

« Produire des fruits et légumes bio pour la transformation » Table ronde MIFFEL - Jeudi 20 Octobre 2011

Table Ronde organisée par Bio de Provence.
Animée par le Club Bio PACA et la Chambre d'Agriculture Régionale.

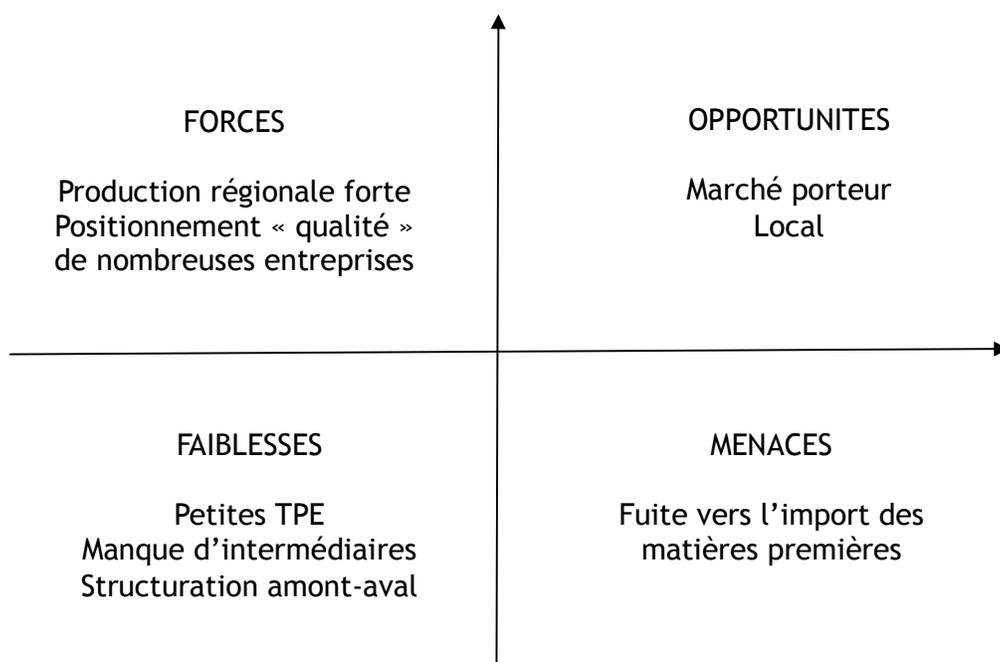


1. ETAT DES LIEUX DES ENTREPRISES DE PACA

Présenté par Cyril BERTRAND, directeur du CRITT Agroalimentaire PACA et animateur du Club Bio PACA.

L'agroalimentaire est le 2^e secteur industriel de la région PACA avec un maillage composé de petites entreprises (TPE) : 70% ont moins de 20 salariés. Les départements leaders sont le Vaucluse et les Bouches du Rhône.

On compte sur le territoire environ une centaine d'entreprises bio.



2. LA PRODUCTION DE FRUITS ET LEGUMES BIO EN PACA

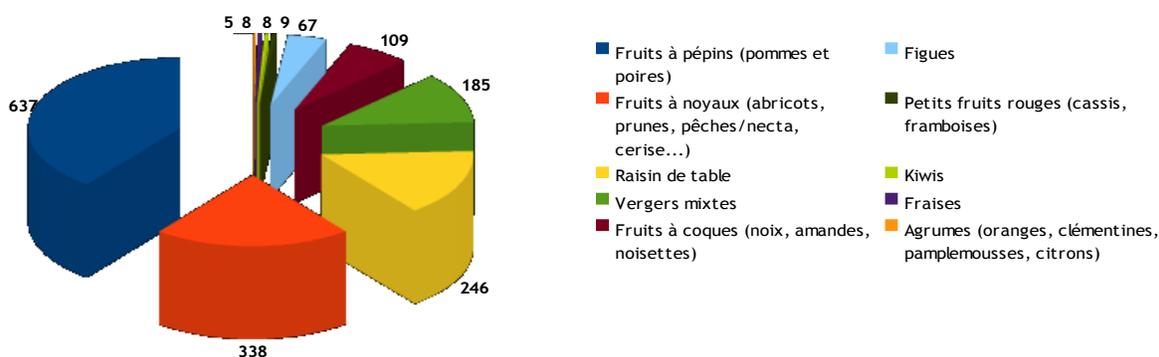
Présenté par Claire Rubat Du Mérac, chargée de commercialisation Bio de Provence

PACA : 1^{ère} région bio en part de SAU bio (10,5%) sur la SAU totale.

