

Compte-rendu journée structuration filière œufs bio

10 juillet 2018

Communauté de communes Bièvre Isère

Saint Jean de Bournay (38)

Organisateurs : Cluster Bio, ADABio, Agribiodrôme, ARDAB, Chambre régionale d'agriculture, en partenariat avec Coop de France.

Participants : cf. [Feuille d'émargement](#)

Rédaction du compte-rendu : Nicolas GHIOTTO (ADABio), Marianne Philit (ARDAB) et Marithé CASTAING (Cluster Bio)



Introduction – Marithé Castaing (Cluster Bio) / Nicolas Ghiotto (ADABio)

Le Cluster Bio a de nombreuses demandes de la part de ses distributeurs et transformateurs adhérents en œufs bio. Les objectifs de cette journée : les appuyer dans la sécurisation de leur approvisionnement en œufs bio mais également leur permettre de mieux comprendre les pratiques et les contraintes des éleveurs.

L'ADABio a organisé plusieurs temps d'échanges entre éleveurs de poules pondeuses bio sur les volets commercialisation et filières depuis 2016. Double objectifs vis-à-vis de cette journée :

-> poursuivre l'information et les formations des éleveurs sur les opportunités de commercialisation, notamment à des intermédiaires, et les enjeux/contraintes en matière organisationnelle.

-> construire des filières œufs bio durables, équitables, en phase avec les principes de l'Agriculture Biologique.

Le contexte de la filière œufs bio en France – Marithé Castaing (Cluster Bio) / Nicolas Ghiotto (ADABio)

Dans un contexte de demande forte en œufs bio de la part de l'ensemble des circuits de commercialisation et face aux risques de dérives de la filière, la Fédération Nationale d'Agriculture Biologique (la FNAB) a réalisé une étude en 2016 portant sur les sujets suivants : débouchés, typologie des fermes, dynamique d'installation des poulaillers. Cette étude a fait l'objet d'un rapport et d'une restitution lors d'un séminaire national en 2017, organisé en partenariat avec le SYNALAF (Syndicat National des Labels Avicoles de France). Les principales données présentées ci-dessous et dans la présentation en sont issues.

Le marché de l'œuf bio est en pleine croissance : 1 œuf sur 5 vendu en France est bio et tous les œufs coquille bio vendus en France sont produits en France. Les ventes d'œufs bio en France en 2016 représentent 333 millions d'€ en croissance de 16% par rapport à 2015. Les ventes en œufs bio se font surtout en GMS, 62% des ventes en valeur et en magasins bio spécialisés bio avec 33% des ventes en valeur. La vente directe ne représente que 5% des ventes en valeur mais elle est pratiquée par 73% des éleveurs.

L'évolution du prix de 6 œufs en GMS et en circuits spécialisés entre 2006 et 2016 n'évolue pas de la même manière. En GMS, il est passé de 1,97 € à 1,88 € tandis qu'en magasins spécialisés bio, il est passé de 2,01 € à 2,18 €. En parallèle, les coûts de production en élevage de poules pondeuses bio ont augmenté de +33% en 10 ans (source : ITAVI). On note un décalage entre l'évolution des prix de vente et celle des coûts de production, avec une perte de valeur pour les œufs commercialisés par les GMS. L'entreprise Val d'Eurre qui commercialise des œufs en GMS fait remarquer que de son côté elle a augmenté son prix de vente des œufs sur la région, avec répercussion de l'augmentation des coûts de production. Val d'Eurre l'explique par le fait qu'il y ait une image régionale derrière leur marque Envie d'œufs Sud Est.

L'étude réalisée par la FNAB a également permis de dégager une typologie d'élevage de poules pondeuses. 4 grandes catégories d'élevages ont été caractérisées. Il ne s'agit pas de généraliser les profils des fermes mais de dégager des tendances sur plusieurs indicateurs : la taille, le lien au sol sur la ferme (qu'il soit avec une autoconsommation des céréales ou avec une production de céréales vendues à un fabricant d'aliments), les circuits de commercialisation. Les 4 catégories sont décrites dans la présentation.

