

DÉVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE



LES SOLUTIONS COOPÉRATIVES

SOMMAIRE

ÉDITO	4
CHAPITRE 1	
VALORISER : DES PRODUITS ET DES CIRCUITS DIVERSIFIÉS	6
Proposer une diversité de produits	8
Développer des productions spécifiques	14
Engager des démarches partenariales	18
Se positionner à l'export	22
CHAPITRE 2	
ORGANISER ET INVESTIR : CONTRIBUER AU CHANGEMENT D'ÉCHELLE	26
Lancer une nouvelle activité bio	28
Investir dans des équipements performants	32
Nouer des unions et accords entre coopératives	36
CHAPITRE 3	
RELEVER LES DÉFIS TECHNIQUES : ACCOMPAGNER LES PRODUCTEURS	40
Mener des actions de recherche	42
Conseiller les adhérents	46
Mettre en place une gouvernance adaptée	50
Préserver les fondamentaux de l'Agriculture Biologique	54
REGARDS	58
Florent Guhl	60
Dominique Potier	62
Christophe Simon	64



DOMINIQUE CHARGÉ



CHRISTOPHE LÉCUYER



JÉRÔME CAILLÉ

La consommation de produits bio occupe une place de plus en plus importante en France : en 2018, près de trois consommateurs français sur quatre déclarent en consommer au moins une fois par mois. En restauration hors foyer, la loi EGalim acte le principe d'une part de 20 % de produits bio à horizon 2020. Le premier trimestre 2019 confirme la vitalité du bio en grandes et moyennes surfaces, avec une croissance toujours supérieure à 20 % : le bio atteint désormais 4,8 % des parts de marché en valeur dans le total des produits de grande consommation...

Les indicateurs de la montée en puissance de la place du bio dans nos assiettes ne manquent pas ! Toujours à l'écoute des attentes des marchés, les coopératives se sont impliquées dans l'agriculture biologique (AB) depuis plus de 30 ans. À ce jour, environ 600 coopératives et leurs filiales sont certifiées et d'autres se préparent à s'engager dans la démarche. Forte d'un réseau d'experts répartis sur l'ensemble du territoire, Coop de France accompagne ce mouvement, coordonne des projets, facilite leur mise en œuvre et promeut les spécificités coopératives. L'actuel changement d'échelle du marché de l'AB engendre de nombreuses interrogations et Coop de France veille également à ce que ce développement soit conforme aux principes et aux réalités de terrain des coopératives.

Avec ce document, nous souhaitons rendre compte de la vitalité de la présence des coopératives sur ce secteur. Il relate différentes expériences de coopératives engagées depuis plus ou moins longtemps dans la production biologique, sur des filières très variées et selon des modes de commercialisation très divers. On y trouvera toutes les questions qui se posent pour son développement, techniques, organisationnelles et commerciales. Certaines sont enthousiasmantes : l'agriculture biologique comme véritable laboratoire de pratiques répondant aux enjeux de la transition écologique pour l'ensemble de l'agriculture ; ou encore les valorisations possibles, économiques ou d'image, pour les producteurs qui font le choix de cette voie. Mais ces facettes ne peuvent masquer les difficultés qui peuvent être rencontrées à différents niveaux et on découvrira au travers des témoignages les réponses originales ou plus classiques apportées par les coopératives.

Le regard éclairé de nos grands témoins fait parfaitement écho à ces différentes illustrations. Chacun dans son rôle, représentant de l'État, du citoyen ou du consommateur, met en exergue les enjeux actuels et futurs de l'AB française, tout en soulignant les spécificités qui font des coopératives des acteurs majeurs de son développement pour qu'il soit cohérent et maîtrisé.

Nous remercions l'ensemble de ces acteurs qui permettent d'éclairer la compréhension que nous avons de l'AB et de la partager avec tous nos lecteurs ! ■

Dominique Chargé

président de Coop de France

Christophe Lécuyer et Jérôme Caillé

président et vice-président de la commission Bio de Coop de France

chapitre 1

VALORISER : DES PRODUITS ET DES CIRCUITS DIVERSIFIÉS

PROPOSER UNE DIVERSITÉ DE PRODUITS	8
« Se segmenter et se différencier au sein même de l'offre de produits bio »	
BODIN, Groupe Terrena	8
« Améliorer notre visibilité dans l'offre bio des rayons laitiers ultra-frais »	
EURIAL, groupe Agrial	10
« Diversifier l'offre pour répondre aux demandes et avoir des débouchés complémentaires »	
ROSÉE DES CHAMPS	12
DÉVELOPPER DES PRODUCTIONS SPÉCIFIQUES	14
« Se diversifier et conditionner pour améliorer les débouchés et la valeur ajoutée »	
QUALISOL	14
« Produire était une évidence car les consommateurs se soignent avec nos produits »	
SICARAPPAM	16
ENGAGER DES DÉMARCHES PARTENARIALES	18
« Des contrats pluriannuels avec un prix garanti et une prime de fidélité »	
GROUPE UNIPROLEDI	18
« Contractualiser le plus loin possible dans la filière est dans notre ADN »	
GROUPE CAVAC	20
SE POSITIONNER À L'EXPORT	22
« Garder un pied à l'intérieur en cas d'excédent et pour des débouchés spécifiques »	
AXÉRÉAL BIO	22
« Les vins bio sont moins attendus à l'étranger qu'en France »	
CAVES DE RAUZAN	24



- **Activité** : production et commercialisation de volailles biologiques, au sein d'un groupe coopératif multi-productions
- **123** producteurs bio
- **12 millions** de produits vendus en 2018
- **159** collaborateurs
- **69 M€** de chiffre d'affaires (sur un total de 216 millions pour les activités bio de Terrena)
- www.bodinbio.fr

PROPOSER UNE DIVERSITÉ DE PRODUITS

« SE SEGMENTER ET SE DIFFÉRENCIER AU SEIN MÊME DE L'OFFRE DE PRODUITS BIO »

TÉMOIGNAGE

Bertrand Roussel

Responsable des activités bio de Terrena

Créée en 1979, la société Bodin a rejoint en 1997 le groupe coopératif Terrena. Celui-ci développe progressivement les productions biologiques dans toutes ses filières : lait, porc, bœuf, meunerie, protéines végétales, vin, légumes. Avec 32 % du chiffre d'affaires bio de Terrena, Bodin est l'activité la plus importante. Son chiffre d'affaires a été multiplié par trois entre 2012 et 2018. La filiale est aussi leader national de la volaille bio avec 40 % de part de marché. « Le marché de la volaille est à l'équilibre, estime Bertrand Roussel, responsable des activités bio de Terrena. Beaucoup d'acteurs arrivent dans cette filière, et nous devons veiller à ne pas mettre en place de nouveaux élevages sans débouché. Nous pensons que le marché va progresser de 10 % par an environ dans les dix prochaines années, mais pas au rythme actuel des mises en place. »

>>> Trois marques

Bodin produit différentes espèces de volailles : poulets, dindes, pintades, canards. Elles sont vendues entières, mais aussi de plus en plus souvent découpées voire préparées (plats cuisinés, nuggets, cordons bleus) pour répondre aux attentes des consommateurs. Trois marques ont été créées pour les différents circuits de distribution en France : « Le Picoreur » pour les magasins spécialisés bio, « Nature de France » pour la grande distribution et « Bodin Professionnel » pour la boucherie traditionnelle et la restauration hors-foyer. Une gamme Black C de volailles noires finies au lait et au lin a également été développée pour les marchés gastronomiques haut de gamme (restaurants, épiceries fines, certains marchés d'export). « Pour le consommateur, la volaille bio doit être un produit de proximité. Avec Black C, nous visons néanmoins quelques marchés à forte

PROPOSER UNE DIVERSITÉ DE PRODUITS

valeur ajoutée à l'étranger, en mettant en avant l'image de la qualité et le savoir-faire des éleveurs français. »

>>> Développer la confiance avec la RSE

« Sur ce marché de la volaille de chair, d'après Bertrand Roussel, être bio ne suffit plus. » Pour conserver la valeur ajoutée au sein de la filière et se différencier, Bodin est donc entré dans une démarche de responsabilité sociétale des entreprises (RSE) en cohérence avec ses valeurs fondamentales. « En production biologique, il y a la notion de confiance, de pacte entre le producteur et le consommateur. C'est pour cela que les circuits courts sont très présents sur ces marchés. Chez Bodin, nous souhaitons conserver cette logique de confiance dans le cadre d'une filière longue ; d'où le choix de développer la RSE avec tous les intervenants, de l'éleveur au consommateur. »

Ainsi, par exemple, les quelques éleveurs Bodin qui avaient opté pour une ferme mixte sont accompagnés dans une démarche progressive de conversion de l'ensemble de leur exploitation en bio. Cet accompagnement se fait avec des organismes indépendants afin de diminuer les *a priori* et les freins techniques. Les nouveaux arrivants seront 100 % bio dès le démarrage de leurs productions de volailles. « Il faut se mettre à la place du consommateur qui ne peut pas imaginer qu'un éleveur puisse être bio pour ses volailles, et mettre des produits chimiques sur ses cultures. »

Bodin travaille aussi sur un approvisionnement à 100 % en protéines françaises pour l'alimentation, sur le zéro antibiotique en élevage (aucun lot traité en 2018) et sur l'absence d'additifs dans les produits destinés aux consommateurs. Les emballages évoluent également, avec le remplacement des barquettes plastique recyclables par des barquettes en carton issu de forêts gérées durablement réduisant de 70% l'utilisation de plastique. « Associer le consommateur dans une filière collaborative dans le cadre de la RSE fait partie de notre feuille de route, conclut Bertrand Roussel. Nous souhaitons aussi que Bodin, précurseur de la bio, serve d'exemple pour les autres activités bio de Terrena. » ■





- **Activité** : collecte et transformation de lait de vache et de chèvre
- **4 647** producteurs dont **300** en bio
- **2,2 milliards** de litres de lait de vache dont **65 millions** en bio
- **4 000** salariés
- **2,05 Md€** de chiffre d'affaires
- www.eurial.eu

PROPOSER UNE DIVERSITÉ DE PRODUITS

« AMÉLIORER NOTRE VISIBILITÉ DANS L'OFFRE BIO DES RAYONS LAITIERS ULTRA-FRAIS »

TÉMOIGNAGE

Bruno Martel

Président du métier « lait de vache bio »

Avant la fusion des coopératives Eurial et Agrial en 2015, le lait bio des adhérents d'Agrial était vendu à la laiterie Triballat. Celui des adhérents d'Eurial était livré à la laiterie Sodiaal de Campbon en Loire-Atlantique. « Il approvisionnait la marque Candia tandis que nous récupérions la crème pour la transformer en beurre de marque Grand Fermage en Vendée, raconte Bruno Martel, éleveur et président du métier lait de vache bio chez Eurial, désormais branche lait du groupe coopératif Agrial. En 1994, Eurial a racheté la laiterie de Riec-sur-Belon dans le Finistère, pour produire de l'ultra-frais bio sous la marque Bionat : yaourts, fromages blancs, crèmes dessert. »

Au cours des années 2000, au fur et à mesure des vagues de conversion de producteurs en bio, ces marques ont développé de manière importante leurs volumes de produits bio, pour répondre à la demande croissante des consommateurs. En parallèle, une partie du lait bio était transformée sous marques de distributeurs. Progressivement, plusieurs outils industriels du groupe ont été agréés de façon à pouvoir gérer une production mixte, à la fois en conventionnel et en bio.

>>> Les 300&bio, une marque créée avec les producteurs

Suite à la fusion, la branche lait d'Agrial a été organisée en trois métiers : lait de vache, lait de chèvre, lait de vache bio. Ce dernier est donc un métier à part entière de la coopérative : il est constitué de 300 éleveurs représentés par un conseil de métier. « Les producteurs laitiers bio souhaitaient une marque propre et visible, afin notamment d'identifier la destination de leurs produits. Ils voulaient une signature qualitative pour des produits gourmands. En parallèle, nos équipes

commerciales et marketing, en contact avec nos acheteurs, avaient identifié une réelle attente de modernisation du rayon bio en fort développement en grande distribution. »

C'est ainsi qu'Eurial a lancé en septembre 2018 sa nouvelle marque de produits laitiers ultra-frais « Les 300&bio » avec la signature « 300 laitiers unis en coopérative ». Elle est issue d'une coconstruction réalisée avec les producteurs pendant un an. Elle est destinée à la grande distribution et aux magasins spécialisés, tandis que la marque Bionat est conservée pour le marché de la restauration.

Selon Bruno Martel, l'ambition de cette marque dépasse celle du respect du cahier des charges de la production bio. « Nous observons que nos éleveurs vont souvent au-delà des exigences, par exemple sur la part d'aliments autoproduits à la ferme. Nous ne devons pas nous priver de valoriser cela. En 2019, la marque va prendre de nouveaux engagements que les producteurs pourront s'approprier. Innover avec une marque, c'est aussi un moyen pour nous de tenir un prix du lait rémunérateur. »

>>> 10 % de la production d'Agrial en bio en 2025

Pour répondre à la demande de ses clients, Eurial a besoin de 20 millions de litres de lait bio supplémentaires par an d'ici à 2021, correspondant à la conversion de 50 à 100 fermes laitières. « Il y a des candidats mais nous avons encore beaucoup de travail sur le terrain. Par ailleurs, de nouveaux investissements industriels sont prévus sur des lignes de fabrication de beurre et de produits ultra-frais. »

Cette mutation concerne d'autres métiers du groupe Agrial, qui ambitionne d'atteindre 10 % des surfaces en légumes et 30 % des vergers en bio d'ici 2021. La coopérative a lancé au printemps dernier la démarche « Générations bio » transversale à l'ensemble de ses branches, avec l'objectif de 10 % de ses productions agricoles en bio à l'horizon 2025. Pour accompagner cette évolution, Agrial a formé ses 160 conseillers et techniciens à la réglementation bio, et développé une offre de produits et services spécialisés pour les 750 producteurs bio travaillant avec la coopérative.

« Agrial a pris la mesure des opportunités de l'agriculture biologique, tant sur les marchés que dans le déploiement de pratiques alternatives dans la transition aujourd'hui exigée de l'agriculture conventionnelle. La transversalité donne du sens à sa démarche ; c'est son rôle de prendre l'initiative car elle est prescripteur. » ■



PROPOSER UNE DIVERSITÉ DE PRODUITS



« DIVERSIFIER L'OFFRE POUR RÉPONDRE AUX DEMANDES ET AVOIR DES DÉBOUCHÉS COMPLÉMENTAIRES »

TÉMOIGNAGE

Francis Bailly
Directeur

■ **Activité** : collecte, transformation et commercialisation de légumes

■ **45** producteurs dont **7** en bio et conversion

■ **31 000** tonnes de légumes conventionnels et bio

■ **240** salariés

■ **43 M€** de chiffre d'affaires dont **5 %** en bio

■ www.roseedeschamps.fr

La coopérative des producteurs légumiers de Doué-la-Fontaine a créé la marque «Rosée des champs» au moment de l'installation d'un atelier «quatrième gamme» en 1986. Cette année-là, elle décide de faire des légumes «crus prêts à l'emploi» son cheval de bataille, notamment pour sortir de la crise du chou de Bruxelles destiné à la conserverie.

Aujourd'hui, la quatrième gamme représente 80 % du chiffre d'affaires, aux côtés des légumes frais (première gamme, 10 %), et des légumes cuits prêts à l'emploi (cinquième gamme, 10 %) dont l'atelier a démarré à son tour en 1996. La marque Rosée des champs est destinée principalement à la restauration hors domicile. Environ 50 % du volume est représenté par les salades, et 50 % par les crudités, sachant qu'il existe plus de 250 références différentes (mélanges, jeunes pousses, bâtonnets, cubes, rondelles, etc.).

