



Synthèse des enquêtes

Sources des citations :

- responsable filières végétales de la coopérative ;
- *responsable de l'activité d'une structure de négoce spécialisée dans le bio, filiale de la coopérative ;*
- technicien de la structure de négoce spécialisée dans le bio.

Caractérisation du collectif

Société coopérative agricole de 3500 adhérents environ, dont le bassin de production est concentré autour d'un département. Depuis fin des années 90, recherche de « productions en démarche filière » « Nous ce qui nous intéresse c'est d'essayer de répondre à un certain nombre de marchés dits de niche [...] pour pouvoir apporter une valeur ajoutée supplémentaires aux producteurs. »

Historique de la mise en place de la filière

Origine de la décision

Un homme, sélectionneur sur les asperges chez un grand groupe français de production de semences, s'est impliqué dans la filière quinoa car un de ses enfants était intolérant au gluten. Il a contacté les organismes de recherche européens qui avaient travaillé sur la génétique du quinoa pour voir s'il pouvait développer la production en France, et a finalement créé sa propre société de sélection sur le quinoa. Le sélectionneur « *voulait développer le quinoa bio dans la région des Pays de la Loire parce qu'il avait estimé que c'était la meilleure région pour le développer.* » Il a choisi de travailler avec la coopérative étudiée.

Réunion d'un comité au siège de la coopérative pour discuter de l'intérêt de la filière « avec les grands directeurs, moi représentant la filière bio, les autres représentant la filière conventionnelle. [...] de par le fait de mon historique en filière bio, je connaissais un peu la filière quinoa alors qu'en conventionnel ils ne connaissaient pas du tout. » « On a acté le fait que c'était très intéressant de promouvoir cette filière pour nos régions. Il y avait un enjeu pour les agriculteurs assez conséquent. » Le marché du bio était déjà porteur sur la graine de quinoa alors que le marché conventionnel n'existait pratiquement pas en France. « À l'époque, ils importaient en France on va dire autour de 4 à 6,000 tonnes de graines de quinoa, plus un potentiel un peu moindre sur l'Europe, donc effectivement il y avait un vrai potentiel. » « Ça pouvait être très stratégique. »

« L'objectif ce n'est pas de remplacer le quinoa d'import, c'est d'apporter un produit complémentaire de qualité différente et puis avec des particularités liées à la production française. »

Étapes du lancement de la filière

« C'était concomitant avec chez nous le choix d'arrêter d'utiliser un silo sur la coopérative [...]. Donc on a complètement nettoyé ce silo pour pouvoir y mettre des graines de quinoa. » « Donc on a rassemblé au fur et à mesure des pièces du puzzle : un silo destiné au quinoa, des producteurs qui étaient motivés, parce qu'ils avaient l'habitude de produire des petites graines, que voilà ça fait partie des challenges que l'on peut leur proposer et ça les intéresse, un fond génétique c'est-à-dire des semences que [le sélectionneur] avait déjà commencé à collecter, rassembler et travailler aussi. » « Nous l'intérêt de notre graine de quinoa c'est qu'elle est dépourvue de saponine ».

Contacts avec des clients potentiels qui commercialisaient du quinoa d'importation, pour savoir si la production française les intéresserait.

2008 : première production sur 50 ha, c'est-à-dire environ 10 agriculteurs. Puis augmentation rapide des surfaces. Croissance régulière et continue depuis le début.