Les évolutions qui se dégagent :

- Une augmentation de la part des fermes qui ont moins de 300 poules pondeuses entre 2007 et 2016 (40% des fermes -> 60% des fermes). Les fermes qui ont entre 300 et 4000 poules pondeuses ont une représentativité qui se maintient. La part

fermes qui ont entre 4000 et 9000 poules diminuent, laissant peu à peu la place à des fermes de plus de 9000 poules, allant jusqu'à 25 000 poules.

En 2016 : 8% des élevages comptent plus de 9000 contre 5% en 2013 (7 élevages ont plus de 24 000 poules pondeuses bio et 16 élevages plus de 18 000 poules pondeuses bio).

- Présence de moins en moins forte d'un lien au sol chez les nouvelles fermes en poules pondeuses bio. 82% des élevages engagés en bio en 2016 n'ont pas de lien au sol.
- Augmentation de la part des élevages qui ont des bâtiments qui hébergent au moins 9 000 poules pondeuses (5% des élevages en France) et au moins 16 000 poules pondeuses (1% des élevages). Au final, il y a une diminution des élevages de plus de 4000 poules pondeuses entre 2007 et 2016 (environ -25%).

Rappelons qu'actuellement il n'y pas de limites réglementaires sur la taille des élevages en poules pondeuses bio. Des évolutions pourraient avoir lieu dans le cadre de la révision du cahier des charges européennes. En ce qui concerne le nombre de lots par bâtiments, pas de limites sous réserve que les lots de 3 000 poules soient séparés physiquement.

Voici un extrait du dernier guide de lecture :

« Il est possible d'avoir plusieurs bandes de pondeuses de même âge dans des bâtiments accolés (ou

"salles d'élevage") sous les conditions suivantes : cloison allant du sol au plafond, pleine et étanche en partie basse entre les bandes ne permettant pas la circulation des animaux d'un lot à l'autre et parcours herbeux séparés et dédiés à chacune des bandes. »

En parallèle de ces tendances, il semble important de rappeler quelles sont les perceptions de l'élevage par les consommateurs français (données issues du projet CASDAR Accept coordonné par l'ITAVI) :

- 1 français sur 2 juge l'élevage français industriel,
- 59% des français sont insatisfaits des conditions d'élevage.

Ainsi que leurs priorités en ce qui concerne les pistes d'actions pour faire évoluer le modèle d'élevage :

- Augmenter la part d'élevages bio,
- Renforcer la sécurité sanitaire des produits,
- Renforcer le bien-être animal et garantir l'accès au plein air,
- Limiter le nombre d'animaux par élevage.

Les opportunités et points de vigilance issus de ces tendances :

Opportunités :

- Demande forte en œufs bio et une attente sociétale en termes de bien-être animal et de limitation des tailles d'élevage, socles de filières bio cohérentes en phase avec les principes de l'AB

- Des opérateurs économiques en recherche de sécurisation mais aussi de relocalisation de leurs approvisionnements en œufs bio
- Des conversions soutenues chez les céréaliers qui contribuent à la mise en place de filières bio françaises de fabrication d'aliments (rappelons qu'une partie des céréales et des protéines bio destinées à l'alimentation animale est importée).

Points de vigilance :

- Une course à l'agrandissement entraînant
 - une déstabilisation des élevages plus petits avec une forte hétérogénéité des coûts de production. C'est par exemple le cas des élevages de plus de 3000 à 6000 poules pondeuses en filière intégrée qui voient leur prix d'achat plafonné et disparaissent peu à peu au profit d'élevages de plus petite taille (moins de 300 poules).
 - Un impact fort à prévoir sur l'image de l'œuf bio auprès du consommateur
 - Un impact sur les fermes au sein des territoires : diminution de l'installation de nouveaux éleveurs de poules pondeuses bio spécialisés qui pourraient fournir les transformateurs et distributeurs, de moins nombreux emplois dans les fermes suite aux processus de concentration.
- Diminution du lien au sol et questionnement sur la réelle accessibilité des parcours pour les poules pondeuses. En particulier lorsqu'un seul bâtiment héberge plus de 12 000 poules pondeuses, on observe la plupart du temps que le parcours n'est pas utilisé dans sa totalité.. On peut s'interroger sur des évolutions du prix de vente au consommateur à rebours des évolutions du coût de production dans les fermes : perte de valeur !

