



S'approvisionner en produits bio et locaux

Retour sur L'Atelier du Vendredi du 22 mars 2019 (Le Solilab - Nantes):
une synthèse pour retrouver les notions clés abordées lors de cet événement.

Les Ateliers du Vendredi

DES FORMATS
« RENCONTRES
INSPIRANTES »
POUR...

→ Comprendre
les contours
d'un secteur, le
contexte, les enjeux

→ Rencontrer
des structures et
projets de l'ESS du
territoire

→ Faire connaître
son projet, repérer
les nouvelles idées

+ d'infos sur
www.ecossolies.fr

Se lancer dans un projet de restauration commerciale ou collective, d'épicerie responsable, de cantine de quartier, de conserverie bio... En voilà une bonne idée ! Mais, lorsque l'on souhaite proposer des produits bio et locaux, la question de l'approvisionnement se pose rapidement.



- Où et comment trouver les produits locaux de qualité, qui répondent aux contraintes de chaque activité ?
- Quel est le contexte du secteur ?
- Comment démarcher les producteurs ?
- Quelles sont les problématiques à prendre en compte pour des collaborations efficaces ?

« Si vous comptez ouvrir un restau : Il faut vraiment avoir conscience que la question de l'approvisionnement en bio et local est centrale dans projet que l'on porte. Jusqu'où est-on prêt à s'organiser pour que ça fonctionne ? Il faut bien penser son positionnement, ses prix, en fonction de ça ! »

François Poisbeau, La Grande Barge, Nantes

« On fait ce qu'on fait par valeurs. Il faut être clair, même s'il y a un engouement, s'engager sur des produits bio et locaux, ce n'est pas ce qu'il y a de plus rentable. Il faut démarrer modestement, trouver des solutions de mutualisation... Mais il y a une demande, un avenir, c'est sûr ! »

Mélanie Lecorney, Atelier Potpote, Bouguenais

« N'oubliez pas de faire attention à la qualité ! On peut trouver aussi du bio, local, de mauvaise qualité ! Il faut savoir le dire, continuer à prendre ça en compte, malgré tout. Car ensuite, il faudra le vendre ! »

Jean-Luc Langevin, Biocoop Place Bretagne, Nantes

Les acteurs et actrices du secteur présent.e.s

Des producteur.rice.s

UN MARAÎCHER BIO

Jean-Baptiste Fumery, maraîcher en zone urbaine, à Bouguenais

Installation en 2016 en zone urbaine intra-périphérique. Exploitation de presque 3 ha, dont 1,5 en légumes. Une partie de la production est vendue en direct.

UN ÉLEVEUR / DE LA TERRE À L'ASSIETTE

Gérard Poisson, co-gérant

Atelier de découpe et de transformation de viande utilisé par des éleveurs exploitants du département. L'atelier fournit des professionnels et vend en direct auprès des particuliers via un magasin.

UN GROUPEMENT DE PRODUCTEURS BIO ET LOCAUX / MANGER BIO 44

Hélène O, chargée de la structuration de l'offre et du suivi qualité

Créée en 2009, avec l'aide du GAB44, l'association approvisionne la restauration collective en produits divers : légumes, produits laitiers, fruits, pain, viandes, huiles, etc. Elle représente aujourd'hui 1,4 million d'euros de chiffre d'affaire (40 producteurs et 4 salariés). 80% de sa commercialisation est à destination des cantines.

Des entreprises ayant réussi leur démarche d'approvisionnement

UN RESTAURANT EPICERIE / LA GRANDE BARGE

François Poisbeau, gérant-salarié

Restaurant, bar, épicerie bio locale en coopérative, à Nantes. Créée en 2017, la SCIC compte 31 coopérateurs dont un collègue de producteurs locaux.

