UNE PUBLICATION DU RÉSEAU :

• FNAB •
Fédération Nationale d'Agriculture BIOLOGIQUE

RECUEIL D'EXPÉRIENCES

Coopération entre maraîchers bio

Innovation sociale dans les fermes et sur les territoires

Photo ci-contre :

Légumes sous serre
© CGA Lorraine

Réseau Gab • Frab
Les Agriculteurs BIO de Bretagne

• Agrobio 35 •
Les Agriculteurs BIO d'Ille et Vilaine

• CAB •
Les Agriculteurs BIO des Pays de la Loire

• Bio en Lorraine •
Les Acteurs de la BIO

• Bio 82 •
Le groupement des Agriculteurs BIO du Tarn-et-Garonne

• GAB 44 •
Les Agriculteurs BIO de Loire-Atlantique

• FNAB •
Fédération Nationale d'Agriculture BIOLOGIQUE

• GABNOR •
Les Agriculteurs BIO du Nord-Pas-de-Calais

•CIVAM Bio 09 •
Le groupement des Agriculteurs BIO de l'Ariège

• BIO DE PROVENCE •
ALPES • CÔTE D'AZUR
Les Agriculteurs BIO de PACA

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORÊT

Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale «développement agricole et rural»

Ce document a été co-financé par le Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt. Toutefois, sa responsabilité ne saurait être engagée.

CIVAM BIO DES LANDES

GAB
Les producteurs BIO d'Ile de France

Agriculteurs Biologistes et Biodynamistes
GABB Anjou

opaba
Organisation Professionnelle de l'Agriculture Biologique en Alsace

GAB 14
AB
AGRICULTURE BIOLOGIQUE

Civam bio 34

Qui a élaboré ce recueil ?

Ce recueil d'expériences a été élaboré par le réseau de la Fédération nationale d'agriculture biologique des régions de France (FNAB).

Pour qui ?

Il s'adresse à tous les maraîchers biologiques qui souhaitent s'associer pour mutualiser des savoirs, des pratiques, des moyens, des services et pour conforter respectivement leur projet socio-économique au travers d'actions collectives de proximité.

Qu'y trouve-t-on ?

Sont développées douze expériences de coopérations entre maraîchers (de 2 à une dizaine selon les cas) réparties dans toute la France.

Ces coopérations portent sur différents aspects :

- Echanges de savoir-faire et transferts de pratiques de production ;
- Mutualisation de moyens de production ou de services en lien avec l'activité de production ;
- Partenariat concernant la commercialisation des produits maraîchers bio.

Coordination : Fédération Nationale d'Agriculture Biologique des régions de France.

Rédaction : Sébastien Bonduau (CAB Pays de la Loire), Delphine Da Costa (CIVAM Bio Ariège), Elodie Bernard (CIVAM Bio 34), Danielle Broekarts (GAB 44) et Mélise Willot (FNAB).

Relecture : Didier Jammes (Bio de Provence), Nicolas Herbeth (CGA Lorraine), Anne-Laure Chauvel (GAB Ile de France), Eugénie Grave (GABNOR), Goulven Maréchal (FRAB Bretagne), Caroline Rozalen (FNAB), Alix Boulard (FNAB) et Mélise Willot (FNAB).

Contribution (réalisation des entretiens) : Emilie Janoyer (GAB 14), Thérèse Piel (GAB 35), Coralie Pyreire (GABBAnjou), Eugénie Grave (GABNOR), Didier Jammes (Bio de Provence), Elodie Bernard (CIVAM Bio 34), Hélène Fonteneau (CIVAM Bio des Landes) et Christophe Ringensein (OPABA) et Thomas Fabien (Bio 82).

Mise en page : Compote de Com' www.compote-de-com.com

Décembre 2013

Préambule

Pourquoi s'intéresser aux coopérations entre maraîchers diversifiés en agriculture biologique ?

Une dynamique soutenue d'installation en maraîchage diversifié biologique

Depuis 2007, la production de légumes biologiques a connu un développement conséquent. Les surfaces ont plus que doublé. De même pour le nombre de fermes productrices de légumes bio, passant de 2 950 à 6 500 sur cette même période (source : Agence Bio, 2013).

Cette évolution s'explique par trois dynamiques conjointes :

- dynamique de conversion de surfaces de légumes,
- dynamique d'installation en maraîchage diversifié bio
- et dynamique de diversification chez des polyculteurs déjà en bio, par l'introduction de légumes de plein champ dans leur rotation « grandes cultures ».

La dynamique d'installation en maraîchage diversifié biologique est remarquable, car particulièrement soutenue depuis les cinq dernières années et répandue sur l'ensemble des régions de France.

La bio devient une composante centrale dans les projets d'installation. Bien qu'il n'existe pas de statistiques nationales, différentes études régionales ou nationales l'attestent.

En Bretagne, 20 % des installations aidées sont en 2011 en agriculture biologique. Selon la DRAAF Rhône-Alpes, c'est un tiers des candidats à l'installation qui présente un projet bio en 2012 et 14 % des installations aidées sont en bio. L'étude réalisée par le Réseau Rural Français sur les installations Hors Cadre Familial (HCF), représentant 30% des installations aidées, confirme cette tendance au niveau national : les 2/3 des HCF souhaiteraient s'installer en agriculture biologique. Dans les différents cas, les projets en maraîchage bio diversifié sont surreprésentés. (FNAB, 2013)

Accompagner ce développement des installations relève d'un triple enjeu :

- contribuer au renouvellement des générations dans le monde agricole, alors que le nombre global d'installations ne cesse de décroître,
- maintenir des fermes sur les territoires par la diversification et une meilleure captation de la valeur ajoutée, structures qui sinon partiraient à l'agrandissement,
- et participer au développement de l'agriculture biologique, objectif du programme Ambition Bio 2017 du Ministère de l'agriculture, de l'alimentation et de la forêt.

Opportunités et enjeux autour des coopérations entre maraîchers bio

Un nouveau contexte, de nouvelles opportunités

Cette dynamique d'installation conduit à un maillage plus dense de fermes bio sur les territoires, réduisant ainsi l'isolement des maraîchers bio (avec toutefois des réalités locales disparates).

Des relations de proximités entre collègues peuvent donc plus facilement s'organiser ouvrant la voie à de nouvelles opportunités de coopération.

Se focalisant principalement sur la vente de proximité, les concurrences s'accroissent localement entre maraîchers bio.

Cependant, il y a une contrepartie : l'augmentation de l'offre en légumes biologiques locaux permet de développer de nouveaux modes de commercialisation de proximité et de conforter la dynamique de consommation en touchant de nouveaux mangeurs.

Pérenniser les installations récentes

Les installations en maraîchage biologique ont la particularité d'être le fait, pour leur majorité, de porteurs de projet non issus du milieu agricole et souvent créateurs de leur propre outil de travail[1].

La pérennisation de leur ferme nécessite qu'ils soient bien accompagnés. Cet accompagnement doit permettre d'acquérir les compétences nécessaires pour exercer le métier en l'absence de transmission familiale, de faciliter les conditions d'accès aux moyens de production, en particulier au foncier et de favoriser l'intégration dans les réseaux de commercialisation et de producteurs.

Plusieurs leviers peuvent être mobilisés par les candidats à l'installation et récemment installés : formation diplômante, accompagnement par les GAB, par Terres de lien ou d'autres organisations de développement agricole…. Les coopérations entre maraîchers en font partie intégrante.

Evolution du métier, évolution des modes de vie ?

Le maraîchage diversifié biologique est une activité particulièrement exigeante en travail : en moyenne, le

1 /// *Il n'existe pas de statistiques nationales pour l'illustrer, mais les « dires d'experts » convergent sur le sujet.*

temps de travail global est de 34 heures par hectare et par semaine, dont 25% dédiés à la commercialisation (vente, conditionnement et transport) (CERD, FNAB, 2013).

Parallèlement, on observe, dans le monde agricole, une évolution des modes de vie comme le précise Pierre Gasselin (2012) « qui oblige à reconstituer des formes d'entraide familiale disparues, alternatives à l'inexorable agrandissement des exploitations, ce qui suppose des prises de risque, de nouvelles compétences et de nouveaux investissements. ».

Les coopérations entre maraîchers peuvent, au-delà de leur intérêt économique, être également une stratégie pour réorganiser le temps de travail au sein de la ferme, qu'il s'agisse de le diminuer ou de se réserver des périodes de congés, tout en maintenant le résultat économique.

Entre opportunités liées à un réseau plus dense de fermes en maraîchage bio sur les territoires, enjeux de pérennisation des installations récentes et à venir et d'une meilleure maitrise du temps de travail en maraîchage diversifié, les coopérations entre maraîchers nous semblent des pistes intéressantes à explorer et à reproduire.

Photo ci-contre :

Journée d'échanges entre maraîchers
© Sud et Bio

De quoi est-il question dans ce recueil ?

Coopérations entre maraîchers, de quoi parle-t-on ?
La définition du « faire avec » établie dans le guide de l'entrepreneuriat collectif en milieu rural (AFIP, FNCUMA, 2013) illustre bien le principe de ces coopérations : « ensemble d'initiatives dans lesquelles des entreprises ou des individus s'associent pour mutualiser des moyens, des services ou des actions destinées à conforter le projet économique de chacune des parties prenantes. Ces démarches peuvent consister en de simples partenariats ou en des réseaux assez libres et informels. Elles aboutissent parfois aussi à la création d'une entreprise à part entière ». Dans certains cas, la coopération peut aller jusqu'au « faire ensemble », qui traduit « dans la durée la volonté d'entreprendre pour une finalité commune, à savoir, produire des biens et des services collectivement. ».

Dans le cas présent, le choix a été fait de se focaliser plus spécifiquement sur des démarches micro-locales (infra-départementales) portées par un nombre restreint de maraîchers diversifiés bio (de 2 à une dizaine). Ces coopérations entre maraîchers, basées sur des relations de proximité et un fort ancrage au territoire, prennent des formes à géométrie variable, allant de l'échange d'information et savoirs à la création d'une entreprise commune (GIE, CUMA, groupement d'employeurs, associations…).

Ce recueil ne présente pas les formes d'actions collectives de plus grande échelle spatiale et sociale, celles-ci étant mieux connues. Des outils existent déjà pour accompagner leur émergence dans les filières fruits et légumes biologiques.

Pour en savoir plus :

- Boîte à outils "Accompagner l'émergence d'organisations économiques de producteurs de fruits et légumes biologiques", travail coordonné par la FNAB dans le cadre du projet Légumes de Plein Champ Bio piloté par Bio Centre.

  Téléchargeable sur le site : http://lpcbio.org

- Boîte à outils « circuits de proximité à dimension sociale en agriculture biologique : intégrer une dimension sociale à un projet collectif de commercialisation en circuit court » rédigée par la FNAB.

  Téléchargeable sur le site de la FNAB : www.fnab.org (rubrique se former s'informer – nos publications).

Les coopérations vont porter sur 3 thématiques différentes :

- Echanges de savoir-faire et transferts de pratiques, principalement culturales ;
- Mutualisation de moyens de production ou de services en lien avec l'activité de production (assolement commun, équipement partagé, groupement d'employeurs…) ;
- Coopérations concernant la commercialisation de proximité des produits maraîchers bio.

L'objectif de ce recueil est bien de donner à voir le champ des possibles en termes de coopérations de proximité pour alimenter la réflexion des maraîchers et ainsi de favoriser leur émergence.

Par contre, les conditions de reproductibilité dans d'autres contextes, l'évaluation des plus-values de ces expériences et les conseils pour l'émergence de telles coopérations, dont juridiques, ne sont pas développées dans ce recueil.

12 expériences de coopération sont présentées de façon détaillée.

Réflexions autour des coopérations en maraîchers

Quelles sont les plus-values de telles coopérations ?

> « La plus-value est d'abord dans la résolution des problèmes qui ont suscité l'émergence du groupe. »
>
> (GASSELIN P., 2012).

Témoignages de maraîchers

La preuve par l'exemple

Augmenter les transferts de savoirs techniques et limiter les prises de risques

Rompre l'isolement

Massifier les volumes, accéder à des équipements spécialisés sans rogner sur son autonomie financière

Bénéficier de salariés expérimentés en valorisant leurs compétences

Sécuriser les revenus

Réduire le stress lié au métier

Réduire la pénibilité

Accéder à de nouveaux débouchés

Optimiser les déplacements

Apporter plus d'attention au suivi de chaque culture et améliorer ainsi les rendements et la qualité

Optimiser le temps de travail et ainsi prendre plus de congés sans rogner sur les revenus

Mieux vivre l'installation

La dimension humaine au centre des coopérations entre maraîchers

La dimension humaine est au centre des coopérations entre maraîchers. Elle peut être source de plus-value (mise en commun d'idées, de ressources, de réseaux…), mais peut également être la cause première de dysfonctionnement voire de rupture. Un équilibre est à trouver entre les projets individuels et collectifs en considérant la diversité des profils des associés.

Le projet est régulièrement mis à l'épreuve dans la vie du collectif. Il est donc important que la coopération se construise sur une connaissance réciproque des acteurs et de leurs outils de travail (potentialités et contraintes spécifiques), des valeurs et objectifs initiaux clairement définis, partagés et formulés, ainsi qu'une recherche de complémentarités et de consensus.

La vision de chacun doit évoluer pour passer de la prise en compte de sa ferme à celle du collectif. Les différents maraîchers doivent s'inscrire dans une responsabilité partagée et des engagements réciproques et être impliqués dans les prises de décision.

Des lieux et temps de dialogue doivent être prévus régulièrement pour gérer le quotidien y compris les problèmes rencontrés, mais également pour réinterroger le projet initial et le faire évoluer si nécessaire.

Il est pertinent de réaliser un travail d'anticipation des situations délicates, notamment relationnelles et de définir les règles communes dès le départ.

La taille du groupe est également à réfléchir au cas par cas : faut-il s'ouvrir à de nouveaux maraîchers ou essaimer ?

Quel accompagnement à l'émergence ?

L'accompagnement de l'émergence des coopérations entre maraîchers nécessite des compétences d'animation bien spécifiques. De par les objectifs différents et leur polymorphisme, l'accompagnant doit faire preuve d'une bonne capacité d'écoute, de compétences d'animation de groupe et d'adaptation aux attentes du groupe.

Son premier rôle sera d'assister la verbalisation du projet dans ces différentes composantes, individuelles et collectives. Entre des maraîchers qui souhaitent s'associer pour développer de nouveaux services en lien avec la commercialisation de leurs productions (livraison de paniers collectifs, vente en ligne…) et ceux qui souhaitent mettre en place un assolement commun, des outils et compétences différents devront être mobilisés.

Dans le premier cas, il est nécessaire de bien analyser le contexte de vente, tant côté consommation que producteurs en place. Dans le second, l'accompagnement sera plus centré sur les complémentarités à trouver entre les fermes en considérant leurs caractéristiques structurelles et techniques. Généralement, ce type de projet nécessite un éclairage juridique (compatibilité avec la fiscalité agricole, choix d'un statut en cas de création d'entreprise…).

De plus, de nouveaux outils sont à inventer pour appuyer ces nouvelles formes de coopération. Citons la formation mise en place par la Maison de la Bio (MAB) et le GAB des Côtes-d'Armor « Appréhender la commercialisation en collectif » permettant la simulation du fonctionnement du projet sur une durée de 3 ans, avec anticipation des situations conflictuelles.

Les soutiens financiers pour de telles dynamiques en maraîchage biologique étaient jusqu'à présent rares et pas toujours adaptés, surtout en l'absence de formalisation via une entité juridique spécifique.