Témoignages d'éleveurs de poules pondeuses qui commercialisent à des intermédiaires

Témoignage de Jean Maxime Buisson (EARL du Bosquet des Merles à Bourdeaux, 26)

Présentation de la ferme :

4200 poules pondeuses bio sont élevées dans 6 bâtiments. Les bâtiments sont répartis sur 7 ha de parcours boisés en agroforesterie. Il s'agit de bâtiments intégrés à l'environnement. Cette organisation permet une rotation avec un bâtiment toujours en vide sanitaire. La ferme compte 3 ETP. 1,2 millions d'œufs/an sont vendus en circuits courts à des magasins bio, des transformateurs, des restaurateurs, des pâtisseries. Les œufs vendus en magasins bio sont en qualité extra-frais. Une partie des œufs est vendue en boîte de 6, et l'autre partie en vrac. La ferme dispose d'un centre de conditionnement à la ferme. Le prix des œufs en sortie du centre de conditionnement est de 22 à 33 cts le prix de l'œuf. Le CA de la ferme est de 350.000€ dont seulement 2% de prime PAC. La ferme pratique un ramassage manuel par



choix, pour favoriser la création d'emplois. Le lien au sol est de 40 à 60% (pour rappel : 20% imposés la réglementation bio) mais les céréales sont vendues afin racheter de l'aliment car la ferme ne souhaite pas gérer la composition des rations qui demande beaucoup de technicité. La contrainte de l'aliment est d'apporter une source de protéines et d'éviter de dépendre du tourteau de soja. Il serait intéressant d'autoriser l'incorporation d'insectes pour combler l'apport de protéines, le problème étant de trouver de la protéine Bio.

La ferme dispose de 24 ha de grandes cultures en AB. Jean-Maxime Buisson pense que le taux de céréales de la ration des poules pourrait être réduit car aujourd'hui il est trop important et mal assimilé.

Jean-Maxime Buisson rappelle également que les contrôles des services de l'Etat en Drôme sur la salmonelle mettent en danger les élevages de poules pondeuses bio qui vendent à des transformateurs/distributeurs, sur des systèmes spécialisés mais cohérents en matière d'agronomie et de bien-être animal (plusieurs bâtiments répartis sur un parcours agroforestier, taille de l'élevage limitée, santé/bien-être des poules pour un œuf de qualité).

La pression sur ces élevages est démesurée par rapport au risque et Jean-Maxime relève des incohérences dans la réglementation du dépistage salmonelle en place : un élevage de 4 000 poules pondeuses bio avec plusieurs bâtiments est 15 à 17 fois plus contrôlé qu'un élevage de 18 000 poules. Les prélèvements salmonelles se font par bâtiment, ainsi 1 élevage de 18 000 poules avec 1 seul bâtiment est soumis une pression de contrôle moins forte qu'1 élevage avec plusieurs bâtiments.

Un groupe de travail d'éleveurs de poules pondeuses bio sur la salmonelle est animé par Agribiodrôme pour permettre de gérer la salmonelle grâce à des processus qui font appel au vivant, fondement de l'Agriculture Biologique (exemple : la phagothérapie). L'ADABio de son côté a contribué au travail de la Confédération Paysanne pour la mise en place d'un guide biosécurité adapté aux élevages en circuits courts, avec des préconisations adaptées à l'Agriculture Biologique. La démarche est similaire : maîtriser l'hygiène grâce au vivant et ne pas avoir une vision « hygiéniste » (ex : désinfection au formol).

