



• BIO NOUVELLE-AQUITAINE •

N°7
SEPTEMBRE 2019

WWW.BIONOUELLE
AQUITAINE.COM

territoires **BIO**LOGIQUES

LE MAGAZINE RÉGIONAL DU RÉSEAU BIO DE NOUVELLE-AQUITAINE

P.5 **DOSSIER**

CIRCUITS DE PROXIMITÉ

P. 13 **NOTRE CANTINE À L'HEURE DU BIO**

PRODUCTEURS ET COLLECTIVITÉS

S'ORGANISENT

édito

Dans un contexte où la volonté d'agir concrètement sur les territoires en faveur des circuits de proximité se ressent davantage chaque jour de la part des collectivités, des élus, des citoyens, des associations et des producteurs, vous découvrirez dans ce Territoires Biologiques n°7 comment les circuits de proximité peuvent répondre aux enjeux des territoires et des collectivités. Adaptation au changement climatique, autonomie alimentaire, réduction des déplacements, mise en valeur des richesses locales, comment la structuration de filières de proximité par les différents opérateurs bio participe à un développement territorial plus respectueux des équilibres environnementaux, économiques et sociaux ? C'est ce que l'équipe du Pôle Economie & Territoire de Bio Nouvelle-Aquitaine vous propose d'analyser dans ce nouveau numéro, grâce à des témoignages, des résultats d'enquêtes et des chiffres clés.

Retrouvez également une présentation de nos événements et actualités phares, comme les Rallyes territoire 2019 !

Nous espérons pouvoir égayer votre envie de proximité et de bio, et la rendre palpable au quotidien dans un avenir proche, en vous accompagnant au mieux via la volonté de nos producteurs et la compétence de nos salariés. Nos enfants nous remercieront.

JULIEN LUCY

PRODUCTEUR BIO ET RÉFÉRENT
DU PÔLE ECONOMIE ET
TERRITOIRES DE BIO N-A



Bio Nouvelle-Aquitaine (Fédération Régionale de l'Agriculture Biologique) accompagne les collectivités dans leurs projets de développement des territoires en apportant son expertise sur l'agriculture biologique du champs à l'assiette.

Des outils concrets et des exemples d'expériences réussies sont mis à disposition et des conseillers "territoires" sont là pour accompagner les collectivités à chaque étape de leur projet bio.

Retrouvez les étapes pour réussir votre projet en dernière page de ce numéro.

Pour en savoir plus sur Bio Nouvelle-Aquitaine :
05 56 81 37 70 – INFO@BIONOUELLEAQUITAINE.COM

Contactez le conseiller de votre territoire :



NORD NOUVELLE-AQUITAINE

MARIE BUARD – 05 49 44 74 29
m.buard86@bionouvelleaquitaine.com



OUEST NOUVELLE-AQUITAINE

EMILIE PIET – 05 49 63 23 92
e.piet79@bionouvelleaquitaine.com



EST NOUVELLE-AQUITAINE

AGATHE DRAPEAU – 07 77 72 01 43
a.drapeau87@bionouvelleaquitaine.com



CENTRE NOUVELLE-AQUITAINE

LÉA CUBAYNES – 05 46 32 09 68
l.cubaynes17@bionouvelleaquitaine.com



CENTRE NOUVELLE-AQUITAINE

DELPHINE ECOUELLAN – 06 33 01 15 40
d.ecouellan33@bionouvelleaquitaine.com



SUD NOUVELLE-AQUITAINE

NATHALIE ROUSSEAU – 05 58 98 71 92
n.rousseau40@bionouvelleaquitaine.com



SUD-EST NOUVELLE-AQUITAINE

NOÉMIE SEGUIN – 05 53 41 75 03
n.seguin47@bionouvelleaquitaine.com

Contactez un conseiller spécialisé :



RESTAURATION COLLECTIVE

LUCILE GUIPOUY – 06 46 61 38 44
l.guipouy@bionouvelleaquitaine.com



CIRCUITS DE PROXIMITÉ

ÉLÉONORE CHARLES – 06 66 15 45 45
e.charles17@bionouvelleaquitaine.com

sommaire

LES ACTUS DE LA BIO.....	3
DU CÔTÉ DES INNOVATIONS.....	4
DOSSIER SPÉCIAL.....	5
NOTRE CANTINE À L'HEURE DU BIO.....	13
ZOOM SUR UN TERRITOIRE.....	15



BIO NOUVELLE-AQUITAINE EN COURSE POUR LES RALLYES TERRITOIRES BIO !

Après une première édition réussie dans la Vienne en 2018, ce sont sept des neuf groupements d'agriculteurs biologiques de Bio Nouvelle-Aquitaine qui animent leur propre rallye territoire bio en 2019 ! Destinées aux élus locaux et agents territoriaux, ces journées visent à faire découvrir l'agriculture biologique et les différents acteurs qui interagissent sur leur territoire pour organiser les filières bio, du champ à l'assiette.

Pour promouvoir l'agriculture biologique locale, Bio Nouvelle-Aquitaine organise dans chaque département une rencontre de quatre types d'acteurs des filières bio : un restaurant collectif qui introduit des produits bio, un lieu de commercialisation, une ferme et une entreprise de transformation, de collecte ou de conservation. La journée est aussi l'occasion de rencontrer les partenaires de la filière qui participent au développement de la Bio en Nouvelle-Aquitaine, tels que Interbio Nouvelle-Aquitaine, les plateformes de restauration collective (Manger Bio Restauration, Mangeons Bio Ensemble, Manger Bio Sud-Ouest) ou encore le réseau Biocoop.

A partir d'une production de matières premières qui respecte les ressources du territoire, les filières biologiques contribuent également au développement d'entreprises de transformation et de distribution, souvent des PME dynamiques, créatrices d'emplois et de valeur ajoutée pour les territoires.

Ces rallyes se sont déroulés entre le 23 septembre et le 16 octobre 2019 dans le cadre de la campagne « Bio Local c'est l'idéal ».



NEO TERRA, UNE AMBITION FORTE DE LA RÉGION NOUVELLE-AQUITAINE VERS L'AGRICULTURE BIO ET LA TRANSITION AGRICOLE ET ÉCOLOGIQUE

Les élus régionaux ont débattu le 9 juillet 2019 autour de la feuille de route régionale Néo Terra, dédiée aux enjeux environnementaux et climatiques.

L'OBJECTIF : accélérer et accompagner l'effort de transition en termes énergétique, écologique et agricole mais aussi élaborer des actions concrètes, opérationnelles de façon immédiate, à 3 ans, 6 ans et 10 ans.

11 ambitions ont été votées, celles concernant de près ou de loin la question agricole sont :

- ✓ Ambition 2 Transition Agroécologique. A noter dans cette ambition :
 - Deux nouveaux Appels à Manifestation d'intérêt sur la "sortie des pesticides de synthèse" et "territoires sans pesticides", co-financés par l'Agence de l'Eau Adour Garonne
 - la volonté de se passer des substances CMR d'ici à 2025 (Cancérogènes, Mutagènes Reprotoxiques)
 - l'ambition de 80% des exploitations en NA certifiées Bio ou HVE en 2030.
- ✓ Ambition 8 : préservation de la biodiversité. Volonté de préserver la biodiversité domestique et cultivée.
- ✓ Ambition 9 : Préserver la ressource en eau :
 - Zéro pesticides en zone de captage
 - baisse de 30% de la consommation en eau dans l'agriculture en période d'étiage.
- ✓ Ambition 10 : Préserver les terres agricoles, forestières et naturelles.
 - baisse de 50% de la consommation globales d'espace
 - Zéro perte nette de surface en milieu naturel.





du côté des innovations

AGIR SUR LA LOGISTIQUE : UN LEVIER FORT POUR OPTIMISER LES CIRCUITS DE PROXIMITÉ

SI LE SOUTIEN À L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE ET À LA STRUCTURATION DES FILIÈRES ALIMENTAIRES DE PROXIMITÉ PEUT PERMETTRE DE RÉPONDRE AUX ENJEUX SOCIO-ÉCONOMIQUES ET ENVIRONNEMENTAUX DES TERRITOIRES (CF. DOSSIER « CIRCUITS DE PROXIMITÉ » PAGE 8), LES ORGANISATIONS LOGISTIQUES DES CIRCUITS DE PROXIMITÉ PARTICIPENT BIEN SOUVENT DE LEUR CONTRE-PERFORMANCE POTENTIELLE. EN EFFET, L'ENJEU DE LA PERFORMANCE ENVIRONNEMENTALE DU TRANSPORT RELATIF AUX CIRCUITS DE PROXIMITÉ RESTE PRÉGNANT.