Associant plus-values économiques et environnementales, la plupart de ces projets semblent tout à fait en phase avec les objectifs du Ministère de l'agriculture en terme de Groupement d'intérêt économique et environnemental. Les GIEE « sont des groupements favorisant l'émergence de dynamiques collectives prenant en compte à la fois des objectifs économiques et des objectifs environnementaux, en favorisant la mise en place de dynamiques au niveau local » (source : site officiel du MAAF).

Un appel à projets « mobilisation collective pour l'agro-écologie » a été lancé en 2013, financé par le Compte d'affectation spéciale pour le développement agricole et rural (CASDAR), pour un budget final de 6,7 millions d'euros pour 103 dossiers retenus.

Parmi ceux-ci, au moins un concerne de telles coopérations entre maraîchers biologiques et permettent de financer l'accompagnement et l'implication des agriculteurs. Il s'agit du dossier animé par le GABNOR pour améliorer les performances collectives et désherbage mécanique en maraîchage diversifié biologique regroupant 8 fermes à proximité de Lille.

La reconnaissance GIEE permettra à terme de bénéficier « préférentiellement de certaines aides notamment de la PAC ».

Un levier possible pour accompagner l'essaimage de nouvelles coopérations entre maraîchers bio. A suivre !

LES EXPÉRIENCES DÉVELOPPÉES

1. Échanges de savoir-faire et transfert de pratiques de production

- **P.14** Achats groupés de semences et échanges d'expérience sur le choix variétal (Nord-Pas-De-Calais)
- **P.17** Groupe d'échanges techniques entre maraîchers dans le Var (83)

2. Mutualisation de moyens ou de services en lien avec l'activité de production

- **P.22** Mutualisation d'un assolement : mécanisation et optimisation du travail à la clé (14)
- **P.25** Création d'un groupement d'employeurs maraîchers en Ille et Vilaine (35)
- **P.28** Création d'un groupement d'employeurs Lous Pouillabens dans les Landes (40)
- **P.31** S'entraider entre maraîchers pour mieux produire et commercialiser (Alsace)
- **P.34** S'entraider entre polyculteurs bio, pour mieux produire et commercialiser (67)

3. Coopérations autour de la commercialisation en circuits de proximité

- **P.40** Veille participative sur les prix des légumes bio en vente directe dans l'Hérault (34)
- **P.43** Groupement d'intérêt économique pour commercialiser ensemble sur les circuits de proximité, GIE Le Giraumon (35)
- **P.46** Livrer ensemble des paniers et la restauration collective, Association Terre d'Opale (62)
- **P.50** Partenariat et planification collective autour de magasins bio (49)
- **P.53** Développer ensemble des débouchés de demi-gros, le GIE AgriBio 82 (82)

PARTIE 1

Échanges de savoir-faire et transfert de pratiques de production

Photo ci-contre :
Visite © Bio de Provence

1.1

Zoom sur l'initiative

Objectif de la coopération :

- échanger pour choisir les variétés les mieux adaptées aux besoins et aux terroirs

- réduire les frais liés à l'achat des semences

Les fermes impliquées :

7 fermes en maraîchage diversifié orientées en vente directe, toutes dans le cadre d'une installation récente

Territoire :

Nord et Pas de Calais.

Statut :

Constitué de manière informelle, sans animation du GABNOR, le groupe n'a pas choisi de se structurer autour d'une entité juridique spécifique.

Achats groupés de semences et échanges d'expériences sur le choix variétal (Nord-Pas-De-Calais)

Le projet en quelques mots

7 fermes du Nord – Pas-de-Calais, cultivant en maraîchage bio diversifié, se sont retrouvées autour d'un objectif commun en matière de production : l'utilisation de variétés non hybrides.

Afin de diminuer le coût des semences et les frais de transport, ils ont décidé de grouper leurs commandes auprès des fournisseurs, en organisant deux rencontres par an, durant lesquelles les commandes sont passées puis réparties.

Ces rencontres sont également l'occasion d'échanger sur les variétés testées l'année précédente, et plus encore...

Contexte et étapes clés

Cette initiative a vu le jour dans la région Nord-Pas-de-Calais qui compte actuellement une centaine de fermes maraîchères biologiques, principalement de petites unités orientées vers la vente directe.

Ce projet a émergé en 2010, de manière informelle, entre des maraîchers qui s'étaient rencontrés à l'occasion de formations organisées par le GABNOR – le groupement d'agriculture biologique du Nord-Pas-de-Calais – et via le réseau AMAP.

Au départ, ce projet concernait 3 producteurs puis le groupe s'est élargi.

Coopérer ensemble. Oui, mais comment ?

Les fermes impliquées dans la mutualisation

En 2013, 7 fermes sont désormais engagées.

Elles cultivent en maraîchage diversifié des surfaces allant d'1 à 3 ha.

Les produits sont valorisés uniquement en circuits courts : 5 producteurs écoulent 100% en AMAP, les 2 autres via la vente à la ferme et sur commande.

Tous les agriculteurs concernés sont récemment installés, entre 2008 et 2013. Ces fermes maraichères sont pour la plupart proches géographiquement, sauf une qui est située à plus d'une heure de route des autres.

Ce qui est mutualisé

Les producteurs se donnent rendez-vous deux fois par an, en dehors des périodes de forte activité, durant l'hiver.

Ils ont établi un fichier Excel qui récapitule la liste des semences ayant déjà été commandées les années précédentes, et par quels producteurs. Avant leur premier rendez-vous, chaque producteur définit ses besoins.

Cette réunion, qui a lieu en général début janvier, dure une après-midi. Par tours de table successifs, l'ensemble des légumes sont passés en revue. Chaque producteur indique les variétés et les quantités de semences qu'il souhaite commander et tout est consigné dans le tableau. Les variétés testées lors de la saison qui précède sont discutées. Quand les résultats présentés par un maraîcher correspondent aux critères cherchés par d'autres, ces derniers peuvent décider de faire un test chez eux : ils commandent alors les semences en petite quantité pour évaluer la variété dans les conditions pédoclimatiques de leur ferme. Chaque producteur fait également état des nouveaux essais qu'il souhaite mettre en place et passe commande en conséquence.

A l'issue de cette première rencontre, les participants reçoivent chacun le tableau. Les maraîchers volontaires sont alors chargés de passer commande auprès des fournisseurs.

Ceux-ci sont au nombre de 4 à 5, la plupart étant des entreprises semencières artisanales spécialisées dans les variétés non hybrides. Au total, une cinquantaine de variétés sont commandées par l'ensemble du groupe.

Lorsque toutes les commandes sont réceptionnées, une nouvelle rencontre a lieu vers la mi-février afin de répartir les semences en fonction des quantités commandées.

Les producteurs se sont équipés de balances de précision pour répartir les commandes. Celles-ci ont été achetées d'occasion à moindre coût.

Selon quelle gouvernance ?

Les rencontres ont lieu à chaque fois chez un maraîcher différent. Il n'y a pas de « leader », chacun participe à l'organisation des réunions et s'investit dans les commandes.

Ces rencontres sont placées sous le signe de la convivialité et un repas suit souvent ces réunions de travail. Les producteurs animent seuls les réunions sans faire appel au GABNOR, bien que l'animatrice en charge du maraîchage soit parfois présente.

Le groupe n'a pas choisi de créer une entité juridique spécifique : le fonctionnement actuel convient à tous.

Quels enseignements d'une telle expérience ?

Les atouts pour les producteurs

Faire le choix de travailler uniquement avec des semences non hybrides n'est pas sans conséquence pour les maraîchers : peu de références sont disponibles sur les variétés populations et les échecs ne sont pas rares.

Le fait de mutualiser leurs essais permet aux producteurs d'augmenter leurs connaissances de ces variétés et de limiter les prises de risques. De plus, au-delà des discussions sur les variétés, ces rencontres donnent lieu à de nombreux échanges techniques, qui permettent à chaque producteur de se perfectionner.

L'intérêt principal de commander ensemble est de faire des

Photo haut :
Graines © Sud et Bio

Photo milieu :
Plants de courges © CGA Lorraine

Photo bas :
journée d'échange sur la production de plants maraîchers © CGA Lorraine

économies. Tout d'abord, les maraîchers mutualisent les frais de livraisons qui coûtent en général de 10 à 40 € par commande. Ensuite, les quantités commandées permettent d'avoir accès à de gros conditionnements, ce qui diminue directement le coût des semences. Suivant les variétés, l'économie réalisée peut atteindre 50 %.

Ces rencontres sont l'occasion pour les participants de se retrouver, d'échanger entre maraîchers parfois isolés géographiquement et ainsi de recréer du lien.

L'utilisation de variétés non hybrides contribue à limiter l'érosion génétique. Et même si, à l'heure actuelle, aucun maraîcher engagé dans le groupe ne multiplie ses propres semences, c'est une possibilité qu'ils pourraient envisager dans le futur. De plus, certaines variétés locales ont été réintroduites avec succès sur les fermes, comme les laitues « Lilloise » et « Goth », dont les semences ont été fournies par le Centre Régional des Ressources Génétiques.

Les contraintes et les limites

Il est nécessaire de se fixer un nombre limite de participants. Ainsi, le groupe prévoit de ne pas aller au-delà de 10 personnes.

En effet, le tour de table de la première réunion prend beaucoup de temps ; un nombre plus élevé de maraîchers ne permettrait plus de la limiter à une demi-journée ou alors elle se ferait au détriment de la richesse des échanges.

Photo haut :

Journée d'échange sur la production de plants
© CGA Lorraine

Photo bas :

Semis en mottes
© CGA Lorraine

Photo ci-contre :

Variétés anciennes de tomates du Réseau semences paysannes
© CGA Lorraine

A retenir

Il est important que chaque participant s'implique dans le fonctionnement du groupe et s'engage à être présent aux 2 réunions annuelles.

Chaque maraîcher doit également avoir préparé la réunion en amont, afin d'être sûr de ses choix variétaux lors de la première rencontre.

L'absence d'une animation par un tiers nécessite que chacun « s'autodiscipline ».

Enfin, si comme dans cette expérience le groupe se constitue autour de l'utilisation de variétés non hybrides, il est nécessaire que tous les participants partagent la même optique en termes de choix de production.

Enquête réalisée par

Eugénie Grave (GABNOR)

1.2

Groupe d'échanges techniques entre maraîchers dans le Var (83)

Zoom sur l'initiative

Objectif de la coopération :

- échanger sur ses pratiques et les faire évoluer
- rompre l'isolement
- favoriser les conversions

Les fermes impliquées :

3 fermes en maraîchage diversifié orientées en vente directe sont visitées lors de chaque journée, par une vingtaine d'agriculteurs

Territoire :

Var (Provence-Alpes-Côte d'Azur)

Statut :

animés par AgribioVar et la référente maraîchage du GRAB d'Avignon, ces groupes d'échanges n'ont pas de statut juridique particulier.

Le projet en quelques mots

Rompre l'isolement des maraîchers bio, faire évoluer les pratiques de production par « la preuve par l'exemple », initier de nouvelles coopérations sur les territoires, tels sont les atouts des groupes d'échanges techniques entre maraîchers.

AgribioVar témoigne de cette initiative originale avec 3 années de recul.

Le Groupement d'Agriculture Biologique du Var organise depuis 2010 des journées de rencontres entre maraîchers bio, pour répondre à plusieurs objectifs : apporter un appui technique spécifique qui faisait jusque-là défaut, favoriser les échanges entre agriculteurs bio et conventionnels, sortir les maraîchers de leur isolement et utiliser les échanges entre collègues comme vecteur pour l'adoption de nouvelles techniques culturales.

Encadrées par l'animatrice d'AgribioVar et la référente régionale en maraîchage bio, ces rencontres ont lieu 2 à 3 fois par an sur des secteurs géographiques différents, pour couvrir l'ensemble du département. Elles accueillent à chaque fois environ une vingtaine de maraîchers.

Contexte et étapes clés

Ces rencontres ont lieu dans le Var (83), département où l'agriculture biologique est particulièrement dynamique : en effet, fin 2012, la part bio avait atteint près de 13 % de la surface agricole totale.

Le Var compte environ 70 fermes maraîchères biologiques. Orientées majoritairement vers les circuits courts (panier/AMAP, marché, vente à la ferme, magasins), ces structures sont relativement petites, cultivant de 1 à 3 ha en maraîchage, sous forme individuelle en nom propre. Certaines combinent cette activité à la production de plantes aromatiques, de raisin de table, de miel, d'olives ou encore à d'un petit élevage (chèvres, poules pondeuses, poulets de chair).

Ce projet de groupes d'échanges techniques a émergé en 2010, les maraîchers bio souhaitant un appui technique spécifique en bio. Cette demande récurrente restait jusqu'alors sans réponse, en l'absence de conseiller spécialisé, que ce soit au sein d'AgribioVar ou des autres organisations professionnelles agricoles varoises.

Pour pallier cette carence, AgribioVar a fait le choix d'un accompagnement collectif, qui

Photo haut :

Journée d'échange entre maraîchers Bio de Provence
© Bio de Provence

Photo bas :

Journée d'échange entre maraîchers bio
© Civam bio 40

a pu voir le jour grâce à un financement de l'Agence de l'Eau Rhône-Méditerranée-Corse.

Il a été renforcé par la mise en place en parallèle d'un dispositif de référents techniques régionaux par filière pour l'agriculture biologique. La référente bio pour le maraîchage (Catherine Mazollier, du Groupe de Recherche en Agriculture Biologique) basée à Avignon a, entre autres, pour mission de répondre à des demandes d'appui collectif.

Coopérer ensemble. Oui, mais comment ?

Les fermes impliquées dans la mutualisation

Les visites se font sur une journée et ont lieu sur trois exploitations maraîchères les plus proches possible pour des raisons évidentes d'organisation.

Les fermes sont également choisies pour la diversité de leurs fonctionnements ou de leurs historiques. Il ne s'agit pas de se cantonner à des maraîchers ayant un bon niveau de technicité et reconnus pour. Il faut que chacun puisse se reconnaitre dans ces fermes et trouver les réponses aux questions qu'il se pose.

Les participants aux groupes d'échanges sont en premier lieu les adhérents d'AgriBioVar. Néanmoins, dans le but de faire bénéficier le plus largement possible de ces échanges, ces journées sont ouvertes à tous les maraîchers, bio et conventionnels, et candidats à l'installation. Certains maraîchers conventionnels envisagent une conversion, mais n'osent franchir le cap, manquant de références technico-économiques sur les pratiques bio et méconnaissant le fonctionnement des fermes bio.

Entre 20 et 25 maraîchers participent à chaque rencontre, en majorité des maraîchers bio (90 %).

Ce qui est mutualisé

Ces journées de visites donnent lieu à de nombreux échanges entre les participants. Afin d'éviter trop de dispersion, chaque journée se concentre sur un sujet, défini au préalable avec les maraîchers accueillants et la référente régionale. En voici quelques exemples :

- les haies et bandes fleuries pour attirer les auxiliaires ;
- la culture des engrais verts et leur positionnement dans la rotation ;
- la culture de légumes en inter-rang d'une parcelle d'oliviers ;
- la gestion de la fertilisation ;
- la lutte contre le nouveau ravageur des tomates *Tuta absoluta*.

Elles ont lieu toute l'année, que ce soit en pleine saison de production, ou en hiver.

Selon quelle gouvernance ?

Ces journées sont co-encadrées par l'animatrice d'AgribioVar, qui s'occupe de l'organisation et de la logistique, et par la référente régionale qui apporte un regard scientifique et technique.

Les maraîchers accueillants apportent, quant à eux, leur expertise professionnelle et font part de leurs expériences personnelles.

Chaque producteur présente les principales problématiques de sa ferme, accompagne le groupe sur les parcelles et présente le parc matériel, ce qui permet ensuite d'échanger sur les itinéraires techniques de chacun.

Quels enseignements d'une telle expérience ?

Les atouts pour les producteurs

La force de ces journées d'échanges est « la preuve par l'exemple ».