Jean-Maxime alerte sur la taille des élevages : le standard était de 3 000, puis de 6 000 et maintenant de 18 000. On peut se questionner la course à l'agrandissement et l'impact sur l'image de l'œuf bio en rappelant que des élevages ancrés sur les territoires de 4000 à 9000 poules pondeuses bio privilégiant la qualité et l'emploi peuvent livrer les distributeurs et transformateurs. Il questionne également l'efficacité du parcours et par suite le respect du cahier des charges : des gros effectifs de poules pondeuses bio concentrés dans un seul bâtiment n'utilisent la plupart du temps pas la totalité du parcours.

L'engagement dans la charte sanitaire (sur adhésion) permet de recevoir une indemnisation de la valeur des poules (à leur âge d'abattage) en cas d'analyses salmonelles positives (mais cela n'indemnise pas la perte de production d'œufs).

Témoignage de Michel Ferrys (La Basse Cour Bio à Chaponnay, 69)

Avec le soutien de



Michel Ferrys a démarré avec 249 poules en vente directe avant d'augmenter progressivement son cheptel : 500 poules avec un centre de conditionnement, puis 1500 puis 7500 poules, puis montage d'une structure de commercialisation d'œufs bio avec des achats auprès d'autres éleveurs. Aujourd'hui c'est 30 000 poules pondeuses bio qui sont réparties chez plusieurs éleveurs.

Michel Ferrys souhaitait éviter de faire plusieurs bâtiments/de grossir mais aussi de prendre davantage de risques sanitaires.

Les ventes ont commencé depuis 1 an avec la centrale d'achats Biocoop Sud Est basée dans le Vaucluse.

Selon Michel Ferrys, la réglementation ne va pas dans le sens des petits élevages et il se questionne sur la pérennité des élevages qui ne sont pas « aux normes », vis-à-vis de la biosécurité notamment. Il a fait le choix de mécaniser le ramassage, ce qui représente 30 minutes de travail par jour.

Le prix de vente d'une boîte d'œufs bio en direct est de 2 €, soit 0,33/cts l'œuf. Les prix baissent en fonction des volumes commandés, notamment en magasins bio.

Un travail est en cours sur l'arborisation du parcours pour qu'il soit mieux utilisé par les poules (arbres fruitiers). Toutefois cela a un coût financier.

Echanges avec la salle

Peut-on vendre des œufs conditionnés mais non calibrés ? :

A priori oui, néanmoins il faudra les vendre en précisant qu'ils appartiennent au calibre le plus petit, S (pas possible d'affirmer qu'ils appartiennent aux calibres supérieurs car pas de calibrage...). Vérifier néanmoins cette possibilité auprès de la DDPP du département.

Certains éleveurs produisent-ils leurs poulettes ?

Seules quelques fermes élèvent leurs poulettes, la plupart achètent des poulettes prêtes à pondre, avec des difficultés d'approvisionnement car les gros élevages sont privilégiés.

Michel Ferrys souhaiterait créer une démarche collective pour sécuriser l'approvisionnement en poulettes bio. Un article sur l'élevage des poulettes bio à la ferme est disponible dans La Luciole 15 de la Fédération Régionale d'Agriculture Biologique :

<http://www.auvergnerrhonealpes.bio/docs/telechargements/la-luciole-15-juin-2017maaweb.pdf>

Quelle valorisation des poules de réformes ?

Elle est complexe. Plusieurs pratiques sont observées : vente des réformes à des particuliers, transformation en terrines/saucisses pour les éleveurs qui ont accès à des ateliers de transformation.

La Biscuiterie Bouvard se questionne sur la possibilité de dédier des poulaillers pour la production d'ovoproduits à l'instar des vergers dédiés à l'industrie pour les fruits ?

Michel Ferrys : avec ce débouché, on pourrait envisager d'allonger la période de ponte et de valoriser les œufs de fin de ponte (qui sont fragiles) en casserie, ainsi que ceux de début de ponte souvent petits. Notons également que ces œufs seront ensuite pasteurisés, or la pasteurisation détruit la salmonelle...