La production bio a débuté à partir de 2002, à la fois par la volonté de producteurs de se convertir, et par la demande des clients. «*En restauration collective et notamment scolaire, des incitations à intégrer des produits bio ont commencé à émerger, notamment avec le Grenelle de l'environnement en 2007, indique Francis Bailly, directeur de Rosée des champs. Nous avons commencé avec la salade, la carotte et le céleri en quatrième gamme. Les premières années ont été compliquées du point de vue de la rentabilité car nous travaillions de petites séries.*»

>>> Problématique de saisonnalité

Aujourd'hui, face à la diversité des demandes, une vingtaine de produits bio sont proposés en quatrième et cinquième gammes sous la marque Rosée des champs : salade composée et crudités en sachets prêts à l'emploi, légumes en cubes ou en rondelles pasteurisés sous-vide, etc. «*Nous essayons de regrouper les demandes de nos clients car un volume minimum est nécessaire pour lancer une série. Mais nous sommes aussi amenés parfois à répondre à des besoins ponctuels comme des radis bio ou des tomates tranchées par exemple.*»

Plus récemment, la coopérative a lancé aussi une gamme d'une quinzaine de légumes frais bio pour répondre à la demande croissante des grossistes, industriels et centrales d'achats régionales (salades, carotte, céleri, poireau, tomate, concombre, etc.). C'est aussi un moyen de trouver des débouchés face à l'augmentation des volumes de légumes bio produits par les adhérents. «*Notre coopérative s'est développée en bio grâce à la quatrième gamme, mais ce marché ne suffit pas à absorber notre potentiel de production en bio. Nous avons la volonté d'être présents aussi sur le segment des légumes frais, car il est très complémentaire. On incite l'introduction de produits bio en restauration collective mais il y a une problématique de saisonnalité. Nous produisons de mai à octobre, or en juillet et août, mois les plus propices, les collectivités sont fermées réduisant fortement les achats de produits de quatrième gamme. En conventionnel comme en bio, notre force est donc d'avoir une complémentarité dans notre clientèle.*»

>>> Nouvelle ligne pour le bio

Pour être au rendez-vous de la croissance de la consommation bio, Rosée des champs évolue en permanence. Le développement de la production, via notamment la conversion de nouveaux producteurs, se fait grâce à l'appui du service agronomique et aux échanges entre adhérents lors de réunions «bout de champ».

Côté transformation, une nouvelle ligne spécifique aux produits bio, et notamment à la salade, a été créée il y a deux ans avec un process amélioré notamment au niveau du lavage. Et un responsable de l'activité bio a été recruté au début de l'année 2018. ■





■ **Activité** : agrofourniture, collecte de céréales, alimentation animale et filière volailles

■ **3 100** adhérents dont **420** en bio

■ **53 000** ha de grandes cultures dont **15 000** en bio

■ **240 000** tonnes collectées dont **25 000** en bio

■ **207** salariés

■ **113 M€** de chiffre d'affaires dont **20 M€** en bio au 30 juin 2018

■ www.qualisol.fr

DÉVELOPPER DES PRODUCTIONS SPÉCIFIQUES

« SE DIVERSIFIER ET CONDITIONNER POUR AMÉLIORER LES DÉBOUCHÉS ET LA VALEUR AJOUTÉE »

TÉMOIGNAGE

Alain Larribeau

Directeur des activités bio

Née en 1992 de la fusion de trois coopératives, Qualisol démarre les productions végétales biologiques en 2002, suite à la conversion d'une trentaine d'adhérents saisissant l'opportunité des aides des contrats territoriaux d'exploitation (CTE). La première collecte s'élève à 3 000 tonnes. « Nous avons été surpris ; nous manquions de place pour stocker et de débouchés, se souvient Alain Larribeau, directeur des activités bio. Le démarrage n'a pas été facile : le fait d'être une coopérative conventionnelle à la base nous handicapait face aux opérateurs du secteur. Nous avons construit notre premier silo bio de 9 000 tonnes de capacité en 2004, et cet outil très bien équipé nous a aidés à nous faire une place sur le marché. »

Entre 2006 et 2008 hélas, l'activité bio est en surproduction, les stocks s'accumulent et les prix baissent. Qualisol s'interroge et décide alors de se diversifier et de conditionner ses produits en lançant la marque Monbio. Elle produit désormais 27 cultures différentes dont le blé (2 800 ha), le soja (1 900 ha), les lentilles (1 400 ha), les pois chiches (2 500 ha), les haricots secs (250 ha), le petit et le grand épeautre, le lin, le tournesol oléique, etc. « Cette diversification nous a permis d'allonger les rotations, de mieux répartir les risques, et de générer de la valeur ajoutée. Nous avons débuté avec une petite machine à conditionner et avons appris progressivement ce nouveau métier. »

DÉVELOPPER DES PRODUCTIONS SPÉCIFIQUES

>>> 33 000 tonnes de capacité de stockage

En 2014, le référencement de la marque Monbio par le réseau de distribution Biocoop apporte un ballon d'oxygène, et la petite machine finit par tourner en 3 x 8 heures ! Qualisol injecte donc 2,5 millions d'euros en 2018 dans une nouvelle unité de tri, pour passer d'une tonne à cinq tonnes à l'heure. S'y ajoutera, courant 2019, un nouvel outil de conditionnement pour monter de 10 à 60 sachets produits par minute pour un coût supplémentaire de 700 000 euros. « Ces investissements sont lourds pour une petite coopérative comme la nôtre, mais ils sont rentables. Monbio représente 600 tonnes et deux millions d'euros de chiffre d'affaires au 30 juin 2018. Nous espérons que cela puisse doubler lors des prochaines campagnes car des coopératives partenaires produisent ou vont produire des légumes secs bio pour Qualisol. »

En parallèle, face à l'ensemble des filières bio qui décollent, Qualisol doit aussi augmenter le stockage. En 2012, le silo de Montfort est agrandi à 33 000 tonnes de capacité mais il arrive déjà à saturation. « Au total, nous avons investi 15 millions d'euros depuis le début pour les activités bio, mais nos capacités sont limitées. »

>>> Des volumes insuffisants face à la demande

Depuis 2017, la vague de conversions en agriculture biologique chez les adhérents est forte, mais l'évolution des volumes reste néanmoins difficile à apprécier, notamment quand les aléas climatiques d'une année telle que 2018 s'en mêlent. La croissance globale de la demande offre de la place à ces nouveaux producteurs, mais la situation varie néanmoins selon les marchés. « Actuellement, même si nous contractualisons au maximum avec nos adhérents, nous ne répondons qu'à 30 % de la demande en lentilles, à 50 % en blé meunier et la demande en soja pour la nutrition animale est également forte... Toutefois, cette situation de demandes non satisfaites ne doit pas trop durer, au risque de voir se développer l'importation chez les transformateurs. Pour le moment, il y a peu de spéculation sur les prix car les clients veulent du bio français. » ■





SICARAPPAM

AUBIAT, PUY-DE-DÔME



- **Activité** : production et vente de plantes médicinales et aromatiques biologiques
- **45** adhérents
- **5** salariés
- **600** références de plantes
- **1,3 M€** de chiffre d'affaires en 2018 dont **97 %** en bio
- www.sicarappam.com

DÉVELOPPER DES PRODUCTIONS SPÉCIFIQUES

« PRODUIRE BIO ÉTAIT UNE ÉVIDENCE CAR LES CONSOMMATEURS SE SOIGNENT AVEC NOS PRODUITS »

TÉMOIGNAGE

William Marotte
Président

La Sicarappam a été créée en 1987 par un groupe d'amis cueilleurs de plantes sauvages en Auvergne. Ils souhaitaient mutualiser leurs efforts afin de vivre d'un métier ancestral remis au goût du jour par une demande en hausse. Le bâtiment de stockage construit il y a six ans doit déjà être agrandi pour faire face à une croissance de 11 à 17 % par an. *« Certains font uniquement de la cueillette de plantes sauvages, et d'autres sont des agriculteurs se diversifiant avec des cultures de plantes aromatiques et médicinales, explique le président William Marotte. Depuis une quinzaine d'années, davantage d'adhérents se professionnalisent et vivent de ce métier : c'est intéressant étant donné l'évolution de la demande. La production n'était pas entièrement bio au départ mais elle l'est vite devenue en raison des attentes des clients. Cela s'est imposé comme une évidence car les consommateurs achètent ces produits pour prendre soin d'eux : mieux digérer, mieux dormir, etc. Nous garantissons aussi l'origine française, ce qui nous différencie de la concurrence pour certaines plantes. »*

>>> 200 clients, 600 références

La coopérative vend plus de 600 références de plantes fraîches, sèches ou congelées, conditionnées du kilo à la tonne, à des professionnels de l'herboristerie, la gemmothérapie, l'aromathérapie, la cosmétologie, la liquoristerie, ainsi qu'à des laboratoires pharmaceutiques et homéopathiques, et à des agriculteurs utilisant la phytothérapie sur leurs exploitations. Le débouché le plus important est représenté par les tisanes vendues en grande distribution et magasins spécialisés bio.

DÉVELOPPER DES PRODUCTIONS SPÉCIFIQUES

La diversité des quelque 200 clients génère une variété de demandes à laquelle la Sicarappam s'efforce de répondre. Il s'agit surtout d'adapter la finesse de coupe des herbes : coupe grossière pour traiter les animaux et les plantes, coupe au centimètre pour l'herboristerie, coupe à quelques centaines de microns pour les infusettes de tisane, broyage en poudre pour les gélules, etc. En outre, certains clients veulent uniquement certaines parties des plantes ce qui impose un tri.

À la demande de ses adhérents cette fois, la coopérative se lance désormais dans de nouveaux projets (herbes condimentaires, sève de bouleau, huiles cosmétiques) afin de commercialiser des produits finis directement auprès du consommateur, de limiter les intermédiaires, et d'augmenter ainsi la valeur ajoutée. *« Nous sommes classés en établissement cosmétique, ce qui nous permet de vendre en direct des huiles dans lesquelles nos plantes ont macéré. »*

>>> Cultiver des plantes sauvages

Pour les cueilleurs de plantes sauvages bio, contrôlés et certifiés de manière individuelle, l'enjeu est de trouver des sites préservés de toute contamination par les pesticides, éloignés en général des zones de grandes cultures. Des analyses sont réalisées en laboratoire sur des échantillons pour vérifier l'absence de molécule chimique. En particulier pour certaines espèces ne poussant pas toujours dans des endroits très sains, telles que l'aubépine, le sureau, l'ortie, le cynorrhodon ou la prêle des champs. *« Certaines sont des plantes de haies entourant les parcelles et nous sommes donc tributaires des pratiques agricoles. Pour l'aubépine et le sureau par exemple, nous n'arrivons pas à suivre la demande. Nous sommes aussi confrontés à des pressions de cueillette parfois élevées, réalisées sans gestion de la ressource ; c'est le cas notamment de l'arnica. C'est la raison pour laquelle nous développons sa culture. »*

Environ cinq hectares de plantes aromatiques telles que la menthe, la mélisse ou la verveine sont cultivés chez une dizaine d'adhérents. La Sicarappam expérimente aussi la culture de plantes sauvages comme l'arnica ou la gentiane. ■





- **Activité** : production et commercialisation de légumes de plein champ pour l'industrie (légumes verts, tomates, maïs doux)
- **300** producteurs sur 6 départements, dont **45** en bio
- **11 000** ha de légumes dont **1 000** en bio
- **200 000** tonnes de légumes dont **11 500** en bio
- **35** salariés, 70 saisonniers
- **44 M€** de chiffre d'affaires
- groupe-uniproledi.com

ENGAGER DES DÉMARCHES PARTENARIALES

« DES CONTRATS PLURIANNUELS AVEC UN PRIX GARANTI ET UNE PRIME DE FIDÉLITÉ »

TÉMOIGNAGE

Yannick Van Landeghem
Directeur

Les premiers essais en production biologique du groupe Uniproledi datent de 2004. « Un groupe industriel belge avait un projet d'usine de surgelés 100 % bio à Bergerac, raconte le directeur Yannick Van Landeghem. Ils s'étaient rapprochés de nous pour leur approvisionnement. Hélas, les débouchés manquaient à l'époque, et dès la deuxième année, l'aventure s'est arrêtée. » Les dix années qui suivront seront balbutiantes. Les adhérents convertis en bio sont des céréaliers pour lesquels les légumes représentent 20 à 30 % des surfaces. Mais certaines années, ils n'en produisent pas du tout du fait des rotations longues.

Le redémarrage de l'activité s'opère en 2015 sous l'impulsion des quatre industriels clients d'Uniproledi : d'aucy, Conserves France, Antarctic Foods Aquitaine, ainsi que Tomates d'Aquitaine (filiale du groupe). « L'objectif était de mettre en place 400 hectares mais suite à notre première expérience, nous avons besoin de garanties. Il fallait de la visibilité à long terme pour les producteurs afin de pouvoir construire les assolements notamment. Par exemple, le haricot ne revient que tous les cinq ans dans la rotation. Nous avons donc mis en place des contrats pluriannuels. »

>>> Tomate et maïs doux spécifiques du Sud-Ouest

Aujourd'hui, des contrats triannuels existent pour les 100 ha de tomates : ils prévoient un prix garanti ainsi qu'une prime de fidélité rémunérant l'engagement dans la durée. Le principe est le même pour les 650 ha de maïs doux mais dans le cadre de contrats biannuels. « Face à la tension tellement forte sur les marchés bio, en particulier pour la tomate, c'est une façon pour les

ENGAGER DES DÉMARCHES PARTENARIALES

industriels de garantir leurs approvisionnements. D'autant plus que la tomate et le maïs doux sont des cultures spécifiques du Sud-Ouest. »

Pour les 450 ha de légumes verts, la situation est différente car les bassins de production en France sont plus nombreux ; il y a donc davantage de concurrence. « La tension est importante aussi, mais les industriels parient sur une détente progressive du marché. Nous travaillons donc pour le moment sans contrat pluriannuel. »

Face à la croissance actuelle du marché bio, Yannick Van Landeghem projette une surface de 2000 hectares de légumes bio en 2021. « Les pays d'Europe du Nord sont à 20 % de la production en bio sur ces produits, et c'est certainement la trajectoire que nous allons suivre également. En outre, il y a une forte demande pour l'origine France. » Uniproledi pouvait compter jusqu'à présent sur ses producteurs convertis en bio, mais la question se pose désormais de l'accompagnement à la conversion de nouveaux candidats.

