

# Analyse des Systèmes Agri-Alimentaires de l'Ouest Vosgien (Projet ASIVOM) : Jusqu'où peut-on aller vers la relocalisation de la production et quels sot les compromis avec les filières longues ? Le cas de la ferme de Braquemont (Poussay)

Marine Vington

▶ **To cite this version:**

Marine Vington. Analyse des Systèmes Agri-Alimentaires de l'Ouest Vosgien (Projet ASIVOM) : Jusqu'où peut-on aller vers la relocalisation de la production et quels sot les compromis avec les filières longues ? Le cas de la ferme de Braquemont (Poussay). [Stage] France. Université de Lorraine (UL), FRA. 2019, 61 p. hal-02791689

**HAL Id: hal-02791689**
**https://hal.inrae.fr/hal-02791689**

Submitted on 5 Jun 2020

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# Rapport de projet tuteuré

Date du projet : Du 23 avril au 21 juin 2019

Lieu du projet : Unité INRA SAD-ASTER de Mirecourt (88)

**Analyse des Systèmes Agri-Alimentaires de l'Ouest Vosgien (Projet ASIMOV) :**

**Entre « bio » et « local », quels compromis trouvés par l'Installation Expérimentale de l'Unité INRA de Mirecourt pour valoriser sa production en Agriculture Biologique ?**

Année universitaire 2018 - 2019


**Présenté par :**

Quentin Bana

Première année de Master AETPF – Parcours ECOSAFE

**Encadré par :**

Céline Schott

Ingénieure d'étude à l'INRA SAD-ASTER de Mirecourt (88)

# Sommaire

Résumé ..... 3
Abréviations utilisées ..... 4
Remerciements ..... 5
1. Introduction ..... 1
1.1 Présentation de la structure d'accueil ..... 1
1.2 Contexte et enjeux du projet ..... 1
2. Matériel et méthodes ..... 3
2.1 Collecte d'informations ..... 3
2.1.a. Avant le début du projet tuteuré ..... 4
2.1.b. Au cours du projet tuteuré ..... 4
2.1.c. Choix des individus à enquêter ..... 5
2.2 Création de guides d'entretien ..... 5
2.3 Obligations légales ..... 6
2.4 Méthode d'entretien ..... 7
3. Résultats ..... 7
3.1 Acteurs présents à l'échelle des Vosges ..... 8
3.2 Filières longues avec une valorisation dans le Grand-Est ..... 9
3.2.a. Valorisation des cultures ..... 9
3.2.b. Valorisation des réformes laitières, réformes ovines et agneaux ..... 10
3.3 Filières longues qui distribuent à plus large échelle ..... 11
3.3.a. Veaux et brebis de réforme ..... 11
3.3.b. Valorisation du lait à l'échelle nationale : un choix stratégique ..... 12
Conclusion et Discussion ..... 13
Bibliographie ..... 15
Annexes ..... 16

# Résumé

Consommer bio et local sont deux nouveaux modes de consommation issus d'une défiance croissante de certaines populations soucieuses de connaitre l'origine de leur alimentation. Face à cette demande croissante, de nombreux acteurs s'investissent donc dans une relocalisation des productions. L'hypothèse ainsi faite est qu'une reconnexion des maillons des chaines agri-alimentaires locales pourrait permettre une dynamique sociale et la création d'emplois sur un secteur touché par de forts taux de chômage et de précarité. C'est le cas pour la communauté de communes de Mirecourt-Dompaire qui voit depuis peu l'émergence de collectifs d'acteurs qui souhaitent la mise en place d'un projet alimentaire territorial qui est actuellement à l'étude. Dans cet écrit, seront présentés les résultats d'enquêtes sur les différents acteurs locaux en lien avec deux fermes à savoir l'Installation Expérimentale de l'INRA diversifiée en agriculture biologique, qui sera développée ici et la ferme de Braquemont qui a été étudiée en parallèle de ce travail par une seconde stagiaire. Une comparaison sera réalisée en discussion. Au travers de ces enquêtes sont ressortis divers points démontrant un regain d'intérêt pour la proximité de la plupart des acteurs des filières longues mais aussi la nécessité de faire des compromis lorsque cette proximité ne peut pas être respectée.



Mots clés : INRA, installation expérimentale, système agri-alimentaire, relocalisation, territoire, filières longues, circuits-couts

## Abréviations utilisées

IE : Installation Expérimentale

SAD-ASTER : Département Sciences pour l'Action et le développement - AgroSystèmes TErritoires Ressources

TEMPo : Take it Easy with Milk Production

TEASER-lab : TEritoire pour une Alimentation Saine et l'Emploi en milieu Rural

ASIMOV : Analyse des Systèmes agrI-aliMentaires de l'Ouest Vosgien

CCP : Circuits Courts de Proximité

SAU : Surface Agricole Utile

EPLEFPA : Etablissement Public Local d'Enseignement et de Formation Professionnelle Agricole

RGPD : Règlement Général sur la Protection des Données

CNIL : Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés

ESB : Encéphalopathie Spongiforme Bovine

SAS : Société par Actions Simplifiée

## Remerciements

Tout d'abord, je tiens à remercier vivement l'unité SAD-ASTER de Mirecourt, de m'avoir accueilli chaleureusement dans leur structure de recherche, pour réaliser mon projet tuteuré.

Je tiens à remercier tout particulièrement ma tutrice de stage, Céline Schott, mais également mes co-encadrants Thomas Puech, Amandine Durpoix et Caroline Petit pour m'avoir guidé et transmis leur savoir tout au long du projet.

Je remercie également les membres de l'unité, qui se sont rendus disponibles pour me guider dans mon travail et qui ont été présents pour me communiquer des connaissances et savoirs des plus enrichissants, notamment Matthieu Godfroy, Laurent Brunet et Damien Foissy pour leurs connaissances de l'Installation Expérimentale et de ses débouchés.

Je tiens à adresser un remerciement à mon binôme de travail, Marine Vington, pour sa collaboration.

Enfin, je tiens à remercier l'Université de Lorraine, plus particulièrement la Faculté des Sciences et Technologies pour m'avoir permis de réaliser ce projet qui fût très enrichissant.

# 1. Introduction

## 1.1 Présentation de la structure d'accueil

L'Institut National de la Recherche Agronomique (INRA) est un établissement public français à caractère scientifique et technique créé en 1946. C'est actuellement le premier institut de recherche agronomique d'Europe et le second mondial. L'INRA mène des recherches finalisées pour une alimentation saine et de qualité, pour une agriculture durable, et pour un environnement préservé et valorisé. Il y a aujourd'hui 250 unités de recherche et 45 unités expérimentales INRA, qui sont reparties dans 13 départements spécifiques à des domaines d'études.

La structure qui m'a accueillie dans le cadre de ce projet est l'unité SAD ASTER. L'unité ASTER (AgroSystèmes TErritoires Ressources) est une unité de recherche du département SAD (Département Sciences pour l'Action et le développement) du Centre Inra Grand-Est Nancy. Située à Mirecourt, au cœur de la plaine vosgienne, l'unité de recherche dispose d'une Installation Expérimentale qui est une exploitation en polyculture-polyélevage entièrement certifiée en Agriculture Biologique depuis 2004.

L'installation expérimentale est donc en agriculture biologique, pour préserver l'environnement et garantir une production de qualité à destination de l'alimentation humaine. Cette alimentation répondant sans cesse à de nouvelles attentes, les productions se sont diversifiées en cohérence avec la demande locale. Pour cela, l'installation expérimentale a lancé des projets tels que TEMPo, TEASER-lab, mais aussi ASIMOV, dont les préoccupations sont d'accompagner la transition des systèmes agri-alimentaires vers une tournure plus ancrée au territoire, créatrice de valeur ajoutée mais également d'emploi.

## 1.2 Contexte et enjeux du projet

Le contexte dans lequel s'inscrit ce projet tuteuré est la mise en place du projet ASIMOV (Analyse des Systèmes agrI-aliMentaires de l'Ouest Vosgien) qui vise à décrire les systèmes alimentaires territoriaux sur l'Ouest Vosgien dans le but d'une reconnexion agriculture-

alimentation. Ce projet servira à instruire une démarche de création de PAT[1] (Projet Alimentaire Territorial) actuellement à l'étude sur la communauté de communes de Mirecourt-Dompaire. Le projet ASIMOV s'intéresse particulièrement aux circuits courts de proximité (CCP). En ce sens, une première analyse des enquêtes auprès des producteurs de 18 exploitations vosgiennes a été réalisée par deux étudiants du Master FAGE en stage au sein de l'unité ASTER en 2018 (Duby M., 2018 et Tretout A., 2018). Celle-ci a montré qu'une grande partie des producteurs en circuits courts écoulent également une partie de leur production en filières longues pour différentes raisons, à savoir la sécurité d'une valorisation à grande échelle par le biais de structures généralement économiquement imposantes, la complémentarité des débouchés grâce à une valorisation sous multiples formes des produits entre autres. Or, il y a une méconnaissance sur le fonctionnement de ces filières longues y compris pour les producteurs qui sont en lien et travaillent avec. Se posent alors différentes questions : Comment sont-elles structurées et organisées ? Quels trajets empruntent les produits ? Par quels prestataires les produits transitent-ils ? Où et en quoi sont-ils transformés ? Comment sont-ils commercialisés ?

Ainsi, pouvoir mieux cartographier les flux partants vers ces filières présente un fort intérêt pour le projet ASIMOV. Nous avons fait le choix de conduire le stage en binôme avec une autre étudiante du Master AEPTF, Marine Vington, afin d'étudier les flux autour de deux fermes du territoire à savoir l'IE[2] ASTER Mirecourt et la ferme de Braquemont servant de support pédagogique au lycée agricole de Mirecourt. Ces deux fermes ont en commun une taille, et une main d'œuvre importante. À cela s'ajoute le fait que ces deux fermes ont des ateliers très diversifiés et sont porteuses de projets innovants et interpellants qu'ils ont les moyens de partager via des visites de chacun des sites. Mon travail portera plus précisément sur l'étude des flux de la ferme de l'INRA.

L'installation expérimentale dispose d'une SAU[3] de 240ha, au service d'un fonctionnement en polyculture-polyélevage. Historiquement, la ferme disposait de deux ateliers, à savoir un atelier bovins laitiers et un atelier grandes cultures. Ceux-ci ont amené, après la conversion à l'agriculture biologique, à établir des partenariats commerciaux avec les acteurs de filières longues bio, Biolait,

[1]Un Projet Alimentaire Territorial est un cadre stratégique et opérationnel qui implique des actions partenariales et qui répond aux enjeux sociaux, environnementaux, économiques et de santé.

[2] IE signifie Installation Expérimentale

[3] L'acronyme SAU désigne la Surface Agricole Utile qui est un concept statistique destiné à évaluer le territoire consacré à la production agricole.

UNEBIO et Probiolor respectivement pour la valorisation du lait, de la viande bovine de réforme et des cultures. Plus récemment, en 2017, se sont ajoutés de nouveaux ateliers à savoir, porcs, ovins légumes de plein champ, de plus l'atelier grandes cultures déjà existant s'est tourné vers l'alimentation humaine. Cette diversification se veut en cohérence avec une demande alimentaire localisée. De nouveaux liens commerciaux se sont donc ajoutés parmi lesquels on compte un abattoir coopératif de Rambervillers, une boucherie traditionnelle de Vittel et un grand nombre d'associations humanitaires de Mirecourt.

La seconde ferme étudiée par ma collègue, la ferme de Braquemont qui est le support pédagogique des apprenants de l'EPLEFPA[4] de Mirecourt et de nombreuses animations à destination du grand public, a su, elle aussi, contribuer de multiples façons au développement des circuits courts dans le département vosgien depuis le début des années 2000. Elle s'est partiellement affranchie des filières longues par la création des outils manquants jusqu'alors sur le territoire, pour permettre une valorisation locale de quelques-unes de ses productions qui sont, au même titre que celles de l'INRA diversifiées. La ferme de Braquemont a donc fait le choix d'une échelle locale dès que possible, mais commence, par la conversion de son atelier laitier à s'engager dans la production bio.

Ces deux fermes ont donc des trajectoires croisées en termes de dynamique qui impliquent des relations commerciales différentes mais des questionnements qui se rejoignent autour de la cohérence globale de leur projet. La ferme de l'INRA étant plutôt tournée vers l'agriculture biologique et la ferme de Braquemont vers le local, ce qui pourrait amener les deux fermes à converger vers un idéal « local + agriculture biologique ».

Le cas que je vais donc présenter ici est celui de la ferme de l'INRA qui a longtemps cherché avant tout la valorisation en bio mais qui s'interroge maintenant sur la nécessité de relocaliser la production sur le territoire : est-il possible de concilier les deux, notamment dans le cas des filières longues, pour être en cohérence avec le nouveau projet d'unité ?

# 2. Matériel et méthodes

## 2.1 Collecte d'informations

[4] EPLEFPA est l'acronyme d'Etablissement Public Local d'Enseignement et de Formation Professionnelle Agricole.

### 2.1.a. Avant le début du projet tuteuré

En amont du stage, a eu lieu une réunion avec notre tutrice Céline Schott, le personnel de l'unité en lien avec le projet ASIMOV ainsi que Caroline Petit de l'UMR SAD-APT[5] et une seconde stagiaire de master 1 AETPF Marine Vington qui effectue une mission du même ordre sur le ferme de Braquemont. Au cours de cette réunion, ont été listés tous les acteurs en lien avec l'IE de l'unité ASTER et la ferme de Braquemont, qui sont ressortis des enquêtes réalisées par les étudiants en stage, en 2018. Notre choix d'étude s'est donc porté sur ceux-qui, dans cette liste, ont été considéré comme acteurs principaux, compte tenu de leur importance. Une méthode d'approche du sujet a ensuite été définie. Une collecte d'informations sur ces acteurs a été jugée nécessaire à la compréhension des différents organismes à appréhender durant les deux mois de projet. Nous avons commencé par effectuer des recherches sur internet dans le but d'obtenir le statut juridique, la localisation du siège social, l'implantation de l'organisme, le chiffre d'affaires et le nombre d'employés récent de manière à pouvoir comprendre qui sont les organismes et quelles sont leurs dimensions (économiques et techniques). La collecte d'informations s'est effectuée en binôme pour tous les acteurs en lien avec les deux fermes étudiées. À l'aide de ces informations, nous avons pu créer un questionnaire global pour les acteurs à interroger, avec des questions communes adaptées à différents types de structures à savoir coopératives ou entreprises, sur des axes que nous avons choisis pour répondre à notre problématique.

### 2.1.b. Au cours du projet tuteuré

Dès l'arrivée dans la structure, nous avons bénéficié de moyens plus concrets pour l'accès aux données. Des documents ont été fournis par l'unité, à savoir, l'enquête réalisée par les stagiaires de master 1 FAGE l'année dernière, mais aussi des rapports d'activités des structures, des notes internes et des factures. Ces différentes données ont permis de dégrossir le sujet afin de comprendre quels sont les principaux acteurs, les liens qu'ils ont entre eux et de réaliser des cartes mentales en lien avec les ventes pour la ferme de l'INRA. Cela nous a également donné une idée de la production vendue dans chaque atelier. Nous avons effectué quelques entretiens en interne avec les personnes de l'unité en lien avec les organismes (ancien membre du conseil d'administration de

[5] L'UMR SAD-APT est une Unité Mixte de Recherche partagée entre l'INRA et AgroParisTech dont le département est Sciences pour l'Action et le Développement – Activité, Produits, Territoires

Probiolor, pôle qualité Biolait) qui ont permis une meilleure compréhension de ceux-ci, notamment leur fonctionnement (cf. Entretien avec Damien Foissy qui a fait partie du conseil d'administration pour la coopérative Probiolor). Cela nous a également permis de se familiariser avec la méthode d'entretien et de prendre connaissance du sujet. Une étude de la base de données SIRENE[6] nous a permis de se représenter schématiquement les acteurs et leur localisation. Pour pouvoir compléter les données, des rapports d'activités ont été étudiés, certaines illustrations ont été extraites, d'autres ont permis la création de supports cartographiques qui ont été utilisés dans les guides d'entretien pour nourrir la discussion.

### 2.1.c. Choix des individus à enquêter

Une fois la sélection des acteurs à enquêter réalisée, la mission a été de trouver des contacts. Une partie de ceux-ci ont été fournis par des membres de l'unité ASTER et Franck Sangouard (directeur de la ferme de Braquemont). Leurs liens avec les acteurs, qui peuvent être assez proches, par exemple Damien Foissy (ancien membre du conseil d'administration) avec Probiolor nous ont permis d'avoir des rendez-vous assez rapidement ce qui a été un avantage considérable. Les contacts obtenus sont ceux de conseillers, commerciaux, responsables d'approvisionnement, trésoriers et directeurs de structure. En revanche, les autres contacts ont été trouvés par le biais d'internet et les rendez-vous se sont avérés plus longs et difficiles à obtenir. Suite à la première semaine qui a permis d'effectuer les premiers entretiens en interne pour en savoir davantage sur le sujet, les prises de contact ont été effectuées dès la deuxième semaine de projet.

Une liste des individus enquêtés ainsi qu'une carte présentant leur localisation se trouvent en annexe 1.

## 2.2 Création de guides d'entretien

Les guides d'entretien ont été rédigés individuellement afin d'être adaptés le plus possible à chaque acteur. Cependant, une base commune a été reprise dans chaque guide d'entretien dans le but de pouvoir comparer les résultats obtenus. La même base de questionnaire a été utilisée par ma collègue Marine Vington pour les acteurs des filières courtes et longues en lien avec la ferme de Braquemont. Le plan commun des guides d'entretien s'articule sur le fonctionnement de la

[6] La base de données SIRENE fournie les données d'identités des entreprises et des établissements. L'acronyme SIRENE signifie « Système Informatique pour le Répertoire des ENtreprises et des Etablissements »

structure, les partenariats et débouchés commerciaux des produits et le positionnement vis-à-vis du local. La structuration, dans cet ordre, nous a permis d'obtenir d'abord des informations sur les dimensions techniques et commerciales de l'entreprise à savoir le nombre de salariés en place, les moyens matériels de l'organisme, les choix stratégiques et les convictions. Le but est de pouvoir être en mesure de mieux comprendre les choix commerciaux environnants chaque structure, la destination et la valorisation faite des produits, autant de points qui sont abordés dans la deuxième partie du questionnaire. La troisième partie du questionnaire reflète quant à elle la place qu'occupe le local dans les préoccupations de l'organisme, son positionnement, tout en ayant un aperçu des choix qui ont définis cette position.

Les guides ont été rédigés au fur et à mesure du stage, en tenant compte des informations récoltées dans les différences sources citées ci-avant. Le contenu de chacun des guides a, quant à lui, été révisé par notre tutrice pour s'assurer de la pertinence et de l'exhaustivité permises par les questions.

### 2.3 Obligations légales

Depuis la mise en place du RGPD[7], les obligations légales qui accompagnent la collecte et l'utilisation de données personnelles, notamment d'informations récoltées par des enquêtes, se sont durcies. Pour cette raison, différentes formalités ont dû être accomplies avant le début du stage comme l'inscription du projet au registre Informatique et Liberté de l'unité. Ainsi, nous avons dû présenter divers documents officiels à chaque interlocuteur. Nous présentions en premier lieu notre mandat d'enquêteurs, qui témoigne de notre habilitation à la conduite d'entretiens pour le compte de l'INRA. Nous remettions ensuite, à la personne enquêtée, une fiche d'informations qui présente de manière détaillée le contexte, les objectifs, et la finalité souhaitée du projet pour lequel les données recueillies seront utilisées et le cadre dans lequel l'enquêté va intervenir. L'enquête doit faire l'objet d'un consentement signé par l'enquêté concernant l'utilisation de ses données. Ainsi, ces documents à remplir ont permis de nous indiquer ce que nous avons le droit de citer comme

[7] Le RGPD est le Règlement Général sur la Protection des Données. Il s'agit d'un texte réglementaire européen qui encadre le traitement des données de manière égalitaire sur tout le territoire de l'Union Européenne.

éléments dans le rapport pour être en conformité avec la CNIL (Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés).

### 2.4 Méthode d'entretien

Les entretiens menés sont semi-directifs, c'est-à-dire que les questions posées à l'interlocuteur sont ouvertes afin de l'amener à développer au maximum sur le sujet évoqué. Nous avons voulu obtenir le maximum d'informations, plutôt que de cibler certains points et risquer de perdre de l'information. Les enquêtes ont été réalisées en binôme afin d'être le plus réactif et complet possible. Les entretiens ont été enregistrés à l'aide d'un dictaphone afin de faciliter la prise de note et la retranscription des informations. Cela nous a permis également de limiter la durée des entretiens puisque la courte durée du projet nous a contraint à fixer les rendez-vous rapidement, dès la première prise de contact par téléphone, et ceci, avec des acteurs qui n'ont pas toujours beaucoup de temps à nous accorder en plus de leur temps de travail. De plus, la retranscription se faisant a posteriori, il n'était donc pas nécessaire de les couper ou de leur demander de patienter pour la prise de notes des informations. Suite à une prise de contact par mail ou par téléphone, la majeure partie des entretiens s'est effectuée de vive voix. Certains entretiens ont dû se faire par téléphone ou par mail à défaut de pouvoir rencontrer les personnes.

Lors de l'entretien, des supports spécifiques de type graphique (histogramme par ex.) et cartographique ont été présentés aux interlocuteurs. Cela nous a permis d'obtenir des informations complémentaires sur certains points pour lesquels nous n'étions pas toujours au clair, et d'amener l'enquêté à donner plus de détails et illustrer son propos afin qu'il nous soit plus limpide. Lorsque des entretiens ont dû être effectués par téléphone, nous n'avons évidemment pas pu utiliser de support.

## 3. Résultats

Les données ainsi récoltées nous ont permis de faire l'ensemble des constats suivants.

L'essentiel du chiffre d'affaires de l'IE en 2018 provient des ateliers vaches laitières et grandes cultures qui cumulent à eux deux 94% du chiffre d'affaires (figure 1). L'IE étant au tout début en matière d'orientation dans les circuits-courts, ceux-ci ne participent qu'à hauteur de 11% du chiffre d'affaires global. Les 11% incluent 1% de porc, qui est pourtant intégralement valorisé en circuits-

courts 6% de viande bovine de réforme laitière et 4% de ce qui est vendu sur la partie grandes cultures. L'atelier maraichage étant une production valorisée majoritairement sous forme de dons, il ne participe pas au chiffre d'affaires.

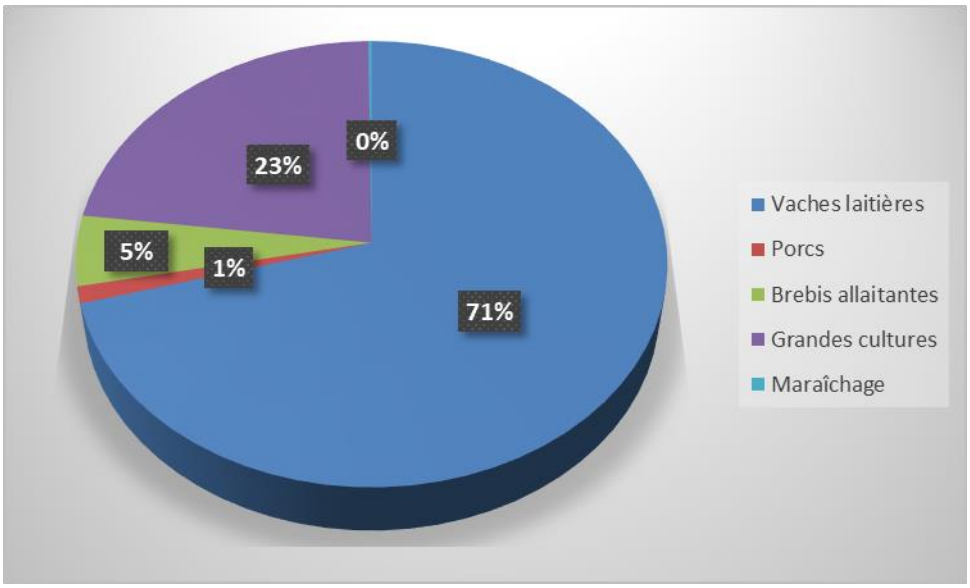



*Figure 1- Répartition du chiffre d'affaires des différents ateliers présents sur l'IE en 2018 (hors subventions)*

L'étude des différents acteurs en lien avec la ferme de l'INRA m'a permis de les classer en trois grandes parties, suivant leur périmètre d'action.

## 3.1 Acteurs présents à l'échelle des Vosges

Certaines productions ne sont valorisées qu'à l'échelle des Vosges au travers de circuits-courts, comme c'est le cas pour les ateliers porcs et légumes. Ce qui est entendu par circuits-courts est un faible nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur. Dans le cas de ces deux productions nous pouvons même parler d'un circuit local de commercialisation.

Les 25 porcs vendus en 2018 ont été amenés par l'INRA à l'abattoir Adéquat situé à Rambervillers. Il s'agit d'un abattoir coopératif qui a été créé par une association d'éleveurs. Il emploie aujourd'hui 18 personnes grâce à l'agrandissement de la structure en 2013 qui s'est montré nécessaire pour pouvoir accueillir plus d'animaux, face à la demande grandissante pour la viande de porc. Sur les 25 porcs ainsi abattus, 12 ont été vendus à la boucherie Ferdinand de Vittel et 13 en interne aux agents INRA.

Concernant la production légumière, qui prend place sur une surface de 3ha parmi les 105ha en rotation de cultures, elle ne participe que de façon négligeable au chiffre d'affaires. Effectivement, seuls les surplus sont vendus à la SCOT La cigogne, qui est un grossiste en légumes bio d'Alsace. Ce que nous entendons par surplus, représente la part des légumes qui ne sont pas procurés aux associations en guise de dons. C'est pour ces dons que l'atelier s'est d'ailleurs mis en place. Il émane d'une démarche coconstruite avec des associations humanitaires qui participent au projet par le biais de différents chantiers collectifs (plantation, récolte, tri). Ces associations sont Les Restos du Cœur, le Secours Populaire et La Vie Ensemble qui se situent à Mirecourt. D'autres partenariats de ce type naissent comme celui entretenu avec l'ESAT (Etablissement et Service d'Aide par le Travail) de Mirecourt, qui ne plante plus de pommes de terre sur leurs terres mais au sein de la parcelle de l'INRA pour un gain de place. Puisque le projet est « le faire ensemble », les dons sont attribués en échange de main d'œuvre de la part des organismes. Aucune vente n'est faite à des particuliers car le but n'est pas de faire concurrence aux maraichers bio du secteur. C'est ainsi que l'INRA participe, auprès de populations défavorisées, à l'accès à une alimentation saine et durable.

## 3.2 Filières longues avec une valorisation dans le Grand-Est

Même si tous les ateliers ne sont pas valorisés en circuits-courts, certaines filières longues permettent tout de même une distribution des produits à l'échelle de la grande région. C'est le cas pour les productions céréalières et les productions de viande bovine et ovine.

### 3.2.a. Valorisation des cultures

Depuis sa conversion en 2004, les cultures bio de l'IE sont vendues à la coopérative Probiolor. Probiolor est une coopérative agricole bio céréalière du Grand-Est. Elle collecte et valorise les productions de céréales bio de leurs adhérents sur un périmètre restreint, dans la mesure du possible, à 200km autour de son siège situé à Vézelise (54). Elle est donc amenée à travailler avec des producteurs, des transformateurs et des distributeurs de tout le Grand-Est et des régions limitrophes. Dans cette mesure, des partenariats peuvent être établis avec des pays frontaliers. Dans son rayon de 200km, elle dispose de 4 fermes relais et d'un grand silo pour une capacité totale de stockage de 8000t de grain. Les 4 fermes relais se situent à Ormes-et-ville (54740), Montenoy (54760), Eincheville (57340) et à Saint-Aubin-sur-Aire (55500), tandis que le grand silo est localisé à Vézelise (54330). La coopérative favorise aussi le stockage dans les fermes, pour se permettre une

meilleure fluidité de stockage, mais aussi pour inciter les fermes à plus d'autonomie. Malgré son échelle relativement locale, très peu de transformations ont lieu en Lorraine, ceci étant le résultat d'un manque d'outils bien qu'il commence à s'installer quelques huileries. Les partenariats sont, par ailleurs, plus nombreux en Alsace, en Allemagne, en Belgique ou encore au Luxembourg.

Les transformateurs qu'elle fournit sont en lien avec des distributeurs tels que les magasins spécialisés Biocoop de la région ou encore la coopérative Le Paysan Bio Lorrain qui a pour vocation de servir la restauration collective.

Probiolor fait partie d'un collectif de coopératives céréalières bio nommé Fermes Bio qui lui permet d'asseoir sa position face à de plus grandes coopératives céréalières déjà en place sur la région tout en restant sur son approche régionalisée indépendamment de toute compétition avec les autres coopératives bio de France.