Jean-Maxime Buisson : la part d'œufs déclassés en début/fin de ponte est faible sur un élevage (5% maxi de la production), ce qui questionne sur la capacité à approvisionner les transformateurs. Il faudrait des poulaillers dédiés. La filière ovoproduits contribue fortement à la dérive de la filière œufs bio. Ainsi, nous pouvons noter la mise en place d'un seul bâtiment de 24 000 poules pondeuses bio en Bretagne pour approvisionner un transformateur (Pasquier) notamment, sur une ferme conventionnelle sans lien au sol qui a créé une seconde entité juridique pour ne pas convertir 20% de ses terres en bio (règle imposée par le cahier des charges bio).

Les agriculteurs bio de Bretagne se sont par ailleurs mobilisés sur ce projet : <http://www.s518905495.onlinehome.fr/phpBB3/download/file.php?id=963>.

Prix des calibreuses :

3500 œufs/heure à jet d'encre : 15.000€

9000 œufs/heure : 30.000€. En semi-automatisé : 70 000 euros

150.000€ : 16.000œufs /heure, 2 lignes de conditionnement

Ils existent des plus petites calibreuses, tout dépend des objectifs de la ferme : 4 5000 euros (2 000 œufs/heure). Sur le marché, des calibreuses de bonne qualité à 2 000 euros.

Quelle réglementation pour la commercialisation d'œufs à des intermédiaires ? - Hélène Ure (Chambre régionale d'agriculture/chambre d'agriculture de l'Ain) et Gilles Testanière (Chambre d'agriculture de l'Isère/Association des producteurs fermiers de l'Isère, APFI)

Les informations sont disponibles dans la présentation.

Quelques informations complémentaires :

Température de conservation : température ambiante et stable et pas en dessous de 5 degrés,. Dans la charte sanitaire salmonelle (qui conditionne les indemnités, bien se renseigner sur les modalités car elles couvrent le cheptel mais pas les pertes de productions...) : pas au-dessus de 18 degrés.

Mention extra-frais pour les œufs :

La mention « extra-frais » ou « extra » peut être utilisée comme une indication supplémentaire sur les emballages. L'œuf est considéré extra-frais jusqu'au 9e jour après la date de ponte. Dans ce cas, la date de ponte et la date limite de 9 jours sont précisées sur l'emballage.

Une formation sur la mise en place d'un centre de conditionnement à la ferme sera mise en place le 4 octobre en Isère par l'APFI.

Besoins de opérateurs économiques en œufs bio

Témoignages des opérateurs sur leurs besoins en œufs bio

Les coopératives et acheteurs/metteurs en marchés d'œufs coquilles :

P'tit gone (société basée à Vaugneray dans le Rhône) – Alain Maridet

La société recherche des œufs coquilles auprès d'élevages de 6.000 poules minimum en Bio et plein air. Elle offre la possibilité de récupérer les œufs sur les exploitations de production et souhaite développer la contractualisation. P'tit Gone possède une casserie qui pour le moment ne travaille pas d'ovoproduit bio faute d'une valorisation intéressante. La personne référente est arrivée trop tard pour témoigner.

La Basse Cour Bio – Michel Ferrys

Comme expliqué dans sa présentation, Michel Ferrys crée actuellement une plateforme de commercialisation d'œufs bio pour sa ferme et d'autres éleveurs, à destination de magasins bio, de la restauration collective, mais aussi d'autres acteurs. Faute de temps, Michel Ferrys n'a pu présenter ses besoins en détails.

Val d'Eurre - David Michelat, directeur commercial.

Val d'Eurre (basée à Eurre dans la Drôme) a démarré la production et commercialisation d'œufs plein air en 1985 puis bio (depuis 1993).

En 2012, la société a été rachetée par le groupe La Dauphinoise dans la perspective de la création de sa filiale Envie d'œufs Sud Est (d'autres entreprises ont été rachetées en parallèle : Babycoque, la casserie Socovo). Plus d'informations ici : <http://www.groupe-dauphinoise.com/index.php/nos-metiers/pole-oeufs/>.