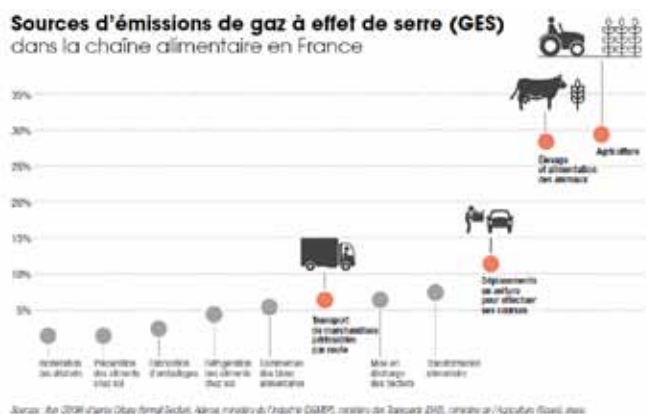
En France, 17 % des émissions de GES (Gaz à Effet de Serre) propres aux chaînes alimentaires seraient issus du transport, y inclus 11 % émis à l'occasion du déplacement en voiture des consommateurs pour effectuer leurs courses (CGDD, 2013). Cependant, dans les circuits alimentaires de proximité, cette proportion serait nettement plus marquée : 43 % dont 31 % imputable au transport du consommateur (ADDM, 2014). En effet, des livraisons effectuées en véhicule utilitaire léger par un producteur émettent cent fois plus de CO₂ à la tonne-kilomètre¹ transportée qu'un semi-remorque de 40t (1068 g CO₂/t.km contre 84 g CO₂/t.km selon CGDD (2013)) et de grandes disparités existent selon les véhicules utilisés et les organisations logistiques (Pirog et al., 2001 ; Mundler, Rumpus, 2012)². L'optimisation du chargement est enjeu clé pour réduire ce coût.

localement. Sans parler du temps que ces activités logistiques demandent aux acteurs des filières alimentaires de proximité. Par ailleurs, l'optimisation logistique pourrait permettre aux agriculteurs et transformateurs de développer de nouveaux débouchés locaux et régionaux (RHD⁴, Magasins spécialisés, commerces de proximité, etc.). Aujourd'hui, des innovations se développent et constituent des pistes de solutions intéressantes pour optimiser les activités logistiques et donc la structuration de filières de proximité sur les territoires.

Calculer le coût des livraisons pour sensibiliser les producteurs et leurs clients (distributeurs, collectivités) aux enjeux économiques et environnementaux de leurs pratiques logistiques

Le changement de pratiques nécessite forcément un temps d'observation de l'existant, de conscientisation de la réalité et de diagnostic de la situation. Hors, face à la demande croissante en produits bio locaux (restauration collective, GMS⁵, artisans, etc.), les producteurs et transformateurs - au-delà de ceux écoulant la totalité de leurs productions en vente directe - se doivent aujourd'hui de s'organiser (individuellement et collectivement) entre eux et en collaboration avec leurs clients afin de trouver des solutions viables économiquement, durables écologiquement et vivables socialement sur leur territoire.

Comme le préconisent le GABNOR et la FNAB⁶ (2014) suite à une étude sur la relocalisation des approvisionnements du secteur demi-gros et la durabilité des chaînes d'approvisionnement, le diagnostic des performances logistiques permet de prendre du recul sur son système de distribution et d'identifier les principaux postes logistiques de son activité. Mesurer le temps passé aux livraisons et chiffrer le coût logistique permettent de démontrer de manière pédagogique leur importance. Des outils innovants, comme « LOGICOUT », se développent et peuvent être utilisés en accès libre et gratuit.



Au-delà de l'impact environnemental, les activités logistiques des filières de proximité³ ont également un coût économique, bien souvent oublié par les producteurs locaux, mais beaucoup plus maîtrisé par les transformateurs et distributeurs. On estime ce coût de 7 à 15% en moyenne, allant parfois jusqu'à plus de 30% du chiffre d'affaire (maraîchers en circuits courts), selon une étude du GABNOR (2014). Et ce coût n'est bien souvent pas imputé dans le prix final du produit vendu

1 Unité de mesure de quantité de transport correspondant au transport d'une tonne de produits sur un kilomètre.

2 Vaillant L., Gonçalves A., Raton G., Blanquart C. (2017). Transport et logistique des circuits courts alimentaires de proximité : la diversité des trajectoires d'innovation. Innovations, 01/09/2017, n. 54, p. 123-147

3 On entend par activités logistiques non seulement les opérations de transport des produits de la ferme aux clients, mais aussi les opérations de conditionnement et de stockage des produits, de prise et préparation des commandes, de gestion des flux d'informations et financiers associés.

4 RHD : Restauration Hors Domicile / 5 GMS : Grande et Moyenne Surface / 6 FNAB : Fédération Nationale d'Agriculture Biologique



Dans le cadre du projet de recherche ALLOCIRCO (associant le Cerema, l'IFSTTAR et la Chambre d'agriculture du Nord-Pas-de-Calais), l'outil LOGICOUT a été conçu pour évaluer les coûts économiques et environnementaux des organisations logistiques. Celui-ci calcule non seulement les coûts relatifs à l'utilisation du véhicule de livraison et au temps consacré à la remise des produits aux clients, mais aussi les émissions de gaz à effet de serre et de polluants atmosphériques. Il permet d'évaluer de multiples scénarios de livraison : tournées réalisées individuellement, livraisons mutualisées, etc. Chaque producteur peut ainsi avoir connaissance du coût de ses livraisons, de même que les groupes de producteurs qui s'entraident pour regrouper leurs livraisons. L'intention à terme est de proposer un outil d'aide à la décision pour les producteurs et ceux qui les accompagnent, qui sera utilisable via une application web. (source : RMT CACP, 2017)



Associée à des temps collectifs, cette analyse permet aux producteurs ou transformateurs de comparer leurs performances avec d'autres collègues, de comprendre les différences et d'identifier des marges de progrès. Par ailleurs, la conscientisation passe par une réflexion sur l'intégration du coût logistique dans le calcul du prix de revient du produit afin qu'il puisse déterminer un prix de vente rémunérateur. Ce travail nécessite souvent l'acquisition de nouvelles compétences telles que celles proposées dans le cadre de formations (proposées par le réseau FNAB notamment).

Quelles solutions physiques innovantes pour massifier la distribution des produits ?

Dans les circuits de proximité (hors vente directe très locale), qu'importe comment et qui vend les produits au final, une des premières étapes du circuit est d'accéder à l'offre alimentaire locale. Créer une plateforme logistique ? Retirer soi-même les produits dans chaque ferme ? Livrer individuellement chaque client ? Aujourd'hui les pratiques montrent qu'en moyenne un producteur fait 70 km aller-retour pour livrer un client, avec un taux de remplissage de 20 à 30 % de son véhicule et cela 2 à 3 journées et demies par semaine (PROMUS, 2019). A une autre échelle, celle des plateformes (demi-gros, grossistes), le problème est le même mais de façon exponentielle (plus de producteurs à collecter, plus de clients à livrer, en volume et en points de retrait/livraison). Très récemment, des start-up, spécialisées dans la logistique, innovent en proposant aux acteurs des circuits de proximité des solutions techniques et technologiques pensées spécialement pour eux. C'est le cas notamment des « Box ». La « Box » est un lieu de stockage de produits frais destiné à faciliter les expéditions des producteurs locaux du territoire.





LE PRINCIPE



Le producteur dépose sa livraison dans une box réfrigérée placée au plus proche des fermes. Cette box est disponible, réfrigérée et sécurisée (traçabilité et respect des normes sanitaires assurée). Le service (ici service « PROMUS ») récupère le colis et le livre à une plateforme ou directement aux clients (via une tournée optimisée d'un transporteur prestataire – porteur ou semi-remorque), tous les jours ouvrés de la semaine. Pour ce service, qui lui fait gagner du temps et de l'énergie, le producteur/transformateur/plateforme, paie un abonnement par mois ainsi qu'une somme par livraison en fonction du poids transporté. La société PROMUS affirme⁶ que grâce à ce système, le producteur peut réduire ses coûts logistiques de 20 à 30%. Ce type de solutions innovantes permettrait de recréer un réseau logistique local (en mobilisant les compétences des logisticiens et leurs connaissances des offres de transport-logistique existants).



En plus d'organiser des livraisons locales et régionales, la société PROMUS propose un service de livraison à l'échelle nationale, ce qui permet le développement de nouveaux débouchés.

Pour être rentable, une « box » doit drainer 2 tonnes de produits par semaine, ce qui nécessite un certain nombre d'abonnés ou des commandes importantes (en volume).



PRÉCAUTIONS !

Avant de proposer ou d'adopter ce type de solutions, les acteurs des circuits de proximité doivent prendre conscience du prix réel de leurs pratiques logistiques actuelles et travailler sur le prix de revient des produits. Sans cela, le coût de ce genre de services logistiques pourrait effrayer les intéressés.

LE PRINCIPE



les clients peuvent passer leurs commandes en ligne. L'agriculteur ou chaque collaborateur de l'équipe (collectif) dispose d'un accès au logiciel pour ses activités quotidiennes. Les producteurs partenaires de la plateforme peuvent également consulter et/ou modifier leurs commandes sur le logiciel grâce à un profil dédié.

