

Œufs bio, les défis du changement d'échelle

Actes du séminaire
organisé par la FNAB et le SYNALAF
le 14 novembre 2017





Le 14 novembre 2017, une centaine d'acteurs de la filière œufs bio, de l'amont à l'aval, était réunie à Nanterre à l'invitation de la FNAB (Fédération Nationale d'Agriculture Biologique) et du SYNALAF (Syndicat National des Labels Avicoles de France). L'occasion d'en savoir plus sur les différents maillons d'une filière complexe et en pleine expansion, mais aussi d'échanger et de débattre sur ses perspectives et son avenir.

« La bio répond aujourd'hui aux attentes fortes et légitimes des citoyens. Celle du respect de biens communs, de la santé des consommateurs et de la vitalité des territoires. Aujourd'hui, la bio change d'échelle et ses filières sont en tension. Cette croissance, si elle n'est pas maîtrisée, expose l'agriculture biologique à un risque de perte de valeurs et de crédibilité, notamment dans la filière œufs où l'on constate la mise en place d'élevages de très grande taille ainsi qu'une chute des prix en filières longues, malgré le manque d'œufs bio. L'agriculture biologique que nous défendons est transparente, équitable et solidaire. » Stéphanie Pageot, éleveuse dans les Pays de la Loire et présidente de la FNAB de 2013 à 2018, en introduction au séminaire.

Filière œufs bio : quels modèles de production demain ?

Le secteur des œufs bio est en pleine mutation : une croissance forte de la demande et de la production, des élevages qui se transforment, des tensions palpables sur la disponibilité d'une alimentation animale d'origine française et la fluctuation des prix payés aux producteurs. Les acteurs de l'amont et de la mise en marché, invités à s'exprimer lors d'une table ronde consacrée à l'avenir des modèles de production, ont alerté l'ensemble des professionnels sur les risques d'une croissance de la filière œufs bio de plus en plus déconnectée des valeurs portées par la bio.

Ce contexte, ces évolutions et ces risques ont tout d'abord été illustrés très concrètement par 4 interventions :

1 « Le changement d'échelle de la bio : évolution du marché et de la consommation bio, présentation du marché des œufs bio », par Dorian Fléchet, du pôle Observatoire, filières et marchés de l'Agence Bio

2 « La production d'œufs bio en France : état des lieux de la production et typologie des élevages », par Alice Odoul, chargée de mission du réseau FNAB

3 « Le contexte européen : focus sur la production d'œufs bio dans quelques-uns des Etats membres », par Fiona Marty, chargée des affaires européennes à la FNAB, et Marie Guyot, directrice du SYNALAF

4 « Les attentes sociétales : quelques enseignements du CASDAR Accept sur les points de vue des citoyens vis-à-vis de l'élevage », par Pascale Magdelaine, directrice du service économie de l'ITAVI.

La table ronde a ensuite rassemblé 4 représentants de l'amont et de la mise en marché : David Léger, éleveur de poules pondeuses bio en Seine-Maritime et secrétaire national volailles de la FNAB ; Éric Cachan, président du SYNALAF ; Carine Maret, directrice de l'UFAB (fabricant d'aliments bio en Bretagne) ; Bruno Mousset, directeur général de la société LOEUF (centre de conditionnement qui assure la collecte et la mise en marché d'œufs pour les Fermiers de Loué et le groupe volailler LDC).

L'explosion du marché des œufs bio, une satisfaction partagée

Une constante augmentation des effectifs de poules pondeuses bio et des élevages depuis 10 ans (1 700 élevages fin 2016), une progression des ventes d'œufs bio coquille de 13 % en volume et 17 % en valeur sur les 3 premiers trimestres 2017 en GMS et une demande croissante en ovoproduits : la filière œufs bio française se porte bien. Dorénavant, un œuf sur cinq vendu dans l'Hexagone provient d'un élevage labellisé AB... un motif de satisfaction pour l'ensemble des acteurs !

« L'œuf est clairement un des produits d'entrée dans la bio », a ainsi souligné Dorian Fléchet, de l'Agence Bio, avant de prévenir : « il cristallise les visions du consommateur mais il est

aussi précurseur en termes de changements d'échelle. Il doit donc être transparent » Largement repris dans l'assistance, cet appel à la vigilance a été renforcé par la récente affaire du Fipronil. « En bio, la demande augmente aujourd'hui plus vite que les capacités de la filière », a reconnu Philippe Juven, président de l'interprofession de l'œuf, le CNPO. « Avec l'affaire du Fipronil, on voit bien qu'il faut faire attention à la question des approvisionnements. » Et de rappeler que l'interprofession préconise de limiter les élevages à 2 bâtiments de 12 000 poules maximum.

Pourtant, ce changement d'échelle de la filière œufs bio se traduit justement par des tailles d'élevages en augmentation. Des questions se posent aussi quant à la réalité du lien au sol et de l'accessibilité de certains parcours de plein air, deux obligations en élevage biologique.