L'amélioration des pratiques est réelle tant sur des aspects fertilisation, irrigation, gestion des maladies et ravageurs ou amélioration des choix variétaux, que sur la conduite des cultures voire la conversion.

Ces échanges entre collègues permettent aux agriculteurs de se rassurer et facilitent l'adoption de nouvelle pratique. Les participants en profitent également pour s'échanger des adresses de fournisseurs locaux et des « tuyaux ».

Même si les aspects économiques ne sont pas abordés à proprement parler lors de ces rencontres, l'évolution des pratiques a un impact favorable sur les performances économiques des fermes, mais aussi environnementales.

Ces journées permettent de développer des liens de voisinage, de sortir de l'isolement et de « se motiver » : « ça fait du bien de voir que l'on n'est pas seul à galérer ».

C'est également le point de départ d'autres types de coopération, comme par exemple des commandes groupées (matériel, semences, …).

Pour les porteurs de projet d'installation, ces temps sont primordiaux pour découvrir différentes manières d'appréhender le maraîchage biologique et leur apporter un autre éclairage sur leur propre projet. Beaucoup étant par ailleurs non issus du milieu agricole, ils participent à leur intégration dans les réseaux socio-professionnels qu'ils pourront mobiliser.

Voici des exemples de réussite de ces journées :

Lors d'une visite, un maraîcher a présenté les techniques de plantes-relais et de maintien des auxiliaires sur les parcelles par l'intermédiaire de haies diversifiées et de bandes fleuries. Cela lui a permis de ne plus faire de lâchers, tous les auxiliaires dont il a besoin étant sur place. Certains maraîchers ont reproduit avec bonheur les techniques vues lors de cette visite.

Dans le même esprit, les maraîchers ne prennent pas toujours le temps d'implanter des engrais verts, mais lorsqu'ils voient les résultats positifs sur une rotation, cela les incite à en mettre en place.

Il est important de noter que, quelle que soit l'ancienneté des maraîchers dans le métier, tous y trouvent leur compte : les plus anciens ont toujours quelque chose à apprendre, et les plus récemment installés reçoivent conseils, « bons plans »…

Les contraintes et les limites

Organiser 3 visites d'exploitations sur une même journée n'est pas chose aisée.

En effet, il est parfois difficile de trouver plusieurs fermes très variées dans un périmètre restreint, et cela demande d'être rigoureux pour respecter les horaires prévus.

De plus les producteurs sont parfois peu enclins à recevoir d'autres maraîchers de peur d'être jugés, il faut donc trouver les bons arguments pour convaincre.

Photo à droite :

Journée d'échange entre maraîchers Bio de Provence © Bio de Provence

A retenir

Pour que la journée soit réussie, il faut :

- Le moins de déplacements possible,
- Le plus d'exploitations variées,
- Une bonne animation pour éviter la dispersion des discussions,
- Un bon cadrage des visites avec les maraîchers accueillants.

Enquête réalisée par

Didier JAMMES (Bio de Provence Alpes Côte d'Azur)

TUBELESS

PARTIE 2

Mutualisation de moyens ou de services en lien avec l'activité de production

Photo ci-contre :
Bineuse à doigts
© CGA Lorraine

2.1

Zoom sur l'initiative

Objectif de la coopération :

Massifier les principales productions de légumes au travers d'un assolement partagé et s'équiper pour mécaniser en partie ces systèmes de cultures

Les fermes impliquées :

Deux fermes maraichères diversifiées bio, proches dans leur système de production et de commercialisation

Territoire :

Alentours de Bayeux (14)

Statut :

Non formalisé

Mutualisation d'un assolement : mécanisation et optimisation du travail à la clé (14)

Le projet en quelques mots

En maraîchage diversifié, les surfaces consacrées à chaque légume sont souvent modestes ce qui limite généralement l'intérêt d'équipements spécialisés par espèce. C'est pour y pallier que deux maraîchers bas-normands, Hervé et Pierre ont décidé de s'entraider.

Le raisonnement est simple : mutualiser la production des légumes qui représentent les plus gros volumes (pomme de terre, poireau, courge…) pour massifier et s'équiper avec du matériel adapté permettant des gains de temps et économiques. Ce projet est devenu réalité. Hervé et Pierre mutualisent leur assolement depuis un peu plus de deux années maintenant.

Cette association de producteurs s'est donnée un certain nombre d'objectifs organisationnels, financiers, logistiques et sociaux.

Contexte et étapes clés

Cette initiative se situe sur le département du Calvados (14), en région Basse-Normandie. Plus précisément dans le nord-ouest du département, sur les communes de Saint-Vigor le Grand et de Crouay, à proximité de Bayeux et à une trentaine de kilomètres de Caen.

Les deux maraîchers investis sont très proches géographiquement, seuls 12 kilomètres séparent leurs deux sièges d'exploitation.

En 2012, dans ce département, la production biologique est principalement tournée vers les cultures herbagères et fourragères. Au total 14 522 hectares sont en bio toutes productions confondues (animales et végétales), pour une surface en légumes frais de 124 hectares soit 0,86 % de la surface bio départementale.

Historiquement, chacun a travaillé seul pendant cinq ans. Face à la charge de travail et à la nécessité de produire des légumes en quantité pour s'assurer un revenu décent, Pierre et Hervé ressentaient le besoin de plus en plus impératif de se mécaniser pour produire plus de volume en s'économisant.

Fort de ce constat partagé et de leur bonne entente, Hervé a initié une démarche de mutualisation avec Pierre.

Coopérer ensemble. Oui, mais comment ?

Les fermes impliquées dans la mutualisation

Dans cet exemple, deux fermes sont impliquées et possèdent

une organisation d'exploitation similaire. Les maraîchers y sont installés en maraîchage diversifié depuis sept à huit ans, valorisent leurs productions en vente directe via des marchés et des AMAP et ont deux à trois salariés chacun. Une différence notable : l'exploitation d'Hervé est plus grande que celle de Pierre (8 ha contre 3 ha).

Pour ce qui est d'intégrer une nouvelle personne (ou plusieurs) à leur mode de fonctionnement, ce n'est pas à l'ordre du jour. Il faudrait, par ailleurs, qu'elle soit proche géographiquement, et qu'il y ait une bonne entente.

Ce qui est mutualisé

Sur les 8 ha de la ferme d'Hervé, 3,5 ha d'un seul tenant sont mis en commun. C'est sur cette parcelle que l'assolement, la mécanisation et le travail commun se font.

Pierre étant à 12 kilomètres de distance de cette parcelle partagée, ils l'ont orientée sur des légumes qui peuvent rester en terre à maturité (pas de salades par exemple). Cela permet de limiter les déplacements par semaine lors de la période de récolte.

Le choix des légumes mutualisés a également été fait en fonction de leur capacité à valoriser des volumes plus conséquents. Il s'agit donc de la gamme suivante : poireau, pomme de terre, courge (plus d'1 ha), navet, chou, endive…

Du matériel spécialisé a été acquis conjointement : planteuse, butteuse à poireau, planteuse/butteuse et arracheuse à pomme de terre, lame souleveuse, dérouleuse à bâche et plateau de transport. Les maraîchers possèdent également une motteuse pour faire tous leurs plants. Tout le matériel reste sur l'exploitation d'Hervé pour plus de commodité.

Tous les chantiers de leur assolement commun sont réalisés à deux : du semis à la récolte en passant par la préparation du sol. Les volumes produits sont répartis équitablement entre les deux.

Tous deux se sont engagés dans cette mutualisation plus de cinq ans après le début de leur activité maraichère. Ils avaient donc un circuit de commercialisation déjà en place et ont préféré ne pas le mettre en commun ainsi que le travail sous serre qui reste propre à chacun.

Selon quelle gouvernance ?

Pierre loue une partie de la parcelle travaillée collectivement à Hervé, qui en est le propriétaire.

Ils divisent toutes les factures en deux, qu'un entrepreneur intervienne ou qu'ils emploient de la main d'œuvre temporaire.

Il y a un arrangement de principe entre eux deux : un partage équitable des tâches et du temps. Si l'un ou l'autre ne peut pas venir, il envoie un de ses salariés.

Concernant la répartition des rôles dans cette organisation, Pierre est responsable des choix variétaux. Il recherche les variétés les mieux adaptées aux conditions pédo-climatiques, les plus résistantes envers telle ou telle maladie, celles qui ont le meilleur goût.

Hervé, quant à lui, s'occupe du travail du sol. Il décide du moment pour le préparer, des dates de semis et d'implantation.

Chacun apporte sa contribution en fonction de ses savoirs et de cses envies, sans empiéter sur l'autre. Ils se complètent.

Photo haut :
Chou vert © CGA Lorraine

Photo bas :
Planche de cultures © CGA Lorraine

Quels enseignements d'une telle expérience ?

Les atouts pour les producteurs

En règle générale, cette organisation offre aux deux maraîchers beaucoup d'avantages dans la gestion de leur système respectif tant sur le gain de temps en production, l'accessibilité à du matériel spécialisé que sur une économie financière globale.

Avec cette mécanisation et ce travail en commun, ils sont capables de planter en un jour un hectare de poireaux ou de pommes de terre à deux. Une organisation simple où chacun a sa place et s'enrichit personnellement grâce aux transferts de compétences et de connaissances.

Les contraintes et les limites

Cette organisation n'aurait pas pu voir le jour sans une très bonne entente entre les deux maraîchers et des règles définies au préalable.

Les débuts ont nécessité d'apprendre à travailler ensemble et de casser les habitudes de chacun. Puis au fil du temps, chacun a pu trouver sa place naturellement.

A retenir

Pour eux, une expérience comme la leur est tout à fait reproductible, si certains principes sont respectés.

Il faut :

- une bonne entente entre les membres du groupe ;
- dès le départ des règles claires doivent être énoncées ;
- les tâches doivent être partagées équitablement ;
- l'éloignement entre les deux exploitations ne doit pas être trop important, 20 kilomètres tout au plus ;
- et il faut que chaque membre travaille dans l'intérêt du collectif.

La taille du groupe de maraîchers ne doit pas être trop grande (3-4 personnes) afin que chacun puisse y trouve sa place.

Le retour de leur expérience est très positif : depuis qu'ils sont mécanisés ils passent beaucoup moins de temps à chaque tâche, ils se fatiguent moins et ils ont augmenté les quantités produites et donc vendues. Ils prévoient même d'acquérir une autre parcelle ensemble.

En résumé, une collaboration simple, efficace et reproductible où chacun vise un objectif commun : produire plus et mieux en s'économisant.

Exemple de CUMA Matériel en maraîchage bio - 44

Un maraîcher équipé d'un matériel performant en arracheuse de pomme de terre réalise depuis trois ans des prestations pour ses collègues. Les maraîchers dans un secteur de 20 kilomètres se sont ainsi questionnés sur la possibilité de mutualiser largement du matériel et finalement abouti à la création d'une CUMA. Le collectif est composé de cinq maraîchers bio en système diversifié et se situe sur le département de la Loire-Atlantique et plus particulièrement autour de la commune de Campbon.

Cette structure collective s'est formalisée en section maraichère au sein de la CUMA de Campbon. Ceci a permis de récupérer du matériel qui n'est plus utilisé en élevage (pulvérisateur par exemple). Les équipements acquis dans ce cadre sont : une bineuse à doigts kress, d'une herse et d'un pulvérisateur.

Après un an de fonctionnement, le bilan est positif, notamment au niveau du pulvérisateur. Par exemple sur les pommes de terre, nous n'avons pas réduit le temps de travail, témoigne Jean-Christophe, mais nous avons gagné en pénibilité et avons pu traiter sans souci plusieurs fois nos pommes de terre. Des évolutions sont déjà en réflexion au sein du groupe, comme équiper chaque outil de sa propre remorque pour faciliter les déplacements et le temps associé et également investir sur de nouveaux matériels en commun.

Enquête réalisée par

Enquête réalisée par Daniëlle Broekarts (GAB 44)

2.2

Création d'un groupement d'employeurs maraîchers en Ille et Vilaine (35)

Zoom sur l'initiative

Objectif de la coopération :

Répondre à des besoins de main d'œuvre par une solution collective permettant de bénéficier de salariés expérimentés et de pérenniser des emplois locaux

Produire des plants maraîchers fermiers collectivement

Les fermes impliquées :

5 fermes en maraîchage diversifiés aux profils et structures très proches

Territoire :

Commune de Pleine Fougère (35)

Le projet en quelques mots

Dans un contexte où la gestion et le coût de la main d'œuvre salariée demeurent une problématique pour la production de légumes bio en règle générale et où les besoins de mutualisation s'expriment sur le terrain, cinq fermes maraîchères du département d'Ille et Vilaine (35) avec un profil proche, se sont données comme objectif de construire un groupement d'employeurs.

Contexte et étapes clés

Cette initiative se situe sur le département de l'Ille et Vilaine (35), en région Bretagne, et plus précisément sur les communes de Pleine Fougères, Sains, La Boussac, dans le nord du département, à proximité de la côte et à une soixantaine de kilomètres de Rennes, en milieu rural.

En 2012, la production de légumes frais biologiques du département représente 539 ha sur 18 943 ha en bio toutes productions confondues, soit 2,84% de la surface bio totale, les cultures fourragères étant dominantes.

Les fermes sont très proches géographiquement, distantes de 1 jusqu'à 3 km pour les plus éloignées.

En terme de genèse du projet, Christophe et Sophie étaient déjà en activité quand plusieurs nouveaux maraîchers (6 au total) se sont installés à proximité suite à leur stage « 6 mois ».

Motivés par la volonté de dynamiser le territoire au travers d'installations nouvelles, Christophe et Sophie les ont fortement appuyés dans leur démarche.

Une dynamique solidaire s'est mise en place peu à peu, avec du matériel en copropriété et l'instauration de chantiers collectifs (plantations, entretien de certains légumes).

Tous partageaient ce même besoin de main d'œuvre expérimentée et souhaitaient participer à la pérennisation d'emplois.

Incités par l'exemple d'un groupement d'employeurs d'éleveurs du secteur, ils se sont lancés en créant leur propre groupement. Une association les a accompagnés en les aidant à se poser les bonnes questions, à structurer leur projet et à identifier les aides financières. L'accompagnante s'est déplacée plusieurs fois sur le terrain.

Photos haut et bas :
Plantation de poireaux bio
© Bio de Provence

Coopérer ensemble. Oui, mais comment ?

Les fermes impliquées dans la mutualisation

A ce jour, le groupement est composé de cinq maraîchers bio, dont les profils et structures sont proches, tant en terme de systèmes de production que de gamme (celle-ci étant large), et de circuits de commercialisation.

Ils se sont installés respectivement en 1999 pour le premier, puis en 2006, 2007, 2008 et 2010.

L'organisation est cohérente et la question de l'ouverture à d'autres structures ne se pose pas aujourd'hui.

Ce qui est mutualisé

Actuellement, le groupement d'employeurs embauche deux salariés temps plein en CDI.

L'essentiel du temps de ces deux salariés est consacré à la production de plants pour l'ensemble des fermes impliquées : 95 % des besoins en plants maraîchers des fermes sont ainsi satisfaits.

L'atelier se situe sur la ferme de Christophe et Sophie.

Le reste du temps va se diviser en fonction des besoins de chacune des fermes. Par exemple, Jérôme, l'un des salariés, effectue chaque semaine 28 heures de travail rétribuées par l'ensemble du collectif pour la production des plants et complétées par 9 heures sur la ferme de Christophe et Sophie, financées par ces derniers.

Il y a aussi du temps salarié dédié à la commercialisation avec un roulement : une semaine sur cinq pour chaque maraîcher.

Pour les autres besoins en main d'œuvre, chacun emploie en direct des saisonniers sous forme de Titre Emploi Simplifié Agricole (TESA).

Selon quelle gouvernance ?