UN SUPERMARCHÉ BIO / BIOCOOP

Jean-Luc Langevin, gérant du magasin
Place Bretagne, Nantes

UN ATELIER DE TRANSFORMATION / ATELIER POPTPOTE

Mélanie Lecorney, dirigeante associée de la conserverie à Bouguenais

Production de soupes, jus, smoothies, sauces, à partir de fruits et légumes certifiés bio et locaux, dont une partie est issue de surplus agricoles.

Des organismes professionnels agricoles

UNE FÉDÉRATION / GAB 44 - GROUPEMENT DES AGRICULTEURS BIO EN LOIRE-ATLANTIQUE

Béryl Rouiller, chargée de mission restauration collective et filières locales bio

Créé en 1990. La moitié des fermes agricoles bio du 44 y adhèrent. Ses missions : accompagnement technique des producteurs, accompagnement de la restauration collective et des distributeurs, et sensibilisation du grand public.

LE RÉFÉRENT SECTEUR ALIMENTATION ET CIRCUIT COURTS DES ECOSSOLIES

Simon Plessis, directeur de CAP 44 - Construire une agriculture Paysanne performante et plurielle

Créé en 2007, CAP 44 émane de la Confédération Paysanne. Son rôle : accompagner les porteurs de projets agricoles dans leurs démarches d'installation.

Dans le cadre de la feuille de route ESS 2015-2020, Les Ecossoles ont identifié avec Nantes Métropole 5 grands secteurs ont été prioritaires de par leurs potentiels d'emploi et d'activité, dont le secteur « Circuits courts et alimentation ».

Petit lexique de l'approvisionnement local*

*Définitions des participants à l'atelier



APPROVISIONNEMENT

Faire ses provisions.

TRANSFORMATION

Action de l'homme sur un produit, pour en créer un nouveau.

PRODUIT LOCAL

Produit, transformé ou non, confectionné sur un territoire géographique limité.
Exemple : Biocoop s'est fixé une limite à 150 km pour parler d'un "produit local".

FILIÈRE LONGUE

On parle de filière longue quand il y a plus d'un intermédiaire entre producteur et consommateur. Attention : la notion de distance géographique n'est pas propre à la filière longue. C'est le nombre d'intermédiaire qui compte. On pourrait donc parler de "circuit-court" en travaillant directement avec un producteur en Chine !

VENTE DIRECTE

Vente directe du producteur au consommateur, sans intermédiaire.

PRODUIT DE QUALITÉ

Produit élaboré dans le respect de valeurs environnementales et sociales, et dans le respect des savoir-faire professionnels.

RESTAURATION COMMERCIALE

Expression utilisée pour parler des restaurants hors restauration collective (cantine, etc).

CHAMBRE D'AGRICULTURE

La chambre d'agriculture est une chambre consulaire. Ses représentants sont élus. Elle peut orienter le modèle agricole. Son conseil d'administration pèse dans les institutions, dans les réglementations, la formation des agriculteurs, le contrôle sur les PLU. Elle peut impulser certaines politiques : la politique de l'eau par exemple. Est-ce que tous les agriculteurs doivent s'y inscrire ? Non. Être agriculteur, c'est être inscrit à la mutualité sociale agricole. C'est tout !

GROSSISTE

Plateforme logistique qui fait de l'achat revente de produits.

État des lieux en région nantaise : le bio local sur la bonne pente !

Le contexte politique : un bon signal pour la filière bio

Début 2019, La confédération paysanne a été élue à la tête de la chambre d'agriculture. Seuls deux départements en France sont actuellement acquis au syndicat agricole : la Loire-Atlantique et Mayotte !

Une bonne dynamique locale de l'agriculture responsable

- 1000 fermes agricoles bio en Loire-Atlantique en 2019.
- 1er département français en terme de surface agricole bio et le 5ème en nombre de producteurs. Les installations et les conversions d'exploitation en bio se poursuivent à bon rythme.
- 36% des exploitations produisent sous une certification, signe de la qualité : label bio mais aussi label rouge, Bleu blanc coeur, AOP, AOC, etc.
- 9% de ces exploitations commercialisent au moins un de leurs produits en circuit-court.

