « y avait un créneau sur le marché », et « qu'avec les installations qu'on avait de triage, de séchage etc., on pouvait intervenir dans la filière » (Responsable Nég F, 2003). L'entreprise avait effectivement mis en place une logistique de collecte spécifique et adaptée aux produits biologiques.

Rapidement, cette activité biologique a connu des difficultés majeures qui ont amené l'entreprise à cesser en 2003. Les deux écueils étaient le comportement des producteurs et le marché.

« Par contre le gros souci qu'on a c'est vis à vis des agriculteurs bio : on récupère uniquement des céréales qui sont dégueulasses. Par exemple on a vu un caisson de triticales de 100 qx rentrer chez nous : on avait que des matricaires et du triticales dedans. On n'a pas pu trier : c'était trop humide. Il a fallu d'abord sécher, et on a trié ensuite. De 100 qx on a sorti 15 qx de triticales. » (Responsable Nég F, 2003)

L'enquêté estime que les agriculteurs choisissaient de vendre directement aux transformateurs les céréales de bonne qualité, lui vendant donc à défaut les produits sales ou humides. Il analyse que les producteurs biologiques sont pour la plupart dans une logique de réduction des circuits, de vente directe au transformateur. Dans ce contexte, et tant que le marché offrait aux producteurs des possibilités de valorisation variées, les collecteurs spécialisés n'étaient sollicités que pour leur compétence de tri pour des récoltes de mauvaise qualité.

« Les agriculteurs ne nous considèrent pas comme des acteurs de la filière : ils nous considèrent comme une roue de secours. Donc nous on ne peut pas investir sur un site pour être considérés comme une roue de secours. » (Responsable Nég F, 2003)

Par ailleurs, l'entreprise a eu des difficultés à écouler certains produits en 2002 : notamment le maïs biologique. Les produits étaient mis en courtage, mais aucun acheteur ne s'était déclaré pendant une année pour ce maïs.

Ainsi, la petitesse des volumes collectés, l'importance des charges de séchage et de nettoyage des produits et les difficultés de vente ont limité les ambitions de développement et d'investissements spécifiques de ce négociant dans la bio. Les outils (tri) sont restés peu adaptés et peu efficaces pour l'activité biologique. En 2003, le collecteur a cessé cette activité.

Cependant, l'enquêté reste attentif à l'évolution du marché des produits biologiques. Il pense en effet que la filière ne peut se développer qu'à condition qu'il y ait des opérateurs de collecte et stockage, qui nettoient, qui homogénéise les produits, et qui offrent régulièrement des volumes importants à la transformation. Ce scénario de développement n'est pas envisageable si les producteurs sont dans des logiques d'opportunisme et de circuits courts. Mais si la production se développe plus massivement, si le marché devient plus intéressant, Nég F pourrait se réinvestir dans l'activité biologique.



La dynamique des acteurs de la collecte doit être appréhendée dans une perspective historique. La période 1998 – 2003 a été marquée par :

- un marché très déficitaire en grandes cultures biologiques jusqu'en 2001,
- une demande de production locale par l'aval qui cherchait à sécuriser ses approvisionnements,
- une politique publique d'encouragement au développement de l'agriculture biologique (PPDAB, CTE, Contrat de plan Etat-Région)
- un engagement d'acteurs associatifs, consulaires et commerciaux pour le développement de la production biologiques (chambres d'agriculture, GAB, coopératives, négociants)

Les acteurs de la collecte ont pendant cette période, adopté des logiques différentes : certaines coopératives ont adopté une position de suiveurs : elles ont accompagné les producteurs adhérents, elles ont parfois investi dans l'aval et tenté de valoriser leurs produits sans mettre en œuvre une réelle politique de développement de la production, qui se développait à un rythme soutenu par ailleurs. La Coop D a eu une démarche plus incitative, encourageant des producteurs à convertir leur exploitation par le biais d'animation de groupes techniques et de contrats de valorisation des récoltes.

La campagne 2002-2003 voit ainsi un développement important de la production C2 et biologique, alors que leurs débouchés se réduisent ou ne se développent pas assez. Il en résulte des difficultés importantes pour les collecteurs : reports de stocks, déclassement des produits en conventionnel, pertes financières. En 2003, les collecteurs adoptent en réaction

une attitude plus prudente, ils diminuent tous les prix d'acompte payés aux producteurs, certains sont plus exigeants sur la nature et la qualité des produits collectés pour les filières biologiques.

Face à ce contexte d'engorgement, les négociants privés cessent leur activité, les coopératives, plus engagées sont dans une position d'attente. Certains collecteurs considèrent que la crise actuelle est conjoncturelle et qu'à court ou moyen terme, les débouchés et la production reprendront un développement. Ainsi, Coop A - B, qui avait amorcé une phase de réflexion sur l'organisation du service de collecte biologique provoquée par l'union des coopératives A et B, reste donc dans une logique de projet visant à améliorer son fonctionnement. D'avantage que du développement il s'agit de pérenniser et de rendre plus efficace l'activité. De même, les Coop C et E poursuivent des objectifs de rentabilisation et de pérennisation de l'activité biologique, sans engager de moyens matériels humaines ou financiers supplémentaires. En revanche, la situation de la Coop D est plus contrainte et la perception que son responsable a de l'évolution du marché moins optimiste. Après avoir pris des engagements auprès des producteurs la coopérative se trouve confrontée aux difficultés de marché, avec peu de marge de manœuvre : elle doit continuer de collecter la production des agriculteurs qu'elle a fortement incités à s'engager dans l'agriculture biologique, elle a une mauvaise connaissance des besoins de ses clients, elle connaît une grande incertitude quant au maintien de ses adhérents en agriculture biologique à l'issue de leur engagement (CTE).

Les collecteurs formulent des hypothèses quant aux difficultés qu'ils rencontrent en 2003 : elles s'articulent autour des points suivants :

- **la concurrence** des produits européens, moins chers (Italie) ;
- la fin de la préférence locale ou française des transformateurs pour la sécurité de leurs approvisionnements : le prix devient le seul argument de comparaison entre les fournisseurs ;
- **l'inadaptation de la production** et de la transformation liée à un déficit de communication entre les acteurs. Devant l'absence de demande spécifiée, et face aux incertitudes techniques du mode de production biologique, les coopératives et techniciens d'autres organismes ont encouragé certaines productions en fonction de leurs atouts agronomiques (exemple de la féverole). Cette production s'est largement développée alors que son utilisation en nutrition animale se révèle contre performante. Aujourd'hui, l'incertitude relevant du marché et non de la technique, les rotations seront davantage pilotées par le marché, simplifiées.

Face à ce constat de déficit de communication entre la collecte et la transformation, les acteurs ne semblent pas mettre en œuvre des stratégies de coopération renforcée.

Chapitre 5 : La transformation de céréales pour l'alimentation humaine : caractéristiques et stratégies des acteurs régionaux

Dans ce chapitre, nous avons étudié la population des transformateurs de produits biologiques pour l'alimentation humaine, en distinguant les transformateurs spécialisés bio et non spécialisés (cf. chapitre 2, présentation de l'échantillon d'enquête). Dans un premier temps, nous nous attacherons à identifier et caractériser les acteurs de la transformation et de leurs projets productifs, par l'analyse des choix de métier, d'activités, d'outil de production et de commercialisation, par l'étude de la nature et de l'intensité des relations avec les acteurs amont et aval. Plusieurs typologies de synthèse seront proposées pour mieux cerner les dynamiques des marchés de la transformation (minoterie, boulangerie et autres secteurs – biscuiterie, biscotterie...-). Puis, nous présenterons les conduites stratégiques des entreprises de l'univers de la transformation, il s'agit de repérer les trajectoires dominantes, à partir des profils d'entreprise, des logiques d'action de leurs dirigeants et des orientations de développement. Enfin, nous analyserons les relations intrafiliales, pour en dégager deux modèles types.

I- Identification et caractérisation des entreprises transformatrices régionales

Avant d'aborder plus précisément les caractéristiques des entreprises étudiées, il convient de dresser un premier constat des acteurs de la transformation, tant sur le plan du profil des métiers, de la localisation géographique et de l'histoire du tissu économique de la transformation céréalière.

I-1- Données générales

Parmi les transformateurs régionaux de céréales biologiques, il convient de distinguer d'une part, les transformateurs de premier degré (minoteries et moulins), d'autre part des transformateurs de second degré, qui fabriquent des produits finis (biscuits, pâtes...) pour l'alimentation humaine.

◆ PROFIL DES METIERS

Il résulte une grande diversité des métiers, des missions et donc des activités de ces entreprises transformatrices de céréales, qui appartiennent à des secteurs d'activité spécifiques (minoterie, biscuiterie, biscotterie, pâte alimentaire...). Ainsi dans cet univers, on trouve à la fois des minoteries artisanales et industrielles, des boulangeries artisanales et industrielles mais aussi des très petites entreprises (effectif inférieur à 10 salariés), des petites et moyennes entreprises agroalimentaires (fabricants de pâtes ou de biscottes) ou encore des grandes entreprises agroalimentaires (fabricant de semoules, manioc, tapioka).

◆ LOCALISATION GEOGRAPHIQUE

La localisation des entreprises de transformation est très inégale, selon les départements ; il n'y a aucun minotier dans les départements du Maine et Loire (49) et de la Sarthe (72), qui ne sont pas des zones traditionnellement céréalières. Le département Loire Atlantique

connaît une forte implantation de minoteries artisanales¹⁸, dont la majorité ont été rachetées par des groupes coopératifs depuis moins d'un dizaine d'années. On peut noter une forte présence d'entreprises transformatrices (près de 50% des entreprises) dans le département 44 (cf. tableau 1).

◆ UNE CERTAINE TRADITION DE RELATIONS AU SEIN DE LA FILIERE

Il existe une certaine tradition de relations entre les acteurs de la filière, qui se manifeste par l'existence de petites grappes d'activités autour d'entreprises géographiquement proches. Elles entretiennent des relations autour de certaines complémentarités, notamment dans les environs Nantes (sud est) et de Chateaubriant, où Monsieur Racineux, a lancé la méthode agrobiologiste. C'est également sur Chateaubriant qu'a été créée en 1973 l'ANAAB, association regroupant des producteurs et des minotiers. Au cours des trente dernières années, plusieurs entreprises de première et seconde transformation ont noué des relations avec les acteurs amont,¹⁹ contribuant ainsi à développer une certaine proximité et un climat de confiance : des projets ont souvent été initiés sous l'impulsion des minotiers. On peut évoquer, par exemple le cas d'un transformateur, qui s'est mis à faire du bio dans les années 55-60, pour utiliser une nouvelle mouture de farine (procédé Borsa)²⁰ mis au point par un minotier.

Traditionnellement, cette dynamique locale entre agriculteurs et minotiers s'accompagnait de visites de culture, de rencontres annuelles et de discussions sur la fixation des prix des céréales. Dans les années 70, les acteurs ont fait preuve d'une certaine capacité d'auto organisation par la création de structures partenariales pour se doter de règles de fonctionnement, à une époque où aucun cahier des charges n'existait²¹.

Ces pratiques ont eu tendance à disparaître, la filière ayant connu depuis quelques années de fortes perturbations, sous l'effet de plusieurs facteurs : la constitution des cahiers des charges français et européens, les nouvelles pratiques dans l'alimentation avicole, l'arrivée de grandes entreprises, avec notamment la création en 1995 d'un groupe meunier au sein d'une coopérative régionale.

◆ LA PRESENCE DE GROUPES SUR LE MARCHÉ REGIONAL DE LA TRANSFORMATION CEREALIERE

Au cours de ces dernières années, la présence de grandes organisations s'est fortement accentuée au sein de la filière Céréales, entraînant une rationalisation des activités et une industrialisation des pratiques. Le secteur de la minoterie a connu des bouleversements (rachat de minoteries familiales par des PME, restructuration et concentration de l'activité sur certains moulins, mise en place de nouveaux dispositifs de collecte, de stockage et de traçabilité, diversification des coopératives dans l'alimentation animale et dans la meunerie...).

¹⁸ Selon les sources ONIC, ONAB et ECOCERT, on recensait en 2002, 182 moulins en France, et c'est à Nantes que l'on trouve le plus de moulins bio (7 634 tonnes de céréales transformées sur la campagne 2001/2002 et 7 426 tonnes sur la campagne 2000/01).

¹⁹ Création de la société Biograin, projet partenarial entre plusieurs minotiers pour gérer un silo et mieux stocker le blé.

²⁰ Cette mouture est basée sur le procédé par abrasion (le blé subit une abrasion plutôt que d'être moulu). Ce procédé permet d'obtenir et de préserver les qualités nutritives du grain de blé.

²¹ Avec l'ANAAB, les acteurs s'organisaient pour s'auto-contrôler, dans un contexte d'absence de cahier des charges.

Les initiatives engagées par différentes organisations coopératives ont suscité des perturbations dans les relations entre plusieurs maillons de la filière, notamment entre les producteurs et les minotiers. Ces derniers ont vu certains producteurs leur préférer des relations contractuelles avec le milieu coopératif pour écouler leurs productions plutôt qu'une relation commerciale directe. En 2001, ces évolutions avaient entraîné une certaine tension sur les prix dans un contexte de production céréalière insuffisante. Parallèlement, un groupe coopératif s'est engagé en 1999 dans le bio car le marché a été jugé intéressant, tout en mettant en œuvre une importante démarche qualité et de certifications.

La constitution d'un groupe meunier au sein de cette importante coopérative agricole s'est opérée par le rachat ou par des participations dans des moulins familiaux locaux. Ce groupe coopératif a réalisé des restructurations (fermeture de moulins), qui ont conduit à la spécialisation d'un moulin à la transformation des céréales bio (fabrication des farines spéciales). Puis au rachat en 2003 d'une minoterie spécialisée dans la transformation de céréales biologiques. Dans la transformation de second niveau, plusieurs groupes ont racheté des entreprises régionales, pour consacrer une partie de leur activité à la transformation Bio, dans des domaines aussi divers que la fabrication de pâtes, de biscottes ou de biscuits secs.

On remarque également la présence de quelques entreprises appartenant à des groupes agroalimentaires; notamment dans les transformateurs de second niveau. Cinq entreprises non spécialisées bio appartiennent à des groupes, quatre sont des filiales de sociétés non localisées en Pays de la Loire et une est la société mère. Au cours des cinq dernières années (période 1997-2002), on constate un certain attrait de grandes entreprises régionales et hors région pour le marché des produits biologiques et leur recherche d'outils industriels flexibles pour s'investir dans cette filière de transformation.

I-2- Analyse et caractérisation des projets productifs

La recherche de critères discriminants complémentaires s'est révélée indispensable pour être en mesure de dresser une typologie des entreprises régionales. Nous avons d'une part cherché à distinguer les entreprises spécialisées bio et les entreprises non spécialisées ; d'autre part, nous avons tenté de dégager plusieurs profils-types, en fonction de la genèse du projet productif (origine du projet, motivations de l'entrepreneur), de la structuration du système d'offre (organisation de l'activité, taille, relations avec les acteurs amont et aval de la filière...) et de l'offre (couple métier/mission, choix d'activité et des prestations).

◆ LES CRITERES DISCRIMINANTS RETENUS

L'analyse des entreprises a permis d'identifier deux critères relativement discriminants, qui sont susceptibles d'apporter des éléments de compréhension des choix et manœuvres stratégiques (tant sur le plan interne qu'externe), de dresser un bilan des problèmes rencontrés, mais aussi de repérer des tendances et de formuler des perspectives de développement.

Une première classification a été introduite, en distinguant les **acteurs spécialisés** dans le bio et les **acteurs non spécialisés**.

Une deuxième classification a été retenue, en s'intéressant aux **logiques d'action** de ces dirigeants et notamment à la nature de leur engagement **dans la bio et son influence sur la formation du couple objectifs / moyens**.

Parmi ces entreprises, nous avons distingué cinq types de métier, qui ont servi de base à une classification par activité (tableau 15) : **les minotiers, les boulangers, les transformateurs, les biscuitiers, les fabricants d'aliments pour animaux**. Les entreprises ayant un chiffre d'affaires bio supérieur à 90% ont été considérées comme spécialisées bio.

Tableau °15: identification de la population enquêtée : transformateurs en céréales en Pays de la Loire : caractérisation des activités par département et type d'activité

Spécialisés bio			Non spécialisés bio		
Entreprise	Département	Activité	Entreprise	Département	Activité
S1 ²²	44	Minotier	NS1	44	Minotier
S2	44	Boulangier	NS2	44	Minotier
S3	49	Boulangier	NS3 filiale groupe	49	Minotier
S4	44	Boulangier	NS4 maison mère	44	Transformateur
			NS5 filiale groupe	49	Transformateur
			NS6 filiale groupe	85	Transformateur
			NS7 filiale groupe	72	Biscuitier

L'hétérogénéité des entreprises apparaît aussi dans la dispersion des chiffres d'affaires annoncés pour l'année 2000 et par le poids de l'activité Bio (tableaux 16 et 17).

Tableau °16: Chiffre d'affaires des entreprises par type d'activité (enquête 2001)

SPECIALISES BIO		
	Caractéristiques des transformateurs spécialisés bio en céréales	CA total (euros) en 2000
M	Industriel première transformation, produits secs, spécialisé,	686 021
B	Industriel deuxième transformation, produits frais, spécialisé	307 898
	Industriel deuxième transformation, produits frais, spécialisé,	4,573 millions
	Industriel deuxième transformation, produits frais, spécialisé,	300 000

Notice : codification utilisée pour la caractérisation des activités des transformateurs

Minotier : première transformation (M), Boulangier (B), Transformateur : deuxième transformation (T), Biscuitier (Bi)

L'actualisation des données en 2003 a permis d'observer une stabilité des chiffres d'affaires pour la majorité des entreprises spécialisées.

²² Pour des raisons de confidentialité, nous avons anonymé les raisons sociales des entreprises : les entreprises spécialisées Bio ont un code commençant par un S, suivi d'un numéro (S1, S2...); les entreprises non spécialisées Bio ont un code commençant par NS, et suivi d'un numéro (NS1, NS2...).