La commercialisation est effectuée par des enseignes spécialisées bio régionales (Eau vive) et GMS régionale indépendante : Intermarché, Système U, Leclerc. La distribution se fait de Macon à Menton avec 25 livreurs sur 500 magasins

Il commercialise les œufs sous leur propre marque, ce qui leur permet de maîtriser les prix. La tendance depuis 2-3 ans : augmentation du prix payé aux éleveurs au sein de Val d'Eurre. La société est en recherche d'agriculteurs en contrat d'intégration en Bio, plein air et label rouge dans le contrat, existence d'une assurance mutualisée en cas de salmonelles. Pas d'informations sur la taille limite des élevages, ni sur le système de rémunération.

Suite aux inquiétudes de la salle, au sujet des prêts sur 15 ans pour les bâtiments par exemple David Michelat précise que Le groupe Dauphinoise a mis en place de nouveaux contrats où l'on s'engage à prendre des œufs jusqu'à 15 ans et à mis en place une assurance mutualisée au sein du groupe qui est abondé (doublé) par la Dauphinoise.

On note une complémentarité des systèmes avec la Basse cour bio qui vend son surplus d'œufs à Val d'Eurre.

Valsoleil – Isabelle Beguet Valsoleil

Valsoleil est une coopérative basée à Montélier. 50% du CA de la coopérative est réalisé par la filière volaille. Elle collecte les œufs bio de leurs coopérateurs mais ne s'occupe pas de la commercialisation (partenariats avec un réseau de distributeurs). Les coopérateurs qui développent des ateliers poules pondeuses bio sont incités à passer les céréales en bio pour couvrir au niveau de la coopérative les besoins des poulaillers. Valsoleil possède une unité de fabrication d'aliments, en commun avec la coopérative La Drômoise de céréales. Elle regroupe 70 éleveurs et 400.000 poules en plein air et bio toutes en contrat d'intégration. La coopérative propose

- un accompagnement technique pour les éleveurs intéressés par une production d'œuf bio. contrat de production qui garantit la commercialisation des oeufs.
- un prêt de 20% des investissements à taux zéro pour la construction de poulaillers.

La taille minimum requise est de 6000 poules. A priori pas au de-là de 18 000 poules mais davantage à cause de freins techniques que par engagement sur une limitation de taille d'élevage. Valsoleil fait remarquer qu'il existe des projets dans le grand ouest de 30 000 poules avec volières...

Voici quelques chiffres fournis par Valsoleil : pour un projet de bâtiment de 9 000 poules -> 666.000€ d'investissement (tout compris, incluant le terrassement) pour un revenu net de 19.500€ annuel après déduction cotisation MSA soit 1600€/mois pour 3h30 de travail/jour tous les jours (7 jours/7). Le plus gros travail est le nettoyage.

Mêmes questionnements de la part de plusieurs d'éleveurs dans la salle que pour la démarche de Val d'Eurre : des investissements lourds qui font peur, peu d'informations sur d'éventuels évolutions de la rémunération qui selon des retours d'éleveurs peut fortement fluctuer, une perte d'autonomie qui inquiète, un système qui favorise l'agrandissement des élevages qui pose question.

Une éleveuse de poules pondeuses bio dans la salle fait remarquer que pour 250 poules qu'elle a en complément d'activité, elle tire 2.000 € CA mensuel et qu'il lui reste 500 euros de revenus par mois. Les systèmes ne sont pas les mêmes mais elle fait remarquer qu'elle pourrait augmenter la taille de son élevage pour livrer des intermédiaires, en continuant à tirer un revenu intéressant, en favorisant l'emploi, l'autonomie, et en limitant les investissements et donc les risques.

Michel Ferrys précise que pour un éleveur qui a 5.400 poules et avec qui il travaille : marge brute 7500€/mois hors charges de structures. Le calcul sur le revenu final sera à réaliser pour comparer les différents systèmes.