Par exemple, grâce à Panier Local, une plateforme peut :

- ✓ Construire son offre complète multi fournisseurs adaptée à la demande (grammage, transformation, quantité, tarifs ...);
- ✓ Acquérir et fidéliser des clients professionnels ;
- ✓ Organiser l'approvisionnement au niveau du territoire ;
- ✓ Piloter des flux logistiques (livraison en direct par les producteurs ou via la plateforme) ;
- ✓ Développer la plateforme logistique (transit ou stock, réception, préparation, expédition, transport) ;
- ✓ Suivre la traçabilité des produits ;
- ✓ Réaliser la comptabilité client et fournisseur ;
- ✓ Analyser ses ventes et ses statistiques.



Un prix attractif pour un logiciel multi-fonctions créé spécialement pour les circuits de proximité et en constante évolution grâce à une collaboration avec tous ses utilisateurs.

Comme tout outil, il requiert de la formation, des compétences et de la pratique quotidienne.



PRÉCAUTIONS !

Être outillé c'est bien, mais avant cela il est primordial de bien définir sa stratégie de commercialisation et de connaître ses besoins en termes d'outils de gestion.

PanierLocal.com

PANIER LOCAL

Partenaire logiciel des circuits courts

Au-delà du transport, les activités logistiques intègrent également la prise de commande ou encore la facturation aux clients, ce qui demande des compétences particulières et indispensables lorsque l'on vend ses produits à d'autres professionnels publics ou privés. Initié en 2005, Panier Local est un logiciel web de gestion (Gestion des ventes, Logistique transport, administratif, communication) permettant de piloter sa commercialisation en autonomie. Il propose des services aux agriculteurs (individuel et collectifs) et aux plateformes de distribution.



⁶ Entretien du 27/06/2019 à Nantes.



Quand les mathématiques et le numérique viennent en aide aux circuits de proximités

- ✓ G-SCOP : des modélisations pour aider la décision des acteurs des territoires
- ✓ Le chemin des Mûres : une plateforme de co-transport utilisant des algorithmes qui renforce l'accès et la livraison de produits locaux



C'est par l'utilisation d'algorithmes avancés développés sur mesure pour le transport en circuit local, en collaboration avec l'institut de recherche public Inria, que Le Chemin Des Mûres (LCDM) est capable de résoudre ce problème d'optimisation inédit et complexe. Agrégeant les besoins de transport local, LCDM calcule les tournées de livraison mutualisées les plus efficaces qui respectent les contraintes métiers de tous les utilisateurs :

- ✓ horaires de disponibilité - localisations - caractéristiques des produits
- ✓ caractéristiques des véhicules - temps de livraison

Une optimisation constante des coûts est recherchée. Ce procédé est appelé l'organisation opérationnelle du transport. Des estimations indépendantes (IFSTTAR) montrent des gains attendus de 15% à 70%.

LE PRINCIPE



1. Un producteur ou transformateur a besoin d'effectuer une livraison à un professionnel ou un point relais → il en informe LCDM en précisant type et quantité de produits, adresses de collecte et de livraison, disponibilité du véhicule. Puis, soit :
 - 2a. LCDM propose d'intégrer une tournée de livraison mutualisée déjà existante, organise et optimise l'intégration de la livraison et envoie l'heure de collecte des produits.
 - 2b. Le véhicule du producteur ou transformateur est disponible, LCDM lui propose de mutualiser sa tournée de livraison. LCDM organise et optimise son plan de tournée et lui envoie le détail du circuit à effectuer.
3. LCDM utilise une technologie d'optimisation avancée pour réaliser des économies bénéficiant à chacun des utilisateurs. Une partie de ces économies permet de financer LCDM.



Plus que de la co-livraison, LCDM propose d'optimiser les circuits de livraison afin que les producteurs ou transformateurs gagnent du temps et réduisent leur impact environnemental.

LCDM se base sur le « volontariat » des agriculteurs (qui proposent un véhicule) pour organiser les co-livraisons. Même s'ils sont rémunérés, cela peut apparaître comme une contrainte pour certains et une source supplémentaire de complexité (sanitaire, organisation, gestion...) pour eux.



PRÉCAUTIONS !

Le service est en expérimentation, il faudra attendre les premiers résultats pour se positionner sur l'efficacité du dispositif et son professionnalisme.

Le laboratoire G-SCOP (Univ. Grenoble Alpes / CNRS / Grenoble INP), spécialisé dans la conception des systèmes de production et des systèmes logistiques a développé, sous la direction de Van-Dat Cung (professeur Grenoble INP - Génie industriel), des démarches de modélisation à la demande d'acteurs des territoires souhaitant développer ou optimiser des circuits alimentaires de proximité. Une étude pour le Département et la Chambre d'agriculture de l'Isère a ainsi permis de **confirmer un emplacement pertinent pour une plateforme logistique** à partir de la localisation des producteurs et les sites de restauration collective dans les collèges. Pour la Chambre d'agriculture régionale Auvergne Rhône-Alpes qui souhaite accompagner les producteurs dans leur capacité à répondre aux appels d'offre collectivement, le laboratoire développe **un outil d'optimisation des pratiques d'achats** permettant de concevoir des allotissements adaptés en tenant compte des coûts logistiques. (source : RMT CACP, 2017)

en savoir +



ÉLÉONORE CHARLES
CIRCUITS DE PROXIMITÉ
e.charles17@bionouvelleaquitaine.com



dossier

CIRCUITS DE PROXIMITÉ

LE MARCHÉ SE DEMOCRATISE ET BÉNÉFICIE À LA PRODUCTION BIO FRANÇAISE

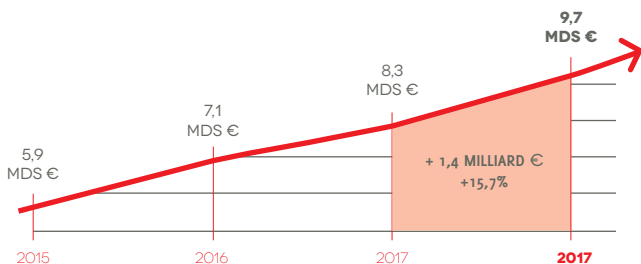
En 5 ans, le marché de la distribution des produits Bio en France a doublé ! En 2018, il est estimé à **9.7 milliards d'euros** soit une croissance de **+15.7% par rapport à 2017**. Ces achats de produits biologiques se répartissent entre les achats des ménages et ceux de la restauration hors foyer (Agence BIO/AND International) :

✓ **9.139 milliards d'euros d'achats TTC des ménages** sont consacrés aux produits bio, ce qui représente près de **5% de leur consommation alimentaire**. En 2018, en moyenne, les Français ont dépensé **136€ par an et par habitant**. Pour la troisième année consécutive, ces achats ont progressé de 1.2 milliards d'euros, soit **+15.4%** entre 2017 et 2018.

✓ **555 millions d'euros hors taxes** de produits bio achetés par la restauration hors domicile dont :

- **319 millions d'euros en restauration collective** à caractère social qui affiche un dynamisme record (+28% depuis 2017) en écho aux annonces de la loi dite EGalim et aux attentes des consommateurs¹,
- **236 millions d'euros en restauration commerciale** (+14%)

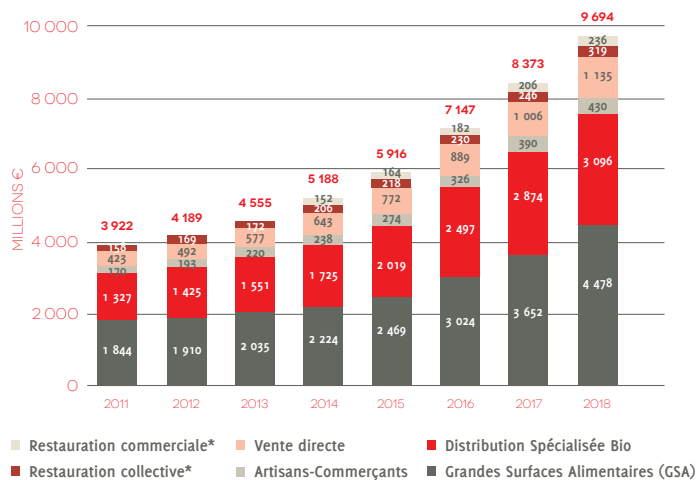
PROGRESSION DU MARCHÉ ALIMENTAIRE BIO DE 2015 À 2018



(source : Agence bio/AND international)

Quel que soit le circuit, le chiffre d'affaire lié à la distribution de produits bio est en forte croissance. De +22.6% pour la grande surface à +10% pour les artisans-commerçants ou encore +12% pour la vente directe, la commercialisation de produits issus de l'agriculture biologique n'est plus une niche, mais bien une nouvelle manne pour les distributeurs. Contrairement aux idées reçues, le premier distributeur de produits bio (en valeur) aujourd'hui est la **grande distribution** (grandes et moyennes surfaces-GMS), passant d'ailleurs de 46.1% en 2017 à **49% en 2018** (Agence BIO/AND International). Leur chiffre d'affaire concernant les produits bio a augmenté de +22.6% en un an !