Tableau °17: Chiffre d'affaires des entreprises par type d'activité (enquête 2001)

NON SPECIALISES BIO			
	Caractéristiques des transformateurs non spécialisés bio en céréales	CA total 2000 CA total 2002 (euros)	CA bio (% CA total)
M	Industriel première transformation, produits secs, non spécialisé (1)	12,196 millions <i>14,9 millions</i>	Non communiqué
	Industriel première transformation, produits secs, non spécialisé (2)	762 245 <i>720 000</i>	Non communiqué
	Industriel première transformation, produits secs, non spécialisé (3)	33 millions	1
T	Industriel première transformation, produits secs, non spécialisé (4)	46 millions	Très faible (Non communiqué)
	Industriel deuxième transformation, produits secs, non spécialisé (1)	3,811 millions <i>4,5 millions</i>	12
	Industriel deuxième transformation, produits secs, non spécialisé	16, 769 millions <i>15 millions</i>	15
Bi	Industriel deuxième transformation, produits secs, non spécialisé (3)	228 673	51

I-3- Les transformateurs spécialisés / non spécialisés

◆ **LES SPECIALISES BIO**

A l'issue de cette première classification, les données descriptives de l'activité des entreprises spécialisées Bio nous permettent de dégager un profil-type (cf. tableau 18), tant du point de vue de la taille de l'entreprise (effectif inférieur à 10 personnes), que des indicateurs d'activité : prédominance d'une activité spécialisée de boulanger, chiffre d'affaires inférieur à 1 524 milliers d'euros, avec une offre de références inférieure à 50 produits. Il s'agit majoritairement de petites entreprises, âgées (plus de 20 ans), ayant une structure de gouvernance de type familial. Il faut toutefois souligner la présence d'une PME plus importante, ayant connu un fort développement au cours des dernières années et qui présente un profil plus industriel (choix du statut de société anonyme et mise en place d'un outil de transformation industrielle et de circuits de commercialisation diversifiés).

Tableau °18: Données descriptives des transformateurs spécialisés Bio: effectifs, chiffre d'affaires, références (enquête 2001)

Rappel : le sigle M désigne l'activité de minotier ; B désigne l'activité de boulanger ; T désigne l'activité de transformateur, Bi désigne l'activité de biscuitier.

	ENTREPRISES spécialisées	Effectif					
		1 à 4	5 à 9	10 à 49	50 à 149	150 à 249	250 à 499
M	Ind° 1.transfo, pduits secs, S1		✕				
B	Ind° 2. transfo, pduits frais, S2	✕					
	Ind° 2. transfo, pduits frais, S3				✕		
	Ind° 2. transfo, pduits frais, S4		✕				

Chiffre d'affaires total (en milliers d'euros)

	ENTREPRISES	150 à 609	610 à 1524	1 525 à 7 622	7623 à 22 867	22 868 à 38 112	38 113 à 76 224
		M	Ind ° 1 transfo, pduits secs, S1		✕		
B	Ind ° 2 transfo, pduits frais, S2	✕					
	Ind ° 2 transfo, pduits frais, S3			✕			
	Ind. 2 transfo transfo, S4	✕					

	ENTREPRISES	Références Produits					
		5 à 9	10 à 29	30 à 49	50 à 79	80 à 99	100 à 499
M	Ind ° 1 transfo, pduits secs, S1			✕			
B	Ind ° 2 transfo, pduits frais, S2		✕				
	Ind ° 2 transfo, pduits frais, S3						✕
	Ind. 2 transfo, pduits frais, S4			✕			

◆ **LES NON SPECIALISES BIO**

Les entreprises non spécialisées présentent une plus grande hétérogénéité dans leurs configurations comme le traduit la forte dispersion des données descriptives, tant au plan de l'effectif, du chiffre d'affaires que de l'offre de références (cf. tableau 19). On peut souligner la largeur de la gamme de produits, notamment chez les minotiers, qui proposent plusieurs types de farines (selon les techniques utilisées, les mélanges, les céréales utilisées). Les artisans boulangers proposent également des pains différents ainsi qu'une gamme de viennoiseries. Malgré leur petite taille, il est intéressant de noter la largeur de gamme des produits proposés, qui traduit une forte prise en compte des exigences imposées par l'aval mais aussi le souci de renouveler et enrichir son offre pour mieux satisfaire le client consommateur.

Tableau °19: Données descriptives des transformateurs non spécialisés : effectifs, chiffre d'affaires, références (enquête 2001)

ENTREPRISES / effectif		1 à 4	5 à 9	10 à 49	50 à 149	150 à 249	250 à 499
		M	Ind 1° transfo, pduits secs, NS1			×	
Ind 1° transfo, pduits secs, NS2	×						
Ind 1° transfo, pduits secs, NS3				×			
T	Ind 1° transfo, pduits secs, NS4						
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS5			×			
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS6				×		
Bi	Ind.2 transfo, produits secs,NS7			×			

ENTREPRISES / CA en milliers d'euros		15 à 609	610 à 1 524	1 525 à 7 622	7 623 à 22 867	22 868 à 38 112	38 113 à 76 224
		M	Ind 1° transfo, pduits secs, NS1				×
Ind 1° transfo, pduits secs, NS2			×				
Ind 1° transfo, pduits secs, NS3						×	
T	Ind 1° transfo, pduits secs, NS4						
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS5			×			
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS6				×		
Bi	Ind 2° transfo, produits secs NS7	×					

ENTREPRISES		Références Produits					
		< 5	5 à 9	10 à 29	30 à 49	50 à 79	80 à 99
M	Ind 1° transfo, pduits secs, NS1			×			
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS2	×					
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS3			×			
T	Ind 1° transfo, pduits secs, NS4						
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS5		×				
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS6			×			
Bi	Ind 2° transfo, pduits secs NS7		×				

Les données de ces tableaux montrent qu'il est difficile de constituer des groupes d'entreprise présentant certaines similitudes configurationnelles ou économiques. Elles révèlent la très grande hétérogénéité des profils des entreprises ligériennes, d'autant plus qu'elles appartiennent à des secteurs d'activité très segmentés, soumis à des régulations concurrentielles spécifiques selon les entreprises nationales et internationales présentes.

II. Proposition de typologies

Nous avons tenté de classer ces entreprises pour nous permettre de caractériser les projets productifs et analyser les stratégies poursuivies, en nous intéressant d'une part aux logiques d'action des dirigeants puis au type de projet (artisanal / industriel ; individuel / collectif).

II-1-Typologie par secteur d'activité

Selon le métier et l'activité, on peut repérer les profils-types suivants (tableau 20 et 21) et ainsi mieux cerner la représentativité régionale ; à cet effet, toutes les entreprises régionales ont été intégrées (sur la base des déclarations de notifications faites auprès de l'ORAB).

Tableau °20: Typologie des entreprises (secteur d'activité Minoterie)

MINOTERIE			
Type	Petits producteurs	Entreprise artisanale	PME et Grande entreprise
Caractéristiques	Producteurs valorisant les produits de la ferme et vendant du blé transformé (petit moulin). Marché local	Minoteries familiales spécialisés bio ou généraliste (deuxième ou troisième génération)	-PME familiales (minoteries ayant connu un fort développement par croissance externe) -Gros opérateurs nationaux (coopératives avec recours à la croissance externe)
Représentativité régionale		6 entreprises	5 entreprises

Tableau °21: typologie des entreprises (secteur boulangerie industrielle, autres transformations)

Type	BOULANGERIE		Transformation	
	Boulangerie artisanale	Boulangerie industrielle	PME indépendante	Filiale de Groupe agro-alimentaire
Caractéristiques	Petite entreprise indépendante, effectif inférieur à 5	PME (+ de 20 personnes) ; outil industriel ;	Petites entreprises ayant connu un développement industriel avec diversification	TPE ou PME rachetées dans les années 90 par un

	personnes. Petit fournil, marché local	marchés nationaux et export	d'activités. Outil industriel de production Activité bio sur demande des clients industriels ou de la GMS	groupe, cherchant à s'implanter dans le bio.
Représentativité régionale	5 entreprises	2 entreprises	3 entreprises	3 entreprises

Devant la prédominance des entreprises ayant une structure de gouvernance de type familial, nous avons donc cherché à mieux repérer la formation de ces projets d'activité Bio, en nous intéressant aux logiques d'action des dirigeants de ces entreprises.

II-2- Typologie selon les logiques d'action dominantes

Cet univers de la transformation des céréales est fort contrasté, puisqu'on y trouve aussi bien des entreprises industrielles (appartenant parfois à des groupes agroalimentaires) que des boulangeries artisanales. Les comportements, les motivations et choix stratégiques des dirigeants sont donc différents. Une deuxième classification a donc été retenue, en s'intéressant à leurs **logiques d'action** et notamment à la nature de leur engagement **dans la bio et à son influence sur la formulation des choix stratégiques (et notamment du couple objectifs / moyens)**. En effet, l'identification et l'analyse des buts poursuivis par l'entrepreneur-dirigeant constituent des clefs de compréhension des stratégies adoptées et des projets de développement envisagés.

Les profils des dirigeants sont très diversifiés, que ce soit en terme d'âge, de formation et d'expérience professionnelle antérieure. Si les compétences techniques « le métier » sont très présentes chez les responsables de boulangeries artisanales et chez les dirigeants de minoteries, dont la plupart ont repris l'entreprise familiale, les entreprises de transformation sont dirigées par des hommes ayant des parcours différents (autodidacte, ingénieur agronome, boulanger, manager...) animés d'une logique entrepreneuriale et/ou industrielle. Cette diversité de parcours et de formation originelle influence les logiques d'action repérées.

A partir de la typologie proposée par M. Marchesnay²³, nous avons cherché à mieux cerner le « panier » de buts des dirigeants rencontrés, en étudiant les raisons de leur engagement, c'est-à-dire de « faire du bio » et l'influence de cet engagement sur la formation et sur l'évolution des buts. Il est apparu pertinent d'intégrer l'analyse des buts des dirigeants concernant leurs projets productifs, pour cerner les raisons de l'engagement dans le bio, leur vision du projet, les intentions poursuivies, les projets de développement envisagés. En effet, ces buts déterminent la conduite et la gestion de l'activité Bio, mais aussi de l'entreprise (pour les non spécialisés), dans la mesure où ils influencent la prise de décision stratégique et opérationnelle.

²³ Marchesnay M. (1997), Management stratégique, Paris, Eyrolles.

◆ LA DIMENSION « ENGAGEMENT DANS LA BIO » : ANTERIORITE ET NATURE

L'engagement dans l'activité bio est de nature différente selon les entrepreneurs et les époques. On peut distinguer plusieurs générations : on trouve des acteurs pionniers ayant choisi cette activité sous l'effet de plusieurs évènements déclencheurs liés au contexte local et notamment la conversion d'agriculteurs locaux à la production de céréales bio, la crise sanitaire dans l'agriculture suite à l'utilisation du conservateur Lindsal, ou encore une certaine dynamique locale.

Dans le secteur de la minoterie et ceci dès les années 70, plusieurs d'entre eux étaient à la recherche d'une différenciation de leur offre pour se positionner sur une niche de marché, dans un contexte de réelle concurrence. Plus récemment, on repère chez les transformateurs (activité boulangerie), des acteurs militants qui se sont engagés dans les années 80 – 90 animés d'une logique d'insertion professionnelle, soit en reprenant une boulangerie artisanale soit en créant une nouvelle société (création d'une SCOP) Et enfin, chez les transformateurs, nous avons rencontré des acteurs animés d'une logique entrepreneuriale et ayant un engagement d'ordre plus économique ; à partir des années 90, certains d'entre eux ont été sollicités par la GMS du fait de leur savoir-faire métier et de leur expertise industrielle.

Les pionniers sont surtout présents parmi les minotiers, les militants chez les petits transformateurs (activité boulangerie de type artisanale). L'engagement économique est dominant chez les transformateurs, qui profitent des opportunités de marché pour engager une diversification d'activité dans le bio.

- L'engagement des pionniers (chez les minotiers) s'est opéré assez facilement, car le travail du blé bio est très proche du blé conventionnel, la différence fondamentale tient à la non utilisation de traitements chimiques pour conserver le bio. Il faut donc bien veiller à ventiler le blé, pour éviter l'humidité et le développement des moisissures et des contaminants (comme les charançons). Pour ces minotiers, l'activité bio a permis de se démarquer des autres minoteries tout en continuant de travailler sur un cycle court dans une logique de qualité²⁴.
- L'engagement des transformateurs est plus ou moins délibéré et s'est opéré à des époques différentes : dès les années 70, les dirigeants de certaines entreprises avaient déjà fait le choix du bio pour se diversifier ; elles ont été sollicitées par la GMS à partir des années 90, pour leur expertise de la transformation bio. D'autres dirigeants ont développé une petite part d'activité en bio, pour répondre aux demandes de leurs clients industriels.

La prégnance des facteurs éthiques semble moins forte que dans d'autres filières bio étudiées dans le cadre du projet ARPENT. L'éthique de la Bio, que l'on peut définir comme l'ensemble des principes, valeurs et croyances liées à l'univers du Bio, exerce une influence plus relative sur la conduite des entrepreneurs rencontrés : cette dimension éthique entretient un certain militantisme auprès de la deuxième génération d'acteurs (c'est-à-dire chez les boulangers artisanaux engagés plus récemment dans le bio : elle est surtout

²⁴ « Mon grand père et mon père sont passés un peu par hasard du blé conventionnel au blé bio. C'était le deuxième moulin de farine bio en France. Cette spécialisation permet à la minoterie d'avoir une nouvelle clientèle et surtout de relancer l'activité qui tendait à périr... La minoterie a saisi l'opportunité du bio... ».

perceptible dans l'organisation de leur production par la recherche d'approvisionnements locaux, de contacts directs et réguliers avec les producteurs...), et dans la relation avec les autres acteurs de la filière. Mais ces orientations semblent se marginaliser, depuis que la filière régionale s'est fortement concentrée en amont, avec la présence majeure des acteurs du milieu coopératif.

◆ LES PROFILS DE DIRIGEANTS

La logique d'action est fortement corrélée au profil de l'entrepreneur-dirigeant. Michel Marchesnay propose de distinguer deux logiques d'action : *la logique entrepreneuriale (logique CAP ; croissance autonomie, pérennité;)*, axée sur le développement du projet productif, la recherche d'opportunités d'affaires, et *la logique d'action patrimoniale (logique PIC, pérennité, indépendance, croissance)*, axée sur la constitution, le maintien de l'entreprise familiale, privilégiant des décisions stratégiques moins risquées et de type adaptatif. L'identification de ces logiques d'action suppose le repérage et la hiérarchisation des aspirations du chef d'entreprise, c'est-à-dire l'aspiration à la croissance (développement de nouvelles activités et recherche de nouveaux marchés), à l'autonomie / l'indépendance et à la pérennisation (méfiance vis à vis des investissements et des nouveaux engagements). Dans le cadre de cette étude, cette typologie constitue une grille de lecture, qui nous a permis de distinguer les logiques suivantes :

La logique entrepreneuriale : l'entrepreneur-dirigeant poursuit plusieurs objectifs : il aspire à la croissance et cherche à atteindre une taille critique sur le marché agroalimentaire (pour les non spécialistes) et sur le marché du BIO (pour les spécialistes) ; pour ce faire, il cherche à s'engager dans des activités de transformation à plus forte valeur ajoutée ; l'entreprise propose une offre de produits plus large, positionnée sur des marchés fortement segmentés, et exigeant la maîtrise d'un métier et/ou d'une mission spécifique. Pour les non spécialisés Bio, l'activité Bio a été perçue comme ouvrant de nouvelles opportunités de croissance, identifiées par le dirigeant ou sur sollicitation de la GMS. La logique entrepreneuriale est plus représentée chez les non spécialistes.

La logique patrimoniale : l'entrepreneur-dirigeant cherche à maintenir et développer l'entreprise, en veillant bien à préserver sa pérennité et son indépendance. On peut distinguer d'une part, les jeunes entreprises, où l'entrepreneur s'est engagé dans la création d'entreprise pour se créer son emploi et le choix du Bio relève de motivations très personnelles. D'autre part, les entreprises familiales de deuxième génération, où le dirigeant cherche à assurer la pérennité du patrimoine avant d'envisager la croissance. Cette logique patrimoniale est fortement dominante parmi les entreprises spécialisées Bio (Cf. tableau 22 et 23). Sur les trois dernières années, nous avons pu observer que cette logique patrimoniale incitait les entrepreneurs à céder leur entreprise à des groupes coopératifs qui leur donnent les moyens de pérenniser l'entreprise, tout en préservant les spécificités de leur métier.

Tableau °22: Logique d'action des dirigeants spécialisés bio

	Entreprises	PIC : pérennité, indépendance, croissance	CAP : croissance, autonomie, pérennité
M	Ind 1° transfo, pduits secs, S1	×	
B	Ind 2° transfo, pduits frais, S2	×	
	Ind 2° transfo, pduits frais, S3		×
	Ind 2° transfo, pduits frais S4	×	

Tableau °23: Logique d'action des dirigeants non spécialisés bio

	Entreprises	Pérennité (PIC : pérennité, indépendance, croissance)	Croissance (CAP : croissance, autonomie, pérennité)
M	Ind 1° transfo, pduits secs, NS1		
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS2	×	
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS3		×
T	Ind 1° transfo, pduits secs, NS4		×
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS5	×	
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS6	×	
Bi	Ind 2°, transfo, produits secs, NS7	×	

Il en ressort que la plupart des entreprises, spécialisées ou non spécialisées, ont intégré le bio pour **des mobiles économiques, soit comme levier possible de croissance (au cours des années 90), soit pour pérenniser une activité soumise à une forte concurrence (au cours des années 70).**

II-3- Typologie selon la qualification des projets productifs

En combinant les **critères de spécialisation / non spécialisation** et **de logiques d'action**, nous avons pu procéder à une analyse plus précise de la formation et qualification des projets productifs, selon deux axes **le caractère individuel/collectif** du projet productif et sa **dimension artisanale / industrielle** (tableau 24 et 25) .