Un département à la production diversifiée et des débouchés prometteuses

La Loire-Atlantique est un territoire d'élevage avec près de 50% de la terre agricole qui lui est dédiée. On trouve, localement, toutes les viandes, mais aussi un maraîchage varié, du sel, du vin, de l'arboriculture, etc. Mais attention ! Actuellement, sur le marché des produits bio et locaux, la demande des consommateurs augmente plus vite que la production des agriculteurs.

« Avec environ 17 000 nouveaux habitants par an, les bouches à nourrir ne devraient pas venir à manquer en Loire-Atlantique ! »
Simon Plessis, CAP 44

« Il y a actuellement plus de demande que d'offre ! Pour les professionnels qui cherchent à s'approvisionner, cela signifie qu'il va falloir les convaincre les producteurs de travailler avec vous ! »
Béryl Rouiller, GAB 44

Comprendre les enjeux de l'approvisionnement bio local en circuit court : se mettre dans la peau du producteur !

« C'est intéressant pour nous d'avoir plusieurs catégories de débouchés, notamment pour les bovins. ça permet d'éviter le gâchis de certains morceaux de l'animal : les entrecôtes, les faux filets, par exemple, en restauration collective on en vend peu ! »

**Gérard Poisson, éleveur,
De la Terre à l'Assiette**

Les producteurs seront particulièrement attentifs à certains critères dans leurs choix de collaboration avec tel ou tel acheteur.

Parmi les principaux :

- La prise en compte de la **planification de leurs récoltes**
- Les **volumes à livrer** par point de livraison
- La **variété** des produits demandés
- Le **prix de vente** (comparé à un prix moyen)
- L'efficacité de la **logistique**

« Plus vous allez prendre en compte leurs problématiques propres, plus les producteurs vont se rapprocher de vous. »
Béryl Rouiller, GAB 44

« Mes choix de collaboration dépendent notamment de mes compétences techniques. Si on me demande une variété avec laquelle je suis moins à l'aise, je peux refuser. »
Jean-Baptiste Fumery, maraîcher

« Avant de vendre ses carottes, un maraîcher doit les semer... 6 mois plus tôt ! Donc c'est important pour lui de savoir en amont ce qu'il va vendre. »
Béryl Rouiller, GAB 44.

« Il faut prévoir l'envoi de la bête à l'abattoir, qu'elle revienne, qu'on la traite, avant de la livrer. Pour un veau, par exemple, c'est au moins trois semaines ! On m'a déjà demandé : dès que t'as une promo tu m'appelles! Non, ça ne va pas pouvoir se passer comme ça... »
Gérard Poisson, De la Terre à l'Assiette

1. Premier réflexe : aller sur le terrain

À l'origine de toute collaboration, il y a un échange, une rencontre. Mais par où commencer, comment entrer en contact avec les producteurs locaux ?

D'après les acteurs du secteur, les vieilles recettes sont toujours les meilleures !

« J'ai pris mon téléphone, à partir de l'annuaire du GAB44, et de celui du réseau de Terroirs 44, et j'ai contacté un à un les producteurs pour essayer de voir comment on pouvait travailler ensemble : quels produits, quels volumes, quelle fréquence, à quels tarifs, etc. »
François Poisbeau, La Grande Barge

« Comme on s'intéresse aux surplus, on a investi dans un camion et on est allé les voir directement sur leurs exploitations, pour éviter le téléphone. C'est du porte à porte finalement et un travail de longue haleine ! Le secret ? Du temps, de l'énergie, et de la bonne volonté. »
Mélanie Lecorney, Atelier Potpote

2. La clef ! Apprendre à prévoir...

La planification de l'approvisionnement est l'une des clefs principales d'un bon rapport producteur - acheteur. Elle est liée notamment au calendrier de mise en culture des légumes et au délai nécessaire pour organiser l'abattage des bêtes.

