



L'ENQUÊTE

18 Le bio peine à trouver son équilibre

20 Mieux sécuriser vos approvisionnements

22 Agromousquetaires suit à la trace ses fournisseurs bio



Pour répondre à la demande croissante, l'accompagnement des producteurs lors de leur conversion au bio contribue à développer un réseau de fournisseurs solide.

FOURNISSEURS Avec 9,7 Mds€, la France est en passe de devenir le premier marché européen pour le bio, devant l'Allemagne. Cependant, la production peine à suivre et certaines filières, comme le porc, le blé, le sucre... sont très en retard pour répondre à la demande hexagonale. De fait, les importations sont en hausse depuis 2015. « Cela représente un risque car il y a moins de contrôles sur l'origine. Et cela ne répond pas à la demande du consommateur qui réclame du local et de l'origine France », souligne Marithé Castaing, chargée de mission filières au sein du Cluster Bio. Pour garantir ses

approvisionnements en volume et en qualité, accompagner les producteurs lors de la conversion au bio est essentiel. Encore faut-il les convaincre...

BÂTIR UNE RELATION DE CONFIANCE

Les récentes hausses record de conversion ne font pas oublier que l'on part de loin, avec peu de surfaces (7,5 %) et des rendements moindres. Créer un réseau de fournisseurs solide et durable passe donc par bâtir une relation de confiance. Financer le diagnostic de viabilité, instaurer des primes de conversion, mettre en place une aide technique, valoriser

les produits en conversion et s'engager sur du long terme font partie des leviers pour co-construire cette relation. Plusieurs initiatives originales ont déjà été mises en œuvre (Bledina, McDonald's, etc.).

Suite au boom du marché, la Direction générale de la répression des fraudes (DGCCRF) redouble de vigilance. Une façon d'éviter que le secteur ne subisse le discrédit d'une fraude. Pour mieux maîtriser son sourcing, Agromousquetaires passe au peigne fin la traçabilité de ses produits bio à l'aide de la plate-forme SGS Transparency One. **Amélie Dereuder et Marjolaine Cérou**



20

L'ENQUÊTE

BIO : COMMENT SÉCURISER SON SOURCING

La création d'un réseau de fournisseurs solide et durable passe par l'accompagnement des producteurs dans leur conversion au bio.

MIEUX SÉCURISER VOS APPROVISIONNEMENTS

SOURCING S'approvisionner en matières premières bio peut s'apparenter à un véritable parcours du combattant. L'enjeu est d'engager des relations durables avec ses fournisseurs. « *La particularité du bio est que le rapport de force est inversé: il faut séduire le producteur. Avoir une bonne connaissance des matières premières qui sont en rupture régulière et qui posent problème s'avère indispensable* », souligne Marithé Mastaing, chargée de mission filières au sein du Cluster Bio. À ce titre, le baromètre des ruptures de l'Agence Bio permet de se renseigner sur le contexte agricole. Le Bar'Appro, un outil, co-construit par les adhérents régionaux du Cluster Bio, est également en cours de réflexion en Auvergne-Rhône-Alpes.

DES INITIATIVES ORIGINALES

Pour fidéliser les producteurs, l'accompagnement des producteurs dans l'étape critique de conversion au bio apparaît comme une solution fiable. Ce qui peut passer par le financement de diagnostic de viabilité réalisé par le Frab (Fédération régionale d'agriculture biologique), la mise en place de primes de conversion, ou l'instauration d'une aide technique et la valorisation de produits en conversion. « *Plus on mise sur les contrats à long terme*

et sur les volumes, plus on donne de la visibilité au producteur et plus il sera facile de le convaincre », poursuit-elle.

Plusieurs initiatives se sont mises en place dans cette optique. C'est le cas de Blédina qui a choisi la plate-forme de crowdfunding Mimosa dans le cadre d'une campagne pour aider les producteurs à se convertir au bio. Chaque euro versé par les consommateurs est abondé dans la plate-forme.

« Le rapport de force est inversé dans le bio car il faut séduire le producteur »

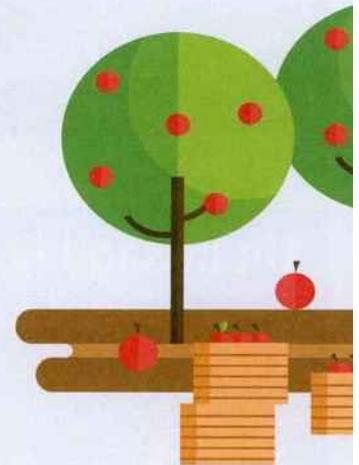
MARITHÉ CASTAING
CHARGÉE DE MISSION FILIÈRES DU CLUSTER BIO

Le distributeur Biocoop est également connu pour sa fondation Défi Bio qui accompagne des projets structurants de filière et qui propose à la vente des produits en conversion. De plus en plus d'entreprises communiquent sur cette étape clé de conversion de leurs producteurs en bio. Illustrations avec les Coteaux Nantais et leur gamme de compotes de pommes « En route vers la bio », lancée en 2018. L'occasion de stimuler l'innovation tout en sensibilisant le consommateur aux difficultés de la filière.