◆ **PROJET INDIVIDUEL / PROJET COLLECTIF – PROJET ARTISANAL / PROJET INDUSTRIEL**

Le projet collectif ou partenarial s'appuie sur plusieurs acteurs (entreprises), qui ont fait le choix de se fédérer pour développer un projet dans le Bio.

- *Le projet artisanal* présente les caractéristiques suivantes : faible effectif, activité reposant essentiellement sur le savoir faire du dirigeant, absence d'outil industriel, forte interdépendance des tâches, prédominance des tâches de production, parfois recours au système familial (souvent l'aide de l'épouse).

- *Le projet néoartisanal* se situe entre le projet artisanal et le projet industriel. Parfois le système d'organisation peut se rapprocher d'un projet industriel, mais les moyens de production restent proches de l'artisanal. Ou inversement, les moyens de production sont proches d'un système industriel, mais l'organisation ou une partie de la structure reste artisanale.
- *Le projet industriel* peut se définir par une forte intensité capitaliste, des techniques de conception et de production maîtrisées, l'existence d'une hiérarchie organisationnelle articulée autour de différents niveaux de qualification et l'importance de la fonction commerciale.

Tableau °24: Qualification du projet productif des transformateurs spécialisés bio

	Entreprises	Projet					Nature du système d'offre		
		<i>Individuel</i>	<i>collectif</i>	<i>Partenarial (1)</i>	<i>artisanal</i>	<i>néo-artisanal</i>	<i>industriel</i>	<i>intégré</i>	<i>éclaté (2)</i>
M	Ind 1° transfo, pduits secs, S1	×			×			×	
B	Ind 2° transfo, pduits frais, S2	×			×			×	
	Ind 2° transfo, pduits frais, S3			×			×	×	
	Ind 2° transfo, pduits frais S4		×			×		×	

(1) sous-traitance, accords (de recherche, industriels...)

(2) certaines étapes de la fabrication sont réalisées à l'extérieur

Les projets productifs des transformateurs spécialisés bio sont à dominante artisanale et très liés au parcours d'entrepreneurs le plus souvent isolés. Seule une entreprise de transformation présente un profil atypique en développant des accords avec des partenaires (au niveau recherche, approvisionnement et commercial) au sein d'une réelle structure industrielle de production. Les petits transformateurs rencontrent des contraintes dans leurs projets, car leurs systèmes d'offre (moyens de production notamment) permettent difficilement de fabriquer de gros volumes.

Tableau °25: Qualification du projet productif des transformateurs non spécialisés bio

	Entreprises	Projet					Nature du système d'offre		
		<i>Individuel</i>	<i>collectif</i>	<i>Partenarial (1)</i>	<i>artisanal</i>	<i>néo-artisanal</i>	<i>Industrielle</i>	<i>intégré</i>	<i>éclaté (2)</i>
M	Ind 1° transfo, pduits secs, NS1	×				×		×	
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS2	×				×		×	
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS3			×		×		×	
T	Ind 1° transfo, pduits secs, NS4	×					×	×	
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS5			×			×	×	
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS6	×				×		×	
Bi	Ind 2, transf. Produits secs, NS7°			×			×	×	

(1) sous-traitance, accords (de recherche, industriels...)

(2) certaines étapes de la fabrication sont réalisées à l'extérieur

Les projets productifs des entreprises non spécialisées sont caractérisables selon les domaines d'activité : le secteur de la première transformation (minoterie) présente une prédominance de projets néoartisansaux tandis que le secteur de la deuxième transformation se caractérise par des projets productif de type industriel.

A partir des analyses précédentes, nous avons construit deux tableaux récapitulatifs des profils types des entreprises régionales par secteur d'activité.

Tableau °26: Caractéristiques selon le profil –type dans l'activité Minoterie

Type	Petite entreprise traditionnelle artisanale	PME néoartisanales, innovantes	Grande entreprise opportuniste
Caractéristiques	Minoteries familiales spécialisés bio ou généraliste (deuxième ou troisième génération) ; effectif inférieur à 5.	PME familiales (minoteries artisanales ayant connu un fort développement)	opérateurs nationaux (milieu coopératif)
Mobiles dominants du dirigeant	Pérennité	Croissance et pérennité	Croissance
Engagement bio	Engagement ancien. Diversification ; recherche de niche-refuge	Recherche de diversification sur des niches de marché à fort potentiel. Se préserver de la concurrence. Rachat d'une minoterie, pour la dédier à l'activité Bio	Engagement récent (fin années 90), par croissance externe (rachat de minoteries) et/ou Mise en place de structure dédiée au bio. Mobiles économiques.
Achats / appros / outil de production	Circuits courts, approvisionnements auprès de fournisseurs connus et sélectionnés, sous contrat pour les minoteries spécialisés bio.	Initialement circuits courts (contrats avec producteurs) ; Recours à l'importation Outil industriel	Recherche de producteurs régionaux ; politique de contrats. Outil industriel + offre de services (R&D, analyse, test, stockage...)
Commercialisation	Boulangeries, magasins spécialisés, un peu en GMS	Industries, Magasins spécialisés, Boulangeries	Industries, Boulangeries.

Tableau °27: Caractéristiques selon le profil type dans l'activité Transformation (secteur boulangerie et transformation industrielle, biscuiterie, biscotterie)

Type	Boulangerie artisanale	Entreprise industrielle - PME innovantes	Grande entreprise opportuniste
Caractéristiques	Métier de boulanger spécialisé bio ou généraliste ; effectif inférieur à 5. Entreprise isolée.	PME ayant connu un fort développement -boulangerie industrielle -PME agroalimentaire	opérateurs nationaux
Mobiles dominants du dirigeant	Pérennité	Croissance et pérennité	Croissance
Engagement bio	Engagement récent, mobiles éthiques ;.	Recherche de diversification sur des niches de marché à fort potentiel. Différenciation par le bio. Impulsion GMS.	Engagement récent (fin années 90), par croissance externe. Mise en place d'une structure dédiée au bio. Mobiles économiques.
Achats / apros / outil de production	Circuits courts, approvisionnements auprès de fournisseurs connus. Relation de confiance	Relations contractuelles. Outil industriel Politique d'innovation. Recours à importation	Recherche de producteurs régionaux ; politique de contrats. Petit outil industriel flexible.
Commercialisation	Boulangeries, magasins spécialisés, un peu en MS. Marchés forains	GMS, Magasins spécialisés, vente marchés forains ; Marque propre et MDD.	GMS, circuits spécialisés, circuits sélectifs, sous marque propre et MDD.

Plusieurs constats peuvent être formulés :

❑ **Pour les entreprises spécialisées Bio,**

Les spécialisés sont fortement représentés dans l'activité de boulangerie, la majorité **des projets productifs sont à dominante artisanale et individuelle** ; seule une entreprise présente les caractéristiques du projet industriel et possède un outil industriel de transformation. **Elle apparaît d'ailleurs exemplaire et certains aimeraient imiter son parcours.** Toujours dans cette activité de boulangerie, on peut aussi noter **l'existence d'un projet collectif, ayant abouti à la création d'une SCOP (société coopérative ouvrière de production)**, créée en 1992 par un jeune artisan d'origine paysanne.

Quelque soit le profil, les dirigeants revendiquent la volonté de demeurer des entreprises à taille humaine. Quelle que soit l'activité, les dirigeants sont très attentifs aux achats de leurs matières premières et très vigilants sur le choix et la sélection de leurs fournisseurs. Ils cherchent à privilégier des circuits d'approvisionnement très courts (sans l'aide de courtiers), avec des contacts réguliers avec leurs fournisseurs. Pour les minotiers, ils souhaiteraient

contribuer à développer plus de valeur ajoutée en valorisant les techniques de production utilisées par les agriculteurs, les variétés de blé employés, ainsi que les modes de conservation et de conditionnement sans additif et conservateur. Les minotiers spécialisés ont réalisé des investissements dans des équipements perfectionnés pour mieux stocker les céréales²⁵. De leur côté, les transformateurs mettent en avant les procédés de mouture utilisés (soit sur meules de pierre, soit sur machines à cylindre), tout en déplorant que la production de céréales ne soit pas plus orientée vers une obligation de résultats. Les boulangers revendiquent l'utilisation d'un levain naturel. Minotiers et transformateurs ont tous une politique de marque, basée le plus souvent sur la création de leur propre marque. Ils cherchent à se démarquer de la concurrence, en développant également d'autres signes distinctifs (marque, logo, emballage spécifique...).

□ **les non spécialisés**

Les non spécialisés bio ont en majorité un **projet individuel**, motivés par des objectifs économiques (positionnement sur des niches-refuge, recherche de segments de croissance, conquête de nouveaux marchés...). Les projets productifs s'appuient sur une **structure industrielle ou néo-artisanale**, dans laquelle le bio n'est qu'une déclinaison de leur activité. Elle se gère avec quelques spécificités : fabrication bloquée sur une période, conditions de stockage séparé.... Les pratiques de traçabilité, déjà maîtrisées dans l'activité conventionnelle, sont appliquées à la transformation bio. De nombreux transformateurs ont introduit des critères d'exigence encore plus stricts que ceux du cahier des charges Bio (démarche qualité, traçabilité, HACCP, contrôles supplémentaires..), soit sur leur propre initiative pour se différencier de la concurrence, soit pour satisfaire aux exigences des acheteurs de la GMS.

Plus généralement, l'univers de la transformation connaît une très forte intensité concurrentielle, quels que les secteur d'activité.

III- Comportements stratégiques et trajectoires dominantes

Au delà de la diversité apparente des stratégies affichées par les entreprises, on constate **des axes de convergence**, liés au fonctionnement de la filière, à la nature du produit et aux types de relations tissées avec les acteurs de l'amont.

III-1- Un souci constant : développer sa capacité concurrentielle

Quelles que soient leur activité, et l'époque de leur engagement, la transformation de céréales bio répond à un objectif de diversification, soit sur des marchés refuge pour se préserver de la concurrence, soit sur des segments à plus fort potentiel. Ainsi la majorité des entreprises a commencé par une activité conventionnelle, que certaines ont maintenu alors

²⁵ Equipements très perfectionnés permettant d'aérer et de brasser régulièrement les céréales afin d'éliminer les impuretés et pour conserver leur qualité germinative.

que d'autres ont cherché à se spécialiser. Ce constat concerne aussi bien les acteurs, qualifiés de pionniers – militants, que les acteurs animés de mobiles économiques.

Les matières premières (céréales) sont des produits peu élaborés (au niveau de la transformation), les entreprises ont donc constamment cherché à introduire des éléments de **différenciation** pour se démarquer de la concurrence : pour les minotiers, on peut signaler le souci d'utiliser plusieurs variétés de céréales, de travailler sur l'amélioration de la panification (mélange de céréales pour optimiser la panification...), de transformer des céréales moins courantes (millet, quinoa, sarrasin...), de développer une gamme de farines biologiques variées. Les boulangeries ont également introduit une large variété de pains bio et développé une offre de viennoiserie bio. Les transformateurs s'efforcent également d'innover dans leur offre produits (biscottes de régime, biscuits énergétiques, pâtes variées...).

Les produits finaux sont fortement contraints par la qualité des matières premières, notamment dans les secteurs de la minoterie et de la transformation de produits frais ; connaître la nature et type de céréales proposées (notamment pour les minotiers et les boulangers), maîtriser et contrôler les relations avec l'aval (en entretenant des liens étroits avec les producteurs ou fournisseurs de céréales) constituent des préoccupations fortes. Historiquement, on relève un souci récurrent de développer les relations entre les différents acteurs de la filière (par exemple entre les transformateurs et les céréaliers sur le choix des variétés emblavées, sur la fréquence des approvisionnements..).

Nous avons pu observer que la nature de ces relations peut évoluer d'une année à l'autre : elle semble fortement liée d'une part au rapport de forces entre les différents maillons de la filière, d'autre part à la nature de l'offre (volumes et qualité des récoltes) et au niveau des prix de marché. Ainsi en 2000-2001, les relations ont été soumises à plusieurs phénomènes : l'arrivée des GMS sur ce marché²⁶, la concentration de l'amont avec la présence de groupes coopératifs dans un contexte de déficit de l'offre (volumes de récoltes insuffisantes de céréales boulangères²⁷) et de forte tension sur les prix des céréales (blé notamment). Sur la période 2002/2003, la récolte exceptionnelle de 2002 a entraîné un recentrage sur des approvisionnements régionaux et donc un rapprochement des acteurs, d'autant plus que les manœuvres stratégiques opérées par des groupes coopératifs ont permis d'assainir et de stabiliser la filière, en mettant en place des moyens de stockage et un suivi qualitatif très rigoureux des matières premières. Toutefois, la baisse des prix constitue un nouvel élément susceptible de perturber les relations au sein de la filière.

III-2- Les forces concurrentielles perçues

La perception de la concurrence est très liée à l'activité et à la taille de l'entreprise. Tous les acteurs ont souligné une intensification concurrentielle, en raison notamment à la concentration des acteurs aval, (la GMS avec la fusion Carrefour et Promodès et le

²⁶ Selon des sources ONIC, ONAB, ECOCERT, Qualité France, en 2002, les ateliers de boulangerie de grandes surfaces sont plus orientées dans l'utilisation Bio et représentent 18% des ventes de farine bio.

²⁷ « La coopérative s'est mise à faire du bio, mettant les enchères sur le prix et cassant le système. Nous avons des problèmes pour trouver du blé français, les acheteurs des coopératives passent en culture et donnent un prix bien avant la moisson... on peut parler de rabattage » Entretien NS2.

développement des marques MDD dans le Bio), la variation des volumes d'approvisionnements et de la qualité des matières premières et enfin la présence de nouveaux acteurs (souvent non spécialisés) dans leur secteur d'activité (SOFAPI, OGA, PNAVI, SOFRAPAIN, PAUL...) ou bien l'arrivée de réseaux de distribution important des produits étrangers (Jardin Biologique, Bjorg...).

◆ LES CONCURRENTS

L'analyse de la perception de la concurrence par les transformateurs s'est opérée en fonction de leur identification de concurrents (sur le plan local, régional, national), et du degré d'intensité concurrentielle ressentie par les acteurs interviewés.

Toutes les entreprises rencontrent une **concurrence forte sur leurs marchés**, qu'il convient de segmenter selon leurs activités : minoterie, boulangerie, transformation.

- La plus importante production de farine biologique se situe dans le Grand Ouest (environ 22% en Bretagne et 25 % en Pays de la Loire²⁸). Beaucoup de minoteries font du bio, parallèlement à la transformation de céréales conventionnelles, pour se diversifier. En minoterie la concurrence est de plus en plus présente en région mais aussi hors région. Dans ce secteur, il est difficile d'être compétitif hors région, car les farines ne sont pas des produits d'une grande valeur ajoutée et ils se conservent peu. Les coûts de transport et la gestion logistique constituent des freins à la recherche de marchés plus éloignés. Malgré l'existence de barrières à l'entrée liées à la constitution de l'outil de production, la concurrence provient également des manœuvres stratégiques de regroupement avec la concentration du secteur de la minoterie. Les petits minotiers et les minoteries de taille moyenne vivent depuis environ 5 années une pression forte de la concurrence de grands groupes.
- Les boulangeries artisanales et industrielles sont confrontées à une intense concurrence. Toutefois, les boulangeries artisanales rencontrent une concurrence directe forte car au cours des dernières années, de nombreux petits boulangers ruraux et urbains ont élargi leur gamme de pains vers le bio. De leur côté, les boulangeries industrielles bio ont vu l'arrivée d'industriels de la boulangerie (société PNAVI, SOFRAPAIN, PAUL), qui fabriquent du pain bio avec de la levure chimique et proposent une offre tarifaire très agressive .
- Pour les transformateurs (de second niveau), la concurrence des produits finis d'entreprises étrangères (allemandes, italiennes...) tend à s'accroître, notamment sur les produits transformés tels que les pâtes, les biscuits ou les biscottes. Les filiales de groupes récemment entrés dans le bio (comme Le goût de la vie) rencontrent la concurrence d'entreprises plus anciennes comme Bjorg.

Quelles que soient leur activité et leur taille, les entreprises considèrent que la concurrence est importante, car la Région connaît un nombre important d'opérateurs. Toutefois, les entreprises de type « Industriel opportuniste » et « Néoartisanal innovante » mettent en avant leur avantage concurrentiel du fait de leur maîtrise de la qualité sanitaire « *le choix du fournisseur ne se fera plus sur sa capacité à fournir, mais plutôt sur sa capacité à maîtriser la*

²⁸ Source ONIC, ONAB, 2002.

qualité sanitaire » (entretien NS3). Quant aux grandes entreprises, elles insistent sur leur capacité « de maîtrise de la filière ».

Toutefois, chaque entreprise cherche à entretenir une certaine image auprès des segments de marché spécifiques : les nouveaux entrants subissent une concurrence forte dès lors qu'ils cherchent à pénétrer les segments des boulangers artisans, où plusieurs entreprises (minotiers) de la Région sont fortement implantées²⁹.

Tableau °28: Concurrence perçue par les transformateurs spécialisés bio

	Entreprises	Dimension / Intensité					
		Régionale	Nationale	Internat.	Faible	Moyenne	Forte
M	Ind 1° transfo, pduits secs, S1	×	×				×
	Ind 2° transfo, pduits frais, S2	×					×
B	Ind 2° transfo, pduits frais, S3	×	×	×			×
	Ind 2° transfo, pduits frais, S4	×				×	

La perception de la concurrence reste très liée à l'implantation commerciale des entreprises enquêtées. Selon les marchés pénétrés et l'élargissement de leur zone de chalandise, les entreprises découvrent les produits concurrents (locaux, nationaux). Ainsi, la prédominance des stratégies commerciales régionales nous permet de comprendre cette perception et l'analyse de la concurrence par les acteurs interrogés.

Tableau °29: Concurrence perçue par les transformateurs non spécialisés bio

	Entreprises	Dimension / Intensité					
		Régionale	Nationale	Internat.	Faible	Moyenne	Forte
M	Ind 1° transfo, pduits secs, NS1	×				×	
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS2	×					×
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS3	×					×
T	Ind 1° transfo, pduits secs, NS4						
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS5		×			×	
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS6		×				×
BI	Ind 2° transfo, pduits secs, NS7		×				×

IV- Les orientations stratégiques et projets de développement

Nous avons étudié les orientations stratégiques à partir de l'identification des projets de développement déjà engagés ou envisagés à court moyen terme (2/3 ans).