>>> Enrichir les compétences

Une réorganisation de l'équipe des onze techniciens spécialisés est par ailleurs à l'ordre du jour : ils sont cinq pour le maïs doux, quatre en légumes verts, deux en tomates. « Quand la production bio était marginale, un technicien à temps plein ne se justifiait pas. Nous testons cette année pour la tomate un technicien bio et un conventionnel. Mais ce ne sera peut-être pas la solution retenue, car suivre à la fois les productions conventionnelle et bio permet aux techniciens de découvrir une autre façon de cultiver les légumes de plein-champ et d'enrichir leurs compétences. »

Enfin, les outils industriels doivent s'adapter progressivement pour séparer les produits, et obtenir la maturité et la fraîcheur optimale. Là aussi, les contrats pluriannuels sont importants pour la visibilité à long terme. « Pour le moment, nous bichonnons le bio en le positionnant en cœur de saison avec un rendement et une qualité optimale. Mais l'augmentation de la proportion de bio peut finir par poser problème à la production conventionnelle. C'est pourquoi, notre filiale Tomates d'Aquitaine a spécialisé une ligne en 100 % bio depuis 2017 : cela permet de transformer les produits de façon optimale dans les deux filières. » ■



« CONTRACTUALISER LE PLUS LOIN POSSIBLE DANS LA FILIÈRE EST DANS NOTRE ADN »

TÉMOIGNAGE

Alban Le Mao

Responsable de l'activité bio

■ **Activité** : groupe coopératif multi-activités (agrofourniture, productions végétales et animales, agroalimentaire)

■ **5 000** adhérents dont **500** en bio

■ **Productions bio : 25 000** ha, dont **1 200** ha en légumes, **18 000** t d'aliments du bétail, **20 300** porcs, **37 millions** d'œufs

■ **1 368** salariés

■ **952 M€** de chiffre d'affaires, dont **102** en bio

■ www.coop-cavac.fr

Avec 60 000 tonnes de céréales et oléo-protéagineux collectés en 2018 et 80 000 tonnes prévues en 2019, la Cavac connaît une forte dynamique de ses productions bio. L'intégralité d'entre elles est contractualisée à la fois en amont et en aval. « *La volonté de développer des contrats pluriannuels à prix garantis sur cinq ans avec les producteurs, a émergé en 2004 suite à une situation de surproduction et de chute des prix en bio, rappelle Alban Le Mao, responsable des activités bio. Aujourd'hui, on ne développe pas de production s'il n'existe pas de débouché industriel en face. L'objectif des contrats est de sécuriser l'agriculteur et de lui donner de la visibilité. La condition est qu'il engage la surface totale de son exploitation.* » La contractualisation démarre dès la conversion, au cours de laquelle un premier palier de valorisation est franchi : cela vise à faire face, par exemple, à l'achat d'outils spécifiques. Elle concerne aussi les productions animales, avec par exemple des contrats de huit ans pour la création d'un atelier d'engraissement de porc bio, dans lesquels les prix sont indexés sur le coût de l'aliment.

En aval, les contrats avec les acheteurs sont signés pour trois à cinq ans en fonction des filières. Cavac a aussi fait le choix d'investir directement dans l'agroalimentaire en rachetant les sociétés Bioporc (en 2014) et Biofournil (en 2015) : « *C'est important pour comprendre les marchés et avoir une cohérence d'ensemble* », estime Alban Le Mao.

>>> Farine bio 100 % française

En 2018, pour la première fois, cette méthode de contractualisation pluriannuelle s'est concrétisée jusqu'au stade du distributeur. L'enseigne Carrefour, qui a annoncé une forte ambition en faveur du bio dans le cadre de son plan de transformation à l'horizon 2022, s'est engagée dans des contrats stipulant des volumes et des prix d'achat, pour une durée de trois ans.

Le premier réunit tous les maillons de la filière : les coopératives AgriBio Union, Biograin et Cavac ; la minoterie Suire ; le transformateur Biofournil ; et le distributeur Carrefour. Il porte sur 1200 tonnes de farine 100 % française, soit 400 ha de blé, et concerne quatre références de pains de la marque Biofournil pour les magasins de l'Ouest de la France (Market, City, Contact). Le second contrat avec la minoterie Suire et les trois coopératives permettra d'approvisionner 17 hypermarchés de l'Ouest fabriquant leurs pains, avec 125 tonnes de farine de blé bio française. « *La France est déficitaire en blé panifiable bio. L'origine locale est importante pour le consommateur, mais la culture du blé bio est compliquée. Son développement est possible si les conditions de prix sont bonnes, tout en restant raisonnables.* »

>>> Bio et équitable

Cavac est par ailleurs à l'origine du label de commerce équitable Agri-éthique créé en 2013. La première filière Agri-éthique bio a vu le jour en septembre 2018 : elle concerne l'ensemble des produits bio de la société vendéenne La Boulangère. 74 producteurs de blé panifiable et 16 élevages de poules pondeuses sont engagés dans des contrats de cinq ans avec un prix garanti supérieur de 15 à 20 % au prix du marché bio. Pour certains d'entre eux, l'opportunité d'un tel contrat fut le facteur déclencheur de la conversion.

Selon Alban Le Mao, il reste des marchés demandeurs de bio et donc des possibilités d'engager de nouveaux contrats. Il reste aussi des agriculteurs désirant se convertir. « *Suivre une croissance à deux chiffres est toutefois complexe. La conversion demande une réflexion préalable et du temps. L'obligation de mettre en place des rotations longues implique aussi de trouver des marchés pour l'ensemble des cultures. C'est une des raisons pour lesquelles nous développons en parallèle les légumes. C'est notre force de coopérative multi-productions.* » ■





- **Activité** : filiale du groupe Axéreal dédiée à la collecte et la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux bio
- **500** adhérents bio
- **35 000** t de collecte bio
- **25** salariés
- **25 M€** de chiffre d'affaires
- www.axereal.com/axereal-bio

SE POSITIONNER À L'EXPORT

« GARDER UN PIED À L'INTERNATIONAL EN CAS D'EXCÉDENT ET POUR DES DÉBOUCHÉS SPÉCIFIQUES »

TÉMOIGNAGE

Gilles Renart

Responsable de l'activité bio

Le groupe coopératif Axéreal dont le territoire s'étend sur neuf départements de la Beauce, du Berry et de la Touraine a créé en 2003 un groupement dédié aux productions biologiques : Axéreal bio. D'une soixantaine d'agriculteurs représentant 6 000 tonnes à l'époque, la filiale est passée en 2017 à 35 000 tonnes collectées chez plus de 500 adhérents répartis sur 25 départements. Six silos sur les 250 du groupe ont été convertis au fur et à mesure du développement de l'activité bio, avec une capacité de stockage actuelle de 30 000 tonnes. Une douzaine d'espèces sont cultivées par les adhérents bio, représentant au total une vingtaine de produits différents à isoler en considérant les cultures en cours de conversion. Environ 90 % de la production est contractualisée à la fois en amont et en aval, notamment sous la forme de contrats pluriannuels pour certaines espèces (blé panifiable, avoine blanche, triticale, féverole, etc.).

Axéreal bio commercialise sa collecte via sa filiale Centre bio, également prestataire de services pour d'autres coopératives (60 000 t commercialisées en 2017 et 45 000 t en 2018, année climatique difficile). La moitié de la collecte d'Axéreal bio est transformée dans les outils industriels du groupe : un moulin bio partagé avec la coopérative Dijon céréales ; deux usines de nutrition animale dédiées au bio ; une chaîne réservée aux lots spécifiques au sein d'une malterie.

>>> La France n'est pas autosuffisante

Parmi les autres débouchés, il y a aussi l'export représentant environ 15 % des volumes. « Contrairement au marché des céréales conventionnelles, celui des céréales bio est peu mondialisé, explique Gilles Renart, responsable des activités bio. Néanmoins, il existe un marché européen dont le poids lourd est l'Allemagne. La France n'est autosuffisante qu'à 65 % de ses besoins, mais nous avons toujours eu un petit flux d'exportation. Il est utile de garder un pied à l'international en cas d'excédent. Cela nous est arrivé en 2018, avec l'export d'environ 3 000 tonnes d'orge brassicole bio, de protéagineux bio et de C2 (deuxième année de conversion). »

Axéreal bio a aussi trouvé à l'étranger des débouchés spécifiques à forte valeur ajoutée n'existant pas en France. Jusqu'à il y a trois ans par exemple, la France ne comptait pas de malteur bio. L'orge a donc été exportée vers la Belgique, les Pays-Bas et l'Allemagne. De même, la coopérative possède un client au Benelux pour le maïs bio transformé en additifs pour l'alimentation humaine ; un débouché toujours absent à ce jour dans l'Hexagone. Par ailleurs, il arrive aussi à Axéreal d'importer des céréales, par exemple des blés améliorants.

>>> « Monsieur 1 % »

Avec 35 000 tonnes collectées par Axéreal bio comparées aux cinq millions de tonnes de grains issus de l'agriculture conventionnelle produites chez Axéreal, Gilles Renart est gentiment surnommé « Monsieur 1 % » au sein de la coopérative. « La tendance vers le bio se confirme, affirme-t-il toutefois. Au niveau national, plus de 5 % des surfaces agricoles sont déjà converties, et j' imagine que nous allons atteindre 10 voire 12 %. Les consommateurs sont de plus en plus sensibilisés : ils veulent consommer bio et local. Nous souhaitons donc que nos producteurs soient au rendez-vous. La tendance montre que de plus en plus d'agriculteurs cherchent à réduire l'usage des produits phytosanitaires. Mais les conversions relèvent aussi d'une approche économique : elles sont très conditionnées par les politiques de soutiens publics et par le marché conventionnel dont les prix ont été peu incitatifs ces dernières années. » ■



- **Activité** : production et commercialisation de vins
- **350** vignerons dont **15** en bio
- **3 500 ha** dont **200** en bio et **22** en conversion
- **35** salariés
- **31 M€** de chiffre d'affaires
- www.cavederauzan.com

SE POSITIONNER À L'EXPORT

« LES VINS BIO SONT MOINS ATTENDUS À L'ÉTRANGER QU'EN FRANCE »

TÉMOIGNAGE

Philippe Hébrard
directeur

À l'arrivée de Philippe Hébrard au poste de directeur en 2009, les Caves de Rauzan comptaient 20 ha de vignes en bio chez un adhérent. Cette année-là, le conseil d'administration de la coopérative décide d'encourager la viticulture biologique à hauteur de 500 euros/ha durant les trois années de conversion. Ce choix fait partie d'une stratégie plus globale de différenciation basée notamment sur une politique de Responsabilité sociétale des entreprises (RSE). « Nous avons soutenu la production bio parce que nous voulions développer la RSE, et pas l'inverse, souligne Philippe Hébrard. En parallèle, nous travaillions aussi sur les certifications AgriConfiance pour l'agriculture raisonnée et HVE pour la haute valeur environnementale. » L'incitation financière a permis à une quinzaine de vignerons intéressés par la production bio de franchir le pas et les surfaces atteignent désormais plus de 200 hectares.

En parallèle, les Caves de Rauzan ont informé leurs clients habituels de leur démarche et ont trouvé rapidement un écho favorable. Le premier millésime bio est commercialisé en 2013, et le volume atteint 1,3 million de bouteilles en 2018. Les ventes sont réalisées à 80 % sur le marché français et 20 % à l'export. « Pour l'ensemble de la coopérative, l'export représente plutôt 40 à 45 %. Les attentes des consommateurs pour du vin bio sont plus fortes en France. À l'étranger, il n'est pas particulièrement attendu, mais quelques importateurs souhaitent néanmoins se différencier. Nous devons être force de proposition. D'ailleurs, nos commerciaux ont l'obligation d'aborder les sujets de la RSE et du bio dans leur argumentaire. »

SE POSITIONNER À L'EXPORT

>>> Marchés européens très bataillés

Une marque spécifique a été créée pour les vins bio avec un conditionnement éco-conçu : Esprit Nature. Elle est plutôt développée en France. En 2016, les Caves de Rauzan ont saisi l'opportunité d'acquérir un domaine en production biologique depuis toujours : le Château Canet, dont le nom est une marque en soi. Les vins qui en sont issus sont vendus exclusivement en restauration, et souvent à l'export.

Les Caves de Rauzan vendent des vins bio aux États-Unis et au Canada sur lesquels les logos bio français et européens sont insuffisants. Il faut en outre répondre au cahier des charges NOP (National organic program) plus restrictif en matière de produits autorisés pour la vinification. De même en Chine, un organisme autorise les importations, de produits bio ou non, à condition de satisfaire à des procédures compliquées. Vers la Russie, Philippe Hébrard constate à ce jour peu d'obstacles à l'exportation de vins bio. Des ventes, parfois ponctuelles, ont été réalisées par ailleurs au Brésil ou au Sénégal, ainsi qu'en Europe (Allemagne, Grande-Bretagne). « Les marchés européens ne sont pas forcément les plus faciles car ils sont très bataillés, souligne Philippe Hébrard. Les prix sont tirés vers le bas, notamment en Allemagne dans la distribution hard-discount, très présente. Nous ne voulons pas brader les vins bio donc nous allons plutôt vers des marchés de niche via des grossistes régionaux commercialisant auprès des restaurants, cavistes et épiceries fines. »

>>> Nouveaux clients pour le bio et la RSE

Bien que le marché français du bio soit actuellement plus demandeur que le marché export, l'évolution de la demande est positive partout estime le directeur des Caves de Rauzan. Néanmoins, certains marchés internationaux présentent davantage d'incertitudes pour des raisons d'ordre géopolitique. « La consommation de vins bio va continuer à croître. En revanche, je ne sais pas si les conversions seront suffisantes pour y répondre. Nous observons plutôt un agrandissement de nos adhérents en bio que de nouvelles conversions. Les vins bio nous ont amené de nouveaux clients et ont été bénéfiques pour la coopérative. Mais je crois beaucoup aussi aux autres démarches de type AgriConfiance ou HVE : elles sont moins connues par le consommateur mais intéressent les entreprises dans le cadre de leurs politiques d'achats responsables. Depuis que nous avons obtenu début 2018 le niveau exemplaire de labellisation RSE, de nouveaux clients nous ont contactés. » ■



chapitre 2

ORGANISER ET
INVESTIR : CONTRIBUER
AU CHANGEMENT
D'ÉCHELLE

LANCER UNE NOUVELLE ACTIVITÉ BIO 28

« Une nouvelle activité œufs bio rémunératrice et source de débouchés pour les céréales »

VIVADOUR 28

« Adapter nos moyens pour passer à une vitesse supérieure de développement »

TERRE D'ALLIANCE 30

INVESTIR DANS LES ÉQUIPEMENTS PERFORMANTS 32

« L'année 2019 sera marquée par le doublement des volumes collectés par Agribio Union »

AGRIBIO UNION 32

« Une nouvelle cave pour nous développer car le vin bio attire des vocations »

HÉRACLÈS 34

NOUER DES UNIONS ET ACCORDS ENTRE COOPÉRATIVES 36

« Conserver une liberté d'action tout en se coordonnant davantage entre coopératives »

UNION COOPS BIO CÉRÉALES 36

« Anticiper collectivement l'évolution du marché est une force pour valoriser le bio »

SICAGIEB 38



VIVADOUR

RISCLE, GERS



LANCER UNE NOUVELLE ACTIVITÉ BIO

« UNE NOUVELLE ACTIVITÉ ŒUFS BIO RÉMUNÉRATRICE ET SOURCE DE DÉBOUCHÉS POUR LES CÉRÉALES »

TÉMOIGNAGE

Mathilde Egidio

Responsable activité poules pondeuses bio

■ **Activité** : agrofourniture, collecte et commercialisation de céréales, volailles, palmipèdes et bovins, semences et vins

■ **5 000** adhérents dont
250 agriculteurs bio

■ **11 000** ha en bio et **5 000** ha en conversion, soit **16 %** des surfaces

■ **900** salariés

■ **450 M€** de chiffre d'affaires

■ www.vivadour.coop

Le développement important du marché des œufs alternatifs, notamment bio, a motivé la coopérative Vivadour à mettre en place une filière entièrement nouvelle. Le centre de conditionnement Cocorette de Montauban recherchait de nouveaux producteurs pour répondre à la demande de la grande distribution. C'est ainsi qu'un partenariat est né entre les deux entités. « Nos activités de production et les activités de conditionnement et de commercialisation de Cocorette sont complémentaires », indique Mathilde Egidio, responsable du développement de cette nouvelle activité.