Des élevages qui grandissent en France et en Europe

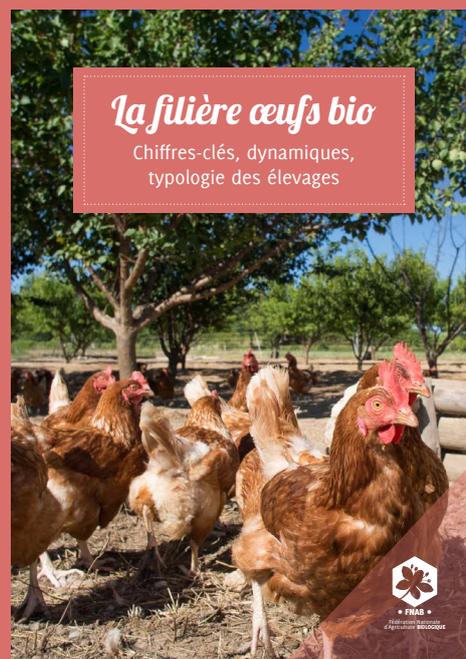
Une tendance à l'agrandissement vérifiée par une enquête nationale

L'étude des systèmes d'élevage existants en poules pondeuses bio réalisée par la FNAB en 2017 (voir encadré ci-contre) montre que la majorité des élevages, spécialisés ou non, commercialisant en circuits longs a un effectif de plus de 3 000 poules et représente 89 % du cheptel. Parmi eux, les élevages spécialisés en œufs (31% du cheptel) ont une médiane à 9 000 poules et ne possèdent pas tous de surfaces garantissant un lien au sol, c'est-à-dire une production de céréales sur le lieu de l'élevage suffisante pour assurer l'équivalent de 20% de l'alimentation des poules. Le type d'élevages majoritaire en bio correspond à des structures beaucoup plus petites, concentrant seulement 11 % du cheptel, et commercialisant essentiellement en circuits courts : de tout petits élevages en vente directe (46 % des élevages ayant moins de 500 poules) ou des ateliers correspondant à une taille d'élevages « fermiers » avec 500 à 6 000 poules.

En 2016, 26 élevages comptent entre 15 000 et 25 000 poules pondeuses et 6 dépassent les 25 000. Bien que leur nombre reste faible, on note une progression des structures dépassant les 12 000 poules : de 27 à 56 élevages entre 2012 et 2016, ce qui représentait en 2016 14 % des élevages (contre 2 % en 2012) et 23 % du cheptel (contre 8 %). « Jusqu'à quand ? », ont interrogé plusieurs témoins de la journée. « En région parisienne, des agriculteurs conventionnels sont approchés pour accueillir des bâtiments de 24 000 pondeuses en bio », a témoigné Hugo Guggenbuhl, chargé de mission au GAB Ile-de-France.

Pour le SYNALAF, « le marché français est capable de valoriser correctement les œufs bio ». Les consommateurs semblent en effet prêts à payer les œufs bio au juste prix, cette course à la compétitivité n'apparaît donc absolument pas justifiée.

Du côté des éleveurs présents dans la salle ainsi que de plusieurs entreprises de conditionnement, les interrogations se cumulent : alors que les économies d'échelle minimum attendues sur ces agrandissements sont quasi nulles et que les élevages à 6 000 poules présentent de bons résultats technico-économiques, pourquoi prendre le risque de reproduire les écueils d'un modèle conventionnel basé sur le productivisme, secoué par des crises récurrentes, et de créer « une bio à deux vitesses » ?



Couverture de la plaquette « La filière œufs bio »

En partenariat avec l'Agence Bio, la FNAB a réalisé en 2017 une grande enquête menée auprès des éleveurs de poules pondeuses bio. 379 producteurs ont répondu à ce questionnaire en ligne. Sur ces 379 réponses collectées, 304 complètes ont pu être analysées, ce qui représente 18 % des élevages français, avec une bonne représentativité en termes de taille d'élevage et de type de circuit de commercialisation. Cette enquête a ainsi permis de mieux connaître et de caractériser les systèmes de production existants (taille d'élevage, spécialisation, lien au sol, bâtiments, alimentation...) et de constater la grande diversité des élevages de poules bio.

Des lacunes réglementaires

Le cahier des charges européen de l'AB ne limite pas la taille des bâtiments. Il indique seulement que les lots ne peuvent dépasser plus de 3 000 pondeuses. Par la voix de son président Éric Cachan, le SYNALAF a rappelé son souhait d'une limite réglementaire de la taille des élevages à 12 000 poules dans un même bâtiment et de deux bâtiments par exploitation.

Stéphanie Pageot, la présidente de la FNAB (2013-2018), a indiqué que le réseau FNAB portait également cette demande de limitation avec encore plus de restriction. Lors des négociations sur la révision du règlement bio européen, la FNAB a ainsi demandé que les élevages bio soient limités à 9 000 poules. Elle a aussi rappelé que le cahier des charges Label rouge est plus exigeant sur cet aspect, en limitant la taille maximale des élevages à deux bâtiments de 6 000 poules. Plusieurs éleveurs dans la salle, comme Philippe-André Richard, éleveur de poules bio dans le Morbihan, ont souligné l'incohérence de cette situation. Pour l'heure, le règlement européen qui entrera en application en 2021 ne devrait malheureusement pas statuer sur cette question.

