



Synthèse des enquêtes

Sources des citations :

- acheteur matière première de l'industriel et membre de la SAS ;
- *président de la SAS et agriculteur fournisseur de la filière* ;
- charte de la SAS (document).

Caractérisation du collectif

SAS qui regroupe 7 exploitations agricoles, un industriel de l'agroalimentaire (partie végétale : entre 7 et 8 000 tonnes de légumes dont pommes de terre) et certains prestataires de service pour les étapes de pré-transformation des légumes. 33% des parts appartiennent à l'industriel, les autres appartiennent aux agriculteurs. Production de poireaux, pommes de terre, oignons, et essais sur la carotte à l'échelle d'une communauté de communes (se veut évolutif).

Volonté de l'industriel : « on va de plus en plus s'orienter vers le domaine de la filière et de l'intégration. [...] on fait très peu d'achats spot, c'est-à-dire acheter sur le marché courant. On est plutôt sur du partenariat, des relations longues durées, des gens avec qui on travaille depuis plus de 20 ans, avec qui on a construit et on a également fait avancer la qualité de nos produits vers des attentes consommateurs. » Volonté de travailler localement. Valeurs de l'association qui regroupe les producteurs de la SAS : organisation locale, limitation des intermédiaires, transparence et maîtrise des prix, réduction des émissions de GES dues aux transports de la marchandise. Dans la charte de la SAS, les agriculteurs ont tenu à inscrire leur autonomie/indépendance/suffisance (il faut notamment être en système polyculture-élevage) et « La transparence c'est le mot-clé de la SAS. »

Historique de la mise en place de la filière

Origine de la décision

- Industriel : engouement de la bio ces dernières années et demande de produits plus locaux, puis certaines expériences « on avait fait une expérience sur le bio en 2004 et ensuite en 2009 sur la partie « plats cuisinés » » et une expérience réussie en production locale conventionnelle ;
- Des agriculteurs d'une association qui promeut l'agriculture biologique sur le territoire depuis 7-8 ans, animée par le GAB, veulent se lancer dans la production de légumes, à grande échelle et simplifiée (avec une période de récolte et une période de transformation, donc en plein champ) : « *l'alimentation humaine se végétalise, et on a des atouts qui sont des rotations, qui sont de l'élevage, qui sont plutôt des plus sur nos exploitations pour faire des légumes, par rapport aux grandes régions légumières.* » Cette idée est apparue lorsqu'un nouvel associé est arrivé dans un GAEC de l'association, qui avait une expérience dans le maraîchage (la région est très peu maraîchère).

L'agriculteur explique : « Il y avait déjà des liens avec [l'industriel], et puis on est allé les voir en disant bon ben voilà on a ce projet-là, est-ce que nos aventures pourraient vous plaire ? », ce qui a initié des rencontres et discussions autour du lancement d'un projet commun.

« Concrètement on s'est dit l'objectif de cette relation avec les agriculteurs c'est d'être un lien direct avec la culture et de pouvoir mesurer et comprendre ce que les agriculteurs attendent des industriels et à l'inverse, nous les industriels, qu'est-ce qu'on attend d'eux. » Chez les agriculteurs : objectif de diversifier les assolements, et de mettre en rotation les prairies.

Étapes du lancement de la filière

« Il y a eu les premiers échanges : quels sont les légumes les plus consommés chez eux, et puis pour nous les plus faciles à faire pour démarrer, puis après on a avancé sur des prix, des prix de revient avec prévisionnel, des volumes, et puis par la suite des investissements. »



Le matériel est acheté par la SAS. La SAS a également investi dans un bâtiment de transformation de poireaux. L'industriel s'est porté garant sur des investissements, en échange d'une location ou d'un autre service. En 2016, la production démarre avec cinq agriculteurs pour un essai sur des poireaux, pour 1 ha au total. L'industriel l'a valorisé en tant que matière première biologique. « La première année ça a été un peu... Comment dire... De grands moments d'échange et de partage, d'expériences des uns et des autres, avec d'autres expériences qu'on a été chercher chez des producteurs. » Deux constats : les poireaux qui sortaient de la SAS n'étaient pas réellement utilisables directement par l'industriel, un intermédiaire local a été intégré à la chaîne, en tant que prestataire de service ; les agriculteurs se sont rendus compte que l'industriel était très exigeant en termes de qualité du produit : « Le cahier des charges était quand même strict c'est-à-dire que nous on a un niveau de maîtrise et une HACCP qui était quand même importante et que les agriculteurs avaient besoin de comprendre. »

« Le capital augmente, donc [l'industriel] remet tout le temps pour garder les 33%, et on rentre d'autres légumes depuis, on a rentré de la pomme de terre bio et là on fait des tests aujourd'hui sur de la carotte. »