« Une astuce : il vaut mieux avoir deux ou trois producteurs différents pour un même produit. Ils ne sèmeront pas et ne récolteront pas forcément au même moment. Ils peuvent même s'arranger entre eux. Et si jamais un problème de récolte survient pour l'un (catastrophe naturelle, etc.), cela permet de mieux rebondir. »
Hélène O, Manger Bio 44



3. Pas de fraise en hiver ! Prendre en compte la saisonnalité et la météo...

Si l'on veut des produits locaux, alors il faut obligatoirement prendre en compte la saisonnalité : tous les produits ne seront pas disponibles toute l'année !

À certaines période, la diversité des produits est moins importante : notamment en mars, avril, mai. La météo peut également jouer de mauvais tours...

« Parfois on prévoit une carte, des produits, et en fait il y a eu de la grêle, le producteur ne les a plus... Il faut alors trouver rapidement une solution de replis auprès d'un autre producteur ! »
François Poisbeau, La Grande Barge

4. L'épineuse question ! Le prix...

Puisqu'il y a plus de demande que d'offre sur le marché des produits bio et locaux, les producteurs sont en position de force.

Pour négocier dans de bonnes conditions, il faut se renseigner sur les prix moyens et comprendre le point de vue économique du producteur.

« Les producteurs font un calcul économique rapide : si je vends tout au marché en vente directe, ma production est mieux valorisée que si je la vend en gros à un magasin. »
François Poisbeau, La Grande Barge

« Pour les prix d'achat : on fait ce qu'on appelle de la "construction de prix" : on ne négocie pas, mais on ne prend pas si on ne peut pas vendre derrière. Donc on cherche un terrain d'entente : on joue aussi sur l'engagement sur le long terme. »
Jean-Luc Langevin, Biocoop Place Bretagne

« Dans mes rapports avec les supermarchés bio, j'ai au moins un ou deux coups de fil d'acheteurs par semaine. Si j'ai tel ou tel surplus en début ou en fin de semaine, je les propose à tel ou tel prix. Pour moi c'est aussi une variable d'ajustement. C'est plutôt confortable. »
Jean-Baptiste Fumery, Maraîcher

5. Il y a un hic ! La logistique...

Se faire livrer directement par le producteur ? C'est possible, à condition que le jeu en vaille la chandelle pour le livreur : une heure de bouchons pour quatre cagettes de carottes peut-être très vite dissuasif.

« Nous sommes en plein centre-ville. Forcément, de nombreux producteurs n'ont pas envie de venir jusqu'à nous à cause la circulation. Notre solution : les AMAP ! On s'est greffé sur certaines pour se faire livrer au passage. »
François Poisbeau, La Grande Barge

Également évoqués lors de cette matinée

UN AUTRE ACTEUR IMPORTANT DU TERRITOIRE

→ **Terroir 44** : association de producteurs créée il y a 30 ans, pour permettre aux producteurs intéressés par la vente en direct de s'organiser.

UN ENJEU D'AVENIR

→ **Inventer des outils de mutualisation** pour faciliter l'approvisionnement en produits bio et locaux.

UN PROJET EN COURS : LE KIOSQUE PAYSAN

→ En 2018, les act-eur-ric-e-s du secteur se sont mobilisé-e-s autour d'un projet commun : mutualiser les flux logistiques des producteurs et productrices du territoire via une plateforme physique collective et coopérative.

Le **Kiosque Paysan** devra ainsi répondre à des objectifs économiques, écologiques et sociaux : soutenir le développement des circuits courts et de l'agriculture paysanne, réduire les coûts et l'empreinte écologique liés aux transports, favoriser l'accès à des produits locaux et biologiques dans la métropole nantaise.

POUR ALLER PLUS LOIN

GAB 44, CAP 44 et Terroirs 44 s'associent pour proposer la formation « **S'approvisionner en produits locaux bio et de qualité en Loire-Atlantique** ». Elle s'adresse à des entreprises et futures entreprises souhaitant adopter un approvisionnement local, bio et de qualité pour leurs activités de transformation, distribution, restauration ou organisation d'événements.