Des craintes partagées

Face à ces évolutions, plusieurs inquiétudes sont exprimées par les acteurs de la filière. Les garanties apportées par la bio en termes de conditions d'élevage en sont une de première importance.

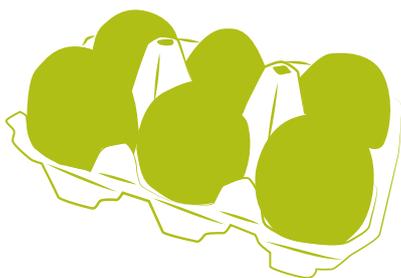


Intervenants de la première table-ronde

L'accès aux parcours de plein air, un principe fondamental qui doit être garanti

Pour David Léger, éleveur de poules pondeuses en Seine-Maritime et secrétaire national Volailles de la FNAB, comme pour Éric Cachan, président du SYNALAF, la filière doit veiller à ne pas créer de « déconnexion » entre ce que le consommateur attend lorsqu'il achète des œufs bio et « la manière dont les œufs sont produits ». Si les élevages bio « sont dans les clous sur le papier », certaines limites se font déjà sentir. David Léger s'interroge sur les 4 m² d'espace de plein air réglementaires qui doivent être accessibles à chacune des poules pondeuses : souvent, faute d'aménagement suffisant, les poules n'investissent pas l'ensemble du parcours extérieur.

Des dérives ont déjà été constatées sur le terrain, avec des poules qui ne sortent que les 24 dernières semaines de leur vie. Plus fréquemment, certains parcours extérieurs ne disposent pas d'arbre ou d'arbuste à la sortie des trappes, ce qui serait le cas de 74 % d'entre eux (source : Enquête FNAB-Agence Bio 2017¹) : or les poules sont des animaux craintifs et ne sortent du bâtiment que si elles ont suffisamment d'ombre et d'abris vis-à-vis des prédateurs.



Le lien au sol, une obligation parfois contournée, aux dépens de la transparence des filières

La perte progressive de lien au sol, pourtant l'un des principes clés de la bio, est aussi largement revenue dans les débats. Il s'agit pourtant d'une obligation du règlement bio, qui consiste à faire en sorte que l'équivalent de 20 % de l'alimentation des poules soit issue de l'exploitation dans laquelle elles sont détenues ou d'autres exploitations biologiques de la même région¹. Or aujourd'hui, plus de 50 % des élevages de pondeuses bio ne produisent pas de céréales bio. Parmi la centaine de nouveaux élevages enregistrés en 2016, 82 % n'avaient pas de lien au sol (source : Agence Bio).

Le manque de productions céréalières bio renforcé par cette perte de lien au sol tend à augmenter la part d'aliments importés, la production céréalière française étant insuffisante pour répondre aux besoins des élevages bio.

Ces importations posent des questions en termes d'autonomie des producteurs et des filières, avec un risque de dépendance des élevages français vis-à-vis des productions céréalières d'autres pays, ainsi que des questions de traçabilité des approvisionnements, dont la transparence pourrait être améliorée. Plusieurs intervenants ont fait part de leurs inquiétudes par rapport au risque de scandale que cette situation de dépendance peut aggraver. « Ce n'est pas un hasard si l'Europe parle de mettre en place des tests de déclassement sur la présence de certains pesticides », a illustré David Léger.

Cette perte de lien au sol pose aussi la question de l'organisation de l'épandage : « Aller au-delà de 24 000 pondeuses, c'est assurer plus de 10 hectares de parcours mais aussi des surfaces conséquentes pour épandre les fientes dans le respect de la réglementation. C'est aussi davantage de transports et un risque sanitaire accru. », a soutenu Éric Cachan.

L'industrialisation, une menace pour l'image de la bio comme pour l'avenir des petits élevages

Pour Bruno Mousset, directeur du centre de conditionnement Lœuf, une filiale commune des Fermiers de Loué et du groupe volailler LDC, le développement de la bio est réel et va se poursuivre. Pour autant, il redoute l'industrialisation, qui met en danger la relation de confiance que les filières bio ont su créer avec les consommateurs.

Il s'inquiète par ailleurs de l'avenir des élevages fermiers. L'augmentation de la taille des ateliers permet de vendre des œufs bio aux distributeurs à des prix qui ne sont plus rémunérateurs pour les petits élevages, pourtant performants et rentables. Des prix de marché ainsi tirés vers le bas font donc peser des risques sur la pérennité de tous ces élevages de taille modeste qui commercialisent leur production en filières longues.

¹ Cf. Règlement CE n°834/2007 et Règlement CE n°889/2008. Ce dernier précise : « Dans le cas des volailles, au moins 20 % des aliments proviennent de l'unité de production elle-même ou, si cela n'est pas possible, sont produits dans la même région en coopération avec d'autres exploitations biologiques ou des opérateurs du secteur de l'alimentation animale biologique. »



Des pistes pour prévenir les dérives

Pour répondre à ces sujets d'inquiétude qui pourraient porter atteinte à la crédibilité de la bio, les acteurs présents lors de la table ronde identifient des solutions réalistes.