### 3.2.b. Valorisation des réformes laitières, réformes ovines et agneaux

Les vaches de réforme de l'INRA (29 en 2018) sont vendues à UNEBIO Centre-Est qui est une association de producteurs régionalisée qui est actionnaire du groupe national UNEBIO. Le transport depuis l'IE jusqu'à l'abattoir est effectué par EMC2 élevage qui dispose d'une implantation à Domvallier, près de Mirecourt. Cette coopérative agricole dispose d'activités de transport et de négoce en bétail. Les vaches de réforme seront principalement destinées à alimenter le circuit steak haché. Celui-ci débute par l'abattage sur le site d'Elivia de Domvallier. Elivia est un groupe national à vocation industrielle pour la filière carnée. Il appartient à la coopérative Terrena qui est elle aussi d'ampleur nationale. Son intervention dans la valorisation de la viande bio passe par l'intermédiaire d'UNEBIO qui dispose d'ailleurs d'une marque partagée à 50/50 avec Elivia, la marque Sourires de Campagne. Le site Elivia de Domvallier effectue, en plus de l'abattage, une activité de 2$^{ème}$ transformation à savoir le désossage. Après tri des meilleurs morceaux qui seront directement vendus sous vide, les lots de vaches laitières rejoignent alors la 3$^{ème}$ transformation, c'est-à-dire la fabrication de produits élaborés à base de viande (steaks hachés surgelés par exemple). Celle-ci s'effectue à Villers-Bocage, à 625km de Domvallier. De manière générale, UNEBIO Centre-Est essaie de redistribuer ses produits en région, à hauteur d'environ 98% des produits commercialisés. Les produits sont dirigés vers des grandes enseignes de la distribution comme Auchan, E.Leclerc, Cora. Le débouché principal pour le bio est la viande hachée, qui est issue du mélange de plusieurs

animaux en fonction du degré de matière grasse qui donnera au lot, une destination spécifique. Il est donc difficile de remonter le trajet exact de la viande issue de l'IE de Mirecourt.

Il y a 18 veaux d'élevage qui ont été vendus en 2018. En effet, sur la ferme de l'INRA, les veaux mâles sont vendus à 15 jours, majoritairement à des éleveurs bio pour l'engraissement. L'autre partie, bien plus minoritaire, est vendue à EMC2 élevage, qui propose alors une valorisation à bien plus large échelle.

En ce qui concerne les agneaux de boucherie produits à l'INRA (67 en 2018), ils sont vendus à UNEBIO Centre-Est et transportés directement par la ferme jusqu'à l'abattoir Elivia de Domvallier qui est le seul du groupe Elivia qui propose le service d'abattage pour les ovins. Le bio sur le site représente un peu moins de 6% pour l'abattage bovin et ovin confondus. Les agneaux sont valorisés en carcasse dans des boucheries traditionnelles d'enseignes de la grande distribution, et, de même que pour les autres productions valorisées par UNEBIO, la distribution se fait en région.

## 3.3 Filières longues qui distribuent à plus large échelle

### 3.3.a. Veaux et brebis de réforme

Les veaux qui ne seront pas replacés pour l'engraissement dans des élevages locaux, sont donc voués à diverses destinations, bien loin de la grande région. Ces destinations peuvent être notamment l'Espagne qui dispose d'ateliers d'engraissement, pour la vente à terme de veaux de boucherie à destination de l'Espagne, mais aussi de l'Afrique du nord. Une autre destination possible est la vente à SICAREV dans l'Yonne qui les revend dans toute la France pour veaux de boucherie. En Lorraine, l'engraissement de veaux laitiers intéresse assez peu les éleveurs, et la viande de veaux laitiers n'a pas le même succès auprès des consommateurs que la viande de veaux allaitants. Ainsi, les débouchés sont minces surtout s'ils se limitent au périmètre de la grande région, ils sont alors valorisés à très grande distance.

EMC2 élevage intervient aussi dans le cadre de la valorisation des brebis de réforme. Celles-ci ne peuvent être rachetées par l'association de producteurs UNEBIO Centre-Est, puisqu'elle n'a pas de filière pour celles-ci. L'INRA en a vendu ainsi 28 à la coopérative EMC2 élevage en 2018. Celles-ci sont alors transportées chez un privé (NVA[8] 52) basé à Lavernoy (52) où elles sont engraissées, si elles ne sont pas commercialisables directement. 70% d'entre-elles vont ensuite à

[8] NVA est l'acronyme de Négoce Viandes Appro

l'abattoir de Jossigny, qui fait partie des 3 abattoirs halal de région parisienne où elles seront destinées à la communauté musulmane. Par ailleurs, 8% seront exportées sur la Belgique ou la Hollande pour être abattues et repartiront sous forme de carcasse en Italie. Ceci s'explique par le fait que nos services vétérinaires obligent les abattoirs français à fendre les carcasses en 2, comme pour les bovins (suite à la crise de l'ESB[9]), alors que d'autres pays n'acceptent pas cette forme de commercialisation. Le reste sera abattu soit à l'abattoir de Corbas (couronne de Lyon) ou de Verdun et destiné également à la communauté musulmane.

Quelques soient les animaux, EMC2 se charge de la collecte jusqu'à l'abattoir, ensuite ils passent par des transporteurs.

### 3.3.b. Valorisation du lait à l'échelle nationale : un choix stratégique

D'autres productions comme la production laitière peuvent difficilement n'être valorisables qu'à l'échelle de la grande région.

Avant 2015, l'IE était en contrat avec la coopérative laitière ULV (Union Laitière Vitelloise) dont la fromagerie, l'Ermitage, ne proposait aucun débouché pour le lait bio. À l'arrêt des quotas laitiers en 2015, il a fallu contractualiser avec un organisme collecteur qui puisse garantir une valorisation en bio, pour s'assurer un rachat du lait bio au juste prix. Le choix s'est alors porté sur Biolait.

Biolait n'est pas une coopérative, c'est une SAS à fonctionnement coopératif. Cette SAS est gérée par un CA[10] avec des statuts coopératifs. Elle collecte le lait de la ferme de l'INRA par l'intermédiaire d'un transporteur qui est LORALAIT. Cela permet de valoriser le lait en bio sur tout le territoire national.

Le lait collecté à la ferme de l'INRA est transféré dans un camion de transport sur le site des Vosges qui se situe à Monthureux-sur-Saône. Ce site dessert ensuite plusieurs transformateurs présents partout en France. Du site vosgien, partent 453 citernes en 2018, on a donc en moyenne 2.5 citernes tous les deux jours. Les flux sont toujours susceptibles de changer, d'une année à l'autre et même en fonction des périodes de l'année. Les 6 principaux sites recevant le lait bio vosgien sont, dans l'ordre, Monts et terroirs (70), Eurial Ultra Frais (57), LSDH[11] (45), Pâturage comtois (57), Ingredia

[9] ESB est l'acronyme d'Encéphalopathie Spongiforme Bovine communément appelée « maladie de la vache folle »
[10] CA est l'acronyme de Conseil d'Administration
[11] LSDH est une entreprise d'embouteillage

(62) et Valfoo (Suisse). Chacun des transformateurs est ensuite libre de revendre ses produits où il le souhaite. Dans certains cas, dans le cadre des contrats tripartis[12], Biolait est au courant de la valorisation qui est faite des produits. Un contrat de ce type existe entre Biolait, LSDH et système U. Nous pouvons alors affirmer que les citernes de lait apportées à LSDH vont servir à alimenter le réseau d'embouteillage du lait bio de la marque U. La distribution des produits est ainsi nationale. Cette possibilité d'effectuer une valorisation à large échelle permet une certaine fluidité à Biolait qui peut alors par le biais de contrats avec de grosses structures de par la France, valoriser au meilleur prix mais surtout en bio.

En dépit du choix de cette échelle large, Biolait encourage tout de même des projets de valorisation plus localisés. En effet, Biolait soutient certains acteurs locaux qui cherchent à créer une filière « lait de foin » et les outils adaptés pour pouvoir valoriser cette production en local.

## Conclusion et Discussion

Une valorisation en bio et en local est possible, tout dépend de l'échelle que l'on donne au local et du type de production que l'on souhaite valoriser. Si par local, on entend circuits-courts, nous pouvons dire que les cultures légumières respectent ces deux critères. De fait, bien qu'elles ne participent que de manière résiduelle au chiffre d'affaire, elles servent toutefois à la contribution de l'alimentation de nombreuses personnes dans le secteur de Mirecourt, comme les adhérents de diverses associations du secteur. Le porc fait lui aussi partie de ces productions valorisées via les circuits-courts et est vendu pour moitié à la boucherie Ferdinand et Fils de Vittel.

En revanche, si une valorisation en circuits-courts n'est pas permise par les outils présents sur place, un lien avec les filières longues semble aussi, dans certains cas, assurer la distribution des produits sur un périmètre restreint. D'après le résultat de nos enquêtes, de nombreux acteurs des filières bio semblent en effet soucieux de l'origine des produits et tentent dès que possible, une distribution des produits à une échelle locale, qu'ils définissent par la grande région. Les coopératives UNEBIO et Probiolor permettent ainsi une valorisation bio et en très grande proportion localisée dans le Grand-Est. À contrario, lorsque le débouché manque sur le territoire pour certaines

[12] Un contrat triparti est un contrat passé entre trois partis en l'occurrence pour notre cas, agriculteurs, transformateur et distributeur.

productions comme c'est le cas du veau laitier, de la brebis de réforme et du lait, les filières longues font le choix d'une distribution bien plus étendue, là où la demande est forte.

La comparaison avec la ferme de Braquemont nous permet de généraliser de nombreux constats. Le premier est qu'en bio comme en conventionnel, le porc est un produit qui se valorise très bien en local, la demande est forte et l'offre est plutôt faible. En effet, la Lorraine est un bassin de production principalement tourné vers l'élevage bovin. Les productions porcines ne disposent quant à elles que de peu d'outils de valorisation, ce qui a pour conséquence une spécialisation de la région pour les filières lait et viande bovine. La ferme de Braquemont valorise ainsi l'intégralité de son cheptel porcin en circuits-courts via la vente directe ou l'approvisionnement des restaurations collectives de tout le département vosgien. En revanche, pour les productions laitières et carnées, bovines et ovines de réforme, l'IE comme la ferme de Braquemont, ont dû se résoudre à l'utilisation des filières longues. De fait, un second constat peut être permis quant à cette spécialisation de la région pour les élevages bovins et ovins. La forte densité de bovins et d'ovins ont permis l'installation de nombreux outils appartenant à des filières longues sur le territoire. La ferme de Braquemont a réussi, quant à elle, à s'affranchir des filières longues dès que possible, par la création d'outils. C'est aussi ce qui est à l'étude par un groupe d'acteurs locaux, qui cherchent à mettre au point une nouvelle filière, la filière « lait de foin » pour laquelle il serait nécessaire de créer des outils adaptés (mise en place d'une collecte, création d'un atelier de transformation). Ceux-ci permettraient alors de relocaliser cette production à l'échelle vosgienne.

Toutes les démarches alors mises en place, collent au projet de l'unité d'une reconnexion agriculture-alimentation. Comme nous le disions en introduction, l'hypothèse qui est faite est que cette reconnexion permettrait ainsi la mise en place d'une dynamique sociale et la création d'emplois sur le territoire.

L'atelier porcs sollicite les outils du territoire, permettant ainsi la mise en valeur de savoir-faire locaux ainsi que l'approvisionnement d'un abattoir coopératif, fondé par la mise en commun de moyens d'acteurs locaux qui permettent alors l'emploi de 18 personnes à ce jour. L'atelier légumes permet la création de liens entre les gens par le biais de chantiers communs, de jardins partagés. Par ce projet fédérateur, on apporte une dynamique sociale d'aide aux plus défavorisés. Quant aux autres ateliers, bien qu'elle passe par les filières longues, leur valorisation contribue à une alimentation à échelle plus large qui reste généralement localisée sur le Grand-Est. Tous ces

éléments mis bout à bout nous permettent de dire qu'une conciliation du bio et du local, bien que passant par des filières longues, reste en adéquation avec le projet de l'unité.

Ce document contient un bon nombre de limites, qu'il nous a été difficile de contourner. En effet, la contrainte temps, qui a été le déterminant de la plupart de nos choix tout au long du projet, nous a amené à n'interroger qu'un seul individu par structure. Il aurait pourtant été souhaitable d'en interroger plusieurs, avec des fonctions différentes au sein de leur structure, de manière à pouvoir recouper les informations et peut-être avoir davantage de données chiffrées dont la fiabilité augmente si elles sont soutenues dans le discours de nombreux intervenants. Les données ainsi récoltées ne nous ont pas permises d'émettre de représentations cartographiques, qui étaient pourtant sensées être la finalité de ce travail. En revanche, ces données ont pu compléter de manière considérable les éléments collectés l'an passé. Nous sommes alors arrivés à une meilleure compréhension des circuits de commercialisations qui prennent place sur le territoire vosgien.

## Bibliographie


Coquil X., Anglade J., Barataud F., Brunet L., Durpoix A., Godfroy M. .2019. TEASER-lab : Concevoir un territoire pour une alimentation saine, localisée et créatrice d'emplois à partir de la polyculture – polyélevage autonome et économe. La diversification des productions sur le dispositif expérimental ASTER-Mirecourt. *Innovations Agronomiques* 72 (2019), p.61-75.

Tretout A. . 2018. Diagnostic et caractérisation des circuits courts dans l'ouest des Vosges. Partie II : Caractéristiques du-de la chef-fe d'exploitation et de la main d'œuvre. *Mémoire de stage de Master 1 Forêt Agronomie Gestion des Ecosystèmes*

Duby M. . 2018. Inventaire et caractérisation des circuits courts dans l'ouest vosgien.Partie 1 : Typologie sur les caractéristiques générales des exploitations. *Mémoire de stage de Master 1 Forêt Agronomie Gestion des Ecosystèmes*

Vington M. .2019. Analyse des Systèmes agri-alIMenatires de l'Ouest Vosgien (Projet ASIMOV) : jusqu'où peut-on aller vers une relocalisation de la production et quels sont les compromis avec les filières longues ? Le cas de la ferme de Braquemont. *Rapport de projet tuteuré*

Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation. Construire votre projet alimentaire territorial, 4 p. http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/1411_al_projalimterr_cle0d96a5_0.pdf

Agreste Lorraine .2011. Premiers résultats sur la commercialisation en circuit court en Lorraine : La vente à la ferme : le circuit court privilégié. n°02/RA, Novembre 2011, 4 p.

Agreste Lorraine .2015. Note d'information mensuelle. Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt. Octobre 2015

Base de données SIRENE de l'INSEE

FranceAgriMer.2016. La filière du lait de vache biologique en France. Edition de Décembre 2016

# Annexes

Annexe 1 – Description de l'IE de l'INRA et des individus enquêtés..... 17

*Figure 1- Schéma explicatif des deux systèmes expérimentés*..... 18

*Figure 2- Schéma explicatif du projet TEMPo*..... 18

*Figure 3- Parcellaire et assolements de la ferme de l'INRA en 2018*..... 20

*Figure 4 – evolution de la disponibilité alimentaire permise par les productions de la ferme de Mirecourt en nombre d'habitants en référence aux bilans d'approvisionnement alimentaires actuels de la FAO*..... 23

*Tableau 1- Tableau des acteurs comportant les noms et fonctions des personnes enquêtées*..... 27

*Figure 5- Carte des Vosges présentant la localisation des acteurs enquêtés*..... 27

Annexe 2 – Documents administratifs..... 28

Mandat d'enquêteurs ..... 28

Fiche d'information et consentement ..... 29

Annexe 3 – Guides d'entretiens..... 33

Entretien avec Damien Foissy en interne pour parler de Probiolor..... 33

*Figure 6 – Graphique représentant la comparaison entre les cours du blé bio hors contractualisation et ceux en contractualisation avec PROBIOLOR (en euros/tonnes)* 35

Probiolor..... 40

UNEBIO Centre-Est..... 45

Elivia ..... 52

Biolait ..... 59

EMC2 élevage..... 74

# Annexe 1

# Description de la ferme de l'INRA

Entretien puis visite de la ferme présentée par Matthieu Godfroy, ingénieur d'étude à l'INRA

## Introduction :

L'unité de recherche SAD-ASTER du département SAD (Science pour l'Action et le Développement) est rattachée au centre INRA de Nancy. Il s'agit d'une unité de recherche dotée d'une installation expérimentale. Celle-ci est constituée d'une exploitation en polyculture-polyélevage en agriculture biologique située au cœur du plateau lorrain dans la plaine des Vosges.

Au sein de l'unité à ce jour, 26 agents titulaires INRA ont diverses compétences ce qui en fait une équipe pluridisciplinaire en Sciences Agronomiques, Sciences Sociales et Sciences Informatiques. L'unité est en lien avec divers réseaux interdisciplinaires de recherche et est en partenariat avec des organismes de développement agricole et de gestion des ressources naturelles.

## Historique de l'exploitation :

- **1940 :** Construction de la ferme grâce au plan Marshall (présence d'un hôpital militaire à proximité → Centre Hospitalier de RAVENEL). La ferme est alors en agriculture conventionnelle intensive.
- **1961 :** Location de la ferme au Conseil Général des Vosges par l'INRA qui en fait une Unité Expérimentale en polyculture-élevage bovin laitier
- **1993 :** Création d'une Unité de Recherche (UR) aux côtés de l'Unité Expérimentale (UE). Projet d'unité orienté sur la qualité de l'eau pour lequel ont été installées des « bougies poreuses » sur les parcelles pour mesurer la lixiviation des nitrates, la diminution drastique des engrais…
- **2006 :** Fusion de l'UE et de l'UR en une Unité de Recherche dotée d'une Installation Expérimentale (IE) support d'une partie du projet de recherche de l'unité
- **Entre 2004 et 2015 :** Mise en place d'un nouveau projet de recherche sur l'Unité orienté vers une agriculture économe et autonome en polyculture-élevage laitier : démarrage de l'expérimentation système sur le long terme avec mise en place de 2 systèmes sur la ferme (un système herbager où les vaches sont nourries uniquement à l'herbe (SH) et un système de polyculture Elevage (SPCE) où le troupeau est nourri en partie avec les céréales produites sur la ferme)

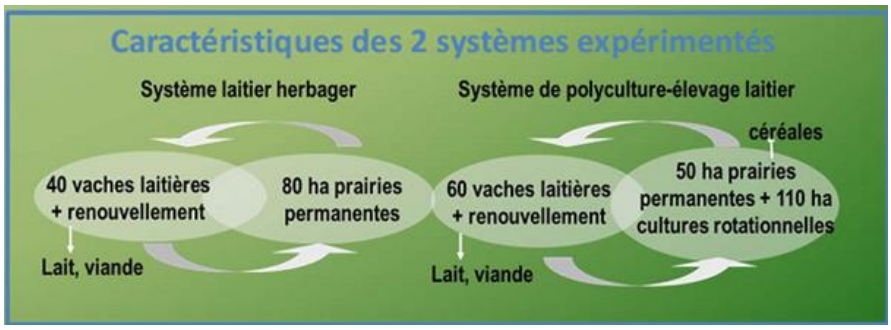



*Figure1- Schéma explicatif des 2 systèmes expérimentés*

- **2004 :** Pour plus de cohérence, conversion de la totalité de la ferme à l'agriculture biologique. Modification de l'usage des terres pour s'adapter au milieu, établissement d'un nouveau parcellaire en fonction des caractéristiques pédologiques de chaque sol
- **2013 :** Rachat de la ferme par l'INRA qui devient propriétaire des lieux (fin du bail emphytéotique de 50 ans)
- **2016 :** Lancement du projet TEMPo qui signifie Take it Easy with Milk Production. Ce projet a pour but la conception d'un système laitier exclusivement herbager à la fois très économe et autonome, sous certificat « agriculture biologique ». Cela permet également de créer de la valeur ajoutée par heure travaillée.

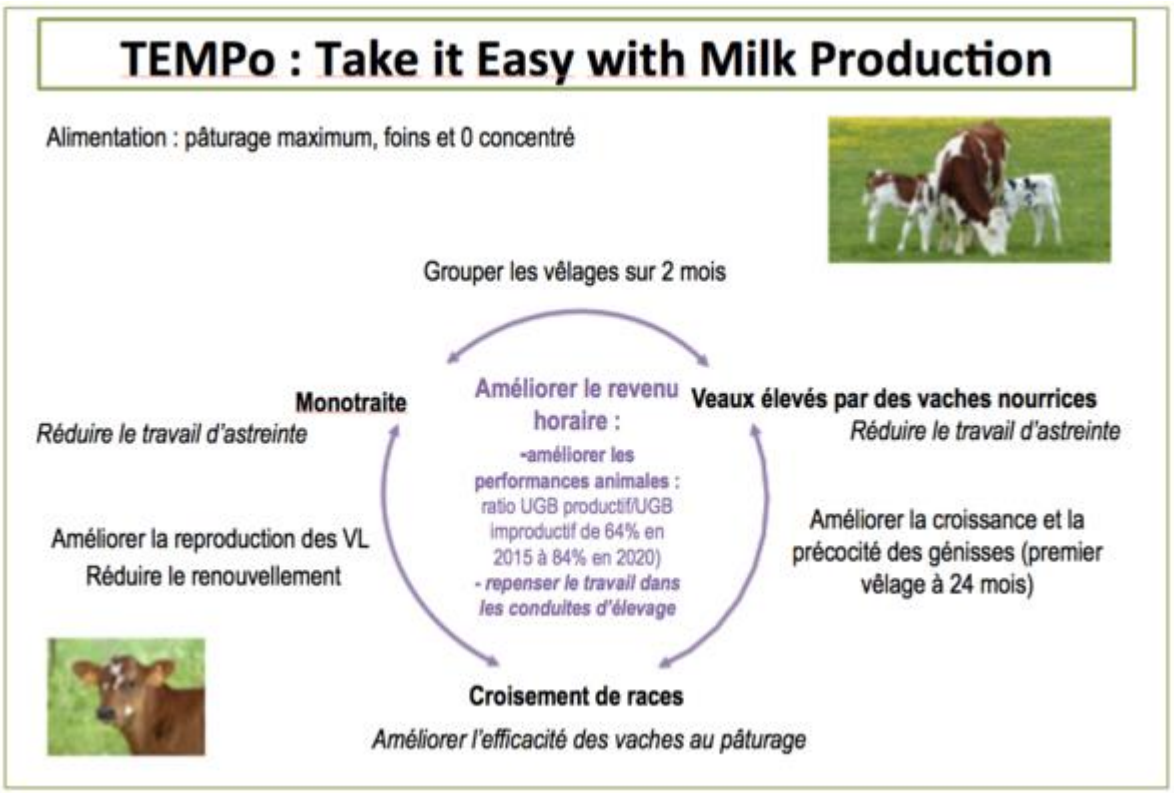



*Figure 2- Schéma explicatif du projet TEMPo*

- **2017 :** Mise en œuvre et participation au living-lab TEASER-lab. TEASER-lab est un projet de recherche-action appuyé financièrement par la Fondation de France. Il associe étroitement plusieurs partenaires du

territoire local et de différents statuts à savoir les élus locaux, les agriculteurs biologiques et le secteur associatif dans la région de Mirecourt. En effet, il s'agit d'un living-lab qui regroupe différents acteurs dans le but d'expérimenter de façon « grandeur nature » des outils et services. Ce dispositif vise la conception pas à pas d'un système agri-alimentaire territorialisé basé sur l'IE et son territoire environnant. L'objectif principal est le développement d'un territoire agri-alimentaire à la fois sain, durable et créateur d'emplois. En effet, le territoire de Mirecourt témoigne d'un manque d'emplois, d'une population ayant peu de moyens financiers et de fortes inégalités. D'après une étude de l'Insee (2014), il y avait 23% de chômage et de taux de pauvreté sur la commune de Mirecourt. C'est dans cette démarche de dynamisation du territoire, en développant une alimentation à la fois saine, locale et créatrice d'emplois que s'inscrit le dispositif.

## Description de la ferme :

### Salariés :

L'équipe de l'unité ASTER de Mirecourt dans son ensemble est composée actuellement de 15 chercheurs et ingénieurs, de 11 techniciens expérimentateurs, 2 doctorants et 3 gestionnaires. Cette équipe qui est pluridisciplinaire associe sciences agronomiques et sciences sociales.

Sur l'IE, on compte 11 Ingénieurs et techniciens mais une grande partie de leur temps de travail est consacrée à du temps de prélèvement et d'analyse propre au travail sur une installation expérimentale. 3 ETP (Equivalent Temps Plein) sont réellement consacrés à l'activité agricole (hors temps de recherche).

### Surfaces cultivées en 2018

240 ha de SAU[13] et quelques ha de surfaces non cultivables (bâtiments, chemins, forêt, étang…). Le parcellaire a été modifié en fonction de la caractéristique des sols (argileux, limoneux, …).

- 135 ha en prairies permanentes
- 105 ha en prairies temporaires (à base trèfle ou à base luzerne) et cultures en rotation diversifiées à destination de l'alimentation humaine → céréales panifiables ou brassicoles, protéagineux (lentilles, pois chiches), oléagineux (tournesol, cameline, lin), autres (potirons, quinoa) … Il y a 3ha de maraîchage en tout.

[13] La SAU désigne la Surface Agricole Utile qui est un concept statistique destiné à évaluer le territoire consacré à la production agricole

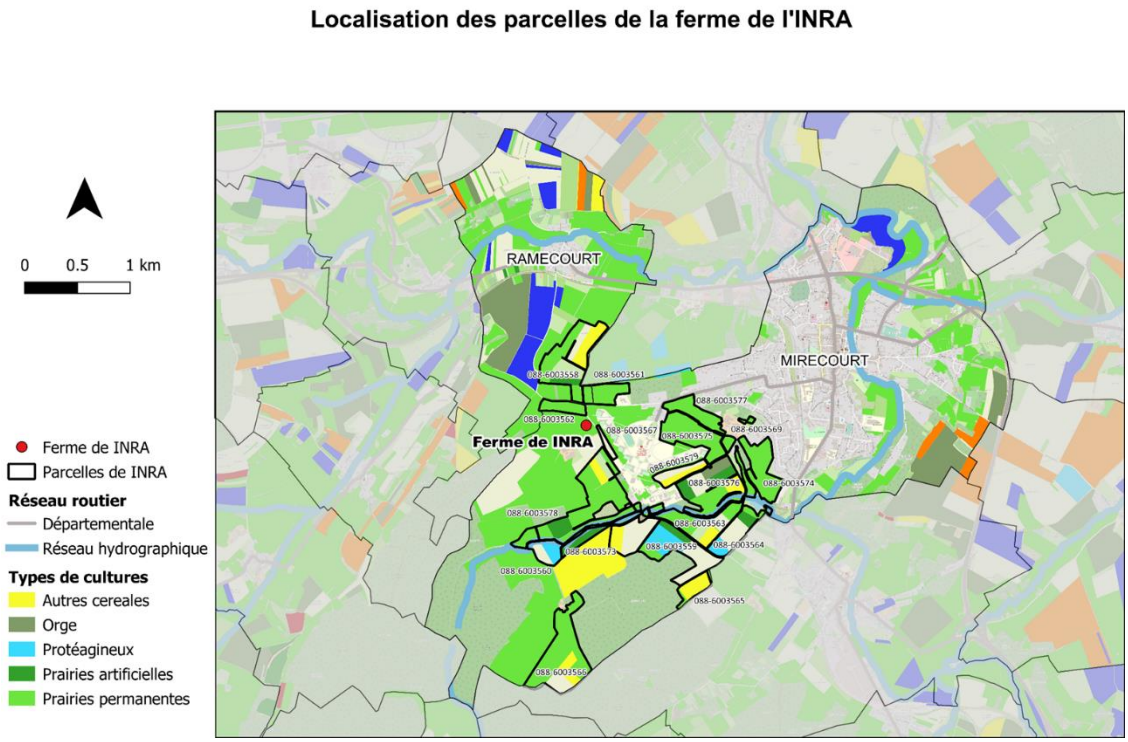



*Figure 3- Parcellaire et assolements de la ferme de l'INRA en 2018*

## Cheptel :

La ferme s'articule autour de différents ateliers en polyculture – polyélevage : le cheptel est redimensionné tous les ans en fonction des ressources présentes sur la ferme.

- Environ 180 bovins dont 100 vaches laitières (90 servent à la traite et 10 sont des vaches nourrisses[14]), 50 veaux et génisses (25 de chaque). Les génisses sont en vêlage[15] à 2 ans tandis que les veaux mâles sont vendus en élevage à 15 jours pour engraissement. Cet atelier bovin est en herbivorie stricte c'est-à-dire sans concentré, en monotraite, l'élevage des veaux femelles se fait par des vaches nourrices et les croisements sont multivoies.
- 135 brebis (depuis 2017) sont en plein air intégral, sans concentré.
- 30 porcs (depuis 2017) sont en pâturage tournant sur luzerne et permettent de valoriser des productions non commercialisables comme le lait colostral[16] des vaches mais surtout ce qui est exclu lors du triage de grains.