Pour les très petites entreprises (type artisanal), les préoccupations s'articulent prioritairement sur des projets d'investissement (pour la production et le conditionnement) et

²⁹ « Concurrence virulente sur le marché Artisanat et Industries » (entretien NS1).

la stabilisation de leurs réseaux de commercialisation puis ultérieurement sur la mise en œuvre de nouvelles recettes (notamment en viennoiserie).

Pour les entreprises néoartisanales, les entrepreneurs de profil CAP envisagent l'extension géographique de leur zone de chalandise sur le plan national et à l'export, ainsi que la diversification de l'offre de produits.

Tableau °30: Projet de développement des transformateurs spécialisés bio

	Entreprises	OUI			NON
		Augmentation de l'offre	Stratégie commerciale à moyen terme	Développement de la structure	Développement souhaité mais impossible
M	Ind 1° transfo, pduits secs, S1		Cherche partenaire pour développer l'activité de conditionnement de céréales.		
B	Ind 2° transfo, pduits frais, S2		Projet de développement dans le réseau Biocoop	Projet d'investissement en conditionnement et déménagement dans des locaux plus fonctionnels	
	Ind 2° transfo, pduits frais, S3	Evolution des gammes	Diversification réseau commercial		
	Ind 2° transfo, pduits frais, S4			Construction de nouveaux bâtiments	

IV-1-Les spécialisés Bio

Les spécialisés, notamment en boulangerie artisanale et industrielle, envisagent dans un avenir encore incertain de construire de nouveaux bâtiments dotés d'équipements plus modernes et appropriés à leur activité pour réaliser des économies d'échelle. Mais ceux qui sont récemment installés consolident d'abord leur activité. Parallèlement, ils envisagent d'élargir leur gamme, notamment en viennoiserie.

Tableau °31: Projet de développement des transformateurs non spécialisés bio

	Entreprises	OUI		NON	
		Augmentation de l'offre	Diversification des clients	Souhaité mais impossible	Pas souhaitable
M	Ind 1° transfo, pduits secs, NS1			Atteinte des limites du moulin en production	
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS2				
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS3	Augmentation du volume de production	Développement des relations avec les industries		
T	Ind 1° transfo, pduits secs, NS4				Pas de volonté de développement du bio.
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS5	Augmentation du bio pour atteindre une production 50% bio, 50% conventionnelle.			
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS6		Développement du portefeuille des clients industriels Diversification de la clientèle hors GMS : biocoop et industrielle		
BI	Ind 2° transfo, pduits secs, NS7		Achats en commun avec autre usine du groupe		

IV-2-Les non spécialisés Bio

Le bio ne constitue pas une priorité pour tous les non spécialisés ; la plupart des entreprises cherchent peu à le développer de manière offensive et proactive ; certains étudieront les demandes éventuelles de leurs clients et de la grande distribution (pour les biscuitiers et les transformateurs, par exemple, de produits bio sous MDD). Le tassement du marché depuis 2002 soulève des interrogations prospectives sur le maintien de certaines grandes entreprises de service dans les TPE agroalimentaires (secteur de la seconde transformation).

IV-3-Les principaux problèmes évoqués

Dans une perspective de développement, plusieurs problèmes sont abordés par les responsables interviewés :

- La qualité de la certification et la compétence des agents certificateurs (personnes jeunes, peu expérimentées), mais aussi le coût ; la validité de la certification d'un

pays européen à l'autre : les problèmes d'harmonisation de la législation européenne (certains pays ont plus d'une dizaine de organismes de contrôle, privés donc soumis à des pressions) ;

- la tolérance du 5% dans le cahier des charges (pour la fabrication du pain) ;
- Les problèmes de conservation : la céréale bio a une durée de conservation beaucoup plus courte que la céréale courante ;
- La qualité sanitaire des matières premières céréalières (présence de parasites...) et leur propreté (restes de mauvaises herbes ou mélanges) ;
- L'insuffisance d'offre en farine de blé panifiable (qui constitue toujours une menace bien que les volumes globaux de récolte en céréales sont en 2003 excédentaires) ;
- Les incertitudes (à la hausse ou à la baisse) sur les prix des céréales et leurs incidences sur la fixation des produits finaux ;
- Le poids des coûts logistiques / prix final pour se développer sur des marchés hors région et à l'export (livraison, fréquence et coûts des tournées chez les petits clients) ;

IV-4- La recherche d'avantages distinctifs pour créer de la valeur ajoutée

Si le label Bio constitue un avantage distinctif, la plupart des entreprises cherchent parallèlement à différencier leurs offres/ prestations mais aussi leur système d'offre, pour mieux les valoriser sur le marché. Elles s'engagent souvent dans des démarches de constitution de chaîne de valeur pour commercialiser des produits plus élaborés.

Plusieurs démarches sont menées ou envisagées par les responsables d'entreprise :

- Développer des relations avec les producteurs de céréales et les agriculteurs pour développer de nouvelles espèces de céréales (épeautre, karmi...) et mettre en culture de nouvelles céréales ; pouvoir s'approvisionner en céréales associées à une zone géographique ;
- Chercher - au niveau de la transformation – à valoriser des techniques de broyage (soit sur cylindre ou sur meule de pierre) ; engager des recherches au niveau des mélanges de farines pour améliorer la panification ; travailler sur la régularité de la qualité (en particulier pour les minotiers) ;
- Renforcer la traçabilité et la sécurité alimentaire au niveau de l'outil de production ;
 - Pour les minotiers, par une veille sanitaire : prélèvement au silo, analyse chez les agriculteurs, instauration de contrôles et analyses plus systématiques (sur les métaux lourds, les mycotoxines et en microbiologie...) ; ces analyses sont très recherchées par les industriels mais aussi par la GMS (pour leurs marques MDD).
- Elargir la gamme de produits (notamment chez les transformateurs et les biscuitiers), qui introduisent de nouvelles recettes et des innovations. Développer une qualité du produit et du service (livraison, tournées...).

- Les difficultés pour trouver des fournisseurs d'autres céréales (millet, semoule...) et des matières premières de qualité (quinoa, sarrasin...) ;
- La concurrence avec des produits industriels Bio avec une durée limite de consommation plus longue (pain, brioche, gâteaux...)
- Un manque de communication entre producteurs et utilisateurs de grandes cultures : les transformateurs devraient mieux pouvoir orienter la production de matières premières bien valorisables dans l'aliment. Il est déploré l'absence de démarche de sensibilisation auprès des producteurs pour faire des qualités de blés panifiables, et une collaboration plus systématique avec des fournisseurs proposant des services (réalisation d'analyses, des tests et des essais de panification)
- Un certain pessimisme est ressenti par les acteurs, devant le non engagement des structures professionnelles vis à vis du bio (notamment l'ONIC).

V- Les relations intrafiliales : deux modèles dominants

Pour mieux cerner les dynamiques de filière, il convient de distinguer deux modèles dominants : le modèle « micro-filière » et un modèle « filière longue », en fonction des profils des acteurs et des relations nouées.

- Le modèle « micro-filière » se caractérise par des acteurs (producteur, transformateurs) isolés et indépendants, cherchant à travailler en relation directe avec l'amont et l'aval, le plus souvent en confiance (et plus rarement sous forme contractuelle). Ces acteurs revendiquent un ancrage territorial local. Leur offre s'appuie peu sur le recours à des services complémentaires (tels que des analyses, tests, de la logistique, du marketing...), les produits intègrent peu d'autres signes distinctifs que le logo AB, mais ces acteurs revendiquent l'image du terroir auprès de leurs clients. La structuration de cette micro-filière est favorisée par la convergence des valeurs des acteurs autour de la bio et des logiques d'action envisagées sur le plan économique.
- Le modèle « filière longue » se caractérise par un acteur collectif, c'est-à-dire par l'engagement d'acteurs individuels dans une stratégie collective délibérée, à partir d'une recherche de convergence des projets et d'une coordination des actions individuelles. Animés de logique et stratégie entrepreneuriale, les acteurs s'engagent dans des choix induisant des changements importants pour leurs organisations. Ici, les acteurs se préoccupent de la gestion des interfaces entre les maillons de la filière (production / transformation / distribution) et s'engagent dans des relations partenariales et contractuelles avec les acteurs amont et aval. L'offre se caractérise par une part prépondérante accordée aux services dans un souci de création de valeur ajoutée supplémentaire³⁰. Les produits proposés intègrent d'autres facteurs distinctifs dans un souci de mieux se différencier auprès de segments de clientèle bien spécifique. Les marchés visés sont nationaux et internationaux.

³⁰ Comme la réalisation d'essais, de test, la mise en place de démarche de certification, d'outil de stockage et logistique, voire de commercialisation

Pour mieux comprendre les spécificités de chaque modèle, on peut distinguer d'une part les relations amont (avec les fournisseurs, en distinguant les producteurs d'une part, les coopératives ou négociants d'autre part) et les relations avec l'aval, c'est-à-dire les circuits de commercialisation (distributeurs) ou le marché final (les industries ou les clients-consommateurs).

V-1-Les relations avec les fournisseurs

A propos des relations avec les fournisseurs, il convient à partir de la taille de l'entreprise, de distinguer d'une part les entreprises situées sur la première transformation, d'autre part celles situées sur la seconde transformation (boulangerie – pâtisserie, biscuiterie – biscotterie, semoulerie – pâtes et couscous). Si globalement tous les acteurs de la filière étaient confrontés à des difficultés d'approvisionnement en matières premières en 2000 et 2001, la situation a considérablement changé en 2002, qui fut une année de récolte exceptionnelle. Les opérateurs évoquent un véritable « retournement de situation », avec de très bons rendements et une excellente qualité, notamment pour les blés panifiables.

Ainsi en 2001, bien que la région Pays de la Loire soit la première région en termes de surfaces céréaliers³¹ (7 554 hectares en 2000), des difficultés d'approvisionnement avaient été signalées (Cf. tableau 30) par nos interlocuteurs, notamment pour le blé. Ces problèmes concernaient plus particulièrement les gros opérateurs non spécialisés qui se heurtaient à la fois à un manque de disponibilité de matières premières (faiblesse des volumes et qualité insuffisante) en région Pays de la Loire, dans l'Ouest en général mais aussi sur le territoire français. Parmi les difficultés évoquées, il y avait l'irrégularité des volumes de production, l'incertitude sur la traçabilité mais aussi sur la qualité des céréales. Pour faire face à ces difficultés d'approvisionnement, les acteurs de la filière Céréales Alimentation humaine (7 entreprises sur 11) avaient eu recours à l'importation (essentiellement auprès de producteurs italiens et allemands) (Cf. tableau 30). Cette importation de céréales étrangères avait rendu le marché plus opaque et pouvait faciliter les agissements de fraudeurs (l'univers de la transformation de céréales ayant connu sur ces dernières années des trafics et scandales, qui avaient beaucoup fragilisé la filière).

Pour les autres céréales (sarrasin, seigle, épeautre...), les difficultés étaient moindres car la transformation de ces céréales portait sur des petits volumes.

Depuis 2002, la situation s'est considérablement améliorée, d'autant plus que des stocks de l'année 2002 existent, tandis que la récolte 2003 s'avère également bonne. Cette évolution a fortement ému les difficultés d'approvisionnement : depuis un an, les transformateurs régionaux se sont recentrés sur des approvisionnements régionaux d'autant plus facilement que des acteurs coopératifs mettent parallèlement en place des structures de commercialisation pour mieux écouler la production (mise en place de moyens de stockage, de livraison et suivi qualitatif des céréales). Le recours à l'importation s'est donc rarifié, la

³¹ En 2000, la production nationale de céréales biologiques ne permet de couvrir qu'environ 50% des approvisionnements. La différence est couverte par des importations (Source ONIC).

plupart des acteurs régionaux préfèrent actuellement s'approvisionner en blé français dont la qualité de la panification s'est fortement améliorée.

Ce retournement de situation ne doit pas laisser ignorer certaines inquiétudes, liées à la chute des cours du blé, qui peut compromettre la pérennité de l'engagement des producteurs dans les céréales pour l'alimentation humaine, dans un contexte rendu difficile par les contraintes du lien au sol et par les problèmes de la filière animale (avicole, porcine et bovine). Par ailleurs, plusieurs transformateurs espèrent que la qualité des céréales produites et leur traçabilité vont continuer à s'améliorer ; ils plaident également en faveur d'une meilleure adéquation de l'offre de céréales avec leurs besoins de transformation.

De nombreux transformateurs cherchent d'abord à travailler avec des fournisseurs régionaux afin d'éviter les intermédiaires et transporteurs qui manquent de rigueur sur la gestion administrative des documents nécessaires à la traçabilité (certificats de transport).

◆ PREMIERE TRANSFORMATION : DE LA « MICRO-FILIERE » VERS LA FILIERE LONGUE

- Pour les petits transformateurs, on constate une tradition de proximité avec le milieu agricole ; les petits minotiers cherchent à entretenir des relations de confiance avec des producteurs régionaux ; certains travaillaient ensemble depuis plusieurs décennies. Cette proximité avec l'aval permet une meilleure connaissance des rapports entre surface cultivée et rendement à l'hectare, le contrôle est plus facile car il n'y a pas d'intermédiaires. Toutefois, l'approvisionnement direct est appelé à progressivement disparaître, car les coopératives veulent constituer désormais un maillon important et incontournable de structuration de la filière, en cherchant d'une part à mieux valoriser la collecte de leurs adhérents et en apportant des prestations de service et de conseil aux acteurs de la transformation.

Depuis 2002, ces acteurs coopératifs affichent une volonté de s'inscrire dans une démarche de filière pour renforcer la sécurité alimentaire par la traçabilité et la qualité des céréales mais également par les services de stockage et de logistique. Ils se structurent de manière à être en relation permanente avec les différents acteurs amont et aval de la filière, afin de mieux répondre aux exigences de la clientèle aval.

La plupart de ces coopératives fonctionnent avec des contrats établis directement avec les agriculteurs (qu'ils soient ou non adhérents à la coopérative). Ils travaillent avec des agriculteurs de la région Pays de la Loire et parfois avec des producteurs hors région (lorsqu'ils manquent de céréales). Ils ont mis en place des services de conseil et d'accompagnement vis à vis des agriculteurs (analyse des échantillons..), ainsi qu'une structure de commercialisation vers l'aval.

◆ DEUXIEME TRANSFORMATION : COHABITATION DE DEUX MODELES DE FILIERE

En 2001, l'approvisionnement des entreprises, notamment en matières premières (blé, épautre...) préoccupait beaucoup les responsables, pour plusieurs raisons :

- Des difficultés d'approvisionnement sur certaines farines de céréales, (notamment le blé) et en semoule.

- Des soucis quant au suivi de la traçabilité et à l'impact sur la qualité et l'image des produits.

Toutefois, à partir de l'année 2002, ce constat devait être nuancé et analysé en fonction de la taille de l'entreprise. Ainsi, les petites entreprises (boulangeries artisanales) entretiennent des relations de confiance avec des producteurs locaux (en général 2 producteurs), qui les approvisionnent hebdomadairement de farines fraîchement moulues. Ces boulangers artisanaux insistent sur leur effort permanent de tisser des relations solides avec les producteurs des grains, les meuniers, pour développer la valeur ajoutée du produit final et ainsi pouvoir garantir à tous les acteurs de la filière un meilleur revenu.

Tableau °32: Approvisionnement des transformateurs spécialisés bio

	Entreprises	Matières premières						Produits intermédiaires	
		Producteurs - Coopératives				Grossistes importateurs		Transformateurs régionaux	
		Régionaux		Nationaux					
		Contrat	Confiance	Contrat	Confiance	Contrat	Confiance	Contrats	Confiance
M	Ind 1° transfo, pduits secs, S1	×		×					
B	Ind 2° transfo, pduits frais, S2								×
	Ind 2° transfo, pduits frais, S3		×		×		×		×
	Ind. S4	×						×	

Notice / Approvisionnement :

- Approvisionnement sous relations contractuelles : l'entreprise utilise des contrats formels, pour avoir une garantie au niveau des volumes et de la qualité des produits fournis.
- Approvisionnement sous relations de confiance : l'entreprise travaille avec les mêmes fournisseurs depuis longtemps, ils n'utilisent pas de contrats formels (ils parlent parfois de contrats informels), leur relation est basée sur une confiance mutuelle acquise au cours des années.

Tableau °33: Approvisionnement des transformateurs non spécialisés bio

	Entreprises	Matières premières						Produits intermédiaires				
		Producteurs - Coopératives				Grossistes importateurs		Transformateurs				
		Régionaux		Nationaux				Nationaux		Importations		
		Contrat	Confiance *	Contrat	Confiance	Contrats	Confiance	Contrat	Confiance	Contrat	Confiance	
M	Ind 1° transfo, pduits secs, NS1	×		×		×						
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS2		×		×							
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS3	×		×		×			×		×	
T	Ind 1° transfo, pduits secs, NS4				×		×					×
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS5						×					
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS6								×		×	
Bi	Ind 2° transfo, pduits secs, NS6		×						×			

(*) en majorité, le complément est acheté sur le marché selon les disponibilités.

En 2001, les relations avec l'amont de la filière semblaient assez faiblement structurées, avec une prédominance du modèle « filière courte » ; chaque acteur cherchait à contribuer de manière active à une structuration simple, notamment. pour éviter les trafics, assurer une meilleure traçabilité et valeur Prix / produit au client final ; tous s'accordaient pour éviter la présence des intermédiaires (que l'on ne connaît pas toujours bien) et entraînant une **augmentation des coûts d'achats** des matières premières. Depuis 2002, cette structuration est désormais plus effective, avec la présence des acteurs coopératifs ; les acteurs ont une vision claire des entreprises présentes et le nombre de vendeurs a fortement diminué. Ainsi, les organisations de stockage à façon, les courtiers semblent avoir complètement disparu du paysage régional en 2003.