Des cahiers des charges limitant la taille des ateliers



Porté par le CNPO (interprofession œufs), le logo Œufs de France, par exemple, introduit une limitation de la taille des élevages de poules bio dans son cahier des charges à 12 000 poules par bâtiments et 24 000 par élevage. « Sinon il est toujours possible de se diriger vers une autre production, comme le plein air », a plaidé Bruno Mousset. Pour lui, « il y a un gros risque sur la crédibilité du bio. En bio, on peut rationaliser la filière, mais on ne peut pas l'industrialiser ».

Autre exemple de cahier des charges : celui de Bio Cohérence limite la surface totale utilisable des bâtiments avicoles pour les poules pondeuses de toute exploitation à 1 600 m².



Promouvoir le lien au sol lors des conversions

De son côté, Carine Maret, directrice de l'UFAB, fournisseur breton d'aliment bio, interpelle sur l'importance de mettre en adéquation la conversion des cultures pour l'alimentation animale et la conversion des élevages : « Il faut deux ans de conversion pour les cultures et nous ne sommes pas encore autosuffisants au niveau national en céréales bio ». Pour l'UFAB, il est intéressant que les éleveurs bio puissent produire au moins une partie des céréales nécessaires à l'alimentation de leurs volailles. Et d'insister sur les aléas climatiques qui frappent les filières et sur la nécessité, pour les organismes stockeurs et les céréaliers, d'avoir « une réelle visibilité à long terme sur les installations en œufs bio » afin de pouvoir aussi « planifier les besoins ».



« 1000 poules pondeuses, c'est 45 tonnes d'aliments annuels soit environ 22 hectares de cultures : si un éleveur de pondeuses a des surfaces chez lui, qu'il les convertisse en cohérence, ça paraît normal. », Carine Maret, directrice de l'UFAB.

Vers une filière œuf bio française mieux-disante ?

Enfin, plusieurs intervenants sont revenus sur l'opportunité de créer une filière bio française, « de l'alimentation à l'œuf ». Si le pari est osé, Éric Cachan veut lancer la discussion : « Il y a 15 ans, sur la filière poulet de chair, on nous disait que nous ne tiendrions jamais en menant nos poulets à 81 jours et que le marché allait être inondé de poulets importés et élevés à 70 jours. Résultat, nous avons tenu et les consommateurs sont aujourd'hui prêts à payer 9,58 euros le kilo pour un poulet fermier bio français ».

Pour le SYNALAF, une telle segmentation, comme celle qui existait avec le cahier des charges français jusqu'en 2008, permettrait d'intégrer des garanties importantes en bio, telles que la sortie effective des poules à l'extérieur, pas seulement durant les dernières semaines. L'importance du plein air a d'ailleurs été citée par de nombreux éleveurs présents. C'est le cas d'une éleveuse de 9 000 pondeuses bio dans la Sarthe, qui témoigne : « Mes clients me demandent si mes poules sortent. J'ai des photos pour le prouver » et de proposer : « il faudrait réglementer la largeur des bâtiments et des parcours pour s'assurer que les animaux aillent dehors ».

David Léger abonde dans le sens d'Éric Cachan : « Il faut penser les élevages pour ne pas être pris en défaut par les consommateurs. Le règlement européen de l'AB étant trop flou, il faudrait à minima s'aligner ou s'inspirer du Label rouge » pour limiter les effectifs de poules par élevage et s'appuyer sur d'autres démarches telles que le décret « œuf fermier ». Le risque de distorsion de concurrence vis-à-vis des œufs produits dans d'autres pays n'est pas un argument valable selon lui car les consommateurs privilégient les achats français (quasiment 100 % des œufs coquille bio vendus en France en 2016 sont produits en France²).

Il semblerait donc possible et souhaitable de s'accorder, a minima au niveau français, pour préserver la qualité - et avec elle l'image - de la filière œufs bio, au moins en définissant des tailles maximales de bâtiments d'élevage. Une idée également partagée par Jean-Charles Cizeron, PDG de Cizeron Bio, fabricant d'aliments du bétail, pour qui ce cadre de travail permettrait à la profession d'expliquer ce que l'œuf bio en France signifie en termes de garanties.

Claude Choux, directeur de Probiolor, coopérative bio de fabrication d'aliments, rappelle en effet que le choix de la bio n'est pas qu'une question de marché et interpelle les acteurs de la filière sur le sens et les valeurs qu'ils souhaitent véhiculer. Stéphanie Pageot, de la FNAB, confirme et ajoute qu'en bio, « mieux vaut 2 fermes à 9 000 poules plutôt qu'une ferme à 18 000 poules ».