Concernant le statut juridique de ce groupement d'employeurs, les producteurs ont choisi une association loi 1901 et la gouvernance associée.

Les producteurs se réunissent de façon formelle une fois par an, ainsi que sur deux jours complets en hiver pour organiser les commandes de graines, faire les plannings et prendre le temps d'échanger sur les variétés, les expériences et les connaissances.

Question organisation et gestion des rôles de chacun, le trésorier qui demeure un poste tournant, s'occupe de la rentrée des paiements en complémentarité avec la comptable de l'association qui prend en charge la gestion administrative des salariés : paies et déclaration des salaires, suivi des congés...

Tous les maraîchers ont le même centre de gestion et la même comptable, ce qui facilite l'administration pour les membres du groupe.

Les salariés étant très autonomes, il n'y pas vraiment de responsable du management. De plus, l'organisation des semaines est bien rodée et fixe (jour de travail chez un producteur, jour de commercialisation, production des plants).

Aujourd'hui, le coût du temps passé sur la production des plants est réparti équitablement entre les 5 associés. A l'avenir, il sera réparti au prorata du nombre de mottes prises par maraîcher.

Quels enseignements d'une telle expérience ?

Les atouts pour les producteurs

La production mutualisée de plants fermiers apporte

sécurité et souplesse en règle générale ; étant réalisée sur la commune, cela ne nécessite que peu de déplacements pour aller les chercher.

Ce groupement facilite également les remplacements pour les congés des agriculteurs et permet de proposer aux salariés un contrat à durée indéterminée et ainsi de valoriser leurs compétences et expériences.

Beaucoup d'échanges découlent des rencontres, notamment sur le volet technique, et permettent d'acquérir plus rapidement de nouvelles compétences techniques et organisationnelles.

La planification des cultures et des commandes de graines, nécessaire pour organiser collectivement la production de plants, aide les plus récents installés à trouver plus rapidement une structuration et une organisation cohérente.

D'un point de vue économique, l'atout majeur est le gain de temps. L'organisation collective permet de diminuer d'autres coûts, comme celui du terreau et des graines, de par les commandes groupées.

Cette démarche participe également à créer plus de liens entre agriculteurs récemment et plus anciennement installés, les précurseurs ayant la volonté d'accompagner les installations sur le territoire.

Les contraintes et les limites

La distance entre les fermes et le « fonctionnement » des personnes, pourraient être les principales limites selon les maraîchers.

Aucun frein juridique n'a été par contre rencontré pour la création de l'association.

Photo haut :

mise en place d'un voile de thermique © CGA Lorraine

Enquête réalisée par

Thérèse PIEL, (Agrobio 35)

Photo ci-contre:

Laitues bio sous abris © CGA Lorraine

A retenir

Une expérience avant tout « humaine »… Ce projet a pu se concrétiser notamment grâce un accompagnement expérimenté pour se poser les bonnes questions dès le départ et pour appuyer la rédaction du règlement intérieur, et à la connaissance des aides financières possibles.

La réussite du groupement passe également par les bonnes relations entre les cinq fermes, par l'instauration d'une bonne communication au quotidien et par une organisation définie collectivement et compatible avec les besoins et attentes des différents associés.

Principaux points de vigilance pour des maraîchers qui souhaiteraient reproduire l'expérience : être capable de s'engager dès le départ sur des volumes de temps de travail suffisant pour le salarié, de les financer et d'effectuer les paiements dans les délais impartis.

2.3

Création d'un groupement d'employeurs, Lous Pouillabens dans les Landes (40)

Zoom sur l'initiative

Objectif de la coopération :

Répondre à des besoins de main d'œuvre par une solution collective permettant de bénéficier de salariés expérimentés et de proposer un temps plein de saisonnier

Les fermes impliquées :

2 fermes en maraîchage diversifiés au profil et structure différente

Territoire :

Sud-Ouest des Landes

Statut :

Groupement d'employeur sous forme d'association loi 1901

Le projet en quelques mots

La gestion et le coût de la main d'œuvre salariée demeurent une problématique pour la production de légumes bio en règle générale. Sur le terrain, des besoins de mutualisation s'expriment.

Dans le département des Landes, deux fermes maraîchères se sont données comme objectif de construire un groupement d'employeurs, et ce malgré des profils différents en termes de systèmes de production et de circuits de commercialisation.

Ce projet de groupement d'employeurs est devenu une réalité depuis 4 ans.

Contexte et étapes clés

Cette expérience de mutualisation en gestion de la main d'œuvre salariée se situe sur le territoire des Landes (40), en région Aquitaine et plus précisément dans le sud-ouest du département.

La production de légumes représente 11% de la production totale biologique départementale, avec 545 ha (légumes frais et secs). Cette filière contribue fortement à l'essor des filières bio départementales depuis les dernières années (151 hectares en 2006).

Les deux fermes se situent sur la commune de Pey, entre Dax et Bayonne. Elles sont distantes de trois kilomètres l'une de l'autre.

La genèse du projet a pris forme suite à l'organisation d'une formation fin 2008 par le CIVAM Bio des Landes (Groupement d'Agriculture Biologique) sur l'organisation de la production en AMAP et les besoins en main d'œuvre.

Suite à cette première expérience, la réflexion concernant les besoins en main d'œuvre s'enrichit avec deux nouvelles interventions de la part de l'AFOG du Pays Basque puis de la FDCUMA des Landes en 2009. Les producteurs poursuivent ce projet et contactent d'autres agriculteurs intéressés sur leur territoire. Les deux producteurs à l'origine de l'initiative ont été accompagnés par la FDCUMA. Cet appui a conduit en 2009 à la remise en activité du groupement d'employeurs Lous Pouillabens, alors en dormance.

Coopérer ensemble. Oui, mais comment ?

Les fermes impliquées dans la mutualisation

Ce groupement d'employeurs est composé de deux fermes. La première est basée sur un système

de maraîchage diversifié avec 1700 m² de cultures sous abri et un hectare en plein champ. Les légumes sont commercialisés en vente directe au travers de deux AMAP. La seconde ferme est différente car elle produit des légumes de plein champ sur une surface de deux hectares en complémentarité d'une production de céréales sur six hectares. Celle-ci possède un système de production plus mécanisé que sa collègue et produit principalement des courges, poireaux, betteraves, courgettes, aubergines, piments et haricots verts. Les légumes sont vendus en partenariat avec un metteur en marché.

Ce qui est mutualisé

Le mode de fonctionnement collectif est défini par la construction d'une méthodologie à respecter par les deux fermes associées.

En novembre-décembre, chacun des associés définit sa planification individuelle des cultures et estime les besoins en main d'œuvre.

Cette première étape réalisée, ils se retrouvent en janvier-février dans l'objectif de se concerter et de déterminer collectivement les besoins en termes de périodes et en nombre d'heures souhaitées.

Sur cette base, une offre d'emploi est diffusée, suivie d'une série d'entretiens d'embauche.

Un(e) salarié(e) est embauché(e) pour une période de 6 mois allant du 1er mars au 1er septembre en contrat à durée déterminée (CDD). Si tout se passe bien avec la personne embauchée une prolongation de trois mois supplémentaires est envisagée.

Dans le détail, le salarié travaille du 1er mars au 30 juin chez le maraîcher diversifié en AMAP. Une seconde période allant du 1er juillet jusqu'à la fin du contrat va amener le salarié à travailler à mi-temps le matin chez le maraîcher en légumes de plein champ pour préparer les livraisons (livraison fin de matinée) et à mi-temps l'après-midi chez son collègue pour la confection des paniers.

Occasionnellement et selon les besoins respectifs et les conditions climatiques, la répartition du travail à la journée peut être revue.Sur les deux fermes, la main d'œuvre est employée par le groupement d'employeurs.

Il reste ouvert à d'autres fermes qui auraient des besoins complémentaires aux leurs (ex : travaux de taille et d'éclaircissage en production de kiwi), mais peu nombreuses sont les intéressées.

Selon quelle gouvernance ?

Le code du travail prévoit que plusieurs personnes physiques ou morales, du même secteur d'activité ou non, puissent se regrouper pour créer ensemble un groupement d'employeurs, dont l'objet est de recruter des salariés et de mettre ces derniers à disposition des membres du groupement. Ce sont donc des employeurs qui s'associent dans le but exclusif de recruter ensemble du personnel qu'ils se partagent.

Il peut être constitué sous forme associative (association loi 1901), ou encore sous forme de société coopérative (coopératives d'artisans, SCOP, coopératives en réseaux,…).

Le groupement d'employeurs Lous Pouillabens, association Loi 1901, se réunit une fois par an au minimum sous la forme d'une réunion physique en complément de contacts réguliers par téléphone entre les deux producteurs.

En termes de mode de prise de décision et de répartition des responsabilités, l'un endosse le rôle de président et secrétaire, et l'autre celui de trésorier. Les décisions sont prises sur le principe de l'accord commun.

Photo haut :

Préparation des legumes pour la vente - fenouil bio © CGA Lorraine

Photo bas :

production de tomates bio sous serre © CGA Lorraine

Quels enseignements d'une telle expérience ?

Les atouts pour les producteurs

Cette structure collective favorise la simplification des démarches administratives et juridiques, facilite l'embauche et la fidélisation d'un salarié saisonnier avec une durée plus longue (contrat de travail jusqu'à neuf mois) et des journées complètes, optimise la gestion du temps de travail du salarié et améliore l'organisation du travail sur la ferme avec plus de rigueur et d'anticipation des travaux à faire.

En termes de répercussions économiques, ce groupement d'employeurs n'a pas d'impacts directs.

Pour exemple, le coût à l'heure est un peu plus élevé qu'une prestation auprès de la FDCUMA mais cela réduit le temps passé à la recherche de saisonniers et évitent les erreurs administratives.

Par ailleurs et sur le volet social, cette organisation a favorisé la création d'un ou plusieurs emplois saisonniers plus attractifs (maximum réalisé trois saisonniers pour un équivalent de 1,5 temps plein) et a permis de faciliter l'embauche d'un salarié et l'organisation du travail sur la ferme.

Les contraintes et les limites

Cette organisation n'a pas que des atouts bien évidement et les limites et les contraintes sont connues.

Les principales problématiques résident dans le manque d'activité pendant l'hiver sur les fermes engagées qui ne permet pas la création d'un Contrat à Durée indéterminée (CDI) à temps plein.

De plus, les agriculteurs engagés déplorent qu'il n'y ait pas plus d'associés en production légumière.

Photo ci-contre :

Pose de voile thermique sur les cultures
© CGA Lorraine

Enquête réalisée par

Hélène FONTENEAU
(Civam Bio 40)

A retenir

Comme toute réussite, elle est « multifactorielle ».

En tout premier lieu, ce projet est né grâce la bonne entente et à la complémentarité entre les fermes engagées et fonctionne dans le respect du rythme de travail et des circuits de commercialisation qui peuvent être parfois différents. Ce nombre limité d'associés est un avantage dans la gestion du quotidien, dans le choix et le respect du mode de prise de décision et dans la solidarité entre producteurs.

D'autre part, la proximité géographique facilite grandement la gestion de la logistique. Les producteurs insistent sur l'anticipation des besoins et leur visibilité : « Il demeure très important d'estimer collectivement nos besoins au départ du projet et à chaque début d'année. Notre fonctionnement permet d'améliorer la communication avec le salarié en lui présentant l'organisation globale dès la signature de son contrat de travail, et sur le fait de diviser son travail par demi-journée sur les deux fermes. »

2.4

S'entraider entre maraîchers pour mieux produire et commercialiser (Alsace)

Zoom sur l'initiative

Objectif de la coopération :

Mutualiser une production, mais aussi des compétences et des équipements. Organiser une complémentarité entre fermes pour livrer différentes AMAP

Les fermes impliquées :

2 fermes en maraîchage biologique avec des profils proches et des besoins complémentaires

Territoire :

Alsace

Statut :

Organisation de type banque d'entraide, mais non formalisée

Le projet en quelques mots

Les premières années faisant suite à l'installation sont à la fois délicates et cruciales en maraîchage biologique.

Le démarrage de l'activité demande un investissement en temps de travail conséquent avec des résultats économiques souvent peu élevés. Comment les coopérations entre maraîchers peuvent-elles faciliter cette période de construction ?

Deux agriculteurs, récemment installés en Alsace sur des structures comprenant un atelier de maraîchage, ont convenu de partager une partie de leur travail afin d'augmenter leur efficacité et leur revenu. La mutualisation, qui dure depuis 2 ans, porte sur des aspects très divers ayant attrait tant à leur production qu'à la commercialisation de légumes : échange de technique, prêt de matériel, investissement dans des équipements communs, mais également répartition de certains légumes cultivés pour fournir chacun une AMAP.

Contexte et étapes clés

Cette initiative se situe en Alsace. Les deux fermes sont situées l'une au nord de la région (Bas-Rhin) et l'autre au sud (Haut-Rhin) et éloignées de 120 km.

Elles disposent de terroirs aux conditions pédoclimatiques complémentaires : localisée dans le sud de la région, la ferme d'Olivier bénéficie d'une plus grande précocité des cultures avec des sols limoneux battant, alors que l'exploitation de Jean subit un climat plus froid sur des sols sableux où la réussite de certaines espèces est plus aléatoire (ex. : poireau, céleri, fenouil).

La démarche a été initiée spontanément par ces deux agriculteurs suite à leur rencontre au cours d'une visite sur les productions fruitières en 2010 dans le cadre d'une formation continue.

Les différentes caractéristiques des deux fermes et la volonté de diminuer la charge de travail ont motivé cette démarche.

Coopérer ensemble. Oui, mais comment ?

Les fermes impliquées dans la mutualisation

Les maraîchers se sont tous deux installés récemment, en 2008 et 2011.

Jean se consacre au maraîchage diversifié de plein champ (légumes et petits fruits) et à l'arboriculture fruitière, le tout sur 1,6 ha. Il commercialise

Photo haut :

Échange autour d'une planche de carottes bio © CGA Lorraine

Photo bas :

Production de plants bio © CGA Lorraine

ses produits en vente directe sous forme de paniers (15 par semaine). Il était double actif jusque fin 2013, exerçant également en tant que formateur en maraîchage biologique dans un centre de formation à proximité de l'exploitation d'Olivier. Depuis quelques mois, il souhaite se consacrer à temps plein à sa ferme, aidé par une future associée.

Olivier conduit 2,9 ha en agriculture biologique qui se décomposent de la façon suivante : 1,55 ha de maraîchage, dont 3 000 m² sous abri froid et 1,35 ha de vergers. Il valorise également une partie de ses produits en vente directe sous forme de paniers (35 par semaine) et possède un magasin à la ferme. Il travaille à temps plein sur sa ferme et est appuyé par une aide familiale et des bénévoles. Il cultive également des grandes cultures en conventionnel.

Pour le stockage, l'un des maraîchers possède une chambre froide et le second une cave.

Ce qui est mutualisé

Chaque maraîcher produit en priorité pour son AMAP.

Parallèlement, ils se répartissent certaines productions de légumes en fonction, entre autre de leurs équipements, puisque l'un dispose d'une serre froide et l'autre non. Ce partage des cultures permet aux maraîchers de se « spécialiser » en réduisant le nombre d'espèces de légumes cultivés au sein de chaque ferme et d'organiser des échanges en cas de surplus ou de problème survenu sur une culture.

Ceci est fait en toute transparence avec les adhérents des AMAP, qui connaissent les deux maraîchers. Ils les rencontrent notamment à l'occasion du bilan annuel qui a lieu alternativement dans l'une ou l'autre des deux AMAP.

Des rencontres on eu lieu entre les AMAPiens des différentes structures, pour qu'ils voient le site de production.

