



Évaluation du programme d'Échanges Céréaliers- Éleveurs



Tuteur enseignant :
Aurélie PIN

Commanditaires :
Bio d'Aquitaine
Agrobio Périgord

Maître de stage :
Séverine ALFIERI



INTRODUCTION

Le Grenelle de l'environnement, parce que l'Agriculture Biologique (AB) est la dépositaire des concepts portés par le développement durable, fixe un premier objectif de développement de ce mode de production qui devrait atteindre 6% de SAU d'ici 2010. Si les aides à la conversion incitent à l'arrivée de nouveaux agrobiologistes, pour pérenniser ces installations d'autres moyens doivent être mis en place. La structuration des filières, permettant l'émergence de liens durables entre les différents acteurs en est un.

Dans ce contexte, Agrobio Périgord anime en partenariat avec d'autres associations d'agrobiologistes un réseau régional facilitant les transactions directes entre céréaliers et éleveurs. L'étude présentée ici a été commanditée par l'association, pour évaluer d'une part le fonctionnement du réseau et d'autre part pour estimer les flux de grains et de fourrages et les prix pratiqués au sein de la région.

Le rapport s'articulera en différentes parties. Après la présentation du contexte de l'étude, une méthodologie sera décrite, suivie de l'analyse des résultats d'enquête qui donnera lieu à des propositions, permettant de relancer les actions. Enfin les perspectives dégagées par l'étude et l'analyse des enseignements tirés du stage constitueront une troisième partie.

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PARTIE 1 : CONTEXTE DE L'ETUDE..... 1

I. Agrobio Périgord	1
II. Bio d'Aquitaine	2
III. L'Agriculture Biologique	2
1. L'Agriculture Biologique en France	3
1.1. Le développement de l'AB	3
1.2. La structuration des filières, un moyen de développement.....	3
2. L'Agriculture Biologique en Aquitaine	4
2.1. Les productions agricoles	4
2.2. Les acteurs économiques	5
2.3. La région	5
IV. La commande	6

PARTIE 2 : ÉTUDE BIBLIOGRAPHIQUE

I. Productions de grandes cultures et animales biologiques en France	8
1. Les problématiques en grandes cultures	8
1.1. Des prix basés sur le principe de l'offre et de la demande	8
1.2. Entre le producteur et l'éleveur les COP peuvent prendre différents chemins	8
1.3. Les contraintes réglementaires	9
2. Les problématiques en productions animales	9
2.1. Les prix pratiqués	10
2.2. Un nouveau cahier des charges	10
II. Historique du programme d'échanges céréaliers – éleveurs	10

PARTIE 3 : ÉTUDE REALISEE

I. Analyse de l'organisation de l'étude	12
II. Méthodologie utilisée	12
1. Entretiens auprès des agriculteurs	12
1.1. Le choix du panel	12
1.2. La réalisation de la grille d'entretien	13
1.3. La conduite des entretiens	14
1.4. Le traitement des informations	14
1.5. La retransmission du travail	14
2. Les questionnaires courrier	14
2.1. La population enquêtée	14
2.2. La rédaction du questionnaire	14
2.3. La relance téléphonique	15
2.4. L'analyse statistique	15
3. Les entretiens auprès des professionnels	15
4. Les propositions	15
5. La présentation de l'étude aux publics rattachés au programme.....	15
III. Analyse des entretiens	16
1. La vente directe de grain ou de fourrages	16
2. Les contraintes liées à la vente directe	16
2.1. La qualité et la traçabilité	16
2.2. Le stockage	17

2.3. Le prix	17
3. La structuration du programme	18
4. La contractualisation	18
4.1. L'estimation des besoins d'élevage	18
4.2. Les contrats	18
IV. Analyse des statistiques	19
1. Présentation générale	19
2. Transaction directe et qualité	19
3. Les contraintes en circuit court	19
4. Avoir une image de la structuration du programme en 2008	20
5. La contractualisation	21
6. Conclusion	21
V. Étude des flux	22
1. Les volumes concernés	23
2. Les prix pratiqués	23
3. Les ECE	24
VI. Les propositions	25
1. En aval de la production	25
1.1. Une étude pour estimer les capacités d'achat des élevages	25
2. En amont de la production	25
2.1. Les cas types	25
2.2. Les diagnostics de stockage	26

PARTIE 4 : PERSPECTIVES DEGAGEES PAR L'ETUDE ET ENSEIGNEMENTS TIRES DU STAGE 27

I. Perspectives dégagées par l'étude 27

II. Enseignements tirés du stage 27

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

TABLE DES ILLUSTRATIONS

INDEX DES ACRONYMES ET DES SIGNES

TABLE DES ANNEXES

ANNEXES

RESUME

Figure 1 : LOCALISATION DE L'ASSOCIATION AGROBIO PERIGORD

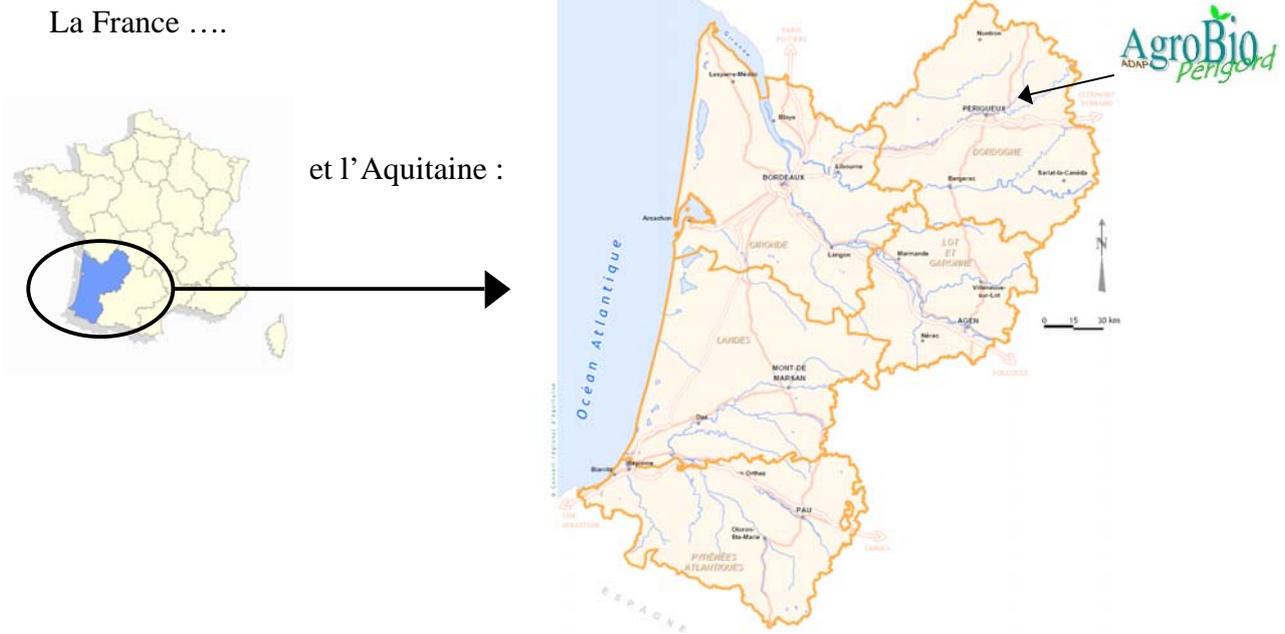
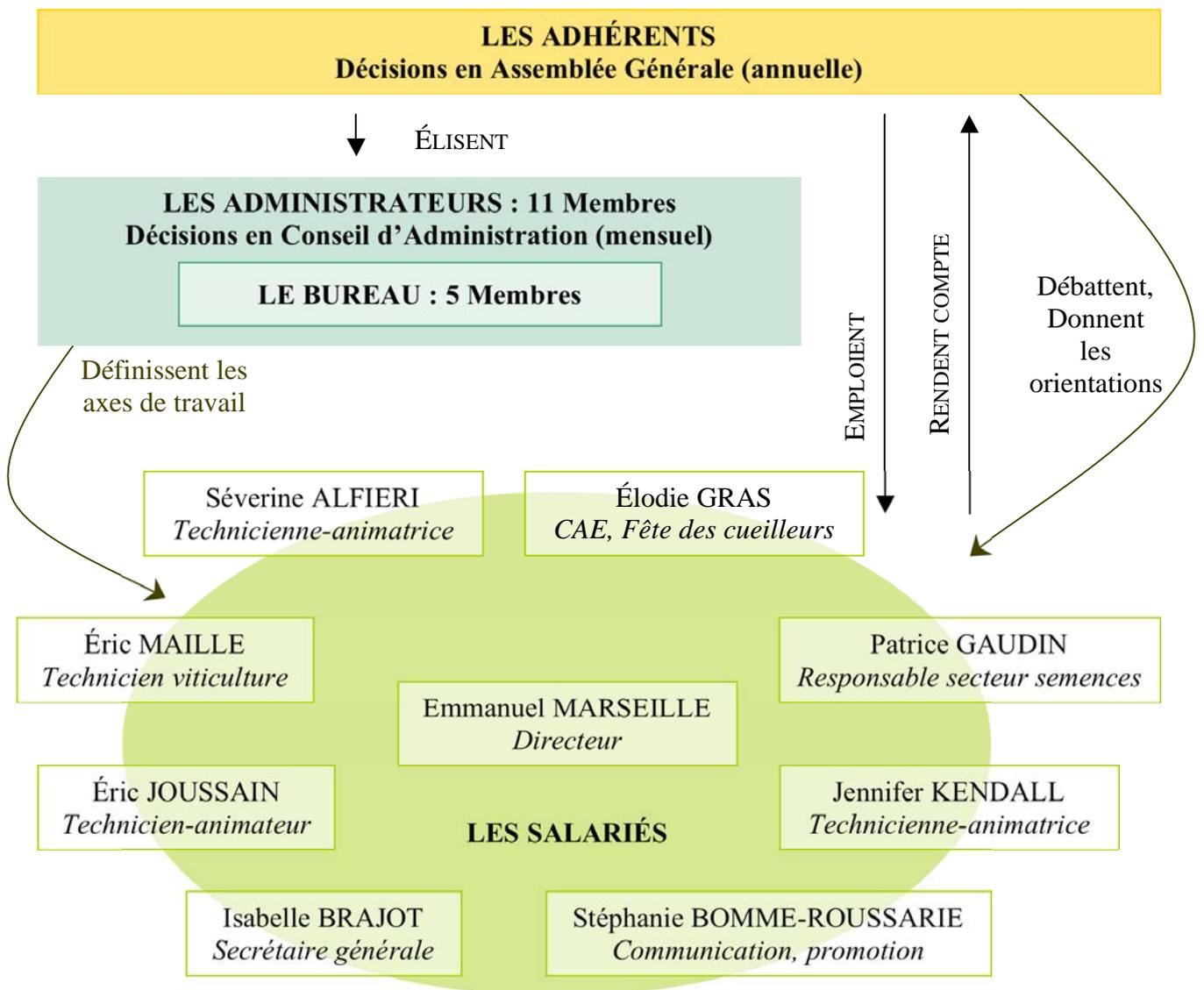


Figure 2 : STRUCTURATION DE L'ASSOCIATION



PARTIE 1 : CONTEXTE DE L'ETUDE

I. Agrobio Périgord :

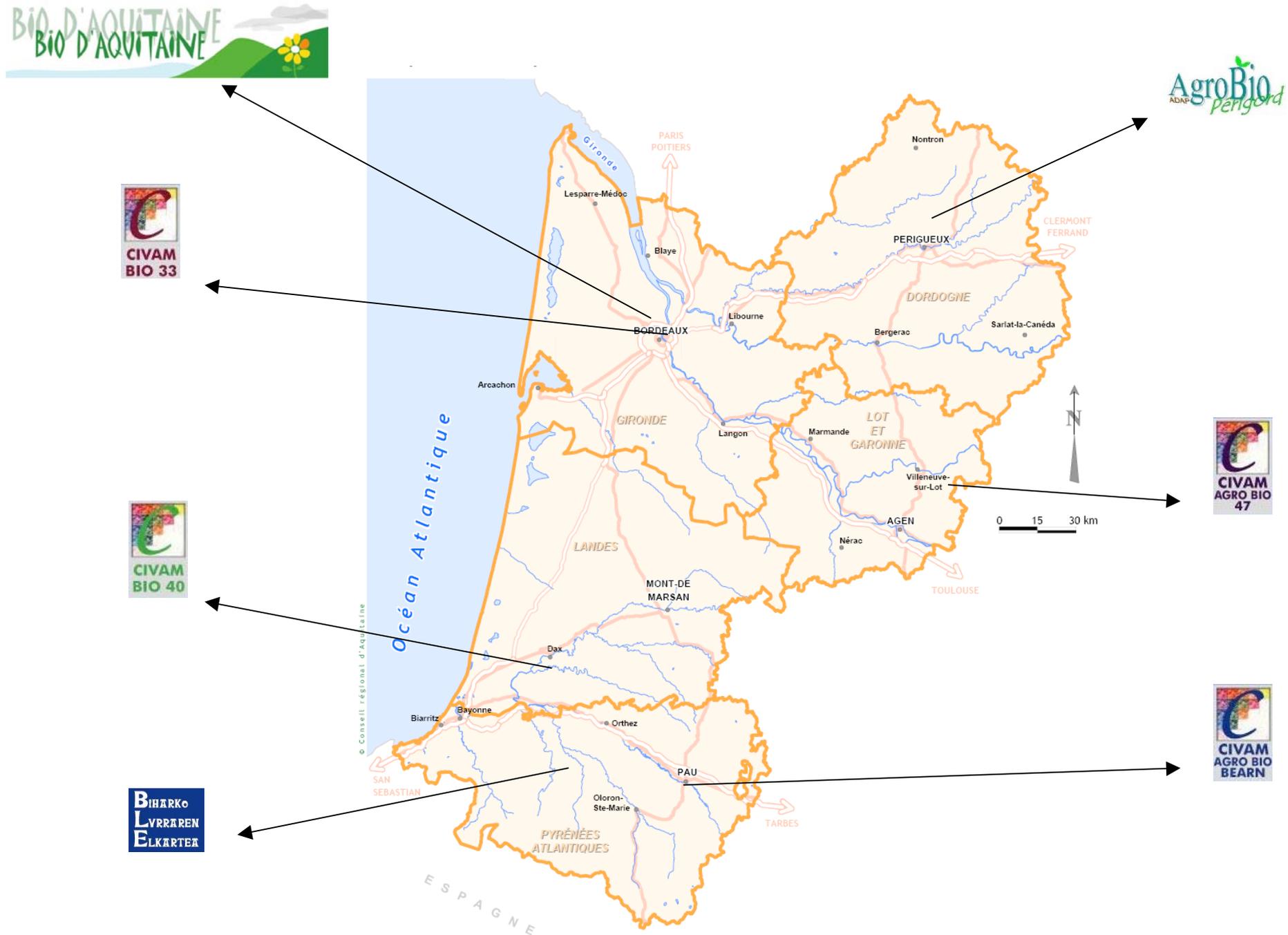
L'Association pour le Développement de l'Agrobiologie en Périgord (ADAP) devenue Agrobio Périgord est une association loi 1901 à but non lucratif, créée en 1989 à l'initiative de producteurs. Son siège social est à Périgueux en Dordogne (*Figure 1*).

En 2009, Agrobio Périgord compte environ 300 adhérents (agriculteurs bio ou non, transformateurs, magasins bio, sympathisants...), emploie 9 personnes dont une en contrat aidé et accueille chaque année 4 stagiaire (Licence Pro, IUT ou élèves ingénieurs). Elle est gérée par un Conseil d'Administration composé de 11 producteurs locaux (*Figure 2*). Pour le développement de l'AB, elle court à aider les agrobiologistes à maîtriser la production, la transformation et la distribution en circuits courts et en circuits longs. Sous la tutelle et en collaboration avec les professionnels, les animateurs-techniciens sont chargés des missions suivantes :

- **Représenter et défendre** l'Agriculture Biologique (AB) et les agrobiologistes auprès des instances politiques du département et de la région et auprès des acteurs d'amont en aval des filières
- **Conseiller et accompagner** les agriculteurs en proposant un appui technique ou administratif
- **Structurer les filières** par la mise en réseau des producteurs de grandes cultures et des éleveurs au travers du programme d'Echange Céréaliier-Eleveur
- **Favoriser le transfert de connaissances** entre les agriculteurs par l'animation d'un réseau de ferme de démonstration
- **Promouvoir** l'AB par la participation ou l'organisation de manifestations
- **Former et informer** en proposant des formations thématiques à l'initiative des agrobiologistes, en éditant un bulletin bimestriel sur l'actualité du bio et la vie de l'association
- **Préserver la biodiversité cultivée** en cultivant des espèces et des variétés adaptées à l'AB et aux terroirs et en favorisant l'autonomie des fermes par l'autoproduction de semences

Le territoire aquitaine héberge six structures (associations de producteurs ou Centre d'Initiative et de Valorisation de l'Agriculture en Milieu rural Bio) qui ont pour objectif commun le développement de l'AB (*Figure 4 page suivante*). Pour assurer la cohérence des actions, la majorité de ces structures, comme Agrobio Périgord fait partie de Bio d'Aquitaine, la fédération régionale des associations d'agrobiologistes et des CIVAM bio, elle-même adhérente à la FNAB (Fédération Nationale de l'AB).

FIGURE 3 : LOCALISATION DES STRUCTURES LOCALES (ASSOCIATIONS ET CIVAM) ET DE LA FEDERATION REGIONALE



II. Bio d'Aquitaine :

Bio d'Aquitaine dans le but de développer l'agriculture biologique a pour mission **la coordination des actions et la facilitation des échanges entre les différentes structures locales.**

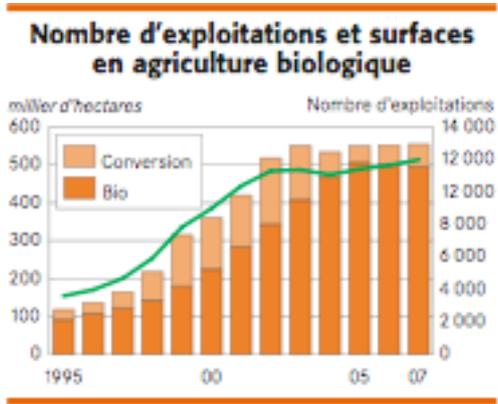
Ses axes de travail sont :

- Permettre l'émergence de projets économiques construits à l'échelle régionale, comme le système d'Échange Céréaliers-Éleveurs, pour favoriser les échanges et la communication entre les associations locales et mutualiser les acquis.
- La valorisation des actions et programmes locaux auprès des partenaires et interlocuteurs au niveau régional.
- La participation régionale à la dynamique des réseaux nationaux de l'AB (Fédération Nationale de l'Agriculture Biologique FNAB, Institut Technique de l'Agriculture Biologique ITAB) pour une meilleure reconnaissance des agriculteurs engagés en AB et des spécificités de leurs pratiques agronomiques.

Il n'existe pas d'interprofession bio dans la région, ainsi Bio d'Aquitaine représente les agrobiologistes et l'ARBIO Aquitaine (l'Association Régionale des Opérateurs Biologiques) les acteurs économiques ; les distributeurs, les transformateurs, les coopératives en grandes cultures biologiques. Ce contexte implique un travail important de mise en réseau des différents acteurs pour une meilleure structuration des filières avec comme finalité le développement de l'AB.

III. L'Agriculture Biologique :

Née de l'initiative d'agronomes, de médecins, d'agriculteurs et de consommateurs, l'Agriculture Biologique (AB) est **reconnue officiellement en France depuis 1981**. Une Commission Nationale est chargée de l'organisation et du développement de l'AB et de l'homologation des cahiers des charges. Les principes et les définitions des textes législatifs français seront en partie repris lors de l'élaboration des premiers règlements communautaires concernant le mode de production biologique. Les premières actions du réseau des agrobiologistes s'orientent vers la promotion, car ce choix de production étant encore peu connu il n'existe pas de filières de vente définie. Bien qu'aujourd'hui l'AB soit reconnue internationalement, afin de répondre aux nouveaux enjeux de développement durable en favorisant l'expansion de ce mode de production, les travaux de structuration des filières continuent.