« Aujourd'hui, une vingtaine d'agriculteurs sont déjà prêts à concrétiser un projet et ont commencé à suivre des formations mises en place par la coopérative, pour se roder techniquement au métier d'éleveur de pondeuses. L'activité s'annonce rémunératrice et sécurisée grâce au prix des œufs indexé sur le prix de l'aliment, et le contrat pluriannuel avec Cocorette sécurise le débouché. D'ailleurs, le partenariat entre Cocorette et Vivadour se renforce puisque le centre de conditionnement a déménagé dans le département du Gers. »

De plus, la filière aura un impact collatéral bénéfique sur la valorisation de cultures bio produites par les adhérents, par le biais de l'alimentation animale. À terme, l'activité œufs bio consommera la production de 5 000 hectares de céréales et oléoprotéagineux, car les poules seront nourries à partir de matières premières originaires à 100 % du Sud-Ouest. Grâce à la mise en place de cette filière, un nouveau débouché est assuré pour les céréaliers et une croissance de la fabrication d'aliments est à prévoir pour l'usine Sud-Ouest Aliment. « Nous souhaitons mettre en place une filière structurée à l'échelle locale. »

LANCER UNE NOUVELLE ACTIVITÉ BIO



>>> S'engager sur chaque projet

Chaque projet consiste en un bâtiment unique de 6 000 ou 9 000 pondeuses. Les premiers bâtiments ont démarré fin 2018 et l'objectif du partenariat avec Cocorette est d'atteindre 200 000 pondeuses d'ici 2021. Les œufs bio seront la locomotive de la nouvelle filière de Vivadour, mais une production d'œufs Label Rouge et de plein air se développera aussi en parallèle. Mais avant d'entrer en production, un délai de 18 mois est nécessaire pour monter les dossiers et réaliser la construction.

Au sein de Vivadour, quatre personnes se consacrent à l'accompagnement administratif et financier des projets; aux relations avec les constructeurs et fournisseurs d'équipement et de poulettes; ainsi qu'au suivi technique des producteurs. Un cahier des charges précis du bâtiment ad hoc a été défini afin de proposer aux futurs éleveurs les outils les plus performants. « Nous nous engageons sur chaque projet en nous portant caution à hauteur de 40 % auprès des banques. Pour un bâtiment de 6 000 poules, il faut compter 350 000 euros d'investissement. La plupart des installations seront équipées d'une toiture photovoltaïque, sachant que la vente d'électricité couvrira une partie des annuités. Des aides du PCAE (plan de compétitivité et d'adaptation des exploitations agricoles) pourront également être attribuées, encourageant ainsi les projets. »



« ADAPTER NOS MOYENS POUR PASSER À UNE VITESSE SUPÉRIEURE DE DÉVELOPPEMENT »

TÉMOIGNAGE

Jérôme Laborde
Directeur du pôle végétal

- **Activité** : approvisionnement et collecte en grandes cultures, élevage et vigne
- **2 600** adhérents dont **120** en bio
- **700 000** tonnes de collecte dont **3 500** en bio
- **448** salariés
- **182 M€** de chiffre d'affaires
- www.groupeterredalliances.com

Chez Terre d'Alliances, les premières conversions à l'agriculture biologique datent du début des années 2000, et pendant près d'une dizaine d'années, la collecte stagne autour de 1 000 tonnes. « Nous avons décidé de dédier à cette activité un silo de 3 000 tonnes à Guéreins dans l'Ain, équipé d'un nettoyeur et d'un séchoir, explique le directeur du pôle végétal Jérôme Laborde. Mais en réalité, avec seulement six cellules de 500 tonnes, l'outil n'était pas adapté. C'était insuffisant vis-à-vis du nombre de produits différents en bio et en conversion. »

En 2014, la dynamique bio s'amplifie enfin, et la coopérative décide d'embaucher une personne spécialisée dans l'accompagnement technique, l'animation de la filière et l'organisation de la collecte. En 2016, les récoltes bio ne rejoignent pas le silo de Guéreins mais celui de Bourg-en-Bresse, toujours dans l'Ain. Il compte deux circuits séparés : l'un d'une capacité de 2800 t divisé en quatorze petites cellules de 180 à 270 tonnes pour les graines bio ; et l'autre d'une capacité de 7200 tonnes pour la collecte conventionnelle. La capacité totale d'allotement est de 26 cellules, sachant que l'ensemble du site est conduit sans insecticide et peut donc évoluer en cas d'augmentation de la production bio. En effet, dès la récolte 2018, la saturation est atteinte avec une collecte de 3 000 tonnes environ en 24 produits différents. « Nous avons investi 400 000 euros l'an passé, en particulier dans l'achat de bennes ventilées et la mise en place d'une ligne de séchage en bennes. Le site est équipé d'un séchoir mais il faut au moins cent tonnes de grains pour le démarrer ; ce n'est donc pas adapté aux petits lots. Les bennes d'une capacité de 10 à 15 tonnes permettent de sécher et stocker des productions bio peu volumineuses telles que le tournesol, le soja pour l'alimentation humaine, le sorgho ou le sarrasin. Le maïs et le soja pour la nutrition animale passent par le séchoir traditionnel. »

>>> Accélérer le rapprochement avec la coopérative Dauphinoise

Terre d'Alliances parvient donc à faire face jusqu'à présent à sa nouvelle activité bio en croissance. Mais de nombreuses questions se posent pour l'avenir. Pour les moissons 2019, la coopérative commence à étudier les possibilités de stockage supplémentaire avec sa voisine, la coopérative Dauphinoise. « Depuis deux ans, nous travaillons ensemble au sein de l'union Oxyane, sur l'optimisation du stockage et les collectes croisées. Le développement de la production biologique et des filières de qualité en général contribue à accélérer notre rapprochement et nos réflexions communes car cela demande des outils adaptés avec des investissements lourds. Nous serons peut-être amenés à l'avenir à investir ensemble dans des équipements. »

Par ailleurs, après une première phase de conversion plutôt chez des polyculteurs-éleveurs autoconsommant une partie de leurs céréales, la coopérative voit désormais arriver sur le marché bio des céréaliers purs avec 150, 200 voire 300 ha de cultures. Toutefois, certains disposent de capacités de stockage et peuvent donc épauler la coopérative dans cette tâche.



>>> La bio tire tout le monde vers le haut

Autre équation à résoudre : celle de l'évolution des moyens humains. « Là aussi, notre technicien dédié atteint la saturation. La question se pose de spécialiser d'autres membres de l'équipe. Ce choix se fera dans le cadre de la réflexion plus globale sur la réorganisation de nos équipes suite à la loi EGAlim et ses incidences sur la séparation du conseil et de la vente. »

L'adaptation des moyens logistiques et humains est d'autant moins aisée que l'évolution de la production bio est incertaine. « Il n'y aura pas de marche arrière. Mais il n'est pas impossible non plus que les conversions ralentissent si les prix s'améliorent sur les marchés conventionnels, estime Jérôme Laborde. La production biologique présente dans tous les cas un gros avantage : elle tire l'ensemble des adhérents vers le haut en matière d'économie d'intrants et de qualité. Les agriculteurs conventionnels s'intéressent aux techniques utilisées en bio, sans forcément se convertir. » ■

INVESTIR DANS DES ÉQUIPEMENTS PERFORMANTS

« L'ANNÉE 2019 SERA MARQUÉE PAR LE DOUBLEMENT DES VOLUMES COLLECTÉS PAR AGRIBIO UNION »

TÉMOIGNAGE

Stéphane Vanrenterghem
Directeur

■ **Activité** : Union de six coopératives du Sud-Ouest pour la collecte et la commercialisation de céréales et graines oléo-protéagineuses biologiques

■ **1 500** producteurs dans
17 départements

■ **30 000** ha de grandes cultures

■ **55 000** tonnes de céréales bio
(collecte 2018)

■ **30** salariés

■ **42 M€** de chiffre d'affaires

■ **agribio.fr**

Les consommateurs veulent consommer bio et local. C'est une tendance de fond : la demande en bio croît régulièrement. Heureusement, du côté de l'offre, les conversions des producteurs vers l'agriculture biologique se maintiennent à un niveau très soutenu. Pour la deuxième année consécutive, l'union de coopératives Agribio enregistre, au sein de ses adhérents, 15 000 ha supplémentaires par an dédiés à l'agriculture biologique.

À ce rythme-là, la collecte d'Agribio Union atteindra 100 000 tonnes pour la récolte 2019, à comparer aux 55 000 tonnes collectées en 2018. L'ambition de l'union est de collecter 125 000 tonnes de grains bio en 2022.

>>> Un modèle original d'union de coopératives axé sur la mutualisation des outils et des compétences sur un vaste territoire

Créée en 1999, Agribio Union est l'union 100 % bio de 6 coopératives : Acteo (Vivadour), Alcor (Terres du Sud), Alliance Occitane (Arterris), Coop Agribio, Euralis, Maïsadour. Ce modèle original d'organisation a fait ses preuves depuis 20 ans en devenant aujourd'hui leader dans la collecte de grains bio en France, avec près de 18 % de part de marché.

« Le maître mot est la mutualisation des moyens et des compétences à l'échelle du grand Sud-Ouest », explique Stéphane Vanrenterghem, directeur de l'union. « Notre territoire est varié, il comporte de nombreuses spécificités, ce qui nous permet de collecter une quarantaine de produits diversifiés (céréales,

INVESTIR DANS DES ÉQUIPEMENTS PERFORMANTS

oléagineux, protéagineux, légumes secs) à destination de l'alimentation animale et humaine, à parts quasi égales. »

En 2018, Agribio Union a construit, à Monbahus (47), un nouveau site de stockage high-tech de 11200 tonnes. En 2019, elle prévoit de mettre en route deux nouveaux stockages existants, récemment convertis en bio, à Saint-Vite (47) et Marciac (32), et de multiplier les plateformes de collecte.

« Pour absorber la récolte 2019, nous avons mis en service 24 points de collectes contre 15 en 2018. Ce maillage assez dense du territoire nous permet de réduire la distance du champ au silo, et de diminuer le nombre d'espèces collectées par silo, ce qui améliore l'efficacité et réduit les risques de mélanges. »

>>> Notre rôle est structurant pour la filière.

Pour le directeur d'Agribio Union, tout part du client : « Nous construisons avec nos clients des relations sur le long terme et nous déclinons cette manière de faire avec nos adhérents. Agribio met en place des cultures bio après avoir identifié les clients. Notre objectif est de contractualiser de façon pluriannuelle 70 % de nos volumes en aval comme en amont. Nous essayons de nous projeter à cinq ans et nous demandons à nos clients d'en faire autant pour une meilleure visibilité et pour assurer la pérennité de la filière. »

>>> Le marché est-il prêt à absorber une telle croissance ?

Globalement, le marché français bio reste largement déficitaire, il n'y a donc pas de risque « d'effondrement global » du marché. « Ce qui est peut-être à craindre, c'est de voir des acteurs nouveaux ou récents, peu organisés, perdre de la valeur face à une augmentation de la concurrence. Grâce à une politique "volontariste" de contractualisation avec ses clients, Agribio est en mesure de garantir un apport de valeur pour ses clients et ses adhérents, car depuis longtemps, nous travaillons sur le long terme. »



- **Activité** : production et commercialisation de vins AOP Costières de Nîmes, IGP Oc et Pays du Gard, vin de France et jus de raisin
- **68** adhérents dont 60 vignerons bio
- **870** ha dont **600** en bio
- **70 000** hl de vins dont **80 %** en bio
- **12** salariés, **18** ETP avec les saisonniers
- **8 M€** de chiffre d'affaires
- www.caveau-heracles.com

INVESTIR DANS DES ÉQUIPEMENTS PERFORMANTS

« UNE NOUVELLE CAVE POUR NOUS DÉVELOPPER CAR LE VIN BIO ATTIRE DES VOCATIONS »

TÉMOIGNAGE

Jean-Fred Coste
Président

Créée en 1939, la cave de Vergèze est devenue en 1989 le vignoble de la voie d'Héracles. « La voie d'Héracles tracée au VII^e siècle avant Jésus-Christ passe dans notre vignoble, raconte le président Jean-Fred Coste. Ce sont d'ailleurs les Grecs qui nous ont apporté la vigne et l'olivier. Cet axe a ensuite été rebaptisé Via Domitia par les Romains. » La coopérative est aujourd'hui la première en France pour la production de vins biologiques. Dès 1993, elle fut incitée par la marque Perrier, propriétaire de 270 ha de terres cultivées en vignes contribuant au captage de l'eau de source, à se convertir à une viticulture sans intrant chimique. Au début des années 2000, les contrats territoriaux d'exploitation (CTE) stimulent des conversions, puis à partir de 2007 ce sont l'augmentation de la demande des consommateurs et la bonne valorisation qui prennent le relais pour tirer la production.

« Nous avons été accompagnés par des techniciens et nous avons aujourd'hui des rendements équivalents à la viticulture conventionnelle, entre 80 et 90 hl/ha. Nous utilisons le travail mécanique du sol, et l'enherbement des inter-rangs quand il y a de l'irrigation. Celle-ci concerne environ 30 % du vignoble et apporte une régularité de rendement et de qualité les années sèches. Nous parvenons à atteindre une stabilité dans la qualité, même si certaines années comme 2018 sont compliquées en raison de la pression des maladies. La production bio demande davantage de présence dans la vigne et davantage d'observation, et il faut parfois accepter de perdre de la récolte. »

INVESTIR DANS DES ÉQUIPEMENTS PERFORMANTS



>>> Leader aussi des vins sans sulfites

Face à la demande croissante, la coopérative attire de nouveaux adhérents et les plantations se développent. L'impact sur le revenu des vignerons contribue à cet essor puisque le président estime que la valorisation est supérieure de 50 % pour des coûts de production supérieurs de 20 à 30 %. La construction d'un nouvel outil très moderne de vinification, visant à remplacer l'installation d'origine à bout de souffle, a donc été lancée en 2017. La nouvelle cave, implantée sur un site de 2 ha à Codognan et opérationnelle pour les vendanges 2018, permet de vinifier 80 000 hl. Sa capacité de cuverie est de 135 000 hl dont 30 000 hl de stockage. Elle a été conçue afin de pouvoir envisager une extension à un coût compétitif, dans l'objectif de vinifier 110 000 hl à l'horizon 2028. Cet ambitieux projet représente un investissement de 15,5 millions d'euros. « En 1980, nous ne faisons que deux types de vins ; aujourd'hui nous en élaborons trente, justifie Jean-Fred Coste. Notre vignoble est monté en qualité en développant en parallèle des vins biologiques, les vins de cépage ainsi que les vins sans sulfites pour lesquels nous sommes aussi numéro un en France. La production est beaucoup plus segmentée et nous avons besoin de traçabilité. Par exemple, nous exportons vers les États-Unis et le Canada des vins certifiés NOP (National organic program) pour lesquels les produits autorisés à la vigne et à la cave sont plus restrictifs que dans le cahier des charges européen. Nous devons être très professionnels, il n'y a pas de place pour l'amateurisme. »

>>> « Tout le monde veut du bio »

Le vignoble de la voie d'Héracles vend 95 % de son volume en vrac, principalement à des négociants français, mais aussi allemands et belges (10 à 15 %). Son client le plus important est le producteur et négociant spécialiste des vins du Languedoc, Gérard Bertrand. « Nos vins biologiques nous ont permis de trouver de nouveaux clients en France et en Allemagne notamment. Puis, nos clients historiques se sont progressivement convertis. Aujourd'hui, tout le monde veut du bio ! Nous sommes reconnus dans ce domaine et nous ne parvenons pas à répondre à la demande. » ■



UNION COOPS
BIO CÉRÉALES

SENLIS, OISE



NOUER DES UNIONS ET ACCORDS ENTRE COOPÉRATIVES

« CONSERVER UNE LIBERTÉ D'ACTION TOUT EN SE COORDONNANT DAVANTAGE ENTRE COOPÉRATIVES »

TÉMOIGNAGE

Thierry Legris

Président de l'UCBC

■ **Activité** : union de coopératives des Hauts-de-France, d'Île-de-France et du Centre pour la collecte et la commercialisation de céréales, oléagineux et protéagineux

■ **13** coopératives

■ **150** producteurs bio ou en conversion

■ **7 000** tonnes de graines bio en 2018

■ **4 M€** de chiffre d'affaires en bio

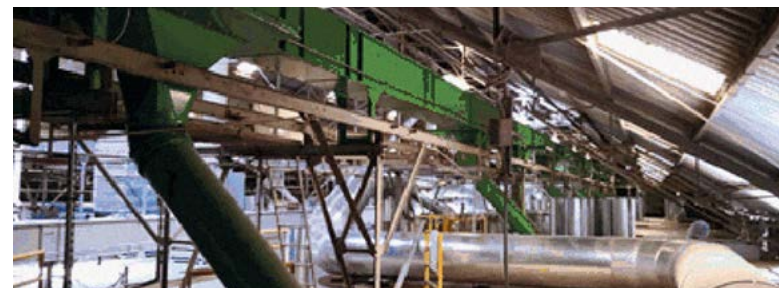
La création en 2011 de l'Union coops bio céréales (UCBC) au nord de Paris a fait suite à une réflexion des coopératives face au développement de l'agriculture biologique, dans le cadre de la section régionale de Coop de France. « Certaines avaient déjà une collecte bio mais pas toutes, rappelle Thierry Legris, élu bio de la coopérative Sevépi et président de l'UCBC. Les profils et les tailles des coopératives étaient différents. L'objectif de départ était de centraliser la commercialisation des productions bio afin d'optimiser le temps passé par chacune. La vente des produits bio exige en effet un apprentissage particulier. » Ne disposant pas encore de salarié, l'union a confié cette mission commerciale à un prestataire de services : la force de vente Centre bio, filiale du groupement de producteurs Axéréal bio basé à Blois.