[14] Une vache nourrisse est une vache laitière qui a pour vocation d'élever un ou plusieurs veaux qu'il(s) soi(en)t le(s) sien(s) ou non. Par exemple, à l'INRA, une vache nourrisse contribue à l'élevage de 3 veaux.
[15] Le Vêlage désigne la mise bas de la vache qui donne alors naissance à un veau.
[16] Le lait colostral est le lait secrété par les mammifères femelles en fin de gestation.

## Objectifs de l'installation expérimentale :

C'est une Installation Expérimentale (IE) en polyculture-polyélevage en agriculture biologique qui vise à concevoir des systèmes autonomes et économes, dans le respect des ressources du milieu. Pour que ce système puisse exister et être durable, il est essentiel que chaque atelier soit complémentaire des autres. Cette complémentarité permet non seulement des économies en termes de moyens mais aussi en termes de temps de travail.

Pour faire suite au projet d'autonomie de la ferme, l'IE s'est désormais tournée vers l'autonomie à l'échelle du territoire dans le but de contribuer à une alimentation plus saine, plus durable et créatrice d'emplois sur le territoire.

L'IE assume aussi un rôle de support pédagogique, par le biais de visites guidées du site, incitant au partage d'expérience avec divers acteurs (agriculteurs, étudiants du lycée agricole…). L'INRA participe également à des réunions de concertation avec des groupes d'agriculteurs acteurs des filières bio en Lorraine (exemple du groupe lait de foin, PROBIOLOR, UNEBIO, BIOLAIT, Porcs plein air).

## Fonctionnement de l'exploitation :

L'exploitation se décompose donc en plusieurs ateliers de production qui sont, les bovins lait, les ovins, les porcins, la production céréalière/oléo protéagineuse et les légumes de plein champ.

Les décisions se prennent de manière collective chaque semaine par réunion du Groupe « Système ».

Puisqu'il s'agit d'une ferme expérimentale, la rentabilité est moins importante que dans une ferme commerciale et on peut se permettre de prendre des risques mais l'objectif est de parvenir à produire tout en restant autonome. Le mot d'ordre : on produit ce que l'on peut avec les ressources dont on dispose (par exemple, s'il y a un manque de fourrage, on diminuera le cheptel plutôt que d'acheter du foin).

### Expérimentation sur l'Atelier Laitier de 2004 à 2015 :

Durant cette période, l'atelier bovins laitiers se découpait en 2 systèmes, un système herbager et un système polyculture-élevage. Dans le cas du premier système, 40 vaches laitières valorisaient une surface en prairie permanente de 80ha, étaient en herbivorie stricte et ne disposaient d'aucun apport en concentré. Dans le second système, 60 vaches laitières disposaient d'une surface de pâturage de 55ha en prairie permanente. Ce second système était aussi constitué de 105ha en rotation dont 45ha en prairie temporaire (rotation de luzerne et mélange à base de trèfle) et 60ha de cultures. À l'issue de cette expérimentation le système herbager s'est révélé être le plus avantageux sur certains points : diminution des frais vétérinaires, de la charge de travail, hausse du prix d'achat du lait, et de la rémunération potentielle.

Cette première expérimentation en a amené une nouvelle en 2016, que l'on pourrait caractériser d'un compromis, entre les deux premiers systèmes.

### Expérimentation sur l'Atelier Laitier à partir de 2016 :

On part sur la même base de répartition des surfaces. Sur les 240 ha de SAU, 135 ha sont en PP et 105 ha sont en rotation de cultures et en PT.

On dispose de 100 vaches laitières dont 90 sont utilisées pour la production de lait et 10 pour l'élevage des veaux femelles (vaches nourrisses). Les veaux mâles ne sont pas gardés. On diminue le nombre de génisses de renouvellement en les faisant vêler plus jeunes, à l'âge de 2 ans contre 3 ans avant.

Les veaux élevés sous vaches nourrisses sont à l'expérimentation actuellement. Ce processus consiste à faire adopter à une vache 3 veaux qu'elle nourrira pendant 9 à 10 mois. La période d'adoption est un stade critique. Pour s'assurer que la vache adopte au mieux les petits, on crée chez elle une « faim maternelle » en lui enlevant son petit 48h après le vêlage, puis, au bout de quelques jours, on lui apporte 3 veaux du même âge. Il est en effet très important que les 3 veaux aient le même âge, pour ne pas qu'un plus âgé prenne le dessus sur les deux autres. Le fait de devoir produire des veaux du même âge est une contrainte à laquelle il a fallu répondre par une reproduction groupée. Le passage en système de mono-traite a permis une meilleure réussite des reproductions groupées. L'énergie qui n'est pas mise dans la production peut être utilisée dans la reproduction et la fertilité. D'autre part, la mono-traite a engendré une diminution de la production de lait, mais une augmentation de la qualité du lait. Le lait est plus concentré en matière utile (Matière utile = Matière grasse + Matière protéique).

L'alimentation des vaches est uniquement herbagée. Elles sont nourries par le pâturage, du foin et du regain. Elles reçoivent, si besoin des oligo-éléments ou de l'argile, mais jamais de concentré. Les vaches sont changées de pâture régulièrement, une pâture n'est jamais exploitée plus de 7 jours de suite. Pour cela, il y a rotation entre les pâtures. Le temps de pâture est en moyenne de 240 jours de pâturage par an. Cette alimentation particulière offre au lait une excellente qualité. Le lait qui est produit, est appelé lait de foin.

Des tests sont actuellement menés pour en tester les propriétés fromagères. Le lait de foin est la première spécialité traditionnelle garantie (STG) laitière à faire son apparition en France. Le cahier des charges de la STG stipule que les vaches laitières doivent être nourries à l'herbe ou au foin à au moins 75% et sans aliments fermentés ni OGM. Cette spécialité met en avant le bien-être animal, la qualité et le goût ainsi que la protection de l'environnement. Ce produit permet donc de répondre aux besoins qualitatifs des transformateurs, aux attentes environnementales des consommateurs et « éthique » de la société.

D'après des calculs réalisés par Juliette Anglade, comme nous pouvons le voir sur la figure 5 (Coquil et al. 2019), les 600 000L de lait produit en 2016 auraient pu couvrir les besoins annuels en lait de près de la moitié de la population de Mirecourt, alors que l'INRA n'est pas la seule ferme sur le territoire (loin de là), d'où la volonté de réduire cette production pour laisser plus de place à d'autres moins présentes dans la campagne mais très présentes dans les assiettes.

**Figure 5 : Evolution de la disponibilité alimentaire permise par les productions de la ferme de Mirecourt en nombre d'habitants en référence aux bilans d'approvisionnement alimentaires actuels de la FAO.**

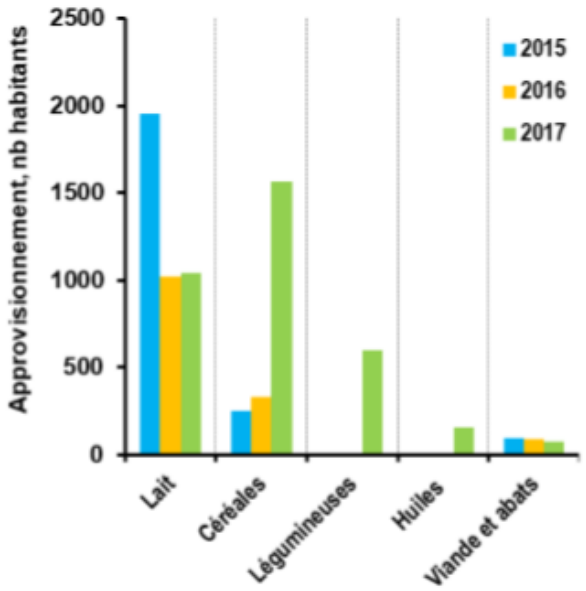



*Figure 4- Evolution de la disponibilité alimentaire permise par les productions de la ferme de Mirecourt en nombre d'habitants en référence aux bilans d'approvisionnement alimentaires actuels de la FAO*

La production de lait est aujourd'hui aux alentours des 380 000 L/an. Le lait est collecté par Biolait.

Débouchés de la viande de race laitière :

En ce qui concerne les veaux, les mâles sont revendus à 15 jours en élevage (conventionnel) principalement, ou alors à EMC2. Les veaux femelles sont gardés pour renouveler le cheptel de vaches laitières. Ils sont destinés à devenir génisses puis vaches. Les vaches de réforme sont vendues à UNEBIO. C'est EMC2 qui effectue le transport depuis la ferme jusqu'à l'abattoir Elivia de Domvallier qui est en contrat avec UNEBIO. Elles vont alimenter le circuit steak haché. Sont alors formés des lots de 15 bêtes en fonction du type de vache (laitière, allaitante) et les lots vont servir en mélange pour l'équilibre matière (pourcentage

de MG[17] de la viande hachée). En effet, après abattage et 24h de ressuyage, les bêtes vont être désossées. Les plus beaux morceaux vont être récupérés et mis sous-vide pour la commercialisation et le reste rejoint le circuit viande hachée. Il y a alors un tri qui est effectué en fonction des matières grasses et il y a ainsi 3 « box » de 5%, 15% et 28% de MG qui sont constituées. Les box contiennent ainsi des morceaux grossiers de chaque bête que l'on nomme « minerai ». Ce minerai est ensuite envoyé vers les sites de 3e transformation comme Elivia Vitry-le-François ou Elivia Villers-Bocage. La viande est ensuite distribuée sous les marques « sourires de campagne » (marque codétenue à 50/50 par UNEBIO et Elivia), « la viande bio de Lorraine » ou sous MDD[18]. Tout est tracé, le numéro de lot des 15 bêtes de départ est noté sur chaque box et est mentionné sur l'emballage des produits finis commercialisés. On ne sait pas quel pourcentage de chaque bête constitue un produit fini en particulier mais on sait de quel lot elle vient. Puisqu'il s'agit de mélange, il est plutôt fastidieux de remonter le trajet exact de la viande de l'unité SAD ASTER de Mirecourt.

## L'Atelier Ovins :

Il y a un cheptel d'environ 135 brebis qui sont en pâture 365 jours par an. Le choix de l'atelier brebis n'est pas anodin. Les moutons ont été gardés au départ dans l'idée de pouvoir faire du lait un jour. Le lait de brebis n'est pas encore exploité à l'INRA. Il y a toutefois une demande grandissante de ce type de produits laitiers. Les moutons ont aussi un usage tout autre, de valorisation des fourrages, en complément des bovins, au printemps, lors de l'explosion de la pousse de l'herbe. Les moutons sont utilisés en pâturage mixte avec les vaches et servent à manger les refus des vaches. Les vaches en retour diminuent la pression parasitaire qui pèse sur les ovins. Puis les ovins passent pour pâturer des fourrages mal valorisés par les bovins soit car ils sont trop peu présents (exemple : pâture sur chaumes et sous forêt) soit en raison d'une période de l'année où les sols sont trop peu portants (exemple : intercultures à l'automne, vaine-pâture[19] sur prairie et sur cultures en hiver).

Tout comme les bovins, les ovins ne reçoivent pas de concentré.

- La viande ovine :

Les agneaux sont vendus à UNEBIO et transportés directement par la ferme jusqu'à l'abattoir Elivia de Domvallier qui est le seul abattoir du groupe Elivia qui propose le service d'abattage pour les ovins. Les brebis de réforme quant à elles ne sont pas rachetées par UNEBIO qui n'a pas de filière brebis de réforme. Celles-ci sont donc rachetées par EMC2. La viande part en carcasse principalement dans les rayons boucherie de GMS et est vendue sous forme de PLV [20](Publicité sur le Lieu de Vente) comme par exemple « Qu'il est bio mon boucher ».

## L'Atelier Porcs :

Cet atelier est redimensionné tous les ans en fonction du grain non commercialisable récolté l'année précédente. Depuis 3 ans, l'effectif est d'environ 30 porcs. Il s'agit d'un atelier « engraisseur » et non « naisseur ». Les 30 porcs présents sur l'exploitation sont bio et de plein air. Ils vivent au champ toute l'année

[17] MG désigne Matières Grasses.
[18] MDD désigne marque de Distributeur, c'est une marque commerciale qui appartient à un distributeur.
[19] Le terme vaine-pâture désigne un pâturage où les animaux peuvent se déplacer en toute liberté.
[20] Une PLV est une Publicité sur le Lieu de Vente c'est-à-dire l'ensemble des moyens mis en œuvre par le fabricant et le distributeur pour valoriser un produit sur son lieu de vente

et n'ont donc pas besoin de bâtiments. Ils ont seulement une cabane et une bauge que l'on déplace de parcelle en parcelle. Ils sont en rotation sur les parcelles qu'ils occupent.

Les porcs devaient initialement servir à retourner les parcelles en luzerne, seulement, ils n'ont rien retourné. À l'inverse, aux endroits où les porcs ont été mis en pâture la luzerne était plus belle encore.

Les porcs se nourrissent d'environ 2.5kg de MS[21] de luzerne/porc/jour (ce qui fait 12 kg de MF[22]). D'après le boucher de Vittel, la luzerne donnerait des caractéristiques particulières à la viande. Les porcs reçoivent aussi les céréales non commercialisables produites sur l'exploitation. Ils valorisent 10 à 15 T de céréales non commercialisables et reçoivent une ration de 1.5kg/porc/jour (c'est ajusté tous les ans).

Le porc est un atelier très peu coûteux en temps, puisqu'il nécessite seulement 15 minutes par jour en moyenne (le temps de les affourrager et éventuellement de les changer de parcelle de temps en temps).

Depuis 2017, tous les porcs vendus alimentent les circuits courts. Les porcs ne sont pas vendus à UNEBIO qui n'a pas de filière porc bio dans le Grand-Est. En revanche, il s'agit d'un projet en cours qui devrait bientôt voir le jour en raison d'une demande importante de porc bio dans le Grand-Est. Les porcs sont donc emmenés par l'INRA à l'abattoir Adéquat à Rambervillers. Ils sont ensuite vendus à la boucherie Ferdinand ou revendus aux agents de l'INRA.

### L'Atelier Cultures :

Il y a 105 ha en rotation de cultures exclusivement pour l'alimentation humaine. Les parcelles en cultures ont une taille comprise entre 2 et 5 ha.

Les céréales produites sont les suivantes : blé, orge, épeautre, petit-épeautre, avoine, seigle… Les oléagineux produits sont les suivants : colza, lin, tournesol, cameline… Les protéagineux sont le pois chiche, la fèverole, la lentille verte, la lentille noire… Il y a aussi production de méteil qui est un mélange de céréales, d'oléagineux et de protéagineux destiné à l'alimentation du bétail en autoconsommation sur l'exploitation.

Les céréales pour l'alimentation humaine sont revendues à la coopérative PROBIOLOR. Les céréales vont donc être transportées jusqu'au silo situé à Vézelise ou dans les fermes relais (PROBIOLOR a 4 de ses adhérents qui trient et stockent des céréales, il s'agit d'une diversification) pour ensuite alimenter un rayon de 200km autour de l'exploitation. Les céréales dont la qualité n'est pas bonne seront gardées pour l'alimentation des porcs (exemple : petits grains, grains cassés, graines d'adventices, ce qui constitue 4% de ce qui est moissonné).

Une partie des céréales est conservée pour les semences de l'année suivante. Il est, en effet, important de rappeler que la ferme est en autonomie.

### L'Atelier Légumes :

Les cultures légumières occupent seulement 3 ha parmi les 105 ha en rotation de culture.

Les légumes plantés ne sont que des légumes de plein champ et de conservation de type : carottes, pommes de terre, oignons, échalotes, courges, potimarrons… Cet atelier a été initié pour une raison de cohérence, et

[21] MS désigne Matière Sèche
[22] MF désigne Matière Fraiche

non par volonté de faire concurrence aux maraichers bio du coin. Pour cette raison il n'y a donc pas de vente à des particuliers. La mise en place de cet atelier a pour objectif de tester de la culture légumière intégrée dans une rotation diversifiée, sans irrigation et sans achat de matériel spécifique à une culture. L'objectif qui prime devant celui de la vente, est de contribuer à une alimentation « saine et durable », pour des populations qui n'y ont pas accès aujourd'hui. D'une idée de partage est née l'initiative de faire participer, par le biais de différents chantiers collectifs (plantation, récolte, tri), les associations locales d'insertion à savoir Les Restos du Cœur, le Secours Populaire et La Vie Ensemble qui se situent à Mirecourt. Des dons sont ainsi faits en échange de cette main d'œuvre. D'autres partenariats de ce type naissent comme celui entretenu avec l'ESAT (Etablissement et Service d'Aide par le Travail) de Mirecourt, qui ne plante plus de pommes de terre sur leurs serres mais au sein de la parcelle de l'INRA pour un gain de place. Une fois tous les dons attribués, le surplus des productions (qui est minoritaire) est vendu à la SCOT La cigogne qui est un grossiste en légumes bio d'Alsace. Il n'y a pas de filière en Lorraine à ce jour, mais la coopérative PROBIOLOR commence à s'y intéresser.

# Présentation des individus enquêtés

*Tableau 1-Tableau des acteurs comportant les noms et les fonctions des personnes enquêtées*

| **Acteur** | **Personne enquêtée** | **Fonction dans la structure** | **Type d'entretien** | **Lien avec la ferme de :** |
|---|---|---|---|---|
| Elivia-Domvallier | Antoine Jacquet | Commercial | Rencontre | Braquemont et IE ASTER |
| EMC2 | Fabien Bon | Conseiller technique | Par Mail | |
| | François Schmitt | Responsable | Par Mail et par Téléphone | |
| Unébio Centre-Est | Claire Favier | Conseillère Grand-Est | Rencontre | IE ASTER |
| Biolait | Rémi Lalevée | Trésorier | Rencontre | |
| PROBIOLOR | Claude Choux | Président | Par téléphone | |

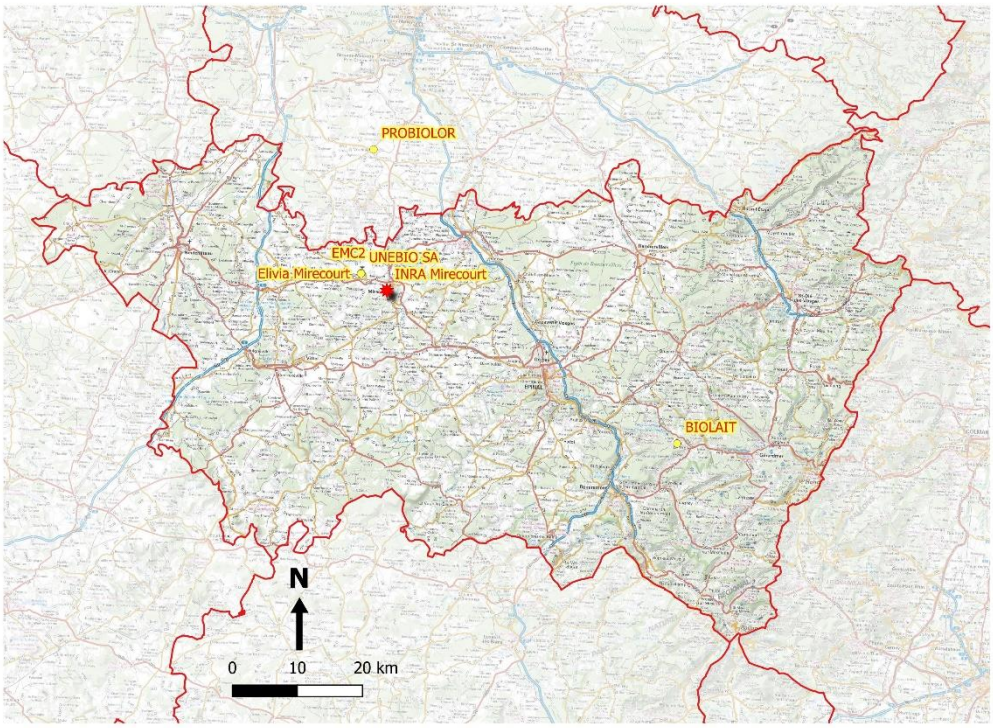



*Figure 5- Carte des Vosges présentant la localisation des acteurs enquêtés*

# Annexe 2

**INRA-SAD / Unité ASTER (Agro-Systèmes, Territoires, Ressources)**
662 avenue Louis Buffet
F- 88500 MIRECOURT - France
**Tel** +33 (0)3 29 38 55 10
**Fax** +33 (0)3 29 38 55 19
**www4.nancy.inra.fr/sad-aster**

## Mandat Enquêteurs

Je soussignée, SCHOTT Céline, Ingénieure d'Etudes à l'INRA de Mirecourt, responsable du de l'enquête «Analyse des Systèmes AgrI-aliMentaires dans l'Ouest Vosgien (ASIMOV)», portant sur l'analyse de la diversité et de l'organisation spatiale des circuits courts dans l'Ouest Vosgien dans l'objectif de contribuer à un diagnostic territorial au service d'un projet citoyen, atteste que Mr Quentin BANA et Melle Marine VINGTON, stagiaires en MASTER Agronomie Environnement Territoires Paysage Forêt (AETPF) sont enquêteurs mandatés par l'unité INRA-ASTER pour la conduite, la saisie et la synthèse des entretiens. Cette enquête se déroulera du 23 avril au 21 juin 2019.

Pour tous renseignements complémentaires, vous pouvez me contacter à mon bureau au 03 29 38 55 03 ou par mail à celine.schott@inra.fr.

A Mirecourt, le 2 mai 2019.

Signature du responsable du projet

# Fiche d'information

## Analyse des Systèmes AgrI-aliMentaires dans l'Ouest Vosgien (ASIMOV) : diversité et organisation spatiale des circuits courts

L'unité INRA-SAD ASTER (Agro-Systèmes, territoires, ressources) basée à Mirecourt, sous tutelle de des Ministères de l'agriculture et de l'Enseignement Supérieur, vous propose de participer à un projet de recherche, basé pour partie sur une enquête à laquelle nous vous proposons de répondre. L'enquête est menée par Marine Vington et Quentin Bana en MASTER I Agronomie Environnement Territoires Paysage Forêt (AETPF) de l'Université de Lorraine, en stage à l'unité INRA-ASTER de Mirecourt et encadrés par Céline SCHOTT, Ingénieure d'Etudes.

Avant de décider de participer à cette recherche, prenez le temps de lire les informations suivantes. Vous pouvez prendre le temps nécessaire pour décider si vous souhaitez participer ou non à cette recherche.

**Le contexte dans lequel s'inscrit ce projet de recherche est :**

- L'émergence d'un collectif d'acteurs citoyens fortement engagés vers une transition alimentaire sur le territoire de Mirecourt et souhaitant s'engager vers un Projet Alimentaire territorial (PAT) visant une meilleure connexion entre l'offre et la demande alimentaire locale.
- Un contexte peu favorable aux circuits courts dans la Plaine des Vosges, bien moins développés que dans la montagne, avec une forte dominance des productions animales sur les productions végétales.
- Un projet scientifique de l'unité de recherche INRA autour de la relocalisation d'une alimentation saine, locale et créatrice d'emploi sur le territoire.

**L'objectif/Les objectifs du projet de recherche est/sont de :**

- Contribuer aux travaux de recherche de l'INRA sur les Systèmes agri-alimentaires territoriaux (SAAT) en cherchant à repérer les innovations locales, à caractériser le fonctionnement des exploitations en circuits courts dans leurs dimensions spatiale et temporelle, et des opérateurs du territoire (transformateurs et distributeurs) travaillant en relation avec ces producteurs;
- Contribuer au développement des circuits courts dans l'Ouest vosgien en fournissant un diagnostic partagé sur l'offre alimentaire locale, les outils de transformation et de distribution afin d'identifier les freins et les leviers pour la développer ;

**L'utilité des données récoltées pour atteindre les objectifs du projet de recherche :**

Les données récoltées permettront de comprendre le fonctionnement des exploitations en circuits courts, leurs attentes et leurs difficultés afin de cerner quels seraient les outils partagés qui permettraient aux producteurs de développer leur activité (facilitation de nouveaux débouchés vers la restauration collective, communication auprès du grand public, mutualisation de la logistique…)
Au niveau de la recherche, ces données nous seront utiles pour pouvoir conduire des travaux de recherche sur la diversité et les formes d'organisation spatiale des circuits courts et leurs évolutions dans le temps.

Votre participation à cette recherche consistera : à répondre à un questionnaire décrivant le fonctionnement de votre organisme en termes de logistique et de relations avec les producteurs. Notre objectif vise particulièrement à retracer le parcours suivi par les produits agricoles entrants et sortants des fermes de l'INRA et de Braquement situées à Mirecourt. L'entretien aura une durée estimée à 2h.

Les informations que vous fournirez dans le cadre de cette enquête sont réservées à l'usage de l'unité ASTER-Mirecourt pour l'objectif du projet indiqué ci-dessus et ne peuvent être communiquées à aucun autre destinataire, ni utilisées dans un autre contexte que celui décrit ci-dessus.

Ces informations seront conservées, dans les meilleures conditions de sécurité et de confidentialité, pendant toute la durée du projet de recherche à savoir 15 ans, afin de pouvoir évaluer les transformations à venir du système agri-alimentaire local. A l'issue de cette durée, les données personnelles collectées ont vocation à être archivées[23], conformément au code du patrimoine.

Afin de mener à bien ce projet de recherche, d'autres sources de données complémentaires concernant votre organisme seront aussi mobilisées, issues notamment de la base Sirene.

Conformément au Règlement européen relatif à la protection des données personnelles (Règlement européen 2016/679), vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, d'effacement des informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez-vous adresser à Céline SCHOTT (celine.schott@inra.fr). Vous disposez aussi du droit d'introduire une réclamation auprès de la Commission Nationale Informatique et Libertés (CNIL).

Ce projet de recherche fera l'objet d'une inscription au registre[24] Informatique et Libertés de l'unité (numéro de l'autorisation/de l'enregistrement en cours d'attribution).

Vous êtes libre d'accepter ou de refuser de participer à cette enquête. Et, si vous acceptez de participer, vous pouvez également ne pas répondre à toutes les questions qui vous sont posées ou arrêter de répondre à tout moment sans avoir à vous justifier.

L'unité se fait accompagner par le Délégué à la protection des données personnelles (DPO) de son établissement de tutelle. Ses coordonnées sont : 24, Chemin de Borde Rouge – Auzeville- CS 52627 ; 31326 Castanet Tolosan Cedex ; France Tél. : +33 1 (0)5 61 28 54 37 ; Courriel : cil-dpo@inra.fr

[23] A définir avec l'archiviste de l'INRA

[24] Liste des traitements de données personnelles mis en œuvre au sein de l'INRA

# Consentement

Pour garantir vos droits à la vie privée, nous vous demandons de bien vouloir donner votre consentement explicite (entourer les mentions correspondantes) :

1/ J'atteste ainsi avoir pris connaissance des informations sur le projet de recherche « Analyse des Systèmes AgrI-aliMentaires dans l'Ouest Vosgien » (ASIMOV) mentionnées ci-dessus et avoir obtenu les réponses à mes questions :

OUI NON

1bis/ J'ai eu le temps nécessaire pour réfléchir à mon implication dans cette étude et je suis conscient que ma participation est entièrement volontaire :

OUI NON

2/J'accepte que mes propos soient enregistrés sur un support audio et exploités par l'unité ASTER-Mirecourt dans le cadre du projet ASIMOV. Ils serviront éventuellement à compléter les informations contenues sur le support papier de l'enquête lors de leur saisie sous forme de base de données. Ils seront conservés le temps de l'étude puis détruits.

OUI NON

6/J'accepte que mes données personnelles collectées via cette enquête puissent faire d'un projet ultérieur permettant d'affiner ou consolider les pistes de recherche issues du présent projet (à l'exclusion de toute exploitation à des fins commerciales), dans les mêmes conditions de confidentialité et de sécurité.

OUI NON

7/ J'accepte que les données collectées sur mon organisme via cette enquête puissent être appariées à celles d'autres bases de données nationales (ex. base Sirene).

OUI NON

J'ai noté que je pouvais retirer mon/mes consentement(s) à tout moment en recontactant le responsable du projet mentionné ci-dessous.

Fait en deux exemplaires originaux, dont un remis en main propre au volontaire.