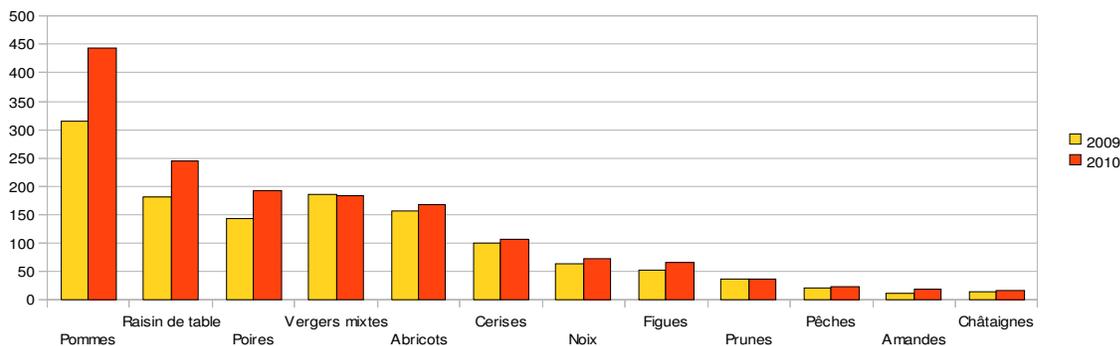
4^{ème} région bio en production de fruits. Augmentation de la production de pommes, raisins de table, poires et abricots.

La répartition régionale des espèces fruitières est la suivante : Cf. graphes ci-dessous.

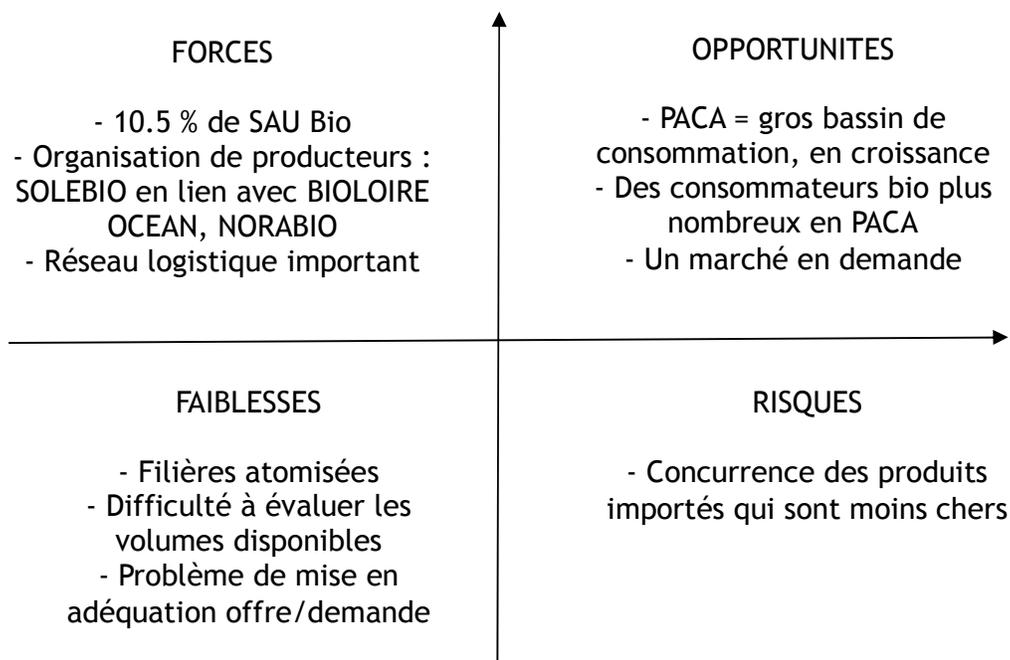
2010 - Répartition régionale des surfaces de fruits bio & conversion par espèces (en Ha)



Evolution des surfaces de fruits bio & conversion par espèces (en Ha) - 2009 et 2010



4^{ème} région en production de légumes bio. Surfaces en conversion importantes (200 ha en conversion en 2010, pour 1080 ha de SAU certifiée bio), soit un accroissement important des volumes à commercialiser en bio d'ici 2 ans. Les maraichers sont orientés vers le frais, l'industrie reste du ponctuel.