PART DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION DANS LE MARCHÉ BIO EN 2018

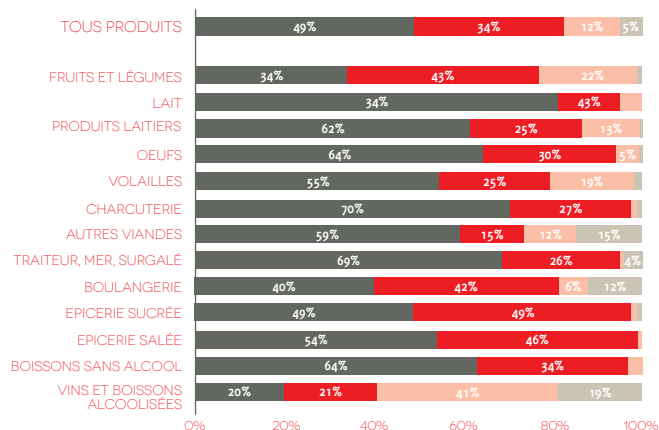


* Achats hors taxes évalués par enquête auprès des fournisseurs et des acheteurs, depuis 2014 en restauration commerciale et depuis 2009 en restauration collective.

Source : Agence bio/AND international 2019

Pionniers de la distribution de produits biologiques, les **Magasins Spécialisés Bio** (enseignes Biocoop, Biomonde, etc.) conservent environ **un tiers du marché** (malgré la concurrence féroce des GMS), passant de 36.3% en 2017 à **34% en 2018** des achats en produits bio des ménages. Leur chiffre d'affaire est moins impressionnant que celui de la GMS (+7.7%) et correspond à l'ouverture de nouveaux magasins. Les magasins indépendants voient leur chiffre d'affaire eux diminuer légèrement.

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES BIO PAR CIRCUIT DE DISTRIBUTION DEPUIS 2011

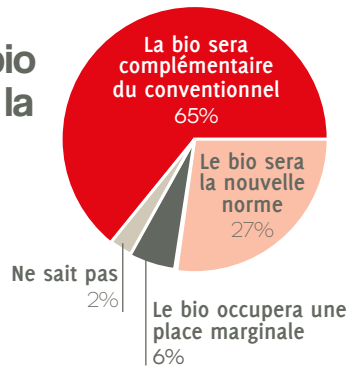


¹ Plus de 7 Français sur 10 sont intéressés par une offre d'aliments bio en restauration collective (Agence Bio / SPIRIT INSIGHT, 2019)

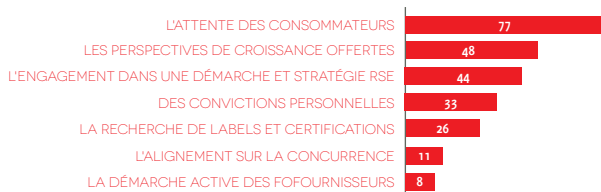


RÉPARTITION DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION AU SEIN DES ACHATS DES MÉNAGES PAR FAMILLE DE PRODUITS BIO EN 2018

Selon vous, dans 5 ans, que représentera le bio dans l'univers de la distribution ?



Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à intégrer une offre de produits bio ? *Plusieurs réponses possibles*



Source : Agence bio/AND international 2019

Enfin, la vente directe conserve 12% des parts de marché, et les artisans, commerçants et restaurateurs qui en absorbent 5%, bénéficient de l'engagement de nombreux boulangers artisanaux dans le bio (+10.3% de chiffre d'affaire).

Une récente enquête réalisée pour Léa Nature par LSA auprès des distributeurs et décideurs de la distribution (Magasins spécialisés bio et GMS) étudie les attentes, perspectives et craintes concernant la distribution des produits Bio.

La place du Bio dans la distribution est maintenant clairement installée et dans les prochaines années, la tendance est plutôt à considérer que le bio sera complémentaire de l'offre conventionnelle.

Cependant il faut noter que les raisons motivants les distributeurs à s'orienter vers la distribution de produits Bio sont en priorité pour répondre à une demande des consommateurs et espérer bénéficier de la croissance offerte par ces produits.

Aujourd'hui, la demande en produits bio se développe plus vite que la production provoquant des tensions sur l'approvisionnement des distributeurs.

Un marché qui s'adapte au changement de pratiques des consommateurs

Des produits diététiques aux boissons infantiles, les produits les plus consommés en bio témoignent de l'inquiétude des consommateurs due aux différentes crises alimentaires et sanitaires passées. En effet, les principales raisons de consommation de produits bio soulignent ces motivations « Santé » et « Qualité » (cf. ci-contre, Agence Bio, 2019).

LES PRINCIPALES RAISONS DE CONSOMMATION DE PRODUITS BIOLOGIQUES



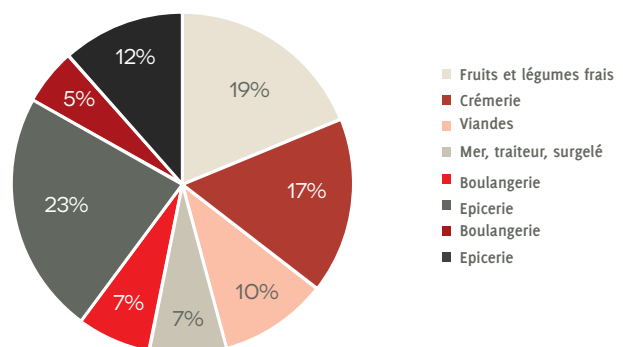
Par ailleurs, dans le marché alimentaire bio, de façon structurelle, plus de la moitié des ventes (en valeur) est réalisé au rayon frais. La répartition des achats, selon les grandes familles de produits, évolue peu. Depuis ces trois dernières années, l'ensemble des familles de produits connaît une croissance à deux chiffres.

✓ Depuis 2018, les produits animaux se développent plus fortement que les années précédentes. Les ventes du rayon viandes (+21%), de façon très marquée pour les viandes de porcs (+33%) et de volailles (+22%), ainsi que les ventes de la crèmerie (+20%), en particuliers des produits laitiers (+25%) progressent.

→ L'arrivée de volumes bio plus élevés en 2018 a bien été valorisée grâce à des filières qui ont su s'adapter aux exigences du bio et aux envies de variété des consommateurs pour les produits laitiers (beurre, crème, fromages et dessert lactés)

✓ Plus modestes, les rayons des surgelés et du traiteur/plats préparés augmentent rapidement (respectivement +29% et +22%).

RÉPARTITION DES ACHATS DES MÉNAGES PAR FAMILLE DE PRODUITS BIO EN 2018



Source : Agence bio/AND international 2019

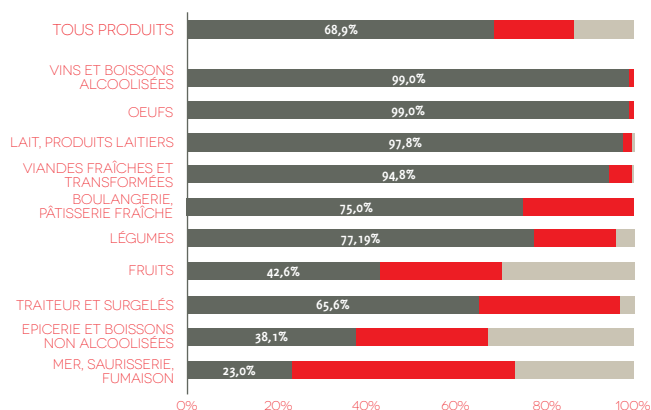


Ces évolutions des pratiques des consommateurs - plus de produits frais, plus de viande bio, plus de diversité dans la gamme de produits, plus de produits transformés ou prêts à consommer - nécessitent une meilleure structuration des filières et une adaptation de chaque acteur, du producteur au commerçant en passant par les transformateurs.

Les conséquences de l'état du marché sur les filières d'approvisionnement bio

En 2018, 69% des produits bio consommés dans l'hexagone sont produits en France. Relativement les importations stagnent.

ORIGINE DES APPROVISIONNEMENTS SELON LES PRODUITS BIO EN 2018



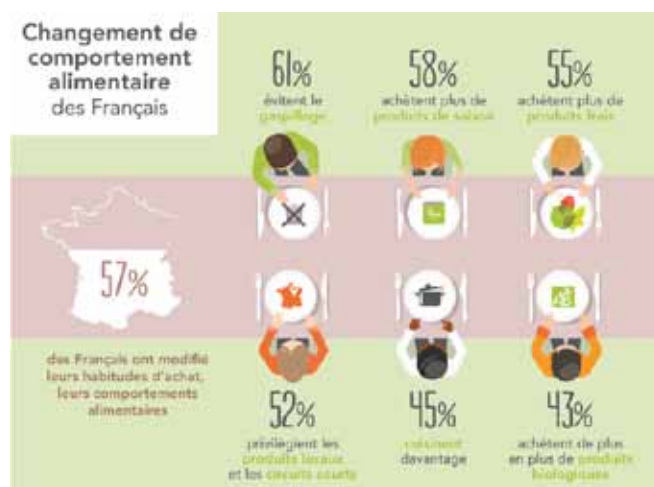
Source : Agence bio/AND international 2019

Certaines denrées sont difficilement produites sous nos climats tels que les bananes et les agrumes pour les fruits, le sucre pour les produits de boulangerie/pâtisserie ou d'épicerie qui inclut aussi l'huile, le café... Certains pays possèdent un avantage climatique sur la production française notamment pour le blé dur qui compose les pâtes, la tomate d'industrie, etc.