Source Agence bio

Figure 4 : Évolution des productions en AB en France

1. L'Agriculture Biologique en France :

L'évolution de l'AB en France est schématisée dans la *Figure 4*. Si le Contrat Territorial d'Exploitation (CTE) a tenu ses objectifs, puisque de sa mise en application en 1999 à son arrêt en 2003 le nombre de fermes et la surface en AB ont considérablement augmenté (+ 50% de conversion dès 1999), ce ne fut pas le cas du Contrat d'Agriculture Durable (CAD de 2003 à 2007). De 2004 à 2007, bien que le nombre d'exploitations agricoles certifiées continu de croître, la superficie en AB reste stable ; soit en 2007, 557 133 ha. Ainsi, la France pour sa part de SAU consacrée à l'agriculture biologique (2%) est au 21^e rang européen (sur 27 !) derrière l'Autriche (13%) et la Lettonie (9%), (*source Agence bio*).

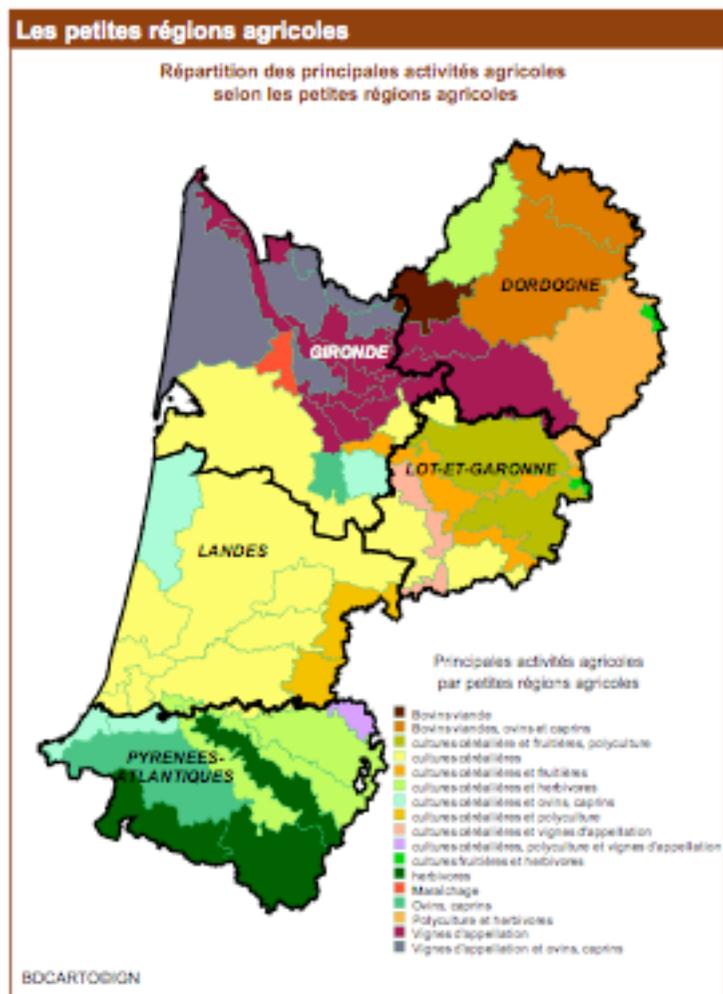
1.1. Le développement de l'AB :

Les mesures pour développer l'AB répondent à une double demande, tout d'abord à un besoin en approvisionnement national ; depuis 2005 la consommation de produits AB a augmenté de 15% (com. pers. Mm Mourlon, Ecocert), ensuite parce que l'AB répond aux exigences environnementales du développement durable, à une continuité dans l'accompagnement des agrobiologistes. Ainsi, avec l'arrivée du Nouveau Programme de Développement Rural (2007-2013), en plus du crédit d'impôt, les régions ont la possibilité de verser une aide au maintien, par le biais d'une Mesure Agro-Environnementale (MAE). Intitulée « maintien des exploitations en agriculture biologique » elle a pour but de poursuivre le soutien des agrobiologistes après leur conversion.

1.2. La structuration des filières, un moyen de développement :

Le Grenelle de l'Environnement, d'octobre 2007, fixe des objectifs précis de développement de l'agrobiologie. Ainsi un premier objectif est d'atteindre 6% de SAU en bio d'ici 2010 et 20% en 2020. Le groupe de travail 4 du Grenelle propose pour développer l'agriculture biologique et maintenir les exploitations en place, de travailler sur la structuration des filières, notamment en favorisant les actions collectives innovantes et par la contractualisation amont/aval.

La FNAB a mis en place des groupes de travail réunissant les structures d'animation régionales, les producteurs et groupements d'éleveurs et les Organisations Économiques de Producteurs Bio (coopératives, transformateurs...), pour travailler à la structuration des filières. Ce travail s'est traduit par une mutualisation des expériences de chaque organisation (programme d'Échanges Céréalières Éleveurs, Caisse de Sécurisation dans le grand Sud-Ouest) et par une réflexion autour de la contractualisation entre producteurs de grandes cultures, coopératives biologiques, fabricants d'aliments pour le bétail et groupement d'éleveurs. Afin d'apporter la confiance entre acteur, essentielle à ce type engagement, des fiches métier, expliquant le fonctionnement, les atouts et les contraintes de chaque participant ainsi que les coûts relatifs à leurs activités ont été créées.



Source : RA 2000

Figure 5 : Répartition des productions agricoles en Aquitaine

Nombre d'animaux biologiques

	Vaches viande	Vaches lait	Brebis lait	Brebis viande	Total brebis	Chèvres	Truies reprod.	Poulets	Poules
22 Dordogne	1 407	26	377	1 449	1 826	625	16	31 950	4 104
33 Gironde	289	58	224	285	509	203	5	3 600	120
40 Landes	109	—	24	14	38	—	26	204 800	7590
47 Lot-et-Garonne	167	92	217	582	799	400	—	312 246	64 055
64 Pyr.-Atlantiques	711	100	1 405	875	2 280	198	59	76 440	300
Aquitaine	2 683	276	2 247	3 205	5 452	1 426	106	629 036	76 169
2007/2006	-5%	-3%	14%	10%	12%	7%	8%	-8%	51%

Hectares en bio

	Total	Céréales	Oléag.	Protéag.	Légumes	Fruits	Vigne	PPAM	STH	Autres fourrages	Total fourrage	Autre
24 Dordogne	5 681	701	240	21	71	355	282	5	1 840	1 651	3 491	514
33 Gironde	4 004	316	161	43	61	154	1636	1	1 076	113	1 189	444
40 Landes	2 559	1 139	183	115	309	34	31	15	118	166	285	449
47 Lot-et-Gar.	7 286	1 604	1 579	389	211	304	88	2	784	976	1 760	1 409
64 Pyr.-Atlant.	3 563	585	247	168	62	98	57	1	1 068	856	1 924	420
Aquitaine	23 094	4 345	2 350	737	714	945	2 093	24	4 886	3 763	8 649	3 236
2007/2006	-2%	2%	-14%	-31%	-4%	-3%	1%	163%	0%	3%	2%	0%

Source Agence Bio

Figure 6 : Productions végétales biologiques en Aquitaine

2. L'Agriculture Biologique en Aquitaine :

La répartition des différentes productions agricoles présentes en Aquitaine est fortement marquée par le territoire (*Figure 5*). Ainsi dans les zones de montagne et de piémont, subissant l'influence du climat océanique l'élevage domine (particulièrement ovin lait), les agriculteurs y pratiquent encore la transhumance estivale. En s'éloignant des Pyrénées le relief s'adoucit, les pâturages plus riches accueillent des élevages bovins et les grandes cultures se développent (Béarn). La grande plaine des Landes, lieu historique d'élevage (dont il reste quelques reliquats près de la côte) est aujourd'hui caractérisée par les cultures de maïs et de pins. Cette première production a favorisé l'émergence d'élevages avicoles (de nombreux maïsiculteurs engraisent encore des canards lors de la période hivernale, s'assurant ainsi un revenu supplémentaire). La plaine céréalière s'étend jusqu'au sud de la Gironde et du Lot et Garonne. De petits vignobles demeurent en Béarn, dans les Landes et en Lot et Garonne et ceux du bergeracois se développent, mais le territoire principal de production viticole reste le bordelais. Les alentours du bassin d'Arcachon accueillent de nombreuses productions maraîchères et surtout horticoles. Le Lot et Garonne est reconnu pour sa production fruitière, mais comme en Dordogne les productions y sont moins spécialisées. En effet, bien que l'on remarque une forte influence de l'élevage bovin dans le nord, où le climat est plus froid et humide et une concentration de cultures céréalières et oléoprotéagineuses à l'ouest aux frontières de la Charente, les paysages du Périgord restent façonnés par de petites fermes souvent en polyculture élevage.

Si presque tous les départements aquitains accueillent des grandes cultures et de l'élevage, on remarque une opposition montagne/plaine importante.

En 2008, la SAU régionale en AB représentait 2% de la SAU totale.

2.1. Les productions :

Les cultures de céréales représentent 21% de la SAU bio et ont augmenté de 15,5% entre 2007 et 2008. Les cultures d'oléagineux représentent 10% de la SAU bio et ont augmenté de 4% entre 2007 et 2008. Les cultures de protéagineux représentent 3% de la SAU bio et ont diminué de 2,5% entre 2007 et 2008, toutefois les protéagineux tiennent une plus grande place dans l'assolement en bio qu'en conventionnel. Les surfaces fourragères (STH et autres fourrages) représentent 38% de la SAU bio et ont augmenté de 4%. (*Figure 6*)

Entre 2006 et 2007, les cheptels bovin (+12,7%) et ovin (+52,6%) augmentent, notamment du fait de la crise laitière puisque la conversion en AB est une piste pour une meilleure valorisation de ces productions. En revanche le cheptel de chèvres diminue fortement ainsi que celui des poules pondeuses. L'effectif de poulet croît, probablement grâce à une augmentation de la demande.

2.2. Les acteurs économiques :

En Aquitaine seules deux coopératives de grandes cultures biologiques ont un poids important : Agribio Union située dans le Lot et Garonne travaille principalement avec des producteurs du sud de la région (33, 40, 47 et 64) et la Corab à Saint Jean d'Angély en Charente, dont les coopérateurs sont situés plutôt dans le nord Aquitaine (33 et 24). L'éloignement des coopératives spécialisées engendre des coûts de transport. Il en est de même des filières longues, souvent nationales reliant les céréaliers aux éleveurs, à travers les coopératives, les transformateurs, les distributeurs... Afin de réduire ces coûts, à la fois monétaires et environnementaux, dans une idée de développement d'une agriculture durable il est fondamental de travailler à la structuration locale des filières des Céréales et Oléo-Protéagineux (COP).

La région Aquitaine s'engage depuis plusieurs années pour le développement d'une agriculture durable et soutien donc l'AB.

2.3. La région :

Le Conseil Régional (CR) a développé une politique agricole axée sur « un soutien à **une agriculture organisée autour de filières de qualité, respectueuses de l'environnement** ». Pour la région Aquitaine, le développement de l'AB est un enjeu prioritaire, ainsi elle s'est fixée des objectifs précis : « 100% d'agriculture durable, dont 20% en agriculture biologique d'ici 2020 ». Afin de les atteindre, elle a mis en place les actions suivantes :

- **L'accompagnement des producteurs** à travers le développement des formations à l'AB dans les lycées agricoles, les aides à l'installation et le « chèque conseil bio » qui permet de rembourser au producteur une partie des frais liés à une prestation d'appui technique ou administratif.
- **La structuration commerciale de la filière bio** à travers le soutien aux projets rassemblant la production et la commercialisation des produits bio : programme d'échange céréaliers-éleveurs, aides à la transformation à la ferme.
- **Le soutien aux acteurs régionaux** : l'Association interprofessionnelle au service des opérateurs bio de la région Aquitaine (ARBIO) et l'association Bio d'Aquitaine.
- **L'aide à la certification**

Les subventions accordées pour ces actions peuvent émaner de la Région, de l'Etat ou de l'Union Européenne (fonds FEDER ou FEADER).

IV. La commande :

Le programme d'échanges directs céréaliers-éleveurs qui a débuté dans le sud de l'Aquitaine s'est étendu depuis 2005 à l'ensemble de la région. Agrobio souhaite faire une évaluation de ce programme, afin de réorienter les actions si besoin et de décliner des priorités à court terme. Outre les aspects législatifs qui sont rappelés dans les courriers, l'association suppose que, du recours à la vente directe, résulte des avantages et des inconvénients pour les acteurs. L'évaluation du programme permettra de tester ces hypothèses :

- Le céréalier pourra vendre sa production à des prix plus rémunérateurs, mais il endosse aussi une plus grande responsabilité vis-à-vis de ses produits et s'impose des contraintes de stockage et de qualité plus importantes.
- L'éleveur achète les aliments à l'origine garantie, à des prix plus justes et plus fixes et dont il peut vérifier la qualité au moment de la transaction. Ce choix de commercialisation peut être valorisé s'il travaille en filière spécifique (par exemple la vente directe de produits carnés). Toutefois cela implique un engagement plus marqué de sa part, ainsi que des compétences (et du matériel) propres à la constitution de la ration. De plus, s'il souhaite contractualiser il devra être en capacité de prévoir ses besoins d'élevage.

Ainsi, cette évaluation devrait permettre d'avoir une idée de la viabilité économique de cette forme de vente directe, définie comme un équilibre entre atouts et contraintes.

Ensuite, et afin de connaître le fonctionnement effectif du programme, l'évaluation devra s'attacher à la réalisation des objectifs affichés :

- **Développement du marché local** : Le programme ECE favorise-t-il un marché local pour les fourrages, les protéagineux et les céréales ? Comment s'organise le marché local actuel ? Le programme ECE permet-il aux agriculteurs d'entrer en contact ?
- **Soutien et maintien des fermes sur le territoire** : Permet-il aux paysans de mieux valoriser leurs productions et donc d'installer leur système dans une logique de durabilité ? Est-il un outil pertinent d'aide à l'installation, en contribuant à la création d'un réseau pour les nouveaux installés ?
- **Améliorer la traçabilité des produits** : La vente directe permet-elle d'assurer la traçabilité des productions ?
- **Mettre en place une réflexion sur la création de prix, favoriser la transparence** : Lors de la vente en coopérative les agriculteurs dénoncent souvent le manque de transparence dans la construction des prix. La transparence est-elle meilleure dans les échanges directs ? Les outils mis en place dans le cadre du programme ECE ; les prévisions de prix, la grille de prix indicatifs aide-elle à l'établissement des prix ? Ces prix sont-ils rémunérateurs pour les céréaliers ? et sont-ils acceptables pour les éleveurs ?
- **Couvrir les besoins en protéines des élevages** est un défi actuel et les éleveurs aquitains confrontés au manque d'approvisionnement en soja cherchent des aliments de substitution,

ainsi il paraissait intéressant de savoir : Quels types de protéines les participants au programme distribuent ? Les échanges directs ont-ils fait évoluer les constituants de la ration ?

Agrobio Périgord souhaite donc au travers de cette étude obtenir une estimation des volumes échangés et les prix pratiqués. En effet, les coopératives agricoles sont les seules habilitées à reverser à l'ONIGC les taxes sur les céréales, qui leur permet de connaître les flux et les emblavements des cultures il est nécessaire de quantifier les volumes concernés par les ECE afin de valoriser le travail des producteurs et des associations. Cette connaissance est essentielle à la reconnaissance du programme par la Région Aquitaine.

Les contrats sont la réponse choisie à cette problématique par les associations, en accord avec la région l'objectif fixé pour 2009 est de 20 contrats signés dans l'ensemble de la région (en complément des 10 déjà effectifs). Ces contrats s'inscrivent dans une démarche de traçabilité. Ils sont perçus comme des outils de travail. Annuels pour l'instant, la visée est de les rendre pluriannuels afin de faciliter une fixation des prix sur le long terme. L'évaluation du programme ECE contribuera à vulgariser cette action et permettra de recenser les personnes motivées et d'identifier les freins.

La connaissance des flux chiffrés est un atout et sera l'objet d'une partie de cette étude. Elle devrait permettre de collecter des informations pour la campagne 2008, par type de production (grains et fourrages, aliments transformés). Une solution proposée (moins sporadique) serait la création d'un observatoire économique, en ligne, où chacun rentrerait les volumes qu'il produit, autoconsomme, qu'il vend ou qu'il achète, ainsi que le montant des transactions. Cependant, afin d'actualiser plus souvent le listing une base de données a été créée ; sur internet, elle est accessible à tous les participants au programme ECE. Malheureusement elle n'est pas utilisée. Outre que l'outil informatique n'est pas l'outil de base des agrobiologistes, une explication est qu'il est plus simple pour les agriculteurs d'appeler les animateurs lorsqu'ils cherchent à vendre ou à acheter. En conséquence il y a très peu de chances pour que les producteurs s'approprient un outil comme l'observatoire économique. C'est pourquoi, sur le long terme la contractualisation paraît la démarche la plus pertinente. La première partie de la mission permettra d'affiner cette idée.

Dans un premier temps, il a été décidé de conduire cette étude seulement dans le nord de l'Aquitaine, puisqu'il s'agit du territoire d'animation d'Agrobio Périgord. Ensuite, il est apparu plus pertinent d'élargir la zone de travail à la région, d'autant qu'un des objectifs de ce programme était d'harmoniser les méthodes d'animation entre les départements du sud et du nord

Surfaces et effectifs animaux en agriculture biologique

	1995	2000	2005	2006
Cultures⁽¹⁾	millier d'hectares			
Céréales	23,1	52,6	95,4	83,9
Oléo-protéagineux	6,3	16,2	30,6	29,9
Légumes	3,7	6,3	8,8	8,8
Fruits	3,5	8,1	9,0	9,2
Vigne	4,9	11,7	18,1	18,8
Pâturages et fourrages	66,0	242,5	347,9	342,2
Autres	10,9	23,6	51,0	60,0
Ensemble	118,4	361,0	560,8	552,8
Animaux	millier de têtes			
Vaches allaitantes	5,6	33,4	68,3	62,1
Vaches laitières	9,5	34,9	66,1	59,7
Brebis	10,4	83,4	139,5	129,4
Chèvres	...	16,4	22,2	27,2
Truies reproductrices	///	...	4,0	4,2
Poulets de chair ⁽²⁾	///	6 079,6	4 470,2	4 504,9
Poules pondeuses	...	1 373,4 [*]	1 620,2	1 604,4

(1) Surfaces en bio ou en conversion.

(2) Millier de têtes certifiées produites dans l'année (voir glossaire: effectif des poulets).

Source : Agence Bio.

Figure 7 : Évolution des surfaces et des effectifs en AB en Aquitaine



Photo 1 : Pâturage ovin au Pays Basque

PARTIE 2 : ÉTUDE BIBLIOGRAPHIQUE

L'étude a débuté par la réalisation d'un état des lieux des problématiques en grandes cultures et en élevage, ainsi que d'un historique du programme permettant de mieux comprendre le contexte de la commande et de dégager les points importants de l'évaluation, en termes d'enjeux et de perspectives.

I. Productions de grandes cultures et animales biologiques en France :

1. Les problématiques en grandes cultures :

Les grandes cultures biologiques sont aussi dépendantes des effets climatiques que leurs semblables en conventionnel, ainsi les mauvaises conditions lors des semis ou les sécheresses peuvent avoir un impact direct sur les rendements qui varient beaucoup d'une année à l'autre. Les rendements influent fortement sur les prix, fondés sur l'offre et la demande (effets spéculatifs).

1.1. Des prix basés sur le principe de l'offre et de la demande :

Entre 1995 et 2005 les surfaces cultivées en céréales sont multipliées par 4, celles en oléagineux et protéagineux augmentent aussi fortement, surtout entre 2000 et 2003 (*Figure 7*). Alors que l'offre nationale en céréales biologiques ne représentait que 40% des besoins de la filière en 1998, le taux de couverture rejoignait 56% en 2000, pour atteindre 100% en 2003 (ONIC, 2000b ; 2003; Bineau et Chitrit, 2003). Cette hausse des volumes fait suite à la forte revalorisation des aides à la conversion, passées de 363 €/ha en 1998, dans le cadre des MAE, à 1 219 €/ha en 2000 suite à la mise en place des CTE (Saddier, 2003). L'augmentation de l'offre, entre 2002 et 2005 a fait chuter les prix des COP de façon importante et constante, fragilisant coopératives biologiques et producteurs et influant l'assolement. En 2006, les prix sont remontés, facilitant les investissements dans les fermes, mais dès 2007, suite à un ralentissement de la production des monogastriques (volaille et porcs) les prix ont chuté. Ces prix suivent les cours du marché (dépendant de l'offre et de la demande à différentes échelles : régionale, nationale et mondiale) et sont donc éloignés des réalités des coûts de production.

