



Synthèse des enquêtes

Sources des citations :

- responsable de l'activité de la structure de négoce ;
- *technicien de la structure de négoce.*

Caractérisation du collectif

Structure de négoce, filiale d'une société coopérative agricole d'environ 3500 adhérents concentrés autour d'un département. Au sein de la structure de négoce, c'est « *quelque chose comme 300 personnes qui nous livrent régulièrement des céréales.* » Produits 100% végétal en AB, 50% provenant de France, 50% importés. « L'idée c'est de dire on sort un peu des sentiers battus que sont les grandes cultures pour pouvoir proposer on va dire des revenus plus conséquents aux agriculteurs avec des cultures bien spécifiques », pour aussi rester compétitif par rapport aux grandes coopératives/structures de négoce concurrentes.

Historique de la mise en place de la filière

Origine de la décision

Soja est une des protéines majeures utilisées en bio. Or la graine de soja est majoritairement importée, d'Afrique ou d'ailleurs. « Il faut qu'on arrête notre dépendance à l'importation [...] au moins partiellement. » Objectif d'une production locale de soja, et de posséder un outil de trituration pour le valoriser.

Étapes du lancement de la filière

2017 : un outil de trituration en conventionnel, monté par une CUMA pour la graine de tournesol et la graine de colza conventionnelles, a été proposé au rachat à la coopérative. N'ayant pas de filiale alimentation animale en interne, la coopérative s'est rapprochée d'une coopérative- transformateur en alimentation animale, et leur a demandé s'il y avait un intérêt à reprendre cet outil. D'un commun accord ils ont décidé d'en faire une filiale commune et de le transformer en bio. « La réflexion s'est tout de suite posée sur le bio » car impossible d'être compétitif en conventionnel (grosse compétition internationale). Ensuite il a fallu choisir la graine oléagineuse : tournesol, colza ou soja, les trois étant utilisables en aliment du bétail. Mais sur l'huile de tournesol, grosse compétition en Europe ; pour le colza le problème était la production en bio, l'approvisionnement aurait été compliqué. Le choix c'est donc fait sur le soja, qui a une importance capitale avec le tourteau puisque c'est l'une des protéines majeure utilisée en bio. Outil donc transformé pour la trituration de la graine de soja bio.

Outil : « On a tout transformé au niveau de la chaîne de trituration » : presse spécifique au soja et un toasteur pour que ce soit plus facilement assimilable par les monogastriques. Graine de soja allergène, donc problématiques dans les silos : il faut éviter de polluer les silos. Ont trouvé des solutions, parfois si trop pollué, appel à des prestataires.

Les agriculteurs : « Ils utilisent toujours le matériel qu'ils ont, parfois ils investissent dans des disques, des disques à soja pour leur semoir, ceux qui sèment en mono graine, mais certains sèment en semoir à céréales. »

Caractérisation de la filière

L'outil triture 8000 t au total, 4000 t de graines importées et 4000 t de graines françaises dont 300 t de graines de soja bio et conversion provenant de la coopérative (représente environ 30 à 50 agriculteurs), le reste est acheté à des OS du sud-ouest. Doublement des volumes traités possible sous réserve d'investissements. Dans la grande majorité, la production part en alimentation animale, en tourteaux de soja pur pour les éleveurs laitiers, ou pour des fabricants d'aliments (tourteau intégré dans un aliment) pour les volailles. « Potentiel énorme » pour l'alimentation animale (tourteau produit principal et huile plus minoritaire, pas de marché), marché déjà saturé dans l'alimentation humaine, et pas compétitif.

Dans la région, les producteurs de soja qui vendent leur production à la structure de négoce « La majorité ce sont des céréaliers qui ont besoin de diversification » « ils ont une quantité de surface à implanter au printemps et le fait de mettre de la diversification ça leur permet d'étaler le travail de printemps et puis d'avoir une rotation plus diversifiée. » Le soja bio remplace les protéagineux majeurs que sont le pois et la féverole. Il faut que les parcelles soient suffisamment bien équipées pour l'irrigation car sans irrigation, le potentiel de rendement est trop faible. Or, la plupart des agriculteurs de la coopérative ne sont pas irrigants. Le soja doit être cultivé qu'en culture pure car c'est un allergène majeur. Le mettre en culture associée pourrait être un avantage car donne une meilleure résilience aux aléas climatiques, mais ce n'est pas viable car ça « bloque les acheteurs ».

Organisation logistique

« On suit les agriculteurs, on leur amène la semence jusqu'à la récolte ». Pour la récolte : « Un peu tous les cas de figure en fonction de l'agriculteur et sa ferme. »

Modalités du contrat

Contrats pluriannuels avec OS du sud-ouest pour l'approvisionnement de l'outil de trituration. Semence fermière « tolérée » sous réserve d'analyse OGM avant l'utilisation de la semence. Sinon semence certifiée mais chère. Prix fixé dès le début d'année (un prix pour le bio, un prix pour la conversion) et les structures jouent le jeu pour garder le prix stable.