Face au refus d'une coopérative de stocker leurs pommes de terre bio, la SAS s'est rapprochée d'une SCIC en Bretagne, qui assure le stockage mais a aussi assuré un suivi technique les premières années. « *Aujourd'hui ils nous stockent les pommes de terre, ils nous stockent les oignons, ils nous stockent les carottes, et on a un projet avec leur partenariat de faire un outil en Vendée pour pouvoir stocker, transformer, ensacher, laver ...* »

Filière en pleine construction : travail sur la structuration de la filière, pour rendre le schéma viable dans le temps avec des volumes beaucoup plus importants ; travail sur l'aval : en recherche de partenaires : région, département, communauté de communes (via les PAT) (premiers pas avec une structure de la Roche-sur-Yon qui travaillent les légumes pour les cantines et qui emploient des personnes en difficulté, première année de collaboration avec la restauration collective) ; lancement d'une marque « Là on est en train de sortir un packaging, avec une marque. On a déposé une marque de la SAS pour vendre les carottes, les pommes de terre, les poireaux. C'est des produits bruts lavés. » La marque qui est lancée depuis septembre 2020 sera vendue en système U « *après on a eu des contacts avec Biocoop, mais on n'avait pas les volumes pour faire les deux, puis ils étaient un peu plus exigeants en termes de cahiers des charges, de service qualité, d'analyse de résidus de pesticides, ça alourdissait les choses avec Biocoop. On ira sûrement mais on n'était pas mûrs cette année on va dire.* »

Caractérisation de la filière

Quinzaine d'hectares de légumes sur sept exploitations agricoles. 10 ha de pommes de terre, ce qui donne environ 400 tonnes brut. 3 ha de poireaux, ce qui fait environ 300t brut.

La condition pour « les agriculteurs qui rentrent dans la SAS, c'est d'avoir une autonomie complète, c'est-à-dire d'être en système de polyculture-élevage. » « Donc [...] avec du bovin, des zones humides et ceci cela qui correspond bien aux bocages. » Un producteur signataire de la charte doit aussi être en 100% bio, présence de haies bocagères obligatoires, ne peut laisser une parcelle nue, minimum de 5 cultures différentes, consacrer au maximum 15 % de leurs parcelles à la production de légumes de plein champ.

- Débouchés : les légumes produits sont achetés à hauteur de 30% par l'industriel « On fabrique beaucoup de plats cuisinés avec ces légumes-là » vendus en GMS. Les agriculteurs sont libres de vendre leurs produits ailleurs pour mieux maîtriser leurs réseaux de distribution. Cela se discute au sein de la SAS où les agriculteurs sont majoritaires. « *Après il y a un moyen de signer un partenariat avec système U là, [...] et puis après on a une structure qui fait de l'épluchage pour des restaurations scolaires, c'est de la quatrième gamme, et ils nous en achètent aussi une partie.* » « [L'industriel] ce n'est pas un gros consommateur d'oignons. » La répartition des volumes produits entre l'industriel et les autres débouchés se discute au sein de la SAS.



Organisation logistique

Production de plusieurs variétés de poireau (des précoces et des plus tardives) pour avoir un approvisionnement régulier. L'industriel n'a pas de légumerie en interne. Il achète donc des produits dits semi-transformés. « Cette étape en général n'est pas faite au champ ou chez l'agriculteur, elle est faite chez un prestataire de service, avec des outils de transformation de légumes. » Donc pour un poireau : « La SAS expédie ce poireau chez le transformateur qui lui le lave, le découpe, le relave, le met en bac pour le livrer directement chez [l'industriel]. » Pas besoin pour la pomme de terre, elle est simplement stockée en Bretagne. Transports : transports internes, si pas possible, font appel à des prestataires de service.

Modalités du contrat

« Le collège transformateurs/distributeurs s'engage à acheter les légumes [de la SAS] à des prix équitables, pour l'ensemble des parties, qui auront été préalablement discutés et validés avec le collège de producteurs. » Contrat au volume.

Changements perçus, constats

« D'un point de vue agronomique, bien oui, on se rend compte qu'on a des atouts quand même, que c'est possible chez nous de faire des légumes, chose auquel on pouvait douter éventuellement puisqu'il n'y en avait jamais eu. » « Pour l'instant c'est concluant d'un point de vue technique et financier. » Plus-value de la production, mais aussi embauches et/ou réorganisation du travail.