Par ailleurs, pour répondre à ce marché croissant, les filières bio françaises se structurent. L'approvisionnement français de la crémierie et des viandes, dont les ventes progressent fortement, s'est maintenu grâce à l'arrivée en production bio de volumes substantiels. Le développement des importations de l'épicerie (sucre, huiles, etc.) a, quant à lui, été contrecarré par la vitalité des filières céréalières bio françaises (voir article sur la CORAB dans ce numéro). Mais il reste encore du travail pour contenter cette demande croissante (en quantité et en diversité de produits) et approvisionner les différents circuits de distribution, des AMAP² aux grandes surfaces, en passant par la restauration collective.

Cette nécessité de structurer les filières bio s'avère être aujourd'hui un enjeu crucial pour les territoires et leurs acteurs, notamment à l'échelle régionale. Il s'agit à la fois d'augmenter la production via l'installation mais surtout la conversion à l'agriculture biologique ; d'organiser l'offre de produits via des collectifs, coopératives, plateformes ;

de développer une gamme de produits diversifiée, sûre et adaptée aux attentes des consommateurs et aux obligations des distributeurs, via la transformation et la distribution des produits bio ; d'organiser et d'optimiser la logistique des flux de produits et d'information entre les différents acteurs des filières ; de démocratiser l'accès aux produits biologiques à tous les mangeurs ; et de garantir un prix juste pour chacun des acteurs. Le but étant de développer des filières bio pérennes et durables pour tous. Et les collectivités peuvent participer à cette dynamique par différents moyens. C'est ce que nous allons voir dans ce dossier « Circuits de Proximité » de Territoires BioLogiques.



ACTEURS DE LA BIO EN 2018
41 623 producteurs + 4 392 fermes vs 2017
9,5% des fermes françaises sont en bio
16 651 transformateurs, 7 114 distributeurs

SURFACES BIO EN 2018
2 millions d'ha conduits en bio
dont 500 000 en conversion
7,5% de la SAU



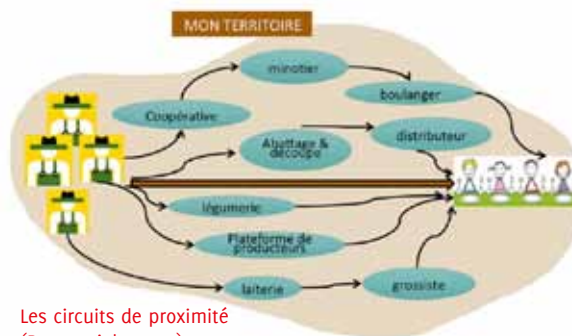
Source : Agence bio, 2019

² AMAP : Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne



STRUCTURER DES CIRCUITS DE PROXIMITÉ POUR RÉPONDRE AUX ENJEUX TERRITORIAUX

Face aux enjeux socio-économiques et environnementaux et à la demande croissante des consommateurs en produits bio¹ et locaux, le développement et la structuration des circuits de proximité est un réel enjeu pour les territoires. Plus qu'un enjeu, ils sont un levier de coopération et développement territorial, dont les collectivités s'emparent progressivement en accompagnant l'émergence, la mise en cohérence et la promotion de ces circuits pour les produits alimentaires locaux.

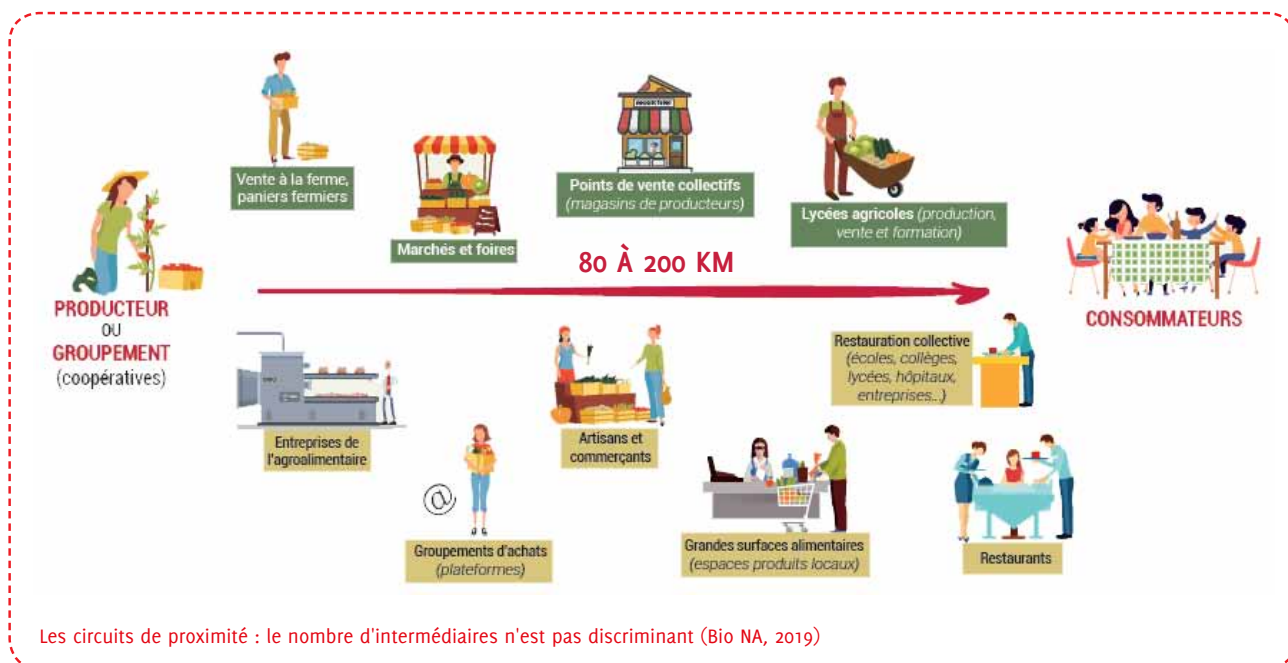


Les circuits de proximité (Ducoeurjoly, 2019)

CIRCUITS DE PROXIMITÉ : DE QUOI PARLE-T-ON ?

La notion de circuits alimentaires de proximité tend à prendre le pas sur la notion de circuits courts. Elle revêt une réalité sensiblement différente (Ducoeurjoly & Dupetit, 2019) :

- ✓ La **dimension territoriale** est importante : il s'agit de pouvoir consommer ce qui est produit sur son territoire ;
- ✓ Le **nombre d'intermédiaires** entre producteurs et consommateurs n'est pas un critère discriminant ;
- ✓ Les **opérateurs économiques** tels que les abattoirs, ateliers de découpe, laiteries, minotiers, logisticiens, ont toute leur place dans le développement des circuits alimentaires de proximité et contribuent activement à la **vitalité économique du territoire** ;
- ✓ La réflexion est élargie à un **groupe d'acteurs** beaucoup plus large que les seuls producteurs et consommateurs ;
- ✓ En filigrane se dessine l'idée d'une **nouvelle gouvernance** pour une plus grande **autonomie alimentaire** du territoire ;
- ✓ La construction de **filières agricoles locales ou régionales** basées sur des **échanges durables** et équitables entre les différents maillons de la chaîne constitue un challenge important.



Les circuits de proximité : le nombre d'intermédiaires n'est pas discriminant (Bio NA, 2019)

¹ En 2018, près de 9 Français sur 10 déclarent avoir consommé des produits biologiques. (Agence Bio)



DES FILIÈRES BIO D'ENVERGURE NATIONALE QUI VONT DE PAIR AVEC DES DYNAMIQUES LOCALES

Historiquement associée à la vente en circuits courts, l'offre de produits bio a également toute sa place au sein de filières plus longues. Certaines organisations de producteurs bio (Unébio, Bio Direct et Biolait notamment) ont su construire depuis plus de 20 ans des outils de commercialisation efficaces pour approvisionner des enseignes spécialisées ou généralistes à l'échelle du territoire français. Elles ont contribué à asseoir la visibilité de la bio quel que soit le circuit de distribution.

Le partenariat entre Système U et Biolait est une contribution intéressante à la construction de nouveaux rapports sociaux au sein d'une filière de production en rassemblant l'ensemble des parties prenantes et en créant

du dialogue autour d'un projet global. Aujourd'hui des groupes comme D'Aucy, Blédina ou Picard sont également dans des démarches de partenariats afin de relocaliser leurs approvisionnements en produits bio et participent donc à la structuration des filières bio à l'échelle nationale ou supra-régionale.

En parallèle, des structures avec une forte identité régionale (en fruits et légumes notamment : Norabio, Bio Loire Océan, APFLBB) offrent à leurs producteurs adhérents une diversité de débouchés (paniers, magasins spécialisés, restauration collective) au niveau de leur territoire, participant ainsi à la dynamique de relocalisation souhaitée par les consommateurs et les élus locaux.

COLLECTIVITÉS COMMENT APPUYER LA STRUCTURATION DES FILIÈRES DE PROXIMITÉ ?