« Notre collecte était de 7000 tonnes en 2018 et sera probablement entre 14 000 et 15 000 tonnes en 2019 grâce à l'augmentation des surfaces converties en bio. L'Union envisage de recruter un salarié spécialisé, qui pourrait animer et fédérer l'Union et le réseau de techniciens bio des coopératives. »

>>> Un maillage suffisant

Chaque coopérative a donc pour le moment ses propres techniciens bio, gère indépendamment son éventuelle politique de contractualisation, et, dans la mesure du possible, dispose de ses propres capacités de stockage pour la collecte bio. « La logistique est un point stratégique, mais un peu compliqué en bio en raison du nombre d'espèces différentes à isoler et de la séparation des produits

NOUER DES UNIONS ET ACCORDS ENTRE COOPÉRATIVES



bio et en conversion. Il y a beaucoup de petits volumes. L'union ne possède pas de silo. Nous incitons chaque coopérative à avoir son propre outil de stockage de façon à permettre un maillage suffisant car nous représentons un grand territoire. Au conseil d'administration précédant les moissons, nous mettons en commun les prévisions de collecte de façon à organiser au mieux le stockage pour que les récoltes se déroulent bien : c'est très important. Nous invitons aussi des techniciens à certains conseils de façon à prendre en compte les remontées du terrain pour mieux connecter production et commercialisation. »

>>> Apprendre à se connaître

Selon Thierry Legris, la liberté d'action conservée par chaque coopérative au sein de l'union est un point fort qui doit perdurer. Mais il faut en même temps une communication et une coordination suffisantes, et que tous les partenaires jouent le jeu. « Nous sommes nombreux et l'union est encore jeune. Nous avons trois conseils d'administration par an : au début, nous parlions surtout des chiffres. Aujourd'hui, nous partageons davantage de réflexions et d'idées. Nous apprenons à nous connaître et à avancer ensemble. Rien n'est figé, nous évoluons au cours du temps. Mais il ne faut pas aller trop vite de façon à bien construire les bases. Il y a quatre ans, nous ne collections que 3 000 tonnes et nous devrions atteindre 15 000 tonnes dans deux à trois ans. »

L'union reste par ailleurs ouverte à de nouveaux membres : la coopérative de Bonneval l'a rejoint en 2017, Terres bocage gâtinais (TBG) en 2018 et Belon Bazoches en 2019. « Nous avons régulièrement des demandes d'adhésion, et nous les étudions en veillant à conserver un territoire sans dent creuse afin d'optimiser la logistique. » ■



MONTBEUGNY, ALLIER



- **Activité** : accompagnement technique des éleveurs de bovins viande et commercialisation des animaux
- **1 000** éleveurs adhérents dont **35** en bio
- **30** salariés
- **37 000** bovins dont **23 500** animaux maigres et **13 500** animaux de boucherie (dont 500 bio)
- **45 M€** de chiffre d'affaires dont **900 000 €** en bio
- www.sicagieb.fr

NOUER DES UNIONS ET ACCORDS ENTRE COOPÉRATIVES

« ANTICIPER COLLECTIVEMENT L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ EST UNE FORCE POUR VALORISER LE BIO »

TÉMOIGNAGE

Jean-Michel Aucouturier
Directeur

Sicagieb est une société d'intérêt collectif agricole (Sica) créée en 1972 pour rassembler dix groupements d'intérêt économique (GIE) d'éleveurs de bovins viande dans le Bourbonnais. Son territoire s'étend sur le département de l'Allier et les cantons limitrophes. Elle commercialise les brouards issus des troupeaux allaitants, principalement à l'export pour l'engraissement, mais aussi des animaux de boucherie auprès de quatre abattoirs locaux en particulier.

Suite aux premières conversions d'éleveurs en agriculture biologique au début des années 2000, l'organisation de producteurs commence à collecter de petits volumes de bovins bio. «*Au démarrage, les animaux bio étaient assez hétérogènes du point de vue des races, des poids et des conformations, indique le directeur Jean-Michel Aucouturier. Cela rendait la commercialisation compliquée.*»

En 2010, après une rencontre avec Unébio, société commerciale commune appartenant à plusieurs organisations régionales d'éleveurs bio, Sicagieb intègre l'Union bio (l'un des six actionnaires d'Unébio) regroupant au total sept coopératives bovines et ovines dans le Limousin et en Auvergne. Unébio commercialise 7500 tonnes de viande bio par an dont 25000 bovins, 2000 veaux, 15000 agneaux, 10000 porcs et 500000 volailles.

>>> Nouvelle méthode de travail

« Entrer dans l'Union bio nous a permis de disposer d'informations techniques et économiques, de nous structurer, de développer et valoriser notre production bio, et de participer aux décisions quant aux orientations de l'union régionale, résume Jean-Michel Aucouturier. Nous sommes passés de 100 bovins bio en 2010 à plus de 500 aujourd'hui chez 35 adhérents. Cela reste un petit volume,

NOUER DES UNIONS ET ACCORDS ENTRE COOPÉRATIVES

mais nous bénéficions désormais d'une grille de valorisation stable sur l'année contrairement aux prix très variables de la production conventionnelle. »

Selon le directeur de Sicagieb, ce qui fait la force du système d'Unébio et de ses actionnaires régionaux est l'anticipation des données du marché. Avec l'aide des techniciens de terrain, la période de sortie des bovins est planifiée, et la contractualisation avec Unébio est réalisée jusqu'à six mois à l'avance via l'extranet. C'est ainsi qu'Unébio dispose d'une visibilité des sorties d'animaux pour chaque semaine. «*Il peut arriver qu'une partie de la production bio soit dégagée en filière conventionnelle lors d'une période de fortes sorties d'animaux, mais elle est néanmoins valorisée au prix bio pour les producteurs grâce à une caisse de péréquation à l'échelle d'Unébio. Avec la production bio, nous avons en fait adopté une nouvelle méthode de travail, et seul ce système permet à un marché de niche de bien fonctionner.*»

>>> Plus-value dès la conversion

Sicagieb a spécialisé l'un de ses cinq techniciens pour le suivi des producteurs bio. Via l'organisation de journées techniques accompagnées de suivis individuels, des progrès ont été réalisés au niveau de la finition des animaux, de leur poids et de leur qualité. La production est désormais moins hétérogène. «*Nous vendons principalement des vaches de réforme, transformées à 70 % en viande hachée. Il nous reste une problématique importante à travailler : la valorisation des mâles via l'engraissement local, car les brouards bio sont actuellement vendus à l'export au prix du conventionnel. L'élevage de veaux de boucherie est compliqué ; l'autre solution est la production de bœufs jeunes avec des poids de carcasse limités à 450 kg.*»

La différence de prix payée en bio s'élevant de +25 à +35 %, de plus en plus d'éleveurs de Sicagieb s'interrogent sur la conversion. «*Jusqu'à présent, il était difficile de recenser ces éleveurs en conversion. Un autre intérêt de l'Union bio est de leur proposer une plus-value supérieure dès la période de conversion afin de les intégrer au plus tôt. Pour que la filière bio perdure, il est nécessaire d'anticiper les besoins, d'organiser la production, et il faudra à un moment maîtriser les conversions. L'attribution d'aides pour la conversion des surfaces n'est pas souhaitable si la valorisation en bio des produits de l'exploitation n'est pas assurée.*» ■



chapitre 3

RELEVER DES DÉFIS
TECHNIQUES :
ACCOMPAGNER
LES PRODUCTEURS

MENER DES ACTIONS DE RECHERCHE 42

« Les progrès techniques obtenus en bio sont utiles aussi aux producteurs conventionnels »

CERAFEL 42

« Produire de la betterave sucrière bio est un réel défi »

CRISTAL UNION 44

CONSEILLER LES ADHÉRENTS 46

« L'agriculture biologique nécessite un accompagnement spécifique à chaque exploitation »

ACOLYANCE 46

« Nous référençons, testons les produits et formons les producteurs collectivement »

COOPÉRATIVE AGRICOLE DE NICE 48

METTRE EN PLACE UNE GOUVERNANCE ADAPTÉE 50

« Un COPIL est un plan de développement en bio, comme dans les autres filières »

LA DAUPHINOISE 50

« Faire vivre la production biologique dans chaque territoire »

SODIAAL UNION 52

PRÉSERVER LES FONDAMENTAUX DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE 54

« Les mesures de reconquête de la qualité de l'eau ont encouragé la production bio »

VIGNERONS DU PAYS D'ENSÉRUNE 54

« Concilier la diversification de la rotation et la valeur marchande des productions »

COCEBI 56

■ **Activité** : association des organisations bretonnes de producteurs maraîchers collectant et commercialisant les légumes Prince de Bretagne

■ **7** organisations de producteurs

■ **1 700** exploitations adhérentes dont **100** en bio

■ **500 000** tonnes de légumes dont **22 000** en bio

■ **27 000** ha de plein champ et **220** ha sous abris

■ www.cerafel.com

MENER DES ACTIONS DE RECHERCHE

« LES PROGRÈS TECHNIQUES OBTENUS EN BIO SONT UTILES AUSSI AUX PRODUCTEURS CONVENTIONNELS »

TÉMOIGNAGE

Hubert Jacob

Président de Terre d'essais

Jean-Jacques Le Bris

Secrétaire

Il y a vingt ans, la station expérimentale Terre d'essais de Pleumeur-Gautier (Côtes d'Armor), outil collectif des professionnels bretons de la production légumière, se convertissait à l'agriculture biologique. « Un ingénieur de la station avait démarré des tests en bio et les coopératives avaient la volonté d'accompagner les candidats à la conversion, raconte Jean-Jacques Le Bris, secrétaire de Terre d'essais et maraîcher bio dès cette époque. C'est la force de nos organisations de respecter la pluralité de l'agriculture et de ne pas opposer les modes de production. Mais ce choix de la mixité n'était pas si simple et a été critiqué. Au début, nous n'osions même pas affirmer notre identité Prince de Bretagne. »

La conversion de la station vise d'une part à éviter les impasses techniques et les échecs en agriculture biologique ; d'autre part à encourager la réduction des intrants en agriculture conventionnelle. Elle travaille sur les fondamentaux de l'agronomie tels que la fertilité du sol, la rotation, les couverts et les cultures associées. Le désherbage mécanique a aussi été beaucoup testé, en amont de la culture via la préparation du sol, et pendant la culture avec le binage. Pour la quarantaine de légumes bretons, des tests de variétés sont également réalisés pour identifier les plus tolérantes aux maladies. L'impact économique des itinéraires est systématiquement étudié.

>>> Résultats parfois inespérés

« Les travaux réalisés sur la station nous ont apporté beaucoup de confiance, témoigne Jean-Jacques Le Bris. Nous avons obtenu des résultats techniques

MENER DES ACTIONS DE RECHERCHE

parfois inespérés, sur l'endive par exemple, dont la culture en deux phases est complexe. Grâce aux essais, un protocole a pu être élaboré. Terre d'essais nous a aussi aidé à diversifier nos productions. » La station est ouverte à l'ensemble des légumiers bretons, bio et conventionnels. « Il y a environ 10 % de producteurs bio et il y en aura 15 % dans cinq ans, estime Hubert Jacob, président de Terre d'essais et producteur conventionnel. De plus, les progrès techniques obtenus sur cette station sont utiles aussi à d'autres démarches vertueuses telles que le label Nature&Saveurs. Sur certaines cultures mineures, nous pouvons devenir orphelins de produits phytosanitaires. Par exemple, l'insecticide enrobé contre la mouche du semis du coco de Paimpol a disparu, et nous appliquons maintenant des filets insect-proof comme en bio. »

Pour Jean-Jacques Le Bris, le respect, l'écoute et l'échange entre maraîchers bio et conventionnels sont importants car ils permettent à tous d'avancer. « Si 10 % d'agriculture bio peut contribuer à faire évoluer 90 % d'agriculture conventionnelle, les grands gagnants sont les générations à venir. C'est tout l'intérêt des organisations de producteurs mixtes. »

>>> Essayer les échecs

Petit à petit, Terre d'essais diffuse donc autour d'elle des techniques plus respectueuses de l'environnement. Et elle a encore de nombreux défis à relever. « Le désherbage sur le rang reste un gros enjeu, estime Hubert Jacob. C'est un travail pénible, la main-d'œuvre est peu disponible et coûte cher, les robots autoguidés peuvent nous aider à progresser. Il reste aussi des impasses techniques comme le taupin sur pomme de terre par exemple, contre lequel le progrès génétique est une piste de longue haleine. Nous avons besoin que l'État s'engage davantage sur des financements pluriannuels de nos projets car élaborer des solutions demande du temps. »

Selon Jean-Jacques Le Bris, la station expérimentale a pour rôle d'essayer les échecs car l'équilibre économique des exploitations demeure fragile. « L'agriculture biologique se démocratise ; elle doit être productive et accessible à un maximum de consommateurs. C'est toujours difficile de franchir le pas, mais plus facile qu'il y a vingt ans. Il reste de nombreux sujets à travailler : agronomie, itinéraires techniques de nouvelles espèces, parasitisme et maladies. Nous devons aussi anticiper les évolutions réglementaires telles que le réexamen de l'usage du cuivre. » ■





VILLETTE-SUR-AUBE, AUBE



MENER DES ACTIONS DE RECHERCHE

« PRODUIRE DE LA BETTERAVE SUCRIÈRE BIO EST UN RÉEL DÉFI »

TÉMOIGNAGE

Bruno Labilloy
Directeur agricole

- **Activité** : collecte et transformation de betteraves en sucre, alcool et bioéthanol
- **10 000** adhérents dont **56** en bio
- **180 000** ha de betteraves, et **6 000** ha de luzerne dont **2 000** en bio
- **2 000** salariés
- **2 Md€** de chiffre d'affaires
- **www.cristal-union.fr**