La mutualisation est élargie à d'autres aspects :

- échanges sur les techniques de production, plus particulièrement sur la production de semences (chacun est sous contrat avec une entreprise semencière) ;
- prêt de matériel ;
- commande groupée de plants pour les productions les plus importantes et déplacements concertés chez les fournisseurs pour optimiser le temps passé dans les transports ;
- démarrage d'un atelier de production de plants : l'un produit les plants de mâche et d'épinard pour les deux fermes ;
- mise en commun de l'atelier de nettoyage et de séchage des semences, chacun produisant des semences de variétés différentes, et des lieux de stockage, (chambre froide et cave).

Selon quelle gouvernance ?

Actuellement, cette mutualisation n'est pas formalisée. Les maraîchers n'ont pas fait le choix de créer une entité juridique spécifique pour porter cette démarche collective. Ils se répartissent les ateliers et les fonctions.

Le fonctionnement choisi est de type banque d'entraide. Tous les échanges sont comptabilisés et convertis en valeur monétaire, avec un bilan annuel réalisé par un des associés qui endosse le rôle de gestionnaire.

En plus de la répartition des cultures, ils établissent un planning de partage du matériel. Quand les besoins coïncident sur les mêmes périodes l'achat pour un

usage en propre se justifie.

Les deux maraîchers doivent se rencontrer au moins une à deux fois par semaine sur l'une des deux fermes et se téléphonent régulièrement pour organiser leur travail et prendre les décisions.

L'éloignement entre les deux fermes n'était jusqu'alors pas problématique, Jean travaillant dans un centre de formation à proximité de la structure d'Olivier. Les réunions avaient donc principalement lieu sur ce site.

La relation est basée sur la connaissance et la confiance mutuelle, qui permettent de surmonter les problèmes dus au travail de mise en commun

L'évolution du contexte professionnel de l'un, avec le passage du statut de double actif à exploitant à temps plein, et de l'éloignement des domiciles respectifs des exploitants impliqueront une remise à plat de la mutualisation. Les producteurs prévoient de se rencontrer pour dresser le bilan et les perspectives de la mutualisation.

Quels enseignements d'une telle expérience ?

Les atouts pour les producteurs

La mutualisation leur est bénéfique sur différents points :

- le partage d'équipement permet de limiter le taux d'endettement et de mieux cibler les investissements individuels à l'installation ;
- le partage des cultures permet aux maraîchers de se consacrer à certaines d'entre elles et donc d'y apporter plus d'attention et d'assurer un meilleur suivi ;
- l'approvisionnement commun des deux AMAP permet de fournir aux abonnés des paniers plus diversifiés, de mieux répartir les surplus ponctuels, et de sécuriser le débouché.

Globalement, cette mutualisation a des répercussions positives sur les deux revenus.

La coopération contribue également à diminuer le stress lié aux contraintes du métier, de relativiser les problèmes rencontrés et de mieux vivre la période d'installation.

Les contraintes et les limites

Les deux exploitants n'ont pas le même lien au métier et la même approche de la production maraichère, ce qui parfois entraîne des désaccords.

Les deux fermes sont particulièrement éloignées.

Le contexte professionnel et personnel qui a permis cette mutualisation a évolué. Aujourd'hui, la distance va constituer un véritable obstacle à la poursuite de leur collaboration.

Leurs échanges peuvent avoir des répercussions au niveau du système « exploitation-famille » de chaque ferme, ce qui peut créer des perturbations entre les exploitants et leur entourage (conflits familiaux, relation humaine dégradée, tension,…).

A retenir

Une telle démarche n'est possible que si une relation de confiance est établie entre les maraîchers.

Il est important de viser la complémentarité entre les différents associés : complémentarité en termes de terroir, de compétences et d'équipements. Le partage doit reposer sur des éléments concrets et doit être réfléchi pour ne pas mettre en péril une des fermes, en cas de cessation de la coopération ou de l'activité maraîchage d'une des exploitations.

La mutualisation doit être un facteur facilitateur au vu des contraintes rencontrées par les maraîchers.

Enquête réalisée par

Christophe Ringeisen (OPABA)

Photo ci-contre :

Cultivateur ou canadien
© CGA Lorraine

2.5

S'entraider entre polyculteurs bio, pour mieux produire et commercialiser (67)

Zoom sur l'initiative

Objectif de la coopération :

Mettre en place un assolement collectif pour mieux produire et mieux commercialiser en vente directe

Les fermes impliquées :

3 fermes en polyculture biologique avec des profils proches et des besoins complémentaires

Territoire :

Bas-Rhin (67) à 30 km au nord-ouest de Strasbourg

Statuts :

Divers selon la nature de la mutualisation : Groupement d'intérêt économique (GIE), Société en participation (SEP), Société par actions simplifiée (SAS) et Société à responsabilité limitée (SARL).

Le projet en quelques mots

Pour faire face à des freins agronomiques nécessitant de repenser la rotation des cultures ou à des moyens de production insuffisants, trois fermes bio en système polycultures dans le Nord du département du Bas-Rhin se sont associées par la mise en commun de terres, de matériels agricoles, de main d'œuvre et dans la distribution des produits récoltés.

L'objectif de ces trois producteurs alsaciens est de mettre en place un assolement concerté sur une plus grande surface afin d'améliorer les rotations d'accompagner leur volonté partagée d'aborder le marché de la vente directe et de travailler ensemble.

Contexte et étapes clés

Cette expérience de mutualisation se situe sur la région Alsace et plus particulièrement au Nord du département du Bas-Rhin (67).

Dans ce département, en 2012, la production de légumes frais et secs biologiques représente seulement 190 hectares sur les 11 175 ha bio, toutes productions confondues, soit 1,70 % de la surface bio totale.

La filière légumes biologiques reste donc de faible importance dans la filière bio départementale, malgré le doublement des surfaces en six ans (85 hectares en 2006).

Les trois fermes se situent dans un rayon géographique de 18 km, l'une sur la commune de Saessolsheimet les deux autres fermes sur la commune de Buswiller, à environ 30 km au nord-ouest de Strasbourg.

Sur la Ferme du Château, Jean-Christophe cherchait à gagner en autonomie commerciale et souhaitait aborder la vente directe. Mais des freins agronomiques sur son système de production contrariaient sérieusement son projet. Il était nécessaire pour lui d'augmenter la surface de son assolement car il était arrivé à un seuil maximal dans la succession de ses cultures. Les conséquences du manque de rotation commençaient à se faire ressentir : signe de fatigue des sols et problèmes sanitaires, rendement faible…

Parallèlement, Julien sur l'EARL Terre et Vie manquait, quant à lui, de matériels et de bâtiments.

Enfin, Freddy, sur la ferme S'Clause, en bio depuis 2009, était double actif.

Ces trois agriculteurs ont donc décidé de commencer à mutualiser un ensemble de moyens de production pour répondre à leurs besoins et envies respectifs.

Les échanges ont été réalisés de manière informelle pendant 2 ans avant de déboucher sur la création de plusieurs entités juridiques en 2012.

Cette organisation a été inspirée par des visites d'exploitations ayant fait de tels choix et appuyée par un comptable.

Coopérer ensemble. Oui, mais comment ?

Les fermes impliquées dans la mutualisation

Les trois fermes impliquées sont en polyculture biologique :

La Ferme du Château à Buswiller, en bio depuis 2000, cultive 70 ha de céréales, protéagineux, légumes de plein champ et vergers hautes tiges. Les productions de légumes sont commercialisées en vente par panier, magasins spécialisés, grossistes et Grande et moyenne surface. La destination principale concerne donc les circuits longs. Seuls 30 ha sont adaptés à la production de légumes biologiques alors que pour répondre à la demande, il devrait en mettre annuellement en culture la moitié.

L'EARL Terre et Vie à Saessolsheim, plus récemment en bio depuis 2008, produit sur 45 ha des céréales, des légumes de plein champ et des petits fruits. Elle commercialise ses produits sur les mêmes circuits.

La Ferme S'Clause à Buswiller, en bio depuis 2009, se positionne sur les mêmes productions et circuits de commercialisation que la Ferme du Château mais avec un foncier plus limité de 30 ha.

Ce qui est mutualisé

Les trois fermes ont décidé de s'associer de façon globale et transversale :

Elles mettent en commun l'ensemble de leur foncier, pour la mise en œuvre d'un assolement collectif. Les surfaces en jeu concernent donc la totalité des 145 ha additionnés des trois fermes.

Elles possèdent du matériel agricole en copropriété. A moyen terme, de nouveaux investissements collectifs vont être réalisés pour équiper la ferme de Julien avec un système de stockage des céréales.

Elles assurent collectivement une partie de leur commercialisation en vente directe (paniers collectifs).

Elles répondent à leurs besoins mutuels en main d'œuvre au travers d'une démarche partagée.

Parallèlement, des chantiers collectifs sont organisés sur les trois sites de production : plantations, entretien de certains légumes.

Selon quelle gouvernance ?

Le choix a été fait de construire plusieurs sociétés. Dans le détail, on retrouve :

- Une Société en participation (SEP) pour le partage des terres ;
- Une Société par actions simplifiée (SAS), qui correspond à l'entreprise de travaux agricoles qui met à disposition le matériel ;
- Une Société à responsabilité limitée (SARL) qui assure la vente de la production ;
- Un Groupement d'intérêt économique d'employeurs (GIE) qui met à disposition 10 salariés pour l'ensemble des structures juridiques.

Photo haut :
Binage sur culture d'oignons bio © CGA Lorraine

Photo bas :
Bineuse à doigts © CGA Lorraine

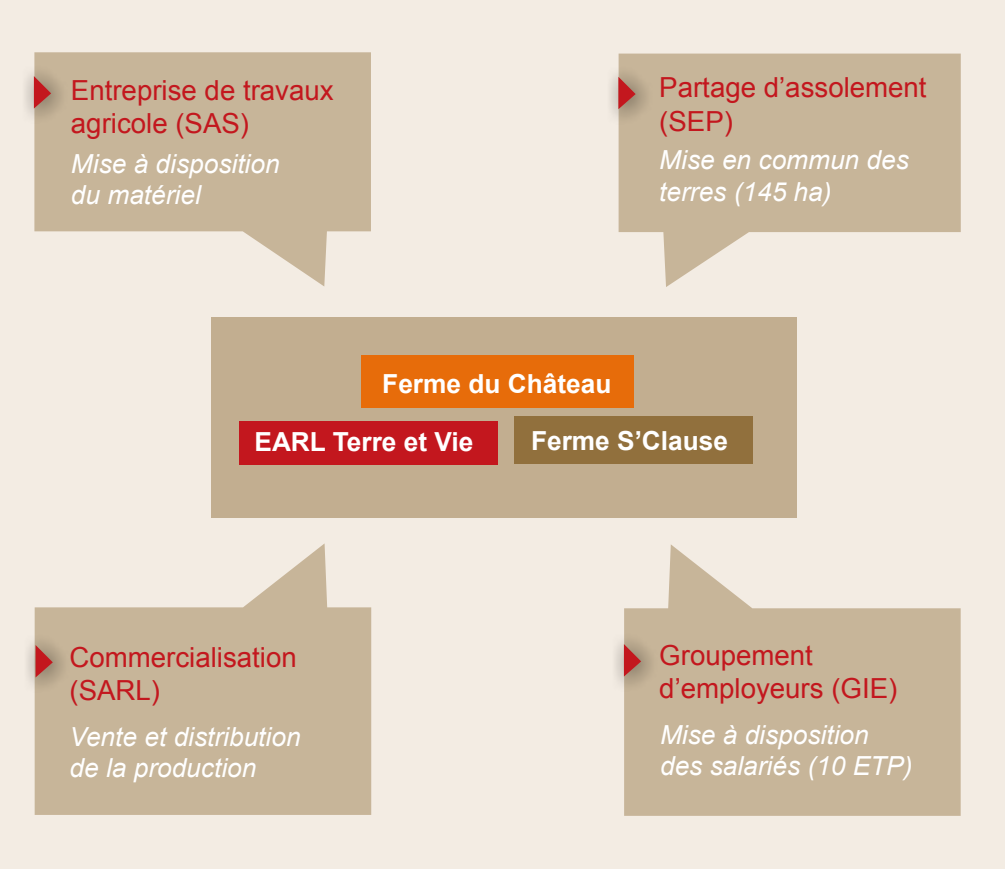

Schéma ci-dessus:

Organisation juridique de la coopération

Photo ci-contre :

Travail dans une parcelle bio
© CGA Lorraine

La détention de capital dans les sociétés a été aménagée afin de faciliter le rachat de parts par les plus récemment installés. A ce jour, chaque associé possède des parts proportionnellement à la surface détenue en propre.

Pour maintenir des marges de manœuvre individuelles, il a été acté, en principe, que chaque agriculteur reste « responsable » sur sa ferme et garde une certaine autonomie.

Les agriculteurs sont donc tenus de se rencontrer très régulièrement pour revoir ou approfondir le fonctionnement de ce système, d'autant plus qu'il a été récemment mis en place. La gestion administrative de ces différentes structures a nécessité l'embauche d'une secrétaire.

Pourquoi avoir choisi une telle organisation plutôt que la simple création d'un GAEC ? A terme, les associés pourraient faire évoluer leur démarche collective vers la création effective d'un GAEC et aller jusqu'au bout de la logique de mutualisation.

Mais ce n'est pas encore à l'ordre du jour car car le système actuel a l'avantage d'être souple en laissant libre chaque agriculteur de mettre ce qu'il souhaite au pot commun.

Quels enseignements d'une telle expérience ?

Il y a peu de recul sur cette expérience, c'est pourquoi les enseignements qui en sont issus sont à prendre avec beaucoup de précaution. Seul l'avenir sera en mesure de les confirmer ou pas.

Les atouts pour les producteurs

Cette expérience a permis aux producteurs de retrouver une cohérence agronomique dans la succession des cultures avec une plus grande place pour les engrais verts et des rotations de cultures plus longues. Ceci a comme incidence directe la diminution des intrants pour la fertilisation et l'amendement des sols (rôle des engrais verts) et un meilleur respect des équilibres de la vie du sol.

Concernant les répercussions économiques, le collectif favorise la rationalisation des investissements et de ce fait, une diminution de la part de l'endettement. L'organisation facilite la gestion de la main d'œuvre avec le GIE, les salariés étant mobilisables sur les différents chantiers des trois fermes.

Les contraintes et les limites

Les contraintes majeures à l'organisation demeurent la distance géographique entre les fermes et la capacité financière pour le rachat des parts, car l'effort financier reste important pour les agriculteurs récemment installés.

Photos ci-dessus:

Parcelle de poireaux bio © CGA Lorraine

Photo à droite:

Étal de marché d'un maraîchers bio © Sud&Bio

A retenir

L'association permet l'émulation « Etre à trois permet de faire ressortir les meilleures idées de chacun ».

La réussite d'un tel projet demande un certain nombre de conditions à respecter collectivement. Il faut trouver un équilibre entre des règles collectives nécessaires à la poursuite d'un objectif commun et une certaine autonomie de décision et de marge de manœuvre, pour que chacun reste « maître chez soi » tout en créant et en maintenant une bonne entente avec les autres producteurs. Reste aussi à inventer des solutions pour un plus grand partage de responsabilités entre les trois agriculteurs et un meilleur arbitrage des besoins et envies qui peuvent parfois mener à des prises de position contradictoires.