Marchés de producteurs, approvisionnement des restaurants collectifs en produits bio locaux, ou encore création de points de vente collectifs sont autant d'initiatives soutenues par les collectivités locales... L'agriculture biologique représente souvent un levier intéressant pour aborder le contexte économique local lié à l'alimentation. Proximité et bio sont des valeurs jumelles qui font sens pour les citoyens.

Parallèlement, l'appui à la structuration de filières longues est aussi un axe de travail intéressant pour les collectivités territoriales, qui contribuera au développement des surfaces bio et à l'économie locale.

La structuration des filières biologiques, comme toute autre action transversale visant le développement durable d'un territoire et impliquant différents acteurs, peut être inscrite dans un cadre d'action plus large. De nombreux documents cadre peuvent donc être mobilisés par la collectivité pour accompagner la construction de filières biologiques et pour donner de l'ampleur et de la légitimité à cette action : Agenda 21 (ex : Ville de Floirac), Plan Climat-Énergie Territorial (ex : Limoges Métropole), Charte de Pays ou de Parc Naturel Régional, Aire d'Alimentation de Captage, Schéma de Cohérence Territoriale (ex : Grand Angoulême), Plan Local d'Urbanisme-intercommunal, programme LEADER (ex : Communauté d'Agglomération de Royan Atlantique) ou encore schéma régional de développement économique. Chaque collectivité peut choisir l'option la plus adaptée à ses compétences, notamment si elles comprennent le développement économique.

D'autre part, la structuration des filières biologiques peut prendre différentes échelles et une coopération entre collectivités ou entre territoires pourrait être très pertinente pour aborder ce thème qui bien souvent implique également des acteurs implantés dans des territoires voisins.

Des exemples de structuration de filières par des collectivités :

La collectivité peut être déterminante à différents niveaux :

- ✓ En encourageant les coopérations de proximité entre les exploitations agricoles pour favoriser les complémentarités entre les types de production (animales-végétales par ex) et la création de filières biologiques locales ;
- ✓ En accompagnant l'émergence ou le renforcement de la structuration des producteurs bio pour la mise en marché collective ;
- ✓ En mettant en relation les différents maillons des filières bio (producteurs, organisations de producteurs, intermédiaires, transformateurs, distributeurs) afin de valoriser un maximum les productions agricoles locales, construire de nouvelles filières, impliquer ces acteurs dans un projet de territoire durable ;
- ✓ En favorisant la reprise ou l'implantation d'entreprises dédiées à la bio (de type PME/PMI) et l'émergence de points de distribution de produits bio de proximité ;
- ✓ En communiquant et en valorisant les démarches de coopération entre acteurs économiques ;
- ✓ En apportant des aides directes ou indirectes aux acteurs des filières (aide à l'investissement, mise à disposition de foncier...) ;
- ✓ En facilitant l'installation d'agriculteurs et la transmission d'exploitations lors de départs en retraite ou de cessions d'activité bio pour maintenir l'agriculture biologique sur le territoire ;
- ✓ En encourageant les débats citoyens sur les enjeux de l'alimentation et de l'agriculture.



Source : FNAB, 2014



INTERVIEW DE LA CORAB SUR LA FILIÈRE BLÉ MEUNIER



LE RÔLE DES ACTEURS ÉCONOMIQUES DANS LA STRUCTURATION DE FILIÈRES DE PROXIMITÉ :
L'EXEMPLE DU PARTENARIAT CORAB / MINOTIER DANS LA FILIÈRE BLÉS ANCIENS

Nous avons rencontré Camille Moreau, directeur d'exploitation de la Coopérative régionale d'agriculture biologique (CORAB), dont le siège est basé sur le pôle Val Bio Ouest (pôle bio régional porté par les collectivités locales et territoriales) à Saint Jean d'Angély (17), afin de nous parler de leur projet de création d'une filière de proximité de production et transformation de blés anciens locaux destinés à la panification.

LA CORAB, UNE COOPÉRATIVE 100% BIO SPÉCIALISÉE EN ALIMENTATION HUMAINE

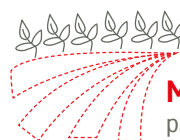
La CORAB, créée en 1998, regroupe et est gérée aujourd'hui par près de 200 adhérents agriculteurs bio qui assurent la totalité de l'approvisionnement de la coopérative. La majorité des 11 000 tonnes de grains collectés dans un rayon de 200 km autour de St Jean d'Angély, et destinés à l'alimentation humaine, est vendue par la structure. Les agriculteurs coopérateurs produisent des céréales, des oléagineux et des légumineuses en agriculture biologique que les 15 salariés de la CORAB collectent, trient, stockent et vendent localement et sur l'ensemble du territoire national. De l'avoine nue, du maïs popcorn, du petit épeautre, du blé, du seigle, des lentilles, des pois chiches, des pois cassés, des haricots, du soja, de la cameline ou encore du tournesol, sont vendus et transformés en flocons, huiles, graines à décortiquer, farines, par des entreprises agroalimentaires du territoire et de France, comme par exemple la biscuiterie bio Jean et Lisette située à 100 mètres de la CORAB.

UN PROJET DE FILIÈRE " BLÉS ANCIENS LOCAUX " EN RÉPONSE AUX ENJEUX CLIMATIQUES ET SOCIÉTAUX

En s'appuyant sur une analyse prospective interne et sur son travail de sélection des variétés de blés entamé il y a plus de 10 ans, la CORAB a pu établir plusieurs constats et problématiques, orientant ses choix stratégiques dans le développement d'une nouvelle filière de proximité. Le premier enjeu est climatique. En effet, les cultures de blé de la région pourraient très vraisemblablement subir à la fois, l'augmentation des températures liée au réchauffement climatique, et la diminution de l'apport hydrique. S'ajoute à cela, l'appauvrissement génétique et l'inadaptabilité au terroir régional des variétés de semences de blés disponibles, conséquences de l'hybridation forcée et la sélection des variétés réalisée en faveur des terroirs du bassin Parisien. Enfin, la demande croissante des consommateurs en produits bio entraînant un intérêt grandissant des transformateurs, notamment des artisans boulangers, pour un approvisionnement en matières premières biologiques locales, ne peut qu'encourager cette coopérative d'agriculteurs 100% bio à innover et se démarquer, face à une concurrence entre coopératives qui tire les prix vers le bas et portent parfois peu d'intérêt au développement socio-économique du territoire sur lequel elles sont implantées.

LES ÉTAPES

L'idée, pour la CORAB et ses partenaires, est donc de :



METTRE EN CULTURE,

par un groupe d'adhérents de la coop, plus d'une vingtaine de variétés anciennes de blés, sélectionnées et adaptées au terroir local en partenariat avec l'INRA et des associations de sauvegarde de semences anciennes et paysannes.

SÉLECTIONNER 10 à

15 variétés répondant aux différents critères de qualité afin de créer un mélange « CORAB » test.



FAIRE TESTER la mise en culture de ce mélange par les agriculteurs, dont les caractéristiques des grains produits devront être adaptées aux conditions de transformation industrielle (meunerie).

FAIRE VALIDER le produit fini (grains de blés meuniers) par le meunier partenaire (basé dans le Nord-Ouest de la France) qui en assurera la transformation en farines panifiables.



FAIRE TESTER la farine du meunier issue de ces blés anciens de la CORAB par une quinzaine de boulangers.



UNE FUTURE FILIÈRE BASÉE SUR LA COOPÉRATION ET LE PARTAGE DE VALEURS

Pour Camille Moreau de la CORAB, une des clés de réussite pour créer et structurer une filière de proximité est la confiance et le partage de valeurs entre les acteurs partenaires. En effet, sur ce projet de filière « Blés anciens meuniers » c'est parce que les agriculteurs, la CORAB, le meunier et les boulangers ont construit et décidé ensemble des conditions de structuration de la filière, que cette coopération semble fonctionner. En effet, ces acteurs ont décidé ensemble d'un prix équitable, transparent et rémunérateur pour tous. Ils s'accordent également sur un positionnement commercial clair : produire et vendre des farines issues de blés anciens de qualité supérieure, afin de pas concurrencer leurs autres filières (petit épeautre par exemple). Il s'agit là d'un projet collectif de filière construit sur la valorisation et le respect du métier et des compétences de chacun des acteurs. Un développement dans la durée, une éthique partagée, l'ensemble des acteurs qui s'y retrouve, voilà une bonne recette pour réussir la structuration d'une filière de proximité selon le directeur de la coopérative.

ET LES COLLECTIVITÉS, QUELS RÔLES PEUVENT-ELLES AVOIR DANS LA STRUCTURATION DE FILIÈRE DE PROXIMITÉ ?

Pour la CORAB, les collectivités peuvent agir. Elles le font d'ailleurs déjà en accompagnant financièrement le développement de la coopérative par des dispositifs d'aides régionales et européennes (investissements matériels, ressources humaines pour l'accompagnement de la structuration des filières, etc.). Mais le directeur de la coopérative observe par ailleurs des freins à lever pour mieux travailler ensemble.