1.2. Entre le producteur et l'éleveur les COP peuvent prendre différents chemins :

Les trois premières céréales collectées en AB : le maïs, le blé tendre et le triticale représentent 79% de la collecte. Le devenir des COP collectées est schématisé dans la *Figure 8*, plus précisément pour les COP destinées à l'alimentation animale.

D'après l'Agence Bio en 2006-2007, 115 collecteurs de céréales ont déclaré une collecte bio. Les collecteurs mixtes (approvisionnés en AB et en conventionnel) représentent 80% des collecteurs, bien que plus nombreux leur chiffre d'affaires en AB dépasse rarement 5%, leur implication au sein de la filière est donc moindre.

DIFFÉRENTES FILIÈRES DES COP À DESTINATION DE L'ALIMENTATION ANIMALE

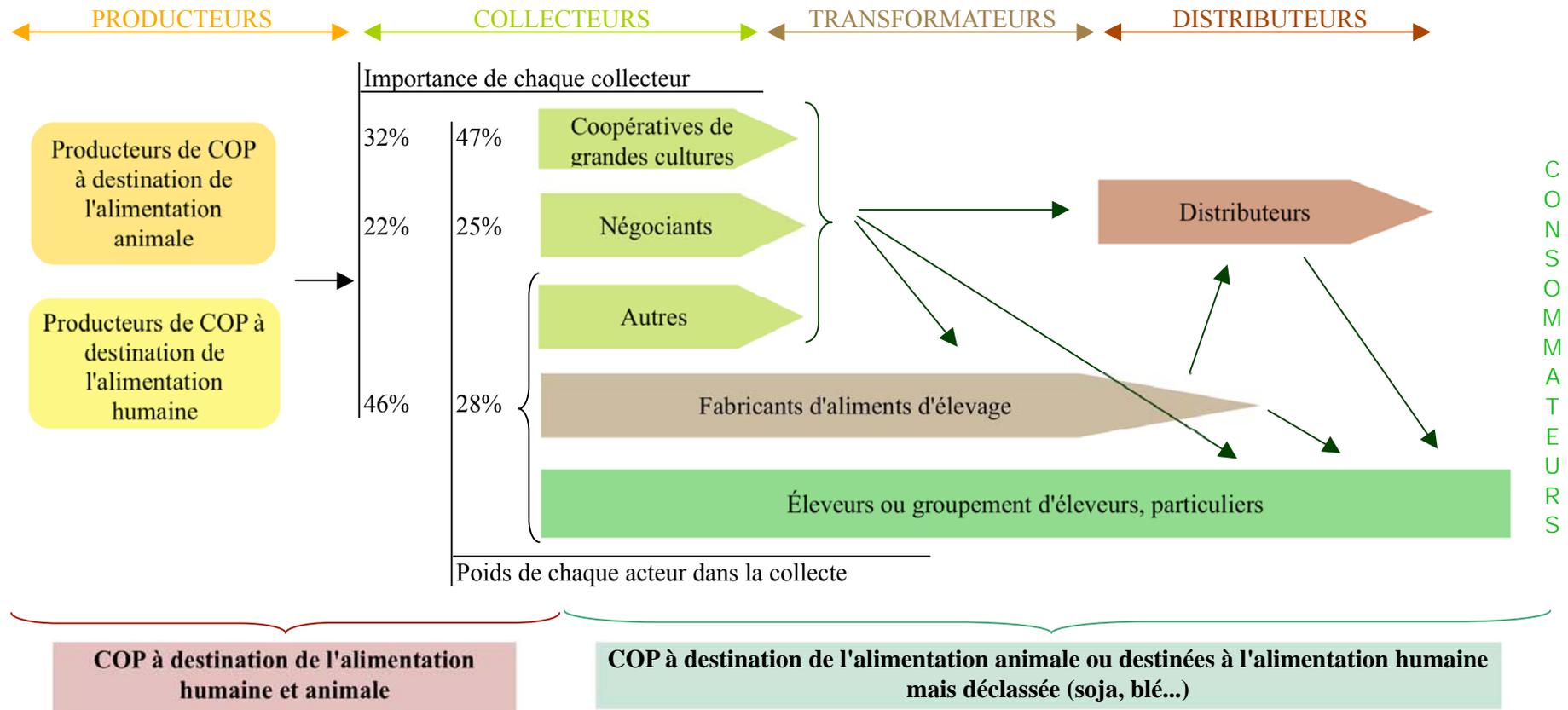


Figure 8 : Cheminement des COP

Comme les conventionnelles, les coopératives de grandes cultures biologiques sont des opérateurs économiques qui ont pour mission la collecte, la préparation (trilage, séchage...), le stockage et la vente de l'ensemble des productions de tous leurs adhérents. Un des rôles des coopératives biologiques est d'appliquer une politique de prix sur le long terme.

1.3. Les contraintes réglementaires :

La vente directe de céréales est soumise à réglementation. Seuls les Organismes Stockeurs (OS) ou les collecteurs agréés, comme les coopératives ont la capacité de verser à l'état la taxe sur les céréales (taxe de l'Office National Interprofessionnel des Grandes Cultures, devenu FranceAgriMer), payée par les paysans au prorata de leur production et qui permet le financement des acteurs du secteur céréalier. Cette taxe est obligatoire, son montant est fixé par décret. Ainsi si les producteurs sont contraints de vendre leur production à un OS, la marchandise ne doit pas obligatoirement transiter par cet organisme. La réglementation est toutefois différente selon les espèces céréalières. (annexe 1) La vente sur pied de céréales échappe à ces contraintes, mais les produits vendus doivent être sous forme de fourrages et utilisés comme tels.

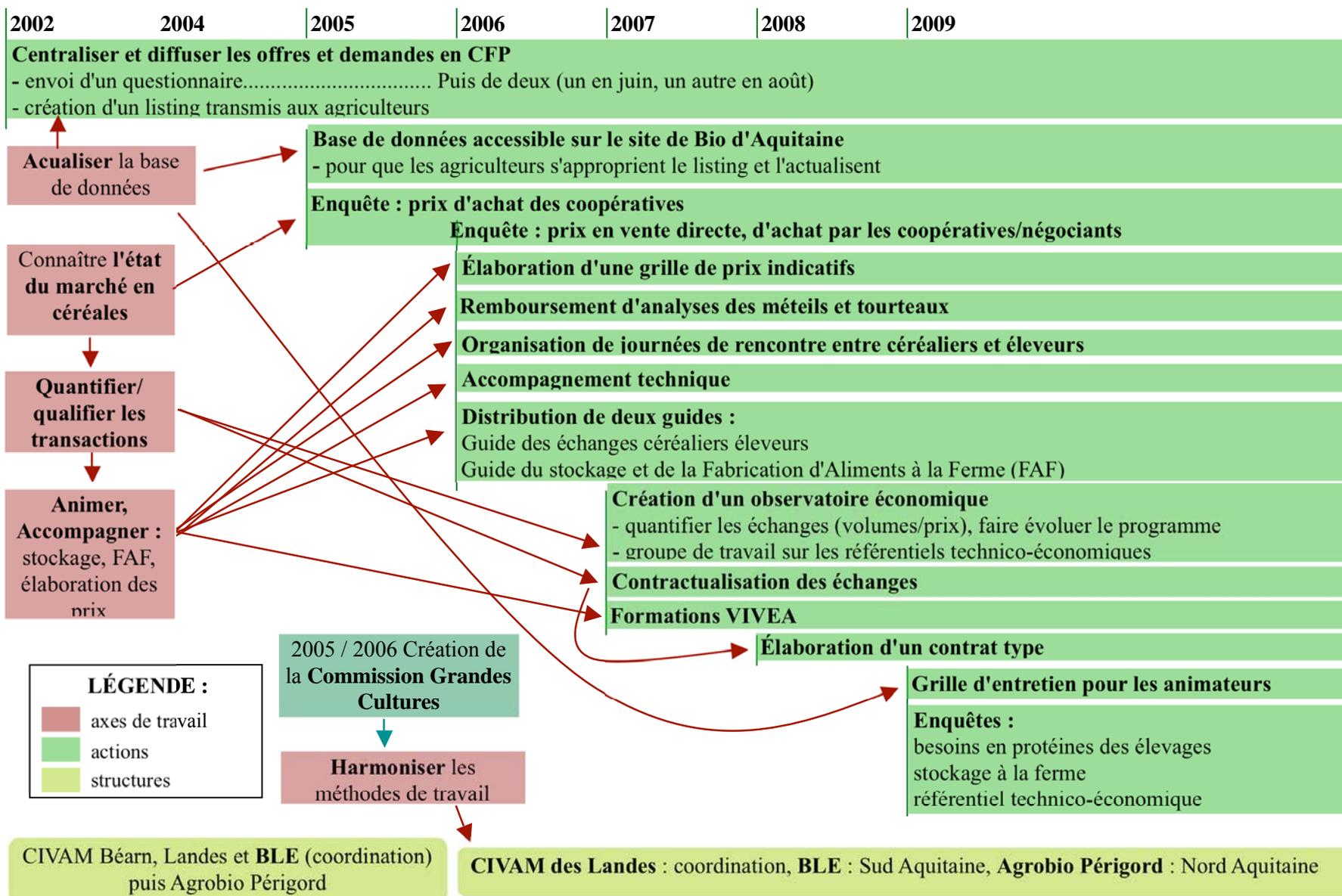
2. Les problématiques en productions animales :

Depuis les premières réformes de la PAC, on assiste à une spécialisation des exploitations agricoles, ce qui entraîne une dépendance des élevages aux approvisionnements. Cette dépendance est renforcée par l'intensification des productions exigeant une alimentation plus concentrée. Cette intensification est sensible en bio, bien que moins importante qu'en conventionnel. La dépendance des élevages varie aussi selon l'espace géographique occupé et les choix du producteur.

La filière viande se développe et s'organise puisqu'en 2007, 70% des productions de viandes bovines, ovines ou porcines étaient commercialisées par le biais d'organisations de producteurs et le taux de valorisation des animaux engraisés en bio s'améliore depuis 2006 (en ovin et gros bovin) (fiche « éleveurs bio »).

Le développement de l'élevage biologique (+ 30 à 40% par an depuis 5 ans) a généré une demande en céréales tout en proposant de nouveaux marchés aux producteurs (maïs et protéagineux) induisant une diversification de la rotation. Parallèlement, l'autorisation de valoriser les cultures en 2^e année de conversion, incorporables à hauteur de 30% maximum dans les rations alimentaires, a permis de répondre plus rapidement aux besoins du marché.

Figure 9 : CHEMINEMENT DES ACTIONS MENÉES DANS LE CADRE DU PROGRAMME ECE



2.2. Les prix pratiqués :

Bien qu'il existe une forte corrélation entre les prix des COP et ceux des aliments d'élevage, la diminution des prix de vente des COP en 2006 n'a pas forcément été répercutée sur les prix d'achats des éleveurs.

2.3. Un nouveau cahier des charges :

Afin de simplifier les règles relatives à l'agriculture et pour les harmoniser, un nouveau règlement européen de la production biologique est entré en application au premier janvier 2009. Supprimant le principe de subsidiarité, il conduit, tout du moins en France à des modifications importantes, particulièrement dans le domaine de l'élevage.

Ainsi chez les monogastriques, le lien au sol disparaît ; les éleveurs avicoles et porcins ne seront plus tenus de produire une partie des aliments d'élevage. Si le pourcentage d'aliments conventionnels autorisé dans la ration (25 % de la Matière Sèche (MS) de la ration journalière au maximum) ne varie pas en 2009 (10% de la MS sur l'année) il diminuera en 2010 (5%) pour atteindre 0% dès 2011. Cette tolérance permettait notamment aux éleveurs de couvrir les besoins en protéines en achetant des aliments (souvent à base de soja) conventionnels mais sans OGM, plus disponibles et moins coûteux que leur équivalent bio. Pour les polygastriques, 50 % de la ration doit être produit sur l'exploitation ou en coopération avec d'autres fermes biologiques principalement situées dans la même région. L'importance du pâturage et des fourrages est réaffirmée puisque 60% de la matière sèche composant la ration des herbivores doit être issue de fourrages. Quel que soit le type de cheptel, l'éleveur doit se **procurer principalement les aliments d'élevage sur l'exploitation, dans la région administrative ou à défaut dans les régions les plus proches**. (Le règlement (CE) n°889/2008 de la commission du 5 septembre 2008).

II. Historique du programme d'échanges céréalier éleveurs :

L'édition du listing, communicant les offres et les demandes des participants est la première action mise en place (*Figure 9*). L'actualisation de ce listing pose un problème auquel la mise en place d'une base de donnée n'a su remédier. En 2009, lors des visites de terrain les animateurs-techniciens pourront mettre à jour ce listing.

Parce qu'il n'existe pas de référentiel, la constitution des prix de vente directe est un objectif transversal de nombreuses actions menées ; par l'enquête auprès des organismes collecteurs, l'animation de discussion entre céréaliers et éleveurs, qui ont abouties à l'élaboration d'une grille de prix indicatifs régulièrement mise à jour et plus récemment par l'étude lancée sur les coûts des intrants et les méthodes de cultures.

La conservation des grains, dévolue aux organismes stockeurs en circuit long, est une contrainte importante à la ferme, notamment en Dordogne où il est mal maîtrisé. Il a fait l'objet de la publication d'un guide. Malgré cela, un manque de références techniques précises a été identifié, il a donc été décidé de travailler sur des cas type.

L'utilisation grains dans la ration était mal maîtrisée par les éleveurs, un guide a donc été publié, et deux formations VIVEA organisées (Fabrication d'aliment à la ferme et Équilibre des rations). Depuis 2008 la problématique a évolué, les éleveurs recherchent des sources de protéines pouvant se substituer au soja, peu disponible alors que les céréaliers regrettent que protéagineux et méteils ne soient pas mieux valorisés par les coopératives. En 2009, une étude sera menée pour déterminer les besoins en tourteaux de soja, le prix que les éleveurs sont prêts à payer et pour connaître les alternatives.

La connaissance des flux échangés, en termes de volumes et de prix pratiqués est un enjeu important. En 2007 a été lancé un observatoire économique, qui par l'envoi annuel d'un questionnaire aurait du permettre de quantifier les échanges. Devant le peu de retours et l'absence d'informations exploitables, cette opération a été abandonnée.

Les structures s'orientent vers la contractualisation, qui permettrait en formalisant les transactions existantes sur le long terme d'améliorer la visibilité des échanges. Discutés au cours de réunions entre éleveurs et céréaliers, des contrats type sont formulés et nommés « conventions de vente sur pied ». En 2008, certains secteurs ont appliqué la contractualisation avec succès. Ce dispositif n'étant pas trop lourd à mettre en place, la Commission Grandes Cultures de la fédération régionale Bio d'Aquitaine, a décidé de le poursuivre cette année, en s'engageant auprès de la région pour 20 contrats signés.

Dans ce contexte, mon stage a pour objectif d'effectuer un bilan de la prestation apportée par les animateurs, ce qui permettra de relancer les actions.

	ÉTAPES	OBJECTIFS	ÉCHÉANCES
Commande	Recherches bibliographiques	acquérir des connaissances	
	Présentation de la structure	compréhension du contexte :	
	États des lieux des productions d'élevage et de grandes cultures biologiques en France et en Aquitaine	de la mise en place du programme	
	Historique du programme ECE	de la commande	
Validation du travail par le commanditaire à chaque étape		dégager les points importants de l'évaluation	3-avr-09
	Première partie de la méthodologie d'enquête		
	Création de la grille d'entretien	créer un outil d'évaluation qualitative	8-avr-09
	Publication d'un article présentant l'étude dans les bulletins bio locaux	communiquer ; intéresser les agriculteurs à l'étude	22-avr-09
	Réalisation de 10 visites dans 3 départements (24, 33, 47)		24-avr-09
	ANALYSE DES ENTRETIENS	dégager une problématique, formuler des hypothèses	30-avr-09
Retransmission des analyses d'entretiens	Publication d'un article présentant l'analyse des entretiens		18-juin-09
	Réalisation de 5 entretiens dans 2 départements (64 et 40)	prendre en compte les particularités des territoires	5-juin-09
	Seconde partie de la méthodologie d'enquête	créer un outil d'évaluation quantitative	
	Élaborer un questionnaire courrier	estimer les flux, permettre une analyse statistique : affirmer ou infirmer les hypothèses	30-avr-09
Retransmission de l'avancée de l'étude	Envoi du questionnaire		8-mai-09
	Relance téléphonique	avoir des retours !	Du 15-mai-09 au 5-juin-09
	Préparer les tableaux statistiques	permettre le traitement des données	
	ANALYSE STATISTIQUE (clôture des retours)	dégager les freins et dysfonctionnements des ECE, estimer les flux échangés, les prix pratiqués	15-juin-09
	Élaborer des grilles d'entretien auprès des professionnels	recueillir les idées et les pistes pour la structuration des filières	
	Réaliser les entretiens	grandes cultures et élevage	15-juin-09
	Émettre des propositions	remédier aux dysfonctionnements identifiés	30-juin-09
	Retransmettre le travail	présenter l'étude, tester les propositions, remercier les agriculteurs du temps accordé	10-juil-09

Figure 10 : Planning de l'étude

I. Analyse de l'organisation de l'étude :

La *Figure 10* présente la planification prévisionnelle de l'étude. Si la succession des étapes est restée identique, les échéances se sont petit à petit décalées. Les ajustements de la commande ont intégré de nouvelles missions, allongeant la phase d'entretiens et élargissant la population étudiée. La méthode employée pour l'analyse des entretiens, c'est-à-dire le codage des réponses, questions par questions, sur des tableaux excel a engendré un retard, auquel s'ajoute l'attente des retours des tests des questionnaires courriers. Ainsi l'envoi des questionnaires courrier s'est effectué avec deux semaines de retard. Les listes communiquées par les animateurs locaux et complétées par les notifications à l'Agence Bio n'étant actualisées, un deuxième envoi a été effectué. La relance téléphonique et par courriel a aussi permis de mettre à jour ces listes. Celle-ci a débuté une semaine après l'envoi et souvent les questionnaires avaient déjà été « classés » ; une relance plus rapide (trois ou quatre jours après l'envoi) aurait été plus fructueuse. D'autant que dès la fin mai, la récolte de fourrages commençait, les agrobiologistes ayant reçu d'autres questionnaires ne souhaitaient pas consacrer trop de temps à ces études. Enfin la retransmission orale telle que prévue n'a pu avoir lieu lors du stage, puisque la prochaine réunion de la commission grandes cultures est organisée le 10 juillet. Enfin, pour assurer un retour à l'ensemble des agriculteurs ayant participé à l'étude une fiche présentant les principaux résultats de l'étude sera distribuée.

II. Méthodologie utilisée :

La méthodologie utilisée est celle de l'enquête et se déroule en deux étapes. Dans la première sont conduits des entretiens. Cet outil d'évaluation qualitative permet d'affiner la connaissance du vocabulaire utilisé par le public étudié et de mieux cerner le sujet d'étude en recueillant des informations sur les systèmes de production biologique du territoire, les pratiques d'élevage et en grandes cultures, les choix qui ont conduit les agriculteurs à participer au programme ECE et leur usage du réseau, de leurs attentes. À partir de ces renseignements, des hypothèses seront émises puis testées dans la seconde phase de l'étude. Lors de l'analyse des résultats statistiques, les informations recueillies pendant les entretiens guideront l'interprétation.