Marge de progrès : envisager le débouché industriel comme un réseau de vente à part entière
= productions dédiées

3. PRESENTATION DES ACTEURS DE LA TABLE RONDE

Les transformateurs :

✦ Marc Montluçon, Gérant de la FRDP (Avignon). Fabricant de produits (F&L) surgelés.

Entreprise dite « intermédiaire », dédiée à 100 % au bio.

11 millions d'euros de CA, 10 000 T de légumes surgelés (produits finis), sur une base de 15 000T de légumes livrés en frais.

Approvisionnements majoritaires : Belgique, Hollande, Espagne.

Des personnes sur place surveillent et organisent la production. Des contrats sont passés avec les agriculteurs.

Le lavage, la découpe, la surgélation et l'emballage des légumes sont sous-traités à des entreprises qui le font à proximité du lieu de production.

Les produits d'origine France sont peu présents. Quelques exemples de volumes : 600 T de courgettes ; 100 T d'aubergines ; 100 T de tomates ; 100 à 150 T de potimarron.

Par contre, mise en place d'un pool de producteurs en Pays de Loire pour fournir : 500 T de carottes, des pommes de terre (150 à 200 T), des haricots verts (prévisionnel de 150 T), du céleri rave et des panais. La FRDP a investi dans l'achat d'une récolteuse de haricots, aux côtés d'un producteur avec lequel l'entreprise a contractualisé.

Les produits de PACA (courgettes, aubergines, tomates, potimarron...) sont encore peu présents, mais la FRDP cherche à en intégrer de plus en plus.

✦ Patrick Audoin. Directeur des achats de la société Charles Faraud(Monteux), Conserverie F&L.

CA : 30 Millions d'€, plus de 100 personnes.

Rachat de la société Héro à Alex (26) récemment.

Transformateur de pommes et poires principalement (approvisionnement régional + Italie), et également d'autres fruits (dont certains hors UE : mangue et banane). Souhaitent développer la transformation de légumes, notamment les légumes de PACA.

Forte collaboration avec les producteurs locaux.

↪ Cécile Reina, responsable sourcing de la société Guintrand (Carpentras), Conserverie F&L.

Implantée à Carpentras, choix historique de la proximité pour les approvisionnements : abricot en pulpe (Polonais), cerise bigarreau, cerise noire, reine claudine, poire sirop (William's), coing, tomate cuisinée, aubergine, oignon, courgette, poivron, cardon...

L'activité bio est toute récente (début en 2011) et a pour vocation de se développer.

↪ Monsieur Pigache, fondateur et ex gérant de la Réserve de Champlat (St Quentin), Conserverie F&L

100 % bio et local depuis l'origine.

Née en 1982, la Réserve de Champlat ne transformait au départ que les produits de la ferme (3 ha). En 1993 est née la société dédiée à la transformation. L'entreprise a toujours été positionnée sur du local.

Développement de la gamme, avec notamment une collaboration avec la FRDP pour certaines espèces non disponibles en PACA (haricot, petit pois macédoine par ex).

350 T de légumes par an.

200 T de tomates + aubergines, courgettes.

80 % d'approvisionnement local à l'heure actuelle.

Clients = 100 % de magasins spécialisés bio.

La matière 1^{ère} est plus chère en local mais le type de clientèle accepte ce surcoût.

Les agriculteurs

↪ Claude Vignaud (13) : producteur de pommes et poires.

250 T de pommes dont 100 T pour la transformation.

150 T de poires, dont 50 T pour la transformation.

Il travaille surtout avec la société Efelnat qui fait sa transformation chez Héro.

Cette année, il a également commencé à travailler un peu de poires William's chez Guintrand.

Le marché du frais étant de plus en plus sévère (surtout pour les pommes), il a de plus en plus d'écart de tri (50 % actuellement) qu'il passe en transformation. Ce marché est donc très important pour la viabilité de son exploitation.

↪ Yann Symzak (84) : producteur de pommes.

Verger de Golden essentiellement, dit « dédié », qu'il valorise auprès d'Efelnat pour du baby food et du bio. Il valorise 90 % de sa production en industrie, marché qui constitue une garantie pour ses débouchés.