Date :

Nom, prénom du responsable du projet : Nom, prénom du volontaire :

SCHOTT Céline

Adresse postale ou adresse mèl :

celine.schott@inra.fr

Signature :

Adresse postale ou adresse mèl :

Signature :

# Annexe 3

# Entretien avec Damien Foissy

Sujet de l'entretien : la coopérative PROBIOLOR

## Philosophie :

### Histoire de la coopérative

La bio est une filière récente. La coopérative PROBIOLOR (Produits Biologiques Lorrains) a été créée par des agriculteurs à la fin des années 80 et était, au départ, la seule coopérative bio dans l'Est de la France. Avant sa création, les céréales issues de l'agriculture biologique n'étaient pas valorisées en bio, c'est pour cela que des agriculteurs ont créé cette coopérative. C'est une coopérative qui n'achète et ne vend que du bio ! La coopérative comptait au départ environ 10-15 agriculteurs, et compte aujourd'hui plus de 200 adhérents. À la base, les adhérents et fondateurs étaient essentiellement des éleveurs donc il n'y avait quasiment pas de vente de céréales, juste un peu de blé. Les céréales étaient autoconsommées par le bétail. PROBIOLOR récolte des céréales qui sont vouées à l'alimentation humaine (blé panifiable) et animale (féverole…). Au début il y avait un commercial, un gestionnaire logistique et un comptable à temps partiel à PROBIOLOR. Aujourd'hui, il y a 8 salariés dont une personne Mr. Claude Choux qui est à la fois directeur et commercial de la coopérative.

### Service d'approvisionnement

La coopérative réalise peu de vente d'approvisionnement. En effet, PROBIOLOR propose le service mais n'encourage pas forcément les agriculteurs à consommer plus que nécessaire. Les ventes de semences et d'aliments pour bétail représentent plus de 50% des ventes d'approvisionnement. Le maître-mot de PROBIOLOR est l'autonomie des fermes. Si un assolement est à faire, il est réfléchi en ce sens (diversifier les cultures). Contrairement à la plupart des coopératives conventionnelles, PROBIOLOR ne propose pas de service d'approvisionnement.

### La coopération au sein de la coopérative

Elle permet de mettre en lien les agriculteurs entre eux, pour les cultures difficilement commercialisables. Si un mélange de céréales produit par un agriculteur en intéresse un autre, il y a mise en relation entre les deux. Le but est la valorisation des produits avec le moins de transport possible.

### Catalogue des semences

Le catalogue des semences est réduit par rapport aux coopératives conventionnelles : les semenciers s'intéressent peu à la bio, tous n'en proposent pas, et pour ceux qui en proposent il y a seulement quelques variétés sont déclinées en bio.

En bio, on produit ce que les terres nous permettent de produire et avec moins de variétés qu'en agriculture conventionnelle. On n'a pas forcément des variétés adaptées à nos terroirs, et comme l'offre bio est restreinte, on est obligés de faire avec ce qui est proposé. Ensuite, sur les fermes ou pour la coopérative, avoir plusieurs variétés pour une même espèce n'a pas forcément de sens, surtout s'il faut garder la pureté variétale au stockage. Dans ce cas-là, ça implique une cellule de stockage par variété, et sur le plan logistique c'est compliqué : collecter séparément dans chaque ferme, stocker séparément… Le catalogue de semences proposé par PROBIOLOR prend en compte tous ces aspects en plus des besoins des adhérents, des aspects

agronomiques sont pris en compte par les retours des agriculteurs. Limiter le nombre variétés différentes tout en prenant en compte les aspects agronomiques et la demande du marché est essentiel. De plus, le fait d'avoir un catalogue des semences restreint en nombre de fournisseurs permet de de diminuer les coûts liés à l'achat comme les coûts de transport par exemple. Tout ceci a pour but de proposer des semences au meilleur prix pour les agriculteurs.

Aujourd'hui, PROBIOLOR a de plus en plus d'adhérents qui ont des fermes céréalières donc la coopérative se diversifie de plus en plus en alimentation humaine. Par le passé, les catalogues contenaient du blé meunier et le reste (autres céréales, semences fourragères) concernaient l'élevage.

## Fonctionnement :

### Informations, sensibilisation et contractualisation au niveau des prix

PROBIOLOR organise des réunions d'information et de sensibilisation pour les adhérents pour les renseigner sur la demande du marché, etc. En blé, la production française est inférieure aux besoins, c'est pourquoi on peut produire sans frein mais il faut faire attention aux cultures marginales comme le sarrasin par exemple. La coopérative contractualise beaucoup pour éviter de subir les lois du marché. Le but est de lisser les fluctuations du marché.

Lors d'une mauvaise année, on ne peut pas intégralement répercuter la hausse des prix sur le prix de rachat aux producteurs car elle se répercuterait également sur les meuniers puis les boulangers. On risque alors de déstabiliser l'ensemble de la filière.

Ainsi, pour les années où il y a une envolée des prix sur le  blé, la coopérative applique le prix maximum fixé dans le contrat. Evidemment, ça ne s'applique qu'à ceux qui ont contractualisé. De cette façon, l'agriculteur peut être payé un peu moins à la tonne que ce qu'il aurait pu avoir si la coopérative avait joué la spéculation lorsque le prix de rachat des céréales augmente, mais à l'inverse, lorsque le prix de rachat chute, celui-ci est assuré d'avoir un prix au moins rémunérateur.

Pour en revenir à ce qui s'est passé en 2016, la pénurie de marchandise a fait monter les prix de marché à 800 €/t alors qu'auparavant ils devaient se situer entre 600 et 650 €/t. La coopérative pouvait casser les contrats avec les meuniers et demander une révision du prix sur le prix de marché car une clause le prévoit (cette clause est bilatérale, le meunier peut aussi le demander, évidemment ce sera si le marché dégringole). Les rendements ont chuté de 50 %, le rendement moyen du blé était dans les 10 q/ha, vendre du blé à 800 €/t, aurait entrainé un reversement de 150 €/t de plus à l'agriculteur, sans que cela ne compensé la perte liée à la diminution de rendement. Les meuniers ne pouvant répercuter cette flambée des prix sur leurs clients, c'est eux qui perdaient de l'argent. PROBIOLOR n'a honoré que ses contrats cette année-là, et manquait de toute façon de marchandise. PROBIOLOR a proposé aux meuniers de ne pas rompre les contrats pour s'aligner sur le prix du marché, en contrepartie de quoi, il leur était proposé de s'engager à acheter au minimum le volume contractualisé au prix maximum du contrat pour les 3 années à venir. Pour les meuniers qui ont accepté, cela leur permettait de ne pas les mettre en difficulté financière, pour la coopérative, ça assurait le débouché et des prix forts pour les 3 ans à venir.

### Fermes Bio

PROBIOLOR fait partie d'une union de coopératives bio appelée Fermes Bio qui a été créée en 2014. Fermes Bio est une union de commercialisation réunissant 3 coopératives céréalières, toutes 100% Biologiques à savoir PROBIOLOR, BIOCER et COCEBI. L'Union Fermes Bio représente aujourd'hui, plus de 15% des céréales bio produites et commercialisées en France. PROBIOLOR réalise du tri fin et produit des aliments pour bétail via Est Ali Bio. BIOCER regroupe aujourd'hui environ 220 agriculteurs et COCEBI environ 200 agriculteurs. La coopérative BIOCER est spécialisée dans le tri fin, la meunerie et l'ensachage. La coopérative

COCEBI réalise du tri fin, du décorticage de céréales, de la production de semences certifiées (via leur marque UBIOS : Union BIO Semences, avec COCEBI) et d'aliments pour le bétail.

Début 2011, les coopératives BIOCER (située à Plessis-Grohan dans l'Eure) et COCEBI Bio Bourgogne (située à Nitry dans l'Yonne) se sont regroupées dans l'Union Bio Semences et ont racheté la station de Maisse, en investissant dans l'innovation (trieur optique). Depuis la récolte 2013, les deux coopératives ont uni leurs forces de vente pour commercialiser les semences certifiées sous la marque UBIOS. La gestion de la production de semences (multiplication sous contrat) reste de la compétence des deux coopératives. UBIOS est la première station de semences coopérative à dimension industrielle spécialisée en bio.

Représentant plus de 15% de la production française en bio, Fermes Bio a du poids au niveau de la fixation des prix, spécule moins et commence à se faire entendre ! Avant la création de Fermes Bio, les 3 coopératives étaient concurrentes, elles démarchaient les mêmes meuniers. La renégociation des contrats avec les meuniers est possible en fonction des années et des productions, ceci au sein d'une fourchette de prix donnée et fixée auparavant avec les meuniers. Ci-dessous, la figure 1, illustre la comparaison de variation des cours du blé BIO et la variation dans la fourchette fixée par PROBIOLOR en fonction des années, les chiffres n'étant pas réels mais juste à titre d'exemple.

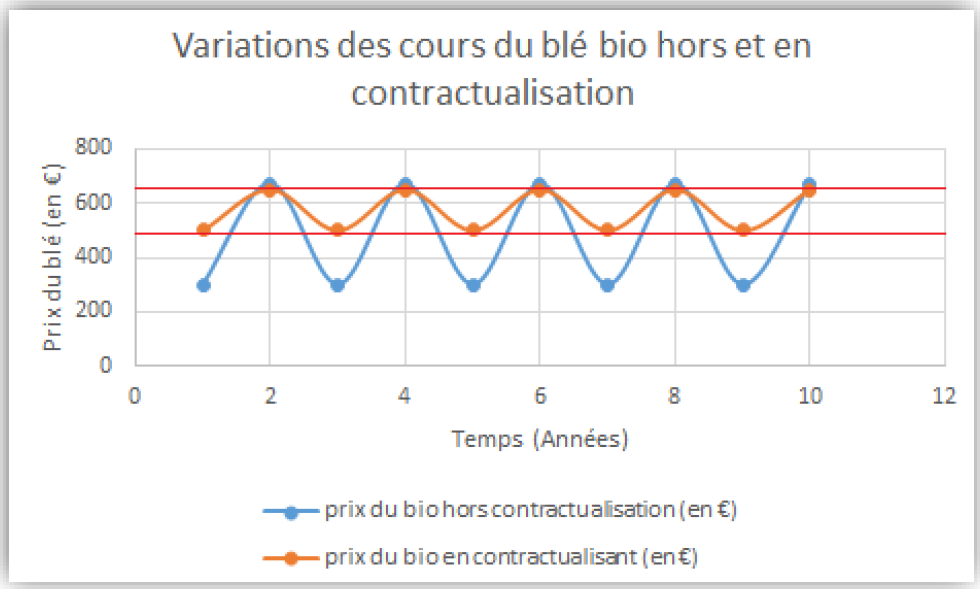



*Figure 6- Graphique représentant la comparaison entre les cours du blé bio hors contractualisation et ceux en contractualisant avec PROBIOLOR (en euros/tonne)*

Le prix du blé bio est découplé du prix du blé conventionnel depuis quelques années seulement (10 ans). C'est à dire que la fluctuation des prix du blé bio suivait la fluctuation des prix du blé conventionnel, et ce sans se préoccuper de la demande qui augmentait petit à petit. En effet, avant que PROBIOLOR soit créée, le blé bio était racheté au prix du conventionnel puisque acheté par des opérateurs qui ne faisaient pas de bio.

### Valoriser le mieux possible

Le but de la coopérative est de valoriser au moins le plus de marchandise possible. De cette façon, en 2016, qui a été une mauvaise année pour le blé partout en Europe, PROBIOLOR a mélangé un bon lot de blé de 2015 en stock avec des lots de blé de l'année. Le but de la manœuvre a été de remonter la qualité des lots et de les rendre panifiable alors qu'ils ne l'auraient pas été, dans le but d'assurer le meilleur prix possible

aux agriculteurs. De la même façon, cette coopérative a une réelle prise en considération du terroir. En effet, chaque agriculteur n'a pas la même « chance » qu'un autre au niveau de la qualité et du potentiel de ses terres. De cette façon, la qualité et le rendement en céréales de chaque exploitation ne seront pas les mêmes. Lors d'une mauvaise année où la qualité n'y est pas ou tout simplement parce que les terres ne se prêtent pas à faire du blé panifiable, PROBIOLOR va pouvoir mélanger le blé d'un agriculteur avec celui d'un autre agriculteur qui a récolté du blé de bonne qualité. De cette façon, l'agriculteur qui a du blé de mauvaise qualité que ce soit lié aux aléas climatiques ou tout simplement à son terroir va pouvoir obtenir un prix d'achat correct, par le fait que son blé va pouvoir être vendu en panifiable. L'agriculteur qui aura produit le blé de bonne qualité et permis ainsi à la coopérative de remonter des lots, sera récompensé car il sera payé à la juste valeur de la qualité qu'il aura apporté. Ainsi, tous les agriculteurs vont pouvoir être rémunérés au meilleur prix possible par la coopérative, c'est l'objectif principal de PROBIOLOR ! Quand la qualité n'y est pas, on mutualise, donc l'agriculteur est payé à bon prix. Tout le monde y gagne. Cette méthode de valorisation des lots de blé, en lien avec le terroir mais aussi les aléas climatiques, va pouvoir s'opérer au sein de la coopérative mais aussi entre les coopératives de Fermes Bio !

### Stockage et triage des céréales : silos ? et fermes relais

PROBIOLOR collecte entre 10000 et 15000 t de céréales chaque année. La coopérative a une capacité de stockage de 4000 t de céréales dans leur silo situé à Vézelise (54330). Les fermes relais permettent, quant à elles, de stocker 3500 t.

Au niveau du travail de tri des grains, celui-ci va pouvoir se faire dans des fermes relais quand c'est possible. Les agriculteurs vont donc être payés pour le faire, il s'agit d'une diversification au même titre que faire un atelier ovin en plus d'un atelier bovin. Les fermes relais vont stocker entre 800 et 1000 t de céréales pour un total de 3500 t réparties sur les 4 fermes. Les relais ont permis le développement pour diverses espèces de céréales, puisque cela permet d'avoir plus de cellules de stockage, en plus d'un volume de stockage plus conséquent.

C'est la coopérative qui effectue tous les tris délicats car ils sont équipés de trieurs optiques et alvéolaires. Il y a une stratégie qui est mise en place entre les fermes relais et le site de Vézelise.

La semence est certifiée, on ne peut pas vendre de semence sur du grain récolté. La pureté variétale n'est pas nécessaire dans le cadre du blé meunier (plusieurs espèces de blé sont dans la catégorie blé meunier) : le meunier demande un taux de protéines et d'humidité.

La mise en lot se fait en fonction de la demande et des besoins de stockage des agriculteurs. En effet, les agriculteurs qui ont les plus petites capacités de stockage vont avoir leurs céréales qui vont être mises en lot plus rapidement que ceux qui ont une bonne capacité de stockage. Il va donc falloir gérer les quantités par rapport aux capacités de stockage mais aussi la qualité des céréales pour établir les lots ! Il y a une personne qui fait le tour des fermes pour juger la qualité des lots sur place.

Les produits issus d'une seconde année de conversion sont collectés aussi mais utilisés uniquement en aliments pour bétail grâce à une dérogation. Quand il n'y a pas encore assez de bio, il y a une autorisation de mélanger jusqu'à un certain pourcentage, de la céréale C2 (2$^{ème}$ année de conversion) dans les aliments pour bétail. Les céréales C2 sont moins chères que le bio donc pour le bétail ça suffit et c'est valorisé. Au-delà des besoins en alimentation animale, PROBIOLOR ne collecte pas de C2 et collecte uniquement le C2 de ses adhérents. Un fabricant d'aliments pour bétail s'engage à acheter la majeure partie de ce qu'il utilise sur un périmètre restreint autour de l'usine (distance pour la production animale). C'est une réglementation européenne qui définit un périmètre maximal pour les approvisionnements des usines de fabrication d'aliments pour bétail.

En bio, on s'est battu pour ça, on fait du local aussi du coup puisque c'est en lien avec le terroir.

Les coopératives ne payent pas d'impôts sur les sociétés, elles ont des avantages fiscaux.

La multiplication de semences se fait sur une ou deux espèces (blé notamment) mais la coopérative travaille beaucoup avec TDAK qui est l'exploitation agricole de Vincent Hypolite. Cette exploitation biologique depuis 2001, a été agréée en 2007 par le GNIS pour réaliser la production de semences certifiées de céréales et de légumineuses. Leurs semences sont réalisées sur l'exploitation située en Meurthe et Moselle (54) sur la commune de SANCY, et par un réseau d'agriculteurs. Le triage, la certification et l'ensachage des semences sont réalisés sur l'exploitation. C'est le GNIS-SOC (Groupement National Interprofessionnel des Semences et plants) qui contrôle leur activité en ce qui concerne la pureté variétale et l'aspect sanitaire des semences. L'organisme ECOCERT est chargé de vérifier le respect du cahier des charges de l'agriculture biologique.

Dans les coopératives mixtes (qui collectent du conventionnel et du bio), le bio est marginal ! De plus, il y a des contraintes, Il faut nettoyer les machines après avoir passé du conventionnel et pouvoir passer du bio.

On gagne à stocker à la ferme (5€/durée de stockage (ex : mois)).

Lorsqu'il y a réfaction sur un lot de marchandise, le montant appliqué concerne les coûts de nettoyage des récoltes.

Sans contrat avec le meunier, le prix n'est pas assuré, c'est-à-dire qu'il dépend du prix du marché le jour où la vente a lieu. La coopérative verse un acompte aux agriculteurs c'est-à-dire qu'elle s'engage sur un prix et donne un complément si la valorisation est supérieure à celle attendue et pour laquelle le contrat de vente a été établi avec le client.

Il y a quelques années, les coopératives EMC2 et VIVESCIA ont créé une structure pour collecter du bio. Ils ont fixé leurs prix d'achat d'après celui des autres coopératives bio et ont payé les agriculteurs. Le prix des céréales a chuté et ils ont perdu beaucoup d'argent (300 000 €) parce qu'ils ont voulu faire du bio tout en procédant de la même façon que dans le conventionnel. En effet, dans le « monde » de l'agriculture conventionnelle, les coopératives achètent quand les prix montent et soudain, quand les prix chutent, elles essayent de revendre avant que le prix ne soit trop bas. Le but de la manœuvre est de vendre au prix le plus élevé possible et de stocker le minimum de temps afin de diminuer leurs coûts de stockage. Cette stratégie vise à faire le maximum de marge possible pour leur propre compte et non pas pour assurer le meilleur revenu possible au producteur. Si le prix de revente est assez bas, c'est-à-dire s'ils ont joué en bourse et ont perdu, ils auront quand même vendu rapidement donc ça ne leur aura pas couté trop cher, c'est plutôt les agriculteurs qui sont impactés.

La coopérative essaye de faire fédérer des gens afin de faire perdurer la bio. Le but est de fédérer les moyens des gens pour mutualiser dans le but de ne pas faire perdre d'argent à chacun.

### Est Ali Bio

En Lorraine, il y avait seulement un petit producteur qui produisait des aliments pour bétail, la SARL Nature, créée en 2001 par Nicolas Febvre, le reste est importé de on ne sait pas où → les céréales pour bétail sont envoyées loin. C'est pour cela que la Sica (Société d'intérêt collectif agricole) Est Ali Bio a été créée en avril 2012, pour répondre à la demande croissante de consommateurs de produits labellisés bio. Cette unité de fabrication, portée par PROBIOLOR est issue d'un partenariat entre plusieurs coopératives dont EMC2, LORIAL, GIE BIOLOR, LORCA (Lorraine Céréales Approvisionnement), et la CAL. L'idée est de mutualiser pour faire une structure plus grande qui profite à tous. Est Ali Bio est une structure coopérative donc il ne peut y avoir d'actionnaire majoritaire. De ce fait, PROBIOLOR a 40% des parts d'action donc a fait appel aux

agriculteurs bio pour qu'ils créent un GIE (Groupement d'Intérêt Economique) et récupèrent 11% des parts. De cette façon, le GIE détient 11% des parts, il y a une donc une majorité de 100% bio dans les décisions ! L'objectif de la structure est la valorisation des céréales secondaires et protéagineux de Lorraine.

Les aliments produits sont destinés aux monogastriques c'est-à-dire les volailles, porcs et lapins ainsi qu'aux ruminants c'est-à-dire les bovins, ovins et caprins. Ils sont sous différentes formes :

- Mash = mélange de matières premières ayant été aplaties (céréales, protéagineux, luzerne, tourteaux) et de minéraux adaptés aux ruminants. C'est à la fois économique et performant tout en étant peu gourmand en énergie.
- Farine = elle est destinée à l'alimentation des volailles (ponte et chair) et des porcs (porcelet, croissance, truie)
- Granulés = Ils sont utilisés pour l'alimentation des bovins, ovins, caprins et lapins
- Miettes = Cette forme est destinée à l'alimentation des poussins, c'est ce que l'on appelle la semoulette.

PROBIOLOR encourage l'autonomie maximale sur les exploitations en matière d'alimentation animale. Ainsi, la gamme d'aliments élaborée est destinée à venir en complément des fourrages produits sur les exploitations lorraines, alsaciennes et champenoises. On considère qu'une alimentation biologique doit apporter les mêmes garanties de performance que les aliments conventionnels. En effet, les agriculteurs ont besoin de résultats pour maintenir l'équilibre économique de leurs ateliers de production. C'est pour cela qu'Est Ali Bio importe des tourteaux de soja tout en connaissant son empreinte écologique. En revanche, les tourteaux de soja proviennent d'Italie et, comme toutes les autres matières premières présentes dans l'usine, répondent aux exigences réglementaires applicables en production biologique en particulier en matière d'OGM. Elle n'est pas propriétaire mais loue le site à Est Ali Bio. De plus, c'est PROBIOLOR qui alimente le site.

L'intérêt de s'allier avec des conventionnels est d'essayer de se maintenir en bonne entente le temps que ça durera. Cela permet pendant ce temps à la coopérative de se développer.

### Bassin de collecte et magasins bio

Le bassin de collecte de PROBIOLOR s'étend sur toute la Lorraine, un peu en Haute-marne et en Alsace. De plus, l'usine a une position stratégique puisqu'elle est implantée à proximité des réseaux de transport du Grand Est. Cette position est intéressante pour la collecte des céréales et pour la livraison d'aliments.

Toute coopérative bio qui veut fournir le réseau BIOCOOP doit être adhérente de BIOCOOP, et BIOCOOP demande à ses fournisseurs de se fournir en France et chez ses adhérents à chaque fois que c'est possible. Par exemple, PROBIOLOR fournit de l'avoine à une floconnerie bio qui est un fournisseur des magasins Biocoop.

Aujourd'hui, la bio n'est plus un marché de niche.

## Problématiques actuelles chez PROBIOLOR :

### La valeur ajoutée :

La problématique actuelle chez PROBIOLOR est qu'il faut augmenter la valeur ajoutée du produit c'est-à-dire qu'il faut transformer le produit et ne plus vendre que du brut. La coopérative pourrait par exemple investir dans une floconnerie pour produire des flocons d'avoine et fournir directement Biocoop. Fermes Bio pourrait créer une malterie en France car il y a par exemple des brasseries en Lorraine qui veulent de plus en plus se fournir en orge local. Une malterie serait donc intéressante pour faire du maltage bio

d'orge local pour les microbrasseries. La coopérative pourrait récupérer les bénéfices de l'action et cela profiterait aux agriculteurs car les céréales seraient mieux valorisées.

De plus, le tarif des productions fourragères constitue une seconde problématique. En effet, il faut que les prix permettent de faire vivre l'agriculteur sans mettre à mal l'éleveur.

### L'origine des produits :

L'origine du bio dans les grandes surfaces est une autre problématique. Il y a un problème avec les provenances et la rémunération des agriculteurs. En effet, beaucoup de produits « bio » de certains magasins sont en fait des produits bio qui ne répondent pas au même cahier des charges en matière de certification. En effet, le cahier des charges ECOCERT n'est pas le même pour la France que pour un pays hors UE par exemple. D'autre part, certains produits peuvent être certifiés bio par d'autres organismes et rentrer sur le marché européen alors qu'ils ne répondent pas aux normes bio. Aujourd'hui, c'est la loi de la matière première à moindre coût. De cette façon, il faut se méfier de la provenance des produits bio et ne pas s'arrêter simplement au mot bio présent sur un produit. De plus, ces produits font concurrence à des produits de bonne qualité et qui rémunèrent au mieux possible le producteur d'où l'importance de prêter attention à la provenance des produits. Des milliers d'hectares appartiennent à des GMS en Afrique du nord, là où les cahiers des charges ne correspondent pas à ceux de France et pourtant les produits sont vendus ici en bio !

### Dynamique actuelle :

Alors que la consommation de lait et de viande est à la baisse en France, la consommation céréalière n'est pas en voie de diminuer étant donné le grand nombre de produits transformés qui en contiennent. Par ailleurs, on manque de fruits et légumes en France donc il faudrait faire du maraichage.

# Guide d'entretien PROBIOLOR

Interlocuteur : M. Claude Choux

## Questions générales sur la coopérative :

- Quelle est la date de création de votre structure ? Quelques mots sur l'historique ?

La coopérative PROBIOLOR (**Produits Biologiques Lorrains)** a été créée par des agriculteurs à la fin des années 80 et était, au départ, la seule coopérative bio dans l'Est de la France.

- Quel est le statut juridique ?

Il s'agit d'une société coopérative agricole à capital variable.

- Où se localise votre bassin de collecte ?

Le bassin de collecte s'étend sur tout le Grand-Est et quelques exploitations limitrophes.

- Quel est le nombre d'adhérents ? Pouvez-vous nous indiquer leur localisation ?

La coopérative compte aujourd'hui plus de 200 adhérents sur la région Grand-Est.

- Quelle est votre capacité de stockage, sur combien de silos ? fermes relais (sensibilisés, formés, mais comment on gère le bon fonctionnement des silos ? contraintes liées au bio?) → CARTE ou liste de codes postaux

Au niveau de la capacité de stockage, celle-ci est de 4500T à Vézelise et de 3500T réparties sur 4 fermes relais. Les 4 fermes relais se situent à Ormes-et-ville (54740), Montenoy (54760), Eincheville (57340) et à Saint-Aubin-sur-Aire (55500). (Il n'y a jamais eu de silo à Château-salins, uniquement le siège social qui se trouve désormais à Vézelise). La capacité de stockage de chaque ferme relais varie d'une ferme à l'autre.
Pour mener à bien le stockage, les agriculteurs sont formés, ça ne s'improvise pas.
En ce qui concerne les « traitements » post-récolte, un premier nettoyage est effectué à la sortie du champ puis les céréales sont traitées par ventilation pour enlever l'humidité.

- Les tris les plus délicats sont faits sur le site de Vézelise. De ce fait, quelles sont les stratégies mises en place entre le site de Vézelise et les fermes relais ?

Pour les agriculteurs qui n'ont pas la possibilité de stocker, les céréales sont enlevées directement à la moisson. Ceux qui en ont les moyens stockent les céréales chez eux. Dans ce cas, pour les agriculteurs qui ne peuvent faire qu'un premier nettoyage, les céréales vont être enlevées rapidement dès septembre, sinon, l'enlèvement des céréales va se faire en fonction des besoins du marché. Le but est de faire le moins de distance possible, PROBIOLOR va privilégier le traitement sur la ferme dans la mesure du possible.

- Pouvez-vous nous parler un peu de la politique globale de PROBIOLOR ?

Actuellement, les coopératives conventionnelles sont dans une dynamique où les agriculteurs n'ont que peu de poids. Les coopératives lorraines se sont lancées dans l'exportation. En effet, plus d'un hectare sur deux part en exportation actuellement, cette surface n'est donc pas valorisée en France. Compte tenu de cette dynamique, les coopératives font de grosses unités pour limiter les coûts et se battre sur le marché mondial.
On s'éloigne des préoccupations des adhérents en agriculture conventionnelle. En effet, on ne se bat pas pour leur garantir un revenu mais pour être compétitif sur le marché international. De ce fait, les agriculteurs qui sont éloignés des centres de décisions se dirigent de plus en plus vers le BIO.

En BIO, à l'inverse, on veut revenir à une agriculture locale qui valorise un terroir et qui redonne sa noblesse à la profession d'agriculteur. PROBIOLOR a pour principal objectif le retour aux fondamentaux de la coopération, c'est-à-dire que la coopérative va travailler avec les agriculteurs mais n'est pas à leur service ! En effet, force est de constater que si la coopérative fait tout aux agriculteurs, ils en deviennent dépendant, c'est ce que l'on souhaite éviter chez PROBIOLOR. La définition d'une coopérative est « on fait des choses ensemble » et pas « on fait tout à ta place » !
L'objectif n'est pas d'être un organisme d'appauvrissement mais au contraire de renforcer l'autonomie des fermes c'est-à-dire que les agriculteurs soient capables de se passer au maximum des intrants et même des semences. La coopérative est un prolongement de la ferme qui fait ce que l'on ne peut pas faire sur la ferme.

Aujourd'hui, 75% des ventes se font dans un rayon de 250km.

# Fonctionnement de la coopérative :

- Vous faites partie d'une union de coopératives bio, quel est l'intérêt de s'allier avec d'autres coopératives ?