1. Entretiens auprès des agriculteurs :

1.2. Le choix du panel :

Chaque secteur géographique possédant ses propres problématiques historiques, d'élevage ou de grandes cultures, il a été décidé de conduire plusieurs entretiens auprès de producteurs des 5

Partie	Enjeux	Objectifs	Renseignements / thèmes abordés
Directive	Avoir des éléments représentatifs	Justifier le panel Permettre l'interprétation	Fiche signalétique : âge, statut, main d'œuvre, SAU, effectif animal
	Estimer la part de vente directe Connaître l'impact du programme	Produire des flux chiffrés et exploitables	Pour chaque type de céréales, fourrages, oléoprotéagineux et aliments :
	Justifier de l'intérêt du programme ECE		Les volumes produits et leur destination, ceux achetés, le type de circuits utilisé et les prix pratiqués
Libre	Introduire la discussion	Instaurer un climat de confiance	L'agriculteur et son projet :
	Raisonner la pratique	Comprendre la logique de l'agriculteur	Activité principale, trajectoire passée et future, projets de valorisation des céréales
	Perspectives en terme de production et de potentiel	Estimer la viabilité économique de la vente directe	Qualité des productions vendues en direct, influence de la VD sur la traçabilité des productions
		Encadrer la pratique	Qualifier leur pratique de la VD Qualifier la relation acheteur / vendeur en VD
		Atouts / contraintes pour les producteurs de grandes cultures Atouts / contraintes pour les éleveurs	Construction des pris en VD ; les éléments pris en compte, les prix pratiqués au sein des ECE Le stockage à la ferme Influence de la vente directe sur la responsabilité du vendeur Estimation des besoins d'élevage Fabrication d'aliments à la ferme (FAF) Type de protéines distribuées
Avoir une image de la structuration	Comment l'agriculteur utilise t il les ECE ?	Date d'entrée, nombres de contacts effectués, de transactions réalisées, départements et distances des transactions Quels freins sont identifiés par l'utilisateur ?	
Perspectives d'évolution du programme	Tester les actions mises en place	Les questionnaires de recensement de l'offre et de la demande Les contrats Les formations	

Figure 11 : Construction de la Grille d'entretien

départements. Le choix des exploitations agricoles visitées a été réalisé par les animateurs des structures locales, sur le critère de la représentativité et à travers la disponibilité des agrobiologistes. Ces fermes possèdent une SAU et des systèmes de production significatifs d'un territoire donné. Ainsi les agrobiologistes rencontrés sont soit céréaliers, soit éleveurs, soit en polyculture-élevage¹ et si certains sont actifs au sein du programme, d'autres ne sont pas utilisateurs (conversion récente par exemple). Puisque chaque grand système agricole possède ses propres problématiques, il a été décidé de construire trois grilles d'entretien. Un panel de trois fermes visitées pour chacun des cinq départements paraissait pertinent et réaliste, compte tenu du temps imparti.

1.2. La réalisation de la grille d'entretien :

À partir des enjeux dégagés soit par la commande, soit lors de la réalisation de l'historique des objectifs ont été élaborés qui ont permis d'établir une liste des renseignements à recueillir (*Figure 11*).

La grille réalisée comporte deux parties :

- une directive, où les interviewés répondent au sein d'un cadre fixé à l'avance et qui permettra d'une part de connaître les caractéristiques de chaque ferme, informations nécessaires pour approcher les logiques d'acteurs et d'autre part d'anticiper l'analyse statistique
- une libre où la personne élabore ses réponses en fonction de ce qu'elle est, de ce qu'elle pense ou de ce qu'elle fait. Elle permet à l'interlocuteur d'essayer de comprendre les choix, les besoins et les attentes de l'utilisateur.

Puis des questions ont été formulées et classées. Après une introduction explicative de la démarche, la grille d'entretien débute par une présentation par le producteur de son outil de travail (historique, perspectives, représentations), continu par la question la plus lourde à propos des productions et/ou des besoins d'élevage, puis se poursuit par des questions sur la pratique et recherchant ce qui l'influence. Les questions portant sur le programme (participation, structuration, freins, pistes) suivent. Enfin la fiche signalétique, plus personnelle est réservée à la fin de l'entretien.

La grille d'entretien a ensuite été testée auprès de 5 agriculteurs, afin de vérifier si l'enchaînement était pertinent, si le vocabulaire utilisé était compris, si les questions ne produisaient pas de double sens et si la durée de l'interview était convenable (entre 1h30 et 2h) et les résultats exploitables. Un ajustement a permis de rendre la grille plus efficace.

¹ Tout au long de l'enquête seront désignés comme « éleveurs » les agriculteurs possédant un cheptel mais ne produisant pas de grandes cultures, comme « céréaliers » les producteurs de grandes cultures qui n'élevent pas d'animaux et en « polyculture-élevage » ceux qui ont à la fois de l'élevage et des grandes cultures. Ces définitions constituent les « grands systèmes agricoles » étudiés.

1.3. La conduite des entretiens :

L'enchaînement des visites s'est effectué selon les disponibilités des agriculteurs, à la ferme. Le territoire d'étude défini par la commande de départ était le nord de l'Aquitaine, où Agrobio Périgord coordonne les actions. Cependant, après discussion avec le professionnel et la coordinatrice responsables au niveau régional du programme ECE, il a été proposé d'étendre la zone de travail à l'ensemble de la région. Cette décision venue tardivement, les entretiens dans le nord ont précédé de quelques semaines ceux du sud, participant uniquement à la réalisation des questionnaires courrier. Les entretiens n'ont pas été enregistrés, mais retranscrits immédiatement.

1.4. Le traitement des informations :

Des tableaux ont été réalisés en amont des entretiens, rendant possible une lecture transversale des informations recueillies. Cette analyse, en mettant en relation les demandes des utilisateurs et les réponses apportées par la Commission Grandes Cultures, a permis de formuler des problématiques et des hypothèses de travail.

1.5. La retransmission du travail :

Un second article paru dans le bulletin mai-juin d'Agrobio Périgord montre l'avancée de l'étude, en présentant l'analyse des entretiens effectués et le travail en cours.

2. Les questionnaires courrier :

2.1. La population enquêtée :

Le choix de la population enquêtée s'est effectué à travers différents filtres. Ce sont les animateurs locaux qui sollicités, ont transmis la liste des participants de leur secteur. Afin de toucher un public plus large, certaines de ces listes ont été complétées par celles issues des notifications à l'Agence Bio.

2.2. La rédaction du questionnaire :

L'enquête par courrier possède une indéniable contrainte : elle n'encourage que peu de retours, c'est pourquoi le questionnaire d'enquête ne doit pas dépasser un format A3. Les questions doivent s'enchaîner à un rythme cohérent. Celles qui ont été formulées devaient permettre d'infirmer ou de valider les hypothèses retenues lors de l'analyse des entretiens. Un pré-codage a permis de formuler des questions fermées ; le format de ce questionnaire et ses objectifs statistiques limitaient de fait le nombre de questions ouvertes.

Au fronton du questionnaire, un encart permettait de recueillir les informations d'identité de l'agrobiologiste et de sa ferme. Afin de récolter les informations sur les volumes produits, échangés et les prix pratiqués, des tableaux sont introduits dans la première page. Puis après une question sur les transactions directes, où il s'agissait de classer les contraintes, la dernière partie s'intéressait à l'utilisation (ou non) du réseau par le producteur. Un encart de fin permettait de recueillir les

remarques. Les prescriptions de l'utilisation des informations recueillies formaient le dernier paragraphe.

Le questionnaire a été envoyé à cinq agriculteurs, ainsi qu'à la coordonnatrice régionale pour que les premiers le remplissent et pour que chacun donne son avis. Un seul agriculteur a répondu, mais les remarques m'ont permis de retravailler le questionnaire.

Enfin, les questionnaires ont été envoyés par courriel quand cela était possible et par courrier, accompagné d'une lettre explicative du programme ECE et de l'étude en cours.

2.3. La relance téléphonique :

Une semaine après l'envoi, la relance téléphonique et par courriel a débuté. Ce fut souvent l'occasion de remplir le questionnaire par téléphone.

2.4. L'analyse statistique :

Permettant d'analyser les réponses au questionnaire et d'ainsi souligner les points importants de l'évaluation, les statistiques seront produites à partir de tableaux. Elle s'effectuera lorsqu'une majorité des questionnaires aura été retournée par les agriculteurs.

3. Entretiens auprès des professionnels :

L'idée de départ était de rencontrer les professionnels afin d'anticiper les propositions, pour « voir comment travailler ensemble ». La coopérative en grandes cultures biologiques, la CORAB, un fabricant d'aliments, spécialisé dans l'extrusion de soja, DIALZO et une structure coopératives de déshydratation de luzerne, GRASASA ont été sollicités. À partir des informations recueillies lors des recherches bibliographiques et pendant des entretiens auprès des agriculteurs, des trames de discussion ont été construites.

4. Les propositions :

Pour répondre aux dysfonctionnements soulevés par l'analyse de l'étude, en respectant les particularités de ce programme et les enjeux liés à la structuration de la filière, des propositions seront faites.

5. La présentation de l'étude aux publics rattachés au programme :

Pour répondre à la commande, une retransmission de l'étude sera proposée lors de la prochaine réunion de la commission grandes cultures et une fiche reproduisant une « image » du fonctionnement des ECE, des contraintes identifiées et des solutions proposées sera envoyée aux agriculteurs et aux professionnels ayant contribué à l'étude. Cette retransmission auprès des personnes sollicitées est d'autant plus nécessaire qu'elle participe à crédibiliser le travail effectué par les structures d'animation technique locales, en ouvrant une fenêtre sur leurs actions.

III. Analyse des entretiens :

1. La vente directe de grains ou de fourrage :

L'importance accordée à la vente de grains ou fourrages dépend de la place de l'élevage ou des grandes cultures au sein du système de production. Mais elle est aussi liée aux valeurs portées par l'agriculteur « *en AB on doit privilégier les circuits courts, créer d'autres rapports, d'autres relations* ».

La majorité des agriculteurs rencontrés pratique les transactions directes de fourrages ou de grains, en se servant de leur réseau de connaissances « *le réflexe c'est recontacter les gens que l'on connaît* ». Les ECE viennent alors renforcer ce réseau ; soit par l'apport de nouveaux contacts, soit parce qu'il vient en soutien lorsque les agriculteurs n'ont pas trouvé ce qu'ils cherchaient au sein de leurs propres réseaux « *je téléphone aux gens que je connais d'abord, puis sinon à Séverine –l'animatrice d'Agrobio Périgord –* ». D'autres réseaux peuvent être sollicités ; la confédération paysanne, les journaux locaux... La participation au réseau ECE est donc sporadique puisqu'elle dépend des besoins des agriculteurs. La vente directe de fourrages et de grains est une pratique consensuelle.

Pour presque tous les agriculteurs rencontrés la relation entre un acheteur et un vendeur DEVRAIT d'abord être une relation de confiance. Elle s'acquiert avec le temps ; la notion de durabilité est importante « *Durable* » « *Régularité* ». La formalisation des échanges peut-elle instaurer cette relation de confiance ?

2. Les contraintes liées à la vente directe :

2.1. La qualité et la traçabilité :

La viabilité économique de la vente directe dépend de l'importance des contraintes qu'elle engendre. Pour une majorité de céréaliers, la vente directe augmente leur responsabilité notamment vis-à-vis de la qualité des produits, de la traçabilité et de la constance de la production, en termes de rendements. Cette responsabilité est intrinsèquement liée à leur métier « *c'est notre engagement de céréaliers* ». La majorité des producteurs pense que la traçabilité est meilleure en vente directe « *en circuit long, il y a souvent un mélange entre les productions* », la principale raison évoquée est « *je connais les producteurs* » et donc leur manière de travailler.

Pour juger de la **qualité des grains ou des fourrages** les aspects visuels sont prépondérants (qualité sanitaire, du triage, du stockage). Pour les producteurs de grains ou de fourrages, l'exigence de qualité est plus importante en vente directe puisque « les acheteurs voient le produit ». En revanche les acheteurs disent être plus tolérants en direct.

2.2. Le stockage :

Le stockage à la ferme a été identifié comme un frein au programme par un quart des interrogés. Les fermes possédant une grande SAU (supérieure à 70 ha) ont toutes des moyens de stockage. Ce matériel permet aux producteurs de grain de stocker leur production, parfois en attente d'un prix de vente juste. Mais il couvre rarement la totalité des besoins. Le recours aux transactions directes peut motiver les agriculteurs à investir dans du matériel de conservation. Ainsi certains éleveurs se sont équipés afin par exemple d'acheter les grains à la récolte ou pour s'assurer de la qualité du stockage. Les guides et l'appui technique apportés par les structures locales ont permis de diffuser des connaissances, mais les principaux problèmes rencontrés par les stockeurs sont liés à l'organisation du lieu de conservation « *manque de suivi de ma part* ». 12 agriculteurs sont prêts à investir dans du matériel de stockage, principalement pour optimiser ce qu'ils ont déjà (séchoir, matériel de ventilation).

D'autres qui ne souhaitent pas stocker estiment que « *c'est le boulot des céréaliers* » ou au contraire celui de l'acheteur. Ceci soulève des interrogations : « qui doit stocker ? » et « qui doit financer le stockage ? » Un éleveur a proposé la création d'un point de stockage collectif, et dans ce cas « quel statut choisir ? » « comment y assurer la traçabilité (pas de mélange de lots) ? » « la certification de la structure est elle nécessaire ? quel en serait le coût ? ».

Le stockage, qui nécessite un savoir-faire pas toujours détenu par les agriculteurs et des investissements, est une contrainte majeure au développement de la vente directe de grain.

2.3. Le prix :

Les agriculteurs ont souvent dit qu'ils établissaient les prix des grains et des fourrages « *en fonction des prix du marché* ». Pour avoir accès à ces prix, ils téléphonent aux coopératives bien qu'elles n'appliquent pas « *des prix rémunérateurs* » ou se renseignent auprès de confrères. A contrario, pour la constitution de prix justes, les éléments à prendre en compte selon les agriculteurs sont : « les coûts de production » pour lesquels certains ont mis en place des fiches par type de culture, son corollaire « rémunérer le producteur » et que ce prix soit « satisfaisant pour l'éleveur et le céréalier ». Les prix pratiqués en vente directe ont été identifiés comme une contrainte au développement de la vente directe de grains et de fourrages.

Si certains producteurs pensent que les prix pratiqués dans le cadre des ECE sont plutôt justes, les **éleveurs** de Gironde et des Pyrénées Atlantique les trouvent excessifs (et non liés aux coûts de production). Tous pensent que la grille de prix indicatifs est un bon outil et certains se servent du listing pour contacter d'autres éleveurs ou céréaliers afin de discuter des prix chaque année. On peut formuler l'hypothèse selon laquelle le travail mené sur la construction des prix, dans le cadre des ECE permet aux producteurs d'établir un prix juste.

D'autres freins ont été identifiés : le manque de produits (céréales, oléo-protéagineux) disponibles sur le marché et le transport qui restreint l'aire de recherche. La fabrication d'aliments à la ferme et l'utilisation des méteils, qui ont fait l'objet de formations et de la publication d'un guide, ne semblent pas limiter l'achat direct de grains par les éleveurs.

3. La structuration du programme :

Les indicateurs pour évaluer le fonctionnement du listing ont été créés à partir des éléments recueillis lors des entretiens. Ils sont :

- 62% des agriculteurs interrogés ont eu des contacts grâce au listing, on peut donc supposer que les ECE permettent aux participants de rencontrer plus d'agriculteurs.
- Bien que le programme soit régional les agriculteurs prennent le plus souvent contact avec des ressortissants du même département.
- La moitié des interrogés a transformé ces contacts en transaction, ainsi la mise en relation facilite les transactions directes.
- Les agriculteurs connaissent souvent les agrobiologistes situés dans leur environnement proche, le listing leur permet d'effectuer des transactions avec des personnes extérieures. Le transport étant une contrainte importante, ces transactions ont rarement lieu à une distance supérieure à 100 km.
- Comme on l'a vu lors des entretiens, le listing peut aussi encourager des relations non commerciales.
- Les agriculteurs reconnaissent l'utilité du réseau.
- Les agrobiologistes s'étant déjà constitué un réseau n'ont pas l'utilité de participer aux ECE « au début oui, maintenant j'ai mes réseaux »,

4. La contractualisation :

4.1. L'estimation des besoins d'élevage :

L'estimation des besoins d'élevage reconsidérée chaque année, puisque dépendante des récoltes des éleveurs, n'est pas un frein à la signature de contrats ; seuls deux éleveurs n'en sont pas capables aujourd'hui par manque d'expérience. Les formations organisées par les structures départementales semblent avoir été pertinentes, notamment pour l'élaboration et la fabrication des rations.

4.2. Les contrats :

Une relation contractualisée ne semble pas essentielle entre un vendeur et un acheteur, mais importante : ce contrat est alors principalement oral et moral et ne devrait être écrit qu'en cas de dépendance d'un utilisateur. Malgré les réponses mitigées à cette question, une majorité des producteurs interrogés est intéressée par la signature de contrats, parce que *« c'est une façon moderne d'évoluer dans une logique d'échange pour l'arracher à une logique de marché »*. Une adaptation du contrat à chaque situation est souhaitée (engagement au volume, échéancier de paiement) et pour

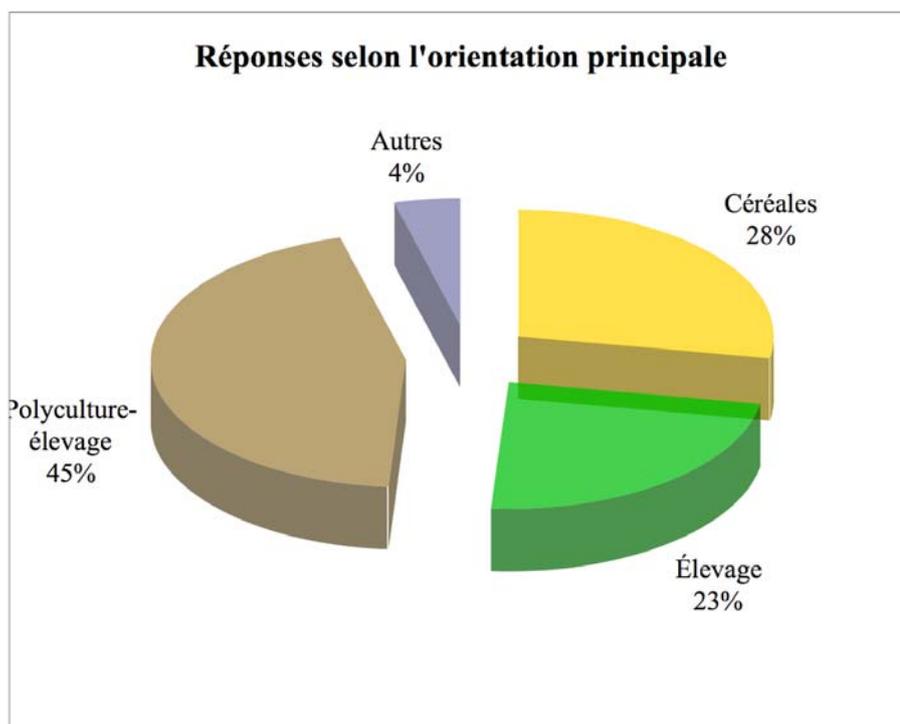
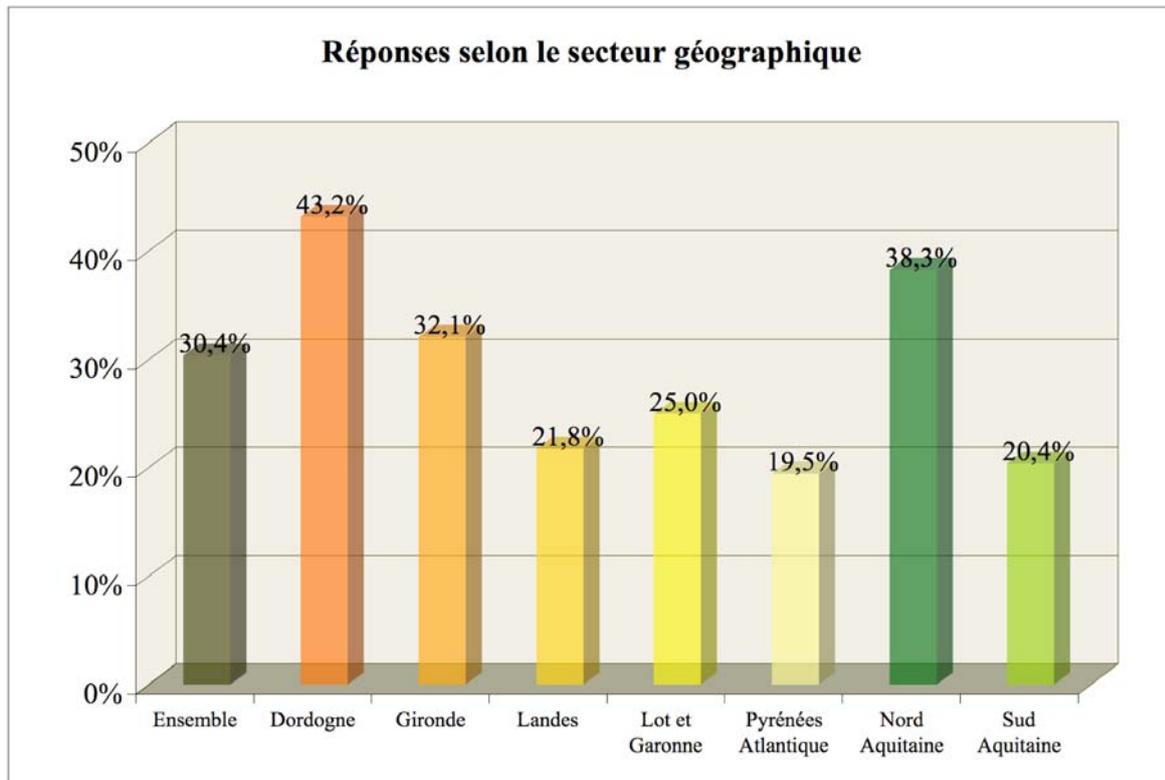


Figure 12 : Répartition des réponses de l'analyse statistique

« qu'au fur et à mesure, les modifications les plus efficaces se généralisent ». Ceux qui ne désirent pas s'engager évoquent « les aléas de la production » et le fait de ne pas vouloir d'écrit. La contractualisation souhaitée par les structures locales, semble un atout pour les agriculteurs. Les incertitudes liées à la production constituent un frein à la généralisation de ces contrats.