Des attentes fortes des consommateurs

Consensus clair dans l'audience du séminaire : la confiance du consommateur doit être maintenue par des modèles de production en cohérence avec les valeurs de la bio et l'image qu'elle véhicule. Limiter le nombre de poules par bâtiments et par élevage, assurer un accès effectif des poules au plein air et mettre en adéquation production céréalière et production d'œufs... voilà trois pistes concrètes pour préserver la crédibilité du label et la confiance du consommateur.

Comme le rappelle l'Agence bio : 15 % de consommateurs quotidiens de bio expriment une « confiance naturelle dans les produits bio » et « 9 sur 10 savent qu'il n'y a pas d'OGM en bio, qu'il existe un cahier des charges avec des contrôles et 8 sur 10 exigent des conditions accrues en termes de bien-être animal ».

Si l'œuf est le second aliment le plus consommé par les consommateurs de produits bio (65 % d'entre eux) derrière les fruits et légumes (78 %), une étude menée par l'IFOP en 2016 dans le cadre du projet Casdar Accept³ révèle que 8 % des consommateurs pensent arrêter de manger des œufs dans les prochaines années. Ce taux monte à 26 % chez les moins de 25 ans : un signal faible, mais à entendre.

² Source : Agence Bio, 2017





Une filière œufs bio durable, cohérente et équitable est-elle possible ?

Afin d'aller plus loin dans les réflexions sur la faisabilité d'une filière française bio, durable et équitable, qui répondrait mieux aux attentes des consommateurs évoquées au cours de la matinée, la seconde partie de la journée a été l'occasion d'échanger sur les relations entre acteurs dans les filières œufs bio.

Trois interventions ont permis d'apporter des éléments pour nourrir ces échanges :

1 « Le prix des œufs bio : focus sur l'évolution des prix de revient et des prix de vente aux consommateurs » par Pascale Magdelaine, directrice du service économie de l'ITAVI

2 « Les premières orientations des Etats Généraux de l'Alimentation en matière de relations commerciales et de rééquilibrages attendus au sein des filières » par Cécile Ernst, adjointe à la cheffe du bureau des relations économiques et statuts des entreprises (DGPE), au Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation

3 « L'organisation des filières œufs bio : analyse et perspectives » par Samuel Frois, chargé de mission à la FNAB.

Les conditions, engagements et partenariats à construire pour rendre possible une filière française bio, durable et équitable ont fait l'objet de débats au sein de la table ronde de l'après-midi, grâce à la participation de 5 autres intervenants : Jean-Loup Sterin, directeur de Novial, fabricant d'aliments du bétail dans le Nord de la France ; Philippe Domet, représentant du SNIPO, le syndicat national des industriels et professionnels de l'œuf, et co-dirigeant de la Ferme du Pré ; Anne-Cécile Rubin, adjointe responsable Filières Animales chez Biocoop ; Stéphane Arino, directeur Développement Durable chez Leclerc ; Olivier Pageau, directeur des achats artisans chez Auchan.

³ Le projet CASDAR ACCEPT « Acceptabilité des élevages par la société en France : cartographie des controverses, mobilisations collectives et prospective », a été mené de 2014 à 2017. Les objectifs, résultats et publications sont disponibles sur le site : <http://accept.ifip.asso.fr/>



Deuxième table-ronde du séminaire

Des enjeux à la hauteur de la croissance de la filière, forte et continue

Un marché bio en plein développement, en alternative aux œufs standards

Les interventions de l'après-midi ont confirmé l'ampleur de la croissance des ventes d'œufs bio : d'après l'Itavi, la part du bio dans les ventes d'œufs en GMS a atteint 14,7 % en volume en 2017 (devant les œufs Label rouge mais derrière le plein air et l'élevage en cages) et 24,6 % en valeur. La production n'est pas en reste puisqu'avec les conversions et installations en cours, elle devrait augmenter de 30 % dès 2018. Le retrait des œufs standards (œufs de poules élevées en cages) dans la plupart des grandes surfaces françaises a été annoncé d'ici 2025, alors que ces derniers y représentent encore 50 % des ventes d'œufs. Ce qui laisse augurer une hausse durable de la demande en œufs bio... et des opportunités fortes de conversion des élevages conventionnels.

Accompagner la croissance de la filière

Portés par une croissance forte du marché, de nombreux acteurs de la filière ont exprimé, lors du séminaire, un besoin de visibilité et de communication interprofessionnelle. À l'instar de Philippe Domet, venu représenter le SNIPO, le syndicat des industriels et professionnels de l'œuf : « Nous vendons des œufs bio depuis 20 ans aux grandes surfaces et nous assumons ce développement. Mais la machine a tendance à s'emballer. L'affaire du Fipronil a donné un nouveau coup d'accélérateur à la demande [en œufs bio]. Il y a clairement une surchauffe. Il faut la maîtriser. » Un appel lancé à la GMS, mais pas seulement. Il s'agit en effet de s'organiser pour répondre à cette demande en accompagnant ce changement d'échelle pour qu'il se fasse dans de bonnes conditions, sans dégradation de la qualité de la filière.