L'union de coopératives bio dont fait partie PROBIOLOR s'appelle Fermes bio. Le principal intérêt est que l'union fait la force !
Cette union permet de répondre à des contrats que l'on ne pourrait pas honorer seul donc on mutualise les collectes. Il y a les à-coups climatiques qui font que toutes les années ne se valent pas forcément, donc le fait de mutualiser les collectes permet de répondre à de gros contrats nécessitant de grosses quantités.
C'est également une vertu importante dans la création du prix. Quand on est 3 à vendre avec un seul organisme qui vend, on divise le facteur « concurrence » par 3 ! Le but est de ne surtout pas se faire de la concurrence pour ne pas que les prix baissent et que la rémunération des adhérents baisse elle aussi ! On limite ainsi la perte de valeur des produits.
Les 3 coopératives s'enrichissent mutuellement, on a tous des points forts et des points faibles alors on s'enrichie des points forts des autres.

- Comment est décidé le catalogue des semences ? À quelle fréquence est-il révisé ?

Le catalogue des approvisionnements est rédigé après rencontre avec divers fournisseurs, par l'équipe des conseillères agronomes constituée de Anne Morelatto et de Anna Nassibe. Anne Morelatto s'occupe plus particulièrement des semences lorsque Anna Nassibe gère les amendements. Le catalogue est donc issu d'une concertation entre conseillères agronomes. Le référencement est établi selon plusieurs critères comme la technicité des variétés, les tarifs de vente, le conditionnement, la capacité logistique et de réactivité des fournisseurs. Le catalogue est édité deux fois par an.

- D'où proviennent les semences ? Quels sont les organismes multiplicateurs ?

Les semences ont des provenances multiples. Pour les grandes cultures, la coopérative essaye de privilégier les semenciers-multiplicateurs les plus proches : TDAK et Ubios. Il existe également Centre Bio a qui la coopérative fait des demandes régulières. Ce sont les trois principaux organismes multiplicateurs.

En graines de fourragères, il y a de multiples organismes, PROBIOLOR traite plus facilement avec Semences de France, Caussade, RAGT.
(Si vous souhaitez connaître un maximum de semenciers-multiplicateurs, je vous conseille de faire un tour sur le site suivant : https://www.semences-biologiques.org/#/
Vous pouvez trouver les fournisseurs d'espèces et variétés bio.)

- On nous a parlé d'une fonction conseil qui est très importante notamment pour la prévision des récoltes, sous quelle forme se présente cette fonction conseil ? (rencontre avec les agriculteurs au cas par cas, conférences/réunions, courriers …)

Cette fonction conseil se présente sous plusieurs formes. Cela passe d'abord par la mission des conseillers en agronomie sur le terrain. Ensuite, des réunions d'emblavements ont lieu 2 fois par an pour informer les adhérents de l'évolution du marché, faire de la prévention sur les quantités absorbables par le marché (nécessité d'être en adéquation avec la demande et les envies de l'agriculteur).

3 enquêtes informatiques sont réalisées pour connaitre l'assolement prévu par les agriculteurs pour la vente en circuits longs :

→ Décembre : prévisions de l'assolement (Quelle surface je veux semer ?)
→ Mai : confirmation (Quelle surface j'ai semé ?)
→ Août : on transforme le prévisionnel en tonnage (Combien j'ai récolté ? → Ceux qui ont livré, on sait ce qu'ils ont mais ceux qui stockent chez eux vont dire combien ils ont de tonnes de céréales.)

# Les débouchés :

- Vers quels organismes vont les denrées après leur stockage ? Pour quel type de filière (alimentaire ou animale) ?

Le partenariat avec le moulin d'Heucheloup n'est pas très important si ce n'est pour sa dimension historique.
Il y a des partenariats avec des meuniers, des huileries, des malteries, des floconneries, des usines de desserts au lait d'avoine par exemple etc…
Il y a quasiment aucune transformation en Lorraine, sauf au moulin d'Heucheloup et quelques huileries qui commencent à s'installer sur le territoire.
Il y a beaucoup de contrats avec des alsaciens pour la fabrication de pâtes et aussi pour le maltage.
PROBIOLOR travaille aussi avec la frontière allemande, belge et luxembourgeoise. La France est importante mais on ne néglige pas les frontaliers. En effet, dans le Nord-Est, il est parfois plus simple et plus proche de travailler avec des frontaliers plutôt qu'avec des acteurs à l'autre bout de la France.

- Quelle est la part des céréales qui va dans l'alimentaire, quelle est celle qui sera valorisée en alimentation pour l'élevage et celle qui va servir de semence ?

La multiplication de semence est une activité mineure dans la coopérative et indépendante de l'activité collecte de grain : 5 à 10 t de multiplication de semence contre 15000 t de collecte de céréales. L'activité multiplication de semence est sous traitée dans la mesure où le grain est livré directement chez le prestataire depuis les fermes.

- On nous a parlé d'une entreprise de fabrication d'aliments pour bétail dans laquelle vous avez des parts. Pouvez-vous décrire un peu cette structure qu'est Est Ali Bio? Quelles étaient vos ambitions de départ et il y a-t-il une volonté d'étendre le site?

Dans une SICA, l'actionnaire principal ne peut détenir plus de 40% des actions. De ce fait, PROBIOLOR détient 40% des actions. La profession bio est majoritaire parce que 11% des actions sont détenues par divers organismes ayant des valeurs proches de PROBIOLOR.

On souffre en Lorraine du manque d'outils de transformation, il y en a beaucoup en Alsace mais peu en Lorraine ! C'est pour cela que l'entreprise Est Ali Bio a été créée en 2012, pour fabriquer des aliments pour bétail 100% Bio et local !

Il y a de la demande mais le climat concurrentiel est rude. À l'heure actuelle, on importe du soja chinois ou indien, des céréales du Kazakhstan donc Est Ali Bio ne veut pas brader les prix face à ça pour offrir de la qualité aux adhérents et surtout pour leur garantir un prix correct.

- En alimentation humaine cette fois-ci, Comment sont établis les partenariats avec les meuneries, micro-brasseries et autres transformateurs ?

Les partenariats peuvent être établis par démarchage mais le plus souvent ce sont les clients qui viennent vers PROBIOLOR faire une demande de contractualisation. Il s'agit d'un lien de vendeur à client qui décident ensemble d'un cahier des charges. Les contrats se font sur 3 ans avec une fourchette haute et basse qui fixeront la marge de négociation. PROBIOLOR a déjà travaillé sur le rendement des fermes pour garantir un prix minimum au-dessus duquel on permet le maintien des fermes. (La loi EGALIM oblige, les commerciaux depuis le 2 octobre 2018, à payer le juste prix aux agriculteurs pour qu'ils puissent vivre dignement de leur profession, renforcer la qualité des produits et favoriser une alimentation saine, sûre et durable pour tous. PROBIOLOR s'y est engagé il y a bien longtemps !)

Il y a des contrats qui sont passés avec les agriculteurs en alimentation humaine où l'agriculteur s'engage, non pas sur un tonnage, mais sur une surface semée. Il y a de ce fait une obligation de moyens mais pas une obligation de résultats comme on peut le voir dans le monde du conventionnel ce qui est plutôt injuste car toutes les terres ne se valent pas. En effet, sur certaines terres il est plutôt « facile » de réaliser de bons rendements avec une bonne qualité de céréales comme du blé panifiable par exemple. En revanche, sur d'autres terres il est bien plus difficile de faire de bons rendements et/ou de la qualité.

- Pourrait-on envisager l'installation d'un site comme Est Ali Bio mais pour le maltage de l'orge bio ou pour la production de flocons d'avoine ?

Oui, il serait possible qu'une usine de maltage et une floconnerie soit installées sur la région (même schéma qu'Est Ali Bio). La question est vue en ce moment.

- On a vu que vous avez eu l'idée de découpler le prix du blé bio de celui du blé conventionnel, est-ce propre à PROBIOLOR ou à Ferme Bio ? Comment sont fixés les prix et quelles sont les différences avec le conventionnel ?

Il y a un marché physique mais PROBIOLOR n'a pas de prix réellement découplé. Le marché sert de tendance officieuse puis les prix sont discutés. La discussion amène à des contrats et donc à la mise en place de fourchettes de prix qui permettent de se sortir de la spéculation.

Dans le conventionnel il n'y a pas de mise en place de fourchette de prix donc pas de prix minimal assuré au producteur.

# Questions d'ouverture :

- Avez-vous des projets en cours ou à venir (développement de la structure, extension au niveau du territoire, production particulière ou autre) ?

PROBIOLOR n'a aucune volonté de s'étendre sur le territoire ! (Ce n'est pas le but car PROBIOLOR couvre la région Grand-Est et fait partie de Ferme Bio qui est constituée également de BIOCER et COCEBI. La coopérative BIOCER couvre le quart Nord-Ouest de la France et COCEBI couvre la bourgogne et les départements limitrophes.)
Un gros projet en cours concerne la mise en place d'une usine de maltage et d'une floconnerie sur la région Grand-Est. Pour le projet de floconnerie, cela permettrait d'alimenter les magasins bio du coin comme par exemple Biocoop. Cependant, il y a peu de magasins Biocoop dans le Nord-Est car ils ont du mal à s'implanter. Il y en a un à Nancy et deux en Alsace, sinon, il y en a dans le reste de la France. En ce qui concerne Paysan Bio Lorrain, c'est une coopérative issue d'un groupement d'agriculteurs qui a pour vocation l'alimentation de la restauration collective et les magasins bio.

- Quelle est l'évolution attendue de la filière pour les années à venir ?

La filière biologique connait actuellement une constante et forte évolution qui devrait se poursuivre jusqu'à atteindre un pallier.

- On commence à percevoir une diminution de la consommation de viande et de produits laitiers qui pourrait se poursuivre dans les années à venir, comment pensez-vous qu'Est Ali Bio pourrait réagir à ça (diminution de la demande d'aliments bétail) ? Et PROBIOLOR ?

/!\ Concernant la diminution de la consommation de viande, il est important de souligner que l'agriculture biologique ne tient que par l'équilibre entre la production animale et la production végétale ! Dans les régions qui se sont spécialisées, il faut retrouver cet équilibre c'est-à-dire remettre des animaux là où il n'y en a plus et mettre des végétaux là où il y en manque. En effet, en agriculture biologique, on se sert des animaux pour produire un engrais qui fait pousser les cultures. De ce fait, il est difficile d'imaginer la production végétale sans élevage en agriculture biologique ! Ceci décrédibilise complètement des mouvements tels que le véganisme !

- Quelle est votre définition du local ?

Le local c'est un rayon de 200-250km pour une coopérative comme PROBIOLOR qui a une emprise assez large qui s'étend à la Lorraine et les départements limitrophes comme les Ardennes. Il n'y a pas de système ultralocal (à l'échelle d'un village par exemple), ça n'existe pas !

- Pourriez-vous nous fournir un rapport d'activités récent, ainsi que le règlement de campagne annuel ?

Oui, cf. règlement de campagne 2018

# Guide d'entretien UNEBIO Centre-Est

Interlocutrice : Mme. Claire FAVIER

## Questions générales :

- Quelle est la date de création de votre section UNEBIO dans le Grand-Est ? Quelques mots sur l'historique ?

La section UNEBIO Centre-Est s'est créée en 2012. C'est une association dans laquelle les éleveurs sont tous actionnaires. La SAS UNEBIO s'est, elle, créée en 2004 à l'initiative des associations d'agriculteurs présentes initialement dans l'ouest (Bretagne, Normandie) et d'une union de coopératives d'élevage nommée UNION BIO (Limousin, Nord Auvergne, Bourgogne). Elle regroupe plusieurs sections, donc associations d'éleveurs comme UNEBIO Centre-Est ou EBIO (Bretagne) par exemple. Aujourd'hui, il y a 2470 adhérents à UNEBIO dont 458 adhérents à UNEBIO Centre-Est.

- Quel est le chiffre d'affaire de la section UNEBIO Centre-Est ?

Il n'y a pas réellement de chiffre d'affaire pour UNEBIO Centre-Est, étant donné qu'il s'agit d'une association. Elle n'a pour but que de fédérer et informer les agriculteurs au niveau régional, et d'animer la filière au niveau régional. En revanche, UNEBIO est la structure de commercialisation qui est nationale (chiffre d'affaire de 41 M€). Le bilan de l'an passé pour l'association indique environ 10 000€ de capital, ce qui constitue une avance pour financer la communication sur l'organisation de la filière. Les éleveurs adhérents sont prélevés de 0.03 €/kg pour chaque gros bovin, veau et ovin abattu et c'est ce qui fait vivre l'association.

- Jusqu'où s'étend votre périmètre d'action ?

UNEBIO Centre-Est c'est le Grand-Est, le Nord, la Bourgogne, et le Sud (hors Sud-Ouest qui a créé sa section EBSO en début d'année 2019).

- Sur les plus de 450 adhérents d'UNEBIO Centre-Est, combien sont collectés dans le Grand-Est ? Pouvez-vous nous indiquer leur localisation ?

Plus de la moitié des adhérents dans le Grand-Est. 143 en Lorraine, 62 en Champagne-Ardenne et 36 en Alsace, donc un total de 241 pour le Grand-Est.

- Quels sont les produits et volumes récoltés en général ? Dans le secteur de Mirecourt ?

Le rachat des animaux se fait en vif. Les animaux collectés en Centre-Est sont essentiellement des gros bovins, des agneaux et un petit peu de veaux. Nous n'avons pas plus de précisions concernant le secteur autour de Mirecourt mais nous avons les valeurs pour le Grand-Est.

| Type d'animaux | Collectés en Centre-Est | Collectés en Grand-Est |
|---|---|---|
| GROS BOVINS (en nombre de bestiaux) | | |
| Vaches laitières | 1524 | 1900 (dominance de laitières) |
| Vaches allaitantes | 3819 | |
| OVINS (en nombre de bestiaux) | | |
| Agneaux | 470 | 302 |
| VEAUX (en nombre de bestiaux) | | |
| Veaux | 348 | 51 |

Les collectes passent par des prestataires de services tels que des coopératives ou par des marchands de bestiaux lorsqu'aucune coopérative n'est présente dans le secteur. En région Grand-Est, le transport est fait par EMC2 pour les départements 88, 08, 55, 54 et par CLOE (association des coopératives CAL et LORCA) pour les départements 67, 68, 57, un bout du 54 et le haut du 88.

# Fonctionnement de la coopérative :

- Existe-t-il des contrats passés avec les agriculteurs ? Si oui, de quelle nature sont-ils ? Pour quelle durée ?

Le contrat débute à l'adhésion de l'éleveur et est reconduit automatiquement jusqu'à l'arrêt d'activité de l'agriculteur. Le minimum de durée pour un contrat est de 5 ans. L'engagement est mutuel, l'éleveur s'engage à livrer ses animaux dans la filière et la coopérative s'engage à valoriser au mieux les produits.

Mais la valorisation des produits n'est garantie que si les animaux apportés sont prévus dans les planifications annuelles faites par les éleveurs, au-delà de la quantité planifiée, la coopérative n'est plus obligée de valoriser le produit. De ce fait, s'il y a un marché pour le surplus de bêtes, elles seront valorisées mais si la coopérative n'a pas de clients derrière, l'éleveur devra se débrouiller avec les bêtes qu'il a en trop. Les chiffres prévisionnels apportent une visibilité sur le long terme et c'est ce qui organise les contrats de la filière.

Quoi qu'il arrive, les bêtes même non planifiées ne seront pas valorisées en conventionnel par UNEBIO, car il ne valorise qu'en BIO.

Les bonnes années, quand les prévisions ont été tenues par les agriculteurs et que la coopérative enregistre un excédent budgétaire, une prime d'engagement filière est versée aux agriculteurs qui ont joué le jeu de la planification (au moins 80% des animaux apportés à la filière ont été planifiés). *cf. fiche prime d'engagement trouvée dans les factures.*

- Une fois le contrat établi, est-il possible de renégocier celui-ci ? ☐ **Non** ☐ **Oui**

Si oui, quelles sont les conditions de la renégociation ?

Il n'y a pas matière à renégocier, puisque les prix sont décidés à l'avance de chaque exercice par une commission d'achats. Les prix sont révisés régulièrement mais à des fréquences variables, en fonction de cas particuliers.

- Nous savons que les prix d'achats sont déconnectés des prix du conventionnel, ainsi, comment sont-ils fixés ?

Ils sont décidés en commission d'achats et en adéquation avec les problématiques du moment au niveau demande, offre et aussi rémunération des éleveurs. Il n'y a pas de cours pour le BIO en viande, on ne suit pas le même modèle que dans le conventionnel ainsi on en est totalement détaché. On se soucie de la réalité du marché et on fait varier les prix en fonction de ce qu'il est important de valoriser dans la filière.

# Partenariats et débouchés :

On sait déjà que vous êtes en partenariat avec Elivia, mais nous avons lu qu'UNEBIO est en partenariat avec Bigard et Puigrenier.

- Ces partenariats sont-ils tenus à l'échelle d'UNEBIO Centre-Est ? à l'échelle nationale ?

Le partenariat avec Elivia est tenu à l'échelle du Grand-Est, cependant malgré la présence d'un site Bigard-Charal à Metz (57) aucun partenariat avec Bigard n'a lieu dans la région. En fait, au début de l'installation d'UNEBIO dans le Grand-Est, il y avait Elivia Mirecourt et Charal Metz (devenu Bigard aujourd'hui), Elivia s'est positionné et donc aucun contrat n'a été fait avec Charal dans la région. Quant à Puigrenier, abattoir privé de Montluçon (03), le partenariat est historique et bien que le siège social d'UNEBIO Centre-Est soit basé à Montluçon, aucune bête du Grand-Est ne part à Montluçon pour l'abattage. Donc 100% des bestiaux élevés en Grand-Est et vendus à UNEBIO sont abattus à Elivia Mirecourt. Pour les autres régions que couvre UNEBIO Centre-Est, l'abattage est réalisé au plus près des structures d'élevage.

- Pour Elivia, le partenariat est-il simplement lié à la transformation ou est-il aussi commercial (UNEBIO vend-il de la viande à Elivia) ?

Elivia a une activité liée en grande partie à la transformation mais pas uniquement. Le travail se fait en lien étroit entre les équipes d'UNEBIO et d'Elivia dans la mesure où UNEBIO traite avec les éleveurs, planifie les abattages et les transformations sur des sites qui appartiennent à Elivia avec leurs ouvriers. UNEBIO se charge ensuite de toute la partie commercialisation du BIO. C'est donc UNEBIO qui traite avec les clients (Magasins spécialisés BIO, GMS…).

Nous avons vu sur le site UNEBIO qu'il existait trois marques détenues par UNEBIO dont une détenue aussi par Elivia.
Remarque : Les clients d'UNEBIO sont, pour une bonne part, les mêmes que ceux d'Elivia mais pour un type de produit différent (GMS qui vendent des produits qui sont conventionnels ou BIO). Ainsi, une même marque tenue par deux enseignes différentes ne semble plus si fou. Ex : La marque « Sourires de Campagne » qui est vouée à remplir les étals de GMS comme E.Leclerc ou encore Auchan.

- Ces marques sont-elles aussi présentes en Lorraine et ce lien avec Elivia à travers la marque "Sourires de Campagne" existe-t-il ici aussi via leurs sites de Domvallier et d'Eloyes ?

Les produits de cette marque ne sont jamais transformés sur le site d'Eloyes même s'ils viennent d'élevages du Grand-Est, la transformation se fait dans l'Ouest dans une usine de transformation d'Elivia de Villers-Bocage. C'est toujours le cas, quelle que soit la marque, la transformation n'a pas lieu dans le Grand-Est.

Le choix de ne pas prendre le site d'Eloyes ne dépend pas de la fermeture annoncée du site. La raison que nous avons trouvée est la différence de taille entre les deux usines, Eloyes dispose de 81 employés alors que le site de Villers-Bocage dispose d'un nombre d'employés entre 400 et 499 (Infos trouvés sur societe.com).

- Dans quel but s'est faite l'association avec Elivia ?

Elivia est un gros groupe, qui a les moyens techniques et fonctionnels que recherche UNEBIO. Ils disposent d'une grande présence dans les zones où UNEBIO est très présente.

Conclure cette partie sur la question du local et du choix de relocaliser les débouchés sur le territoire (mettre peut-être ici la question concernant les flux des productions INRA ?)

| Marques | Le Paysan BIO | La Viande BIO | Sourires de Campagne (Création en 2017) |
|---|---|---|---|
| Types de distributeurs | Boucherie traditionnelle, Magasins spécialisés BIO | GMS | GMS (ont démarré sur le bovin et ça va être étendu sur l'agneau et le porc bientôt) |
| Noms des distributeurs | - Naturéo<br>- Naturalia<br>- Bio C' Bon<br>- … | - Auchan<br>Existe sous d'autres visuels qui ont été développés comme « Qu'il est bio mon boucher » pour d'autres enseignes. | - E.Leclerc<br>- Carrefour<br>- Cora<br>- Auchan<br>- … |
| Localisation des distributeurs | 2 ou 3 Naturéo dans la région, les autres dans le reste de la France | Sur toute la France, mais essayent de valoriser le plus possible dans la région. | Sur toute la France, mais essayent de valoriser le plus possible dans la région. |

- Existe-t-il d'autres marques ?

Il n'y a pas d'autres marques mais d'autres étiquetages. Il y a des produits « La viande Bio » avec la précision d'une race bovine ou d'une région de provenance (la région est donnée lorsqu'on est sûr que la bête est née, élevée et abattue dans la région). Il y a aussi des produits qui sont emballés sous la marque

d'une enseigne aussi. Quoi qu'il en soit, il n'est jamais inscrit UNEBIO sur les produits vendus en magasins, car ce n'est pas une marque de distribution.

- Dans le cas des animaux produits à l'INRA Mirecourt, pouvez-vous nous décrire le trajet suivi par les animaux et dans quels circuits ils partent ? :
    - Vaches de réforme (29 en 2018)

À leur départ de l'INRA, les vaches de réforme sont emmenées à Elivia pour l'abattage et ensuite on ne peut pas être précis sur la destination. Les vaches de réformes vont alimenter le circuit steak haché tout comme tout ce qui n'est pas valorisé en muscle pour les vaches allaitantes. Sont alors formés des lots en fonction du type de vache (laitière, allaitante) et les lots vont servir en mélange pour l'équilibre matière (pourcentage de MG de la viande hachée). Puisqu'il s'agit de mélange, il est plutôt fastidieux de remonter le trajet exact de la viande de l'unité SAD ASTER de Mirecourt. À moins qu'un boucher commande une bête entière, ce qui n'est presque plus jamais le cas, il n'y a pas de carcasse qui reste non transformée d'un point A à un point B. Les bouchers vont généralement acheter l'arrière d'une bête et il faudra destiner l'avant à une autre fin commerciale qui pourra être diverse.

- Agneaux de boucherie (67 en 2018)

À nouveau, il est difficile de retracer le trajet des produits qui vont en partie à un client et pour l'autre partie vont alimenter le circuit viande hachée en mélange avec d'autres lots d'autres viande d'agneaux.

# Questions générales d'ouverture :

Nous avons pu lire sur le rapport d'assemblée générale qu'un projet de valorisation de la filière porc BIO dans le Grand-est était sur le point d'émerger.

- De quelle volonté émane ce projet ?

Le moteur principal était la volonté de répondre à la demande des éleveurs de la région qui étaient de plus en plus nombreux à réclamer à ce que ce type de filière puisse être valorisée par UNEBIO dans cette région de France aussi. Un second constat a été de dire que la demande en porc bio est encore bien plus élevée que l'offre actuellement. En effet, la production de porc en France a doublé ces dernières années. Depuis le lancement du projet, les premiers pronostics ont été calculés et UNEBIO Centre-Est serait déjà assuré d'un approvisionnement de 50 porcs/semaine. Il y a déjà un contrat assuré avec le distributeur Auchan. Le projet n'en est pourtant qu'au tout début.

- Qu'est-ce qui ne permettait pas le développement de cette filière dans le Grand-Est avant malgré la forte demande de porc dans notre région (manque d'abattoirs certifiés BIO sur la région, manque d'élevages de porcs BIO, autre…) ?

Le plus gros manque au départ était l'absence de personne au niveau régional pour suivre les éleveurs. Ensuite, il faut trouver des outils et des structures en lien avec la filière porc bio sur le territoire. L'abattoir de Holtzheim (67) est pour le moment pressenti pour faire les abattages des porcs de la région, car c'est une des plus grandes structures d'abattage du coin pour le porc en bio et la seule qui semblerait capable de répondre aux planifications d'abattage d'une structure comme UNEBIO Centre-Est. De plus, les abattoirs

sont aussi sélectionnés car ils sont audités par le groupe de grande distribution qui rachète la viande par la suite. (ex : le groupe Auchan ne rachète de la viande que si elle sort d'un transformateur audité par le service qualité d'Auchan !)

Celui de Rambervillers est beaucoup plus petit, il ne s'agit pas d'un site qui travaille à l'échelle industrielle. Il faut un gros site, avec beaucoup de moyens déployés ne serait-ce qu'en main d'œuvre, pour qu'UNEBIO puisse planifier tous les abattages dont elle a besoin pour répondre à ses contrats.

Cf. Carte des abattoirs en p.7

Remarque sur Holtzheim : Il s'agirait d'un abattoir Copvial, de Socopa vial, groupe appartenant désormais au gros groupe Bigard-Charal-Socopa détenu par Bigard.

Nous avons vu aussi la mise en place de fonds associatifs pour l'implantation d'une cellule commerciale en Grand-Est ou encore l'implantation d'un atelier artisanal de transformation.

- Pouvez-vous nous décrire un peu ces projets ?

Ce ne sont que des ébauches de projets, qui ont été proposés en AG et très bien accueillis et qui doivent maintenant passer entre les mains d'un chef de projet pour voir le jour. Nous ne disposons donc pas de plus d'informations sur la nature des structures qui seront misent en place.
Ces projets émanent d'une envie de relocalisation exprimée par les agriculteurs de la région Grand-Est. Le but est de valoriser un produit tout en valorisant son territoire. Ces projets sont des projets à court ou moyen termes, c'est difficile de définir le temps qu'il va falloir pour mettre tout ça en place. En tout cas, ce sont des projets forts et fédérateurs.

- Comment envisagez-vous l'évolution de la filière viande BIO pour les années à venir ?

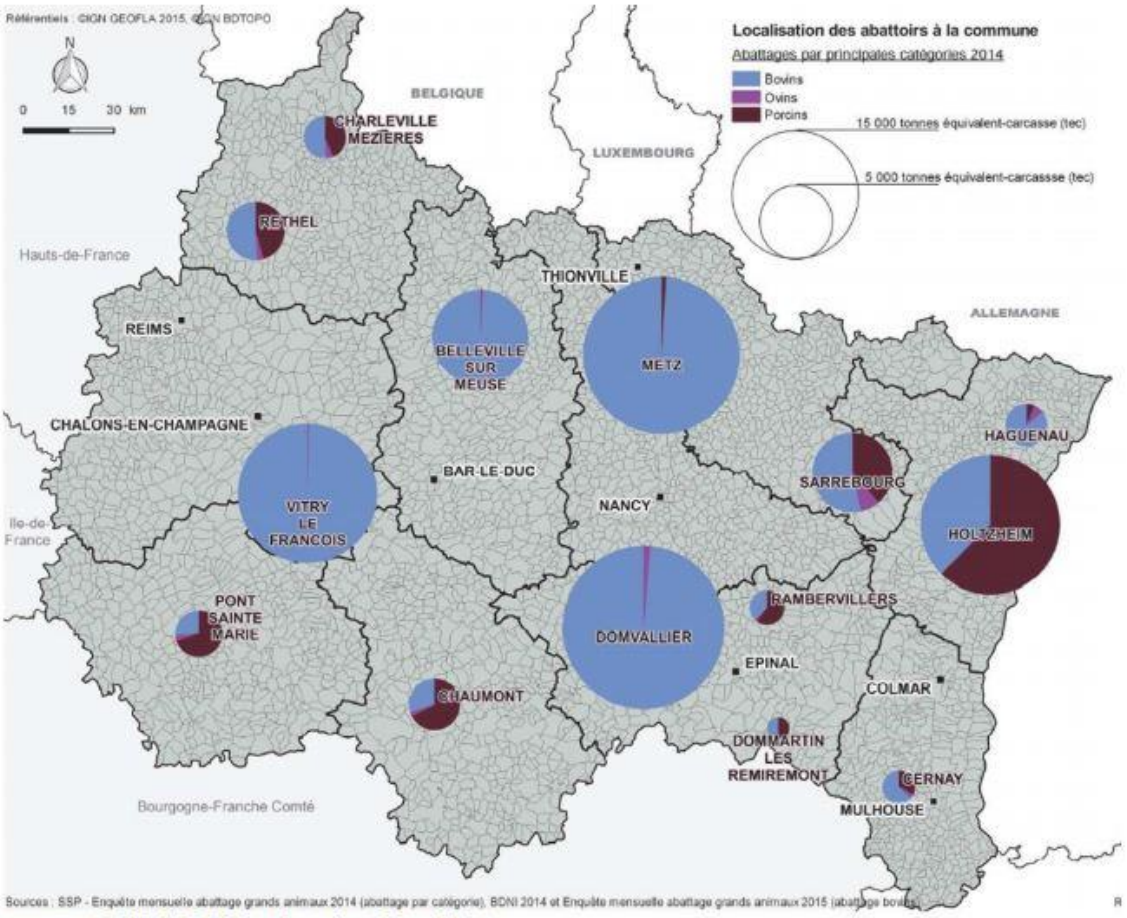
Chez UNEBIO, on porte les valeurs des agriculteurs et de leur filière. Cette filière se veut durable. La bio voit une explosion de la demande depuis 3 ans environ, ce qui a amené de nombreux opérateurs à se mettre en bio. Seulement, à long terme, on risque une dérive liée à la forte concurrence qui arrive aujourd'hui sur la bio. La filière viande bio n'est pas la plus simple à maintenir, notamment en raison des polémiques non seulement sur la viande mais aussi sur le bio ! Même si la demande en bio semble augmenter pour le moment, il faut toutefois rester prudent, car elle n'augmentera pas toujours de manière exponentielle. Le simple fait de vendre de la viande bio ne suffit plus, il faut être là au niveau qualitatif, il faut se positionner sur les bons marchés, et ce sans oublier les agriculteurs qui sont à la base de tout le système.