« Bon je ne te cache pas que les premiers agriculteurs avec qui on a parlé ce sont fait prendre un peu pour des fous quand il en parlait autour d'eux localement "ah ben [l'industriel], tu vas voir mon bonhomme ils vont te bouffer". »

Mode de gouvernance

C'est le comité d'éthique de la SAS qui prend les décisions. Il est composé du collège producteur et du collège transformateurs/distributeurs. « Le président aujourd'hui c'est [...] un agriculteur, nous on est membre, on a deux voix dans l'organisation. » « Je ne veux pas que [l'industriel] devienne majoritaire dans la création de ce schéma là car je ne veux pas interdire les agriculteurs de vendre leurs produits ailleurs et de maîtriser leurs réseaux de distribution. »

Ressources mobilisées, appuis

Ressources internes :

Fréquence des échanges : « Quand on a démarré c'était toutes les semaines. On a eu beaucoup de réunions de terrain, proche du produit, mais je les ai emmenés aussi chez le prestataire de service qui nous faisait les poireaux, on est allé chez notre stockeur de pommes de terre, on est allé visiter nos usines pour voir comment était utilisé le produit chez nous... [...]. Là aujourd'hui on a des comités tous les 1 mois/1 mois et demi. » « *On partage, c'est ce qui fait qu'aujourd'hui on a des bons rendements et puis une qualité qui est surprenante.* »

Partenariats, appuis extérieurs :

- « Moi personnellement j'ai participé à des tables rondes avec des GAEC, des structures locales et même avec la communauté de communes [...]. » « On fait intervenir des techniciens de d'autres structures en France pour qu'ils viennent nous aider à nous expliquer parce qu'on apprend ! »
- Le SCIC en Bretagne, stockeurs des pommes de terre, des oignons et des carottes du groupe, a assuré un suivi technique les premières années « *sans qu'on ne se voit mais au moins on les avait au téléphone quand on avait des questions.* »
- Pour le côté technique, les agriculteurs ont parfois été aidés par le GAB.

Les facteurs ayant favorisé la mise en place de la filière

- Territoire d'élevage : s'avère être un avantage car il n'y a pas d'adventices ni de ravageurs pour les légumes ;
- Prise d'importance des PAT, donc débouchés possibles dans les collectivités territoriales.

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

- Nombreux freins par la coopérative locale qui n'a pas voulu mettre à disposition ses différents outils, et par la Chambre d'agriculture départementale qui n'a pas accompagné ce projet car elle n'y croyait pas ;
- Manque de moyens humains, financiers, de structuration. « *On porte ça surtout à deux, moi le président, et puis le trésorier.* » « *Aujourd'hui on s'est appuyé sur les systèmes existants et localement on n'a pas tous les outils nécessaires pour répondre à nos besoins.* » « *Je prends l'exemple de la pomme de terre, [...] on est malheureusement obligé de récolter les pommes de terre ici, de les faire livrer chez quelqu'un qui maîtrise le stockage, donc en Bretagne, pour pouvoir les redescendre chez nous.* ».
- Production de légumes qui doit correspondre aux attentes d'un industriel : matière première qui doit être disponible toute l'année et identique ;

Prise de risque économiquement parlant. Par exemple le fait que la zone d'approvisionnement soit très localisée : « *On n'est pas à l'abri, un aléa climatique qui se produit chez nous* »

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

La complémentarité des profils des acteurs de la filière :

- « *Faut savoir aussi que dans le groupe [...] c'est plutôt la crème des agriculteurs du canton je pense, en termes techniques, réflexion... C'est quand même un postulat de base, c'est-à-dire que ce n'est pas des gens qui attendent que l'information elle vienne par la lettre Demeter de la Chambre d'Agriculture.* »
- « *[Responsable achat de l'industriel] c'est celui qui a permis que l'aventure elle continue, parce que dès lors qu'il y a des problèmes techniques [...] c'est un peu le couteau-suisse, il a un réseau énorme, il connaît beaucoup d'industriels.* » « *C'est notre ange-gardien on peut dire.* »
- Excellentes relations entre les producteurs et entre les producteurs et l'acheteur matière première de l'industriel. « *Ce qu'on ne dit pas mais qu'il faut dire c'est que c'est d'abord et avant tout une aventure humaine, on est une équipe... [...] lors des récoltes, lors des plantations, il y a des enjeux financiers importants, donc forcément, c'est parce qu'on est une équipe, un groupe de copains, que l'aventure... Tout le monde donne sans compter [...] je pense que la réussite du projet elle est d'abord là.* »
- « *On a des métiers complètement différents, mais c'est rigolo, c'est ce qui fait la richesse du système. On n'a pas toujours été d'accord, mais c'est très formateur.* »

Compétences de l'industriel très complémentaires de celles des agriculteurs pour lancer une filière et intégrer un marché : par exemple pour le lancement de la marque : « *Par rapport à ça nous on a quand même une expertise sur les packs, sur pleins de choses, la participation de [l'industriel] dans un dispositif comme celui-ci a sa place.* »