Le groupe sucrier Cristal Union a décidé de lancer une filière sucre bio de betterave. À cet effet, des essais de production de betteraves ont été effectués dès 2017 par quelques producteurs sur une dizaine d'hectares. Cristal Union est ainsi le premier groupe sucrier en France à mettre en place une production de betterave bio sur une surface significative de 145 hectares en 2018. « La demande en sucre bio était jusqu'à présent marginale, constate Bruno Labilloy, directeur agricole du groupe. Aujourd'hui nous assistons à une progression de la demande de produits issus de l'agriculture biologique, et notamment de sucre bio produit localement. Cela nous a conduits à nous intéresser à ce marché en complément de notre production de sucre de betterave bénéficiant déjà du référentiel de durabilité agricole "Cristal Vision smart sugar beet". Les essais mis en place depuis deux ans visaient à vérifier la faisabilité de ce mode de production pour la betterave à sucre, et à valider l'itinéraire agronomique. La betterave bio est quasi inexistante en France en raison notamment de la grande difficulté à maîtriser l'enherbement de la culture. »

Pour se lancer dans l'aventure, la coopérative s'est appuyée sur le savoir-faire de ses producteurs déjà certifiés en agriculture biologique pour la culture de la luzerne. « Nous sommes le premier producteur de luzerne bio en France avec plus de 2000 hectares et c'est un atout pour développer la betterave bio. La luzerne a une position stratégique en tant que tête d'assolement dans la rotation. En outre, elle permet de limiter l'enherbement des parcelles en étouffant les adventices, et d'apporter l'azote nécessaire à la nourriture de la plante. »

>>> Prototype de bineuse

Cette année, 460 hectares de betterave bio ont été ensemencés chez 56 producteurs, et l'ambition de Cristal Union est d'augmenter ces surfaces

MENER DES ACTIONS DE RECHERCHE



en 2020. Un technicien s'est spécialisé pour le suivi des producteurs bio. Le désherbage est géré de façon mécanique via la technique du faux semis lors de la préparation du sol au printemps, mais requiert toujours des interventions manuelles. Dans la culture, le binage est réalisé entre les rangs de betteraves. La herse étrille est également testée. En revanche, le désherbage sur le rang, entre les plantes, n'est pas aisé à effectuer sans endommager les racines destinées à être récoltées. « Nous testons actuellement un prototype de bineuse, adapté à partir d'un matériel mis au point pour la production de salades : il désherbe sur le rang en identifiant les betteraves à l'aide d'un capteur optique, et avec une vitesse performante. Nous espérons ainsi réduire le désherbage manuel. Quant au robot de désherbage, la technique est intéressante mais se pose le problème du débit sur de grandes parcelles. »

>>> Des techniques utiles en conventionnel

Dans sa phase actuelle, la culture de la betterave sucrière en agriculture biologique représente donc pour Cristal Union un investissement en matière de recherche et développement agronomique. Et c'est aussi un investissement industriel car ces betteraves doivent être traitées séparément en sucrerie. Quant aux pulpes bio, elles seront déshydratées dans l'usine située à proximité de Pithiviers, qui traite déjà à ce jour 85 % de luzerne bio.

« Ce nouveau projet est un réel défi, enthousiasmant et porteur d'avenir, souligne Bruno Labilloy. Il répond aux attentes de nos clients grâce à la compétence de nos producteurs. Le sucre bio reste une niche, mais les techniques agronomiques que nous sommes en train de développer pourront nous être utiles également dans le cadre de notre production conventionnelle raisonnée et durable. » ■



ACOLYANCE

REIMS, MARNE



- **Activité** : collecte et commercialisation de céréales, agrofourniture en céréales et vigne, conseils et services
- **3 200** adhérents dont **200** en bio
- **1,5 million** de tonnes de céréales collectées dont **12 000** en bio
- **420** salariés
- **348 M€** de chiffre d'affaires
- **www.acolyance.fr**

CONSEILLER LES ADHÉRENTS

« L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE NÉCESSITE UN ACCOMPAGNEMENT SPÉCIFIQUE À CHAQUE EXPLOITATION »

TÉMOIGNAGE

Cécile Rannou

Responsable activité bio

C'est en 2011 que l'activité bio d'Acolyance commence à se structurer afin d'accompagner les adhérents désireux d'adopter ce mode de production, et de répondre à la demande des acheteurs. En 2013, Cécile Rannou est recrutée en tant que responsable de l'activité bio. Deux personnes viennent renforcer l'équipe en 2015 puis en 2017 dans l'objectif de prendre le relais pour le suivi technique des producteurs sur le terrain, tandis qu'elle se consacre aux aspects qualité et commercialisation. Le stockage s'organise lui aussi avec désormais deux silos spécialisés. « Sur une vaste zone géographique allant du Nord et du Pas-de-Calais jusqu'à l'Aube, nous sommes passés de moins de 1 000 tonnes collectées en 2011 à plus de 12 000 tonnes en 2018 chez 200 agriculteurs, indique Cécile Rannou. L'agriculture biologique nécessite un accompagnement spécifique à chaque exploitation : les rotations doivent être cohérentes à la fois du point de vue agronomique et économique, et en lien avec les besoins de commercialisation. Il n'y a pas d'itinéraire technique type, il faut adapter le conseil à chaque situation. »

Plus de quatorze espèces différentes sont collectées en bio : blé, orge, triticale, avoine, sarrasin, épeautre, seigle, maïs, lin, pois, féverole, etc., ainsi que des mélanges de deux espèces au plus. « Nous organisons des tours de plaine entre agriculteurs, ainsi que deux réunions techniques annuelles que nous répétons dans trois lieux différents de notre territoire. Et nous envoyons chaque mois par courrier électronique un flash technique. Travailler sans produit phytosanitaire demande beaucoup d'anticipation car il n'existe pas toujours de solution curative. Par exemple, nous avons eu beaucoup de rouille jaune il y a quelques années, et nous avons donc sélectionné des variétés de blé plus résistantes à cette maladie. »



CONSEILLER LES ADHÉRENTS

>>> Faisabilité et freins à la conversion

Outre le conseil en cultures, l'équipe bio d'Acolyance accompagne également une trentaine de projets de conversion chaque année. « Nous réalisons un audit avant le démarrage, puis nous étudions avec les agriculteurs la faisabilité du projet et les éventuels freins. La conversion doit être réfléchie sur le long terme ; elle ne se fait pas du jour au lendemain. Le passage en agriculture biologique engendre des contraintes : c'est cela qui justifie un prix de vente plus élevé des céréales. Ce n'est pas la solution miracle quand une exploitation a des difficultés économiques, et les pratiques en bio ne conviennent pas forcément à tous les agriculteurs. Aujourd'hui, le contexte est plus facile et plus sécurisant pour les agriculteurs bio car ils bénéficient de conseils, et peuvent déléguer le stockage et la commercialisation. Néanmoins, ils doivent avoir une grande autonomie. »

Parmi les candidats à la production biologique, Acolyance compte peu d'éleveurs mais beaucoup de céréaliers cultivant de la luzerne, car la région est bien pourvue en outils de déshydratation. « La luzerne est un atout important pour gérer le salissement des parcelles et les fournitures d'azote en agriculture biologique », souligne Cécile Rannou.

>>> Construire la contractualisation

Dans la relation entre la coopérative et ses adhérents bio, commence à émerger aussi la mise en place de contrats pluriannuels prévoyant un engagement de récolte, mais sans prix fixé à l'avance pour le moment. « Nous avons encore peu d'antériorité car cela était plutôt vécu comme une contrainte jusqu'à présent, mais nous construisons petit à petit la contractualisation avec nos producteurs, et aussi avec nos clients, sachant que la plupart d'entre eux sont des partenaires locaux situés dans un rayon de moins de 250 km de nos silos. » ■



■ **Activité** : réseau de trois magasins d'agrofourniture ouverts aux adhérents et aux particuliers

■ **1 432** adhérents dont **100** en bio

■ **25** salariés

■ **8 M€** de chiffre d'affaires dont **600 000 €** en bio

■ www.coop-nice.fr

CONSEILLER LES ADHÉRENTS

« NOUS RÉFÉRENÇONS, TESTONS LES PRODUITS ET FORMONS LES PRODUCTEURS COLLECTIVEMENT »

TÉMOIGNAGE

Cyril Martin
Directeur

La coopérative agricole de Nice réalise 65 % de son chiffre d'affaires auprès de ses 1432 adhérents ; une part qui ne cesse de diminuer dans une région où la forte pression foncière concurrence les vocations agricoles. Le reste des ventes concerne les particuliers via la filiale du Centre méditerranéen d'agriculture. « Notre réflexion sur l'agriculture biologique a démarré après le Grenelle de l'environnement, rappelle le directeur Cyril Martin. Concernant la production de la fraise de Carros, l'une des principales cultures chez nos adhérents, la législation se montre de plus en plus restrictive sur l'usage des produits phytosanitaires, et avec le retrait de certaines molécules, nous manquons parfois de solutions. Nous avons donc développé la gamme des produits dédiés à la lutte intégrée et biologique. Cela intéresse notamment une nouvelle génération de jeunes agriculteurs désireux de développer la vente directe. Avec le tourisme, la demande est importante et le pouvoir d'achat est élevé ici, notamment entre juin et septembre : il est donc facile de commercialiser des produits bio. De plus, cela nous différencie de la fraise espagnole qui arrive dès février. »

>>> Concertation avec la chambre d'agriculture

Connaissant les mêmes problématiques et en raison de leur taille modeste, la coopérative agricole de Nice et huit de ses consœurs des Alpes-Maritimes ont décidé de regrouper leurs moyens de manière informelle, afin d'accompagner au mieux les agriculteurs dans ces nouveaux modes de production. Trois ingénieurs au sein de ce groupement de coopératives se sont spécialisés dans le conseil en lutte biologique, dans le secteur agricole mais aussi dans celui des

espaces verts où des problèmes sanitaires émergent notamment sur les buis et les palmiers. Ces trois conseillers travaillent en concertation entre eux, et avec l'équipe des sept techniciens de la chambre d'agriculture. « Ils organisent des réunions entre eux et avec des groupes d'agriculteurs, étudient ensemble le choix des fournisseurs et le référencement de nouveaux produits, mutualisent les achats. Nous nous appuyons aussi sur les fournisseurs italiens qui ont un temps d'avance en matière de production biologique. Les techniciens et conseillers décident également, de façon collective, des essais à mettre en place sur la station d'expérimentation de la chambre d'agriculture et dans les exploitations. »

>>> Manque de compétences

La formation aux techniques et à l'usage des produits pour l'agriculture biologique se fait essentiellement sur la base des résultats des essais, et des échanges d'expériences lors des réunions entre producteurs. Les fournisseurs ont également leur place. « Nous nous appuyons beaucoup sur nos trois magasins dans lesquels nous organisons des "rendez-vous petit déjeuner" en présence des fournisseurs pour échanger et se former, notamment dans le domaine des espaces verts où nous sommes de plus en plus sollicités. »

Grâce au travail d'expérimentation collective des techniciens, aux conseils des fournisseurs, et aux échanges organisés entre producteurs, ces derniers parviennent aujourd'hui à bien maîtriser techniquement les cultures de fraises, melons, basilic, tomates et salades. Néanmoins, la veille sanitaire reste essentielle car certains insectes peuvent muter assez rapidement afin de s'adapter. La présence des techniciens sur le terrain reste indispensable, bien qu'insuffisante en regard des besoins. Mais Cyril Martin et ses confrères peinent à recruter, étant donné les compétences nécessaires. Autre problématique : l'achat de produits pour la lutte biologique augmente fortement le budget agrofourniture des producteurs, pour lesquels l'équilibre économique n'est pas toujours facile à trouver selon les années. ■

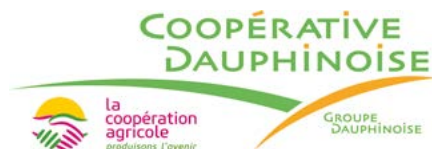
CONSEILLER LES ADHÉRENTS





LA DAUPHINOISE

VIENNE, ISÈRE



METTRE EN PLACE UNE GOUVERNANCE ADAPTÉE

« UN COPIL ET UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT EN BIO, COMME DANS LES AUTRES FILIÈRES »

TÉMOIGNAGE

Jean-Yves Colomb
Président

- **Activité** : agrofourniture, collecte et commercialisation de céréales, fabrication d'aliments
- **5 000** adhérents dont **500** en bio
- **330 000** t collectées dont **7 500** t en bio en 2018
- **1 500** salariés
- **400 M€** de chiffre d'affaires en 2018
- www.groupe-dauphinoise.com

Le poids de la coopérative Dauphinoise en agriculture biologique s'est développé de façon progressive ces dernières années jusqu'à atteindre une collecte de 7500 tonnes en 2018. « Nous avons une activité de production de semences importante sur près de 6000 hectares, donc nous étions déjà équipés de bennes, indique le président Jean-Yves Colomb. C'est avec ce matériel que nous avons pu démarrer la collecte de céréales biologiques. Par la suite, nous avons spécialisé en bio le silo de Saint-Prim d'une capacité de 7500 tonnes. »

En 2013, un référent est recruté dans l'optique de développer l'activité bio ; il a un double rôle de conseiller auprès des agriculteurs et de commercial pour les différentes productions. Un plan de sensibilisation des conseillers polyvalents à l'agriculture biologique, et plus largement aux méthodes alternatives, est également mis en place.

Pour ses cultures bio, la Dauphinoise possède des débouchés à la fois en alimentation humaine et animale. Elle détient notamment en commun avec la Coopérative drômoise de céréales (CDC) et Valsoleil, l'usine d'alimentation animale Aléo à Chabeuil (Drôme). « Pour honorer ces marchés, nous nous sommes donné pour objectif de multiplier nos surfaces par trois en trois ans, à l'aide d'un plan de développement basé notamment sur des avances de trésorerie et une valorisation des productions dès la deuxième année de conversion. Nous atteindrons ainsi entre 10 et 15 % de nos surfaces en bio à l'horizon 2022. »

METTRE EN PLACE UNE GOUVERNANCE ADAPTÉE

>>> Lieu de débat

La coopérative est impliquée de longue date dans le développement de productions en filières basées sur des cahiers des charges. Elle a déjà employé cet outil du « plan de développement » pour certaines d'entre elles. Dans le cas de l'agriculture biologique, un groupe de travail s'est réuni à plusieurs reprises afin d'élaborer le contenu du plan. Il était composé d'un représentant salarié de chaque métier de la coopérative ainsi que du comité de pilotage bio, ou « Copil bio ». « Pour toutes les activités du groupe, nous fonctionnons avec des Copil animés par un binôme constitué d'un administrateur et du directeur du pôle métier, explique Jean-Yves Colomb. Il y a quelques années, nous avons donc décidé de créer un Copil bio. »

Ce Copil est composé de quatre à cinq administrateurs se réunissant quatre à six fois par an, voire davantage en fonction des besoins. Il est animé par un binôme constitué du référent salarié pour l'activité bio et d'un administrateur sensibilisé à ce mode de production. Les réunions de Copil sont le lieu du débat, et permettent de formuler des propositions auprès du conseil d'administration. « Nous parlons davantage d'agriculture biologique au conseil, constate le président. En parallèle du Copil, nous avons également intégré depuis deux ans un administrateur converti au bio. C'est important pour l'ouverture, le partage des connaissances et l'enrichissement mutuel, sachant que cette personne est capable d'avoir une approche globale et de toucher aussi aux autres métiers de la coopérative. Il participe au Copil bio, mais également aux Copil élevage et œufs. »

>>> Cohabiter en évitant les clivages

Selon Jean-Yves Colomb, la présence d'un administrateur bio au conseil et la création du Copil bio permettent une représentation satisfaisante des adhérents bio dans la coopérative. La Dauphinoise donne ainsi le signe qu'elle est impliquée dans le développement de ce type d'agriculture. « C'est important d'être moteur via notre plan de développement, tout en maîtrisant la progression des volumes en bio. Certains agriculteurs sont méfiants vis-à-vis de l'embellie en bio : ils se demandent si cela va durer. Nous devons leur faire comprendre qu'il n'existe pas un modèle unique, mais une diversité de producteurs pouvant cohabiter en évitant les clivages. Et nous devons continuer à nouer des partenariats avec les coopératives voisines pour faire face ensemble aux investissements nécessaires dans les filières bio et les autres. » ■



