



## Synthèse des enquêtes

### Sources des citations :

- ancienne conseillère de la Chambre d'agriculture ayant accompagné l'agriculteur-gérant et aujourd'hui salariée à temps partiel sur le site industriel (ingénierie financière) ;
- *agriculteur, fondateur de l'entreprise* ;
- agriculteur, président de l'association de producteurs animée par la Chambre d'Agriculture

## Caractérisation du collectif

SARL qui achète (majoritairement à des agriculteurs), trie, sèche et ensache des cultures bios et sans gluten d'agriculteurs partenaires (environ 100 agriculteurs fournisseurs). Entre 5 et 9 salariés en fonction de la saison (certaines personnes sont des salariés de l'exploitation de l'agriculteur-gérant). Approvisionnement dans un rayon de 80km pour au moins 80% des productions.

Volonté de faire ce que les grandes entreprises ne veulent pas faire ou ne peuvent pas faire pour pouvoir vivre de cette activité. « *On essaie de faire ce que les autres ne font pas* » « *On n'a pas le choix que d'aller sur des niches.* ». Volonté aussi de garder de la diversité de productions et un linéaire diversifié.

## Historique de la mise en place de la filière

### Origine de la décision

L'agriculteur passe 100 ha de son exploitation en AB en 2010 (démarches administratives et accompagnement par la Chambre d'Agriculture). Il débute la production de quinoa bio en lien avec Biograins en 2013/2014. Au départ, des conseillers de la structure de négoce viennent, mais très vite l'agriculteur a de meilleurs résultats techniques que la zone de production de la coopérative. Les terres sont « sans doute de meilleure qualité parce que plus de matières organiques, parce que plus d'élevage ». De plus, l'acheminement de ses cultures chez Biograins pour faire sécher est compliqué, le matériel étant très éloigné. S'il voulait continuer cette culture, il fallait qu'il ait son propre séchoir (le quinoa est une culture difficile et très fragile, qu'il faut sécher tout de suite après la récolte).

Pour ce projet de séchage/triage, « Il est passé d'un format qui n'aurait été que pour lui à un format entreprise » après des échanges avec le responsable du pôle bio de la Chambre d'Agriculture et ses futurs associés, notamment le gérant de l'ETA. Construction du projet aussi en fonction des subventions possibles : « L'Agence Bio, le premier organisme contacté, ne finance que des projets multi-partenariaux sur plusieurs régions [...] ». Pour obtenir une subvention de l'enveloppe régionale ARIAA (aide régionale aux investissements en agro-alimentaire) « Faut que ce soit un projet industriel et donc avec une dimension plus importante. »

Objectif de faire des cultures à haute valeur ajoutée et poursuivre une production en bio. Le faire à une échelle plus grande pour faire profiter les agriculteurs aux alentours.

### Étapes du lancement de la filière

Il a contacté l'Agence Bio qui lui a dit de travailler avec une boîte de conseil pour construire un dossier : projet rejeté. En avril 2015, il demande à la Chambre d'Agriculture de l'aider à construire un meilleur dossier « C'est à ce moment-là [qu'] il est revenu vers moi en demandant : est-ce que tu peux m'aider à rédiger un dossier pour l'Agence Bio parce que j'ai fait une première étape et on s'est fait jeter. Et donc effectivement j'ai commencé à l'accompagner là-dessus, en ingénierie financière. » Cependant la demande de subvention n'a pas abouti, le projet ayant été rejeté une deuxième fois (le projet à l'époque ne rentrait pas dans le cahier des charges de l'appel à projet).



Parallèlement, l'agriculteur a eu connaissance d'une enveloppe régionale pour subventionner les projets pour les industries agro-alimentaires. Le dossier ARIAA a été monté et a été retenu. « L'enveloppe ARIAA sur lequel on a postulé dans un second temps, qui a été plus facile à obtenir mais qui changeait pas mal les règles du jeu » : 80% des denrées doivent venir des 80 km à la ronde, 80% des denrées doivent être sous signe officiel de qualité (pour monter au maximum de subvention qui est de 40%), obligation de devenir OS (organisme stockeur) et d'être acheteur de denrées et non prestataire. Donc évolutions des statuts de la SARL et du projet pour être conforme aux exigences de cette enveloppe financière. Début de la construction du bâtiment en 2016.

Aujourd'hui l'entreprise fournit 70-80% des volumes de Biograins. C'est une grande part car en bio, les autres producteurs « *ils n'y arrivent pas !* » à cause d'aléas climatiques, de la fertilisation et de l'enherbement des parcelles.