Au cœur de la filière bio, la question de la coopération se pose également sur le plan de l'alimentation animale : « la réussite de la bio ces 20 dernières années, c'est que tout le monde a joué en équipe. Si chaque filière commence à jouer en individuel, ça ne passera tout simplement pas », affirme Jean-Loup Stérin, directeur de Novial, fabricant d'aliments du bétail dans le nord de la France. Et de rappeler qu'aujourd'hui, toutes les productions animales, bovins, porcs et volailles confondus, tirent la croissance de la bio. Or, du côté des cultures bio, le déficit de production français est estimé à 30 %. Une partie

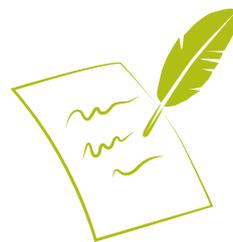
du soja utilisé pour l'alimentation animale est importée pour faire face aux besoins d'alimentation bio et parcourt ainsi des milliers de kilomètres. Ce qui pose une double question : l'augmentation des risques de fraudes et la perte de cohérence, tant en termes de dynamique agricole à l'échelle des territoires que d'équilibre agronomique à l'échelle des systèmes.

Garantir des prix rémunérateurs

Dans un contexte où le coût des aliments bio tend à augmenter, alors qu'il représente 70 à 80 % des coûts de production en monogastriques, le maintien des prix des œufs bio payés aux producteurs est un enjeu fort. Si le prix de vente en magasins spécialisés s'est maintenu au-delà des deux euros (pour 6 œufs), ce n'est plus le cas dans la GMS, ni dans le discount, qui ont parfois affiché des prix en deçà d'1,80 euros (pour 6 œufs). L'ITAVI constate que les évolutions de coûts de production, qui ont augmenté de plus de 30 % en dix ans, n'ont donc pas été répercutées sur les prix de vente aux consommateurs. Ceux-ci avaient même fortement baissé en 2015 et 2016.

Une tendance qui n'est pas sans conséquences... Bernard Devoucoux, éleveur dans l'Allier et président de la Commission Bio du SYNALAF, commente les chiffres présentés par l'ITAVI, qui ne permettent pas d'assurer la rémunération des producteurs et le financement d'investissements : « Si on veut développer une filière sur les critères discutés ce matin, il faut que les chiffres changent. » Sur le terrain, des opérateurs de proximité qui tiennent à respecter le lien au sol et des élevages à taille humaine, comme les Œufs Genty, dans l'Aisne, témoignent de « refus répétés » quant à « l'accès aux rayons de nombreuses grandes surfaces pour des questions de prix ». De son côté, Philippe Domet, du SNIPO, a tenu à alerter l'assemblée : « Ne nous servons pas de l'argument du prix pour accélérer la demande et la production car nous n'avons pas besoin de ça. En bio, le prix ne peut pas être la variable d'ajustement. »

« Le consommateur bio achète une qualité mais aussi une philosophie. C'est grâce au cahier des charges que le consommateur continue d'acheter de l'œuf bio. Il ne faut pas aller trop vite pour ne pas dénaturer la promesse de la bio. », Stéphan Arino, directeur Développement Durable, à Leclerc.



La contractualisation, un enjeu majeur

Autre enjeu majeur, et complémentaire, celui de la contractualisation. « La filière œufs est une filière complexe avec beaucoup de parties prenantes et d'engagements réciproques », a rappelé en préambule Samuel Frois, chargé de mission relocalisation à la FNAB. Entre le producteur de céréales, le fabricant d'aliments, l'éleveur, le centre de conditionnement et les réseaux de distribution, les strates se superposent et ne s'agencent pas toujours de la même manière. Une configuration qui renforce le besoin de planification et de visibilité de l'ensemble des acteurs, et en premier lieu celui des producteurs (aliments et œufs).

Pour Cécile Ernst, adjointe à la cheffe du bureau des relations économiques et statuts des entreprises (DGPE), au Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, la pression sur cette question est « forte ». Les discussions qui se sont tenues lors des ateliers des Etats Généraux de l'Alimentation (EGA), organisés au second semestre 2017 par le gouvernement, ont beaucoup porté sur les relations contractuelles. Cécile Ernst explique : « La contractualisation est un pilier. Pour que les agriculteurs puissent peser dans les négociations, il faut leur donner la main sur le contrat. C'est à eux de faire la formule de prix. [...] Aujourd'hui, c'est l'acheteur qui la définit, or il faut que cette dernière s'adosse aux coûts de production. Les interprofessions doivent travailler à des indicateurs qui reflètent ces coûts et aident à fixer un prix de marché. Elles devront aussi travailler sur des contrats types », a-t-elle insisté.

Depuis le séminaire, la loi « Équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine et durable », issue des EGA a été votée :

- elle précise que les producteurs agricoles proposeront désormais le prix de leurs produits aux acheteurs de la grande distribution en prenant en compte leurs coûts de production
- elle reconnaît et définit les conventions tripartites qui engagent producteurs, transformateurs et distributeurs. Ces mesures expérimentales sont autant d'outils pertinents dont les acteurs des filières pourront se saisir pour assurer une meilleure répartition de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne.