Produit également un peu de jus de fruits chez lui (vente en direct), à partir d'un verger d'Elstar, variété trop acide pour la compote.

Pour assurer ce débouché, ils se sont regroupés entre plusieurs agriculteurs (coopérative de 10 adhérents qui fait du « baby-food »).

↪ Xavier Chardayre (84) : Jeune agriculteur, qui a repris l'exploitation familiale déjà en bio. Il produit des tomates et betteraves industrie.

17 ha de SAU, dont 7 ha dédiés aux légumes, le reste servant aux rotations

2 à 3 ha de tomates industrie, commercialisées à Louis Martin, via l'APTO2 (OP et coopérative de tomates industrie). Très bon rendements sur cette culture (jusqu'à 60

T/ha), liés en partie à la qualité des terres de son exploitation.

3 à 4 ha de betteraves industrie commercialisée via Pronatura au début, et maintenant en direct avec les transformateurs.

Exploitation fortement mécanisée, qui permet à Xavier Chardayre de travailler seul sur l'exploitation. Une partie du matériel a été acheté en CUMA.

La culture bio est plus difficile car plus technique, mais pour l'instant Xavier Chardayre obtient de très bons résultats.

⇒ Dorothee Meyer, Chargée de mission filière Bio Solidaire, pour l'association Bio Partenaire créée en 2002 avec 27 entreprises membres.

Biosolidaire = commerce équitable Nord Nord

17 filières, dont 12 filières Bio solidaires en France actuellement. 400 références produits.

Bio Solidaire c'est avant tout une charte que les opérateurs s'engagent à respecter.

Les 7 points essentiels de cette charte :

1. productions respectant le cahier des charges réglementaire de la bio
2. Une politique commerciale pérenne : engagement des partenaires sur 3 ans minimum ; engagement des partenaires sur des volumes ; engagement sur un prix minimum garanti aux producteurs. Ce prix est calculé sur la base des coûts de production moyens de l'espèce considérée (pas toujours faciles à calculer...).
3. Un niveau de qualité défini.
4. Elaboration d'un plan de développement sur le produit en question (Ex : améliorer la valorisation des sous-produits, les rotations...).
5. Proximité géographique entre les producteurs et l'entreprise partenaire. Le projet se base sur un bassin de production le plus proche.
6. Intégration de progrès sociaux, écologiques et environnementaux.
7. La démarche est contrôlée par un Organisme Certificateur (Ecocert ou Qualité France).

⇒ Gilles Billon, chargé d'Affaires Agriculture Biologique chez Qualité France

L'Agriculture Biologique représente 50 % de l'activité de l'organisme certificateur et prend de plus en plus d'importance.

ECHANGES

Quels produits ? Quelle qualité ?

Certaines espèces sont plus faciles que d'autres à produire en bio pour l'industrie : les tomates et betteraves semblent ne pas présenter de problème majeur ; tandis que les pommes et poires sont très sensibles au carpocapse. D'après Claude Vignaud, les défauts causés par celui-ci ne posent pas un gros problème pour la transformation. Il faut simplement éliminer les fruits dont la piquûre a provoqué un pourrissement.

Les transformateurs présents semblent ne pas avoir la même perception de la qualité :

« La transformation n'est pas là pour absorber les écarts du marché du frais. La transformation a besoin de qualité. »

« Le souhait de l'industrie est d'avoir le meilleur produit. Certains défauts ne sont pas acceptables, par exemple les impacts de grêle peuvent être visibles dans le produit fini (points noirs dans une compote). »

L'ensemble des transformateurs présents à cette table ronde ont une nette préférence pour les produits livrés frais. Seulement, cela n'est pas toujours possible pour des questions de saturation des chaînes de production en usine, ou pour d'autres raisons (par exemple, produit mûr avant ou après la date planifiée initialement en transformation). Lorsque l'approvisionnement en produits frais n'est pas possible, les transformateurs ont

recours à des produits surgelés. D'où la nécessité évidente d'intermédiaires tels que la FRDP, qui jouent en quelques sortes le rôle de tampon entre la production sur les fermes, et la transformation.

Quelle planification ?