● Marjolaine Cérou

5 LEVIERS POUR CONSTRUIRE UNE RELATION DE CONFIANCE

L'inadéquation entre l'offre et la demande dans le bio inverse le rapport de force. Accompagner les producteurs dans leur conversion au bio aide à se constituer un réseau fidèle de fournisseurs. « *Cela demande aux industriels d'accompagner les producteurs dans cette étape qui demande autant d'investissements sur le plan technique que sur le plan humain* », observe Marithé Castaing. Plusieurs entreprises se sont déjà lancées dans cette voie.



1 FINANCER LE DIAGNOSTIC DE VIABILITÉ

Également appelé analyse technico-économique, le diagnostic de viabilité consiste à proposer à un producteur travaillant en conventionnel de se convertir au bio. Cette analyse permet de s'assurer que la conversion serait viable. « *Il peut être financé à moitié ou à 100 %* », remarque Marithé Castaing du Cluster Bio. Dans le cadre du programme Reine Mathilde, Les Prés Rient Bio finance ce diagnostic à 100 %. « *Ce qui a permis de constituer un réseau d'éleveurs normands et bio autour de l'usine de Melay-Littry* », illustre Christophe Audouin, son directeur général (lire p. 4). La troisième version du programme vise à convertir de nouveaux producteurs en Haute-Normandie en adéquation avec la croissance constante de la marque Les 2 Vaches.



2

INSTAURER DES PRIMES DE CONVERSION



Au début de la conversion, les baisses de rendement peuvent faire peur aux producteurs. Une façon de les compenser est de mettre en œuvre des primes versées par l'entreprise. C'est aussi une manière d'instaurer un climat de confiance. Ce dispositif est fréquemment mis en place dans les coopératives laitières. Sodiaal par exemple propose une prime de 30 à 50 € pour 1 000 litres de lait lors de l'étape de conversion. La coopérative fournit aussi le lait bio « C'est qui le Patron », pour lequel une prime complémentaire (45 € pour 1 000 litres) est prévue dans le cahier des charges.

3

METTRE EN PLACE UNE AIDE TECHNIQUE

La démarche de conversion au bio reste très technique car elle demande beaucoup plus de prévention et de vigilance. « Ce qui n'est pas inné chez tous les producteurs. La solution peut alors être de financer une aide technique. Cela n'est pas forcément possible directement car il n'y a pas toujours les ressources en interne. Une solution est de créer un fonds composé d'un certain pourcentage du chiffre d'affaires de la marque », commente Marithé Castaing. C'est la solution choisie par le spécialiste du bio Léa Nature dont 5 % du résultat net est alloué au développement des filières bio.



5

S'ENGAGER SUR DU LONG TERME

Le meilleur moyen pour garantir ses approvisionnements et rassurer ses fournisseurs est de s'engager sur des contrats longue durée. McDonald's a annoncé en février 2019 son partenariat avec Biolait. Son objectif est de s'approvisionner en lait bio français pour la totalité de l'offre « Les Frappés » à l'automne. 4,6 millions de litres de lait issus de 24 élevages français ont été contractualisés. Également en partenariat avec Biolait, Les Prés Rient Bio ont conservé 20 % de leur approvisionnement auprès du premier collecteur de lait de vache bio, qui regroupe 1 300 fermes.

4

VALORISER LES PRODUITS EN CONVERSION

C'est une stratégie pertinente pour accompagner les producteurs lors de l'étape de conversion. « La réglementation est stricte sur ce plan. Il est possible de communiquer à partir de la deuxième année et lors de la troisième année pour les produits agricoles. Pour les produits transformés, il est uniquement possible de communiquer sur des monoproduits d'origine végétale. C'est le cas des jus de pomme », précise Marithé Castaing. L'intérêt est de nouer un partenariat dès cette étape avec le

producteur et favoriser une relation fidèle une fois qu'il sera converti. Dans cet esprit, d'aucun a fait appel fin juin 2019 à ses consommateurs via la plate-forme collaborative daucycestvousaussi.fr pour choisir des critères (emballage, lieu de vente, part supplémentaire de prix) entrant dans la conception d'une gamme destinée à mettre en valeur les légumes issus de parcelles en conversion bio.