Des engagements réciproques à généraliser et à formaliser

Sur le terrain, les exemples d'engagements réciproques entre acteurs d'une filière existent déjà. Pour parer aux aléas climatiques, qui influent sur les volumes de céréales et d'oléagineux collectés, Jean-Loup Stérin, de Novial, explique par exemple que son entreprise de fabrication d'aliments « lisse les prix de manière à sécuriser les revenus de chacun des acteurs ». Du côté de la Ferme du Pré, qui produit, transforme et commercialise des œufs bio, Philippe Domet, son co-directeur, assure que les prix payés aux producteurs « sont indexés sur celui de l'aliment ». C'est essentiel étant donné l'importance de la part du coût de l'aliment bio dans les coûts de production d'un élevage (70 à 80 % en monogastriques).

Si l'entreprise s'engage auprès des producteurs sur des contrats de 10 ou 15 ans pour jouer « la sécurisation » et « garantir une valeur à la production », Philippe Domet regrette l'absence d'engagements dans la durée de la part des acteurs de la GMS : « On souhaite de la fidélité dans le temps avec nos clients ». C'est particulièrement vrai en bio, où la production reste « presque trois fois plus chère que pour un œuf standard. Lorsqu'un produit bio doit être déclassé c'est extrêmement dommageable économiquement », témoigne-t-il.

Autre regret pour lui, la guerre des prix qui se joue dans les coulisses des services achats des distributeurs : « J'ai 40 ans de métier, et actuellement, dans les box d'achat de la GMS, les discours sont stériles, basés uniquement sur le prix... On ne construit plus rien. Il faudrait des acheteurs qui connaissent les problématiques de la production ». Jean-Loup Stérin insiste sur le l'esprit de coopération, existant jusqu'à présent dans la filière, qui doit continuer à prévaloir : « Ce qu'il faut, c'est que la GMS respecte les coûts de production et de transformation des différents métiers, afin que la valeur ajoutée de chaque maillon de la filière soit respectée. » Un prix rémunérateur pour tous pourrait en effet servir l'objectif de maintenir des systèmes d'élevages cohérents partout sur le territoire.



Lancée en 2000, la gamme solidaire de Biocoop, « Ensemble pour plus de sens », offre une double garantie de « prix accessibles aux consommateurs » et de « contrats sécurisants » pour les producteurs. Parmi les 600 produits aujourd'hui vendus sous cette marque, certains sont même issus de modes de production ou de transformation qui vont plus loin que la réglementation européenne. « L'idée était de faire du commerce équitable. Dorénavant, avec la loi Hamon de 2014, le

commerce équitable est reconnu comme pouvant s'appliquer à des parties prenantes Nord-Nord », explique Anne-Cécile Rubin du réseau Biocoop. Pour elle, le prix rémunérateur doit être garanti pendant « au moins trois ans pour donner de la visibilité à n'importe quelle filière ». « Chez nous, il y a une ligne infranchissable qui est celle du prix. Et les prix sont fixés dans une commission agriculture qui intègre des producteurs », souligne-t-elle.



Une proximité à renforcer

La question de l'approvisionnement local fait partie des préoccupations de la GMS. Moins visible et moins développée que dans le réseau national spécialisé Biocoop, la démarche n'est pas absente des grandes enseignes. Olivier Pageau, directeur des achats artisans chez Auchan, explique que pour leurs magasins, « plus les producteurs sont proches des consommateurs, mieux c'est ». De son côté, Stéphan Arino rappelle que Leclerc promeut les « alliances locales », qui permettent aux producteurs basés à moins de 100 kilomètres d'un magasin Leclerc d'avoir un contrat en direct avec ce dernier.

Pionnier en la matière, le réseau Biocoop va plus loin. Anne-Cécile Rubin explique que « 2/3 des œufs vendus en magasin ne passent pas par la centrale Biocoop mais par de la contractualisation directe entre magasins et entreprises », et ce dans un rayon de 150 kilomètres. Un bon résultat puisque tous produits confondus, le réseau affiche 11 % d'achats effectués auprès de producteurs et transformateurs locaux.



Créer de nouvelles filières ?

Outre la consolidation de relations commerciales, la démarche Biocoop montre que la création de nouvelles marques bio, construites en partenariat entre distributeur et producteur, est une piste envisageable. Si Leclerc dispose déjà de sa marque de distributeur « Bio village » et d'une équipe complètement dédiée au bio, la création d'une nouvelle filière bio française mieux-disante ne semble « pas aberrante » à Stéphan Arino. Pour autant, il explique qu'elle ne saurait se faire sans quelques conditions : « Si l'on peut valoriser et marketer cette filière, c'est possible. Cela signifie un label ou une marque différenciante, car nous ne vendrons pas deux appellations AB si elles ne sont pas distinguables pour le consommateur ».

Même approche du côté d'Auchan : il y a 20 ans, l'enseigne a créé une filière de valorisation du veau de l'Aveyron avec des producteurs. « Et ça va très bien », assure Olivier Pageau, directeur des achats artisans chez Auchan. Son impératif ? « Des volumes et de la régularité ». D'après lui, mettre en place une filière avec des volumes, un prix et une durée, « ça peut se faire ».