Toutefois, cette structuration de la filière présente encore des aspects différents selon la taille des organisations impliquées :

- on note une prédominance des relations d'approvisionnement « en confiance » entre les petites entreprises, ce qui leur permet aussi de travailler de manière flexible, en fonction des demandes du marché. Le système de valeur de la micro-filière s'articule alors autour du tryptique « producteur indépendant/ minotier indépendant / petite entreprise ».
- Les relations contractuelles sont de rigueur dans les PME et grandes organisations, elles peuvent s'accompagner de services complémentaires (contrôle démarché qualité et traçabilité, aide à la certification...). Le système de valeur de la filière

longue s'articule autour de trois types d'acteur : les producteurs adhérents / les coopératives / les transformateurs (PME)

Les entreprises non spécialisées

En 2001, les non spécialisés avaient plus de difficultés à s'approvisionner tant au niveau régional qu'au niveau national. Plusieurs raisons se combinaient et expliquaient cet état de fait : la Région ne produisait pas suffisamment de céréales, notamment de bonnes qualités de blés panifiables, l'irrégularité des volumes et l'irrégularité de la qualité. Le pouvoir de négociation des fournisseurs s'était considérablement accentué au cours des années 90, ce qui favorisait une certaine dépendance vis à vis de l'amont. Depuis 2003, ces entreprises ne connaissent plus de difficultés et cherchent à privilégier la filière régionale pour s'approvisionner.

Les entreprises spécialisées

Les petits transformateurs spécialisés cherchent à s'approvisionner au niveau régional, auprès de producteurs proches géographiquement. Dans ce cas, ils privilégient des approvisionnements auprès de producteurs avec lesquels ils entretiennent de bonnes relations (relations de proximité et confiance mutuelle).

V-2- Les relations avec les circuits de commercialisation

Les relations avec l'aval ont beaucoup évolué, avec l'émergence de la GMS sur les marchés aval et avec la concentration de la consommation dans les zones urbaines. Ainsi, les acteurs de la transformation sont peu à peu amenés à travailler avec de nouveaux acteurs et à élargir leur périmètre géographique de leurs marchés. Les ventes en GMS sont importantes dans cette filière céréales (sous marque propre ou marque MDD), elles sont dues majoritairement à des entreprises non spécialisées. Toutefois deux entreprises spécialisées bio sur 4 ont recours à ce circuit de distribution, notamment en moyenne surface : notamment l'une d'entre elles y réalisait 80% de son chiffre d'affaires (en 2001).

Toutes les entreprises (minotiers et transformateurs) privilégient des politiques de marques. Toutes les entreprises rencontrées utilisent une ou plusieurs marques propres, quatre entreprises commercialisent leurs produits sous leur marque et sous marque distributeur (GMS ou magasin spécialisé). Il est intéressant de signaler qu'une entreprise spécialisée travaille pour une marque distributeur. Le ralentissement du marché constaté depuis 2002 incite de nombreuses entreprises à réviser leurs relations commerciales, d'une part en privilégiant le circuit court (vente directe, notamment sur les marchés forains pour les produits frais – boulangerie-), soit en s'intéressant plus aux marchés industriels et à la restauration hors foyer.

◆ LES SPECIALISES BIO

Les spécialisés privilégient les circuits de commercialisation spécialisés (Biocoops, magasins bio...), qui valorisent mieux leur savoir-faire et les atouts de leurs produits, tout en cherchant également à être distribués dans des magasins non spécialisés (GMS). Ils ont tous créé une

marque de commercialisation pour leurs produits (farine, dérivés de céréales et pains) . La dimension du marché est fonction de la taille de l'entreprise et du profil du dirigeant (logique d'action entrepreneuriale). La proportion de la vente directe est importante chez les spécialisés Bio (3 entreprises sur 4). Les entreprises Bio ayant une forte notoriété cherchent à développer ce type de circuit, en ouvrant des points de vente (notamment sur des marchés forains importants) alors que les entreprises moins connues préfèrent développer leur présence dans les magasins spécialisés bio. La vente en magasins spécialisés est prépondérante chez les spécialisés Bio (4 entreprises sur 4), elle favorise une forte concurrence au niveau de l'offre finale. Toutefois, la plupart des acteurs rencontrés s'accordent pour souligner que les réseaux spécialisés ont des politiques d'achat de plus en plus drastiques, qui se traduisent par de fortes négociations sur le prix et sur les conditions d'approvisionnement.

La commercialisation auprès de la GMS est difficile, car les quantités commandées sont insuffisantes et les délais de paiement tardifs. Les produits céréaliers s'exportent peu : la vente à l'export est exceptionnelle chez les spécialisés Bio, seule une minoterie a tenté l'expérience qui s'est révélée difficile à gérer et à reconduire. Le développement par l'export n'est donc pas envisagé comme une priorité par les entrepreneurs, à l'exception d'une entreprise (boulangerie industrielle) qui s'est implantée aux Etats Unis, en ouvrant une boulangerie-Viennoiserie.

Les petites entreprises artisanales développent des relations commerciales de proximité (commercialisation sur les marchés forains, ou directement au fournil). Le MIN est utilisé pour approvisionner des clients plus éloignés ; la plupart d'entre eux organisent également leurs propres tournées de livraison auprès des magasins spécialisés.

Les entreprises industrielles (PME en boulangerie industrielle) recherchent une diversification de leurs réseaux de commercialisation, notamment via des partenariats pérennes et « de qualité », avec des acteurs respectueux de la qualité de leurs produits. Auprès de leurs réseaux de distribution, elles mettent en avant leur politique qualité (système de traçabilité, méthode HACCP, mise en place de contrôles et analyses plus exigeants que ceux demandés par les organisateurs industrielles) ainsi que la régularité qualitative de leurs produits.

Nous avons distingué (Cf. tableau 32) d'une part les circuits de commercialisation (réseaux spécialisés – Biocoop, Chorophylle, Horizon Vert...-, les boulangeries artisanales, l'industrie, la vente directe, la GMS) et d'autre part le périmètre géographique (dimension locale, régionale, nationale ou internationale du marché). Ponctuellement, les minotiers spécialisés ont recours à des intermédiaires (grossistes, et revendeurs).

Tableau °34: Commercialisation des transformateurs spécialisés bio

Notice : Dimension locale : Pays de la Loire ; Dimension régionale : trois régions administratives ; Dimension nationale : France

	Entreprises	Circuits de commercialisation					Export Internation.
		Magasins spécialisés bio	GMS	Marché, vente directe	boulangerie Artisanale	Industrie	
M	Ind 1° transfo, pduits secs, SP1	× 70%	× 20%		×	×	×
B	Ind 2° transfo, pduits frais, SP2	×		×			
	Ind 2° transfo, pduits frais, SP3	× 10%	× 80%	× 5%			×
	Ind 2° transfo, pduits frais, SP4	×		×	×		

Tous les acteurs spécialisés ont commencé à commercialiser sur un marché local (par la vente directe, en magasins spécialisés locaux et/ou en boulangeries artisanales). Pour développer leur chiffre d'affaires et stabiliser leur activité, ils s'efforcent d'élargir leur marché par une démarche commerciale spécifique selon les métiers.

- **En minoterie**, le marché local et régional semble saturé, il est de plus en plus difficile de développer et maintenir ses parts de marché auprès des boulangers indépendants. La courte durée de conservation des produits constitue un handicap pour s'attaquer à des marchés plus éloignés géographiquement. Le minotier spécialisé a élargi sa gamme de produits, en fabriquant des farines spéciales³², en conditionnant des céréales³³ ou en développant une gamme de produits non allergiques (sans Gluten), qui peuvent intéresser les magasins spécialisés. Il a tenté dans les années 80 quelques expériences internationales (notamment avec l'Allemagne avant la chute du mur de Berlin), qui se sont souvent soldées par des problèmes d'impayés. La présence sur le marché national s'appuie souvent sur le démarchage commercial par le dirigeant et par le recours ponctuel à des agents commerciaux. L'approche commerciale est lourde à mener, car elle doit être différenciée selon le segment de clientèle (boulangers, magasins spécialisés, industries agroalimentaires)³⁴.
- Sur le plan commercial, **les boulangers artisanaux** cherchent à se démarquer de la boulangerie de quartier en approvisionnant d'autres réseaux et points de vente tout en travaillant leur communication commerciale³⁵ et en se dotant d'une marque propre. Ils organisent à la fois des tournées de vente directe (sur les marchés) et également ils s'efforcent d'optimiser leurs tournées de livraisons dans les dépôts-points de vente en moyenne surface et en magasins spécialisés. L'approche commerciale est souvent différenciée selon deux segments de clientèle : le segment des consommateurs bio traditionnels, le segment des consommateurs gourmets, qui sont plus sensibles aux

³² Farines au tournesol, avoine, épeautre, orge, blé noir, kamut, millet, riz.

³³ Cette autre activité s'est révélée être un métier bien spécifique, à savoir le métier de conditionnement de céréales, qui suppose des compétences autres que celles du minotier.

³⁴ « Les boulangers sont plus sensibles à un discours philosophique, les industriels à un discours plus technique, ils recherchent un produit identique au produit conventionnel ».SP1

³⁵ Travail sur les aspects communication : dépôt de marque, logos, nouveaux conditionnements...

produits spécifiques (pain aux graines, pain seigle noir, pain aux noisettes). Ces opérateurs proposent également une gamme de pains briochés et viennoiseries.

- **La boulangerie industrielle** privilégie une démarche commerciale plus offensive, par le lancement de produits innovants sous marque propre (par exemple les pains pré-cuits réfrigérés³⁶), par la diversification de ses circuits de commercialisation (en réseaux spécialisés et en néorestaurations) et par le développement à l'export (implantation d'un point de vente aux Etats Unis, distribution en Grande Bretagne, Belgique, Pays scandinaves). Le développement commercial suppose une spécialisation des forces commerciales selon le circuit. Toutefois, les relations commerciales avec certains acteurs de la GMS³⁷ ont tendance à se durcir depuis quelques années, car d'une part la GMS profite de la forte concurrence entre les opérateurs pour fortement négocier les conditions commerciales, d'autre part, elle a tendance à diminuer la gamme de produits référencés (notamment le groupe Carrefour).

Tableau °35: Dimension du marché des transformateurs spécialisés bio

	Entreprises	Locale	Régionale	Nationale	Internationale
M	Ind 1° transfo, pduits secs, SP1		×		
	Ind 2° transfo, pduits frais, SP2		×		
B	Ind 2° transfo, pduits frais, SP3			×	×
	Ind 2° transfo, pduits frais, SP4	×	×		

◆ LES NON SPECIALISES BIO

L'accès et la commercialisation de produits Bio en magasins non spécialisés ont été initiés majoritairement par des centrales d'achat de GMS, qui voulaient référencer des produits céréaliers bio. Au cours de la décennie 90, les GMS ont recherché des opérateurs susceptibles de leur proposer une offre de produits transformés (d'abord les pains, puis les céréales, les pâtes, biscottes, biscuits). Tous les transformateurs non spécialisés ont accès aux circuits GMS, où ils commercialisent des produits de leur marque et/ou sous marque MDD. Plusieurs minotiers approvisionnent les boulangeries artisanales. Trois entreprises sur sept ont une activité export (Belgique, Angleterre, Allemagne..) (Cf. tableau 34 et 35).

Toutefois, la commercialisation de ces produits Bio est variable selon l'enseigne et son engagement dans le Bio. Dans la majorité des cas, cette commercialisation impose de nouvelles contraintes (liées à la gestion des linéaires Bio, à l'irrégularité des approvisionnements, aux quantités commandées, la conservation des produits...) ; les non spécialisés ont donc tendance à rechercher d'autres circuits de distribution :

- Pour les transformateurs, vers l'export, vers les réseaux spécialisés Bio, et vers la RHF (qui semble perçue comme une voie prometteuse).
- Pour les minotiers, vers les industries de transformation.
- Pour les boulangers, vers les réseaux spécialisés.

³⁶ Cette technique est protégée par un dépôt de brevet.

³⁷ Notre interlocuteur a marqué une nette différence selon l'opérateur : « Monoprix est réceptif et ouvert, Auchan et Système U privilégient un vrai dialogue ».SP3

Les PME de transformation mettent également en avant leur politique qualité (système de traçabilité, méthode HACCP, mise en place de contrôles et analyses plus exigeants que ceux demandés par les organisateurs industrielles) ainsi que la régularité qualitative de leurs produits. Ces arguments sont particulièrement pris en compte par les acteurs de la GMS, ayant une stratégie Bio, bâtie sur une démarche qualité stricte (comme le groupe Carrefour, par exemple).

Tableau °36: Commercialisation des transformateurs non spécialisés bio

	Entreprises	Circuits de commercialisation					Export Internat.
		Magasins spécialisés bio	GMS	Boulangerie artisanale	Industrie	Producteurs	
M	Ind 1° transfo, pduits secs, NS1		×	×			
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS2			×			
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS3		×	×	×		
T	Ind 1° transfo, pduits secs, NS4		×				×
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS5	×	×				×
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS6		×				×
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS6	×	×				

Tableau °37: Dimension du marché des transformateurs non spécialisés bio

	Entreprises	Locale	Régionale	Nationale	Internationale
M	Ind 1° transfo, pduits secs, NS1			×	
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS2		×		
	Ind 1° transfo, pduits secs, NS3			×	
T	Ind 1° transfo, pduits secs, NS4				×
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS5			×	
	Ind 2° transfo, pduits secs, NS6				×
Bi	Ind 2° transfo, pduits secs, NS7			×	

Il faut noter que toutes ces entreprises non spécialisées commercialisent leurs produits sous une ou plusieurs marques, qui peuvent être distinctes selon le circuit de commercialisation (par exemple la marque Goût de la Vie pour la GMS, la marque Favrichon pour le circuit spécialisé, circuit sélectif, Hédiard, Fauchon..), idem pour les farines (par exemple marque Biomeunier pour les GMS et l'industrie, marque Bio de Valépi pour les artisans boulangers).

- Pour les entreprises appartenant à des groupes (privés ou coopératifs), la commercialisation des produits est gérée par le siège ou par une structure commerciale dédiée.

Les ventes en magasins spécialisés ont connu une nette augmentation au cours des années 99 et 2000, mais les ventes en GMS ont diminué avec la fusion des groupes Carrefour et Promodès qui a entraîné le déréférencement de produits. L'analyse de l'évolution des marchés aval est très variable selon les secteurs aval : les entreprises très spécialisées (notamment en biscotterie) semblent plus optimistes sur l'augmentation de leur chiffre d'affaires avec la GMS. Notamment, l'une de ces PME indépendantes a négocié l'exclusivité de la marque Borsa pour le secteur de la panification industrielle (depuis 1987).

V-3- Les trajectoires dominantes

A l'issue de cette analyse des entreprises régionales, il nous apparaît possible de dresser une synthèse des trajectoires dominantes repérées.



MODELE A –

Catégorie : industriels première transformation en céréales, produits secs, non spécialisés bio.

Fiche d'identité :

Le chiffre d'affaires de ce type d'entreprises se situe entre 750 000 et 35 millions d'euros. Ces transformateurs emploient entre 5 et 30 personnes. Ils proposent des produits issus de la transformation des céréales, leur gamme est plus ou moins large : ils offrent de 5 à 30 références.

Etapes de développement

Certains transformateurs se sont positionnés sur le bio depuis une vingtaine d'années, d'autres sont entrés plus récemment, depuis moins de 5 ans, sur ce marché. Pour les premiers transformateurs, le choix du bio n'est pas seulement économique, mais aussi éthique. Par contre, pour les autres, il s'agit essentiellement d'une opportunité de marché.

Structure / relations aux fournisseurs et aux clients

Relations aux fournisseurs

Ces transformateurs s'approvisionnent le plus souvent auprès de producteurs au niveau local et national en priorité. Les producteurs sont sous contrats. Les approvisionnements étant insuffisants en France, ils sont obligés d'avoir recours à l'importation, dans les pays de l'Union Européenne.

Relations aux clients

Ces entreprises commercialisent leurs produits sur différents marchés. Certains s'adressent aux GMS et aux boulangeries artisanales, d'autres travaillent également avec les industriels et enfin les derniers ne vendent leurs produits qu'aux aux boulangeries artisanales.

Les artisans possédant un agrément bio diminuent : la certification est trop coûteuse, certains préfèrent vendre du bio sans le logo. Cela risque de poser problème à certains transformateurs, qui devront diversifier leurs clients s'ils veulent valoriser correctement leurs produits bio.

Organisation

Ces transformateurs travaillent le plus souvent à la commande, ils ont très peu de stocks. Pour les produits qui tournent le plus, ils ont un petit stock, rarement de plus d'une semaine.

Positionnement stratégique / concurrence

Certains transformateurs se sont dotés d'une structure commerciale plus ou moins étoffée capable de négocier avec les GMS. Ils essaient d'être vigilants sur le poids pris par la grande distribution. La concurrence est assez importante au niveau des Pays de la Loire. Elle s'est renforcée depuis quelques années : « tout le monde fait un peu de bio ».

Perspectives

Certains transformateurs ont atteint les limites de leur outil de production. Mais d'autres, pour rentabiliser des investissements récents, souhaitent augmenter les volumes de production. Ces transformateurs veulent diversifier leurs clients, ou développer des relations existantes.

◆ **MODELE B**

Catégorie : industriels deuxième transformation, produits secs, non spécialisés.

Fiche d'identité

Le chiffre d'affaires de ce type d'entreprises se situe entre 15 et 20 millions d'euros. Le bio représente environ 15% du chiffre d'affaires total. Ces transformateurs emploient une centaine de personnes. Ils fabriquent des produits secs, de manière industrielle. Ils proposent entre 10 et 20 références.

Etapes de développement

Ce type d'entreprise s'est positionné dès le début des années 60 sur le bio. Ce choix répondait à la volonté de développer des produits de niche pour trouver des relais de croissance. La part du bio dans ces entreprises a augmenté au fil des années, ces transformateurs souhaitent développer ce marché.