IV. Analyse des statistiques :

1. Présentation générale :

Les questionnaires ont été renvoyés par 94 agrobiologistes, soit 30,4% du panel. La répartition géographique des répondants est représentée dans la *Figure 12*, ce sont les agriculteurs de Dordogne qui ont le plus répondu. En revanche il y a eu peu de retours des Pyrénées Atlantique, peut être en raison de l'absence d'un véritable relais en Béarn. L'envoi quasi simultané du questionnaire ECE pour recenser l'offre et la demande, ainsi que d'autres questionnaires pour d'autres études ont participé au fait que, malgré la relance téléphonique il n'y ait eu que peu de retours.

Pour les besoins de l'analyse, les réponses apportées par les répondants seront traitées d'une manière générale d'abord, puis le nombre de retours étant très variable d'un département à l'autre, en fonction de leur situation géographique (Nord ou Sud de la région), enfin en fonction de l'orientation principale de l'exploitation agricole, en rapport avec les systèmes étudiés.

2. Transaction directe et qualité :

34% des répondants et 62% des répondants céréaliers ont déclaré que les exigences de qualité étaient identiques pour le vendeur en circuit court ou en circuit long. On peut donc en déduire qu'il n'y a pas de contraintes de qualité supplémentaires pour le vendeur en direct.

De plus, 33% des répondants et 50% des répondants éleveurs ont déclaré que les exigences de qualité étaient identiques pour l'acheteur en circuit court ou en circuit long. Les acheteurs ne recherchent donc pas une meilleure qualité des produits en circuit court. L'hypothèse selon laquelle la vente directe de grains ou de fourrages induit une contrainte de qualité supplémentaire pour les vendeurs n'est pas vérifiée.

3. Les contraintes en circuit court :

Alors que la question stipulait « classez vos contraintes » la majorité des répondants a coché une ou deux contraintes principales, ce qui influe sur le mode d'exploitation des données.

Le transport a été cité comme contrainte par 28% des répondants acheteurs et 21% des répondants vendeurs et plus souvent dans les départements du nord (26,6% des acheteurs et 25% des vendeurs) que dans ceux du sud. Et cela bien que la distance moyenne de transaction soit plus élevée dans le sud (24,1% la distance moyenne de transaction est de moins de 100km) que dans le nord (pour 17,2% des

répondants du nord elle est de moins de 20km). La perception de la distance est différente, mais on peut supposer que les agriculteurs du sud sont plus éloignés les uns des autres que ne le sont ceux du nord ; le recours aux transporteurs est plus courant dans le sud. Pour 27,3% des répondants éleveurs, la distance moyenne de transaction est de moins 100km alors que pour 16,7% des répondants en polyculture-élevage, elle est de moins de 20km. La différence peut s'expliquer par les quantités achetées, puisque les éleveurs sont dépendants d'approvisionnements plus importants, alors que les agriculteurs en polyculture-élevage manipulent de plus petites quantités, trop faibles pour être transportées loin.

Le stockage a été cité comme contrainte par les répondants acheteurs (22%) et les répondants vendeurs (23%). 37% des répondants du sud l'ont aussi cité comme contrainte, de même que 42% des céréaliers. En circuit long, le stockage et le transport sont des prestations apportées par les opérateurs économiques. Les agriculteurs ne sont donc pas toujours équipés, ni formés. Le transport est souvent coûteux quand les acheteurs ne peuvent l'effectuer eux-même. La différence entre nord et sud région peut s'expliquer par le fait que la vente directe est plus traditionnelle dans le nord, où nous supposons les agriculteurs mieux équipés et plus organisés. Le fait que les acheteurs ne possèdent pas de moyens de conservation des grains peut être une raison de ne pas conclure de transactions.

Les prix pratiqués ont été cités comme contrainte par 24% des répondants acheteurs et par 50% des répondants éleveurs. Les éleveurs estiment donc que les prix pratiqués sont excessifs (27% des éleveurs les trouvent incorrects). Ces prix semblent toutefois être rémunérateurs pour les vendeurs (les répondants céréaliers (31%) ou en polyculture-élevage (36%) estiment les prix pratiqués plutôt justes). On peut supposer que les éleveurs pensent acheter trop cher, parce qu'ils ne peuvent suffisamment valoriser leur production pour répercuter le prix des approvisionnements, dont ils sont plus dépendants, d'autant que les dernières années, marquées par des baisses des rendements des COP ont poussé les céréaliers à hausser les prix de vente.

Les quantités de céréales produites ont été citées comme contrainte à la vente directe par 22% des répondants. Cette contrainte semble plutôt influencer dans le nord de la région (15,6% des répondants) et chez les répondants en polyculture-élevage (21,4%). Les agriculteurs en polyculture-élevage sont plus sollicités que ce qu'ils ne peuvent fournir, puisqu'ils ne vendent que le surplus de ce qu'ils ont produit pour leur cheptel. Nous pouvons supposer que l'offre en céréales est inférieure à la demande, particulièrement dans le nord de la région. Toutefois cette information n'est pas confirmée par les acheteurs.

4. Avoir une image de la structuration du programme en 2008 :

Le listing a permis à 44,7% des répondants de prendre des contacts en 2008. Ce sont les répondants céréaliers qui ont le plus multiplié les contacts, puisque 26,9% d'entre eux a eu entre 3 et 5 contacts. La majorité de ces contacts a abouti à des transactions (pour 86,4% des répondants) et dans une moindre mesure, principalement pour les céréaliers, ces contacts ont aussi été l'occasion de

discussions et d'échanges techniques. Le plus souvent le répondant a réalisé autant de transactions qu'il a eu de contacts. Une fois le contact pris la transaction est presque assurée, l'outil de mise en relation influe directement sur la réalisation de transaction. Les contraintes s'expriment donc avant la prise de contact, peut-être lors de la consultation du listing, ainsi malgré sa portée régionale la majorité des contacts s'est effectuée dans le département du participant, ou dans ceux limitrophes. 28,7% des répondants déclarent que le listing leur a permis de rencontrer plus d'agriculteurs, étant donné l'objectif de mise en relation du programme, cela montre que le listing est efficace pour environ un tiers des participants. 21,4% des répondants en polyculture-élevage estiment n'avoir pas rencontré plus d'agriculteur grâce au listing, probablement car certains ne se sont inscrit au programme qu'en anticipant sur une année ou leur production ne serait pas en équilibre avec les besoins du cheptel (42,9% ne participent pas au listing car ils sont autonomes). Au sujet de la pérennité du listing on retrouve des différences entre départements du sud (où 82% des répondants déclarent qu'il faut pérenniser le listing) et du nord (65,6%). Les agriculteurs du sud sont plus nombreux à continuer à participer aux ECE après plusieurs années (37,9% n'effectuent pas de transactions directes hors du cadre des ECE), alors que dans les départements du nord une fois le réseau créé, les agrobiologistes n'utilisent plus les ECE. Les non utilisateurs justifient leur choix par l'existence de leur propre réseau (42,9% des répondants), ceci pose la question de la pérennité des ECE puisqu'il est alors difficile de construire une action sur le long terme.

5. La contractualisation :

53,2% des répondants ne souhaitent pas contractualiser les échanges, 37% des répondants sont freinés par les incertitudes liées à la culture et 45,7% par d'autres facteurs, propres à leur système (ils estiment ne pas en avoir besoin ou ne pas avoir suffisamment de produits à vendre). Les contrats ne font peut-être pas partie de la culture des agriculteurs. Les incertitudes liées à la production ont d'autant plus de poids que l'intérêt du contrat est qu'il soit fait à l'avance et bien que l'engagement proposé au céréalier signataire ne s'effectue pas pour un tonnage, mais pour un nombre d'hectares cultivés. Les répondants céréaliers sont plus partagés puisque si 38,5% d'entre eux ne veulent pas contractualiser, 34,6% sont prêts. Ce sont les éleveurs et les agriculteurs en polyculture-élevage qui invoquent cette contrainte, les premiers parce qu'ils recherchent des quantités et la régularité et les seconds parce que souvent ils ne peuvent être assurés d'avoir des produits à vendre d'une année sur l'autre.

6. Conclusion :

Si la qualité des produits n'est pas identifiée comme une contrainte aux transactions directes, le transport et le stockage le sont, pour les acheteurs et pour les vendeurs. Le transport n'a pas intégré beaucoup d'actions du programme ECE, contrairement au stockage, qui est encore l'objet d'une étude. Les prix pratiqués ne sont souvent pas connus et si les vendeurs les estiment justes, ils constituent une contrainte pour les acheteurs. Les prix des COP ont augmenté ces dernières années et si une étude est

Figure 13 : Tableaux récapitulatifs de l'étude des flux

	Volumes Vendus	
	Circuit court	Circuit long
Blé panifiable	35,2%	64,8%
Mais grain	15,7%	84,3%
Méteil	100,0%	0,0%
Féverole	18,6%	81,4%
Foin	100,0%	0,0%

	Volumes					Prix pratiqués				Part des ECE	
	Vendus		Autoconsommés	Achetés		Ventes		Achats			
	Circuit court	Circuit long		Circuit court	Circuit long	Circuit court	Circuit long	Circuit court	Circuit long	Vente directe	Achats directs
Blé panifiable	113,1	226,0	78,2	26,6	413 €	348,3 €	456 €		10,0 %	40,0 %	
Mais grain	363,0	1589,8	154,5	327,4	331,0 €	288,1 €	343,5 €	409,5 €	33,3 %	27,8 %	
Méteil	186,9		332,7	91	348,9 €		336,7 €		33,3 %	40,0 %	
Féverole	27,8	122,0	132,5	29,5	380 €	321,7 €	356 €		40,0 %		
Foin	414,9		4166,3	434	108,4 €		88,5 €		28,6 %	60,0 %	

en cours qui permettra d'estimer les coûts de production, aucune ne s'intéresse à la capacité d'achat des éleveurs, autre constituant important à prendre en compte lors de l'élaboration d'un prix de vente. Alors que les quantités de protéagineux produits ne semblent pas constituer une contrainte, celles de céréales produits sont estimées inférieures à la demande. En effet, si au début du programme la majorité des participants étaient des céréaliers, la tendance s'est inversée.

Le listing est un bon outil de mise en relation, puisqu'il a permis peu moins de la moitié des répondants d'avoir des contacts en 2008 et parce que 86,4% des répondants ayant eu des contacts ont conclu des échanges, il favorise directement la réalisation de transactions directes. Le listing constitue le filtre le plus important puisque la majorité des répondants déclare avoir eu autant de contacts que d'échanges réalisés. Sachant qu'il communique outre les coordonnées des participants, la liste des produits qu'ils ont à échanger, les prix proposés, les moyens de transport envisagés et la date de disponibilité. Ces éléments sont autant de contraintes identifiées, ainsi le listing présente des critères de choix pertinents. Les répondants des départements du sud restent plus longtemps actifs au sein du programme. Malgré cela la principale raison donnée par les répondants justifiant le fait de ne pas utiliser les ECE est qu'ils possèdent déjà leur réseau. Bien que ce soit l'objectif des ECE, le fait que les agriculteurs réduisent leur participation dès qu'ils ont couvert leurs besoins pose la question de l'évolution du programme. Le souhait des structures locales de développer la contractualisation ne semble pas partagé par les répondants, souvent pour des raisons propres à leur système ou à cause des incertitudes liées à la culture (particulièrement dans le sud de l'Aquitaine). Contrairement à la vente en coopératives, la vente directe n'exige pas de contrats, l'agriculteur est « maître de sa récolte », bien que souvent ils recherchent une relation de confiance sur la durée qui pourrait s'apparenter à un engagement, à la différence qu'il reste oral. Ces contrats types proposent un engagement à l'hectare et non au rendement, justement pour parer aux aléas climatiques. Ils peuvent être un atout pour l'agrobiologiste, notamment pour régulariser ses ventes. Or trois répondants (donc pas le minimum statistique !) ont dit avoir signé des contrats l'année dernière mais ne pas avoir pu rentrer ces transactions dans leur comptabilité correctement. Il peut être judicieux de continuer et de développer la promotion de ces contrats, auprès des céréaliers (11,5% des répondants céréaliers sont réservés) et particulièrement auprès des éleveurs, puisque seuls 4% des répondants éleveurs se dit intéressé.

V. Étude des flux :

En analysant les chiffres recueillis, l'étude des flux devait permettre de :

- Estimer la part de vente directe
- Connaître l'impact du programme
- Et donc justifier de son intérêt

Les données collectées lors des entretiens semblent fiables, notamment parce que les agriculteurs ayant été prévenus, avaient préparé cette question. Malgré cela, les prix payés par les coopératives agricoles pour les récoltes vendues en 2008 ne sont pas toujours complets : peu d'agriculteurs ont reçu le complément. Les chiffres recueillis lors des questionnaires courrier sont beaucoup plus aléatoires, les agriculteurs n'ayant pas toujours rempli les tableaux, y compris la colonne réservée à l'autoconsommation. Pour être précis, le questionnaire aurait dû ne comporter que cette question. Par conséquent l'étude des flux a été réduite aux cultures pour lesquelles le nombre de réponses était significatif. (annexe 7)

1. Les volumes concernés :

Les matières les plus échangées en direct sont : le blé panifiable, le maïs, le méteil, le triticale, l'orge, les tourteaux, la paille et les foin. Les ventes directes représentent peu de volumes sur certaines graines ; pour le maïs (1/5^e) et la féverole (1/5^e), la part des volumes vendus en circuit long est nettement plus conséquente. Les foin et les méteils ne sont pas achetés par les coopératives. Il n'y a donc pas de concurrence avec elles pour ces produits. En revanche la part de blé panifiable vendue en direct est plus conséquente, peut être parce qu'il est destiné à des paysans-boulangers, qui complètent ainsi leur production.

Parmi les productions étudiées, le foin est la principale culture autoconsommée ; la majorité des éleveurs de polygastriques produisent leur foin. Ensuite viennent les méteils, culture plus répandue chez les agriculteurs en polyculture-élevage et qui à l'avantage de nourrir et structurer le sol, en apportant une récolte équilibrée en azote et en énergie, puisque souvent les méteils sont des mélanges complexes (4 espèces). Leur qualité de mélange est la raison pour laquelle les coopératives n'en achètent pas. Ces méthodes de culture étant répandues en AB, la CORAB pense débiter sa collecte de méteil en 2010. Bien que limitée à un certain type de méteil (3 espèces) l'arrivée de cette collecte risque de déséquilibrer le marché.

On remarque aussi une différence Nord - Sud de l'Aquitaine notamment pour l'utilisation des protéagineux ; les producteurs du Sud recherchent plutôt des pois alors que les éleveurs du Nord achètent surtout des féveroles et du soja extrudé.

La population étudiée n'achètent que peu de grains et de fourrages en circuit long, principalement des aliments complets pour les volailles (et dans une moindre mesure pour les polygastriques) et des protéagineux (soja transformé, pois). Ces aliments transformés sont très peu disponibles en direct.

2. Les prix pratiqués :

L'écart observé entre les prix moyens de vente en circuits courts et ceux appliqués en circuit long est très variable d'une production à l'autre. Si globalement les prix pratiqués en circuit court sont plus élevés, pour le maïs, la différence est assez faible (40€), ce qui, au vu des contraintes peut expliquer la faible part de cette culture vendue en direct. Cependant ce prix est inférieur à celui indiqué dans la grille annuelle des prix publiée par le réseau ECE (entre 320 et 350€), alors que les prix d'achat et de vente des autres produits correspondent aux préconisations. Toutefois on peut déjà dégager une différence de prix importante entre la Dordogne (380€/t de maïs) et les autres départements du sud de l'Aquitaine (300€/t de maïs), notamment les Pyrénées Atlantique. En prenant l'exemple du maïs, plusieurs éléments expliquent cette différence, qui semble moins marquée ces dernières années :

- Les rendements sont meilleurs dans la plaine céréalière du sud de l'Aquitaine qu'en Dordogne.
- Jusqu'en 2005, les producteurs de grandes cultures vendaient principalement à la coopérative AgriBio Union, qui pratiquait des prix très proches de ceux du conventionnel (150€/tonne de maïs) et donc lors de ventes en direct ils construisait leur prix en fonction de ceux de la coop.
- Les éleveurs du sud, principalement en production laitière ne valorisent pas très bien leur production et ne peuvent répercuter l'augmentation du coût des aliments d'élevage sur leur prix de vente, ils sont donc très sensibles à la hausse des prix des céréales.

Cette différence tend à se réduire car un nouvel acteur influe sur la filière depuis 2005. En Espagne la culture de maïs OGM est autorisée depuis 1998. En 2005, les coopératives bio de Catalogne et d'Aragon ne trouvant plus à s'approvisionner en Espagne, les risques de contamination dissuadant les agriculteurs bio de cultiver du maïs, ont proposé des contrats aux maïsiculteurs du sud de l'Aquitaine. Ces contrats de 5 ans proposaient un prix d'achat départ ferme de 250€/t, soit 100€ de plus que la coopérative. Associée aux conditions climatiques défavorables en 2007 et 2008, cette action a eu pour conséquence une forte augmentation des prix. (Com. Pers. E. Mazusta)

Le prix du foin est très variable puisqu'il dépend de sa qualité : foin de prairie naturelle, de prairie temporaire, de première coupe... ce qui peut expliquer la différence observée entre les prix de ventes et d'achats directs.

3. Les ECE :

Les ECE s'effectue principalement pour les matières les plus échangées en direct. Au sein de ces productions et de la population étudiée, la part des échanges conclus à travers les ECE varie de 10% à 60%. Les répondants acheteurs sont les plus nombreux à utiliser les ECE, principalement pour le foin et les méteils. Les répondants vendeurs ont surtout effectué des transactions par le biais des ECE pour la féverole, le maïs et le méteil.

Le méteil et le foin sont des produits recherchés par les éleveurs, le programme ECE leur permet alors d'entrer en contact avec des vendeurs. Pour ces produits, il n'y a pas de concurrence avec les coopératives, même si pour les autres cultures étudiées celle-ci reste faible. Les prix pratiqués en direct restent supérieurs à ceux établis par les coopératives, principal acheteur en circuit long, ce qui, si on considère que le prix pratiqué par les coopératives permet la rémunération des céréaliers, peut permettre de financer le stockage de la marchandise. Dans le cas contraire, le gain supplémentaire en transaction directe peut permettre d'assurer une rémunération correcte.