Les enseignes de distribution bio spécialisées

Anne-Cécile Rubin, Adjoint Responsable Filières Animales pour Biocoop

Biocoop représente 530 magasins qui commercialisent 25 millions d'œufs bio par an dont les 2/3 gérés sont issus de partenariats directs entre des éleveurs et des magasins bio, le reste des œufs transite par la centrale d'achat qui s'appuie 4 fournisseurs principaux répartis à travers la France (partenariat engagé depuis 1 an avec la Basse Cour Bio pour le sud-est). Les engagements de Biocoop :

- limiter des élevages à 12.000 poules pondeuses. Ils se rendent compte que les plus gros éleveurs partenaires sont plutôt entre 6.000 et 9.000.
- Volonté qu'il y ait un lien au sol avec des céréales bio produites sur la ferme ou un Fabricant d'aliment de proximité.
- Contractualisation sur 3 ans dans le cadre du commerce équitable marque « ensemble ».

Les prix d'achats de l'œuf bio sont de 27 à 30c l'œuf.

Témoignage d'Eric Landa, sociétaire de la Biocoop de Valence:

Les Biocoop sont incitées à créer des partenariats directs éleveurs/magasins. Pour la Biocoop de Valence, l'approvisionnement en direct (en vrac et en provenance local, c'est à dire autour de 150km) représente 1/3 de l'approvisionnement total qui est de 50 000 œufs/an. Le restant des 2/3 est approvisionné par le réseau Biocoop pour ne pas avoir de rupture en période de vide sanitaire. Dans les fait, il n'y a pas de contractualisation avec les éleveurs mais un engagement moral.

Prix négocié avec les éleveurs : entre 27 et 30 cts/œuf.

Une éleveuse témoigne de son bon partenariat avec les Biocoop de Bourgoin et de La Tour du Pin.

L'eau vive – Yves Burelier directeur des achats et Charlotte Quièvre acheteuse produits frais

L'Eau Vive c'est 68 magasins en France qui commercialisent 3,5 millions d'œufs/an (en moyenne 500.000 œufs vendus/magasin). Un partenariat est en place depuis 20 ans avec Val d'Eure. Le souhait est de diversifier ses fournisseurs afin d'être moins dépendant des risques de ruptures. L'Eau Vive est donc à la recherche d'approvisionnement bio local en direct pour les magasins mais aussi sur des volumes plus importants pour la centrale d'achats en frais qui se trouve à St Quentin Fallavier.

L'Eau vive est prête à contractualiser son approvisionnement sur de plus longues durées (actuellement 1 an).

Les enseignes de distribution générales

Témoignage de Casino Proximité

Christophe Maxime, Manager métier, responsable approvisionnement de la filiale Casino Proximité

Témoignage de Nadir Djebaili : Responsable qualité et RSE

Casino proximité ce sont 800 magasins sur Rhône Alpes répartis sur des enseignes comme Vival, Spar ...

Les besoins concernent les œufs vrac et coquilles pour une livraison à la plateforme d'achats de Grigny (69). Le profil de fermes recherchées : 6000 à 8000 poules, pas d'informations sur taille limite. Pour le moment ont initié une démarche filière durable en plein air et sont rapprochés de P'tit Gone avec un cahier des charges spécifiques (en cours).

Les transformateurs

Pierre-Yves Santonnat Directeur des achats de Biscuiterie Bouvard :

Emilie Luçon Acheteuse Biscuiterie Bouvard

Jeanette Zorgui Acheteuse chez Saint Jean Raviole

Lola Godet : Responsable filière stagiaire chez Bbcie

Biscuiterie Bouvard et Saint Jean Raviole sont à la recherche d'œuf liquide en Région pour la fabrication de leurs produits. Des contacts sont en cours avec des casseries mais il semble compliqué de valoriser les œufs liquides bio régionaux au sein de produits transformés.

Bjorg Bonnetterre et Compagnie commercialisent 5 M d'œufs coquilles et sont en réflexion sur un cahier des charge interne plus exigeant que le cahier des charges bio sur la taille des élevages et le lien au sol.

La journée s'est terminée par la mise en place d'espaces d'échanges individuels ou en petit groupe entre les éleveurs/porteurs de projet et les opérateurs économiques, afin d'approfondir les échanges et l'interconnaissance.