Structure / relations aux fournisseurs et aux clients

Relations aux fournisseurs

Ces transformateurs ont choisi de travailler très en amont avec les producteurs, pour leur exprimer leurs attentes en terme de qualité. Ils considèrent qu'il est important de développer la communication entre les producteurs et les transformateurs, d'autant plus qu'ils ont été confrontés à un manque en matières premières pendant plusieurs années (fin 90ies et début 2000). Les matières premières sont en priorité françaises, mais les importations ont été indispensables pour combler l'offre insuffisante au début des années 2000. Dans ce cas, ce type d'entreprises s'adresse uniquement à des pays de l'Union Européenne (Italie, Allemagne).

Relations aux clients

Ces entreprises commercialisent leurs produits en grande majorité aux GMS, et un peu à l'étranger.

Organisation

Ce type d'entreprises travaille à la commande, avec une forte rotation des stocks. Ces transformateurs sont extrêmement exigeants sur la qualité des matières premières, ils effectuent des analyses non obligatoires, ils ont mis en place des procédures de stockage et de process très précises et ils ont beaucoup communiqué avec le personnel à ce sujet.

Positionnement stratégique / concurrence

Le référencement en GMS de ces transformateurs a contribué à les faire connaître et reconnaître. C'est la GMS qui prend en charge tous les aspects marketing et communication pour la marque MDD. Certains les sollicitent pour référencer aussi leurs produits en marque propre. Des industriels du conventionnel sont entrés sur le marché depuis 3 ans. Ils répondent aux appels d'offre bio lancés par la GMS.

Perspectives

Ces entreprises sont limitées sur le plan des process, elles ne peuvent guère multiplier les nouveaux produits bio. Elles cherchent à diversifier leurs clients en s'adressant notamment aux industriels (par la commercialisation de sous-produits bio) et au réseau spécialisé.

◆ **MODELE C**

Catégorie : industriels deuxième transformation, produits frais, spécialisés bio.

Fiche d'identité

Ce type d'entreprises présente un chiffre d'affaires en moyenne de 5 millions d'euros et emploient une cinquantaine de personnes. Ces transformateurs fabriquent des produits frais, de manière industrielle. Ils proposent entre 100 et 200 références.

Etapas de développement

Spécialisée bio depuis plus de 5 ans, ces entreprises ont connu un développement assez important depuis leur création. Ces transformateurs se sont orientés en bio pour vendre des produits sains aux consommateurs.

Structure / relations aux clients et aux fournisseurs

Relations aux fournisseurs

Ces entreprises s'adressent en priorité à des fournisseurs locaux, avec qui elles établissent des contrats. Mais face au manque de matières premières des années 2000, ces transformateurs doivent également avoir recours à l'importation, effectuée uniquement dans des pays de l'Union Européenne. Afin de sécuriser leurs approvisionnements à l'étranger, ils ont en générale une personne qui visite leurs fournisseurs.

Relations aux clients

Ces transformateurs touchent différents marchés. Le principal est la Grande Distribution, viennent ensuite les magasins spécialisés puis l'export, la restauration et la vente en direct sur les marchés ou dans leur propre magasin.

Organisation

Dotée d'un outil de production de type industriel, ces entreprises ont développé une force commerciale spécifique, et parfois dédiée à des segments de marché.

Positionnement stratégique / concurrence

Pour améliorer l'aspect commercial, une personne s'occupe plus particulièrement du marché des GMS, qui tire le développement de ce type d'entreprises.

La concurrence est assez fluctuante. Les grands industriels se positionnent également sur ce type de marché, mais ils viennent dans le bio et ils en partent. Mais ils en profitent pour faire pression sur les prix et négocier avec les GMS.

Perspectives

Ces transformateurs aimeraient rééquilibrer le poids des GMS par rapport aux autres marchés, travailler avec les circuits spécialisés. Ils souhaitent notamment développer la restauration. Pour cela, il faut qu'ils diversifient leur offre.

◆ **MODELE D**

Catégorie : industriels première transformation, produits secs, spécialisés bio.

Fiche d'identité

Le chiffre d'affaires de ce type d'entreprises est inférieur à 1 million d'euros. Ces transformateurs emploient en moyenne 5 personnes, ce sont des entreprises de type familial. Ils fabriquent des produits secs, de manière industrielle. Ils proposent environ 40 références.

Etapes de développement

Ces entreprises sont spécialisées dans le bio depuis le début des années 60. Ce sont donc des pionniers du bio. Le choix du bio est lié à la fois à des aspects éthiques (refus d'utiliser des produits chimiques de synthèse) mais aussi à la recherche de niche pour se préserver de la concurrence.

Structure / relations aux fournisseurs et aux clients

Relations aux fournisseurs

Ces transformateurs s'approvisionnent auprès de producteurs au niveau local et national. Ils travaillent en contrats avec les producteurs, qu'ils connaissent. Ils ont mis en place un circuit court, afin d'éviter les intermédiaires et les fraudes. Pour certains produits spécifiques (Karmut, seigle, millet...), ils doivent avoir recours à l'importation, hors Union Européenne.

Relations aux clients

Ces entreprises commercialisent leurs produits en majorité dans le réseau spécialisé. Les GMS et l'export représentent une petite part de leur marché. Ces transformateurs s'adressent également au petit commerce et à des industriels.

Organisation

Dans ces entreprises familiales dotées d'un outil de production de type néoartisanal, le dirigeant est très polyvalent et s'occupe en général des démarches commerciales. Il adapte son discours en fonction de la clientèle (commerce indépendant et industriels).

Positionnement stratégique / concurrence

Pour renforcer leur force commerciale, ces entreprises adhèrent en général à un groupement qui leur permet de commercialiser leurs produits sur un créneau plus large.

Des entreprises non spécialisées bio, possédant des moyens plus importants se positionnent sur le même type de produit. Il est difficile de les concurrencer car ces entreprises peuvent réaliser des économies d'échelle d'autant plus qu'elles ne sont pas spécialisées en bio.

Perspectives

Ces transformateurs aimeraient se diversifier. Leur souhait est de trouver un partenaire qui leur permette de dynamiser une nouvelle activité.

Chapitre 6 : La transformation de céréales pour l'alimentation animale : caractéristiques et stratégie des acteurs régionaux

Dans ce chapitre, nous avons choisi d'abord plus particulièrement la population des transformateurs de céréales biologiques pour l'alimentation animale. Dans un premier temps, nous nous attacherons donc à décrire les profils des entreprises puis nous analyserons les stratégies adoptées et les projets de développement envisagés. Enfin, nous dresserons un bilan des problèmes rencontrés et des freins au développement.

I- Profils des entreprises transformatrices régionales et Analyse des projets

Parmi les transformateurs régionaux de céréales biologiques pour l'alimentation animale, il convient de distinguer les transformateurs spécialisés et non spécialisés.

Nous avons recensé trois entreprises de transformation localisées dans la région Pays de la Loire. Pour certaines, leur localisation et la genèse de leur projet sont liées à la proximité d'entreprises de production de volailles, notamment dans le département de la Vendée.

I.1. Les critères discriminants retenus

L'analyse des entreprises a permis d'identifier deux critères relativement discriminants, qui sont susceptibles d'apporter des éléments de compréhension des choix et manœuvres stratégiques (tant sur le plan interne qu'externe), de dresser un bilan des problèmes rencontrés, mais aussi de repérer des tendances et de formuler des perspectives de développement.

Une première classification a été introduite, en distinguant les **acteurs spécialisés** dans le bio et les **acteurs non spécialisés**.

Une deuxième classification a été retenue, en s'intéressant aux **logiques d'action** de ces dirigeants et notamment à la nature de leur engagement **dans la bio et son influence sur la formation du couple objectifs / moyens**.

Tableau °38: identification des transformateurs en céréales biologiques en Pays de la Loire - caractérisation des activités par département et type d'activité

Spécialisés bio			Non spécialisés bio		
code	Départ.	Activité / CA en euros	code	Départ.	Activité / CA en euros
S7	85	Aliments pour animaux de ferme CA bio : 11,5 Millions	NS8	53	Aliments pour animaux de ferme CA total : 20 millions CA Bio : 34%
			NS9	85	Aliments pour animaux de ferme CA total : 13 millions CA Bio : NC

- l'entreprise spécialisée présente le profil d'une PME, avec un mode de gouvernance familiale. Elle emploie une soixantaine de personnes. Elle a été intégrée à un groupe coopératif en 1997.

- Parmi les deux entreprises non spécialisées, l'une présente un profil de PME familiale, engagée dans l'activité de l'alimentation animale depuis les années 50. Elle emploie une quarantaine de personnes ; le choix de s'engager dans le bio s'est opéré dans les années 60, l'entreprise était alors un des premiers fabricants d'alimentation biologique pour animaux de ferme. A l'époque, le choix du bio s'est fait par sensibilité personnelle du dirigeant à ce mode de production dans un contexte de demande régionale émergente. L'autre organisation fait partie d'un groupe coopératif, dont elle constitue une de ces filières spécialisées. Elle possède deux sites de production dont l'un est spécialisé en bio. Cet engagement dans la production bio s'est fait sur demande du groupe coopératif, qui leur a demandé d'y dédier un outil de production.

Tableau °39: Nombre de références produits

ENTREPRISES	Références Produits					
	< 5	5 à 9	10 à 29	30 à 49	50 à 79	80 à 99
NS8			×			
NS9				×		
S7			×			

I-2- La dimension « Engagement dans la Bio » : antériorité et nature

L'engagement dans l'activité bio est de nature différente selon les entrepreneurs et les époques. On peut distinguer des acteurs pionniers (spécialisés ou non) ayant choisi cette activité sous l'effet d'évènements déclencheurs liés au contexte local mais aussi pour développer un projet entrepreneurial. Depuis les années 90, l'engagement économique est dominant chez les autres transformateurs, qui profitent des opportunités de marché pour engager une diversification d'activité dans le bio.

Tableau °40: Logique d'action dominante des dirigeants non spécialisés bio

	Entreprises	Pérennité (PIC : pérennité, indépendance, croissance)	Croissance (CAP : croissance, autonomie, pérennité)
F	NS8		×
	NS9	×	
	S7		×

Ainsi, pour les transformateurs d'alimentation animale, l'engagement était conditionné par l'existence d'élevages et d'abattages proportionnels à la production d'aliment. Dans deux cas, les entreprises de fabrication d'aliments pour animaux de ferme se sont montées (ou diversifiées dans un des cas) en partenariat, ou en créant également une activité abattage de volailles. Les transformateurs pour l'alimentation animale ont donc eu un rôle moteur dans le développement de filières volailles biologiques. Dans les années 80, c'étaient en général les fabricants d'aliments qui organisaient l'élevage de volailles et qui étaient le moteur des filières avicoles. Ce schéma concerne deux entreprises de la région Pays de la

Loire. Les fabricants d'aliment ont du s'investir ou entraîner des abatteurs dans l'engagement biologique.

II- Profils Types d'entreprise

Nous avons classifié ces entreprises pour nous permettre de caractériser les projets productifs et analyser les stratégies poursuivies. On peut repérer les profils-types suivants.

Tableau °41: Typologie des entreprises (activité : transformation céréales pour l'alimentation animale)

	Transformation pour l'alimentation animale	
Type	PME indépendante	Filiale de Groupe coopératif
Caractéristiques	Outil industriel de production. Entreprise non spécialisée. Gouvernance familiale. Activité pilotée par les ventes de volailles d'une entreprise partenaire	PME rachetées dans les années 90 par un groupe, cherchant à s'implanter dans le bio. Activité pilotée par les ventes de volailles d'un abattoir du groupe et/ou de quelques clients stables. Contraintes de valorisation des grandes cultures produites par les coopérateurs.
Représentativité régionale	1 entreprise	2 entreprises

Si la PME indépendante, ayant une structure de gouvernance de type familial semble avoir une logique de développement liée au profil de dirigeant, les filiales de groupe ont des projets de développement qui s'intègrent dans la stratégie globale du groupe coopératif (tableau 41).

Toutefois, sur les trois dernières années (2001-2004), la situation s'est considérablement modifiée, entraînant des bouleversements dans les projets et priorités. En 2001, ces entreprises avaient exprimé de nombreux projets et s'inscrivaient dans une logique de développement.

En 2003, (cf. Rapport ARPENT sur la filière Volailles), ces fabricants d'aliment bétail sont confrontés à un marché difficile, du fait des baisses de production de volailles, mais aussi des difficultés de la filière bovine. Pour deux opérateurs, le développement de leur activité est étroitement lié au marché de la filière volailles biologiques. Dans la mesure où ils sont confrontés à un contexte difficile (contraintes réglementaires, importations de volailles, diminution de la consommation...), ils envisagent d'abord d'agir sur des leviers relatifs à la production et à la consommation de volailles (en transformant davantage, en valorisant les produits sur le plan marketing pour dynamiser une consommation qui s'est ralentie...).

II-1. Typologie selon la qualification des projets productifs

En combinant les **critères de spécialisation / non spécialisation** et **de logiques d'action**, nous avons pu procéder à une analyse plus précise de la formation et qualification des

projets productifs, selon deux axes **le caractère individuel/collectif** du projet productif et sa **dimension artisanale / industrielle**.

◆ **PROJET INDIVIDUEL / PROJET COLLECTIF – PROJET ARTISANAL / PROJET INDUSTRIEL**

Le projet collectif ou partenarial s'appuie sur plusieurs acteurs (entreprises), qui ont fait le choix de se fédérer pour développer un projet dans le Bio.

- *Le projet artisanal* présente les caractéristiques suivantes : faible effectif, activité reposant essentiellement sur le savoir faire du dirigeant, absence d'outil industriel, forte interdépendance des tâches, prédominance des tâches de production, parfois recours au système familial (souvent l'aide de l'épouse).
- *Le projet néoartisanal* se situe entre le projet artisanal et le projet industriel. Parfois le système d'organisation peut se rapprocher d'un projet industriel, mais les moyens de production restent proches de l'artisanal. Ou inversement, les moyens de production sont proches d'un système industriel, mais l'organisation ou une partie de la structure reste artisanale.
- *Le projet industriel* peut se définir par une forte intensité capitalistique, des techniques de conception et de production maîtrisées, l'existence d'une hiérarchie organisationnelle articulée autour de différents niveaux de qualification et l'importance de la fonction commerciale.

Tableau °42: Qualification du projet productif des transformateurs

	Entreprises	Projet						Nature du système d'offre	
		<i>Individuel</i>	<i>collectif</i>	<i>Partenarial (1)</i>	<i>artisanal</i>	<i>néo-artisanal</i>	<i>industriel</i>	<i>intégré</i>	<i>éclaté (2)</i>
F	S7			×			×	×	
	NS8			×			×	×	
	NS9	×		×			×	×	

(1) sous-traitance, accords (de recherche, industriels...)

(2) certaines étapes de la fabrication sont réalisées à l'extérieur

III- Comportements stratégiques et trajectoires dominantes

Au delà de la diversité apparente des stratégies affichées par les entreprises, on constate **des axes de convergence**, liés à la nature du produit et aux types de relations tissées avec les acteurs de la filière élevage (notamment élevage avicole).

Tableau °43: Caractéristiques selon le profil type dans l'activité fabrication d'alimentation bio pour animaux de ferme

Type	PME indépendante	Outils d'un groupe coopératif
Caractéristiques	PME familiale de fabrication d'aliment du bétail, non spécialisée en bio effectif inférieur à 40.	PME
Mobiles dominants du dirigeant	Pérennité, croissance	Croissance et pérennité de la filière volailles bio de la coop.
Engagement bio	Engagement ancien.	Investissement récent de la coop, soit dans la diversification d'un outil dans la bio, soit par le rachat d'un outil bio de longue date. recherche de diversification sur des niches de marché à fort potentiel (>coop). Recherche de valorisation des cultures des coopérateurs biologiques.
Achats / apros	Approvisionnement auprès coopératives du grand Ouest et d'importateurs, contrats tripartites avec les producteurs pour le lien au sol.	Coopérateurs, importations
Commercialisation	Producteurs de volailles sous contrat de production, les volailles sont vendues à un abattoir partenaire.	Aviculteurs coopérateurs, autres aviculteurs, groupements d'éleveurs du grand ouest, ou FAB conventionnels revendeurs.

Plusieurs constats peuvent être formulés :

❑ **les transformateurs pour l'alimentation animale**

Qu'ils soient indépendants ou entreprise filiale d'un groupe coopératif, spécialisés ou non en agriculture biologique, les modalités et le cadre d'action de ces acteurs sont similaires. L'activité de fabrication d'aliment du bétail se conçoit comme un maillon de filières volailles biologiques pilotées par le groupe coopératif ou par un partenariat fabricant d'aliment – abatteur. La notion de débouché est complexe : les produits céréaliers transformés sont vendus aux éleveurs de volailles (une très petite part de l'activité concerne d'autres éleveurs). Ces aviculteurs sont soit des coopérateurs, soit des éleveurs intégrés par l'entreprise de fabrication d'aliment. Quand ils envisagent le développement de leurs débouchés, les enquêtés parlent en fait des ventes de volailles biologiques. Leur métier, la fabrication d'aliment pour animaux de ferme, paraît parfaitement maîtrisé et limité : la formulation d'aliments à partir de produits biologiques et pour l'élevage biologique, l'assimilation des contraintes réglementaires propres à leur métier, les processus industriels de transformation ne constituent ni des difficultés ni des objets de réflexion pour l'amélioration de leur activité. Les enquêtés n'envisagent généralement pas d'autres

possibilités de développement que le cadre des filières dans lesquelles ils interviennent, et leurs préoccupations ou leurs projets portent d'ailleurs sur la production de volailles (adaptations à la réglementation, concurrence européenne) ou sur la transformation des volailles (vers éventuellement plus de produits élaborés).

Pour ce qui est des approvisionnements soulignons la diversité des situations : les entreprises intégrées à un groupe coopératif, sans avoir l'obligation de s'approvisionner exclusivement auprès des coopérateurs, ont pourtant comme objectif de valoriser les productions des adhérents. Cela induit une restriction de leur marge de manœuvre en matière de choix de matières premières et de prix d'achat. En revanche la PME indépendante a une plus grande diversité d'approvisionnement.

III-1- Les forces concurrentielles perçues

La perception de la concurrence est très liée à l'activité et à la taille de l'entreprise. Tous les acteurs ont souligné une intensification de la concurrence.