Enquête réalisée par

Christophe RINGEISEN (Opaba)

CÉLERI - RAVE
2,20 €/kg
Propre Récolte
COURGETTES
2,00 €/kg
Propre Récolte
FENOUIL
3,00 €/kg
CAROTTES
2,20 €/kg
BETTERAVES ROUGES
2,20 €/kg
CERTIFIÉ
AB
AGRICULTURE BIOLOGIQUE

PARTIE 3

Coopération autour de la commercialisation en circuits de proximité

Photo ci-contre :

Vente directe de légumes biologiques sur un marché 100 % bio de Villers les Nancy
© CGA Lorraine

3.1

Zoom sur l'initiative

Objectif de la coopération :

Disposer de repères de prix pour les produits maraîchers et sur les débouchés en vente directe et représentatifs des prix de revient locaux

Les fermes impliquées :

Les fermes en maraîchage bio et les porteurs de projet du département et plus spécifiquement une quinzaine de maraîchers

Territoire :

Département de l'Hérault

Statut :

Pas de structure juridique dédié, mais l'animation est assurée par le Civam Bio 34 (Gab)

Veille participative sur les prix des légumes bio en vente directe dans l'Hérault (34)

Le projet en quelques mots

Disposer de repères de prix pour construire sa stratégie commerciale est nécessaire pour tous les acteurs économiques et donc pour les maraîchers bio.

Ce n'est pourtant pas chose aisée.

Même si l'observatoire national du Réseau des Nouvelles des Marchés (RNM) mène depuis plusieurs années un travail pour pallier le manque d'informations sur les marchés des légumes biologiques au stade consommateur, les données ne couvrent pas la vente directe, les prix étant relevés en magasins spécialisés bio et Grandes et moyennes surfaces.

De plus, ces informations générales au niveau national ne reflètent pas les prix hétérogènes pratiqués au niveau local. Une courgette bio n'aura pas le même prix sur un marché de plein vent dans le Sud-Est que dans le Nord-Pas-de-Calais, les coûts de revient n'étant pas les mêmes.

Le groupement d'agriculture biologique de l'Hérault (34), CIVAM Bio 34 anime depuis 2007 un réseau de veille des prix pratiqués en vente directe basé sur l'implication des maraîchers biologiques du département.

Il contribue à donner des repères aux maraîchers bio, notamment pour ceux qui s'installent et qui disposent de peu de connaissance sur les marchés locaux.

Contexte et étapes clés

L'Hérault compte plus d'un million d'habitants, dont la moitié vit dans l'agglomération de Montpellier. La demande en légumes biologiques y est forte, mais partiellement satisfaite.

Environ 150 producteurs cultivent des légumes biologiques ; la majorité pratique le maraîchage en activité principale (une centaine d'entre eux). Tous vendent au moins une partie de leur production en direct ; seuls deux ou trois maraîchers commercialisent également sur des circuits de gros.

Malgré cette forte demande, les maraîchers rencontrent des difficultés pour s'intégrer au marché. Les places sur les marchés de plein vent sont limitées, peu de magasins spécialisés s'approvisionnent localement et nombreux sont les revendeurs sur le marché des paniers.

Depuis 2007, un mécanisme participatif de veille des prix, basé sur la contribution et le volontariat, a été initié sur le département pour répondre aux besoins des maraîchers. Cette demande a

été exprimée lors d'une rencontre technique au cours de laquelle plusieurs maraîchers ont souligné leurs difficultés à fixer des prix de vente justes et rémunérateurs.

Les producteurs impliqués sont dispersés sur tout le département de l'Hérault, les plus éloignés sont séparés par une centaine de kilomètres.

Coopérer ensemble. Oui, mais comment ?

Les fermes impliquées dans la mutualisation

Cette veille des prix est ouverte à tous les volontaires (à ce jour une quinzaine de maraîchers bio).

Les fermes engagées possèdent de petites surfaces, comprises en moyenne entre 1 et 2 ha et au maximum 7 ha.

On y cultive des légumes diversifiés, en grande partie, commercialisés en vente directe (sous forme de paniers, à la ferme et sur les marchés de plein vent principalement en zone urbaine et péri-urbaine).

Plus de la moitié de ces maraîchers sont installés depuis moins de 5 ans. Cette situation est représentative du profil des maraîchers dans l'Hérault.

La diversité des profils de ces maraîchers, du point de vue de leurs années d'expériences, de leur situation géographique, du type de vente directe qu'ils pratiquent, en zone rurale ou péri-urbaine, permet d'obtenir des prix de veille représentatifs de ceux pratiqués sur le département de l'Hérault.

Ce qui est mutualisé

Les données mutualisées concernent les prix pratiqués par les maraîchers bio en vente directe : sur les marchés de plein vent, en vente à la ferme et en paniers.

La fréquence des relevés évolue au cours de l'année : toutes les trois semaines en été et jusqu'à cinq semaines en hiver.

C'est le CIVAM Bio 34 qui organise ces échanges, en envoyant régulièrement aux maraîchers volontaires un tableau vierge à renseigner. Puis il agrège les informations reçues et les rend anonymes. La synthèse des moyennes, médianes et fourchettes est diffusée aux contributeurs de manière à leur donner des prix indicatifs *a posteriori*.

Une synthèse annuelle des prix est réalisée chaque début d'année et diffusée plus largement à tous les maraîchers adhérents du CIVAM Bio 34 et aux porteurs de projet.

Quels enseignements d'une telle expérience ?

Les atouts pour les producteurs

Ce réseau permet aux maraîchers participant de se situer par rapport à leurs collègues et ainsi de réfléchir à leur stratégie de production et de commercialisation, en lien avec la réalité de leur ferme et de leur environnement. Cela permet par exemple de réfléchir à l'opportunité de développer de nouveaux légumes.

Ces informations ont toute leur importance pour les porteurs de projet et les maraîchers bio récemment installés. En effet, les synthèses annuelles les aident à chiffrer leurs prévisions budgétaires sur des bases réalistes pour la région. Elles apportent un plus dans le pilotage du projet ainsi et plus de crédit vis à vis des financeurs. D'autre part, n'ayant que peu de recul sur l'activité maraichère et peu de connaissance pratiques et historiques des marchés locaux, ces références les

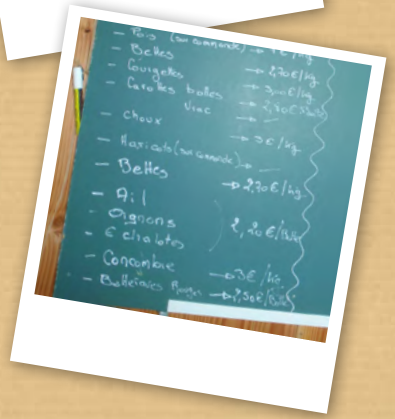

Photo haut :
Étal d'un maraicher bio sur un marché de plein vent © Sud&Bio

Photo bas :
Prix des légumes bio © CGA Lorraine

aident à construire dès le démarrage de leur activité une politique tarifaire cohérente.

Enfin, ce dispositif, basé sur le volontariat et la contribution des maraîchers, a l'avantage d'être peu couteux.

Les contraintes et les limites

Le CIVAM Bio 34 avait initialement doublé ce système volontaire par un relevé de prix sur les marchés de plein vent.

Effectué directement par les animateurs, il a fallu l'abandonner pour des raisons financières, les déplacements engendrant des charges trop importantes.

Pour refléter les évolutions des prix, la fréquence des relevés de prix doit être assez soutenue, surtout durant l'été.
Mais cette période est aussi celle où la charge de travail des maraîchers est la plus importante. Cela aboutit à un essoufflement de la participation de certains volontaires.

Les animateurs du CIVAM Bio 34 doivent donc réactiver le réseau et induire un turn-over des maraîchers impliqués. Lors des diffusions des synthèses de prix, il doit être rappelé qu'il s'agit d'un échange d'informations à titre indicatif devant être adapté aux capacités et aux besoins de chaque structure de ferme.

Photo haut :

Courgettes bio sur un marché © Sud&Bio

Photo bas :

Étal de légumes bio dans un magasin de producteurs © CGA Lorraine

Enquête réalisée par

Elodie BERNARD
(CIVAM Bio 34)

A retenir

La reproductibilité d'une telle expérience repose sur la participation d'un nombre minimum de maraîchers (8 dans le cas de l'expérience décrite), en fonction du nombre total de maraîchers présents sur le département, et de leur répartition géographique représentative des différentes zones de vente, urbaines et rurales du département. Il faut également anticiper le turn-over.

Si un groupe de maraîchers souhaite reproduire cette expérience, il doit s'interroger au préalable sur plusieurs points : quel est le but ? Y a-t-il un nombre suffisant de participants potentiels ? Sont-ils prêts à consacrer du temps ?

L'animation d'un tel dispositif est nécessaire pour, d'une part, relancer les volontaires et éviter l'essoufflement et, d'autre part, agréger, anonymiser et analyser les données.

3.2

Zoom sur l'initiative

Objectif de la coopération :

Commercialiser en commun sur les circuits de proximité pour gagner en efficacité et mieux valoriser son temps de travail

Les fermes impliquées :

3 fermes maraichères diversifiées dans leurs débouchés et au profil différent

Territoire :

Alentours de Rennes.

Statut :

Groupement d'Intérêt Economique

Groupement d'intérêt économique pour commercialiser ensemble sur les circuits de proximité, GIE le Giraumon (35)

Le projet en quelques mots

Entre préparation des légumes, transport et vente, la commercialisation en circuit de proximité est une activité particulièrement exigeante en travail (en moyenne 25 % du temps total dans les fermes en maraîchage diversifié[1]), mais également en termes de compétences.

Pour mieux maitriser leur temps de travail, trois fermes maraîchères, se sont associées en 2000 en créant le Groupement d'intérêt économique le Giraumon.

Elles délèguent au salarié, embauché par le GIE, une partie de leur commercialisation en circuits courts.

Contexte et étapes clés

Le territoire concerné se situe dans un rayon de 30 km autour de Rennes, soit en zone péri-urbaine et rurale, caractérisée par une demande importante en légumes biologiques.

Les fermes sont relativement éloignées les unes des autres, jusqu'à 50 km.

Depuis 1988, deux des fermes pratiquaient déjà l'entraide à la vente. La création du GIE a été décidée en 2000 au moment de l'arrivée de la troisième ferme dans la démarche. En 2010, un des trois associés a transmis sa ferme. Les repreneurs sont restés dans le GIE.

Coopérer ensemble. Oui, mais comment ?

Les fermes impliquées dans la mutualisation

De par leur profil, leur structure de production ou encore leur dynamique, les trois fermes impliquées sont diverses.

Sur l'une des fermes, un couple vient de s'installer et s'inscrit dans une démarche active de développement de l'activité. La surface maraîchère sous abri est importante : 6 400 m² pour 1,8 ha de plein champ.

A l'inverse, sur une autre, l'agriculteur est proche de la retraite et tend à réduire sa production. Elle est axée principalement sur le maraîchage diversifié de plein champ avec 1,5 ha et 2 000 m² sous abri.

1 /// *CERD, FNAB (2013). « Développer une activité de valorisation de légumes et petits fruits en circuit court » – Guide pratique et repères, p 11.*

Photo haut :

Installation de l'étal de légumes bio pour un marché © Bio de Provence

Photo bas :

Production de carottes © CGA Lorraine

La troisième ferme associée possède 12 ha de cultures de plein champ, dont 6 ha de céréales, 2 ha de légumes et 4 ha de pommes de terre, complétés par des primeurs sous abris froids (3 000 m²) et 5 ha de prairies. Elle est équipée en froid pour le stockage des légumes. Cette dernière, sur laquelle travaille un couple, est en vitesse de croisière.

La gamme de légumes proposée par chacune se compose environ d'une quinzaine d'espèces.

À ce jour les producteurs n'ont pas le projet d'élargir leur démarche à d'autres associés.

Ce qui est mutualisé

Le GIE embauche un salarié auquel les trois fermes délèguent une partie de la commercialisation de leurs légumes en circuit court.

Le pourcentage de légumes valorisés par associé via le GIE est variable, chacun ayant également développé d'autres débouchés parallèlement : vente en gros, demi-gros, restauration hors domicile et vente à la ferme.

Le GIE mutualise :

- l'activité de confection et livraison de paniers de légumes bio sur des points de dépôts collectifs situés sur Rennes et ses alentours ;
- la vente sur le marché de plein vent des Lices à Rennes.

Le salarié collecte les légumes sur chacune des fermes, confectionne les paniers et les distribue. En 2011, environ 350 paniers étaient livrés par semaine. Le chiffre est à peu près stable sur ces dernières années.

Pour réaliser la ramasse, le choix a été fait d'investir collectivement dans un véhicule (camion). Une partie du travail du salarié concerne également l'administration : saisie informatique des apports de chaque ferme et des paniers livrés.

Ces trois profils différents permettent la complémentarité des produits proposés. Chaque ferme est positionnée pour être l'apporteur exclusif sur un légume ou une variété donné. A titre d'illustration, la ferme A met en culture du chou lisse pour le GIE, la ferme B les autres variétés de chou et la C n'en propose pas.

La répartition des cultures par ferme et des séries par saison est décidée selon les caractéristiques des fermes (mécanisation, irrigation, stockage, …), le niveau de technicité et les affinités de chacun. Cette répartition doit être réfléchie pour un juste partage de la valeur ajoutée, de manière à ce que chaque producteur trouve un intérêt au collectif.

Les prix sont fixés en se référant à ceux pratiqués sur le « marché ». Des échanges ont lieu régulièrement pour apporter les réajustements nécessaires, le prix du panier restant fixe.

Selon quelle gouvernance ?

Les producteurs ont choisi de créer un GIE pour se structurer, sa mise en place étant relativement simple. Les trois fermes sont toutes administratrices du GIE sur le principe une ferme = 1 voix. Jusqu'à présent les décisions ont toujours été prises à l'unanimité.

Si de gros investissements étaient prévus, les associés seraient solidaires des dettes du GIE. En moyenne depuis la création, un peu moins de 20 % du chiffre d'affaires réalisé par ferme via le GIE est retenu pour financer les coûts de fonctionnement : salaires et charges sociales, location du local, amortissement et frais liés au véhicule et les divers consommables.

Le poste de déplacement pèse de façon importante, avec environ 500 km parcourus par

Photo :

Barquettes de tomates cerises bio
© Sud&Bio

semaine. Le choix d'une répartition des dépenses en fonction du chiffre d'affaires réalisé n'est pas anodin. Ce dispositif permet l'équité dans la répartition des charges, même avec des chiffres d'affaires réalisés par ferme très variables, et de faire travailler ensemble des fermes dans leur diversité.

Pour l'instant, les producteurs ne paient pas la taxe professionnelle, car il s'agit d'un GIE de type mandataire : chacun reste propriétaire de son produit et récupère les invendus.

Avec 14 ans d'expérience, la répartition des cultures entre ferme et le planning de production sont reconduits annuellement sur la base de l'historique. Ils ne sont modifiés que si une ferme souhaite arrêter un produit ou en commencer un nouveau.

De façon hebdomadaire, un point téléphonique est nécessaire pour faire le point sur les cultures et les produits qui vont être disponibles. Sur cette base, le producteur responsable envoie par mail le contenu des paniers au salarié du GIE. Tous les mois un récapitulatif des apports est réalisé. Des échanges mails réguliers ont également lieu.

Pour travailler ensemble la solidarité entre les producteurs est indispensable. Quand un problème se présente sur les cultures (manques ou excès) les ajustements de la composition des paniers permettent d'y pallier.

Quels enseignements d'une telle expérience ?

Les atouts pour les producteurs

La répartition des cultures par ferme et la massification qui en découle sur les produits permet d'apporter plus d'attention au suivi technique de chaque culture en place et d'améliorer ainsi les rendements et la qualité des légumes. De même les équipements et la mécanisation s'en trouvent facilités. Cela participe à développer une offre et des volumes plus structurés.

D'un point de vue économique, l'organisation choisie permet une plus grande efficacité et un gain de temps pour la vente en panier. Elle permet également d'améliorer les résultats économiques : les volumes écoulés chaque semaine sont comparables à ceux distribués en gros ou demi-gros, mais à des prix nettement supérieurs ! Les transports sont optimisés avec un camion qui va au marché toujours rempli. La plus grande efficacité dans l'organisation de la commercialisation en circuit de proximité a permis d'améliorer la valorisation de l'heure de travail.