VI. Les propositions :

Les actions proposées, en aval comme en amont de la production devraient permettre une meilleure reconnaissance du métier de chacun et des contraintes qui en incombent.

1. En aval de la production :

1.1. Une étude pour estimer les capacités d'achat des éleveurs :

Il existe deux manières de constituer le prix des grains, si on ne se réfère pas aux cours des marchés. La première est d'estimer, en fonction des coûts de production le niveau de marge permettant une juste rémunération du producteur. C'est pourquoi une enquête est en cours, auprès de 26 producteurs, qui permettra, pour deux productions différentes (un protéagineux et un méteil) de connaître les itinéraires techniques de chacun et ainsi d'estimer les coûts liés à la production, de la mise en culture à la récolte. Sachant qu'il faut compter sur dix récoltes une année sans rien.

Une seconde approche pour l'établissement du prix peut être la prise en compte de la capacité d'achat de l'éleveur, en définissant une fourchette délimitant les prix minimum et maximum acceptables pour l'éleveur. Une étude pourrait être menée, comme pour les grandes cultures sur la base du volontariat. Et de la même manière, en choisissant de travailler d'abord sur les indicateurs les plus simples : une estimation des coûts liés aux approvisionnements (aliments et oligo-éléments), aux traitements vétérinaires obligatoires, des quantités produites et des prix de vente. Les systèmes de productions animales étant très différents les uns des autres, le traitement des informations pourra être rapporté à l'UGB, et tiendra compte des types d'animaux (poly ou monogastriques, destinés à la production de viande ou de lait) et des modes de valorisation. Cette approche ne garantit en rien la viabilité des productions COP. Mais permettrait d'illustrer à quel prix de vente l'activité de production animale serait viable.

Ces études pourraient faire l'objet de publication, tout d'abord pour remercier les participants, mais aussi pour informer l'ensemble des agrobiologistes producteurs de grandes cultures ou possédant un élevage. En effet, l'objectif est que ces renseignements permettent, lors des échanges et par la négociation l'établissement de prix qui prennent en compte les deux aspects : les coûts de production des différentes productions et la capacité d'achat des éleveurs.



Photo 2 : le stockage du maïs en cellule

2. En amont de la production :

2.1 Des cas types :

Le stockage est une contrainte importante en vente directe, tant pour les savoir-faire qu'il demande que par l'investissement, en temps et en moyens financiers qu'il engendre. Pour accompagner les agriculteurs un guide avait été distribué, rappelant les principes fondamentaux de la conservation, mais plus orienté sur la fabrication d'aliments à la ferme.

Pour promouvoir le stockage à la ferme, une étude pourrait être menée, auprès de trois exploitations de la région, produisant ou consommant des céréales. Les informations collectées, qu'elles soient économiques ; matériel utilisé, investissement effectué, aides versées, durée de remboursement de cet investissement ou à propos des contraintes et des atouts de la pratique (par exemple : un éleveur rencontré a acheté l'année dernière du matériel à la récolte, qui était trop humide, n'ayant pas de séchoir, il a dû forcer la ventilation pour ne pas perdre les grains) sauraient être synthétisées et distribuée sous forme de fiches techniques. La publication de ces informations devrait inciter les agriculteurs à mettre en place des unités de stockage, notamment pour les céréaliers qui pourraient ainsi effectuer plus de ventes directes.

2.2. Les diagnostics de stockage :

Un agriculteur rencontré, participant au Groupement d'Intérêt Économique Agrobio Périgord a profité lors d'une réunion technique, d'un diagnostic de stockage chez lui, réalisé à la fois par un animateur-technicien et par des producteurs, qui font ainsi partager leur savoir et l'expérience acquise au sein de leur installation. Ces interlocuteurs ont pu faire des préconisations, en fonction des particularités de la ferme (besoins en stockage, matériel et bâtiments disponibles, installation en place...) et des problématiques rencontrées, notamment pour l'organisation des lieux. Ce mode d'échanges répond aux missions des structures locales, puisque favorisant le transfert d'expériences, et l'agriculteur qui les a reçus a trouvé leurs conseils pertinents

En complétant les références techniques par une application pratique, ces diagnostics pourraient être réalisés lors des réunions annuelles d'éleveurs et de céréaliers. Attrait supplémentaire à la journée, où peu de nouveaux producteurs sont présents, cet échange pourrait être organisé le matin, l'après midi étant dédiée au bilan des ECE de l'année et aux perspectives pour l'année suivante.

Enfin une réédition de la plaquette présentant les ECE, qui n'a pas été actualisée depuis sa 1ere édition (2006) serait un outil de communication et de promotion auprès des nouveaux convertis. De plus elle comprend une liste des transporteurs les plus fiables.

I. Perspectives dégagées par l'étude :

La mise en place d'un réseau comme les ECE permet de travailler avec d'autres valeurs que celles portées par le marché. Si pour certains ces valeurs sont plus proches de la bio, il n'en est pas moins certain qu'à l'intérieur du réseau des réflexions sont possibles pour que s'installe un climat de confiance, où le travail et les contraintes de chacun sont reconnues, où les prix permettent à chacun de vivre, où le local est valorisé, dans une idée de durabilité. Ces réflexions de travail peuvent influencer sur les pratiques, puisque par exemple des éleveurs s'organisent pour remplir un camion ensemble. Ce réseau peut aussi être le support de transfert de connaissances entre les agriculteurs. Dans un contexte où le développement durable intègre de plus en plus des actions concrètes, ce programme, unique en France constitue un modèle. Qui, comme la caisse de sécurisation mise en place par les céréaliers et les coopératives du Grand Ouest, permettant aux céréaliers de se prémunir des fluctuations de prix, compose les axes de travail permettant une meilleure structuration des filières du niveau local au niveau national.

II. Analyse des enseignements tirés du stage :

L'organisation a été un des grands enjeux du stage, d'autant plus compliquée que souvent le passage à l'étape suivante nécessitait des retours. Ne pas avoir fixé des échéances strictes a conduit à travailler dans l'urgence. Malgré l'envie de fournir un travail le plus complet possible, il est important de se fixer des objectifs réalisables.

Cette étude aura montré qu'il est extrêmement compliqué de produire des chiffres exploitables. Malgré le travail de rédaction du questionnaire courrier en amont et la relance téléphonique en aval, les imprécisions dans les questionnaires complétés et le manque de retours sont des limites à l'interprétation. Se concentrer sur une seule étude aurait sans doute permis une analyse plus fine et plus probante.

Lors de cette étude, l'importance d'avoir toujours une vue d'ensemble des actions mises en place, de leurs implications et des perspectives a été réaffirmée. Cette vision globale est nécessaire pour anticiper l'évolution des actions, en assurant leur coordination.

Enfin cette étude aura été l'occasion d'un travail sur les différents liens qui unissent les acteurs en présence, montrant leur complexité.

CONCLUSION

La structuration des filières est un des axes de travail pour développer l'AB. Dans ce but, le programme d'Échanges Céréaliers – Éleveurs facilite les transactions directes de grains et de fourrages.

Bien que différant d'un département à l'autre, ou selon les orientations technico-économiques des fermes, la pratique de la vente directe de grains ou de fourrage est consensuelle. Elle est fondée sur une relation de confiance, qui s'acquiert avec le temps.

L'étude statistique se base sur un faible nombre de retours, néanmoins, certaines remarques peuvent être faites. Le listing actualisé et envoyé chaque année est un outil efficace de mise en relation des agriculteurs, celle-ci pouvant déboucher sur des transactions. Les ECE permettent ainsi à l'agriculteur de constituer ou d'étoffer un réseau commercial. Une limite est qu'une fois ce réseau constitué le producteur ne participe plus aux ECE. Toutefois s'il n'y a plus recours c'est que les relations créées s'inscrivent dans une démarche de durabilité, ce qui est un des objectifs. Le transport et le stockage sont des contraintes majeures à la réalisation de transactions directes. Ce sont de fait les attributions des opérateurs économiques, ainsi les agriculteurs n'ont pas développé ces savoirs ou ne le souhaitent pas. Cependant des actions d'information et d'animation peuvent permettre à certains d'améliorer leur lieu de conservation et à d'autre de développer la pratique. La grille de prix indicatifs a contribué à l'émergence de prix justes pour les vendeurs, mais ces prix restent trop élevés pour les acheteurs. Les études menées pour la constitution de référentiels technico-économiques en grandes cultures pourraient être élargies aux productions animales. Ainsi chaque acteur aurait connaissance des contraintes de chacun, les prix pourraient être négociés en fonction de la rémunération du céréalier et de la capacité d'achat de l'éleveur. La contractualisation est un outil qui permettrait d'avoir une meilleure visibilité des échanges, de favoriser des engagements sur le long terme, tant pour les volumes que pour les prix pratiqués. Une faible part des agriculteurs semble intéressée par ces contrats, souvent parce qu'un engagement formalisé n'est pas compatible pour eux avec des productions soumises aux aléas climatiques.

Les questionnaires de recensement des flux n'ont pas été remplis précisément, ce qui limite leur interprétation. Séparer les deux études, et donc simplifier le questionnaire envoyé aurait peut-être permis d'augmenter la participation des agriculteurs. Les produits principalement vendus et achetés en direct (méteil et foin) ne sont pas commercialisés en circuit long, il n'y a donc pas de problème de concurrence. De même pour les transactions des autres grains, dont les quantités à destination des circuits longs restent bien plus importantes. Le développement de l'achat par les coopératives de méteil pourraient modifier l'équilibre de ce marché. Les prix pratiqués sont plus élevés en circuit court qu'en circuit long.

Cette étude propose une image de la structuration du programme ECE à un moment donné, qui peut contribuer à relancer les actions au sein du réseau.

BIBLIOGRAPHIE

La région Aquitaine :

<http://aquitaine.fr/>

Carte Aquitaine :

http://aquitaine.fr/cartes/Admin/Aq_ADMIN-02_Aquit-Departements.pdf

Carte France :

http://images.google.fr/imgres?imgurl=http://www.123bio.eu/incubateurs/aquitaine.jpg&imgrefurl=http://www.123bio.eu/incubateurs/aquitaine.html&usq=__lpEjLMFHzsQ5N_0iE5hL0wu2DOA=&h=336&w=350&sz=26&hl=fr&start=13&tbnid=naBnryypQ3GU1M:&tbnh=115&tbnw=120&prev=/image:s%3Fq%3Daquitaine%26gbv%3D2%26h1%3Dfr

Agence Bio :

AB en Europe : <http://www.agencebio.org/upload/pagesEdito/fichiers/bio-dans-l-UE.pdf>

AB en Aquitaine : http://www.agencebio.org/upload/pagesEdito/fichiers/Aquitaine_bio2007.pdf

Fiche « élevage bio » :

<http://www.produitslaitiersetviandebio.com>

La méthodologie des questionnaires :

De SINGLY François, 2006, L'enquête et ses méthodes, Le questionnaire, 2^e édition refondue, Armand Colin, 127p.

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Figures :

Figure 1 : Localisation d'Agrobio Périgord

Figure 2 : Structuration de l'association

Figure 3 : Localisation des structures départementales et régionale

Figure 4 : Évolution des productions en AB en France

Figure 5 : Répartition des productions agricoles en Aquitaine

Figure 6 : Productions agricoles en AB en Aquitaine

Figure 7 : Évolution des surfaces et des effectifs en AB en France

Figure 8 : Cheminement des COP

Figure 9 : Cheminement des actions menées dans le cadre du programme ECE

Figure 10 : Planning de l'étude

Figure 11 : Construction de la grille d'entretien

Figure 12 : Répartition des réponses de l'analyse statistique

Figure 13 : Étude des flux

Photographies :

Photo 1 : Pâturage ovin en Pays Basque

Photo 2 : Matériel de stockage

Index des acronymes et des sigles

AB	Agriculture Biologique
ADAP	Association pour le développement de l'Agrobiologie en Périgord
AOC	Appellation d'Origine Contrôlée
ARBIO	Association Interprofessionnelle bio régionale
AREA	Agriculture Respectueuse de l'Environnement en Aquitaine
BLE	Biharko Lurraren Elkartea
BPREA	Brevet Professionnel de Responsable d'Exploitation Agricole
CA	Chambre d'Agriculture
CAD	Contrat d'Agriculture Durable
CIVAM	Centre d'Initiative pour Valoriser l'Agriculture en le Milieu rural
COP	Céréales et Oléo-Protéagineux
CTE	Contrat Territorial d'Exploitation
CUMA	Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole
ECE	Echanges Céréaliers Eleveurs
FEADER	Fonds Européens Agricoles pour le Développement Rural
FEDER	Fonds Européens de Développement Régional
FNAB	Fédération Nationale de l'Agriculture Biologique
GABSO	Groupement des Agriculteurs Biologiques du Sud-Ouest
GIE	Groupement d'Intérêt Économique
INRA	Institut National de Recherche Agronomique
ITAB	Institut Technique de l'Agriculture Biologique
LOA	Loi d'Orientation Agricole
MAE	Mesures Agro-Environnementales
OGM	Organisme Génétiquement Modifié
SAU	Surface Agricole Utile
SICA	Société d'Intérêt Collectif Agricole
VIVEA	Fond pour la formation des entrepreneurs du vivant

TABLE DES ANNEXES

Annexe 1 : Guide des ECE

Annexe 2 : Grille d'entretien (pour les agriculteur en polyculture élevage, elle concentre tous les thèmes abordés avec les céréaliers et les éleveurs)

Annexe 3 : Questionnaire courrier

Annexe 4 : Tableaux de l'analyse statistique

Annexe 5 : Entretiens auprès des professionnels

Annexe 6 : Articles du bulletin

Annexe 7 : Étude des flux

GUIDE PRATIQUE DES ECHANGES ENTRE CEREALIERES ET ELEVEURS

Depuis 4 ans, le prix de vente de céréales et protéagineux bio ont diminué de moitié mais le prix d'achat n'a pas forcément baissé pour les éleveurs. Des agriculteurs du Sud Aquitaine se sont donc questionnés sur la faisabilité de mettre en place des transactions directes entre céréaliers et éleveurs. Les associations des producteurs bio les ont accompagnés dans ce projet dans le but de :

- de favoriser les échanges locaux,
- d'adapter l'offre à la demande,
- d'offrir une meilleure traçabilité de la marchandise et une transparence sur les prix.

En 2003, de nombreux échanges se sont réalisés et se sont perpétués grâce en particulier à un climat de confiance qui s'est instauré entre les deux parties.

A travers ce guide, nous souhaitons vous apporter des éléments clés pour faciliter les transactions et pour favoriser l'utilisation de graines dans l'aliment de vos animaux.

JE PEUX VENDRE MES CEREALES EN DIRECT ?

La vente directe de céréales est soumise à une réglementation. Les producteurs de céréales doivent obligatoirement vendre leur marchandise à un Organisme Stockeur (OS ou collecteur agréé), seul habilité à reverser les taxes (ONIC, ONIOL). En revanche, la marchandise ne doit pas obligatoirement être stockée chez cet organisme. Le céréalier peut la livrer ou la faire livrer directement à l'éleveur. L'OS s'occupe de la facturation et de reverser les taxes. Cette prestation est payante.

Blé et Sorgho	Sont interdites en vente directe. Obligation de faire appel à un OS
Oléo-protéagineux	Pas d'interdiction particulière
Orge, Maïs, Seigle et Triticale	Vente soumise à deux conditions : - Vente autorisée aux communes limitrophes - Chaque transport ne peut dépasser 5 quintaux
Avoine	Pas de limitation de quantité mais la vente est limitée au département et au canton limitrophes.

(Des contrôles peuvent être réalisés par les douanes françaises)

Il existe la possibilité de vendre la marchandise sur pied. Ce n'est pas contraint à une loi particulière, cependant, les céréales ne doivent pas être récoltées à maturité. En conséquence, peuvent être considérées comme échappant à la réglementation les transactions portant sur :

- le maïs sous forme de plantes entières
- le maïs récolté en épis non égrenable ou le maïs en grains non parvenu à maturité (maïs inerté)
- les céréales à paille récoltées dans les mêmes conditions. Dans tous les cas, la vente sur pied implique que les produits récoltés soient à l'état de fourrages et utilisés comme tel.



Ensemble, créons l'avenir en bio
Tous ensemble, créons l'avenir en bio

Edité avec
le soutien
de :



COMMENT TRANSPORTER LES CEREALES ET LES FOURRAGES ?

Nous vous encourageons à vous regrouper pour organiser le transport des marchandises. Le listing de l'offre et de la demande vous en facilitera la tâche, ainsi que cette liste de transporteurs assurant déjà le transport de céréales bio.

ATTENTION A LA PROPRETE DES MOYENS DE TRANSPORT

Si vous faites appel à un transporteur, assurez-vous de la propreté des bennes.

En effet vous devez vérifier si la benne a été balayée car cela permettra d'éliminer toutes graines, corps étrangers, insectes ou les restes du dernier transport (compost ou terre) qui pourraient altérer la qualité de vos céréales et ainsi éviter tout risque de contaminations.

Société	Adresse	Code Postal	Commune	Téléphone	Fax	Type de transport
ECLANCHER Jacques	Cros du Merle	24520	SAINT SAUVEUR	05.53.23.32.22 06.14.69.81.01		semis bennes (25 t)
TRANSPORTS MERILLOU ET FILS	Le Petit Gué	24270	SAVIGNAC LEDRIER	05.53.52.65.24	05.53.62.13.92	Semis remorques : Bennes de 25 t
SARL MONPLAISIR - GIL Pascal		47210	DOURDRAC	06.88.09.94.43	05 53 36 65 71	Semis remorque : bennes de 60 m3 (environ 26 t)
ETS MORETTO	Bouronne Sud	47180	STE BAZEILLE	05 53 94 45 17	05 53 94 49 93	semis remorque : bennes de 25 t et porteurs de 19 t
SARL ETS JOANNIC		33690	GRIGNOLS	05 56 25 50 58	05 56 25 56 57	Semis ou Camions : Remorque, bennes et plateaux.
Transport BENETEAU SARL	370 Avenue Bretagne de Marsan	40000	MONT DE MARSAN	05 58 46 43 77 06 08 46 40 35	05 58 46 43 77	Bennes de 20-25 t, caissons de 15 à 40 m3, plateaux.
Alain BRETHES	1428 chem Paouilhe	40320	GEAUNE	05 58 44 57 85	05 58 44 54 64	semis remorque de 25 t
Ets LAFITTE	550 Route de Dax	40300	CAGNOTTE	05 58 73 02 19	05 58 73 19 91	semis remorques
Transport MESPLES		64300	SALLES MONGISCARD	05 59 65 34 15		Semis remorque bennes de 25 t (vrac)

COMMENT UTILISER LES CEREALES EN ALIMENTATION ANIMALE ?

ALIMENTATION DES POLYGASTRIQUES

Tout d'abord, il faut penser sa ration ; plusieurs questions doivent nous venir à l'esprit :

.Quelles formes d'azote et d'énergie ?

.Ai-je autant d'énergie facilement libérable que d'azote facilement libérable ?

.Ai-je autant d'énergie difficilement libérable que d'azote difficilement libérable ?

A chaque fois qu'un « élément azote » se libère dans la panse, il faut un « élément énergie » en face pour favoriser la synthèse des protéines et des matières grasses et **éviter les perturbations dans la panse.**

Concernant les céréales et protéagineux et pour une meilleure assimilation des aliments, préférer un aplatissage des céréales au lieu d'un broyage afin d'éviter la fabrication de farine et de ce fait provoquer des acidoses. L'aplatissage permet un gain sur la vitesse de dégradation. Veiller à ne pas dépasser plus de 5% d'apport de fèves ou de soja non extrudé car ils peuvent se révéler toxique pour l'animal.