2008 à 2015 : quinoa blond. « Et à partir de 2015 on a commencé à produire d'autres couleurs. Le travail génétique qu'a pu faire [le sélectionneur] en sélection variétale a été vers des graines blondes plus blanches possible pour ressembler le plus possible à ce que pouvait arriver d'importation, et plus grosses aussi. Et ensuite on a commencé à développer du quinoa rouge, et puis récemment un quinoa noir. »
« L'idée c'est d'être toujours en tête de file du développement du quinoa. » Aussi quinoa mené en AB.
« C'est une culture très exigeante et on a eu du mal dès les premières années en bio parce qu'on n'avait pas des amendements nécessaires en azote etc. donc du mal à développer ça, des problèmes de lutte contre les insectes etc. Donc en fait la filière bio a failli disparaître au bout de 5 ans, 6 ans, et globalement je me suis mis en opposition d'arrêter la filière bio parce que j'ai dit "non non, on redémarre à zéro, on relance des recherches et des expérimentations pour voir comment on peut mener ça en bio", tout simplement. Alors que le conventionnel entre temps avait développé son marché [...] ils ont pris de l'ampleur et ils ont trouvé des clients. »

Caractérisation de la filière

2200 ha de graines de quinoa pour 250 agriculteurs. « Je pense qu'avec ce qu'on produit on est capable de couvrir les $\frac{3}{4}$ de la consommation française de quinoa. » L'année 2019 ayant été compliquée pour les cultures de printemps : « On est de l'ordre de 10000 tonnes arrivées l'année dernière, cette année on est plutôt entre 2500 et 3000 tonnes » et 400-500 tonnes en AB. Production sans utilisation de produits phytosanitaires, surveillance nécessaire des adventices nuisibles comme le Datura, l'ambrosie. La grosse part des volumes va à destination des industriels de l'agro-alimentaire (plats traiteurs pour la consommation en foyer, les cantines entreprises et cantines des écoles). Une petite part est mise en sachet par la coopérative et vendue dans les GMS sous la marque quinoa de la coopérative : céréales, pâtes, bientôt produits apéritifs « ça permet d'exister dans les linéaires, d'avoir une marque [...] sur lequel on peut communiquer. »

Niveau matériel de récolte, les agriculteurs ont bénéficié de la présence de matériels spécifiques utilisés dans la région pour la production de semences. « C'est des cultures où on ne peut pas récolter en direct, on a besoin de pré-couper, de ramasser ensuite derrière donc il faut des équipements spécifiques pour pouvoir le faire. » Toutes les zones ne sont pas équipées de cette faucheuse-andaineuse. Cela favorise donc les agriculteurs qui sont proches de ce type d'équipement.

« Il n'y a pas de profil type. Quand on implante du quinoa, ce qui nous importe le plus c'est le profil terre et les précédents. » : recherche d'une faible pression en adventices. « Aujourd'hui on se rend compte que là où ça marche le mieux en caricaturant, d'une manière générale, c'est quand même dans les régions d'élevage. » pour la disponibilité en azote.

Organisation logistique

Les semences de la coopérative sont achetées à la société partenaire et productrice de semences de quinoa. « C'est nous qui déclenchons la récolte » : mise à disposition de caissons double-fonds qui permettent de souffler la marchandise en attente. Et ensuite tout un processus de triage une fois que la production est arrivée au silo. La production de quinoa en AB est bien séparée et réalisée par la structure de négoce spécialisée dans le bio, filiale de la coopérative. La logistique est « *beaucoup plus compliquée, avec des parcelles plus morcelées, et un peu moins d'agriculteurs dans les zones.* »

Modalités du contrat

Contrat au volume, prix fixé, non-indexés sur les cours mondiaux. Dans les débuts de la filière, un produit par hectare garanti a été mis en place pour rassurer les producteurs qui se lançaient dans le quinoa. « C'est un contrat de production un peu typé production de semences »

Changements perçus, constats

Culture assez exigeante en azote « donc en bio ce n'est pas forcément évident », le moment du semis est très important, problèmes d'insectes. Produits phytosanitaires : un anti-limace. En conventionnel, un insecticide en plus.