- Quelle est votre définition du local et comment voyez-vous l'évolution de la relocalisation de la production au sein de votre coopérative ?

Le local, c'est le Grand-Est ! Il est difficile de faire du local à plus petite échelle. Le Grand-Est permet un bassin assez confortable pour gérer la valorisation et la revente des produits.

- Serait-il possible d'obtenir un rapport d'activité récent ?

✓ *cf. Rapport d'activités 2018.*




**Sources : SRISE/DRAAF et Interbev Grand Est**

# Guide d'entretien Elivia

Interlocuteur : Antoine Jacquet

## Fonctionnement de l'entreprise :

Description de la structure :

Elivia appartient à la coopérative Terrena (coopérative regroupant diverses filières agricoles : carnée, céréalière, laitière). Elle est essentiellement basée dans l'Ouest. Le bassin de collecte est situé sur le Pays de Loire, Bretagne, Normandie. Les sites Elivia présents plus à l'Est sont totalement excentrés. Elivia est constitué de 16 sites en France et représente l'activité carnée du groupe pour les filières bœufs, veaux et agneaux. D'autre part, au sein du groupe Terrena, les filières porcs et volailles sont représentées respectivement par Holvia (siège à Saint-Denis-en-Chevasse) et Galliance (du groupe Gastronome).

Sur ses 16 sites, Elivia emploie 2500 salariés et concerne environ 12 000 agriculteurs. Elivia est la 2e industrie carnée de France, juste derrière le géant Bigard-Charal-Socopa.

Le site de Domvallier, où nous sommes allés enquêter, est excentré par rapport au siège et ceci pour une raison stratégique. De fait, le Grand-est représente un important bassin de production en bovins sur lequel il était intéressant de se positionner. Le site de Domvallier propose des activités de 1e et 2e transformations (respectivement abattage et découpe) ainsi que des activités de cheville (vente de viande en gros et en carcasse). Ce site effectue l'abattage de bovins principalement mais aussi d'ovins. Le site Elivia Est Mirecourt de Domvallier est le seul site du groupe Terrena à effectuer de l'abattage d'agneau, c'est ce qui fait la spécificité du site.

Dans le cadre de notre étude nous vous savons prestataire de service tant pour UNEBIO que pour la ferme de Braquemont.

1. Quelles sont les activités du site de Domvallier ?

Le site de Domvallier a une activité de cheville (vente de viande sous-vide en gros et en carcasse) et une activité de 1e et 2e transformation (respectivement abattage et découpe) . On y commercialise du bœuf, du veau et de l'agneau, en carcasse et/ou sous-vide (l'agneau n'est vendu qu'en carcasse). La commercialisation se fait sur le marché français et européen (pour des pays frontaliers) pour la distribution ou pour alimenter des sites de 3e transformation qui effectuent des produits élaborés à base de viande (steaks hachés, plats cuisinées …). Elivia Est Mirecourt a un secteur d'activité en bio (lien avec l'association UNEBIO Centre-Est) et est leader régional de la viande hallal (cette activité n'est pour le moment que régionale et est tournée vers la vente en GMS ou boucherie spécialisée hallal).

2. Disposez-vous aussi d'une activité commerciale ?

Oui, à l'issue du site de Domvallier, il y a vente en GMS, en boucherie traditionnelles ou en usine de 3e transformation. Ce n'est pas systématique, quelques fois Elivia n'est pas chargé des ventes, si un agriculteur qui fait partie d'un groupement veut récupérer sa viande pour la commercialiser lui-même, il peut le faire. De même lorsque les animaux abattus sont bio, la commercialisation ne passe pas toujours par Elivia mais par UNEBIO Centre-Est.

3. Quel est le nombre de salariés à Elivia Mirecourt ?

L'usine de Domvallier dispose d'environ 180 salariés mais le site en lui-même en abrite 220 (sièges d'autres groupe comme UNEBIO Centre-Est, et tâcherons prestataires présents sur le site).

4. Combien de bêtes sont abattues à Mirecourt chaque année ?

| Type | Bovin | | Ovin | | Total hebdo | Total / an |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Agriculture | Conv. | Bio | Conv. | Bio | | |
| Nombre de têtes | 72 800 | 5 200 | 30 160 | 1 040 | | 109 200 |
| Volume hebdo | 1400 | 100 | 580 | 20 | 2100 | |
| Pourcentages | 66.7 % | 4.8 % | 27.6 % | 0.9 % | | |
| Total Conv. / an | 102 960 | 94.3 % | | | | |
| Total Bio / an | 6 240 | 5.7 % | | | | |

Dans la case « bovins », il faut tenir compte de différents types :

- Bovin lait comprenant de la vache laitière de réforme et de bœuf laitier → Circuit steak haché principalement
- Bovin viande → activité de cheville
- Jeune bovin lait ou viande (environ 400 /semaine) → export vers l'Allemagne principalement

5. Pourquoi n'abattez-vous pas de porcs ?

Le site de Domvallier ne dispose pas des outils, l'abattage de porcs nécessite des chaines particulières. Autrefois, les porcs étaient abattus sur le site mais les chaines ont été démontées, car il n'y avait pas assez d'élevages de porcs ici par rapport à d'autres régions. Les abattages de porcs sont effectués par le groupe Holvia qui fait partie de la coopérative Terrena et qui est basé dans l'Ouest où les élevages porcins abondent. Il faut saturer les outils, c'est pour cela qu'il y a une spécificité à chaque site (celui d'Holvia est le seul à faire les porcs et celui d'Elivia Est Mirecourt est le seul à faire de l'agneau). Toutefois, si le porc n'est pas abattu par Elivia, il est quand même commercialisé par Elivia sous ses marques et auprès des distributeurs avec lesquels il est en contrat.

6. Combien d'éleveurs vous livrent leurs bêtes ? Ces livraisons passent-elles par une coopérative ou le font-ils eux-mêmes ?

Il n'y a pas d'achat direct au producteur, les approvisionnements en bêtes se font par l'intermédiaire de coopératives, de marchands de bestiaux ou de groupements d'agriculteurs. Les organismes avec lesquels Elivia traite principalement sont : Cloé (CAL+LORCA), EMC2 élevage, UNEBIO, de nombreux marchands de la région…

7. D'où viennent les bêtes qui vous sont amenées ?

Elles viennent de Lorraine à 95 % environ. On est sur beaucoup d'approvisionnement en local. Et pour cause, on met un abattoir là où il y a des animaux. Limiter les distances imposées aux animaux est important, cela diminue leur stress. Nous accordons de l'importance au bien-être animal. En contrepartie de la diminution des trajets avant l'abattage, on multiplie les transports de carcasses. Par exemple, beaucoup d'animaux abattus à Nœuds-les-Mines (dans le nord) sont désossés ici et beaucoup d'animaux abattus et désossés ici sont transformés au Lion-d'Angers ou à Vitry-le-François.

8. Savez-vous combien d'éleveurs qui abattent chez vous disposent d'un atelier de transformation (ou sont actionnaires dans une CUMA) ?

Nous n'avons pas obtenu de réponse.

9. Mis à part la coopérative UNEBIO disposez-vous de partenariats avec d'autres coopératives (bio, conventionnelles, mixtes) ?

Pour le bio il y a seulement un lien avec UNEBIO Centre-Est. Pour le conventionnel, il y a un lien avec Cloé ou EMC2 élevage.

10. Dans le cas de la ferme de l'INRA et de Braquemont, les collectes d'animaux sont faites par EMC2, Comment s'explique ce partenariat alors que la CAL est plus présente sur le territoire de l'Ouest Vosgien ?

Quand le lien avec EMC2 se fait par l'intermédiaire d'une coopérative ou d'un groupement d'agriculteur, Elivia n'a pas son mot à dire quant au choix du transporteur. Sans doute qu'UNEBIO a préféré choisir EMC2 pour des questions d'affinités avec ce groupe.

## Partenariats et débouchés :

11. Pouvez-vous nous parler un peu de la marque « Sourires de campagne » (marque codétenue par UNEBIO) ? Quelle est la nature du partenariat ? Comment s'est-il créé ?

C'est une marque codétenue à 50/50 par UNEBIO et Elivia. UNEBIO est présent auprès de ses adhérents et leur propose de valoriser leurs bêtes au mieux et Elivia effectue toutes les transformations. Elle est destinée à la vente en GMS de produits bio de 3$^{e}$ transformation (steaks hachés principalement) dans la région. La GMS n'a rien à faire, tout est transformé et emballé par Elivia.

Il existe aussi une PLV (Publicité sur le lieu de vente) « Qu'il est bio mon boucher » pour laquelle UNEBIO et Elivia se sont associés. Le but de l'association est de permettre aux GMS de communiquer sur le bio en régional. Il y a aussi de la publicité, sans nom particulier cette fois, pour la boucherie au détail.

12. Quels sont les types de débouchés pour les viandes qui sortent des usines de transformation d'Elivia ?

Les produits sont bien souvent vendus sous les marques « Sourires de Campagne » en bio ou « Tendre & Plus » en conventionnel, sinon il y a distribution sous MDD (Marques Distributeurs) sur les étals des GMS. Les GMS qui revendent les produits qui sortent des usines Elivia sont : Auchan, Carrefour, Système U, E. Leclerc, Cora … Quand les viandes partent en carcasse, elles sont vendues à des boucheries traditionnelles dans ou en dehors de la région.

13. Pouvez-vous nous parler un peu du circuit viande hachée (principal débouché des vaches laitières de réforme) ?

On part d'un lot de 15 bêtes. Ces 15 bêtes ont été apportées sur le site et peuvent provenir d'un ou plusieurs élevages (bio s'il s'agit d'un débouché pour le bio). Les 15 sont abattues et ressuient 24h avant d'être désossées. On a alors 60 quartiers (15 vaches que l'on a divisées en 4 chacune) desquels on va trier la viande directement à la sortie du tapis de désossage. On récupère les plus beaux morceaux que l'on met sous-vide pour la commercialisation et le reste rejoint le circuit viande hachée. Le tri se fait alors en fonction des matières grasses. On constitue alors 3 « box », une à 5% de MG, une à 15% et une à 28%. Les box contiennent donc des morceaux grossiers de chaque bête que l'on nomme le minerai. Ce minerai est ensuite envoyé vers les sites de 3e transformation comme Elivia Vitry-le-François ou Elivia Villers-Bocage. Tout est tracé, le numéro de lot des 15 bêtes de départ est noté sur chaque box et est mentionné sur l'emballage des produits finis commercialisés. On ne sait pas combien de % de chaque bête constitut un produit fini en particulier mais on sait de quel lot elle vient.

Petit retour sur l'activité du site d'Eloyes : Le site Elivia Eloyes a fermé à la fin du mois de mai. Ce site proposait au départ une activité de découpe et de détail (mise sous-vide de morceaux par nombre défini : l'éleveur demande que les faux-filet de sa bête soient emballés par 5, que les pot-au-feu soient emballés par 2… il reçoit alors sa bête dans les configurations qu'il demande). Le site a ensuite ajouté une activité de steaks hachés surgelés emballés. Eloyes était un service régional, qui permettait aux agriculteurs de venir récupérer leurs bêtes en steaks hachés ou en colis. C'était Elivia qui prenait en charge le transport du site de Domvallier à celui d'Eloyes. Aujourd'hui, suite à la fermeture, les services qui y étaient proposés se font à Vitry-le-François et ce jusqu'à la fin de l'année, le temps que les plus de 380 éleveurs puissent trouver une solution de remplacement.

Le site d'Eloyes a été fermé car il présentait des charges trop élevées par rapport au second site tout neuf de Villers-Bocage en Normandie. Le site d'Eloyes ne comportait qu'une seule ligne qui faisait passer 30t de viande par semaine, tandis que le site de Villers-Bocage dispose de 7 lignes. L'idée est de recentrer l'activité steak haché surgelé du groupe sur un seul et même site.

14. Suivant la réponse à la question 1 : Lorsque vous exercez un rôle commercial, les transformations ont-elles toujours lieu sur des site Elivia ? Quels sites Elivia sont concernés pour la viande qui sort de l'abattage à Domvallier ?

Elivia est le 2e de la viande en France, le groupe dispose de sites d'abattage, de désossage, de 3e transformation et effectue les emballages nécessaires avant la vente des produits au GMS et magasins spécialisés. Il n'y a donc aucune nécessité de sous-traiter la transformation à d'autres entreprises. La seule sous-traitance que l'on va retrouver s'effectue pour le désossage. Ce sont des tâcherons de sociétés extérieures qui viennent sur les sites d'Elivia. Cette sous-traitance s'est révélée nécessaire face à la difficulté que l'on a de trouver des bouchers en France. Elivia Est Mirecourt disposait d'une ligne de bouchers de métier jusqu'à il y a 2 ans. C'était compliqué à gérer, surtout quand il fallait renouveler les équipes. Aujourd'hui, les sociétés de tâcherons sont au courant du volume prévu au désossage pour une semaine et mettent en place les équipes nécessaires pour accomplir le travail demandé. Les sociétés sont payées au volume à désosser. Ce sont les sociétés qui gèrent les recrutements, les effectifs, les heures supplémentaires et les salaires de leurs tâcherons. Les responsables de lignes d'Elivia ne se charge que de contrôler le travail des équipes sur le site. Souvent les travailleurs qui effectuent le désossage sont d'origines diverses (principalement des pays de l'est).

15. Y a-t-il une traçabilité de l'origine géographique des produits ?

Oui, la traçabilité de l'animal est obligatoire de sa naissance jusqu'à sa mise sur le marché.

16. Qui se charge du transport entre chaque intermédiaire ?

Ce n'est pas Elivia qui est en charge des transports, pour ceci encore, tout passe par de la prestation de service. Suivant la destination des produits à transporter, la prestation est effectuée par des régionaux ou des nationaux. Sur le Grand-Est, les prestataires de transport sont : Didlo et TFR (anciennement Nancy Surgelé). Les nationaux sont : ACAIN et TFE entre autres.

## Questions d'ouverture :

17. En ce qui concerne la certification en bio, quelles sont les normes ?

Notre interlocuteur ne connait pas les normes mais sait que la certification est assurée par l'organisme certificateur ECOCERT. Il n'y a pas plus de contrainte à abattre de bio qu'à abattre du conventionnel. Il faut simplement effectuer l'abattage en premier le mardi matin et placer les bêtes en chambre froide séparée de celle où ressuient les carcasses conventionnelles.

18. Pour récapituler, pouvez-vous nous décrire le trajet suivi par les animaux livrés par les fermes de l'INRA et de Braquemont ?

➔ VL de réforme (bio)

Lundi : La vache de réforme est ramassée à l'INRA en fin de journée par le transporteur choisit par la coopérative UNEBIO (en l'occurrence, il s'agit d'EMC2) et amené sur le site de Domvallier.

Mardi : La vache va rejoindre un lot de 15 vaches laitières bio de réforme. Et elles vont être abattues très tôt le matin. La viande est mise en chambre froide pour au moins 24h de ressuyage.

Jeudi : Désossage le matin puis tri des meilleures pièces de muscles (bavette, filet…) qui sont emballées sous-vide pour être vendues. Le reste des 15 bêtes est transféré dans des box de minerai en fonction de la MG des produits (5, 15 ou 28 % de MG).

Vendredi ou au plus tard lundi : Les box sont envoyés pour la 3e transformation sur le site de Vitry-le-François. La sortie des produits se fait sous forme de steaks hachés emballés sous la marque « Sourires de campagne » ou sur une marque distributeur de type « U Bio » ou « La viande Bio de Lorraine ».

Les jours suivants : La viande est envoyée aux distributeurs pour la vente en GMS ou magasins spécialisés.

➔ VA de Braquemont (non bio)

| La vache allaitante a été rachetée à Braquemont par EMC2 élevage | La vache est seulement transportée par EMC2 élevage et appartient toujours à la ferme de Braquemont |
|---|---|
| Mardi : Ramassage de la vache à Braquemont par EMC2 élevage et livraison à l'abattoir d'Elivia de Domvallier<br>Abattage après les bêtes bio et mise en chambre froide pour les 24h de ressuyage.<br><br>Jeudi : Vente possible en carcasse ou désossage après le bio, découpe des pièces de muscles qui pourront être vendues en boucherie traditionnelle, ou en GMS sous la marque « Tendre & plus » ou des MDD.<br><br>Les jours suivants : Acheminement vers les différents circuits de distribution | Mardi : Ramassage de la vache à Braquemont par EMC2 élevage et livraison à l'abattoir d'Elivia de Domvallier<br>Abattage après les bêtes bio et mise en chambre froide pour les 24h de ressuyage.<br><br>Jeudi : Récupération possible de la carcasse par l'agriculteur s'il a le matériel nécessaire au transport et à la transformation du produit sinon découpe et désossage après le bio.<br>Découpe des pièces de muscles et mise en colis récupérable par l'agriculteur<br><br>OU<br><br>Vendredi : Transfert de la viande à Vitry-le-François pour la récupération de la bête en steaks hachés surgelés (à un taux de MG moyen de 12 %) disposés en cartons de 5kg récupérables par l'agriculteur<br><br>Les jours suivants : Valorisation en circuits courts sous forme de colis de viande ou de steaks hachés en vente directe sur la ferme. Vente possible aussi à la Revoyotte (Les Forges) au magasin de producteurs |

➔ Agneaux (bio/non bio)

Lundi : Abattage des agneaux bio en premiers, puis des agneaux conventionnels. Mise en chambre froide pour les 24h de ressuyage.

Mercredi : Départ de 100% des carcasses vers les boucheries de GMS et les boucheries traditionnelles qui valorisent les bêtes entières qu'elles soient bio ou conventionnelles.

Remarque : Il arrive que de la viande bio soit déclassée en conventionnel. En effet, en GMS il n'y a qu'une très faible demande de morceaux de viande bio tels que la bavette, le filet… Alors qu'en revanche, il y a une grande demande de steaks hachés en bio. Puisqu'il est dommage de passer de beaux morceaux en VPH (viande pour hachée), il arrive que cette belle viande soit déclassée pour être valorisée en conventionnel. On valorise mieux les beaux morceaux de viande en conventionnel, car leur prix reste plus élevé que de la viande hachée même bio.

19. Quelle est votre définition du local ?

Le local c'est la régionalité ! Il faudrait rester sur des systèmes régionaux, sans négliger tous les maillons de la filière. Aujourd'hui 70% de la viande est commercialisée au niveau des GMS. Il faut recréer du lien entre les éleveurs et la distribution et se lien passe souvent par le transformateur qu'il y a entre les deux. C'est pourquoi Elivia effectue des partenariats entre éleveurs et grandes enseignes.

Exemple du E. Leclerc de Contrexéville :

Ce magasin s'est engagé auprès de 5 éleveurs situés à moins de 15 km, pour ne vendre que leur viande dans leur rayon boucherie traditionnelle. Cette viande est vendue sous la marque « le goût de la proximité » lancée en partenariat avec l'APAL (Association de Production Animale de l'Est). Le contrat est signé entre tous les acteurs (entente tripartite).

En Grand-Est, il y a aussi « la viande du terroir lorrain » qui est la première association qui a réunie l'ensemble des maillons régionaux de la filière il y a près de 25 ans. On la trouve aujourd'hui sous la forme d'un PLV auprès du public. Tout le monde a intérêt à faire du local ! Surtout ici, en Lorraine où on n'a jamais oublié sa localisation, où l'on a cette force d'avoir tous les maillons sur une même région !

# Guide d'entretien Biolait

Interlocuteur : Remi Lalevee (trésorier)




## Politique et fonctionnement de Biolait :

Pour la petite histoire, Biolait n'est pas une coopérative. C'est une SAS à fonctionnement coopératif ! C'est géré par un conseil d'administration avec des statuts coopératifs. Selon Rémi, le fonctionnement est sans doute plus coopératif que la plupart des coopératives.

- Pourquoi ce n'est pas une coopérative ?

À sa création en 1994, Biolait avait la volonté d'opérer sur tout le territoire national. Il faut savoir que lorsque l'on veut évoluer sous le statut « coopérative » il faut l'aval de toutes les coopératives qui opèrent déjà sur le secteur convoité. Pour les autres coopératives, c'était forcément un NON, c'est pour ça que Biolait a renoncé à l'idée d'être une coopérative et est devenu une SAS.

1. Depuis quelle année Biolait collecte-t-elle le Grand-Est ?

Biolait s'est créée en 1994, elle ne collecte le Grand-Est que depuis 2014. En 2014, il n'y avait qu'un point de collecte pour l'Alsace, le Doubs, les Vosges, et la Meurthe-et-Moselle. Ce point de collecte était situé à Darney (88). Aujourd'hui, il y en a 1 en Alsace (Heimsbrunn), 1 dans le jura (Dole ou Courlaoux ?), 1 dans les Vosges (Monthureux), 1 en Meuse (Baulny), et bientôt 1 en Meurthe-et-Moselle.

On va là où les éleveurs ont besoin d'être collectés, d'où le slogan « la bio partout et pour tous ». Il faut mettre les moyens derrière tout ça, il faut organiser des collectes, en créer de nouvelles si besoin. À l'inverse des industriels, on ne s'établi pas dans un secteur en demandant aux gens de faire du bio. On va là où ils sont, quel que soit la quantité à collecter.

1 point de collecte = au minimum 1 camion qui part collecter sur une zone donnée. On achète un terrain, on y met un camion, une cabane et un système de nettoyage pour le camion. Le point de collecte est géré par le collecteur, c'est-à-dire que s'il y a sous-traitance, c'est le sous-traitant qui a la charge de l'entretien des lieux et du matériel.

2. Quel est le chiffre d'affaire de Biolait ?

Le chiffre d'affaire de Biolait est d'environ 150 M d'€ et le Grand-Est (nouvelle grande région avec la Champagne-Ardenne) représente environ 15 % du CA.

3. Quels sont les critères pour devenir adhérent ?

Pour devenir adhérent, il faut adhérer aux projets politiques de Biolait. Il faut avoir envie de s'impliquer dans la filière, il faut donner son avis, être actif. Il faut être en bio ou avoir un projet de conversion en bio. Il faut aussi accepter de ne pas être inféodé à une laiterie puisque le lait est vendu aux industriels qui en ont besoin, le lait est donc susceptible d'avoir des débouchés divers qui ne sont pas forcément connu par le producteur. Quand on est collecté par Biolait, on vend du lait à un système collectif et ce système collectif permet ensuite la vente à des transformateurs.

Pour pallier une réglementation qui paraît quelques fois insuffisante, Biolait durcit son cahier des charges. Cela permet aussi de limiter les adhésions de personnes qui veulent se faire de l'argent avec la bio. Dans le cahier des charges, on ajoute entre autres :

- L'interdiction de la mixité sur les fermes (pas de ferme moitié bio, moitié conventionnelle)
- L'interdiction de l'importation de matières protéiques (ex : soja bio produit hors territoire français). Cela ne s'inscrit pas seulement dans une démarche nationaliste, mais pour être en adéquation avec les principes de la bio. Il faut sécuriser la filière, il est donc contradictoire de vouloir acheter au moins cher, là où le cahier des charges des certificateurs est souvent plus laxiste.

4. Quelles sont les garanties qu'ont les éleveurs qui adhèrent à Biolait ? Doivent-ils rendre compte d'un volume prévisionnel pour l'année ? Les garanties s'étendent-elles au-delà du volume prédit ?

Les garanties dont disposent les adhérents sont les suivantes :

- D'avoir son lait collecté pendant 5 ans (durée des contrats) et valorisé au meilleur prix du marché
- D'avoir un contrat en bio ! Généralement, les contrats avec des coopératives conventionnelles sont payés au prix du conventionnel, même si leur production est bio. Il y a échange de collecte possible avec des transformateurs bio, mais ce n'est pas possible tout le temps. Ainsi, on ne sait pas quelle part du lait que l'on produit en bio sera réellement engagé dans la voie du bio. C'est là qu'un contrat avec une coopérative bio est important. Biolait c'est 100% du lait bio valorisé en bio.

  Exemple de Rémi : Avant il vendait son lait à Bongrain Gérard au Tholy. Bongrain ne valorisait le lait en bio que 50% du temps et payait donc le lait au prix du conventionnel 50% du temps. Un jour, Rémi a décidé d'aller chez Biolait, le but n'étant pas d'assécher sa laiterie. En effet, si Bongrain avait encore besoin de son lait, il pourrait le racheter à Biolait. Désormais Rémi est payé au prix du bio 100% du temps quelque que soit la valorisation faite de son lait. Il arrive que son lait soit transformé à Bongrain (à quelques km de chez lui puisqu'il réside au Tholy) mais il sera aussi valorisé ailleurs s'il y a un besoin, dans tous les cas ce sera toujours en bio.
- D'avoir l'opportunité de donner son avis. Une part une voix, c'est 250€ de part sociale pour tout le monde. Peu importe le volume, toutes les voix comptent. Il y a beaucoup de transparence avec les agriculteurs. Cela passe par des réunions d'adhérents localement 3 fois par an, une assemblée générale et un livre trimestriel « La voix Biolactée ».

Le volume prévisionnel est défini en cohérence avec les moyens de chaque ferme. On encourage aussi l'autonomie des fermes en ne leur donnant pas d'estimations trop hautes des volumes à produire mais bien souvent on surévalue un peu. Les gens avaient, au départ, du mal à se détacher de leur quota, on reprend donc les références des quotas, quand elles sont cohérentes. Le volume prévisionnel est un peu l'objectif de

la ferme, il n'est réalisé que si tout tourne comme sur des roulettes. De plus, si ce volume est dépassé, il y a pénalité, sauf si le budget de l'année permet un léger surplus (si l'année est vraiment favorable, on sait que l'on va produire plus, on arrive à s'arranger avec les transformateurs pour valoriser un petit surplus, donc on ne met pas de pénalité cette année-là).

Les volumes prévisionnels peuvent être réévalués à la demande de l'agriculteur, lorsque cela s'y prête. S'il y a changement de structure (rachat de terres, de plus de bêtes …) on peut augmenter le pallier, en revanche si le but est de produire plus pour pouvoir s'acheter une nouvelle machine de traite par exemple, il n'y aura pas de réévaluation.

« On ne demande pas aux paysans de faire un volume, on leur demande de faire tourner au mieux leur exploitation et de vivre convenablement, chez eux, avec les moyens qu'ils ont. » dixit Rémi.

5. Pour quelle durée les contrats sont-ils établis ?

Les contrats sont établis pour une durée de 5 ans.

6. Si les fermes en conversion sont acceptées par Biolait (cf. question 3). Comment est valorisée la production des fermes en conversion ?

Le lait des fermes en conversion n'est pas collecté. Les conversions simultanées sont soutenues financièrement durant 2 ans, tandis que les conversions non simultanées sont soutenues pendant 6 mois. On veut inciter les gens à faire des conversions plus longues, plus réfléchies pour avoir le temps d'adapter leur système.

7. Dans quels cas le lait n'est pas valorisé en bio (uniquement pour les productions en conversion) ?

S'il n'y a pas de débouché en bio pour une quantité donnée de lait à un moment donné et surtout à un prix donné, le lait n'est pas vendu moins cher, il est directement déclassé en conventionnel. Biolait est très performant dans son organisation, c'est un système optimisé, d'ailleurs, quand tout va bien comme en 2017, aucune citerne n'est déclassée.