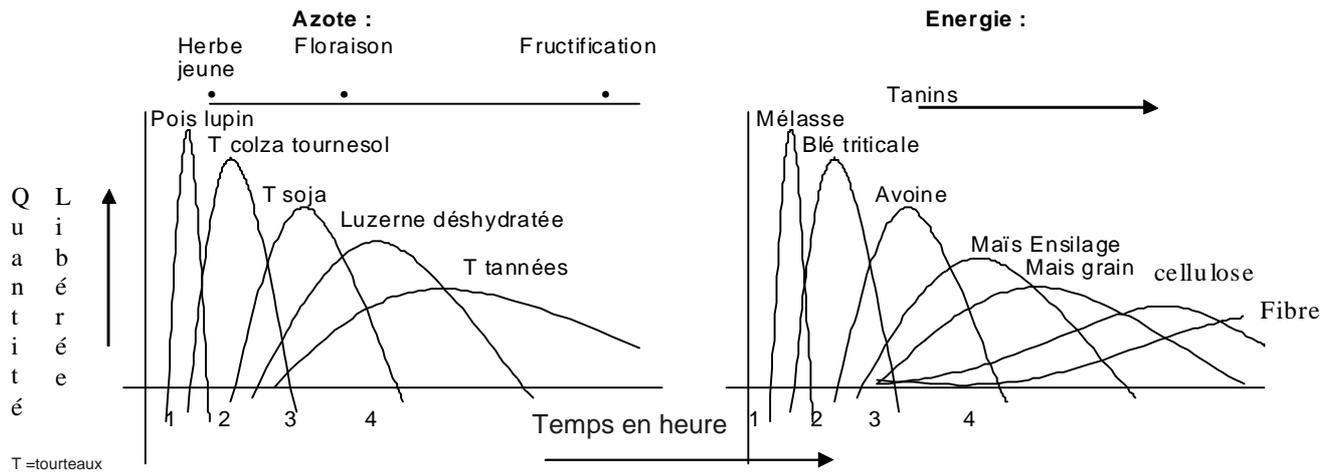
Un mélange complexe sera toujours plus sûr car il permet d'avoir toutes les vitesses de dégradation et donc de meilleures associations.

.Ai-je suffisamment de fibre pour avoir une bonne rumination ?

La fibre est synonyme de rumination et donc **de stabilité au niveau de la panse** : la salive émise par la rumination est une base permettant de stabiliser la solution pH de la panse. C'est l'effet mécanique de la piqure du foin par « stimulation piquante », qui va piloter le volume et la sécrétion de salive : ceci est fondamental.

Voici quelques notions sur les vitesses de dégradation :

- En abscisse les quantités libérées par aliment.
- En ordonné, le temps de libération des éléments estimé en heure.



Rappel de la ration « idéale » :

- 2 repas à l'intérieur par jour en respectant un ordre de distribution : Tout d'abord apport de fourrage fibreux, environ 1/2 heures avant l'ingestion d'aliments plus acidogènes (concentrés, fourrages non fibreux), cet apport de fourrage permet à la panse de se remettre à fonctionner, on favorisera donc la digestion en général ; Ce fourrage permet également de tamponner les concentrés et de les assimiler plus lentement, d'éviter ainsi les perturbations au niveau de la panse.
- Répartir sur les 2 repas les apports d'azote soluble, pour une activité microbienne optimale, ainsi que les apports d'amidon, pour l'équilibre des flores microbiennes.
- Eviter de pâturer trop ras car l'herbe est plus déséquilibrée, préférer une hauteur d'entrée de 20 cm (herbe plus équilibrée)
- Observer « la réponse » des animaux (manifestation de symptômes révélateurs de déséquilibres ?)

ALIMENTATION DES MONOGASTRIQUES

Pour construire une ration, les principaux critères que doit retenir l'éleveur sont les suivants :. (Note de 1 à 20)

- l'apport de protéine : MAT (Matières Azotées Totales) , notamment les matières azotées digestibles
- l'apport de calories : Energie. Dans les rations, on s'intéressera plus à l'énergie métabolisable.
- l'appétence du produit. Pour cela, il faut veiller à la conservation des COP pour avoir des produits de qualité.
- les facteurs anti nutritionnels (ou antithrypsiques) qui vont limiter l'assimilation des protéines.

Dans une ration, il faudra veiller à obtenir :

- un équilibre Energie/Protéines. Par exemple, un poulet s'arrête de manger lorsqu'il a couvert ces besoins journaliers en calorie. Une ration trop riche en calorie (énergie) entraîne une faible consommation d'aliment. Donc, il faudra que la quantité de protéine soit concentrée pour que la quantité optimale de protéine exploitable dans une journée soit exploitée.

COP	MAT	Energie	Appétence	Anti nutritionnel	Remarques
Graines de soja	18	18	0	20	S'abstenir sauf Variété fermières ou population contenant peu de facteurs anti-nutritionnels
Tx de soja	20	8	14	0	le plus approprié mais le plus coûteux
Sorgho, Maïs, Millet	8	15	18	0	Maïs : donne la couleur jaune
Triticale et Blé	10 –12	14	15	0	Bon équilibre en Acide Aminé
Orge	13	13	12	8	agressive pour le conduit digestif
Avoine					Bon équilibre en AA mais riche en cellulose (dilution de l'énergie)
Pois, Féverole et Lupin	15	10	8	13 -14	Facteurs antinutritionnels surtout les variétés d'hiver. Choisir des variétés adaptées et broyage du grain < 1mm pour limiter ce facteur
G. tournesol	14	18	16	0	riche en cellulose et en huile. Ce dernier permet de contrebalancer le manque de calories des protéagineux.
Tx. tournesol	17	8	8	0	Risques d'oxydation des acides gras. A utiliser dans les 3 mois qui suivent le pressage.

Pourcentage d'introduction dans l'alimentation

Matières premières	Pondeuse	Poulet	Truie en gestation	Truie en lactation	Porcelet sevré	Porc charcutier
blé tendre	70 %	70 %	40 %	40 %	40 %	40 %
triticale	40 %	70 %	40 %	40 %	30 %	30 %
orge	70 %		40 %	40 %	40 %	40 %
avoine	10 %	10 %	10 %	10 %	8 %	10 %
seigle	25 %	15 %	15 %	10 %	15 %	25 %
maïs	70 %	60 - 70 %	15 %	15 %	40 %	40 %
lupin	5 - 10 %	10 - 15 %	0 %	0 %	0 %	5 %
pois	10 - 15 %	25 %	20 %	25 %	30 %	35 %
féverole	5 %	15 %	10 %	10 %	10 %	20 %
Graine des colza	6 %	10 %	5 %	5 %	4 %	6 %
graines de tournesol	5 %	5 %	7 %	5 %	5 %	6 %
graine de soja cuites	20 %	20 %	10 %	10 %	10 %	10 %
txx de colza	6 %	10 %	8 %	0 %	10 %	14 %
txx de tournesol	15 %	10 - 25 %	6 %	5 %	5 %	5 %

ATTENTION :

Ne pas introduire plus de 30 % de tourteaux, tous confondus, au total dans la ration journalière des monogastriques.

Exemple de ration pour les volailles

Type croissance	%ge de céréales	pour 1000 kg
Blé	42,5	425
Féverole	5	50
Lupin	12,5	125
Pois	10	100
Tournesol	7,5	75
Tourteaux de tournesol	15	150
Tourteaux de colza	5	50
CMV	2,5	25

Cette ration permet de couvrir les besoins :

- En énergie (en kcal) : apport de 2809,25, (objectif = 2800)
- En protéines (kg/100kg) : 19,02 (objectif = 18,9)
- En lysine (kg/100kg) : 0,88 (objectif = 0,91)
- En Méthionine (kg/100kg) : 0,31 (objectif = 0,3)
- En Matière Grasse : 9,09 (objectif = 7)
- En Méthionine+Cystine (M+C) : 0,59 (objectif = 0,68)
- Le Rapport Lysine/M+C : 1,4 (objectif = 1,34)

Une feuille de calcul Excel est disponible pour réaliser vous même vos rations. Vous pouvez vous la procurer auprès de l'AGP et du CIVAM BIO 40.

QUELQUES VALEURS DE CÉRÉALES :

Pour connaître les valeurs des céréales (Maïs, triticale, blé...) et protéagineux, vous pouvez vous référer aux tables de l'INRA. Pour des cultures spécifiques, il est préférable de réaliser des analyses. En effet, la qualité des graines peut varier en fonction de la variété, des conditions climatiques et de la qualité du stockage. A titre d'exemple, quelques valeurs de mélanges céréaliers et de tourteaux de tournesol.

Référence (Valeur sur produit brut)	Méteil 1	Méteil 2	Ttx tournesol (presse à vis)	Ttx tournesol POP	Sons
Eau	12,95 %	10,74 %		7,28 %	7,28 %
Protéine	11,80 %	16,65 %	28,10 %	23,90 %	13,00 %
Amidon (Ewers)	39,10 %	40,30 %		3,00 %	21,60 %
Valeur UFL (g/kg)			1,2		
Valeur UFV (g/kg)			1,1		
PDIA (g/kg)			73		
PDIN (g/kg)			218		
PDIE (g/kg)			111		
Matières grasses	2,58 %	2,01 %	20,20 %	19,66 %	2,83 %
Cellulose	9,66 %	8,06 %	30,20 %	23,05 %	10,83 %
Lysine	0,63 %	1,02 %	1,16 %	0,89 %	
Méthionine	0,17 %	0,17 %	0,07 %	0,45 %	
Energie métabolisable	2278 Kcal/kg	2485 Kcal/kg	2800 Kcal/kg	2884 Kcal/kg	1771 Kcal/kg

QUI CONTACTER ?

Structures	Animatrices/Animateurs	Spécialisation	Coordonnées	Professionnels
CIVAM BIO BEARN	Frank Meymerit	Bovin viande	64 000 PAU - Tél : 05 59 30 77 07 Fax : 05 59 84 20 25 Mail : civam-agro-bio-bearn@wanadoo.fr	Guy Darrivière Michel Cambayou
Agrobio Périgord	Emmanuel Marseille, Séverine Alfieri	semences fermières, céréales	24 000 Périgueux - Tél : 05 53 35 88 18 Fax : 05 53 03 75 68 Mail : adap.bio@wanadoo.fr	Dominique Leconte
CIVAM BIO Gironde	Florence Hivert	Bovin viande et céréales	33 570 Montagne - Tél : 05 57 74 03 25 Fax : 05 57 25 38 61 Mail : civambio33@tiscali.fr	Aude Planty
CIVAM BIO Landes	Isabelle Canin	Poulets et céréales	40 630 Sabres—Tél./Fax : 05.58.07.55.34 Mail : civambio40@wanadoo.fr	Marie-paule Hernandez
CIVAM BIO Lot et Garonne	Anne Grenier		47 300 Villeneuve sur Lot - Tél./Fax : 05 53 41 75 03 Mail : civam.ab47@cegetel.net	Jacques Babouline Henri Grossier
BLE Pays Basque	Ekaitz Mazusta	Ovins et bovins lait	64 120 Saint palais - Tél 05 59 65 66 99 Fax : 05 59 65 61 08 Mail : ble-arrapitz@wanadoo.fr	Mikel Hiribarren Jon Harlouchet



NOM AGRICULTEUR	DATE ENQUÊTE	Questionnaire Polyculture-élevage

QUESTIONNAIRE D'ÉVALUATION DU PROGRAMME D'ÉCHANGES DIRECTS CÉRÉALISERS/ÉLEVEURS

Cette étude a pour objectif d'établir un état des lieux de la structuration du programme d'échanges céréaliers/éleveurs (ECE) et d'estimer les quantités produites et commercialisées ainsi que les prix pratiqués. Elle donnera lieu à des propositions pour améliorer ce programme.

Les informations transmises restent confidentielles. Elles feront l'objet d'un traitement statistique collectif, utilisable dans le cadre de cette étude ou d'études complémentaires. Elles ne pourront être divulguées nominativement sans votre accord formel.

Partie 1 : l'agriculteur et son projet

1. Quelle est **votre activité principale**? **quel critère** ?
2. Est ce qu'il y a **eu des modifications importantes** dans l'exploitation les 15 dernières années ? (*modes de conduite des parcelles, SAU...*)
3. Qu'est ce que vous **envisagez** dans les années à venir (**trajectoire**) ?
4. Est ce que **la transmission** de l'exploitation est **assurée** ?
5. Votre projet de **valorisation actuel** (*chiffres*) et **perspectives** :
 - Souhaitez-vous **commercialiser** davantage votre production : en circuit court / en circuit long ?
 - Êtes-vous intéressé pour **développer les modes de commercialisation** suivants (*pour les céréales, les fourrages, la paille et les produits transformés*) :
 - Vente directe aux éleveurs
 - Vente à la ferme (*produits transformés : farine, pain, aliments du bétail*)
 - Vente sur les marchés (produits transformés)
 - Livraison à domicile
 - Points de vente collectif
 - Autre (préciser)
 - Êtes-vous intéressé pour participer à **des projets collectifs** de producteurs pour trouver de **nouveaux débouchés** ?

Production (AB, C1,C2)	Volume produit	Volume auto- consommé	Volume vendu en direct ¹	Prix départ à la ferme		Volume vendu en circuit long ²	Prix départ à la ferme		Volume acheté en circuit court ³	Volume acheté en circuit long ⁴	Prix d'achat
				Vrac	Sac		Vrac	Sac			
Céréales											
Avoine											
Blé fourrager											
Blé panifiable											
Maïs grain											
Mélange											
Triticale											
Triticale/Pois											
Orge											
Fourrages											
Foin PN											
Foin Luzerne											
Paille											
Oléo-protéagineux											
Pois											
Féverole											
Lupin											
Tournesol											
Colza											
Soja											
Aliment du bétail											

1 - Consommateur (C), Éleveurs (E), dans cadre des échanges directs (ECE), Détaillant (D)

2 - Vente à un transformateur, un organisme collecteur, un grossiste, un expéditeur.. Au moins 2 intermédiaires

3 - Un intermédiaire ou aucun, si dans le cadre des échanges directs (ECE)

4 - Au moins deux intermédiaires

ANNÉE 2008 – ne pas tenir compte de la déclaration PAC !

Partie 3 : perspectives en termes de production et de potentiel

Construction du prix :

1. Comment **établissez-vous** les prix de vos produits (*céréales, protéagineux, fourrages*) ?
2. Dans la liste suivante, quels éléments vous paraissent importants pour **la construction** d'un **prix « juste »** ? (*en choisir 3*)
 - prise en compte les coûts de production
 - suivre les cours du marché
 - rémunérer le producteur
 - rémunérer les intermédiaires
 - satisfaisant pour l'éleveur et le céréalier
 - prise en compte de la capacité d'achat de l'éleveur
 - autre (préciser)
3. Sur l'échelle ci-dessous, où situez vous les **prix pratiqués** lors des ECE ?

Prix « juste » : / ____ / ____ / ____ / ____ / ____ / : Prix incorrect
4. Donner 3 mots qui selon vous, définissent **la relation** entre un vendeur et un acheteur ?
5. Pensez-vous qu'une **relation contractualisée** est essentielle entre un vendeur et un acheteur ? (s'agit-il d'un contrat oral ou écrit, d'un simple accord...autres possibilités)

Stockage :

6. Possédez-vous **du matériel** de stockage ?
 - si non pourquoi ?
 - si oui :
 - de quel **type** (*Trieur, nettoyeur, séparateur cyclone, table densimétrique, épierreuse, séchoir, Cellules tous types, contenance en équivalent blé*) ?
 - pour quel (s) **usage** (s) ?
 - Sur l'échelle suivante pouvez-vous estimer votre maîtrise du stockage ?
Maîtrise faible : / ____ / ____ / ____ / ____ / ____ / : Maîtrise forte
7. Qu'est ce qui pourrait **améliorer** cette maîtrise ?
 - Points de stockage collectifs
 - Formations / échanges de savoir-faire
 - Subventions pour l'achat de matériel
 - Autre (préciser)
8. Seriez-vous prêt à **investir individuellement** dans du matériel de stockage ?

Qualité, traçabilité et responsabilité des produits :

9. Sur quels **critères** vous basez-vous pour estimer la **qualité** des CFP ?
10. Etes-vous plus exigeant sur la **qualité** de vos produits lors de la **vente directe** que lors de la vente en circuit long (coopératives) ? De même pour les **achats** ?
11. Comment **définiriez-vous** la **traçabilité** ?
12. Selon vous **la traçabilité** du produit est facilitée lors de :
La vente directe : / ____/ ____/ ____/ ____/ ____/ : La vente en circuit long
→ Pourquoi ?
13. Pensez-vous que **la vente directe (CPF)** augmente **votre responsabilité** ?
- Si oui, pour quel critère (*si plusieurs : classer par ordre d'importance*) :
- Qualité du produit
 - Constance (qualité, quantité, date de livraison, autre)
 - Traçabilité du produit
 - Fixation du prix
 - Autre (préciser)

Protéines, aliments à la ferme :

12. Quels types de **protéines** distribuez-vous à vos animaux ?
- Tourteau de soja
 - Soja extrudé
 - Méteil (*pois, féverole, lupin*)
 - Autre (*légumineuse seule*, préciser)
13. **Fabriquez-vous** des aliments à la ferme ? Pourquoi ?
- Moulin à farine
 - Aplatisseur
 - Laminoir
 - Presse à huile et tourteaux
 - Broyeur + mélangeur

Contractualisation :

14. Pensez-vous pouvoir **estimer à l'avance** (d'une année sur l'autre) **les besoins** de votre élevage ?
- (Si non) Pourquoi ?
15. Que **faudrait-il** pour que vous puissiez **estimer à l'avance les besoins** de votre élevage ?
- Formation/information
 - Temps
 - Aide d'un technicien
 - Autre (préciser)

Partie 4 : Avoir une image de la structuration du réseau, étudier les freins, tester des propositions.

Structuration :

1. En quelle **année** êtes-vous entré dans le programme ECE ?
2. **Combien** avez-vous **contacté** de personnes dans le cadre des ECE ?
/ ____ / ____ / ____ / ____ / ____ /
0 - 2 3 - 5 6 - 8 7 - 9 + 10
3. Dans combien de **départements** ?
4. À quelle **distance** ? ____ / ____ / ____ / ____ / ____ / ____ / ____ / ____ /
- 10 - 20 - 40 - 50 - 100 -150 - 200 + 200
5. Combien d'échanges ont été **concrétisés** ? / ____ / ____ / ____ / ____ / ____ /
0 - 2 3 - 5 6 - 8 7 - 9 + 10
6. Pensez-vous avoir eu plus de contact avec **d'autres agriculteurs** que lorsque vous ne faisiez pas partie de ces échanges ?
7. Effectuez-vous des échanges directs **hors du cadre** du réseau ?
→ Pouvez-vous préciser ?

Freins :

8. Pour vous, quel est le **frein principal** au développement du programme ECE ?
 - Capacité de production
 - Transport
 - Conditionnement
 - Stockage
 - Transformation
 - Prix
 - Autre (préciser)

Pistes :

9. *A la demande de la région, qui souhaite avoir une meilleure visibilité du programme, un contrat type a été élaboré pour formaliser les échanges. Par ce contrat, l'éleveur s'engage avec un (ou plusieurs) céréalier à acheter une certaine quantité de produit (céréales, protéagineux, fourrages) à un prix fixé à l'avance → montrer le contrat. Seriez-vous prêt à vous **engager** auprès d'éleveurs / céréaliers pour **formaliser les ventes / achats** avant la campagne ?*
→ Pouvez-vous préciser ?
10. Avez-vous **participé** aux **formations** (Fabrication d'aliment à la ferme et Équilibre des rations) précédentes ?
→ Pouvez-vous préciser ?

11. Si des **formations** sont organisées cette année quel **thème** souhaiteriez-vous y voir aborder ?
- Stockage
 - Fabrication d'aliment à la ferme
 - Équilibre des rations
 - Techniques de cultures
 - Semences
 - Autre (préciser)
12. Avez-vous **répondu** aux **questionnaires** recensant l'offre et la demande ?
- Si non pourquoi ?
 - Pas le temps
 - Pas de besoins (acheteurs ou vendeurs déjà trouvés)
 - Autre (préciser)
13. Avez-vous des remarques (*sur le questionnaire, les sujets non abordés, ...*)

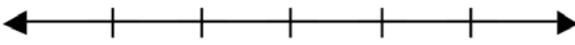
Fiche d'identité :

1. **Age** : échelle 20-24 : 25-29 ...
2. **Combien de personnes** travaillent sur l'exploitation ? Type de **main-d'œuvre** ? *famille, associés, employés, saisonniers...*
3. Quel est le **statut de l'exploitation** ? Forme juridique _____, SAU totale
4. Élevez-vous **des animaux** ? *en AB, C1, C2, CO ; Race et Nbr de tête*

QUESTIONNAIRE D'ÉVALUATION DU PROGRAMME D'ÉCHANGES DIRECTS
CÉRÉALIERS / ÉLEVEURS (ECE)

Informations générales : Nom (*facultatif*) : SAU : ha
Statut juridique : Nombre d'UTH :
Type d'élevage : Nombre d'UGB :

VOS ÉCHANGES DIRECTS :

1. Êtes-vous plus exigeant sur la **qualité** (triage, humidité, stockage) des produits que vous **vendez** ? En circuit court En circuit long Les deux
2. Êtes-vous plus exigeant sur la **qualité** (triage, humidité, stockage) des produits lorsque vous les **achetez** ? En circuit court En circuit long Les deux
3. Sur l'échelle ci-dessous, où situez vous les **prix pratiqués** lors des ECE ?
Prix « juste » :  : Prix « incorrect »

4.