Ce travail en commun a créé également un emploi direct au niveau du GIE. L'optimisation du travail sur les fermes permet à chaque producteur de prendre 5 semaines de congés par an et régulièrement des week-ends.

Les contraintes et les limites

L'éloignement des trois fermes entraîne des frais de déplacements conséquents. Afin de ne pas déséquilibrer les apports, les producteurs doivent avoir des références de prix communes. Dans le cas présent, ils se réfèrent ainsi aux cours du marché de demi-gros. Le GIE est une structure supplémentaire avec son propre coût de fonctionnement et une comptabilité spécifique à suivre.

A retenir

La diversité au sein des fermes associées est un plus pour construire une gamme large de produits au niveau des paniers et du marché et ainsi fidéliser et attirer les clients.

Pour trouver cette complémentarité et pour qu'un tel projet de commercialisation en commun soit viable et durable, il est indispensable que les producteurs engagés dans cette démarche soient convaincus des gains et se donnent les moyens de créer une bonne entente.

Pour cela, ils doivent communiquer régulièrement et bien se connaitre, ce qui pose finalement la question de la taille optimale du GIE.

Enquête réalisée par

Thérèse PIEL (Agrobio 35)
Tél : 02.99.77.09.46

3.3

Partenariat et planification collective autour de magasins bio (49)

Zoom sur l'initiative

Objectif de la coopération :

Commercialiser en commun sur les circuits de proximité pour gagner en efficacité et mieux valoriser son temps de travail

Les fermes impliquées :

3 fermes maraîchères diversifiées dans leurs débouchés et au profil différent

Territoire :

Alentours de Rennes.

Statut :

Groupement d'Intérêt Economique

Le projet en quelques mots

Un maraîcher seul, installé sur une petite surface et cultivant des légumes diversifiés, peut rencontrer des difficultés pour répondre à la demande quantitative et qualitative d'un client de demi-gros.

Pour répondre à cette problématique, le GABBAnjou (49) anime le travail collectif d'une dizaine de maraîchers bio pour l'approvisionnement en légumes frais des trois magasins spécialisés bio membres du réseau Biocoop, les CABA (Coopérative d'Alimentation Bio-Angers).

Contexte et étapes clés

Cette initiative se situe dans le Maine et Loire (49). Les fermes impliquées dans cette démarche de mutualisation sont dispersées sur le département, jusqu'à 70 km de distance.

Les trois magasins bio impliqués sont quant à eux relativement proches, l'un à Angers et les deux autres dans un rayon de 10 km alentours.

En 2005, cette démarche a été impulsée par le responsable du rayon fruits et légumes du magasin CABA d'Angers, le plus important des trois en terme d'activité. L'appui du GABBAnjou pour animer les échanges entre maraîchers et magasins a été sollicité. Il a grandement facilité l'émergence du collectif.

Coopérer ensemble. Oui, mais comment ?

Les fermes impliquées dans la mutualisation

Cette mutualisation concerne 13 maraîchers qui travaillent sur 8 fermes. Ils sont tous expérimentés, l'installation la plus récente datant de 2007.

Le type de structure varie de l'exploitation individuelle au GAEC avec des surfaces de cultures de légumes diversifiés qui sont comprise entre 1 et 12 ha en plein champ et entre 1 300 m^2 et 1,5 ha sous abris froids.

Ils produisent tous une gamme diversifiée de légumes, entre 10 et 50 espèces différentes, valorisée pour la grande majorité des maraîchers en vente directe.

En 2005, tous étaient déjà adhérents à l'association régionale de producteurs bio de fruits et légumes « Bio Loire Océan » pour la mise en marché collective en demi-gros et gros.

Etant expérimentés, ayant déjà des habitudes de travail en commun et connaissant

les exigences des marchés de gros (qualité visuelle, sanitaire, conditionnement, étiquetage,…), la mise en place d'une démarche collective pour approvisionner les magasins bio a été facilitée.

Lorsqu'un nouveau maraîcher démarche un des trois magasins, les responsables des rayons fruits et légumes l'informent de ce fonctionnement collectif. Il est invité à la prochaine réunion d'approvisionnement. Il pourra alors participer à la planification à condition de se positionner sur des créneaux libres et complémentaires aux légumes déjà proposés par les autres maraîchers.

Ce qui est mutualisé

La mutualisation concerne à la fois le groupe de maraîchers et le groupe de magasins bio.

Les magasins déterminent collectivement leurs besoins en légumes sur une campagne de vente. Les maraîchers ont décidé, eux, de ne plus approvisionner individuellement les magasins, mais de s'organiser pour se répartir par ferme les légumes demandés au travers d'une planification collective.

Une telle initiative demande de la transparence entre maraîchers, des règles partagées pour organiser les approvisionnements et un suivi en cours de campagne pour les respecter et faire face aux aléas.

Pour réduire les déplacements, les maraîchers organisent également collectivement la livraison des légumes.

La part de légumes commercialisés aux Biocoop par ferme est très variable.

Selon quelle gouvernance ?

Chaque maraîcher restant responsable de ses ventes, aucune entité juridique n'a été créée pour porter cette démarche collective.

Au sein du collectif, les principes de base sont : la concertation, l'écoute et la décision collective partagée. Cela implique l'ensemble des maraîchers que ce soit sur le mode de fonctionnement, la répartition des productions ou de l'intégration de nouveaux adhérents…

Ces mêmes principes sont valables pour le partenariat avec les magasins.

L'animatrice du GABBAnjou fait le lien entre les maraîchers avec les nouveaux, intéressés par cette démarche collective, et les responsables des magasins. Elle a un rôle central d'animation car elle cerne les demandes et les problématiques de chaque acteur.

Une réunion animée par le GABBAnjou a lieu chaque début d'année entre maraîchers et responsables des rayons fruits et légumes des 3 magasins. Le but est d'élaborer une planification collective et d'organiser les livraisons. En amont, l'animatrice du GABBAnjou et les responsables de rayons s'accordent sur l'ordre du jour et mettent à jour le tableau des besoins en légumes exprimés par les magasins (historiques et objectifs commerciaux).

La réunion annuelle se déroule en trois temps :

- Un temps d'échanges uniquement entre maraîchers pour faire un bilan de ce qui a fonctionné ou pas, puis s'ensuit une réflexion des pistes d'amélioration à mettre en œuvre pour l'année suivante ;
- Vient ensuite une réunion entre les responsables des rayons concernant la logistique, l'agréage, la qualité et la disponibilité des légumes. De la même manière un bilan est fait de l'année passée ;

Photos haut et bas :
Courges © Sud&Bio

- Enfin, maraîchers et responsables de rayon s'entendent sur la planification des productions pour l'année à venir sur la base du tableau des besoins des magasins et de l'historique de répartition entre maraîchers.

Les volumes de légumes à fournir aux magasins sont répartis entre les maraîchers selon les principes suivants : engagement de deux apporteurs, un principal et un secondaire, avec un suppléant en cas de problème sur la culture.

Il se peut que l'apporteur secondaire ne soit jamais sollicité ou au contraire qu'on y fasse appel régulièrement.

L'arbitrage, quant à lui, se fait en fonction de la structure de production et de l'affinité à une production donnée, avec prise en compte de la répartition géographique des maraîchers et magasins pour limiter les distances.

Cette organisation facilite le travail des gérants des magasins. En effet, au cours de la saison ils savent précisément à quel maraîcher commander quel produit (un interlocuteur par produit) et en cas de rupture d'approvisionnement, ils savent également quel maraîcher solliciter. Lorsqu'un apporteur principal constate que sa production se termine, il anticipe en prévenant l'apporteur secondaire.

Au-delà de l'anticipation sur les volumes, les principes de fixation des prix sont également réfléchis en amont. Pour un produit donné, un prix juste et lissé sur la campagne (hors légumes primeurs) est défini entre l'apporteur et les magasins.

Des indicateurs de références ont été construits à titre indicatif (prix de demi-gros = 1,25 * prix de gros). Il s'agit de donner des repères pour une politique tarifaire cohérente entre les différents types de circuit.

Des contacts réguliers en cours de campagne avec les responsables des rayons fruits et légumes permettent aux maraîchers d'ajuster si besoin les prix en cas de gros décalage avec le marché de gros.

Quels enseignements d'une telle expérience ?

Les atouts pour les producteurs

Les engagements anticipés présentent de nombreux intérêts en sécurisant les débouchés en amont de la mise en culture et en permettant une meilleure organisation des assolements.

Prendre de tels engagements est compliqué pour un maraîcher isolé, étant donné les risques d'aléas pesant sur ces productions. Le collectif offre l'assurance de répondre aux besoins en cas de problème grâce au système d'apporteur secondaire.

L'organisation et la mutualisation des transports entre producteurs, pour les livraisons des légumes aux magasins, leur permettent de diminuer les kilomètres parcourus, ainsi que les coûts et le temps passé à la livraison pour mieux valoriser l'heure de travail.

Basé sur un arbitrage collectif et une connaissance mutuelle, ce travail commun permet de créer de la complémentarité entre les maraîchers, pour que même les plus petits producteurs y trouvent leur place.

Pour les maraîchers récemment installés, s'intégrer à un tel réseau de maraîchers expérimentés et à une commercialisation déjà en place est un atout, notamment pour garantir des ventes.

La présence d'un maraîcher secondaire est aussi rassurante en cas de problème sur une culture. Jusqu'à présent chaque maraîcher qui a souhaité s'intégrer au groupe constitué a pu trouver sa place. Cependant, si l'offre augmente plus vite que la demande, des problèmes de concurrence pourraient se poser à l'avenir.

Ce partenariat contribue à de meilleures relations commerciales, basées sur la connaissance mutuelle et le respect, entre producteurs et distributeurs. Il est également bénéfique au bon fonctionnement du commerce des différentes parties prenantes.

Les contraintes et les limites

Il est important de bien connaître ses coûts de production pour vendre à des prix justes et rémunérateurs.

Ces coûts étant spécifiques à chaque ferme, le prix de vente d'un même produit varie selon la ferme apporteuse auprès des trois magasins. Ce que ces derniers ne comprennent pas toujours.

Cette hétérogénéité, en fonction des apporteurs, se retrouve également sur la qualité des produits et l'agréage, qui peut questionner les clients.

Il est parfois difficile pour les gérants des rayons de diversifier la gamme de légumes proposés ou de pallier le manque. En effet, dans le but d'optimiser la logistique, un maraîcher ne va proposer un nouveau produit qu'au magasin qu'il livre pour le reste de sa production. De même, en cas de problèmes sur une culture.

Photo ci-dessus :
Barquettes de fraise bio

Photo ci-contre :
Étal d'un marché
© Sud&Bio

A retenir

Les conditions de réussite d'un tel projet reposent sur la création et le maintien de relations de partenariats et de complémentarités et non sur la concurrence entre les maraîchers. Il est indispensable que la confiance soit établie et que l'esprit de travail de groupe soit entretenu. A ce titre, dans la transparence la plus totale, l'information sur l'ensemble de la planification doit être disponible pour tous les maraîchers et les acheteurs. La présence d'un intermédiaire neutre, animateur de GAB, permet de gérer les problèmes.

La reproductibilité d'un tel projet est conditionnée par une demande en légumes suffisante, une proximité géographique pour que les livraisons des produits soient rentables et la maîtrise par les maraîchers de la qualité des produits destinés au marché de demi-gros.

Enquête réalisée par

Coralie PIREYRE
(GABBAnjou)

3.4

Zoom sur l'initiative

Objectif de la coopération :

Commercialiser collectivement des paniers de légumes bio et approvisionner la restauration hors domicile.

Les fermes impliquées :

Initiative impulsée par un jardin de Cocagne, rassemblant une douzaine de fermes : maraîchers diversifiés et polyculteurs ayant introduit des légumes dans la rotation « Grandes Cultures »

Territoire :

Alentours de Vieille-Eglise dans le Pas-de-Calais.

Statut :

Association loi 1901

Livrer ensemble des paniers et la restauration collective, Association Terre d'Opale (62)

Le projet en quelques mots

Comment développer des circuits de proximité pour la valorisation des légumes bio tout en intégrant une dimension sociale forte ?

L'association Terre d'Opale, initiée par un jardin de Cocagne du Pas-De-Calais, rassemble une douzaine de fermes pour commercialiser collectivement sous forme de paniers aux particuliers et approvisionner la Restauration Hors Domicile (RHD).

Cette démarche est motivée par une recherche de synergie et de complémentarité entre maraîchers et jardin d'insertion permettant aux uns de mieux organiser le travail sur la ferme, et aux autres de diversifier ou développer les activités en insertion.

Contexte et étapes clés

Cette initiative se situe dans le Pas-de-Calais où la demande en légumes frais biologiques locaux est grandissante.

La plupart des fermes impliquées dans cette démarche d'approvisionnement collectif est dispersée dans un rayon d'environ 50 km autour de Vieille-Eglise, où se situe le jardin de Cocagne, Les Anges Gardins.

La démarche a été initiée par le jardin de Cocagne, qui ne pouvait à lui seul répondre à la demande croissante des particuliers en légumes bio locaux.

Le directeur avait déjà créé plusieurs structures associatives en région. Les responsables des Anges Gardins se sont également appuyés sur une initiative antérieure en région Centre, associant structures d'insertion et producteurs pour livrer des paniers composés de produits issus de l'agriculture biologique, Val Bio Centre.

Tout d'abord ponctuelles, les livraisons entre les maraîchers et le jardin de Cocagne sont vite devenues régulières.

En 2008, ils créent l'association Terre d'Opale avec des maraîchers pour porter l'activité économique de la vente de paniers. Le développement d'une offre en restauration hors domicile est plus récent.

Coopérer ensemble. Oui, mais comment ?

Les fermes impliquées dans la mutualisation

Parmi la douzaine de producteurs impliqués dans

cette démarche, plusieurs types de profils se dessinent :

- Des maraîchers diversifiés cultivant une gamme large sur une surface réduite : de 0,80 à 4 ha (avec environ 10 % de surface sous-abri) et commercialisant principalement en vente directe ;
- Des maraîchers plus spécialisés sur certains légumes avec des surfaces emblavées plus importantes, de 8 à 10 ha (environ 10 % de surface sous-abri) vendus plutôt en demi-gros et gros ;
- Des céréaliers disposant jusqu'à une centaine d'hectares et introduisant des légumes de plein champ dans leur rotation de grandes cultures, entre 1 et 3 espèces.
  Cette pratique de diversification est assez répandue dans le département et permet d'apporter une valeur ajoutée supplémentaire au système de culture. L'atelier « légumes » est mécanisé en adaptant le matériel de grandes cultures au maraîchage (planteuses, semoirs de précision, outils spécifiques de récolte, outils de déterrage et de stockage). La plupart de ces outils sont en CUMA ou en copropriété. Les légumes sont essentiellement commercialisés en gros et/ou sous contrat ;
- Et un jardin de Cocagne, Les Anges Gardins, avec des activités de production maraîchère bio sur 3,5 ha et d'éducation à l'alimentation.

La plupart des maraîchers de ce collectif sont installés depuis plus de 10 ans et donc expérimentés. De même pour les polyculteurs qui se sont par contre convertis plus récemment, environ 5 ans.

A ce jour, les associés arrivent à couvrir les besoins en légumes pour l'activité de Terre d'Opale. Si le marché continuait à se développer, il serait possible que de nouveaux producteurs intègrent le collectif.

Ce qui est mutualisé

Aujourd'hui, Terre d'Opale porte l'activité économique et s'appuie sur les infrastructures et les compétences du jardin de Cocagne pour la livraison d'environ 300 paniers, avec un objectif à terme de 800.

La RHD est en cours de développement avec une douzaine de collèges livrés, plus ou moins régulièrement.