III-2- Les concurrents

L'analyse de la perception de la concurrence par les transformateurs s'est opérée en fonction de leur identification de concurrents (sur le plan local, régional, national), et du degré d'intensité concurrentielle ressentie par les acteurs interviewés.

Toutes les entreprises rencontrent une concurrence forte sur leurs marchés. Pour les fabricants d'aliment du bétail, la vente aux éleveurs est en général limitée aux aviculteurs de la filière volailles de la coopérative ou d'un partenariat fabricant d'aliment – abatteur. Les éleveurs hors filière sont rares, et ne font pas l'objet d'enjeux concurrentiels importants. En revanche, quand les fabricants parlent de concurrence, ils envisagent les importations de volailles européennes, dont la production est moins coûteuse et qui freinent le développement des marchés des volaillers français à l'étranger, et bientôt peut être en France. Cette forte concurrence a un effet direct sur l'activité fabrication d'aliment, mais les acteurs interviewés ne sont pas concurrencés pour leur propre métier.

Tableau °44: Concurrence perçue par les transformateurs

	Entreprises	Dimension				Intensité		
		Locale	Régionale	Nationale	Internationale	Faible	Moyenne	Forte
	S7	×	(aliment pour volailles)			×		
		(volailles)			×			×
	NS8			×				×
	NS9		×					×

III-3- Les orientations stratégiques et projets de développement

En 2001, nous avons étudié les orientations stratégiques à partir de l'identification des projets de développement déjà engagés ou envisagés à court moyen terme (2/3 ans).

Le contexte actuel de crise de la filière avicole biologique grève tout projet de développement de ces acteurs. Le projet de construction d'un site dédié (envisagé par NS9) révèle une croyance dans la continuation du développement de l'activité biologique de l'entreprise, mais constitue également une obligation réglementaire prochaine.

Plusieurs problèmes ont été évoqués par les responsables interviewés :

- La qualité de la certification et la compétence des agents certificateurs (personnes jeunes, peu expérimentée) ; la validité de la certification d'un pays européen à l'autre : problèmes d'harmonisation de la législation européenne (certains pays ont plus d'une dizaine de organismes de contrôle, privés donc soumis à des pressions) ;
- L'instabilité des niveaux de prix des céréales
- Les reports de stocks de cultures difficiles à valoriser pour les fabricants d'aliment (féverole)

Tableau °45: Difficultés rencontrées énoncées par les transformateurs

Entreprises	Difficultés
S7	le Repab (interdiction des AA de synthèse) limite la qualité des produits, baisse de l'activité
NS8	difficultés concernant la qualité sanitaire et la propreté des approvisionnements, reports de stocks importants pour certains produits, baisse de l'activité
NS9	difficultés pour trouver des personnes qualifiées (pas trop, ni trop peu), baisse de l'activité

IV- Les relations intrafiliales

L'interdépendance forte entre la filière avicole et la filière céréales alimentation relève d'une quasi stratégie d'intégration. Le modèle « filière intégrée » constitue le modèle dominant. Toutefois, on peut distinguer d'une part les relations amont (avec les fournisseurs, en distinguant les producteurs d'une part, les coopératives ou négociants d'autre part) et les relations avec l'aval, c'est à dire les circuits de commercialisation (distributeurs) ou le marché final (les industries ou les clients-consommateurs).

IV-1-Les relations avec les fournisseurs

Pour les transformateurs pour l'alimentation animale, les difficultés portent sur la qualité sanitaire des céréales, leur propreté, et sur la nature des produits : certaines cultures fortement encouragées par les organisations de production pour leur intérêt agronomique se sont révélées difficiles à valoriser dans l'aliment (féverole).

Tableau °46: Difficultés rencontrées par les transformateurs

	Entreprises	Approvisionnement
F	S7	Aucun
	NS8	Traçabilité matières premières Qualité sanitaire des matières premières, stocks de M1 difficilement valorisables
	NS9	Obligation de contrat de lien au sol

Pour l'alimentation animale, le principe de droit du lien au sol a introduit de nouvelles réglementations et a perturbé le marché. Les fabricants d'aliments pour animaux s'approvisionnent essentiellement auprès des coopératives. Ces acteurs travaillent soit avec le groupe coopératif auquel ils appartiennent, soit avec les grandes coopératives régionales. En 2001, les approvisionnements pouvaient poser des problèmes et nécessitaient leur recours à des importations ; mais ce constat n'est plus vrai en 2003 en effet cette pratique diminue du fait de l'augmentation de la production locale et de l'obligation de lien au sol (toutefois certaines matières premières restent importées). L'obligation de lien au sol (Repab-F) a récemment modifié les pratiques : les opérateurs ont été amenés à identifier des producteurs apporteurs et à contractualiser leurs apports sous forme d'un contrat souvent tripartite : transformateur – producteur – coopérative. Le marché des céréales pour l'alimentation s'est donc fortement assaini, et la traçabilité des matières premières s'est bien structurée.

Tableau °47: Approvisionnement des transformateurs non spécialisés bio

	Entreprise	Matières premières					
		Producteurs - coopératives				Grossistes importateurs	
		Régionaux		Nationaux		Contrat	Confiance
		Contrat	Confiance (*)	Contrat	Confiance		
	S7	X					
F	NS8	X		X		X	
	NS9			X		X	

(*) en majorité, le complément est acheté sur le marché selon les disponibilités.

Notice / Approvisionnement :

- Approvisionnement sous relations contractuelles : l'entreprise utilise des contrats formels, pour avoir une garantie au niveau des volumes et de la qualité des produits fournis.
- Approvisionnement sous relations de confiance : l'entreprise travaille avec les mêmes fournisseurs depuis longtemps, ils n'utilisent pas de contrats formels (ils parlent parfois de contrats informels), leur relation est basée sur une confiance mutuelle acquise au cours des années.

Dans cette filière alimentation animale, les relations contractuelles sont donc plus développées, car elles sont devenues une obligation dans le cadre du lien au sol (Repab-F) pour les transformateurs de la filière alimentation animale. Elles peuvent s'accompagner de services complémentaires (contrôle démarché qualité et traçabilité, aide à la certification...).

IV-2-Les relations avec les circuits de commercialisation

Les fabricants d'aliment pour bétail

Ils constituent un transformateur intermédiaire dans les filières volailles biologiques dont les différents maillons sont : production de cultures < fabrication d'aliment pour volailles < élevage de volailles < abattage-transformation < distribution. La production de volailles biologiques régionale est très structurée, et le segment fabrication de l'aliment – élevage – abattage-transformation, est souvent piloté, au sein d'un groupe coopératif ou d'un partenariat, par une entreprise d'abattage. En effet, c'est en fonction des ventes de volailles que les bandes de volailles sont mises en élevages, que les commandes d'aliment sont passées. Le terme « débouché » recouvre en conséquence deux types de réalités : les débouchés des fabricants d'aliment : il s'agit **des éleveurs**, ces derniers sont presque toujours inscrits dans des filières régionales, coopératives ou privées. Les entreprises ou les coopératives qui dirigent leur production ne leur laissent généralement pas ou peu de choix dans l'aliment : l'approvisionnement est réalisé par une ou deux entreprises de fabrication d'aliment. Ainsi pour deux des entreprises régionales (S7 et NS9) l'essentiel des ventes se fait au sein d'un groupement d'éleveurs. Pour la troisième entreprise, les débouchés sont plus divers : aviculteurs coopérateurs, aviculteurs d'un groupement de producteurs régional ou éleveurs indépendants de la région ou bretons. Mais le terme de « débouchés » se réfère souvent aux clients des produits de volailles, à la finalité de la filière dans laquelle ces acteurs sont inscrits.

Tableau °48: Commercialisation des fabricants d'aliment du bétail

	Entreprises	Circuits de commercialisation		
		Producteurs adhérents ou sous contrat	Producteurs d'autres filières volailles	Producteurs indépendants
F	NS8	x	x	x
	NS9	x		x
	S7	x		

Tableau °49: Dimension du marché des fabricants d'aliment du bétail

	Entreprises	Locale	Régionale	Nationale	Internationale
F	NS8			x	
	NS9		x		
	S7		x		

IV-3- Trajectoire dominante

Catégorie : fournisseurs d'aliments à l'agriculture, non spécialisés bio.

Fiche d'identité

Le chiffre d'affaires de ce type d'entreprises se situe entre 7 et 12 millions d'euros, la bio représente environ 30% de ce chiffre d'affaires. Ces transformateurs emploient entre 25 et 100 personnes. Ils proposent des aliments destinés aux animaux de ferme, avec environ 20 à 50 références. Les produits proposés diffèrent suivant l'animal et son âge.

Etapas de développement

Certains transformateurs se sont spécialisés en bio assez récemment, depuis 3-4 ans alors que d'autres se sont orientés sur ce marché très tôt, dès les années 60. Les motivations à produire du bio sont alors différentes : économiques pour les premiers, elles sont plutôt à dominante éthique pour les seconds.

Même si ces transformateurs ne se sont pas spécialisés, certains possèdent un site dédié au bio et les autres ont le projet de créer un site dédié au bio. La réglementation l'exige depuis 2003.

Structure / relations aux fournisseurs et aux clients

Relations aux fournisseurs

Sur ce type de produits, les importations sont très importantes, elles représentent les 2/3 des achats. Elles viennent presque uniquement de l'Union Européenne. Ils travaillent en contrats annuels ou mensuels auprès de fournisseurs qu'ils connaissent depuis longtemps. Cela leur garantit des volumes constants et la traçabilité des produits.

Relations aux clients

L'alimentation est vendue par filière. Les interlocuteurs sont différents, il peut s'agir de producteurs ou de systèmes d'intégration. La taille des clients diffère suivant la production : en bovins, les installations sont assez moyennes alors qu'elles sont plus importantes en volailles et en porcs.

Organisation

Ces transformateurs essaient de travailler avec des volumes de séries les plus importants possibles. Ils travaillent également à la commande. Ils sont vigilants au niveau du rinçage, pour éviter des contaminations entre les différentes filières et entre le bio et le non bio s'ils n'ont pas de site dédié au bio.

Positionnement stratégique / concurrence

Le marché de l'alimentation animale est très concurrencé, il y a une faible croissance en volume. Si certains producteurs ne sont pas satisfaits, ils peuvent facilement changer de fournisseurs, suivant les prix pratiqués et les services proposés.

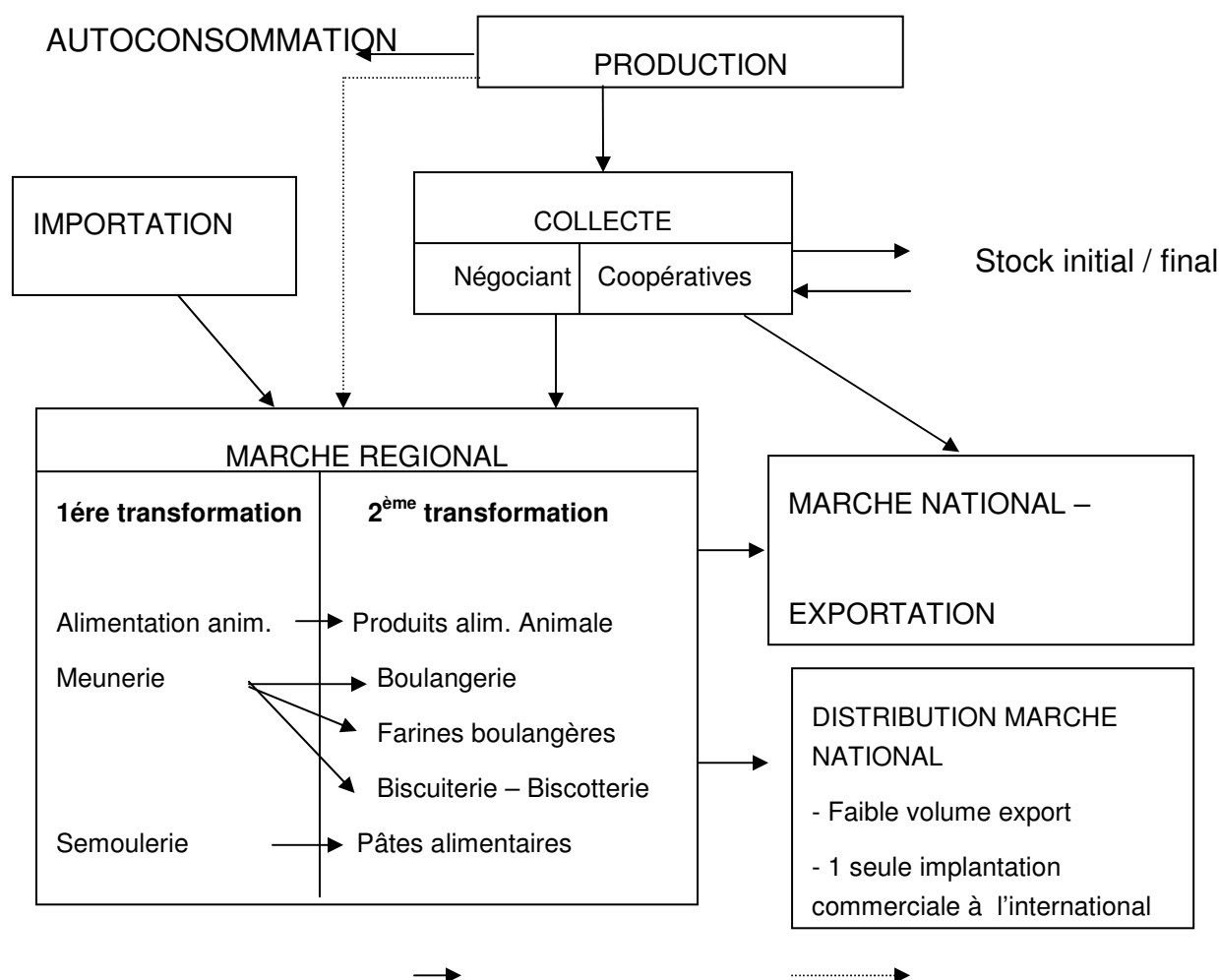
Perspectives

Peu de transformateurs ont des projets actuellement. Pour ceux qui n'ont pas de site spécifique pour le bio, la construction d'un site dédié au bio représente le principal projet de l'année. Les autres transformateurs attendent de voir se résorber la crise avicole et comment vont évoluer les différentes filières, les cahiers des charges avant d'envisager des projets.

SYNTHESE ET PERSPECTIVES DE LA FILIERE

Par « filière céréales biologiques », nous entendons la production et la transformation des graines conformes au cahier des charges de l'agriculture biologique, destinées à l'alimentation des humains et des animaux. Bien que les marchés (alimentation humaine et alimentation animale) qui correspondent à chacune de ces destinations aient leur dynamique propre, ils s'appuient sur des fonctions communes, à savoir la production et la collecte de céréales. Les évolutions susceptibles de survenir sur la filière animale peuvent donc entraîner des répercussions sur l'autre filière, et vice et versa (Cf. les impacts du cahier des charges Repab-F pour la production de volailles biologiques et plus généralement pour la production animale)³⁸. En effet, la destination finale des céréales ne peut pas être toujours définie a priori, car elle est aussi liée à la qualité de la récolte. La filière Céréales biologiques de la région Pays de la Loire (figure 11) se structure autour de quatre familles d'acteurs : les producteurs, les collecteurs, les transformateurs et les distributeurs (l'analyse du secteur de la distribution fait l'objet d'un dossier spécifique).

Figure °11: Filière céréales en région Pays de la Loire 2001 - 2003



³⁸ Selon le cahier des charges français pour les productions animales biologiques, une exploitation doit produire au moins 40% des besoins alimentaires de l'élevage porcin ou volaille. Les 60% restant sont souvent achetés à un fabricant d'aliment agréé biologique.

Légende : relations dominantes relations occasionnelles

L'analyse de l'évolution de la filière entre 2001 et 2003 permet de repérer les caractéristiques mais aussi les différents facteurs de perturbations du fonctionnement de la filière régionale, à chaque stade (production, collecte et transformation de céréales). En 2001, il est préférable de parler de micro-filières que d'une seule filière, étant donné la diversité des relations et transactions entre plusieurs secteurs d'activité. Au niveau régional, ces micro-filières ont sur cette période une réelle dynamique de croissance structurante, mais malgré la mise en oeuvre de mesures d'ajustement au niveau du marché de la production (engagées à la fin des années 90), elles parviennent difficilement à équilibrer les différents marchés amont et aval.

Tableau °50: Comparaison des situations observées sur la période 2001 – 2003

	Année 2001	Année 2003
Production	<ul style="list-style-type: none"> -Déficit de production -Vague de conversions (période 97 / 2000) - Contexte CTE - Cours élevé -Diversité des profils des producteurs et des exploitations -Développement de structures de représentation Bio -Importation 	<ul style="list-style-type: none"> -Excédent de production - Inversion du rapport offre / demande - Déficit en protéines biologiques pour l'alimentation animale -Chute des cours –10 à 40%) -Fin des conversions -Interdépendance filière avicole et grandes cultures -Tendance à la diminution de la diversité des cultures céréalières -Chute des importations (-40% en 2002/03)
Collecte - Négoce	<ul style="list-style-type: none"> -Diversité des acteurs (coopératives, négociants, courtiers) - Fraude de matières premières (dans l'alimentation animale) 	<ul style="list-style-type: none"> -Prédominance des coopératives -Implication des coop. dans l'organisation de la filière -Préférence régionale accentuée
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> -Rachat d'entreprises régionales par des grands groupes -Recours à l'importation Quelques PME innovantes isolées -Fort présence TPE 	<ul style="list-style-type: none"> -Retour vers approvisionnements régionaux -Maintien des acteurs mais développement plus timide
Distribution	<ul style="list-style-type: none"> -Présence croissante GMS -Circuits spécialisés 	<ul style="list-style-type: none"> -Prédominance GMS -Circuits spécialisés

- **De filières courtes artisanales.... vers une filière longue : un renforcement du rôle des acteurs privés et notamment coopératifs dans la structuration**

Cette période 2001-2003 se caractérise par l'engagement des acteurs privés, (en particulier des groupes coopératifs et de quelques grandes entreprises de transformation), dans des stratégies de développement de l'activité bio (transformation) et de soutien ou de développement de la production. Ces groupes se sont dotés de ressources et moyens pour accompagner les producteurs, en mettant en place une filière complète, de la semence à l'élevage en passant par la production d'aliments biologiques.