Vous avez **VENDU** en 2008 :

	en circuit long (collecteur ...)		en circuit court (agriculteur) ¹		Autocon- sommation
	Volume	Prix ²	Volume	Prix ²	
Blé fourrager t	 t	 t
Blé panifiable t	 t	 t
Maïs grain t	 t	 t
Méteil t	 t	 t
Triticale t	 t	 t
Orge t	 t	 t
Avoine t	 t	 t
Autres céréales t	 t	 t
Féverole t	 t	 t
Lupin t	 t	 t
Soja t	 t	 t
Tournesol t	 t	 t
Colza t	 t	 t
Autres oléo- protéagineux t	 t	 t
Paille t	 t	 t
Foin t	 t	 t
Foin luzerne t	 t	 t
Autres fourrages t	 t	 t
Aliment volaille t	 t	 t
Aliment ruminant t	 t	 t

1-Si dans le cadre du programme ECE noter (ECE)

2 -Prix vrac départ ferme (sans coût de transport)

Vous avez **ACHETÉ** en 2008...

	à un fabricant		à un agriculteur ¹	
	Volume	Prix ²	Volume	Prix ²
Blé fourrager t	 t	
Blé panifiable t	 t	
Maïs grain t	 t	
Méteil t	 t	
Triticale t	 t	
Orge t	 t	
Avoine t	 t	
Autres céréales t	 t	
Féverole t	 t	
Lupin t	 t	
Soja extrudé t	 t	
Tournesol t	 t	
Colza t	 t	
Autres oléo- protéagineux t	 t	
Tourteaux t	 t	
Paille t	 t	
Foin t	 t	
Foin luzerne t	 t	
Fourrages déshydratés t	 t	
Autres fourrages t	 t	
Alim. bovin t	 t	
Alim. engrais.porc t	 t	
Alim. volaille t	 t	
Alim. ovin/caprin t	 t	

1-Si dans le cadre du programme ECE noter (ECE)

2 -Prix vrac départ ferme (sans coût de transport)

VOS CONTRAINTES EN ÉCHANGES DIRECTS :

- | | |
|--|--|
| <p>5. Classez par ordre d'importance ce qui limite vos achats directs :</p> <ul style="list-style-type: none">→ <input type="checkbox"/> La quantité de protéagineux disponible→ <input type="checkbox"/> Ne pas pouvoir stocker→ <input type="checkbox"/> Les prix pratiqués→ <input type="checkbox"/> La quantité de céréales disponible→ <input type="checkbox"/> Les difficultés de transport→ <input type="checkbox"/> La qualité des produits→ <input type="checkbox"/> | <p>6. Classez par ordre d'importance ce qui limite vos ventes directes :</p> <ul style="list-style-type: none">→ <input type="checkbox"/> Les difficultés de transport→ <input type="checkbox"/> Les contraintes de stockage→ <input type="checkbox"/> Les prix pratiqués→ <input type="checkbox"/> Les volumes de céréales produits→ <input type="checkbox"/> Les volumes d'oléo-protéagineux produits→ <input type="checkbox"/> La qualité des produits→ <input type="checkbox"/> |
|--|--|

VOTRE PARTICIPATION AU PROGRAMME ECE :

7. En quelle **année** êtes-vous entré dans le programme ?
8. **En 2008**, avec **combien** de personnes êtes-vous **entré en contact** ?
0 - 2 3 - 5 6 - 8 7 - 9 + 10
9. Dans combien de **départements** ?
- Lesquels** ? 24 33 40 47 64 Hors Aquitaine
10. Avec **les personnes contactées grâce au listing**, vous avez effectué :
Des transactions Des discussions (sur les prix ...) Des échanges techniques
11. **En 2008**, avec combien de personnes avez-vous **réalisé** des transactions ?
0 - 2 3 - 5 6 - 8 7 - 9 + 10
12. À quelle **distance** en moyenne avez-vous effectué des **transactions** (en km) ?
- 20 - 40 -50 -100 -150 -200 +200
13. **Le listing** vous a-t-il permis de **rencontrer plus d'agriculteurs** ? oui non ne sais pas
14. Pensez-vous qu'il faille **pérenniser** ce listing ? oui non ne sais pas
15. **Si vous ne faites pas partie du listing**, pouvez-vous nous dire pourquoi ?
16. Effectuez-vous des transactions directes **hors du cadre** du réseau ? oui non
17. Souhaitez-vous signer une **convention** de vente sur pied **cette année** ? oui non
- Si non, pour quelle **raison principale** ?
- La « paperasse »
 - Les incertitudes liées à la culture (qualité, rendements)
 - Les besoins en trésorerie
 - Autre, précisez :
-
18. Si vous avez des **remarques**, des **idées** ... notez les ici :

Les informations transmises restent confidentielles. Elles feront l'objet d'un traitement statistique collectif, utilisable dans le cadre de cette étude ou d'études complémentaires. Elles ne pourront être divulguées nominativement sans votre accord formel.

Fonctionnement de la Coopérative :

Les statuts, les valeurs :

C'est une coopérative agricole classique, avec un statut de type 1 (collecte, stockage, vente) qui ne travaille que sur les grains. Elle est 100% AB, les outils utilisés aussi, ainsi que les agriculteurs (aucune mixité AB et Co). Deux points statutaires sont importants :

- Développer la Bio : promotion, développement agronomique
- Collecter l'ensemble des producteurs adhérents (y compris les petits) → solidaire et social. Les gros ont autant d'avantages que les petits, par exemple pour le transport la coop facture un coût moyen, qui n'est pas lié au remplissage de la benne.

Les coopératives coopèrent entre elles, et la CORAB favorise les transporteurs sous forme coopérative. Ce statut leur confère une particularité culturelle et une vision différente qui n'est pas mercantile. Coopérative « on opère ensemble ».

Leur rôle :

La CORAB collecte 100% des produits dès la moisson : elle applique une politique qualitative. 90% des produits collectés sont destinés à l'alimentation humaine, de « haute qualité ». La CORAB vend des produits qui « ont du sens » et communique sur cette idée (les consommateurs savent d'où vient le produit, assurance 100% AB...).

La CORAB est la gardienne de la marchandise des autres, elle ne peut donc pas prendre de risque (cf méteils). Les adhérents ne font pas de stockage à la ferme pour les produits collectés, car ils ne sont pas aussi performants techniquement et en termes de qualité sanitaire. La qualité du triage, du séchage, du stockage ... est leur marque de fabrique, la qualité des grains est surtout importante pour les élevages de monogastriques. Un de leur client, un FAB a comparé les résultats d'élevage et affirme qu'avec les grains CORAB ceux-ci sont supérieurs à 15%. Collecte C1 et C2.

Ils donnent aussi des conseils pour le stockage à la ferme, le tri, les techniques agricoles. Pour cela la CORAB emploie un technicien conseil. Avant ils employaient un technicien commercial, mais ils trouvent qu'il y a un « travers » à vendre des produits (parfois le technicien vendait des semences d'espèces qui ne correspondaient pas au lieu, aux attentes du marché, aux rotations). « on ne vit pas de la vente des appro, elle est la résultante de notre activité ». Leur rôle est aussi « d'amener le troupeau ».

Les adhérents :

La CORAB compte 120 adhérents, principalement en Poitou-Charentes (et particulièrement en Charente-Maritime) un peu en Dordogne, en Haute-vienne et Vendée.

- Si les producteurs veulent partir, il existe une procédure.
- Les adhérents s'engagent pour 5 ans
- En échange de l'engagement de plein apport, la coopérative s'engage à collecter et à vendre les produits engagés.

La notion de plein apport :

- Pour la récolte 2007 : il y a eu des spéculations, certains producteurs n'ont pas livré à la CORAB, préférant vendre plus cher ailleurs → ils ont été exclus : c'est définitif et non négociable, et en plus ils doivent payer les frais fixes correspondants aux volumes non apportés.
- Il y a une souplesse pour les parts autoconsommées et de semences de ferme.
- Il existe une « liste positive », recensant les espèces collectées, pour les graines ne faisant pas parties de la liste les producteurs n'ont pas d'engagement de plein apport. La CORAB peut alors leur proposer de vendre ces graines hors liste pour eux (accord de gré à gré). Ex : colza

Les adhérents ont connaissance du fonctionnement de la coopérative, de la manière dont les prix sont fixés et peuvent lors de l'AG ou en venant à la coopérative avoir accès à l'ensemble des documents « chiffres ».

C'est le CA qui gère, donc ce sont les agriculteurs. L'outil appartient aux agriculteurs, à eux de l'exploiter. Nous on fixe un cadre de travail minimum. Ex : système de dépôt (conserve la marchandise d'un agriculteur) ou partenariat avec un meunier à qui ils envoient le grains de l'agriculteur, qui en fait de la farine et l'envoie chez le paysan boulanger chaque semaine.

Le marché :

La commercialisation est presque entièrement effectuée en région (peu national, pas export ni import).

- Le Centre Ouest représente 100% des ventes
- Ils ont abandonné les clients à l'export « le transport c'est pas bio »
- Ils vendent dans d'autres régions dans deux cas :
 - Si le marché est « lourd » s'il y a surproduction, comme en 2005
 - Pour les produits où la CORAB possède une aura nationale, « leurs spécialités », en général sur « des grains de haute qualité que les gros ne peuvent pas faire ». Ex : avoine nue pour laquelle ils fournissent l'ensemble des floconniers.

Les méteils :

Ils ne collectent pas les mélanges parce qu'ils ne sont pas équipés pour. Il faut du matériel de tri spécifique, car on ne peut pas stocker deux variétés différentes dans le même silo (ce « n'est pas dans les règles de l'art de la conservation des grains »). Ils sont en train de construire un silo spécial, qui pourra accueillir des mélanges de 3 variétés (en général méteil = 2 variétés).

Les prix pratiqués :

Les prix sont discutés entre les associés, en commission (« section de travail ») tous les 2/3 ans. Cette commission fixe un niveau souhaitable de vente (en fonction des coûts de production...).

Ensuite la CORAB étudie si les prix proposés sont possibles commercialement. Deux situations sont alors possibles :

- S'ils sont « preneur de prix » ils s'alignent sur le marché, un peu au-dessus des autres parce qu'ils ont une meilleure qualité.
- S'ils sont leader pour un marché (importance nationale, s'ils ont des volumes importants) ils donnent des attributs de valeur. Pour les grains spéciaux, soit ils sont leader, soit non et dans ce cas ils s'associent avec les leader. Par exemple pour le grand épeautre, ils ont signé des accords commerciaux et industriels avec les deux grands OS leaders → la CORAB fournit ses clients et le surplus est commercialisé par ces grands zOS.

Cela permet de fixer des « prix minimum garantis ». Ces prix garantis sont approchés grâce à des estimations de coûts de production globales, analysant (ou tenant compte) de toutes les situations. Ce n'est pas une approche scientifique (qui est le boulot des associations, des groupements) mais elle leur convient. « Les agri voient leurs comptes à la fin de l'année »

Lorsque les prix sont plus bas sur une graine, ils retravaillent avec les adhérents et soit ils continuent à en faire, soit ils arrêtent (arrêt 6 espèces dans les dernières années).

En général pour les légumes secs les prix sont stables (ils sont inchangés depuis 4 ans).

La coopérative est régie par le code rural, sous contrôle du ministère de l'agriculture. Elle doit verser un acompte au plus tard 25 jours après la collecte. Cet acompte ne peut être inférieur à 50% du prix final. En général il est entre 50 et 80% du prix final. Le complément est versé lors de la clôture des comptes (en août). Eux choisissent de faire 3 versements, deux acomptes et un complément, pour une histoire de financement : le petit acompte au départ permet de financer la saison (stockage...). Et de faire la police : par exemple en général les agriculteurs payent les semences fournies par la coopérative au moment de la récolte.

Lors de la collecte personne ne connaît le prix final. Par exemple en 2007, ils ont été obligés de payer le prix minimum alors que les prix de vente étaient plus bas. La coopérative prend alors sur ses fonds propres. Pour ces situations il existe une « mutualisation pluriannuelle par espèce » puisque chaque espèce doit être rentable. Parfois ils font du soutien inter espèce. Cette mutualisation est un appui aux producteurs, qu'ils ne se découragent pas.

Prix 2008 : Ils ne les connaissent pas encore (ils ne sont pas décidés avant le mois d'août). À titre d'exemple, les prix minimum garantis en 2008 étaient (ce sont les acomptes), pour le blé standard de 320 € et pour le maïs de 220 €.

Ne connaît pas les prix minimum 2009, le saura dans 10 jours.

Alimentation animale :

Les contrats filières :

Ils ne faisaient presque plus de grains à destination de l'alimentation animale, mais ils ont été contactés pour signer des contrats pluriannuels et sont donc en discussion.

Il l'explique en disant que jusqu'en 2007 les FAB pensaient pouvoir s'approvisionner sans souci, à bas prix et que cela durerait. Mais en 2007 ils ont subi un « séisme psychologique » et se sont aperçu qu'ils pouvaient manquer d'approvisionnement.

Les cadeaux aux adhérents :

80 adhérents sont en polyculture-élevage. Afin d'aider ses éleveurs à trouver leur approvisionnement, la CORAB collecte auprès des coopérateurs les besoins en grains. Elle leur fait signer des contrats, applique des prix spéciaux (prend moins de marge). Les graines qui ne seront pas vendues à des coopérateurs le sont dans d'autres filières et 2 mois après les moissons la coopérative a vendu l'ensemble des grains destinés à l'alimentation animale.

Les transactions directes :

Les systèmes céréaliers-éleveurs sont surtout gérés par les GAB.

La CORAB propose toutefois des contrats types pour les transactions directes : cela permet une vente directe entre un céréalier et un éleveur, seule la facturation passe par la coop et ainsi les transactions sont légales. Pour guider les agriculteurs dans la construction de prix en VD, la CORAB donne des indications et notamment des références aux marchés. Lors de ces transactions la CORAB prélève environ 7 € tonne pour les frais administratifs (calcul et suivi des taxes ils ont logiciel spécial qui coûte très cher). Ce contrat peut être signé entre un éleveur coopérant et un céréalier extérieur ou entre deux coopérants.

Les marchandises vendues par ce biais ne transitent pas par la coopérative, sauf si les agriculteurs demandent un triage ou un séchage à façon. (et donc à tarif d'ami).

L'autre avantage pour les agriculteurs à signer ce contrat est que le céréalier est alors dégagé de l'obligation d'apport total. De plus la Coop apporte une assurance pour la vente (cf image de marque) peut avoir un rôle d'arbitre officieux lorsque la transaction se déroule mal (possibilité de faire des analyses par exemple). On apporte une connaissance des marchés, de la qualité, des procédures. « on est connu pour être sérieux »

Bibliographie :

→ Échanges céréaliers-éleveurs déjà mis en place en Co → à Sanders Périgord, demander Michelle Guitard la comptable)

Rôle dans filières AB d'alimentation animale :

→ Fournisseurs pour AB → agrément (et certification) en tant que façonnier, pas en tant qu'opérateur économique (pas d'achats directs aux céréaliers), deux cas :

Soit un producteur (ex : polyculture-élevage en Charente) qui achète du soja bio → travail à façon

Soit un opérateur économique (Agribio Union/ Corab) amène la marchandise → transfo à façon

→ Pourquoi ce fonctionnement ?

Pas de responsabilité sur la garantie des produits

Pas de grande connaissance du marché bio

AB = 1% du CA

→ Pas de vente puisqu'ils ne sont pas propriétaires de la marchandise

→ Peuvent mettre en relation éleveur et fournisseur

→ Tarif identique pour différents tonnages

→ Pour soja difficulté à séparer C2 et AB → Donc travail par lot → la traçabilité se fait lot par lot (s'il y a mélange il a été fait avant arrivée à Dialzo)

→ Souvent ce sont les producteurs ou les collecteurs qui amènent les matières premières à l'usine

→ Parfois Dialzo transporte les produits transformés → pour un camion de 25 t il faut compter environ 1,3 € du km, certaines rotations sont plus onéreuses que d'autres

→ L'extrusion des produits AB se fait plutôt en début ou en fin de semaine, à cause du nettoyage → le coût de nettoyage est compris dans les 55€ tonne

→ En Co ils sont opérateurs économiques → vente directe éleveurs et achats directs producteurs

→ Déjà extrudé de la féverole mais en Co, elle est trop grasse pour pouvoir être extrudée seule → en asso avec des céréales par exemple (dépend alors du produit fini que l'on souhaite)

→ Vu les prix pratiqués en AB (matière premières onéreuses) l'extrusion est très intéressante

→ Dialzo propose aussi ses services pour calculer des rations alimentaires (par ex si un agri emmène ses produits à extruder, ils réfléchissent ensemble au dosage de chacune des M1) → apport connaissances et formulation

→ Transformation du méteil possible

→ Les alternatives au soja :

- Dépend du pourcentage de Co autorisé :
- Si 10% → soja
- Reste Soja / féverole / lupin

- tx colza ou tournesol → extrusion après la pressée = meilleure conservation : les tx AB ont plus d'huile que dans le Co, et comme ils ne contiennent pas d'anti-oxydant, ils s'oxydent rapidement → extrusion permet de stabiliser le produit (donc pas besoin de stockage spécial). Cette extrusion se fait en asso avec des céréales, pour que ceux-ci absorbent les matières grasses en excès et parce que cela permet d'amortir les coûts. (Ex fait avec Biopress)
- OK pour la contractualisation (avec coop aussi)
- Site de Vergt sans OGM, c'est sa marque de fabrique → pas bien pour baisser les coûts.
- Quel que soit le produit extrudé : 55€ la tonne
- Doit me donner les coûts de certification

ENTRETIEN TELEPHONIQUE GRASASA

LE 19 JUIN 2009

-
- Ils travaillent en AB depuis 2003 / 2004. Le bio représente aujourd'hui un tiers des volumes de fourrages traités.
 - Ils achètent de la luzerne auprès des adhérents coopérateurs, qui sont entre 20 et 30 aujourd'hui (au départ une dizaine). Ce sont surtout des Lot et Garonnais, des céréaliers qui intègrent la luzerne dans leurs rotations.
 - Ils achètent la luzerne sur pied (4 coupes annuelles) → coupe à la faucheuse, puis récolte à l'ensileuse, mise camion et transport jusqu'à l'usine, où elle est traitée. Elle passe alors de 50/80% d'humidité à 4%. La luzerne est considérée comme une matière première et est vendue à des fabricants d'aliments d'élevage qui la mélange à des céréales pour faire des aliments complets.
 - Les conditions d'entrée sont dictées par les règles de la coop :
 - Être sur le secteur géographique de collecte
 - Avoir un minimum de 5 ha de surface en production de luzerne
 - S'engager pour 7 ans minimum
 - Clause de plein apport sur les surfaces engagées
 - Les 5 ha ne sont valables que dans l'aire de collecte, sinon c'est au cas par cas
 - L'aire de collecte : Sainte sabine et ses alentours (jusqu'à Issigeac) en Dordogne et nord du Lot et Garonne : Montflanquin, Monclart...
 - Travail à façon sur une zone géographique restreinte, pour les adhérents pour les premières et deuxièmes coupes. La prestation est facturée par un coût à la tonne du produit fabriqué, soit 103€/t, et prend en compte les charges de plaine (coupe, ensilage et transport jusqu'à l'usine), celles d'usine liées à la fabrication. Le transport de l'usine à la ferme est à la charge de l'agriculteur. Itou luzerne, ray grass immature et méteil.
 - Font très peu de maïs, sur le même principe que la luzerne, mais pas en prestation de service et sur une zone restreinte, dans le voisinage de l'usine.