Pour la suite, volonté de poursuivre le travail des grains, pas tant le quinoa dont la mise en marché est gérée par Biograins, mais toutes les autres cultures que la SARL a initié dans le secteur : légumineuses (lentilles, pois cassés, pois chiches ...), sarrasin, millet, carthame, cameline, graines de courges ... Nouveau projet d'investissement à l'étude.

## Caractérisation de la filière

1380 ha contractualisés, dont 355 ha de quinoa. Tonnage très variable en fonction des années, le quinoa représente environ 1/3 du tonnage.

Profil des producteurs partenaires : « On a des exploitations céréalières pures, qui étaient déjà en bio de longues dates pour quelques-unes, qu'on a accompagné en conversion pour d'autres » ; des éleveurs laitiers qui sont passés en bio en 2016 et qui ont mis en place un système fourrager, aujourd'hui maîtrisé ; et des propriétaires non agriculteurs qui contractualisent pour l'intégralité de la prestation (tous les travaux agricoles sont réalisés par l'ETA partenaire). C'est « des gens vraiment sérieux dans leur boulot », ce qui est primordial car ce sont « des cultures exigeantes. » : pour le quinoa, il y a « 20 à 80% de déchets selon les parcelles, selon les agriculteurs, selon un tas de choses. « Les premiers qui nous ont suivis c'est des gens qui ont un tempérament d'essayer des nouveautés, [...] ils ne rechignent pas à prendre un risque pour un truc qui n'était pas complètement ficelé. »

Débouchés : 100% destination alimentation humaine. Majoritairement chez les grossistes, puis les transformateurs (meuneries, ou préparations plus élaborées), et ensuite restauration hors domicile (dans des grandes villes comme Paris ; beaucoup de riz et lentilles achetées par les restaurations collectives). Et une petite part dans des magasins de proximité : ce sont des petits volumes mais cela permet d'être présent sur le territoire. Débouché GMS qui va venir, pour l'instant non pour ne pas aller trop vite, déjà beaucoup d'investissements et de nouvelles choses à gérer. La SARL représente « le pôle France du quinoa bio depuis 2 ans. 90% du quinoa bio français arrive à [la SARL] aujourd'hui. »

Toutes les cultures sont menées en Agriculture Biologique ou sont sur des terres en conversion. Pour des questions de pouvoir allergène, les cultures collectées par l'entreprise ne doivent pas être mises en culture associées avec du blé ou des cultures contenant du gluten.

### Organisation logistique

- Contractualisation : le contrat mis en place avec les producteurs dépend de leur capacité à mener la culture et leur matériel. En fonction de cela, les conseillers techniques de l'entreprise et l'ETA interviennent ou non. Pour le quinoa, contrat entre l'agriculteur, la SARL, Biograins (acheteur), et Abbottagra (fournit les semences). Contrat culture par culture, à l'hectare, prix fixés (il peut y avoir énormément d'échecs, « on récolte ce qu'il y a »). Il existe un partenariat assez étroit avec un assureur, et l'entreprise incite les agriculteurs à s'assurer pour sécuriser la mise en terre et le rendement ;
- La SARL a un partenariat avec une ETA, mais ce n'est pas elle qui facture la prestation, c'est directement l'ETA. Cependant, l'entreprise a le rôle de décideur sur le moment de la récolte. C'est important notamment pour gérer la traçabilité ;
- Travail avec des prestataires transporteurs, caissons posés sur le chantier et ramenés à l'entreprise. Stockage possible des productions sur le site.



### Changements perçus, constats

« Au niveau économique, la majorité de ceux qui ont démarrés avec nous ils y reviennent donc c'est qu'ils y retrouvent leur compte, économiquement d'abord évidemment » (meilleure rentabilité pour la plupart des agriculteurs de l'association de producteurs). Là où quelques fois certains ne sont pas revenus c'est qu'ils ont commencé avec du chanvre et que la gestion de la récolte, et des pailles étant trop compliquées, ils ont arrêté. « Ça fait pas mal causer » ; « Après on est un peu pris pour des fous clairement. Très bien vu du monde hors-agricole et on est beaucoup moins bien vu du monde agricole. »

### Mode de gouvernance

Il y a beaucoup d'échanges au sein de l'entreprise : les différentes personnes qui travaillent se voient très régulièrement et se connaissent très bien. Décisions réalisées par le gérant.