Le premier frein est la méconnaissance des collectivités du contexte économique et technique auquel doit faire face ce type d'acteurs économiques (coopératives, transformateurs, distributeurs) lorsqu'ils souhaitent innover. Structurer une filière et notamment un réseau de producteurs – transformateurs – distributeurs, nécessite du temps, des moyens humains et techniques, des compétences fines, et une capacité d'investissement importants. Hors, avant de pouvoir développer d'autres projets innovants, les entreprises doivent faire face à :

- ✓ Une demande croissante parfois difficile à contenter dans un marché très concurrentiel, ce qui peut fragiliser l'équilibre et la gestion économique de l'entreprise sur le court terme et limiter la capacité d'investissement.
- ✓ Une problématique d'effet de seuil de rentabilité et d'amortissement des outils nécessaires à la structuration de nouvelles filières de proximité (volumes trop faibles au démarrage).
- ✓ Une demande publique, en produits bio locaux, trop peu caractérisée en volume, en gamme, en fréquence. Les agriculteurs et opérateurs collecteurs ont besoin d'engagements précis et de contractualisations avec les acheteurs publics, bien en amont (2 à 3 ans), afin de pouvoir planifier la production et garantir un approvisionnement bio régulier en quantité et en qualité.

Cependant, la CORAB consciente de cette demande croissante en produits bio locaux et des impacts positifs des circuits de proximité et de la relocalisation de l'alimentation, notamment en termes de création / maintien d'emplois sur les territoires et de préservation de l'environnement, envisage de mieux se structurer (notamment par la création d'une marque CORAB), afin de pouvoir répondre à une demande plus locale (conditionnements plus petits, coopération avec des plateformes de distribution, valorisation de variétés locales...).

Pour résumer, cet exemple de structuration de filière « Blés anciens » témoigne de la nécessité d'intégrer dans ces projets l'ensemble des opérateurs bio, de la production à la distribution en passant par la transformation, en valorisant les compétences et savoir-faire de chacun d'entre eux. Cependant, nous notons que cette filière naissante n'est pas tout à fait « de proximité » dans la mesure où le minotier associé ne se situe pas en Nouvelle-Aquitaine. Cela témoigne de la conjugaison complexe entre intérêts économiques, partenariats commerciaux et besoins des territoires, que nécessite la structuration de filières de proximité. Par ailleurs, ce témoignage montre que les acteurs économiques bio sont prêts à participer à la création de nouvelles filières, partageant les mêmes constats que les collectivités peuvent faire dans leurs différents diagnostics, à savoir : la nécessité de s'adapter au changement climatique qui impacte aujourd'hui la production agricole et l'environnement ; l'opportunité de répondre à la demande croissante des consommateurs en produits bio locaux ; l'intérêt de travailler en coopération avec l'ensemble des acteurs afin de créer des filières de proximité pérennes et vertueuses sur les territoires.

en savoir +



ÉLÉONORE CHARLES
CIRCUITS DE PROXIMITÉ
e.charles17@bionouvelleaquitaine.com



notre cantine à l'heure du Bio

CIRCUITS DE PROXIMITÉ ET RESTAURATION COLLECTIVE : PRODUCTEURS ET COLLECTIVITÉS S'ORGANISENT

AVEC LA VOLONTÉ CROISSANTE DE RELOCALISATION DES APPROVISIONNEMENTS DE DENRÉES ALIMENTAIRES ET L'OBJECTIF DES 20% DE PRODUITS ISSUS DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE EN RESTAURATION COLLECTIVE EN 2022, LES FILIÈRES D'APPROVISIONNEMENT DE LA RESTAURATION COLLECTIVE EN PRODUITS BIO LOCAUX SE DÉVELOPPENT. LES PLATEFORMES DE PRODUCTEURS SONT AINSI DEVENUES DES ACTEURS INCONTOURNABLES DE LA STRUCTURATION DE CES FILIÈRES. TOUTEFOIS, LES ACHETEURS DE LA RESTAURATION COLLECTIVE ONT AUSSI UN RÔLE À JOUER POUR PÉRENNISER CES SYSTÈMES.


Les plateformes de producteurs : structuration de l'offre bio locale

En dehors d'une relation d'hyper proximité en gré à gré entre un producteur et un cuisinier, on constate qu'il est compliqué pour des producteurs isolés d'approvisionner la restauration collective sans passer trop de temps en livraison pour des quantités relativement faibles. De plus, les marchés publics, les règles sanitaires et les conditions de livraison (étiquetage, calibrage...) sont parfois opaques pour les producteurs, ce qui peut freiner leur motivation à s'engager sur ce marché. Afin de mutualiser et d'optimiser ces compétences des groupes de producteurs et de transformateurs ont alors créé des plateformes. En France, le réseau Manger Bio Ici et Maintenant (MBIM) recense ainsi 16 plateformes de produits et producteurs bio locaux, spécialisées dans l'approvisionnement de la restauration collective, dont quatre en Nouvelle-Aquitaine.

Qu'elle soit sous forme d'association ou de SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif), le rôle d'une plateforme est d'être un nœud logistique et organisationnel entre les producteurs et les restaurants collectifs :

- ✓ Optimisation logistique : les producteurs livrent la plateforme et cette dernière s'appuie sur un réseau de transporteurs (en propre ou en prestation) pour livrer les denrées dans les différents restaurants collectifs.
- ✓ Veille et réponse aux marchés publics.
- ✓ Gestion de la relation client (démarchage commercial, gestion des commandes et de la facturation).
- ✓ Lien offre/demande (centralisation de la demande et accompagnement à la planification des cultures).

De plus, ces plateformes présentent un réel avantage pour les restaurants collectifs puisqu'elles concentrent une offre 100% Bio avec un interlocuteur unique et un choix multiple de produits à la fois bio et locaux (fruits, légumes, produits laitiers, viande, fromage...). Afin de compléter la gamme de produits proposés (notamment sur l'épicerie) et éventuellement pallier à des soucis ponctuels de disponibilité en produits auprès des producteurs locaux (aléas climatiques), les plateformes du réseau MBIM ont toutes un partenariat avec Biocoop Restauration (filiale de Biocoop spécialisée dans la restauration collective, qui se source au niveau national).

 Les plateformes de producteurs sous format coopératif ne sont pas considérées comme un intermédiaire, ce qui les avantage sur un critère circuit court de marché public par exemple.

PLATEFORMES BIO



 Retrouvez toutes les coordonnées des plateformes sur : www.mbim.fr/les-plateformes/

en quelques chiffres

Réseau MBIM

30 millions € de produits bio vendus

16 plateformes 100% bio

800 producteurs et transformateurs



Un besoin de planification et de contractualisation pour sécuriser l'offre

La demande actuelle sur les produits bio, quels que soient les circuits de commercialisation, est accrue. Afin de sécuriser leurs approvisionnements, les plateformes ont donc besoin de s'engager auprès des producteurs sur des volumes de production. Or cela ne peut être viable que si elles ont au préalable une bonne visibilité de la demande de la part de la restauration collective. Cette dernière a donc un rôle important à jouer dans le recensement et la communication de ses besoins. Un engagement en amont entre un restaurant collectif et une plateforme sur des volumes de produits, permet ainsi à cette dernière de contractualiser auprès des producteurs, qui peuvent alors anticiper et notamment planifier la mise en culture pour les légumes.

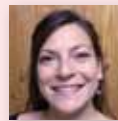
La Ville de La Rochelle : un exemple de structuration de la demande

Le service restauration de la ville de La Rochelle gère 23 unités de restauration (une par groupe scolaire existant), 3 crèches municipales et la cuisine d'un centre pédagogique. Cela représente environ 4000 repas/jour et un budget alimentaire d'1,2 millions d'euros par an. La municipalité a la volonté depuis longtemps de proposer une alimentation de qualité à ses convives. Elle s'est fixée comme objectif d'atteindre 30% de produits locaux et labellisés dont 20% de bio fin 2019, pour aller progressivement vers les objectifs de la loi dite EGALIM¹ en 2022.

¹ LOI n° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous

Pour atteindre cet objectif, la collectivité a réalisé une phase de « sourcing » en amont de la rédaction de son marché public, soit un travail de prospection des fournisseurs locaux pouvant potentiellement répondre à ses besoins. Cela lui a permis de porter une attention particulière à l'allotissement de son marché (lots bio plutôt que lots mixtes, ciblés sur des aliments produits sur le territoire) ainsi qu'à la multiplicité de ses critères de sélection (pas uniquement le prix), ce qui permet de laisser une chance aux acteurs locaux de répondre. De plus, le service restauration de la ville (qui gère les menus, les commandes, les factures etc.) possède un magasin central en charge de réceptionner toutes les denrées, organiser les colis selon les besoins et les redistribuer à toutes les cuisines à l'aide d'une flotte de camions interne au service. En plus de massifier la demande, cette organisation centralisée est donc un réel avantage pour les fournisseurs qui n'ont alors qu'un seul point de livraison (au lieu de 25).

en savoir +



LUCILE GUIPOUY

CHARGÉE DE MISSION RESTAURATION COLLECTIVE

l.guipouy@bionouvelleaquitaine.com

OBJECTIF 20% DE PRODUIT BIO EN RESTAURATION COLLECTIVE D'ICI 2022

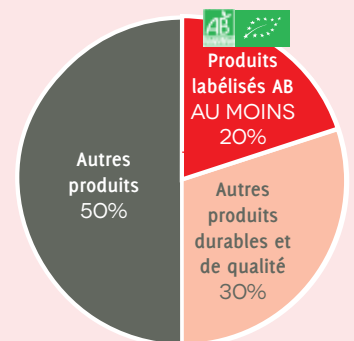
Suite à l'adoption de la loi dite « loi EGALIM¹ » en octobre 2018, fixant un objectif de 50% de produits de qualité et durables, dont au moins 20% de produits biologiques dans les repas servis en restauration collective, les dispositions d'application de l'article 24 de cette dernière sont précisées par le décret n°2019-351, publié au Journal Officiel le 24 avril dernier. Ces précisions portent notamment sur les établissements concernés, la liste des mentions ou signes pris en compte pour les produits durables et de qualité et les méthodes de calculs des pourcentages.