Les producteurs de légumes bio, dont le jardin de Cocagne, approvisionnent Terre d'Opale. Selon les fermes, les apports sont plus ou moins importants, certains s'engagent sur des volumes à fournir et d'autres livrent uniquement leur surplus. Moins de 20 % des volumes des fermes sont mis en marché via le collectif.

Terre d'Opale délègue au jardin de Cocagne la planification des contenus des paniers et prend en charge leur confection, la facturation aux particuliers et la livraison. Il gère également la réception des commandes, la préparation et la livraison des restaurants scolaires.

Le jardin de Cocagne via son service de livraison essaye d'optimiser la logistique sur les trajets effectués pour les paniers et la RHD. L'aire géographique livrée correspond à un triangle Calais-Boulogne-St Omer.

A terme, un nouveau type de débouché va être développé, avec une unité de transformation des légumes frais en légumes de 3ème et 4ème gamme (surgelés et crus prêts à l'emploi) destinés à la RHD.

Selon quelle gouvernance ?

La gouvernance est classique d'une association loi 1901.

Photo haut :
Préparation des crudités en restauration collective © FNAB

Photo bas :
Crudités bio en restauration scolaire © Sud&Bio

Conseil d'administration, assemblée générale…

Le fonctionnement et l'administration reposent presque entièrement sur le jardin de Cocagne, l'implication des maraîchers restant faible dans la vie de la structure.
A noter depuis 2013, l'entrée au conseil d'administration de deux maraîchers apporteurs.

Deux fois par an, a lieu une réunion collective de planification des producteurs, au cours de laquelle sont discutés les volumes engagés pour chacun et les périodes de livraison. Elle est animée par le jardin de Cocagne.

Les prix sont également discutés. Ils sont généralement supérieurs à ceux du marché de gros, en lien avec les coûts de revient et plus incitatifs pour une valorisation plus locale.

Durant la saison, le jardin de Cocagne gère les commandes aux maraîchers en fonction de la planification et des besoins. Les engagements ne sont pas passés par écrit.

Photo à droite :

Préparation des pommes de terre en restauration collective © FNAB

Quels enseignements d'une telle expérience ?

Les atouts pour les producteurs

Terre d'Opale, s'adaptant aux besoins de chacun, offre un nouveau débouché, régulier ou ponctuel, à différents profils de maraîchers avec ou sans engagement.

Pour les producteurs, cette mutualisation améliore l'efficacité du travail car la prise en charge de la confection et de la livraison des paniers par le jardin de Cocagne est un gain de temps. Planification et visibilité sur les prix de vente sécurisent le revenu avant la mise en culture, au moins en partie et hors accident de production.

Les maraîchers sont amenés à se rencontrer régulièrement, ce qui peut renforcer les échanges et les coopérations sur d'autres points : techniques, commandes communes de plants, échanges de matériel… La logistique est également mise à profit pour le transport des intrants.

De plus, cette offre mutualisée entre plusieurs producteurs aboutit à des paniers composés de légumes diversifiés, plus satisfaisants pour la clientèle.

Elle permet également de renforcer la visibilité de l'offre locale en légumes bio en proposant des réponses efficaces à la demande des RHD locales.

Partenaires d'une structure sociale, les maraîchers contribuent à la réinsertion de personnes vulnérables dans la société et, en livrant des légumes en cantines scolaires, à l'accès à une alimentation de qualité pour le plus grand nombre.

Les contraintes et les limites

Les maraîchers ne sont que peu impliqués dans la vie de l'association, elle repose principalement sur le jardin de Cocagne.

Parfois, les légumes livrés au collectif ne sont pas de bonne qualité. Le jardin de Cocagne aurait besoin de plus de main-d'œuvre pour gérer l'organisation : confection des paniers, facturation, livraisons…

Les débouchés mutualisés connaissent une baisse d'activité structurelle pendant la période de pleine production, l'été.

L'atelier de transformation devrait pallier au problème causé par la fermeture des collèges et le départ en congés des abonnés.

A retenir

Cette dynamique est fortement portée par la structure d'insertion et ses responsables. Pour que le projet naisse et perdure, une relation de confiance doit être établie entre les producteurs et le partenaire, autour d'un projet de territoire partagé.

Les livraisons doivent être organisées en tenant compte des charges de transport pour les producteurs, temps et frais. Les volumes en jeu doivent justifier ce déplacement.

Enquête réalisée par

Eugénie Grave (GABNOR)

3.5

Développer ensemble des débouchés de demi-gros, le GIE AgriBio 82 (82)

Zoom sur l'initiative

Objectif de la coopération :

S'organiser collectivement et avec des partenaires pour commercialiser sur les marchés de demi-gros localement

Les fermes impliquées :

Environ 10 fermes maraichères diversifiées principalement en vente directe et 20 arboriculteurs bio

Territoire :

Nord du Tarn-et-Garonne et le Sud du Lot

Statut :

Groupement d'Intérêt Économique (GIE)

Le projet en quelques mots

Comment organiser collectivement des débouchés complémentaires à la vente directe, pour des légumes et petits fruits biologiques ?

Des maraîchers, gérants de petites structures familiales situées dans le nord du Tarn-et-Garonne et le sud du Lot, se sont engagés ensemble dans une telle démarche pour commercialiser en demi-gros une partie de leur production. Ils se sont associés à des arboriculteurs situés sur le même territoire.

La mise en marché collective est réalisée grâce au Groupement d'intérêt économique (GIE) Agribio 82, créé en 2009 sous l'impulsion de Bio 82 (Groupement d'agriculture biologique).

En partenariat avec un expéditeur, la SARL Aux Saveurs du Quercy, cette initiative permet à de petites fermes de s'ouvrir au marché de demi-gros de manière simplifiée.

Contexte et étapes clés

Cette initiative se situe dans le Nord du Tarn-et-Garonne et le Sud du Lot. Territoire traditionnel de grandes cultures et d'élevage le réseau de fermes maraîchères y est encore peu dense.

Elle a été impulsée par Bio 82 et plus spécifiquement par les arboriculteurs bio, pour répondre à la demande croissante en fruits et légumes frais biologiques des magasins spécialisés bio et de la restauration du territoire, alors que la production locale en légumes biologiques était insuffisante.

Côté fruits, l'absence d'une structuration locale limitait également les disponibilités, les arboriculteurs bio destinaient dès lors principalement leurs productions au marché de gros. Bio 82 tentait d'introduire des produits issus de l'agriculture biologique dans les cantines scolaires, mais se trouvait confronté à ces difficultés d'approvisionnement.

C'est donc la volonté de structurer la filière régionale de fruits et légumes biologiques, tout en sécurisant la commercialisation des nouvelles installations et en donnant la maîtrise commerciale aux producteurs, qui est à l'origine de cette démarche.

Les producteurs ont bénéficié du soutien financier du Conseil régional Midi-Pyrénées et le Conseil général du Tarn et Garonne, au travers d'une subvention versée directement au GIE pour la mise en place d'une plateforme de distribution, ainsi que de l'accompagnement de l'ADEFPAT (Association pour le

Photo haut :

Fenouil bio conditionné pour la vente © CGA Lorraine

Photo bas :

Caisse de courges bio © Sud&Bio

Photo p.55 :

Conditionnement des pommes de terres © FNAB

développement par la formation des pays de l'Aveyron, du Tarn, du Lot et du Tarn et Garonne).

Le projet s'est concrétisé grâce au partenariat avec la SARL Aux Saveurs du Quercy, structure d'expédition récente (2008) et par la création du GIE Agribio 82.

13 000 € de subvention pour les investissements ont été alloués par les financeurs, à la condition de formaliser l'organisation sous statut coopératif ou GIE.

Coopérer ensemble. Oui, mais comment ?

Les fermes impliquées dans la mutualisation

Actuellement, 10 maraîchers et 20 producteurs de fruits adhèrent au GIE et une dizaine de producteurs sont des apporteurs extérieurs, dont quelques maraîchers.

Les maraîchers impliqués dans ce collectif sont dispersés sur une zone de 50 km de diamètre.

La majorité des maraîchers sont installés depuis plus de cinq ans, produisent des légumes diversifiés sur de petites surfaces et ont une forte dominante de commercialisation en vente directe (80%). Ils cherchent principalement dans le GIE une solution pour écouler des excédents de production.

Depuis peu, quelques maraîchers récemment installés font le choix de la spécialisation sur certaines cultures, comme les haricots verts, melons et fraises, pour le GIE.

Tous sont adhérents à Bio 82.

Ce qui est mutualisé

Le groupement ne possède ni service commercial, ni infrastructures pour regrouper et mettre en marché sur du demi-gros les fruits et légumes biologiques.

C'est le partenaire, la SARL Aux Saveurs du Quercy, structure d'expédition, qui est chargée de la réception, du stockage, de la commercialisation et des livraisons des productions. Pour cela, la société emploie 4 salariés à temps plein.

Le GIE permet de grouper en un seul interlocuteur les producteurs, qui collectivement participent aux orientations de valorisation de leurs productions et à trouver le bon équilibre entre besoin des fermes et réalités des marchés.

Le chiffre d'affaires annuel du GIE est de 350 000 €. Le GIE s'occupe également d'organiser des opérations de communication dans les magasins locaux, mais aussi sur des salons.

En 2014 le GIE profitera des prestations d'un technicien maraîchage embauché par Bio 82.

Les producteurs de fruits apportent au GIE presque toute leur production, les maraîchers seulement une petite partie (en moyenne 20%).

Actuellement, aucune planification collective n'est mise en place, c'est-à-dire qu'il n'y a pas d'arbitrage dans la répartition des productions par ferme et par période. D'une part, n'apportant que leur surplus, peu de maraîchers y voient un intérêt, si ce n'est ceux qui mettent en place des productions plus spécialisées ; d'autre part, le partenaire commercial ne souhaite pas s'engager sur des apports planifiés car il n'est pas en mesure de garantir les prix de vente.

Toutefois, les producteurs veillent à une connaissance partagée des productions mises en place dans les différentes fermes lors d'une réunion automnale permettant de partager les plans de culture.

Selon quelle gouvernance ?

La gouvernance du GIE s'organise sur un mode proche du milieu

associatif avec une Assemblée générale des adhérents et un conseil d'administration de producteurs élus qui met en œuvre les orientations de l'AG et qui est en charge de la vie de la structure.

Le conseil d'administration compte cinq arboriculteurs et une maraîchère. Il se réunit régulièrement avec le gérant de la SARL Aux Saveurs du Quercy pour discuter de l'orientation des ventes en fonction de l'évolution des marchés (grossiste, GMS, détaillants, RHD,…), mais également pour gérer les relations commerciales : régler les problèmes liés aux apports des producteurs, trouver des solutions pour répondre au mieux aux attentes respectives des producteurs et de l'expéditeur…

Quels enseignements d'une telle expérience ?

Les atouts pour les producteurs

En donnant accès à de nouveaux marchés à de petites fermes qui n'ont ni le temps, ni la maîtrise de ce type de commercialisation, le GIE présente un certain intérêt économique en permettant de valoriser soit des excédents de production soit des cultures plus spécialisées. Ceci, même si les prix pratiqués par la plateforme sont inférieurs à ceux de la vente directe.

Bien qu'étant uniquement un outil de mise en marché, cette démarche collective facilite également la construction de liens entre les maraîchers expérimentés et les plus récemment installés, favorisant ainsi leur intégration dans un réseau professionnel.

Un autre atout du GIE est son influence sur le développement de la filière régionale pour les magasins et la Restauration hors domicile (RHD) qui ouvre une voie qui n'existait pas à ce niveau de structuration.

Les contraintes et les limites

Une des principales difficultés est de structurer une offre régionale sur un tel territoire, où les maraîchers sont assez peu nombreux, dispersés et traditionnellement orientés vers la vente directe.

L'absence de planification, les apports réduits et irréguliers, la gamme limitée qui doit être complétée par l'achat à d'autres opérateurs régionaux rendent plus difficile une bonne valorisation. Il est également difficile de mobiliser les maraîchers pour s'impliquer dans la gouvernance de cet outil.

Le choix de statut fait à l'origine du projet ne semble plus optimal pour le groupe. Les producteurs envisagent de le faire évoluer puisque la comptabilité de la commercialisation est gérée par la SARL Aux Saveurs du Quercy. Ils souhaitent mettre en place une structure à gestion plus légère, type association loi 1901.

A retenir

Dans le cas du GIE AgriBio 82, un des points forts vient du partenariat avec une société d'expédition de fruits et légumes basé sur la confiance mutuelle. Pour reproduire une telle expérience dans un tel contexte territorial, il est primordial de s'appuyer sur un groupe de producteurs structuré et un expéditeur engagé dans le développement de nouvelles filières, prêt à en assumer les responsabilités.

Enquête réalisée par

Fabien THOMAS
(Bio Tarn et Garonne)

Bibliographie

AGENCE Bio (2013). L'agriculture biologique. Ses acteurs, ses produits et ses territoires – Edition 20013, les chiffre de la bio

AFIP, FNCUMA (2012). L'entrepreneuriat collectif en milieu rural – agir collectivement pour créer, développer et transmettre les entreprises, projet « entrepreneuriat collectif » - RRF, 47 p.

CERD, FNAB (2013). Développer une activité de valorisation de légumes et de petits fruits en circuit court – Guide pratique et repères, 23 p.

CERD, FNAB (2013). Développer une activité de valorisation de légumes et de petits fruits en circuit court – Guide pratique et repères, 23 p.

CERDD, CUMA Nord-Pas-De-Calais (2012) CERD, FNAB (2013). Développer une activité en légumes et petits fruits en circuit court. Rapport final DGER, projet RCC

CUMA (2012). Coopération agricole de production, 20 p.

GASSELIN P. (2012). « La plus-value » du groupe : regards croisés, par Pierre Gasselin (INRA), journée du 12 juin 2012 « Comment articuler l'exploitation agricole à une coopération agricole de production ? », cycle des journées d'étude coopération de production FNCUMA

FNAB (2012). Circuits de proximité à dimension sociale en Agriculture Biologique : intégrer une dimension sociale à un projet collectif de commercialisation en circuits courts. Boite à outils à destination des producteurs, 70 p.

FNAB (2013). Installation en agriculture biologique : état de lieux et dispositifs pour accompagner les porteurs de projet, Fiche 1 : Dynamique d'installation en agriculture biologique et les enjeux liés à l'accompagnement, p. 1

La FNAB

Un réseau national pour développer l'agriculture biologique

Un réseau, des valeurs, des Hommes

La Fédération Nationale d'Agriculture Biologique des régions de France (FNAB), a été créée en 1978 afin de porter la voix des producteurs biologiques. C'est à ce jour en France le seul réseau professionnel agricole qui soit spécialisé en agriculture biologique.

Une structure nationale, 3 raisons d'être :

STRUCTURE DE DÉVELOPPEMENT

Apporter une expertise
Accompagner les pouvoirs publics, institutions et professionnels

DÉVELOPPER L'AGRICULTURE BIO PARTOUT ET POUR TOUS

ORGANISATION PROFESSIONNELLE

Porter la voix des producteurs biologiques en France et à l'international
Animer un réseau de terrain

PROMOUVOIR ET DÉFENDRE LE MÉTIER D'AGROBIOLOGISTE

MOUVEMENT CITOYEN

Informer
Sensibiliser
Mobiliser la société civile
Imaginer un nouveau modèle

CONSTRUIRE UNE AUTRE AGRICULTURE

Pour en savoir plus :

www.fnab.org

Actualités de la bio, publications, formations, ressources audio et vidéos pour se former et s'informer.

www.repasbio.org

L'introduction de produits bio en restauration collective, démarche, accompagnement, expériences, témoignages, actualités et contacts.

www.conversionbio.org

Les questions à se poser pour passer en bio, les étapes de la conversion et de l'installation, les possibilités d'accompagnement, contacts utiles et témoignages