### Ressources mobilisées, appuis

Ressources internes :

- Un point important de l'entreprise est l'accompagnement des producteurs : l'ETA partenaire joue un grand rôle, de même que les conseillers techniques de la SARL. Beaucoup d'échanges avec les producteurs. Cet accompagnement se base sur l'expérience du gérant (ex : désherbage mécanique plutôt que de semer en association sans désherbage mécanique).
- Le gérant de la SARL a lancé une dynamique autour de lui ce qui a provoqué la création d'un groupe d'agriculteurs, une association animée par la Chambre d'Agriculture. Cela représente 16 agriculteurs aujourd'hui. L'objectif est de réunir les gens le plus régulièrement possible, de faire des bouts de champs, et de proposer des formations autour des cultures collectées par l'entreprise. « [Le gérant] et [la SARL] nous ont permis de se dire : on se lance dans ces cultures-là, on a quelqu'un pour nous accompagner qui pourra en plus récolter nos cultures et nous les rémunérer » ;

Connaissances sur le triage : le gérant de la SARL et un autre agriculteur avaient déjà mis en place un trieur chez eux, ils avaient donc déjà de l'expérience.

Partenariats, appuis extérieurs :

- L'agriculteur-gérant s'est formé à produire du quinoa avec Biograins. S'est formé par la suite un partenariat entre la SARL et la structure de négoce.
- Beaucoup d'échanges avec la Chambre d'Agriculture, pour sa conversion en bio, pour monter des dossiers, mais aussi des discussions parallèles pour évaluer la pertinence de son projet, dont près de Laval Mayenne Technopole qui accompagne des projets et des entrepreneurs.
- Partenariat avec une ETA qui a ses propres machines agricoles, et qui a formé ses salariés à ces machines un peu spécifiques.
- Partenariat avec un assureur, pour couvrir les dégâts de culture des agriculteurs qui le souhaitent. Les personnes de l'entreprise ont formé les experts de l'assureur à reconnaître les potentiels de culture car « *il n'y a que nous qui faisons ces cultures.* » C'est un contrat spécifique de l'assureur pour l'entreprise.

Connaissances sur le triage/séchage : beaucoup d'échanges avec les technico-commerciaux des entreprises de machines agricoles, et des visites de sites.

---

## Les facteurs ayant favorisé la mise en place de la filière

Les cultures poussent bien sur le territoire concerné : « On a de la chance que chez nous ça se passe bien et qu'il y ait plus de polyculture-élevage est un avantage. »

## Les facteurs ayant pu rendre difficile la mise en place de la filière

- Peu de solutions en protection des cultures, ou coûte trop cher ;
- Productions compliquées à maîtriser, cultures complexes et aléas climatiques fréquents ces dernières années. Pour certaines interventions sur la culture, il faut intervenir au bon moment, c'est souvent des fenêtres de temps très serrées, il n'est parfois pas possible d'intervenir le surlendemain. Les échecs au champ provoquent des abandons.

« *Tout est verrouillé* » pour les petites structures. « *C'est une course avec la concurrence* ». L'entreprise fait « *de l'ombre* » à l'activité de grosses structures, leur stratégie est donc : « *ils suppriment la concurrence* ». Par exemple, les coopératives qui font de la lentille la vendent à un prix très bas pour gagner le marché, jusqu'à perdre de l'argent. Autre exemple : l'achat de semences certifiées de chanvre est compliqué car la disponibilité est limitée et ils ne sont pas prioritaires face aux grandes coopératives.

## Avantages et inconvénients liés au collectif d'agriculteurs, dans la construction de la filière

- Petite structure donc plus fragile que les autres, mais pour les grandes coopératives, le temps de lancement d'un projet peut durer des années. Pour l'entreprise étudiée, son avantage est sa rapidité de décision et d'action.
- Stratégie : « *on est obligé de faire ce que les autres ne veulent pas faire* », aller sur des cultures compliquées qu'on ne peut gérer qu'en petits volumes comme des graines de courges « *je ne vois pas comment on peut faire* » en grands volumes.
- Choix de filières de niche « *On est sur des productions de niche, et elles sont rémunératrices et intéressantes tant qu'on reste dans la niche. Dès que tout le monde se met à en faire, [...] l'intérêt économique il diminue sacrément.* »
- Présence conseil pour suivre au plus près les producteurs de ces « nouvelles » cultures qui sont complexes.
- Il y a beaucoup de partage « *il y a une émulation, il y a pleins de gens qui se connaissent, il y a un groupe WhatsApp avec des échanges [...].* »
- L'agriculteur/fondateur de l'entreprise est quelqu'un qui va chercher les connaissances « *Et ça c'est une compétence* ».
- Le gérant de la SARL regarde chaque année le marché, la demande des clients, pour voir quelle surface contractualiser (estimation assez fiable car ce sont des cultures spécialisées, des petits marchés) pour être sûr d'écouler la marchandise et prendre le moins de risques possibles.

« *On travaille pour nous, on a plus besoin des coopératives qui vous amène de l'ammonitrate, des traitements, on est complètement autonome.* »