Des groupes coopératifs s'engagent dans une stratégie d'intégration de l'aval, par le rachat d'entreprises spécialisées bio (minoterie et fabricant d'aliments pour animaux) pour s'engager dans une offre de produits transformés à plus forte valeur ajoutée. Par conséquent, ce développement global de l'activité et du nombre d'acteurs entraîne une diversité des opérateurs plus grande et l'émergence de logiques dominantes d'ordre plus économique. Elles soulèvent aussi de nombreuses interrogations prospectives (tableau 51) sur la stabilité et pérennisation des projets engagés.

Ces acteurs coopératifs ont fait le choix stratégique de s'impliquer dans la sécurisation de la filière, afin d'apporter aux clients de l'industrie alimentaire des moyens de répondre aux exigences croissantes de la GMS et pour rassurer les consommateurs (mise en place d'outils de traçabilité, de maîtrise de la qualité sur toute la chaîne -collecte, stockage, séchage -). La lourdeur et la complexité des règles de contrôle et d'agrément des organismes certificateurs favorisent une nette préférence des acteurs de la transformation pour des approvisionnements de proximité, auprès d'opérateurs régionaux connus. Des PME innovantes isolées (spécialisées et non spécialisées) maintiennent leur engagement dans le bio (développement de nouveaux produits, recherche de nouveaux marchés) et cherchent à se doter d'autres avantages concurrentiels. Les TPE rencontrent des difficultés de commercialisation.

Tableau °51: Synthèse des dynamiques régionales observées sur la période 2001 – 2003 et interrogations prospectives

	2001 - 2003	Interrogations prospectives
Production	<ul style="list-style-type: none"> - Maintien des producteurs -Engagement de nouveaux producteurs -Développement de la production et augmentation des surfaces emblavées en céréales biologiques - Amélioration de la maîtrise technique de la production en systèmes spécialisés -Soutien technique renforcé et présence des organisations professionnelles -Développement relations contractuelles avec des coopératives 	<ul style="list-style-type: none"> -Méconnaissance des prévisions de production -Pérennité des engagements -Niveau des cours / valorisation des produits -Aide au maintien / -Impact des CAD -Harmonisation européenne (/ aides au maintien, contrôles, certifications, modalités de productions animales...) -Accompagnement financier des politiques publiques -Concurrence des céréales (et notamment des blés allemands et italiens) -Développement de l'appui technique
Collecte	<ul style="list-style-type: none"> -Mouvement de concentration engagé (rachat de petites minoteries par groupe coopératif) -mouvement de structuration d'une véritable filière de commercialisation 	<ul style="list-style-type: none"> -Maintien des stratégies d'engagement des acteurs coopératifs -stratégie de coopération renforcée (collecte et transformation) - Coordination et projet avec les organisations professionnelles de la bio
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> - Différents acteurs atomisés (au niveau régional), mais dans des marchés nationaux très concentrés -Maintien des positions concurrentielles des opérateurs (PME innovantes) sur leur niche de marché 	<ul style="list-style-type: none"> -Produits en phase de maturité ; évolution de la demande. -Pour les IAA, élargissement de leur gamme. - Conquête de nouveaux marchés / image de la bio - Financement de projets - Tassement du marché de la boulangerie
Transformation alimentation animales	<ul style="list-style-type: none"> - Instabilité et incertitude sur les besoins après une progression (début années 2000) 	<ul style="list-style-type: none"> Devenir des filières animales
Distribution	<ul style="list-style-type: none"> -Concentration des acteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Maintien stratégie d'engagement dans le bio Stratégie des circuits spécialisés -Recherche de produits transformés

○ **Une offre de grains fluctuante dans un contexte politique, réglementaire et économique instable**

L'offre de céréales biologiques en Région Pays de la Loire demeure fluctuante, donc encore difficile à appréhender en volume et en qualité. Ses variations importantes se ressentent sur les prix de marchés, dans un contexte de demande relativement incertaine et mal connue par les différents acteurs régionaux de la filière. Ainsi sur la période 2001 – 2003, nous sommes passés d'une situation de déficit de production pour l'alimentation animale et humaine à une situation d'excédent. Mais ce constat demande à être nuancé, car la connaissance des volumes effectivement produits et des types de produits demeure encore mal appréhendée. Sur ce point, on peut noter une certaine opacité du secteur de la production (liée notamment aux difficultés d'évaluation de l'autoconsommation) mais aussi à l'absence d'inventaire régional sur la production actuelle et d'analyse prospective. A ce jour, il est encore difficile de caractériser précisément les ressources disponibles régionalement, de décrire précisément les circuits de production, de transport et d'utilisation.

○ **Des fluctuations qui rendent difficiles le développement des relations au sein de la filière**

Malgré les démarches engagées pour développer les relations entre l'amont et l'aval de la filière, le retournement de situation observé sur la période 2001 – 2003 souligne la fragilité de cette amorce de structuration, dans un contexte tendu (notamment en raison des nombreuses incertitudes politiques sur la filière bio). De plus, la diversité des logiques des acteurs régionaux mais aussi les spécificités des dynamiques sectorielles rendent complexes la compréhension mutuelle, l'instauration d'un climat de confiance, de dialogue et surtout de coopération. Chaque marché constitutif de la filière régionale se distingue par une structure propre, c'est-à-dire une organisation et des règles de fonctionnement spécifiques : ainsi les marchés de la collecte et de la transformation s'appuient sur les règles développées pour les productions conventionnelles, tandis que le marché de la production revendue des règles différentes et adaptées à la bio.

Tableau °52: Logiques d'acteurs et spécificités des dynamiques sectorielles régionales

	Logiques	Spécificités
Production	- différentes logiques (économique / militante) -Remise en cause d'une concurrence par les prix	-Secteur dispersé -Maintien voire réduction des exploitations (+ départ retraite) de quel secteur parles tu ? - Recherche rémunération globale
Collecte	-Prédominance d'une logique économique dans les grandes organisations	-Tendance à la concentration et à l'intégration vers l'aval - Rachat des minoteries artisanales (outils dédiées à la bio au sein de PME ou de groupes coopératifs)
Transformation	-Logique de survie chez les minoteries artisanales -Logique économique chez les industriels IAA, confrontés à une intense concurrence	-Marchés de spécialisation -Des PME rentables et innovantes dominant des niches (pain biologique, panification biologique...) -Stratégies de différenciation

Plusieurs logiques d'acteur peuvent donc cohabiter au sein de chaque maillon de la filière. Ces divergences de logiques compromettent l'engagement de relations stables et pérennes entre les acteurs :

- La dispersion des agriculteurs régionaux (en raison des profils des exploitants et des exploitations), le caractère relativement périssable de leurs produits, la tendance à la concentration des acteurs du secteur de la collecte entraînent une formation des prix en leur défaveur ;
- parallèlement, les coopératives déplorent le comportement instable (voire « volage ») de certains producteurs (l'associé coopérateur ne respectant pas ses engagements, notamment en ne livrant pas la totalité des produits).

Cette situation entretient une divergence des points de vue sur la fixation des règles et notamment des prix, dans la mesure où les producteurs revendiquent une rémunération de leur production mais aussi de leur travail, qui contribue à la préservation de l'environnement. Cette opposition convoque un troisième acteur (ce qui rend l'accord entre parties impossible localement) : l'Etat, qui, selon certains producteurs biologiques, devrait rémunérer leurs pratiques environnementales par une aide au maintien en agriculture biologique.

o **La structuration de la filière et la gestion des risques**

Le développement des relations entre acteurs achoppe sur la question des risques : quel(s) acteur(s) peut assumer les risques et quels risques ?

Les acteurs de la filière céréales biologiques sont confrontés à de nombreuses incertitudes qui génèrent des risques :

- liés aux aléas des conditions de la production agricole (conditions pédologiques, climatiques, techniques...)
- techniques (en particulier lié au degré de spécialisation des exploitations)
- économiques (lancement de nouvelles activités, diversification)
- relatifs au niveau des revenus des agriculteurs biologiques ;
- au niveau de l'approvisionnement des marchés aval (des clients), même si on peut faire appel à des produits hors région et à l'importation ;
- politiques liés aux incertitudes sur l'évolution des politiques régionales, nationales et européennes (en particulier les aides à la conversion, les aides au maintien, mais aussi les aides à la communication sur le bio...);
- liés à la consommation (risque lié à la santé) – traçabilité et qualité des produits ;

Chaque maillon de la filière tend à chercher auprès du maillon amont une prise en charge accrue de certains risques, comme le soulignent les difficultés rencontrées dans la constitution de cahiers des charges entre collecteurs et minotiers ou entre industriels de l'agroalimentaire et la GMS. Les collaborations et partenariats commerciaux ont donc du mal à s'établir car les négociations achoppent sur la définition des termes de la contractualisation. La question de la prise en charge de ces risques est d'autant plus difficile à gérer qu'elle relève d'acteurs différents (à l'échelle locale, régionale, nationale et européenne) et que les divergences existent sur les notions de qualité des produits, de

sécurité alimentaire. Ainsi, par exemple, pour les producteurs, la qualité de produit est avant tout liée à un mode production bio, alors que les industriels de la transformation sont plus axés sur l'analyse de la composition du produit pour mieux valoriser ses qualités nutritionnelles. Les débats sur la question de l'évaluation de la qualité technologique du blé illustrent également ce problème : de nombreux acteurs de l'aval souhaiteraient plus d'échanges sur ce point (notamment les céréales panifiables). Il semble qu'une réflexion soit à mener sur la caractérisation des céréales biologiques produites.

De plus, la filière biologique régionale est soumise à un cadre réglementaire et à un encadrement d'organisations institutionnelles nationales (ONIC...), qui se sont peu impliquées dans le bio. Quant aux organismes fédérateurs bio, les acteurs déplorent un certain manque de clarté des rôles et des missions respectifs, notamment dans cette gestion des interfaces pour la prise en charge des risques.

- **La filière céréales biologiques : hors marché mais dans le marché, la difficile confrontation aux contraintes économiques !**

Au sein de la filière céréales biologiques régionales, certains acteurs s'accordent pour revendiquer une gestion spécifique de la filière, cherchant en quelque sorte à la placer hors du marché. Mais le micro-marché de la bio se voit soumis au régime concurrentiel et libéral. En effet, la réalité économique à laquelle sont notamment confrontés les acteurs du secteur agroalimentaire (boulangerie industrielle, fabricants de pâtes alimentaires..) leur impose une concurrence forte et une compétitivité accrue, dans un contexte de mondialisation des échanges. Pour les entreprises ne maîtrisant pas la commercialisation directe de leurs produits, les GMS tendent à engager un contrôle accru de l'aval de la filière (comme le montre leur degré d'exigence sur les cahiers des charges et sur la définition de la gamme de produits). Pour les produits céréaliers très transformés, on tend vers un système piloté par les GMS, notamment quand les produits sont vendus sous marque propre.

Par ailleurs, l'entrée prochaine de nouveaux pays dans l'Union Européenne peut intensifier la concurrence au niveau du secteur de la production. Ainsi, actuellement, la production biologique en Hongrie est exportée à hauteur de 95% et elle affiche des coûts de production du blé beaucoup moins élevés que ceux des exploitants biologiques régionaux.

Ainsi malgré une dynamique récente de croissance et d'organisation, les acteurs régionaux demeurent pris dans un contexte d'injonctions contradictoires : une agriculture plus respectueuse de l'environnement, des produits de qualité mais aussi des marchés aval qui recherchent des prix moins élevés pour des produits de plus en plus élaborés. Maîtriser la croissance, voire seulement la pérennité de la filière implique pour les acteurs régionaux de tenter de se sortir – collectivement par fonction et en partenariat entre fonction – de ces contradictions.

BIBLIOGRAPHIE

BRECHET J.P.,(1996), *Gestion stratégique, Le développement du projet d'entreprendre*, Paris, Eska, 359p.

DIMIER-VALLET V., JACQUEMIN V., JONCOUR A., RASTOIN J.L. (1998), *Système, Marchés et filières agro-alimentaires*, série notes et documents, n°108, INRA, Cahiers du Graal, juin.

IAE (Institut d'Administration des Entreprises), Dossier d'étude sur les céréales biologiques dans les Pays de la Loire, mars 2000.

JULIEN P.A., MARCHESNAY M. (1988), *La petite entreprise*, Paris, Vuibert.

LE GUEN R., MOREL B., LASSAUT B., THORAVAL Y., (2003), *Perspectives de la distribution des produits issus de l'agriculture biologique dans les Pays de la Loire*, Programme ARPENT-Bio, INRA - ESA.

MARCHESNAY M. (1995), *Management stratégique*, Paris, Eyrolles.

MOREL B., LE GUEN R., (2003), *Une typologie compréhensive pour analyser la dynamique des producteurs biologiques*, Actes du colloque INRA-DADP de décembre 2002, Montpellier.

ONIC, (2000), Collecte de céréales Bio Campagne 1999/2000, 4 pages.

ONIC, (2001), Collecte de céréales Bio Campagne 2000/2001, 4 pages.

ONIC, (2002), Collecte de céréales Bio Campagne 2001/2002, 4 pages.

ONIC, (2003), Collecte Bio Campagne 2002/2003, 4 pages.

ORAB (2003), rapport 2002 de l'observatoire régional de l'agriculture biologique des Pays de la Loire, Centre régional de ressources en agriculture biologique des Pays de la Loire, mars.

SCHIEB-BIENFAIT N., SYLVANDER B., (2004), Logiques d'action et analyse de filière biologique, *Communication* colloque AIMS, juin 2004.

SYLVANDER B., GUILLOU H., La situation de la filière biologique en 1997, *rapport interne* INRA-UREQUA, n°97-01.

TABLE DES MATIERES

Rapport n° 2004/09	Février 2004.....	1
INTRODUCTION		2
CHAPITRE 1 : ELEMENTS DE CONTEXTE		7
CHAPITRE 2 : PROBLEMATIQUE ET METHODE		11
I- Cadre général de la recherche régionale et problématique.....		11
II- Méthode.....		12
II-1- Le volet production.....		12
II-2- Collecteurs et autres acteurs du développement		15
II-3- les transformateurs de céréales.....		15
CHAPITRE 3 : LA PRODUCTION DE GRANDES CULTURES BIOLOGIQUES : CARACTERISATION ET DYNAMIQUES DES AGRICULTEURS		19
I – Les systèmes de production de grandes cultures biologiques		22
I.1- Les céréaliers spécialisés		23
I.2- Les Maraîchers et producteurs de fruits.....		25
I.3- Les éleveurs laitiers.....		25
I-4-. Les éleveurs allaitants.....		27
I-5-. Les Polyculteurs-éleveurs.....		28
II – Les motivations et logiques d’action des producteurs.....		31
III- L’insertion des producteurs dans la filière.....		34
III-1- Le devenir des cultures		35
III-2- Les partenaires commerciaux		37
III-3- Les partenaires techniques et les réseaux professionnels		39
IV – Les projets des producteurs, leviers et freins au développement de la production.....		41
IV-1- Les projets de producteurs		41
IV-2- Les freins et les encouragements au développement de la production de céréales biologiques		44
IV-3. Les possibilités de développement de la production auprès des producteurs enquêtés		46
IV-4. L’analyse de la pérennité des systèmes céréaliers spécialisés, vue par des experts.....		49

CHAPITRE 4 : LA COLLECTE DES CEREALES	52
CHAPITRE 4 : LA COLLECTE DES CEREALES	53
I- Présentation des acteurs.....	53
II.1- Coop A - B.....	57
II.3- Coop C	59
II.4- Coop D	60
II.2- Coop E.....	61
II.5- Nég F.....	62
CHAPITRE 5 : LA TRANSFORMATION DE CEREALES POUR L'ALIMENTATION HUMAINE : CARACTERISTIQUES ET STRATEGIES DES ACTEURS REGIONAUX.....	65
I- Identification et caractérisation des entreprises transformatrices régionales.....	65
I-1- Données générales	65
I-2- Analyse et caractérisation des projets productifs	67
I-3- Les transformateurs spécialisés / non spécialisés.....	69
II. Proposition de typologies	72
II-1-Typologie par secteur d'activité	72
II-2- Typologie selon les logiques d'action dominantes.....	73
II-3- Typologie selon la qualification des projets productifs.....	76
III- Comportements stratégiques et trajectoires dominantes	81
III-1- Un souci constant : développer sa capacité concurrentielle.....	81
III-2- Les forces concurrentielles perçues	82
IV- Les orientations stratégiques et projets de développement.....	84
IV-1-Les spécialisés Bio	85
IV-2-Les non spécialisés Bio	86
IV-3-Les principaux problèmes évoqués	86
IV-4- La recherche d'avantages distinctifs pour créer de la valeur ajoutée	87
V- Les relations intrafilières : deux modèles dominants.....	88
V-1-Les relations avec les fournisseurs	89
V-2- Les relations avec les circuits de commercialisation.....	93
V-3- Les trajectoires dominantes.....	98

CHAPITRE 6 : LA TRANSFORMATION DE CEREALES POUR L'ALIMENTATION ANIMALE : CARACTERISTIQUES ET STRATEGIE DES ACTEURS REGIONAUX
..... 103

I- Profils des entreprises transformatrices régionales et Analyse des projets	103
I.1. Les critères discriminants retenus	103
I-2- La dimension « Engagement dans la Bio » : antériorité et nature	104
II- Profils Types d'entreprise	105
II-1. Typologie selon la qualification des projets productifs	105
III- Comportements stratégiques et trajectoires dominantes	106
III-1- Les forces concurrentielles perçues	108
III-2- Les concurrents	108
III-3- Les orientations stratégiques et projets de développement	109
IV- Les relations intrafiliales	109
IV-1- Les relations avec les fournisseurs	109
Contrat	110
IV-2- Les relations avec les circuits de commercialisation	111
IV-3- Trajectoire dominante	111