8. Comment fonctionne la collecte ?

- À l'échelle de la France :

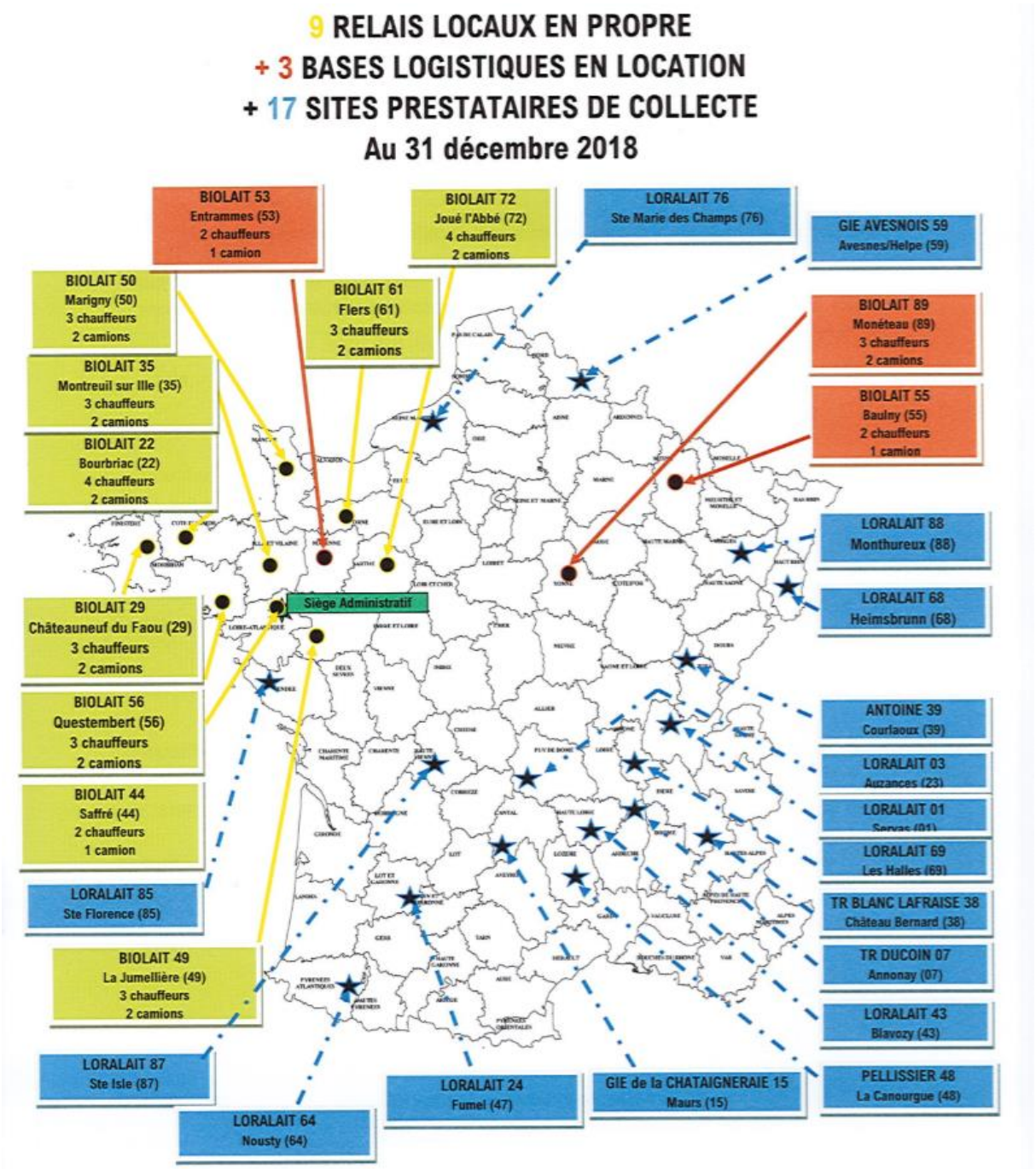
Il y a des camions de Biolait, des camions loués et de la sous-traitance. Il y a des points de collecte un peu partout. Augmentation de 40% des tournées et points de collecte. Il est possible que les collectes soient redistribuées, dans les périodes où les productions sont plus faibles. On ne fait pas tourner de camions à moitié vides. Si quelqu'un est limitrophe de 2 points de collecte, il pourra être collecté par l'un ou l'autre point de collecte. Les points de collecte peuvent aussi être amené à changer de lieu, de manière à optimiser les possibilités. On s'adapte aux gens et aux volumes. Pour preuve, avant il n'y avait qu'un seul point de collecte dans les Vosges pour l'ensemble de la Lorraine et de l'Alsace, aujourd'hui on a 5 points de collecte.

- À l'échelle des Vosges :

Dans les Vosges, les collectes se font souvent en 72h (pas de jours fixes dans la semaine), sauf dans la zone de Rémi où le lait est collecté 2x48h et 1x72h (cela représente une collecte à jours fixes

lundi, mercredi et samedi). La livraison du lait se fait ensuite vers de gros transformateurs comme vers de plus petits.

Il y a des contrats départ-ferme pour les petits contrats. Le transformateur vient se servir lui-même à la ferme, mais la facturation passe par Biolait (exemple : un transformateur qui produit des fromages qu'il va vendre sur les marchés). De plus, il est préférable pour le petit transformateur de venir se servir directement à la ferme, car il peut avoir du lait de moins de 48h (n'aiment pas beaucoup le lait de 72h). Les industriels peuvent sans problème travailler avec du lait de 72h, les petits producteurs le préfèrent à 24 ou 48h maximum.



Nous avons pu lire qu'une grande partie de vos collectes sont sous-traitées. Vous disposez aussi de camions en location et de camion qui vous appartiennent.

9. Pourquoi sous-traiter (Est-il question d'économie ?) ?

Pour optimiser le système logistique mis à la disposition des agriculteurs. C'est un choix technique, il faut être réactif par rapport à l'évolution. Le siège social de Biolait est situé entre Nantes et Rennes, Biolait est donc bien positionné dans l'Ouest. Cependant, dans les zones plus récentes comme l'Est de la France, Loralait avait déjà des bases de collecte. De plus, manager est un métier et une compétence que Biolait n'a pas les moyens de faire à distance.

La sous-traitance est aussi un atout pour la gestion de gros volumes. Quelques fois, il va falloir transporter de grosses quantités de lait au même endroit et au même moment. Par exemple : l'entreprise INGREDIA, qui fait de la poudre de lait, a besoin de 10 citernes (1 citerne = 25000L) de lait en une fois. Tout ce lait sera transformé en poudre de lait bio sur ½ journée seulement.

Biolait fait tout l'Ouest, un peu moins de 2/3 des collectes sont gérées par Loralait et d'autres faiseurs (comme Antoine ou des GIE) s'occupent du reste des collectes.

L'implantation à très large échelle du groupe Mousset, qui détient la filiale Loralait, a sans doute été décisive dans le choix de ce transporteur, pour couvrir un bassin de collecte de plus en plus important avec l'implantation de nombreuses fermes en bio.

10. Comment envisagez-vous de vous développer ?

En augmentant le nombre d'adhérents, on met déjà à disposition de nos éleveurs 13 conseillers techniques sur le terrain qui se déplacent sur les fermes.

11. Quelle(s) coopérative(s) collecte(nt) les zones où il n'y a pas de ronds ou d'étoiles ? Il y a-t-il trop peu de producteurs laitiers bio dans ces zones ?

Les zones où il n'y a rien sur la carte ne sont pas très denses. C'est, toutefois, Biolait qui effectue la collecte, mais les trajets sont plus longs entre les points de collecte et les fermes collectées. Les tournées les plus longues font environ 400km. Il faut organiser des tournées de 12 à 13h maximum pour respecter le temps de travail règlementaire des chauffeurs mais il faut aussi que celles-ci conviennent aux horaires de traite des paysans.

12. Pouvez-vous nous parler des valeurs de Biolait ?

C'est un outil au service du développement de la bio et non pas un outil au service des industriels. Le premier mot d'ordre est la transparence, les agriculteurs donnent leurs avis, sont au courant de tout et sont actifs dans le développement de Biolait. On veut qu'ils soient rémunérés au meilleur prix et on veut assurer la pérennité de la filière et maintenir sa qualité. Chez Biolait ce sont des valeurs fortes et fédératrices que l'on porte. On insiste sur la notion de confiance.

13. Comment Biolait conserve ces valeurs, face à la grande distribution (notion d'approche tripartite avec les distributeurs et fabricants) ?

On souhaite valoriser au mieux le lait de nos adhérents, pour cela on livre là où c'est intéressant au moment où c'est intéressant. On travaille avec les exigences des laiteries, on se veut souple. La souplesse a bien sûr un prix, c'est-à-dire qu'une laiterie qui a des exigences strictes (ex : 2 citernes par semaine, pas plus et pas moins) n'aura pas le même contrat qu'une laiterie qui veut une citerne de temps en temps et qui est capable de faire aussi en sorte d'arranger un peu Biolait (ex : une en mars, et si ça arrange Biolait parce que surplus, une en juin aussi …). Les contrats avec les laiteries gagnent à être solidaires pour être durables, on favorise les contrats où l'entraide est possible. On a besoin de contrats durables avec les transformateurs car on est engagés durablement auprès de nos éleveurs. Les approches tripartites nourrissent cette idée de solidarité, on se met d'accord avec les transformateurs et les distributeurs pour porter au mieux notre filière. Chacun met ses coûts sur la table et on définit un prix le plus équitable possible. Dans un système équilibré, il n'y a pas lieu que les marges changent, seuls les coûts de productions sont susceptibles de changer et donc de faire fluctuer les prix. C'est ce que l'on défend dans les partenariats tripartis.

On a un prix objectif qui est de 460€ du 1000L pondéré sur une année, celui-ci garantit un prix rémunérateur aux éleveurs. Biolait souhaiterait le passer à 500€ du 1000L d'ici 5 ans. Ce prix est le même partout en France, car le système est mutualisé. De plus, ce prix est garanti à tout éleveur, quelles que soient la taille de l'exploitation et la distance du point de collecte (un paysan qui se situe à 400 km du point de collecte et qui a 10 vaches laitières, sera rémunéré autant du 1000L qu'un paysan qui se trouve à 10 km du point de collecte et qui dispose de 50 vaches). Le prix de vente aux transformateurs comporte donc le prix minimal rémunérateur pour l'agriculteur additionné à l'ensemble des charges logistiques et de facturation. Ce n'est pas à l'agriculteur de payer les frais de sa collecte.

À l'heure actuelle seulement 20% du lait est vendu sous contrats tripartis, il faudrait pouvoir arriver à 50% dans l'idéal.

## Stratégies :

14. Comment est gérée la saisonnalité des productions laitières (variation du prix d'achat du lait) ?

On fait varier les prix de rachat du lait. La saisonnalité est très importante dans l'établissement des contrats, d'autant plus que la bio est très dépendante de la pousse de l'herbe. Le lait de printemps et d'été est le meilleur, il est produit par des vaches nourries à l'herbe fraiche et avec une bonne diversité de plantes. Seulement, les transformateurs veulent des approvisionnements réguliers, mais la production des éleveurs n'est pas régulière. Il est plus simple, moins coûteux et plus écologique de produire du lait en Avril-Mai-Juin que d'en produire en Janvier-Février-Mars. Au second trimestre, les bêtes sont au parc, ce qui n'est pas le cas au premier trimestre, il faut donc nourrir les vaches au bâtiment.

Quand les volumes de lait sont très importants comme au second trimestre, on essaye de booster les ventes, on relance les transformateurs. Mais on essaye aussi d'inciter les producteurs à produire un peu moins. On diminue le prix donné pour 1000L à 380€ lors de ces mois de printemps et on le monte à 500€ les mois d'hiver.

Le lait c'est comme les fraises ! C'est une production saisonnière. Il faudrait faire évoluer les mentalités et faire en sorte que les gens adoptent une consommation en adéquation avec les volumes produits. Au printemps et en été, on mange des fromages frais, et on produit des fromages de garde (emmental, tomme) que l'on pourra consommer dans les 6 à 9 mois, en hiver quand les productions baissent.

15. Quelles sont les primes accordées aux agriculteurs pour la gestion de cette saisonnalité, en quoi consistent-elles et quels en sont les critères d'obtention ?

Il existe aussi une prime nommée DT2. On constate qu'une diminution de 5% de la production à l'année pourrait être bénéfique au système, car on limite les surplus. Ainsi, on offre une prime de 150€ du 1000L non produits sur le second trimestre. Pour être éligible à cette prime, il faut avoir produit au minimum 10% de moins que la moyenne des productions des 3 dernières années, sur la période Avril-Mai-Juin. L'agriculteur perçoit donc 150€ par 1000L qu'il a réussi à ne pas produire. Cela permet d'encourager les éleveurs à produire un peu moins, suivant leur bon vouloir, c'est une mesure incitative, qui évite de « punir » les gens en vendant leur lait en conventionnel. Les 460€ du 1000L en moyenne sur l'année ne sont effectifs que si les productions sont valorisées 100% en bio. Il vaut mieux ne pas produire les 5% de surplus que de devoir les déclasser. Ainsi, on paye les agriculteurs à ne pas produire du lait que l'on est sûr de déclasser en conventionnel. Cela stabilise les prix reversés aux agriculteurs et diminue l'impact sur la filière.

La mesure mise en place par Rémi : Faire plus de fromage ! Pour s'impliquer dans cette diminution de production, Rémi a décidé de transformer plus de fromage cette année. Il produit lui-même quelques tommes qu'il autoconsommera en partie, ou qu'il vendra au sein du cercle familial. Le lait qu'il utilisera pour faire du fromage sera du lait qu'il ne donnera pas, en plus, à Biolait. Faire du fromage de garde (tomme, emmental…) est le meilleur moyen pour stocker du lait.

16. Quelles sont les tendances de consommation du lait bio en France ?

La consommation du lait bio augmente en France. Elle est en progression de +10% tous les ans de manière assez linéaire. Aujourd'hui, toutes les grandes enseignes vendent des produits bio. Les médias en parlent, les consommateurs aussi le vantent de plus en plus. La vision sur le bio a changé ! Le problème principal reste les prix de vente des produits bio en GMS qui sont souvent doubles par rapport à ceux des produits conventionnels. Le prix demandé au consommateur est souvent un frein à la consommation des produits bio, malheureusement.

Il faudrait que la consommation augmente un peu pour faire face à la montée du bio du côté des éleveurs. Le problème avec la bio, c'est que les agriculteurs se convertissent en masse lorsque le conventionnel va mal, ils le font donc tous en même temps. De plus, l'état pousse les agriculteurs avec des subventions pour verdir un peu son image. Tout ça déstabilise grandement le marché du bio. Les deux années passées on a enregistré une augmentation équivalente en 1 fois la production que nous réalisions il y a 10 ans ! Cela représente + 35 % d'augmentation (il y a eu l'an passé, près de 100 conversions en laitier bio au 1er mai…date de dépôts de dossier des primes PAC !). Les années sont de plus en plus difficiles. Le nombre de conversions commence seulement à se stabiliser.

Nous avons lu dans le rapport d'activités 2018 que Biolait aurait souhaité intégrer le rassemblement de coopératives bio Fermes Bio. Aussi, un partenariat pourrait naître avec UNEBIO pour la valorisation des mâles laitiers.

17. Pourquoi un rassemblement avec des coopératives bio en France ?

On ne veut pas entrer dans l'union Fermes Bio, on voudrait monter un partenariat. Les éleveurs de Biolait pourraient absorber la production de cultures pour bétail produite par les céréaliers de Fermes Bio. Rappelons aussi que le cahier des charges de Biolait interdit toute matière protéique importée. On permet un approvisionnement en France plutôt que d'aller chercher du soja ou autre au Brésil. De plus, on permettrait la meilleure valorisation de l'aliment bétail. Biolait et Fermes Bio partagent un bon nombre de valeurs, une association sécuriserait les deux systèmes et permettrait de récréer des liens entre les éleveurs

et les céréaliers. Il y a aussi une envie de local là derrière, avec la possibilité d'échange entre voisins. On pourrait mettre en relation des agriculteurs voisins. Mais aussi une relocalisation de la production à l'échelle de la France grâce à l'implantation commune de Biolait et Fermes Bio sur tout le territoire.

Il y a une incohérence dans la répartition des systèmes. On fait de l'élevage intensif en plaine aux endroits où les terres seraient les plus propices aux cultures vivrières. Il faudrait laisser l'élevage à ceux qui n'ont pas ou peu de terrain labourable. Il faudrait pouvoir s'organiser en termes de possibilité.

## Partenariats et débouchés :

18. Existe-t-il des lieux de mélange du lait ? (Nous entendons par là des lieux où les camions viennent verser leur lait dans des citernes communes, des lieux de transit avant que le lait soit redirigé vers les divers transformateurs.) Si oui, combien y en a-t-il et où sont-ils localisés ?

Non, cela n'existe pas. Le lait ne se stocke pas, le camion collecte puis dépote le lait dans un camion de transport. Il arrive que 2 camions vides dans un même camion de transport. Les camions de collecte ont une capacité de cuve entre 15 000 et 18 000 L. Les camions de transport ne sont que des semi-remorques de capacité de cuve de 25 000 – 29 000L. Dans les Vosges, les camions qui collectent ont une capacité de 15 000L, mais il y a des régions où les camions de collectes font 25 000L (c'est le cas des semi-remorques appartenant à Biolait qui tournent dans l'Ouest).

Biolait n'est propriétaire d'aucun camion de transport, tout passe par de la prestation. Il est propriétaire de camion de collecte dans l'Ouest mais pas de camion de transport. La prestation pour le transport est réalisée par Antoine en grande partie mais aussi par Deynat. Il peut arriver, dans certains cas, que les camions de collecte livrent directement les transformateurs sans passer par l'intermédiaire d'un transporteur.

19. Quels sont les débouchés commerciaux du lait collecté par Biolait ?

Sont divers et variés. Le lait est vendu à des transformateurs ou à des groupes laitiers (comme Sodiaal), sauf contrats tripartis, ce sont eux qui décident des débouchés qu'aura le lait qu'ils ont acheté.

20. La coopérative Biolait est-elle propriétaire d'usines de transformation ?

Non, ça n'a jamais été un but ! Chacun son métier ! Biolait est un système de collecte qui gère des volumes de lait et ne vend que du lait à des transformateurs. Tout le monde pense qu'il faut transformer pour ajouter de la valeur à son produit mais ce n'est pas forcément obligatoire. Biolait s'est développé sans avoir eu à faire de transformation et continuera à se développer sans. En réalité, s'il fallait créer une usine de transformation, il faudrait installer un patron à sa tête. Ce patron voudra sans doute produire au plus et racheter du lait le moins cher possible pour garantir une marge confortable à la revente. Or, cela nous éloigne des valeurs de Biolait et cela nous éloigne de notre domaine de compétence.

21. Quels sont les transformateurs avec lesquels vous êtes partenaires ? Pour quel type de transformation ?

Le nombre de livraisons pour le point de collecte des Vosges est de 453 en 2018, voici le top 6 des transformateurs livrés.

| | | Type de transformation | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **N°** | **Nom du transformateur** | Mise en bouteille | Fromage | Yaourts, desserts laitiers | Poudre | Fractionnement | Autre… | **Nombre de livraisons en 2018** |
| **1** | Monts et terroirs (Charcennes 70) | | X | | | | | 156 |
| **2** | EURIAL ultra frais (Jouy 89) | | X | X | | | | 86 |
| **3** | LSDH (Varennes-sur-Fouzon 36) | X | | | | | | 46 |
| **4** | Monts et terroirs (Aboncourt 57) | | X | | | | | 32 |
| **5** | INGREDIA (Saint-Pol-sur-Ternoise 62) | X | | | X | X | | 29 |
| **6** | Valfoo (Suisse mais livraison en Allemagne) | X | X | | | | X | 21 |

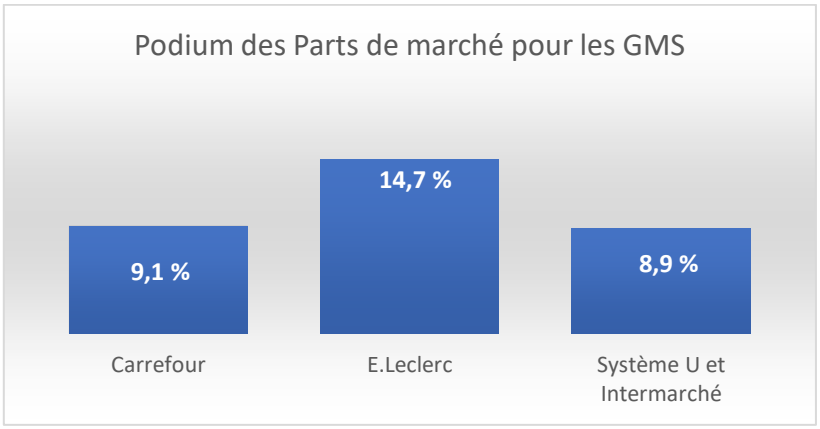
22. On remarque d'importants stocks de lait en poudre (412t), vers quel type d'utilisation sont orientées les poudres ? Quand on dit que le stock est déprécié, qu'est-ce que cela veut dire ?

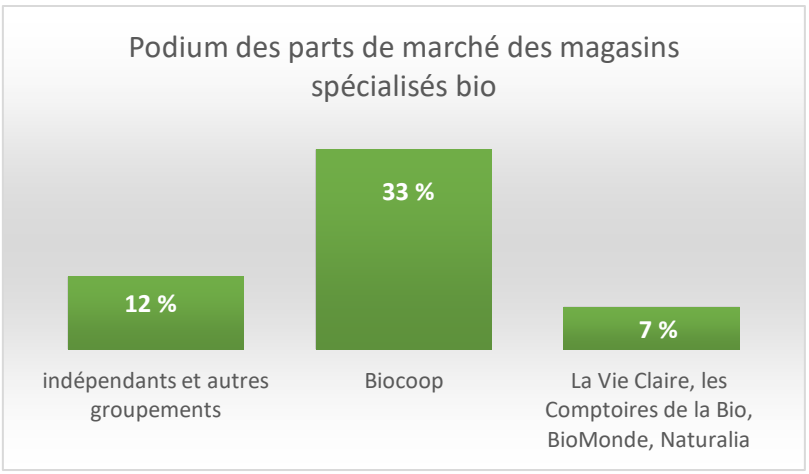
Le lait qui devient de la poudre est vendu à INGREDIA, le but de cette entreprise est de produire de quoi revendre et de quoi stocker. Le problème réside dans l'équilibre matière. Lorsque l'on fractionne le lait, on en ressort la crème et la poudre de lait 0% MG. Il se trouve que la crème bio se vend très bien. Si on augmente la quantité de lait fractionné, le marché sera largement capable de d'absorber la crème bio produite. En revanche, la poudre 0% n'est vendue que sous contrats qui sont plutôt durables et dont le nombre évolue peu au fil des années. La poudre 0% entre dans l'élaboration de yaourts bio, de pâtisseries faibles en MG. Elle est donc produite pour être vendue et non stockée. De plus, si on ne peut pas l'écouler au prix du bio, on la déclasse en conventionnel (accords avec les transformateurs pour le bien de la filière) c'est ce qu'on appelle la dépréciation de stock. Il n'est donc pas intéressant de vouloir en faire plein pour stocker. La poudre bio se vend à 4000€ la tonne aujourd'hui, tandis que la poudre conventionnelle est vendue à 1500€ la tonne, c'est pourquoi on ne veut pas trop en avoir pour ne pas trop en déclasser.

23. Les enseignes de distribution (GMS et magasins spécialisés bio) qui sont approvisionnées par ces transformateurs sont-elles basées en France uniquement (pour LIDL par exemple qui a des magasins en Allemagne) ?

Une fois le lait chez les transformateurs, on ne sait pas où il va, ils en font bien ce qu'ils veulent… sauf en cas de partenariat triparti.

Ce que l'on sait, c'est que de moins en moins de lait part à l'export pour les contrats directs (avec des transformateurs étrangers). Le contrat avec Valfoo (Suisse) n'est d'ailleurs pas reconduit. Pour les contrats avec des transformateurs, ce sont les transformateurs qui décident de la destination (exemple de Bongrain-Gérard qui exporte le Géramont en Allemagne).




Graphiques réalisés à partir de données disponibles dans le Rapport 2018 de Biolait, ils concernent les parts de marché de chaque distributeur de produits laitiers qui sont faits avec du lait de chez Biolait

Commentaires sur les figures :

Pour les grandes surfaces, nous sommes en partenariat triparti avec Système U et Auchan (depuis peu), et avec Biocoop (initiateur des partenariats triparti avec Biolait) pour la distribution spécialisée. Le groupe LSDH (transformateur) met le lait en bouteille pour Système U dans le cadre d'un contrat triparti. 100% du lait bio de la marque U est issus de cette usine et provient des producteurs de Biolait. Biolait est d'ailleurs inscrit sur les bouteilles U en plus d'une petite campagne qui explique la démarche du partenariat (Mention : Collecté en France par Biolait SAS société de producteurs français).

Le lait qui part de LSDH est donc en partie envoyé à Système U, et alimente, pour le reste les autres clients de LSDH comme E. Leclerc, Carrefour et les autres.

À titre indicatif, le groupe LSDH ne souhaite plus travailler avec E. Leclerc et a désormais un contrat avec Carrefour. Ces contrats n'ont pas de lien avec Biolait. Biolait a d'ailleurs refusé une entente tripartite avec Carrefour et E. Leclerc ! Ces derniers veulent vendre un lait équitable à moins de 0.87€, or quand on diminue

à ce point les coûts, ce n'est bien souvent plus très équitable. Ces groupes avaient besoin de faire de l'affichage pour améliorer leur image auprès des consommateurs. Biolait voulait avoir son mot à dire pour porter au mieux leurs valeurs devant le consommateur.

Il y a surement beaucoup de lait de Biolait qui finit chez E. Leclerc sous diverses formes mais cela est dû aux contrats passés avec les transformateurs et non avec Biolait. Sans doute qu'en 2019, avec la perte de leur contrat avec LSDH, E. Leclerc ne sera plus premier des parts de marché.

Il ne faut pas négliger la part du lait qui finit dans les filières industrielles et qui est vendu à la suite de multiples transformations (exemple pâtisserie industrielles) car elle est grande.

24. Sous quelles marques sont distribués les produits laitiers qui contiennent votre lait ?

Pour le lait UHT, ce sont souvent des marques distributeurs. Le lait embouteillé par LSDH est vendu sous la marque « Prospérité », sous la marque « U » pour Système U ou encore sur les marques Carrefour, E. Leclerc ... Pour les autres produits, les marques sont diverses et dépendantes des contrats entre les transformateurs et leurs clients.

25. Qu'en est-il des coûts de transport (sont-ils élevés, il y a-t-il de l'export, vers où, pour qui) ?

Ils ne représentent pas une lourde charge car le système est optimisé. Les camions de transport ont de grosses capacités et ne roulent jamais à moitié vides. De plus, nous faisons très peu d'export à l'étranger, ce qui diminue considérablement les coûts de transport !

26. Avez-vous une implication dans les circuits-courts ? (Lien avec Biogam ?)

On a un très gros client en départ-ferme qui est la fromagerie Gillot en Normandie et qui va chercher le lait dans les fermes. Cette fromagerie achète à Biolait 900 000L de lait par an et va se fournir auprès des fermes Biolait sur un périmètre de 40 km seulement autour de l'usine.

On essaye de limiter au maximum les déplacements, mais mis à part les départs-fermes, on ne peut pas dire que l'on fait beaucoup dans le circuit-court. D'ailleurs, Biolait ne souhaite pas relocaliser une production à l'échelle des régions, étant donné que sa force réside dans son implantation à l'échelle de la France entière. Dans cette configuration Biolait peut répondre à beaucoup de demande et ça un peu partout sur le territoire et même avec les frontaliers (exemple de Valfoo en Suisse).

Lien avec Biogam : Il y avait effectivement un lien avec Biogam (SICA qui effectue la transformation et la vente du lait bio à la fromagerie de la Meix de Reillon (54), le lait est collecté à moins de 200km du site de Reillon). Aujourd'hui, on ne sait pas si le lien existe toujours.

Ce que l'on sait par ailleurs, c'est que la SICA Biogam a, à son capital : le Gaec de la Meix, ULM (Union Laitier de la Meuse) et Sodiaal-Blamont (les deux sont en train de fusionner). Chacun dirrige Biogam à hauteur d'1/3. Il y a donc un lien entre Biogam et le géant Sodiaal.

27. Y a-t-il une valorisation spécifique de certains produits de qualité (lait de foin) ?

Il y a valorisation que s'il y a débouché ! Si un transformateur est partant pour faire du lait de foin, on peut lui en fournir. Il y a dans ce cas une plus-value reversée par le transformateur qui revient intégralement au producteur. C'est la même chose quand le transformateur doit répondre aux exigences d'une AOP par exemple.