Impact économique : « En général oui c'est un produit qu'on paye assez cher, donc quand il y a du résultat ils sont très contents, mais avec une charge de travail quand même aussi importante, puis du stress, c'est une culture qu'il faut bien suivre. Il y en a d'autres qui ont goûté qu'une année et qui me disent qu'ils n'en referont jamais ! Ils sont dégoutés, ça s'est mal passé, j'en ai un cette année qui m'envoie des mails en me disant j'ai servi de cobaye. » « Ceux qu'on réussit le quinoa une fois, en général ils y reviennent oui. »

Ressources mobilisées, appuis

Ressources internes :

- « *Nous on s'est formé sur le terrain, ni plus ni moins. C'est par l'expérience qu'on a acquis notre savoir-faire.* » Système de récolte mis en place avec les agriculteurs, inspiré de la méthode des cultures semences qui se font dans la région, grâce à la mise en place de réunions bout de champ les premières années. « C'est à échanger avec les producteurs qu'on a réussi ensemble à changer nos pratiques culturales. » ;
- Apprentissage de l'équipe technique sur le terrain, avec les gens de la structure de négoce, et avec le sélectionneur (« on peut échanger facilement avec lui. ») ;
- Décembre : réunions organisées par la coopérative avec les producteurs de la campagne à venir : « C'est surtout des moments d'échanges où chacun apporte sa contribution en disant mais si on essayait ça et si etc. » ;
- Suivi technique des conseillers « Un coup de téléphone ne suffit pas, j'aime bien vraiment en discuter un peu plus, pour bien comprendre les difficultés qu'il y a, pour être sûr que ça soit mis en place dans de bonnes conditions. » ;
- Essais variétaux, essentiellement sur les variétés en partenariat avec le sélectionneur. Essais sur les biostimulants.

Partenariats, appuis extérieurs :

- Partenariat avec la société du sélectionneur, qui réalise tout le travail de sélection et production de semences pour la coopérative. « Tout le travail technique honnêtement c'est entre [le sélectionneur] et la [coopérative] que ça s'est fait. » ;
- Rendez-vous réguliers avec les clients ;
- « Aujourd'hui, pour limiter la culture sur notre région, aux vues des incidences climatiques depuis cinq ans, on essaie de trouver des partenaires [d'autres coopératives] c'est-à-dire que c'est des gens qui vont produire du quinoa pour nous. »

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

- Méconnaissance de la culture au départ : « On ne la connaissait pas, on ne savait pas si on allait faire 5 tonnes/ha ou 200 kg/ha. »
- Rendements très variables en fonction de l'année climatique et des types de sol : « On peut faire 0 comme on, peut faire 2t. »
- Peu de solutions en protection des cultures

Les facteurs ayant favorisé la mise en place de la filière

- De plus en plus d'intolérants au gluten ou à d'autres allergènes majeurs : demande de nouveaux produits de la part du consommateur. « C'est arrivé aussi au bon moment, au moment où le "made in France" a commencé à devenir intéressant, et à intéresser les industriels de l'agro-alimentaire. » ;
- De par les conditions pédoclimatiques du secteur géographique de la coopérative : « on a à faire à des agriculteurs qui savent faire, qui sont déjà diversifiés parce qu'ils sont sollicités régulièrement par des entreprises de production de semences, par des sociétés qui ont des cultures un peu particulières on va dire. » « Ils sont volontaires pour découvrir de nouvelles choses, souvent » ;
- « Je pense sans me jeter des fleurs que j'ai été le moteur de cette filière au sein de la [coopérative]. [...] Les deux directeurs qui étaient présents [...] étaient plus ou moins dubitatifs parce qu'ils ne connaissaient pas les enjeux. » ;
- Temps d'avance important sur la concurrence française et face à la concurrence internationale, la production française a une traçabilité et une réactivité dans l'expédition de la marchandise ;

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

- Mise en place d'un produit/ha garanti au début de la filière : « Pour la coopérative c'était sur 50 hectares, l'enjeu financier n'était pas extraordinaire Mais par contre pour les producteurs c'était rassurant, ça permettrait de dire même si je me plante il y a un filet de sécurité. » Cela complété par un conseil technique proche du producteur ;
- La coopérative a pu investir dans une filière sans pour autant être sûre de sa rentabilité « Il faut être en capacité d'investir dans un certain nombre d'outils et de matériel. »