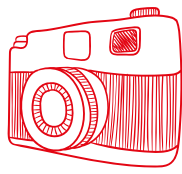


Décret n°2019-351 du 23 avril 2019 relatif à la composition des repas servis dans les restaurants collectifs en application de l'article L.230-5-1 du code rural et de la pêche maritime.



Décret téléchargeable sur : www.legifrance.gouv.fr





zoom sur un territoire

LES CIRCUITS DE PROXIMITÉ SUR L'AGGLOMÉRATION ROYAN ATLANTIQUE

Le territoire de l'agglomération Royan Atlantique situé le long de l'estuaire de la Gironde et du littoral Atlantique, est fortement marqué par les activités touristiques balnéaires. En effet, la population du territoire (82 000 habitants) est multipliée par 5 en période estivale. L'économie de ce territoire largement liée au tourisme a permis le développement d'un réseau dense de commerces et de services concentré sur les communes littorales. 98% des entreprises du territoire sont des TPE¹. L'enjeu pour la collectivité est de développer l'attractivité économique de son territoire en mobilisant les ressources locales. Pour répondre à cet enjeu, l'un des axes majeurs identifié par la collectivité est le développement des circuits alimentaires de proximité. Le plan d'actions de la CARA en la matière se structure autour de 4 volets :

Promouvoir l'agriculture locale de qualité et sensibiliser le public

Depuis plusieurs années la Communauté d'Agglomération Royan Atlantique (CARA) accompagne les démarches de valorisation de l'agriculture locale et de sensibilisation du jeune public.

Elle édite notamment un guide de producteurs en vente directe « La route des saveurs ». D'autres initiatives de producteurs existent et contribuent à la valorisation de l'agriculture locale : comme l'association des moutonniers de l'estuaire avec la marque « agneau de l'estuaire », l'association Terr'Océanes qui réunit des producteurs locaux engagés en faveur de la vente en circuits courts de proximité et de la valorisation de leurs savoir-faire, ou encore le magasin de producteurs « Escale fermière ». Elle mène également un travail de sensibilisation auprès d'un public jeune en proposant des animations pédagogiques dans les écoles sur l'alimentation et l'agriculture.

Structurer la demande : mise en place d'un groupement de commandes

Un groupement de commandes alimentaires a été lancé en 2017. Il compte aujourd'hui 18 établissements (4 cuisines centrales, 5 restaurants scolaires municipaux, 5 collèges, 2 lycées, 1 EHPAD² et la CARA) vise à développer l'approvisionnement local et bio dans la restauration collective du territoire. Dans les appels d'offres du groupement de commande certains lots sont spécifiquement dédiés aux produits bio. Ce type de démarche a plusieurs intérêts : mutualiser les pratiques d'achats alimentaires et créer des conditions favorables pour approvisionner la RHD en produits bio et locaux grâce à un partenariat avec les producteurs locaux. La CARA accompagne et coordonne ce groupement.

Renforcer l'offre : espace test, union de producteurs, aides économiques

De manière cohérente, pour développer les circuits courts de proximité sur son territoire, la CARA accompagne non seulement la structuration de la demande mais également le développement de l'offre. Pour cela plusieurs actions sont en cours.

La CARA porte un projet d'espace test agricole dont l'objectif est d'encourager les installations en maraichage biologique en vue de répondre à la demande en légumes bios du territoire. Elle a également contribué à l'émergence d'un groupement de maraichers bio, le GIE Les Jardins de l'Estuaire, dont les objectifs sont la mise en commun de matériel, la commercialisation collective et les échanges techniques. Ce groupement est en réflexion pour créer une union de producteurs en partenariat avec le GAB17 et le CEMES CESAM, afin de structurer l'offre pour répondre à la demande croissante en produits bio et locaux.

En 2019, dans le cadre du Schéma Régional de Développement Économique (SRDEII), un dispositif d'aides aux entreprises, dont les entreprises agricoles et aquacoles, a été mis en place par la CARA. Ce dispositif vise à favoriser la création d'entreprises et d'emplois et moderniser les outils de production. Concernant les aides aux entreprises agricoles, certaines comprennent une bonification au bénéfice des productions bio ou en conversion. Elles leurs permettront d'investir dans leurs différents projets de production, de transformation et de commercialisation en circuits courts.

Articuler l'offre et la demande : outils de transformation et logistiques

Pour compléter, la CARA s'est également saisie de la question de la transformation des produits agricoles et de la question de la logistique. Il est prévu, qu'un atelier collectif de découpe, de transformation et de conditionnement (viandes et légumes, bio et non bio) ouvre ses portes en 2020 à Saujon.

Par ailleurs, la CARA a commandité un diagnostic de l'offre en produits agricoles sur son territoire, qui a permis de mettre en évidence des orientations stratégiques pour structurer l'offre et la mettre en relation avec la demande locale. Suite à cette étude, afin d'élaborer une solution territoriale d'approvisionnement en circuits courts de proximité, la CARA démarre un travail sur la logistique avec l'accompagnement d'une mission conseil spécialisée sur ce sujet.

La dynamique de développement des circuits courts de proximité en cours sur ce territoire est le fruit d'une volonté politique forte et d'un fonctionnement partenarial aussi bien avec les acteurs du territoire (agriculteurs, gestionnaires d'établissement scolaires, structures accompagnatrices, ...) qu'avec le Conseil Régional (SRDEII), le Conseil Départemental (démarche circuits courts) et les territoires voisins.

en savoir +



LÉA CUBAYNES
CONSEILLÈRE TERRITOIRES 17
l.cubaynes17@bionouvelleaquitaine.com

¹ TPE : Très Petite Entreprise

² EHPAD : Établissements d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes



• BIO NOUVELLE-AQUITAINE •

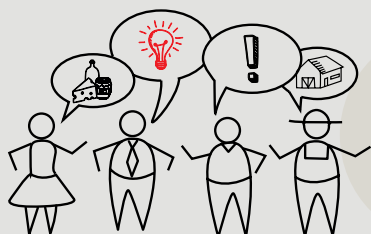
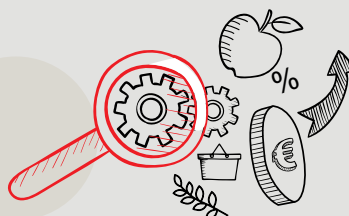
05 56 81 37 70

info@bionouvelleaquitaine.com

vous accompagne dans votre projet

de développement de territoire en 5 étapes

1 Identifier les enjeux de votre territoire

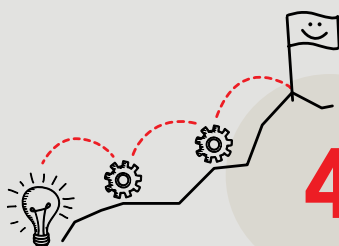


2 Analyser le contexte agricole et alimentaire

ainsi que les jeux d'acteurs de votre territoire pour comprendre les freins et les leviers d'actions.

3 Définir la stratégie

qui répond à vos enjeux et qui tient compte du contexte local.

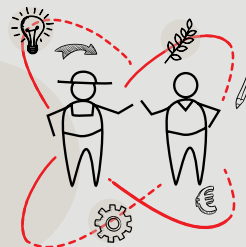


4 Définir un plan d'action

avec des objectifs à court et moyen terme.

5 Mettre en place concrètement les actions adaptées

à la stratégie et au potentiel de votre territoire.



Septembre 2019

Territoire BioLogique

est édité par la Fédération Régionale de l'Agriculture Biologique Nouvelle-Aquitaine

347 avenue Thiers - 33100 Bordeaux

N° SIRET 531 163 939 00014

www.bionouvelleaquitaine.com

Tél. : 05 56 81 37 70 - info@bionouvelleaquitaine.com

Directeur de la publication : Sylvie Dulong

Ont contribué à ce numéro :

Textes : **Eléonore CHARLES**, **Agathe DRAPEAU**, **Emilie PIET**, **Noémie SEGUIN**, **Lucile GUIPOUY**, **Léa CUBAYNES**, **Marie BUARD**

Illustrations / Photos : **Bio Nouvelle-Aquitaine**, **Jozelon P.**, **Mangeons Bio Ensemble**, **Agence Bio**, **Région Nouvelle-Aquitaine**, **panierlocal.com**

SOUTIEN FINANCIER