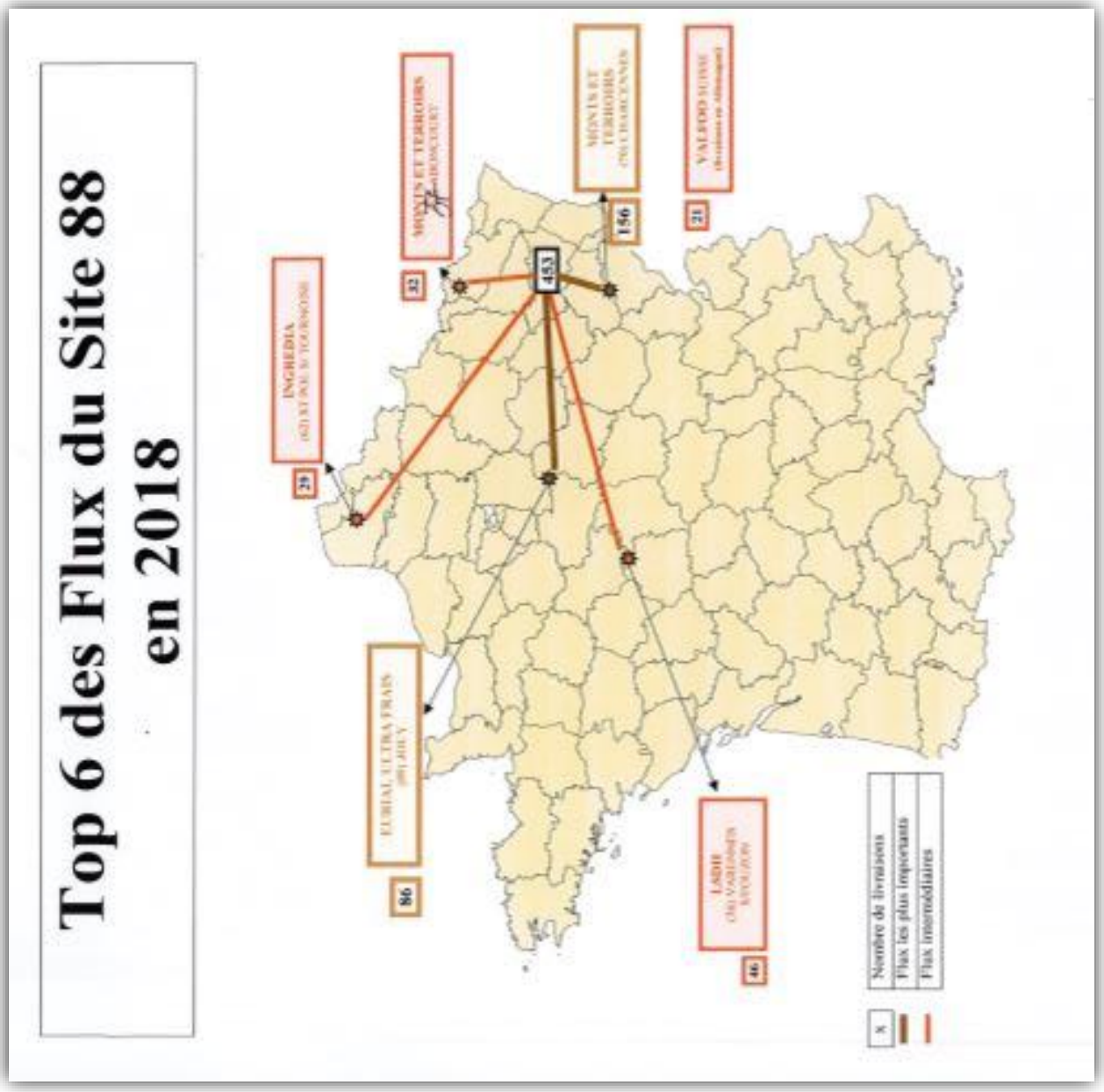
Rémi fait partie du groupe de réflexion pour le lait de foin.

28. Quel est le trajet que suit le lait produit à l'INRA ?

Le lait collecté à la ferme de l'INRA est transféré dans un camion de transport sur le site 88 qui se situe à Monthureux dans les Vosges. Ce site dessert ensuite plusieurs transformateurs dont les 6 plus importants sont présentés sur la carte ci-dessous. Le nombre de livraisons présente en fait le nombre de citernes (camion de transport de 25 000L) qui sont livrées aux transformateurs. Avec les 453 citernes qui quittent le site des Vosges en 2018, on a donc en moyenne 2.5 citernes tous les deux jours.

Le contrat avec Valfoo en Suisse n'a pas été reconduit pour l'année 2019. Les flux sont toujours susceptibles de changer, d'une année à l'autre et même en fonction de périodes de l'année.

(Ci-dessous la carte fournie par notre interlocuteur, sur laquelle des éléments restent à approfondir.)



## Questions d'ouverture :

29. La SAS Biolait a-t-elle des projets de développement en cours ou à venir ?

Augmenter le nombre d'adhérents et aussi le nombre de point de collecte. Plus on est nombreux, plus on pèse dans la filière. Quand on a peu d'adhérents, on peut être coulé par des gros groupes. Personne n'a plus la prétention de pouvoir faire couler Biolait aujourd'hui. Biolait c'est environ 10 000 citernes livrées en 2018 !

30. Y a-t-il une réflexion autour de la relocalisation des productions au sein des territoires ?

La localisation est nationale et il n'y a aucune volonté de régionaliser. Sans doute que si Biolait était séparée en plusieurs unités régionales, on voudrait tout fusionner. Cette configuration assure une certaine fluidité. On ne s'interdit pas des partenariats entre locaux, au contraire, on les encourage (exemple de la fromagerie Gillot en Normandie). On aimerait livrer plus localement mais c'est compliqué. Un quart de cuve livré à 10km coûtera plus cher qu'une cuve pleine livrée à 400km. Si on voulait relocaliser les produits pour qu'ils soient valorisés dans leur région, il faudrait qu'il y ait les outils de transformation présents dans les régions, seulement ce n'est pas le cas actuellement. Il faudrait décentraliser les transformateurs ! Par exemple, LSDH est l'usine d'embouteillage la plus proche, et est située à Varennes-sur-Fouzon (36- Indre).

Pour la petite histoire, avant de rejoindre Biolait, un groupe de réflexion constitué d'agriculteurs souhaitait créer une structure, du même type que Biolait, mais en plus local. Ils se sont vite rendu compte que le système qu'ils voulaient créer existait déjà, en plus optimisé. Ils ont donc tous rejoint Biolait par la suite.

Si on voulait relocaliser pour des soucis de bilan carbone, il faudrait diminuer les transports. Pour cela, il faudrait revenir en arrière et demander aux agriculteurs de cailler leur lait et de faire des fromages qui seront collectés une fois par semaine pour être affinés en usine. (C'est ce que faisait l'usine Bongrain-Gérard au départ. Elle n'achetait que des fromages et n'était qu'affineur). Ce qui est le plus coûteux en termes de bilan carbone, c'est le dernier trajet, celui des consommateurs qui prennent tous leur véhicule et qui font les derniers kilomètres.

31. Quelle est votre définition du local ?

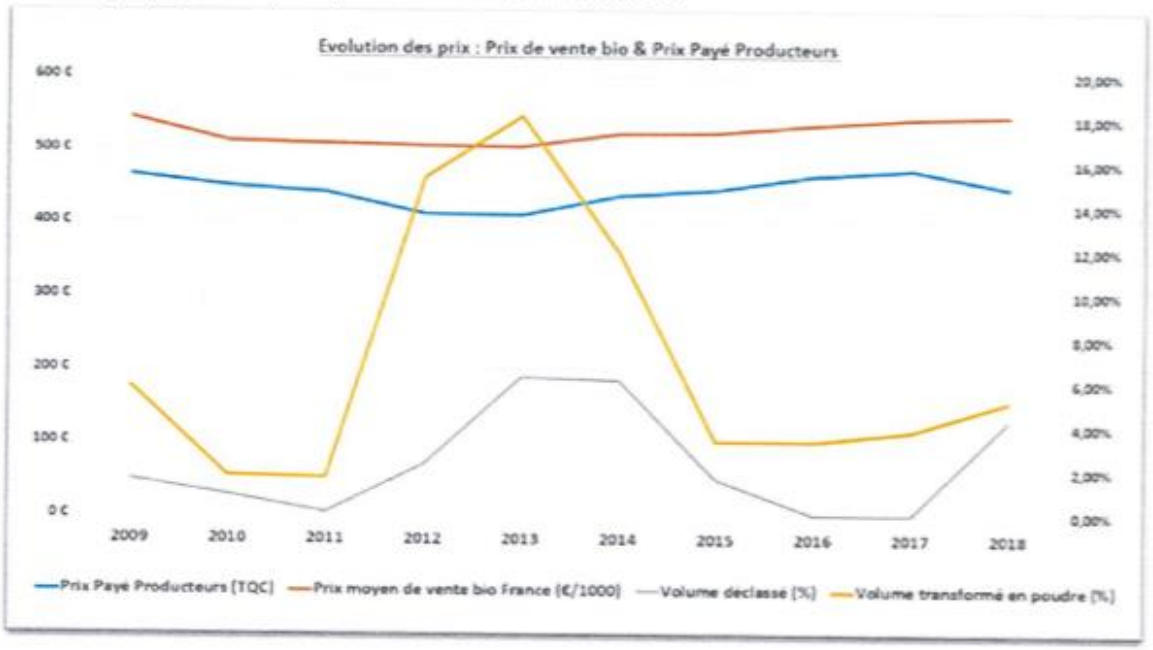
Le local c'est un terme à la mode. Il a ses limites. En effet, si on prend l'exemple de l'INRA de Mirecourt, l'INRA pourrait couvrir les besoins en lait de 20 km autour de Mirecourt, le souci c'est que sur cette zone il y a d'autres agriculteurs, qui ont des productions parfois plus élevées. Que fait-on du lait ? Aussi, à Paris il n'y a pas de vaches, donc pas de lait produit. Comment alimenter en lait les 2,141 millions d'habitants de la capitale ?

# ANNEXES

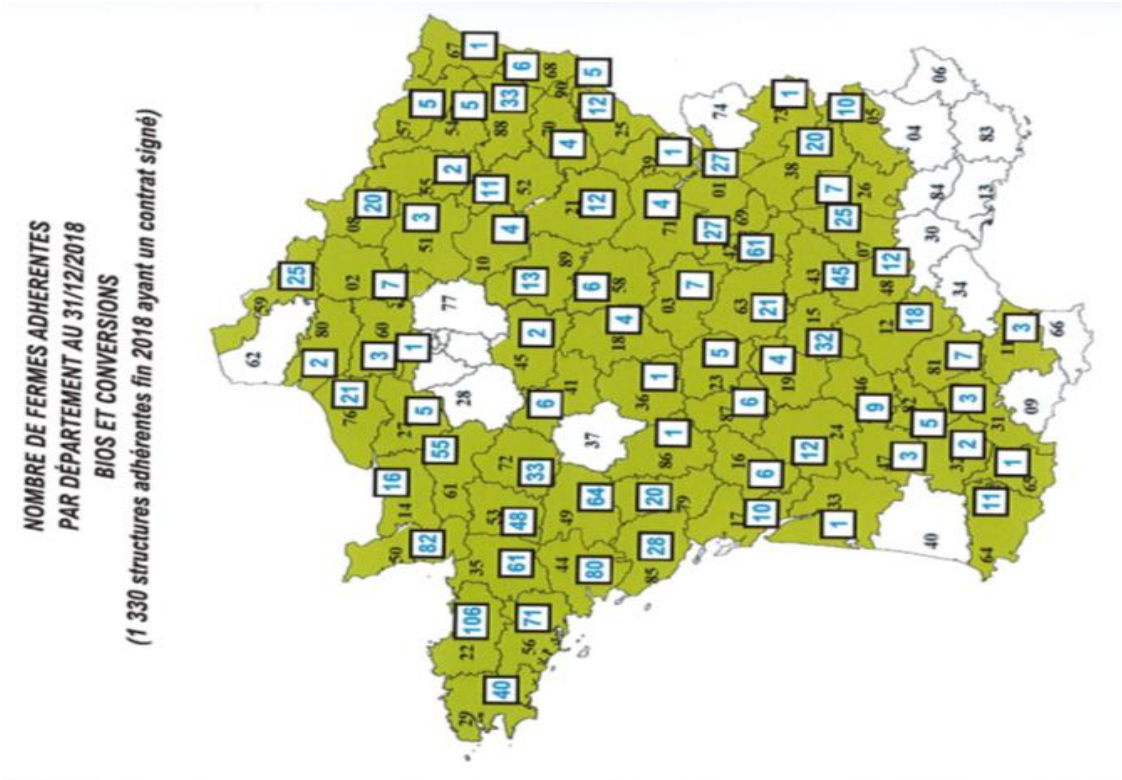
*(Documents ayant servis de support lors de l'entretien, ils sont tirés du Rapport 2018.)*

- Prix du lait

Tableau synoptique des principales données commerciales :

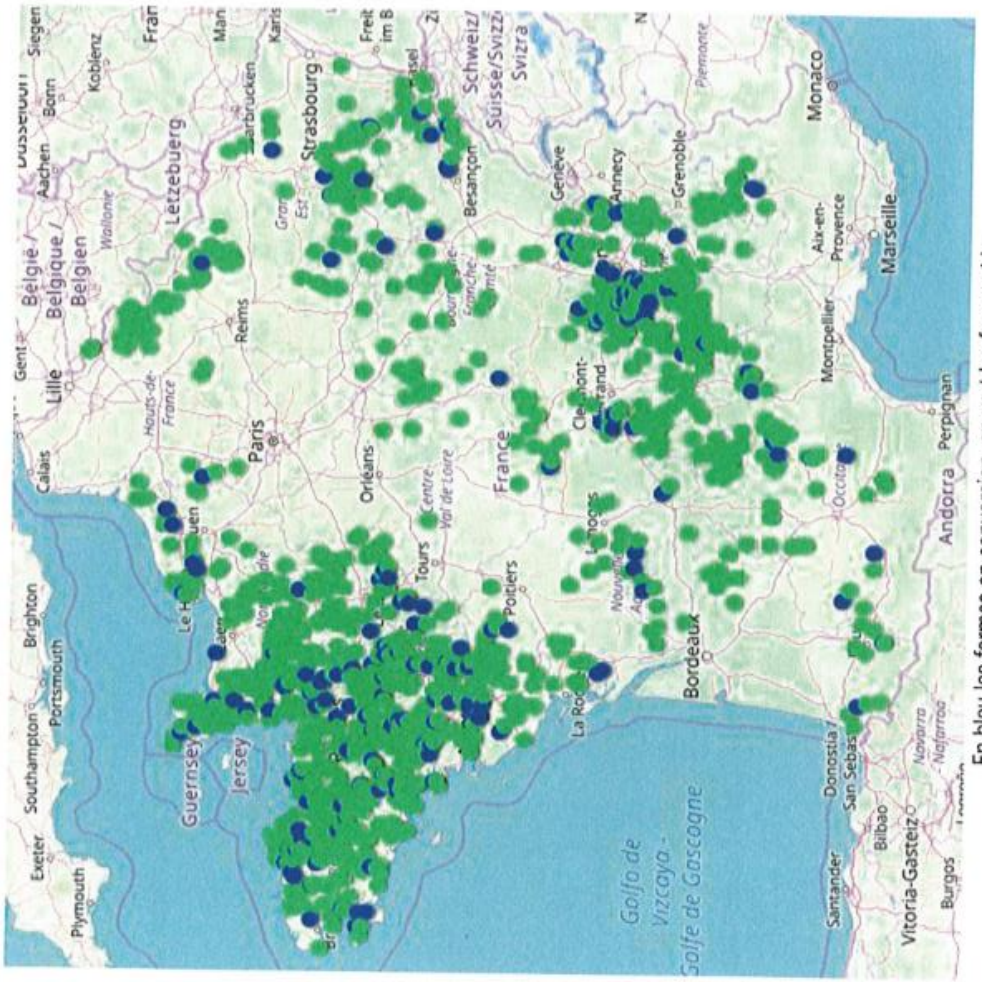



- Nombre d'adhérents par département



- Localisation des adhérents

**CARTE DES FERMES ADHERENTES BIOLAIT BIO OU EN CONVERSION AU 31/12/2018**




En bleu les fermes en conversion, en vert les fermes bio.

# Guide d'entretien EMC2 élevage

Interlocuteur : M. François SCHMITT

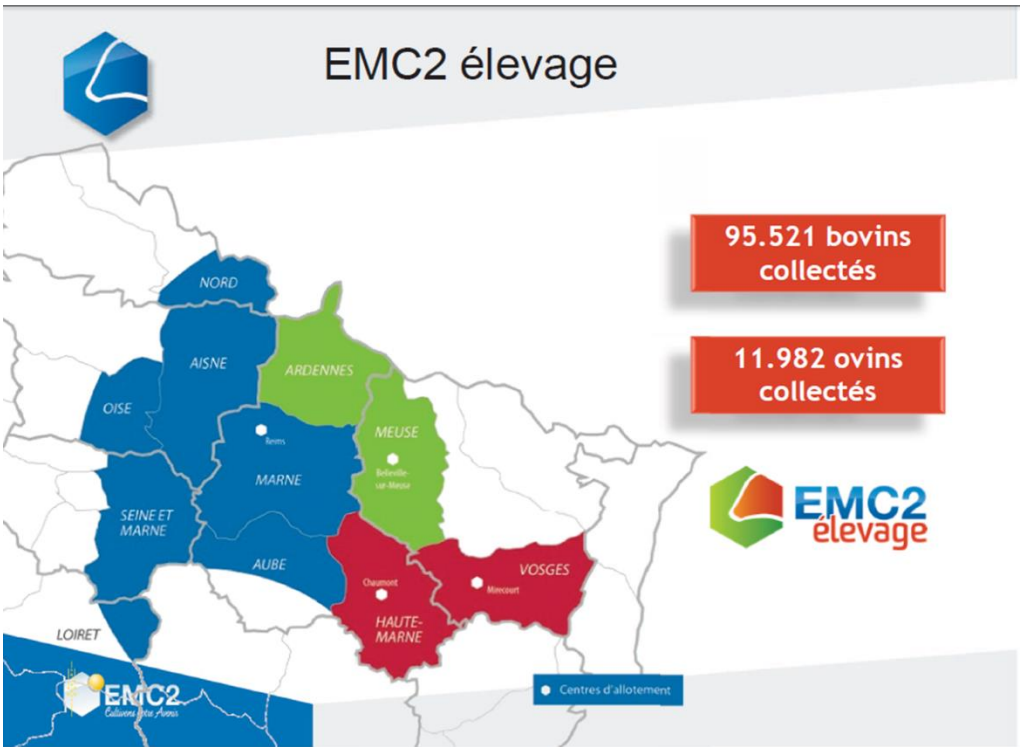
## Questions générales :

1. Quelle est la date de création de la branche élevage de EMC2 ? Auriez-vous quelques mots sur l'historique ?

EMC2 est au départ une coopérative céréalière. La partie élevage a été rattachée ensuite. Au départ, GPBM (Groupement des éleveurs bovins de la Meuse). En 2000, création d'Alotis qui regroupe GPBM + Vosges Viande et ? (couvre la haute-Marne, la meuse et les Vosges). Choix d'intégrer EMC2 en 2007 afin d'être intégré à une coop plus importante. En 2010, création d'EMC2 élevage car EMC2 a fusionné en 2008 avec Champagne Elevage → EMC2 Elevage couvre une aire de chalandise plus importante (10 départements)
Par ex. pour les ovins, elle couvre une aire d'Amiens à Strasbourg
Pour les bovins : Sud du département du Nord, Aisne, Oise, S&M, Ardennes, Meuse, Haute-Marne, Vosges

2. Existe-t-il des déclinaisons régionales de EMC2 élevage, ou existe-t-il une unique branche à l'échelle nationale ?

Il existe différents Centres logistiques. Celui de Mirecourt gère la zone Sud (Vosges Meuse). Il en existe un autre à Belleville/Meuse qui gère la zone Nord (Ardennes, Meuse) et un 3ème à Reims qui couvre le reste de l'aire de chalandise d'EMC2 Elevage

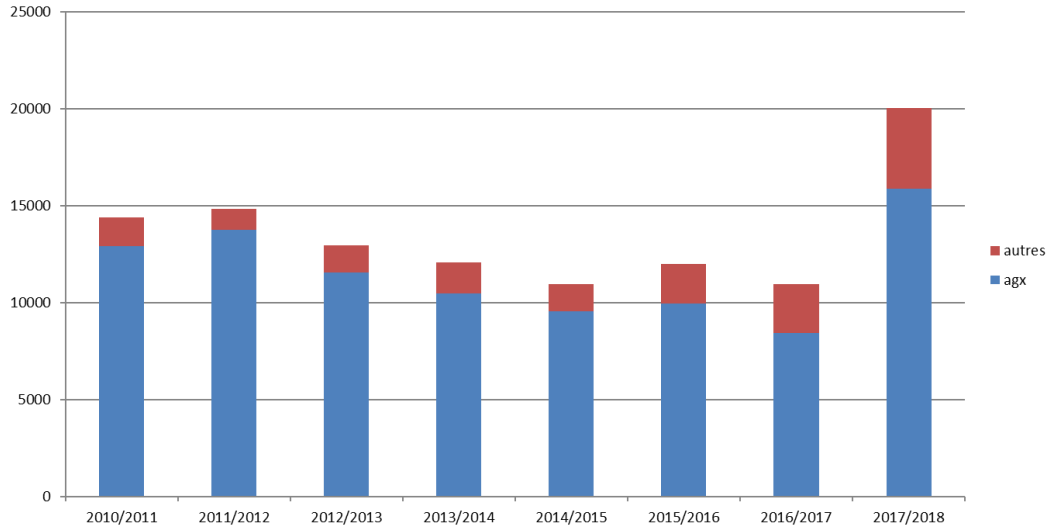



3. Sur quel périmètre s'étend votre bassin de collecte ?

4. Combien d'agriculteurs sont collectés ? Pouvez-vous nous indiquer leur localisation (nombre d'agriculteurs pour chaque département du Grand-Est par exemple) ?

5. Quels sont les volumes globaux récoltés en général, et quels sont ceux récoltés dans le secteur de Mirecourt ?

L'activité ovine 2017-2018 représente 20 027 ovins dont 15 581 agneaux.




Dans le cas des bovins, il y a actuellement 1800 bovins annoncés sur toute l'aire d'EMC2 Elevage dont 260 sur la zone logistique de Mirecourt

# Fonctionnement de la coopérative :

6. Faut-il obligatoirement être adhérent de EMC2 pour pouvoir commercialiser avec vous ?

7. Comment sont organisées les collectes (regroupement entre agriculteurs, planification etc.) ?

EMC2 élevage représente 26 commerciaux en bovins sur le terrain → on sait en permanence quelles seront les stocks disponibles
Le travail se déroule sur 3 semaines entre la remontée des informations du terrain, les négociations avec l'abattoir puis la facturation.
Les abattoirs font un planning d'abattage en fonction des besoins identifiés par les commerciaux d'Elivia auprès des distributeurs.
Elivia négocie ensuite auprès de ces différents « apporteurs » le nombre de bêtes à lui fournir. Parmi ces apporteurs, EMC2 représente 20% de la part de marché, CLOE 20% également en les apporteurs privés le reste (marchands de bestiaux)

8. Quel type de bétail collectez-vous (essentiellement gros bovins ou autre) ?

9. Existe-t-il des contrats passés avec les agriculteurs ? Si oui, de quelle nature sont-ils ? Pour quelle durée ? Une fois le contrat établi, est-il possible de renégocier celui-ci ?

Pas de détail là-dessus, mais si un éleveur « annonce » une bête à EMC2, ils ont 15 jours pour l'enlever. Si le prix de la viande a baissé entre-temps, ils lui prendront la bête au prix fixé au moment de l'annonce. S'il a augmenté, ce sera au prix au moment du départ de la bête.

10. Y-a-t-il un lien avec des marchands de bestiaux ? Si oui, pouvez-vous nous en dire plus ?

11. Des contrats sont-ils formulés avec des abattoirs ?  Si oui, lesquels ?

12. Vers où partent les bêtes en export en dehors de la région Grand-Est ?

13. D'où proviennent les bêtes en import ? (Grand-Est, France, Europe, ailleurs ?)

# Débouchés :

14. On a vu que des brebis de réformes en bio et en conventionnel étaient revendues à EMC2. Quelle est leur destination ensuite, pour le bio et pour le conventionnel ? De même pour les veaux qui ne vont pas chez des éleveurs du coin ?

15. Sauriez-vous nous retracer le trajet d'une **brebis de réforme** sortie de la ferme de Braquemont de Poussay ?

    Collecte à la ferme de Braquemont → Transport par EMC2 → …

Brebis collectées par EMC2 vont chez un privé (NVA 52) basé à Lavernoy (52) où elles sont engraissées si elles ne sont pas commercialisables directement

- 70% d'entre-elles vont ensuite à l'abattoir de Jossigny en région parisienne (fait partie des 3 abattoirs hallal de région parisienne) où elles seront destinées à la communauté musulmane de région parisienne.
- 8% seront exportées sur la Belgique ou la Hollande pour être abattues et repartiront sous forme de carcasse en Italie (ceci s'explique par le fait que les services vétérinaires français obligent les abattoirs français à fendre les carcasses en 2 comme pour les bovins (suite à la crise de l'ESB) alors que d'autres pays n'acceptent pas cette forme de commercialisation)
- Le reste sera abattu soit à l'abattoir de Corbas (couronne de Lyon) ou de Verdun et destiné également destiné à la communauté musulmane.

Quelques soient les animaux, EMC2 se charge de la collecte jusqu'à l'abattoir, ensuite ils passent par des transporteurs

16. Sauriez-vous nous retracer le trajet d'un **agneau de boucherie** sorti de la ferme de Braquemont de Poussay ?

    Collecte à la ferme de Braquemont → Transport par EMC2 → …

    Les agneaux de boucherie sont généralement abattus à Elivia Domvallier, sauf s'il n'y a pas de place dans les plannings, ils seront envoyés à l'abattoir de Belleville/Meuse, Corbas, Jossigny, Rethel…
    Grâce à la démarche de qualité « Lorraine Qualité Agneau », ils seront revendus en Lorraine s'ils respectent un cahier des charges assez simple (75% de l'alimentation issue de l'exploitation) : GMS (surtout CORA), Boucheries traditionnelles…

17. De même, sauriez-vous nous retracer le trajet d'un **veau mâle** sortie de la ferme de l'INRA de Mirecourt ?

    Collecte à la ferme de l'INRA → Transport par EMC2 → …

    Concernant les veaux d'élevage, s'il y a une demande spécifique en bio, il sera replacé en bio chez un éleveur bio, sinon il ira chez un agriculteur conventionnel sur notre aire de chalandise (10 départements)
    Sinon, ils partiront dans le centre d'allotement à Chaumont puis vendus à SICAREV (Migennes) dans l'Yonne puis réallotés pour partir à Clermont-Ferrand, à nouveau réallotés et vendus comme veaux de boucherie à des éleveurs de toute la France.
    S'ils ne sont pas vendus en France, ils partiront en ateliers d'engraissement en Espagne, où ils seront destinés soit au marché espagnol, ou Europe ou Afrique du Nord.

    A noter qu'il y a 10 ans, EMC2 devient exportateur de veaux mâles alors qu'avant ils étaient acheteurs. Cela serait une conséquence de l'arrêt des quotas laitiers qui a entraîné une spécialisation laitière des ateliers d'élevage (cf. site web de coop de France sur le sujet du marché des veaux de 8 jours).

18. De même, sauriez-vous nous retracer le trajet d'une **vache de réforme** sortie de la ferme de l'INRA de Mirecourt ?

Collecte à la ferme de l'INRA → Transport par EMC2 → …

On a parlé surtout parlé des Jeunes Bovins laitiers et allaitants : pour les laitiers, ils sont abattus à Mirecourt, Verdun, Quimperlé et vendus à MacDo en steaks hachés et l'arrière à Bigard.

En France, on mange plus de vaches de réforme qu'on en produit → on est obligé d'en importer d'Allemagne et d'Autriche
50% de la viande bovine est mangée sous forme de steaks hachés → toutes les VL passent en steaks hachés et de + en + de vaches allaitantes.

19. EMC2 possède-t-elle des marques ou des enseignes qui commercialisent de la viande ?

20. EMC2 tient-elle un rôle dans la commercialisation d'aliments pour bétail, en conventionnel ? en bio ? (Potentiel lien avec des structures tels que Lorial ou Est Ali Bio ?)

## Questions d'ouverture :

21. La coopérative EMC2 élevage a-t-elle des projets en cours (élargissement du bassin de collecte, collecte d'un nouveau type d'animaux, nouveaux liens commerciaux) ?

22. Quelle est votre définition du local ?

23. Serait-il possible d'avoir un rapport d'activité récent ou d'autres documents permettant d'illustrer ce questionnaire svp ?