« La transformation des F&L nécessite une planification pour organiser les lignes de production. En effet, lors de la pleine saison les volumes à transformer sont importants et on ne peut pas supporter les à-coups de producteurs qui ont des surplus. De plus, certains fruits comme la poire ne supportent pas d'attendre avant d'être transformés car ils se dégradent très vite »

Certaines entreprises ont exprimé le fait qu'elles voudraient travailler au plus proche des producteurs (cultures dédiées, convention d'approvisionnement).

Comme écrit ci-dessus, la FRDP peut jouer le rôle de tampon et transformer les surplus en purées surgelées qu'elle revendra au moment opportun à ces mêmes entreprises. Bien que plus chers, ces produits permettent aux transformateurs de satisfaire leur contrat avec les grandes surfaces et d'éviter les pénalités, en cas de non respect du contrat.

Par ailleurs, la FRDP travaille aussi le débouché de la restauration collective qui demande un certain volume et une régularité d'approvisionnement tout au long de l'année. C'est pourquoi elle est obligée de travailler à partir d'une planification (programmation des cultures emblavées et des quantités à produire).

Les producteurs expliquent qu'il est difficile de planifier la date d'arrivée d'un fruit ou d'un légume et les volumes exacts produits, car tout dépend des conditions météo.

C'est pourquoi, il est essentiel que les producteurs et les transformateurs soient en contact permanent pour anticiper au mieux les volumes disponibles et les périodes de maturité.

Quels volumes ?

Certains transformateurs ont besoin de gros volumes, par ex Charles Farraud qui travaille 30 T de fruits par jour, et qui ne peut se permettre de réceptionner 30 fois une tonne. C'est pourquoi, il est nécessaire que les producteurs se structurent en amont pour regrouper leurs marchandises.

Quelles exploitations ?

Par la nécessité citée ci-dessus de livrer des gros volumes, les exploitations travaillant pour la transformation sont souvent plus grandes que la moyenne.

En maraîchage, elles sont également plus mécanisées que la moyenne, d'où l'importance de se regrouper (en CUMA ou Coopérative) pour rentabiliser le matériel qui coûte cher.

Ce type de regroupement de producteurs permet également d'assurer les volumes de production aux industriels, du fait de la concentration, mais aussi par la fait de pouvoir palier aux intempéries climatiques (un producteur pouvant suppléer à un autre dont la récolte serait retardée ou altérée).

Enfin, les cultures dédiées semblent être une très bonne solution, à la fois pour le producteur qui voit sa gestion de la production simplifiée ; et également pour les transformateurs qui ont ainsi la possibilité de mieux planifier leur approvisionnement.

Quelle contractualisation ?

Certains transformateurs se contentent d'une entente orale (achat de gré à gré) avec les agriculteurs, d'autres sont obligés de signer des contrats car ils travaillent sur des volumes si importants et avec une clientèle si exigeante qu'ils ne peuvent se permettre d'avoir des trous dans leur approvisionnement (par exemple la grande distribution fait payer des

pénalités en cas de non respect des engagements).

Enfin, d'autres transformateurs travaillent au choix par entente orale ou par contrat, selon le type de produit et le type de client. Les contrats sont annuels ou pluri-annuels.

Enfin, il faut noter la difficulté du travail de prévision et de planification des transformateurs qui ne connaissent leurs besoins (c'est-à-dire les commandes de leurs clients) qu'à partir de mai/juin, alors que les agriculteurs ont besoin de le savoir en février. En contre-partie, les agriculteurs ont eux le souci du climat qui décide à lui seul de la date de maturité et des volumes des productions.

Conclusion

Le marché de la transformation des produits bio en PACA est en croissance mais il reste complexe à aborder car il nécessite de gros volumes et une planification importante, alors que la production agricole est peu structurée et complètement tributaire du climat.

La communication entre ces deux types d'acteurs est donc essentielle.

Bio de Provence, le Club bio/CRITT Agroalimentaire PACA et la Chambre d'agriculture régionale souhaitent s'investir dans cette structuration et sont donc disponibles pour aider les différents acteurs à s'organiser. Le projet ApproBio (Approvisionnement régionale des entreprises en matières premières Bio locales) est mis en place dans ce sens.

Pour toute demande, contactez Claire Rubat du Mérac ou Marie Scherrier à Bio de Provence : claire.rubatdumerac@bio-provence.org ; marie.scherrier@bio-provence.org / Tél : 04 90 84 03 34.