« FAIRE VIVRE LA PRODUCTION BIOLOGIQUE DANS CHAQUE TERRITOIRE »

TÉMOIGNAGE

Sébastien Courtois

Producteur laitier bio membre du conseil d'administration

- **Activité** : collecte et transformation de lait
- **11 764** adhérents dont 260 en bio
- **4,7** milliards de litres de lait collectés dans 71 départements dont **160** millions de litres en bio
- **200** millions de litres de lait bio transformés
- **70** sites industriels
- **9 100** salariés
- **5,1 Md€** de chiffre d'affaires
- www.sodiaal.fr

Si une collecte de lait biologique existe chez Sodiaal depuis plus de vingt ans, elle est en très forte croissance depuis 2015, tirée par une demande particulièrement dynamique. Le groupe coopératif est présent dans quatre grands métiers : le lait, la crème et le beurre ; les fromages ; les produits frais et surgelés ; et les ingrédients laitiers. Chaque branche évalue ses besoins en lait bio en fonction des opportunités de marché identifiées. « Nous n'autorisons pas de développement de la production bio si nous n'avons pas de marché identifié en face, affirme Sébastien Courtois, éleveur de 45 vaches laitières en bio dans le département du Rhône et membre du conseil d'administration de la coopérative. Au démarrage, les produits bio se limitaient au lait de consommation Candia. Aujourd'hui, nous avons beaucoup de projets de valorisation en bio tels que l'emmental, l'ultra-frais et la poudre de lait infantile. Sodiaal maîtrise parfaitement le développement de la bio à l'échelle de sa filière. À ce jour, la coopérative a réussi son plan de développement bio en multipliant par 4, en l'espace de quelques années, les volumes produits par ses sociétaires. C'est pour cette raison qu'elle a décidé de ne plus accepter de volume en lait bio supplémentaire, le temps de réécrire son prochain plan de développement et ainsi définir la direction dans laquelle la coopérative souhaite s'engager. »

Si la part d'exploitations laitières adhérentes converties à la production bio est estimée à moins de 4 %, elle varie beaucoup selon les territoires. Les régions du Sud plus montagneuses et plus herbagères sont particulièrement dynamiques dans ce domaine (jusqu'à 12 % des exploitations converties dans le Sud-Est), davantage que les zones de plaine telles que la Bretagne, le Nord ou le Centre-Est.

>>> Une représentation spécifique

Selon Sébastien Courtois, le développement de la production bio est au cœur du plan stratégique de Sodiaal et justifie donc une représentation spécifique des éleveurs engagés. Chacune des huit régions de la coopérative possède son groupe de travail bio, constitué d'un éleveur référent animant une équipe de producteurs de sa région. Les huit éleveurs référents appartiennent par ailleurs au comité de pilotage national bio auprès duquel ils font remonter les fruits des réflexions menées en régions. Ce comité national, qui se réunit trois à quatre fois par an, comprend également une partie des salariés dédiés à l'activité bio. Il ne prend pas de décision mais travaille les dossiers puis soumet ses propositions au conseil d'administration qui les vote ou non. « Cette organisation est en cours de structuration et prend davantage d'importance avec l'augmentation des volumes de lait bio. Son objectif est de faire vivre la production biologique. Dans les territoires où le lait bio est peu présent par exemple, le référent régional élu a pour rôle de le développer. Autre exemple, les éleveurs bio touchaient autrefois une prime en plus du prix du lait conventionnel. Aujourd'hui, ils bénéficient d'une grille de prix spécifique, et ce nouveau système a été défini au sein du comité de pilotage national bio. »

>>> Se faire entendre

Ce mode de gouvernance créé pour permettre aux éleveurs bio de chaque région de débattre entre eux et de faire entendre leurs attentes spécifiques au sein de la première coopérative laitière française, devrait être élargi à d'autres segments de production tels que « Les laitiers responsables ». Bien que non bio, cette démarche vise à mieux rémunérer les producteurs.

En bio, l'objectif de Sodiaal est d'atteindre 230 millions de litres de lait collectés en 2020. Pour cela, la coopérative s'implique aussi dans la conversion des producteurs grâce à un accompagnement dédié en lien avec les organisations professionnelles agricoles des territoires : faisabilité du projet, évolutions à mettre en œuvre, gamme de produits, engagement contractuel sur sept ans dont les deux années de conversion, et prime de 30 à 50 euros par millier de litres pendant la conversion, ainsi qu'une prime supplémentaire issue de la valorisation du beurre bio « C'est qui le patron ? », oscillant pour le moment autour de 25 euros par millier de litres. ■





MARAUSSAN, HÉRAULT



■ **Activité** : production de vins de pays, IGP Oc et Coteaux d'Ensérune, AOP Saint-Chinian et Languedoc; membre de l'Union de coopératives Foncalieu

■ **450** vignerons adhérents dont **9** bio

■ **3 300** ha de vignes dont **35** en bio et **83** en deuxième année de conversion

■ **25** salariés

■ **17 M€** de chiffre d'affaires dont **160 000** euros en bio

■ www.vignerons-enserune.fr

PRÉSERVER LES FONDAMENTAUX DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

« LES MESURES DE RECONQUÊTE DE LA QUALITÉ DE L'EAU ONT ENCOURAGÉ LA PRODUCTION BIO »

TÉMOIGNAGE

Juliette Villain

Agronome chargée de mission environnement

« Les premières conversions de producteurs en viticulture biologique ont démarré il y a dix ans, rappelle Juliette Villain, agronome chargée de mission environnement. Puis en 2013, nous avons été interpellés par l'Agence de l'eau en raison de la présence dans le milieu de molécules chimiques issues des désherbants. Nos vignes sont situées sur deux zones de captage prioritaires dont la situation était critique; nous sommes alors entrés dans une démarche de reconquête de la qualité de l'eau. »

Une quinzaine de vignerons représentant 250 ha mettent alors en place des MAEC (mesures agroenvironnementales et climatiques) dont les aides sur cinq ans visent à compenser leurs changements de pratiques. Et la coopérative intègre dans les cahiers des charges des méthodes vertueuses telles que l'interdiction du désherbage chimique en plein, ou l'enherbement des inter-rangs. « Cela a enclenché un mouvement et a contribué à faire basculer des vignerons dans la production biologique. Il y a eu une grosse émulation autour des outils interceps pour travailler sur le rang. Les mentalités changent: nous réalisons qu'il est possible de travailler sans désherbants chimiques. Dans notre région, le principal défi de la viticulture biologique est la gestion des adventices. Car, en dehors d'années particulières comme 2018, la pression sanitaire est raisonnable, et nous parvenons à contrôler les problématiques mildiou et oïdium avec le cuivre et le soufre. »

>>> Essais de cépages résistants

Pour accompagner le changement, le poste de Juliette Villain dédié à l'animation du projet agroenvironnemental est créé en 2014. Les coopérateurs créent un

PRÉSERVER LES FONDAMENTAUX DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE



groupement d'intérêt économique et environnemental (GIEE) afin d'organiser des formations et de trouver des soutiens financiers. Les aides attribuées par l'Agence de l'eau Rhône Méditerranée Corse, la région Occitanie et le département de l'Hérault s'élèvent à 300 000 euros de MAEC, 50 000 euros de soutiens à l'achat d'équipement de désherbage mécanique, et 35 000 euros pour financer des diffuseurs de confusion sexuelle contre la tordeuse (550 ha en 2018).

Tous ces sujets techniques, et jusqu'au fonctionnement et à la protection de la vie du sol, font l'objet de formations et de partages d'expériences organisés par la coopérative pour ses adhérents et ses techniciens. Par ailleurs, les vignerons s'orientent aussi vers les nouvelles variétés résistantes à l'oïdium et au mildiou, avec notamment six hectares entrant en production en 2018 et 2020.

>>> Une intense préparation technique

« Nous visons 200 ha en viticulture biologique en 2020, déclare Juliette Villain. Cela implique une intense préparation technique des vignerons. Ils doivent s'équiper en matériel de travail du sol et épampreuses, et maîtriser ces outils. Ils doivent aussi apprendre à gérer l'enherbement du vignoble de façon ponctuelle car notre région connaît des stress hydriques importants. Nous les encadrons à l'aide d'un suivi technique très régulier: une fois par semaine d'avril aux vendanges pour les vignerons en conversion, et une fois toutes les deux semaines pour les domaines certifiés. »

Pour soutenir la motivation et l'effort des adhérents bio, ils signent une convention avec leur coopérative et avec l'Union Foncalieu en charge du conditionnement et de la commercialisation de la gamme bio Les Cardounettes. Cette convention prévoit une plus-value de 25 % sur le prix payé au producteur dès la deuxième année de conversion, et une plus-value de 50 % au-delà et pendant au moins cinq ans. « Le passage en bio reste une prise de risque avec un effet sur le rendement pouvant atteindre -25 % voire davantage lors d'une année comme 2018 », justifie Juliette Villain. ■



NITRY, YONNE



■ **Activité** : collecte et commercialisation de céréales et graines oléo-protéagineuses biologiques.

■ **200** adhérents

■ **34 000** tonnes collectées en 2017,
27 000 tonnes en 2018 (année climatique défavorable)

■ **20** salariés

■ **19 M€** de chiffre d'affaires

■ **www.cocebi.com**

PRÉSERVER LES FONDAMENTAUX DE L'AB

« CONCILIER LA DIVERSIFICATION DE LA ROTATION ET LA VALEUR MARCHANDE DES PRODUCTIONS »

TÉMOIGNAGE

Jean Buet
Directeur

À l'origine de la création de la coopérative Cocebi en 1983, il y a sept agriculteurs pionniers de la production biologique. « *Ils se sont pris en main*, raconte Jean Buet, directeur depuis 2013. *Le stockage et le nettoyage des grains étaient réalisés chez l'un des adhérents, puis ils étaient vendus en Allemagne grâce notamment au président germanophone.* »

Entre 2012 et 2017, le volume collecté est multiplié par trois ; il est majoritairement commercialisé en France. Les adhérents rejoignant la coopérative s'engagent à l'apport total de leurs productions pour cinq ans, sauf les éleveurs et ceux pratiquant la vente directe. Le site de stockage de Nitry racheté à la fin des années 1980 à la coopérative 110 Bourgogne est régulièrement agrandi. En complément, la coopérative a recours au stockage à la ferme. Un nouveau site est en projet d'ici quelques années.

>>> Des rotations entre sept et dix ans

Un tiers des 200 adhérents est en polyculture-élevage ; les autres sont spécialisés en grandes cultures. Ils produisent des céréales à paille (blé, avoine, triticale, orge, épeautre), des oléagineux (tournesol, lin, cameline, colza) et protéagineux (pois, féverole, soja), des légumineuses telles que les lentilles, et une dizaine d'autres cultures comme le millet, des semences de luzerne ou des graines à faire germer. « *Nous collectons une quarantaine de produits différents dont certains ne représentent que quelques tonnes. Nous préconisons des rotations entre sept et dix ans comprenant deux à trois ans de culture de luzerne ou de trèfle, afin d'éliminer les plantes vivaces, d'enrichir le sol en nutriments et d'améliorer sa structure.* »



PRÉSERVER LES FONDAMENTAUX DE L'AB

La luzerne ou le trèfle sont autoconsommés par les exploitations d'élevage ; vendus sur pied à des éleveurs ou échangés contre du fumier ; vendus pour la déshydratation ; ou encore utilisés pour la production de semences. Certains céréaliers broient une partie des coupes pour les restituer au sol.

>>> Mieux orienter les productions

« *La coopérative a pour mission de proposer une culture adaptée à chaque parcelle, à la fois pour permettre la diversification de la rotation, et pour un accès au marché économiquement viable. Notre service agronomique composé de trois conseillers accompagne les adhérents sur l'assolement mais aussi sur la valeur marchande de leurs productions. Cela implique que certaines cultures soient réservées aux terrains difficiles ayant peu de potentiel ; c'est le cas du petit épeautre par exemple. Par ailleurs, nous menons des essais pour nous diversifier en permanence.* »

En 2014, la Cocebi s'est rapprochée de Probiolor en Lorraine et Corab en Nouvelle-Aquitaine, deux coopératives spécialisées en bio. Biocer en Normandie a rejoint en 2016 cette union commerciale baptisée « Fermes Bio. coop ». « *Nous partageons nos valeurs car nous sommes toutes les quatre 100 % bio. L'objectif de l'union est de progresser en compétences et de mieux orienter nos productions en fonction des besoins des clients. L'agriculture biologique est davantage soumise aux aléas climatiques, et la mutualisation nous permet de compenser les variations de rendements. Nous avons appris les uns des autres, nous avons progressé ; nous avons aussi développé des contrats triennaux avec des engagements sur les volumes, la qualité et des fourchettes de prix, afin d'apporter davantage de visibilité. Le regard de nos clients a changé, car avec plus de 15 % de la production nationale de graines biologiques, nous sommes devenus incontournables.* » ■

REGARDS

60 Florent GUHL

Directeur de l'Agence bio



62 Dominique POTIER

Député à l'Assemblée nationale



64 Christophe SIMON

Directeur de la Cuisine centrale de Bordeaux-Mérignac





Âgé de 50 ans, Florent Guhl est diplômé de l'École nationale du génie de l'eau et de l'environnement de Strasbourg. Il a également obtenu un doctorat relatif à la gestion des réseaux d'eau potable. Il a travaillé pendant cinq ans au Cemagref à Bordeaux avant de rejoindre le ministère de l'Agriculture de 2007 à 2016 pour se consacrer à des dossiers aussi variés que les ressources humaines, le deuxième pilier de la Pac, la bioéconomie et la filière cheval. Il est directeur de l'Agence bio depuis juillet 2016.

Florent Guhl

Directeur de l'Agence bio

>>> Comment évolue la production biologique française ? Les conversions sont-elles suffisantes ?

L'agriculture biologique s'est développée avec une ampleur particulièrement forte au cours des deux dernières années. En 2018, 6600 nouveaux agriculteurs se sont convertis, pour un total de 41600 exploitations bio à fin 2018. Nous atteindrons donc bientôt 10 % des fermes françaises. Sur 2 millions d'hectares, 30 % sont actuellement en conversion.

Depuis la fin des années 1990, on identifie trois grandes périodes de montée en puissance comme le montrent certains témoignages : l'opportunité des Contrats territoriaux d'exploitation (CTE) au début des années 2000 ; la période post-Grenelle de l'environnement entre 2008 et 2010 ; et une croissance plus forte donc ces dernières années, liée à la fois aux politiques d'incitation et d'accompagnement, et à la demande des marchés. Il est d'ailleurs encourageant que les consommateurs viennent renforcer une dynamique soutenue par des aides publiques.

En 2018, les conversions restent soutenues notamment en grandes cultures, vigne, fruits et légumes. Elles freinent en viande et en lait, en lien avec le ralentissement observé chez les collecteurs. Il semble toutefois ambitieux d'atteindre 15 % des surfaces en agriculture biologique en 2022 comme fixé par les États généraux de l'alimentation. Le manque de visibilité sur les aides reste source d'hésitation.

>>> Qu'en est-il de la maturité des différentes filières bio et de la place de l'importation ?