Changements perçus, constats

« Il y a une bonne moitié qui ont réussi le soja » Ça dépend du terroir aussi (il ne faut pas de terres argileuses). Meilleur rendement sur la culture suivante. « Parfois non-maîtrise du désherbage, ça peut être une culture salissante. » « Clairement, ils partagent le fait que le prix il est juste, ce prix faudrait qu'il progresse. » « Le prix c'est le frein à l'implantation. »

Ressources mobilisées, appuis

Ressources internes :

- La coopérative avait déjà essayé de produire du soja en conventionnel ;
- « Chez certains [agriculteurs] on n'intervient pas, ils sont très autonomes et ils n'ont pas besoin de nous. Ils se contentent de ce qu'on a échangé sur les techniques avant. Chez d'autres, ils ont besoin qu'on passe voir, notamment la levée est une étape vraiment importante. » De même pour caler la récolte « Même les entrepreneurs des fois ils n'en battent pas beaucoup. Donc à ce moment-là souvent on passe. » ;
- Pas de réunion avec les agriculteurs.

Partenariats, appuis extérieurs :

- La coopérative - transformateur en aliment du bétail a été choisie comme partenaire pour ses connaissances de transformateur, et a une expérience dans le bio. Il y avait déjà un fort partenariat entre les deux coopératives en conventionnel ;
- Pratiques culturelles récupérées du sud-est/sud-ouest/est français et transmis aux agriculteurs ;

Partenariats, appuis extérieurs (suite) :

- « On a un partenariat avec la Chambre d'Agriculture et Terres Inovia sur le sujet soja. Donc ils ont suivi plusieurs agriculteurs qui ont fait du soja, et du coup ils les rassemblent autour de réunions pour échanger. »
- « Terre Inovia c'est une grosse machine, donc ils ont quand même des belles fiches, bien faites, donc on fait circuler ces fiches-là. Ils n'ont pas tout en bio, mais il y a beaucoup de choses qui sont transposables du conventionnel en bio, on s'adapte. Puis nous on a l'habitude, moi ça fait 10 ans que je suis dans le bio donc on leur rappelle tout ce qui est important pour les cultures. »

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

- Compétition internationale mais aussi française en termes de production : le grand bassin d'approvisionnement français est le sud-ouest. « Nous on est un peu limité en termes de rendement en soja. », puis il y a peu d'irrigants dans la région contrairement aux autres bassins d'approvisionnement ;
- Le prix ne peut pas non plus être augmenté car il faut que derrière ça passe en aliment du bétail « Le prix n'est pas assez élevé et il est un peu calé par rapport aux importations de soja bio. » « Vu l'investissement, l'irrigation et le temps passé, c'est un peu juste quand même. Même si c'est un très bon précédent, ça ne suffit pas toujours. » ;
- Le consommateur doit accepter le prix plus élevé du soja bio français ;
- « Aujourd'hui la génétique on ne l'a pas. On a de la graine 000 ou 0000 pour pouvoir produire de plus en plus dans des conditions plutôt froides sauf que cette génétique n'amène pas de volumes en termes de production. » Les semenciers ne s'intéressent que peu à ces cultures à petit marché ;
- Huile difficile à vendre, « c'est bien le problème de la filière française et européenne. »

Les facteurs ayant favorisé la mise en place de la filière

- La personne en charge de la filière a déjà lancé une filière sur une culture de diversification (quinoa) ;
- Engouement des équipes sur la culture : « relationnel et argumentaire bien construit ».
- « La consommation de soja en alimentation humaine progresse, donc le soja qui était produit dans le sud-ouest tout ça tranquillement il bascule en alimentation humaine. » « Donc on l'enlève de l'alimentation animale » qui restera donc pour la filière locale.

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

- La coopérative a une expérience dans la production de soja conventionnel, l'autre coopérative avait les connaissances sur la partie transformation en alimentation animale ;
- Vue à long terme possible grâce à l'échelle de la coopérative, à sa possibilité d'investir sans retours sur investissement assurés à court-terme. Filière comme un pari sur le futur : misent sur la future réglementation de 01/01/2021 qui ne donnera plus le droit au 5% de conventionnel dans les formules en alimentation animale ce qui va augmenter la demande en soja bio ; misent sur des subventions publiques, des choix politiques, pour aider les agriculteurs à implanter du soja, ou des protéines en règle générale (question de l'autonomie protéique française) ; misent sur la future sélection génétique qui améliorera le potentiel de rendement des variétés sur le terroir du bassin de production.