Puisque la filière bio est portée par une demande forte, Biocoop a choisi de voir les signaux faibles, tels que les attentes relatives au bien-être animal, comme une opportunité, en soutenant une filière naissante, Poulehouse, qui « prend en compte la fin de vie de la poule pondeuse de réforme ». Le prix payé au producteur étant un enjeu fort pour le réseau spécialisé, il a suivi l'entreprise et vend ses œufs à 1 euro pièce en rayon.

Une piste pour le moment impossible à imaginer en GMS où les prix bas restent un levier pour attirer la clientèle. Des prix trop faibles qui risquent pourtant de détériorer les conditions de production et de rémunération des producteurs, auxquelles les consommateurs se montrent de plus en plus sensibles... Pour les représentants des grandes enseignes présents, « ce modèle commence à changer » et « les habitudes vont aussi devoir évoluer dans les magasins ». Et Stéphan Arino, représentant l'enseigne Leclerc d'assurer : « Avec ce que nous renvoie les attentes des consommateurs et les Etats Généraux de l'Alimentation, il faudrait être fou pour ne pas questionner le modèle. »

Le mot de la fin

En clôture de ce séminaire, Éric Cachan, président du SYNALAF, a appelé de ses vœux la mise en place d'un « cahier des charges français, privé ou non, partagé avec la distribution et tous les maillons de la filière, qui permettrait de ne pas décevoir nos consommateurs ». Ce cahier des charges, avec « une contractualisation permettant de rémunérer tous les échelons de la filière », pourrait être « plus large que la seule taille des élevages » en intégrant des items tels que « l'accès au parcours, leur aménagement, l'origine des matières premières... » « Acceptons de changer d'échelle, mais ne perdons pas nos valeurs », conclut-il.

Une évolution concertée de la filière œufs bio qui ne saurait se faire sans une interprofession rassemblant l'ensemble des acteurs : c'est ce pour quoi ont plaidé plusieurs représentants de la grande distribution et des éleveurs. Stéphanie Pageot, présidente de la FNAB (2013-2018) conclut : « Cette journée est un début et non une fin en soi. Ce travail collectif peut et doit se faire à l'échelle nationale mais aussi de manière décentralisée sur les territoires. Pour travailler collectivement, nous n'avons pas non plus intérêt à ce que les consommateurs soient exclus des discussions car ce sont eux qui achètent nos produits. Et ce même au sein de l'interprofession des œufs, dont nous ne faisons pas partie. C'est à ces conditions que la filière œufs bio pourra se développer en respectant ses valeurs et sa cohérence. »



Clôture du séminaire par Stéphanie Pageot (FNAB) et Éric Cachan (SYNALAF).



Ils étaient présents :

93



personnes présentes, représentant 77 entreprises, acteurs et partenaires de la filière œufs

14



partenaires techniques et institutionnels, têtes de réseau et représentants des acteurs de la filière : Agence Bio, Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, INAO, ITAB, ITAVI, Eleveurs Bio de France, CNPO, SNIPO, SNIA, Coop de France, Confédération française de l'aviculture, UGPVB, Aprobio, DRAAF Hauts-de-France

9



fabricants d'alimentation du bétail : Probiolor, Usine Est Ali Bio, Novial, ETS AUROUZE, INZO, UFAB, Cargill et Provimi France, JYM Nutrition, Cizeron Bio

19



producteurs bio de toute la France et 7 groupements d'agriculteurs bio : GAB Ile-de-France, Bio Centre, Interbio Franche-Comté, FRAB AURA, ABP, FRAB Champagne-Ardenne, GABNOR

6



entreprises de la distribution : Auchan, Casino, Leclerc, Intermarché, Système U, Biocoop

19



entreprises et organisations économiques de la collecte, du conditionnement et de la mise en marché : S.A.S. Œufs De Nos Villages, Cecabroons Ponte, Le Gouessant, Noréa - Terrena, CDPO, Ferme du Pré, Sodine, LOEUF, PouleHouse, Axéreal élevage, M'bio, Coopérative VIVADOUR, Fermiers de Loué, Société PHELIPPEAU, Les Œufs Genty, Volinéo, Cocorette, Bjorg, Bonnetterre et Compagnie, Coop Bio d'Ile de France



Les organisateurs :



Edition et coordination : FNAB - 40 rue de Malte - 75011 Paris
Directeur de publication : Guillaume Riou (FNAB)
Rédaction : Brigitte Beciu (FNAB)
Relecture et contributions : Marie Guyot (SYNALAF) ; David Léger, Sophie Chignard et Samuel Frois (FNAB)
Mise en page : Compote de Com - compote-de-com.com
Crédits photos : FNAB, FRAB AuRA, Arnaud Bertereau - Agence Mona
Publié en décembre 2018

Ce document bénéficie du soutien du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, au travers du compte d'affectation spéciale "développement agricole et rural" (CASDAR). Sa responsabilité ne saurait toutefois être engagée.