Il est difficile d'estimer avec précision la demande en produits bio. Les consommateurs s'interrogent davantage sur ce qu'ils mangent et réclament l'origine France : c'est une bonne nouvelle. Mais sur le segment des produits de qualité, le bio n'est pas la seule réponse proposée. Pour les volailles, les œufs, et le lait notamment, les démarches se multiplient en faveur des productions locales, équitables, prenant en compte l'environnement et une alimentation

de qualité pour les animaux. Or le consommateur vertueux est susceptible d'osciller entre ces différentes offres.

Presque toutes les filières bio restent en tension pour répondre à la demande, mais certains opérateurs commencent à prôner la prudence dans le développement du lait bio notamment car le volume des nombreuses conversions de 2016 et 2017 arrive désormais sur le marché.

Les importations représentent environ 30 % de la consommation bio. Néanmoins, seul un tiers d'entre elles pourrait réellement être substitué par des équivalents français. Pour le reste, il s'agit d'importations liées à la saisonnalité ou à l'origine exotique des produits. La part de bio importé est donc raisonnable mais il faut être vigilant. Quand on commence à importer des produits bio, il est difficile de revenir en arrière en raison de leur coût inférieur. En 2016 par exemple, des pommes de terre bio égyptiennes ont comblé un manque de production en France : elles sont toujours sur le marché aujourd'hui et ont même fait des petits ! L'importation concerne aussi des produits d'épicerie ce qui traduit un déficit au niveau de l'industrie agroalimentaire également. Ce secteur cumule en effet d'autres surcoûts au surcoût des matières premières françaises.

>>> Quel est le rôle des coopératives dans l'équilibre entre offre et demande bio ?

Le premier atout des coopératives est de pouvoir réguler le volume des matières premières françaises bio disponibles grâce à leur implication en amont de la production. Elles sont capables d'encourager ou de freiner les conversions d'agriculteurs en fonction de l'évolution du marché. Leur second atout est la possibilité d'organiser la complémentarité entre productions animales et végétales, indispensables en bio, grâce à leur échelle territoriale.

Une des questions posées est de favoriser ou non les coopératives 100 % bio. La mixité présente l'avantage du développement progressif et de l'effet pédagogique en faveur d'une évolution des pratiques pour les agriculteurs conventionnels. Elle permet aussi d'atténuer les coûts fixes liés au stockage par exemple. Cependant, le bio reste quand même un métier spécifique et exige une certaine spécialisation des équipes et des outils, pas toujours facile à gérer pour les coopératives mixtes.

Le dynamisme du bio entraîne aussi parfois des clivages, au sein des coopératives ou des interprofessions, entre professionnels en raison du sentiment de dévalorisation de l'agriculture conventionnelle. Selon moi, cette croissance est une vraie opportunité pour les coopératives agricoles, et une façon pour les agriculteurs de retrouver du sens à leur métier. Ils veulent savoir où vont leurs productions, et pouvoir ouvrir leurs fermes sans crainte parce qu'ils sont fiers de leur façon de travailler. Il leur est possible de jouer la transparence même si une ferme bio n'est pas toujours ce que le consommateur imagine en termes de taille ou de technologies. ■



Âgé de 55 ans, Dominique Potier a débuté sa vie professionnelle en tant qu'agriculteur sur la ferme familiale à Lay-Saint-Remy en Lorraine, avant de fonder un Gaec converti à l'agriculture biologique avec trois associés. Il devient maire de sa commune en 2001, puis président de la communauté de communes du Toulais en 2008. Élu député socialiste de la 5^e circonscription de Meurthe-et-Moselle depuis 2012, il a notamment été chargé en 2014 par le Premier ministre d'une mission pour la révision du plan Ecophyto, et en 2017 d'une mission d'information parlementaire sur le foncier agricole.

Dominique Potier

Député à l'Assemblée nationale

>>> Quelles sont les perspectives pour l'agriculture biologique? La remise en question actuelle des produits phytosanitaires doit-elle conduire au «tout bio» ?

Pour répondre à cette question, je souhaite repartir des États généraux de l'alimentation tenus en 2017, durant lesquels j'ai présidé l'atelier intitulé « Réussir la transition écologique et solidaire de notre agriculture en promouvant une alimentation durable ». Soixante-dix personnes de tous horizons y étaient réunies pour trente heures de débat. Ce fut un moment très fort et ce qui m'a frappé, c'est la triple mission attribuée à l'agriculture, à savoir : nourrir dix milliards d'êtres humains ; contribuer aux solutions pour le climat ; et maintenir la fertilité des sols et la biodiversité. Ce lien très fort entre agriculture et environnement est une révolution alors que l'agroécologie était encore objet de controverses il y a quelques années ! L'agriculture biologique apparaît désormais comme une solution globale et non plus comme une niche. Elle représente d'une part un marché à la croissance très rapide ; et d'autre part, en raison de la radicalité de son cahier des charges, un laboratoire de l'agroécologie. Aujourd'hui, personne ne s'offusque quand on évoque un objectif de 30 % d'agriculture biologique à l'horizon 2030. Et certaines études envisagent même une sortie des pesticides à l'horizon 2050. Nous pouvons désormais penser la chimie comme une parenthèse d'un siècle dans l'histoire de l'agriculture.

>>> Quels sont les rôles de l'État, des collectivités et des acteurs privés tels que les coopératives agricoles, dans l'accompagnement du développement de l'agriculture biologique ?

Nous avons besoin de tout le monde ! L'État doit continuer à apporter des aides à l'installation et au maintien de l'agriculture biologique. Ces aides, même augmentées en termes de masse budgétaire, sont en recul pour les producteurs

au regard de la croissance de la demande. Peut-être pouvons-nous imaginer un système contracyclique prenant en compte les aléas climatiques et de marché ?

Concernant les collectivités, elles peuvent soutenir l'agriculture biologique et à Haute valeur environnementale (HVE) à travers la commande publique pour la restauration scolaire par exemple, mais je pense qu'elles devront aller plus loin en lien avec l'enjeu grandissant du sol. Certains citoyens ne s'intéressent pas seulement à ce qu'il y a dans l'assiette, mais aussi à la question des terres. Celles-ci sont vues comme un bien commun qui doit être protégé et partagé.

Quant aux coopératives agricoles, elles sont les premiers partenaires de la croissance du marché bio. Grâce à la mise en commun d'outils, elles ont notamment un rôle de mutualisation logistique et commerciale, fondamental en raison de la diversité des productions sur les exploitations. Les producteurs bio sortent de la marginalité et c'est l'occasion pour les coopératives d'un retour aux sources de leurs missions. La société attend des produits sains mais aussi une rémunération équitable des travailleurs de la terre. Je suis convaincu que ces valeurs éthiques et humanistes peuvent être une force dans l'économie du 21^e siècle.

>>> Les produits bio coûtent plus cher à produire. Comment encourager la consommation ?

Quand on achète des produits bio, on achète aussi des externalités positives et nous faisons un choix de société. C'est d'ailleurs ce qui justifie les soutiens publics. Quand les aliments sont plus chers, cela suppose un effort des consommateurs, pour ceux ayant cette liberté. Pour les autres, le combat à mener est celui de la justice sociale. C'est un angle fort dans le Plan alimentaire territorial de Meurthe-et-Moselle. Nous cherchons des solutions avec les premiers concernés. Nous avons par exemple expérimenté une démarche sur l'accès à la nourriture de qualité avec l'association ATD Quart-Monde : les commandes groupées, la possibilité de cuisiner, etc.

Par ailleurs, l'augmentation des volumes produits en bio devrait aussi générer des gains d'efficacité qui profiteront au plus grand nombre. Quant à la réduction des coûts de production, je suis étonné des bonds technologiques dans le machinisme, la sélection variétale, le numérique. Toutefois, rien ne remplacera le travail des Hommes et le respect des cycles fondamentaux de l'agronomie. Il faut d'abord assurer la relève générationnelle en partageant la valeur ajoutée et la terre. Dans l'agriculture biologique aussi, la vraie révolution c'est le partage ! ■



Âgé de 58 ans, Christophe Simon a suivi une formation supérieure littéraire, économique et juridique au CPAG de Bordeaux (IEP) par les concours de la fonction publique. Après avoir travaillé sur des projets de développement local et économique, il a suivi un parcours de cadre dirigeant au sein de plusieurs collectivités territoriales de tailles variées du grand Sud-Ouest de la France. Il est directeur général du Syndicat intercommunal à vocation unique (Sivu) de la Cuisine centrale des villes de Bordeaux et Mérignac depuis trois ans.

Christophe Simon

Directeur de la Cuisine centrale
de Bordeaux-Mérignac

>>> Quelle part représentent les produits bio dans les repas préparés par la Cuisine centrale de Bordeaux-Mérignac?

Nous préparons chaque jour 23 000 repas dont plus de 85 % sont destinés à la restauration scolaire. Le reste concerne les repas des seniors et les cantines des employés municipaux. Nous utilisons des produits bio depuis une dizaine d'années. Depuis 2016, ils représentent 30 % environ de nos approvisionnements, et proviennent à 70 % de la région Nouvelle-Aquitaine. En y ajoutant les produits labellisés de type Label Rouge, nous atteignons près de 40 % des achats. Les élus ont eu assez tôt la volonté d'aller vers une alimentation de qualité. Par exemple, nous cuisinons nous-mêmes les deux tiers des 12 à 15 tonnes de denrées brutes arrivant chaque jour. Concernant l'intégration d'aliments bio, il s'agissait d'une préconisation du Grenelle de l'environnement. Avec la loi Egalim, cela deviendra une obligation à hauteur de 20 %. Globalement, les produits de qualité, locaux et régionaux devront représenter en 2022 la moitié des approvisionnements des cuisines centrales publiques. Actuellement, si la plupart des restaurants scolaires proposent régulièrement des aliments bio, ils ne représentent que 3 % des achats selon l'Agence bio.

Du point de vue du coût, notre prix de vente moyen par repas livré est bloqué depuis cinq ans à 4,62 euros HT, dont 50 % viennent du coût des denrées alimentaires. Le reste concerne les frais de personnel et d'exploitation. Pour le moment, nous arrivons à tenir ce coût grâce à une croissance de 2 à 3 % liée au développement de l'agglomération bordelaise. Le bio coûte 15 à 20 % plus cher au kilo, mais le meilleur rendement de certains produits compense en partie ce surcoût. Nous avons également fait évoluer les modes de cuisson en utilisant la basse température notamment. De plus, il y a un repas végétarien pour tous une fois par semaine et un choix quotidien de menu sans viande. Utiliser des aliments bio implique aussi l'évolution des recettes et du métier des cuisiniers : ça demande du temps.

>>> Comment gérez-vous l'approvisionnement?

Comme tout acheteur, nous avons besoin de connaître notre marché. Notre service Qualité-Achats réalise un travail de prospection en rencontrant les acteurs de la production. Nous devons nous faire connaître auprès d'eux et leur expliquer les contraintes auxquelles nous sommes soumis en raison du code des marchés publics. Celui-ci n'est pas toujours très lisible pour les producteurs et peut être un frein au développement. Pour le bio, il nous fallait des interlocuteurs représentatifs et nous nous sommes beaucoup appuyés sur Interbio Nouvelle-Aquitaine, l'association interprofessionnelle régionale. Avec leur aide, nous avons petit à petit constitué un réseau. Ce travail de sourcing en amont est important pour connaître les offres existantes dans la région avant de lancer un marché public. Nous introduisons dans nos critères d'évaluation des aspects sur le développement durable de façon à nous adapter à certaines contraintes, mais nous avons attiré l'attention du législateur sur la difficulté de ne pouvoir fléchir l'origine des produits dans nos achats.

Étant donné les volumes nécessaires, notre approvisionnement bio, de qualité et/ou régional n'est pas toujours aisé. De manière générale, l'offre est insuffisante, et le fait d'introduire des seuils dans le projet de loi en cours risque d'accentuer la tension. De plus, le marché de la restauration collective n'est pas toujours identifié comme un débouché à valeur ajoutée suffisante par les producteurs. Certes, nous avons une complexité administrative, mais celle-ci est contrebalancée par l'effet volume et l'engagement sur la durée, à savoir des contrats d'un an renouvelables trois fois. Nous participons actuellement à un groupe de travail sur la gouvernance alimentaire au niveau de l'agglomération, par lequel nous allons faire connaître notre potentiel pour le monde agricole.

>>> De quelle façon vous appuyez-vous sur les coopératives agricoles?

Concernant notre démarche de sourcing, nous travaillons avec Interbio mais aussi avec Coop de France et l'Agence de l'alimentation Nouvelle Aquitaine. Puis, certains marchés sont conclus de manière directe avec des coopératives : je pense par exemple à la SCA Le Pré vert dans le Périgord qui nous fournit le veau bio, et a pu se développer en partie grâce à nous. S'appuyer sur les coopératives agricoles nous est utile car elles collectent des volumes de production, elles ont un ancrage territorial et elles possèdent des compétences en matière de gestion de la qualité par exemple. Nous devons nous adresser à des acteurs mutualisant la production pour garantir le volume et la durée d'approvisionnement. De leur côté, ils ont un débouché garanti et reçoivent très tôt nos plannings de production afin de pouvoir s'organiser : c'est un partenariat.

Faire vivre les acteurs du territoire que sont les agriculteurs est aussi un enjeu économique et une volonté politique, et nous en sommes fiers. A condition bien sûr que l'offre régionale soit suffisante : c'est tout l'intérêt d'organisations comme Interbio et Coop de France qui sont des interfaces utiles pour représenter les réseaux bio et coopératifs. ■

UN TRAVAIL DU RÉSEAU

Ce document est le fruit du travail des salariés du réseau de Coop de France contributeurs à l'action collective « Organiser et structurer les filières de produits biologiques en coopératives » du programme de développement agricole financé par le CASDAR du ministère de l'Agriculture. Les travaux conduits depuis 2009 les ont amenés à identifier de multiples initiatives, parmi lesquelles celles présentées dans ce document. Les choix qui ont été faits ne prétendent nullement à la représentativité du tissu coopératif, ni à rendre compte de manière exhaustive de l'ensemble des champs que couvre l'engagement des coopératives dans les filières biologiques.

Ont ainsi contribué à la réalisation de ce document :

Le chef de projet de l'action : Bastien Fitoussi, Coop de France

La coordinatrice du programme de développement : Françoise Ledos, Coop de France

Ainsi que :

Stéphanie Costa, Coop de France Alpes Méditerranée

Laetitia Leray, Maud Bouchet et Thibault Peclet, Coop de France Auvergne Rhône Alpes

Virginie Blanc, Coop de France Bourgogne Franche-Comté

Christophe Vours, Coop de France Centre

Raphaëlle Poncelet, Coop de France Grand Est

Louise Barbier et Caroline Lesueur, Coop de France Hauts de France

Anaïs Duparc, Coop de France Nouvelle Aquitaine

Marianne Sanlaville, Isabelle Ribes, Pierre Pradalié, Coop de France Occitanie

Thomas Jullien, Coop de France Ouest

Jonathan Chelim, Coop de France Vignerons Coopérateurs

Caroline Ducourneau, Fanny Lardier et Céline Sageaux, Felcoop

Quentin Bayle, PPAM de France

Nathalie Tiers, Atlanpages, a contribué à la rédaction de ce document.



La responsabilité
du ministère en
charge de l'Agriculture
ne saurait
être engagée.

Conception et réalisation **EDITA LA FABRIQUE DE LIVRES – TOURS**

Photos fournies par les différentes coopératives et Coop de France : DR. Photo de couverture : © Maryse Grimont pour Edita



43, rue Sedaine - CS 91115 - 75538 Paris Cedex 11

Tél. 01 44 17 57 00 - Fax. 01 48 06 52 08

www.lacooperationagricole.coop



www.coopdefrance.coop
facebook.com/coop.defrance
twitter.com/coopdefrance



www.lacooperationagricole.coop
facebook.com/lacooperationagricole
twitter.com/lacoopagricole



9 791091 278263