



# ETUDE PROSPECTIVE SUR L'AVENIR DE LA FILIERE GRANDES CULTURES BIOLOGIQUES EN OCCITANIE

## RAPPORT GENERAL

### *Contacts :*

Romain JOYA – [romain.joya@ceresco.fr](mailto:romain.joya@ceresco.fr)

Nancy FAURE – [nancy.faure@interbio-occitanie.fr](mailto:nancy.faure@interbio-occitanie.fr)

Marianne SANLAVILLE – [m.sanlaville@coopoccitanie.fr](mailto:m.sanlaville@coopoccitanie.fr)



# Ordre du jour

---

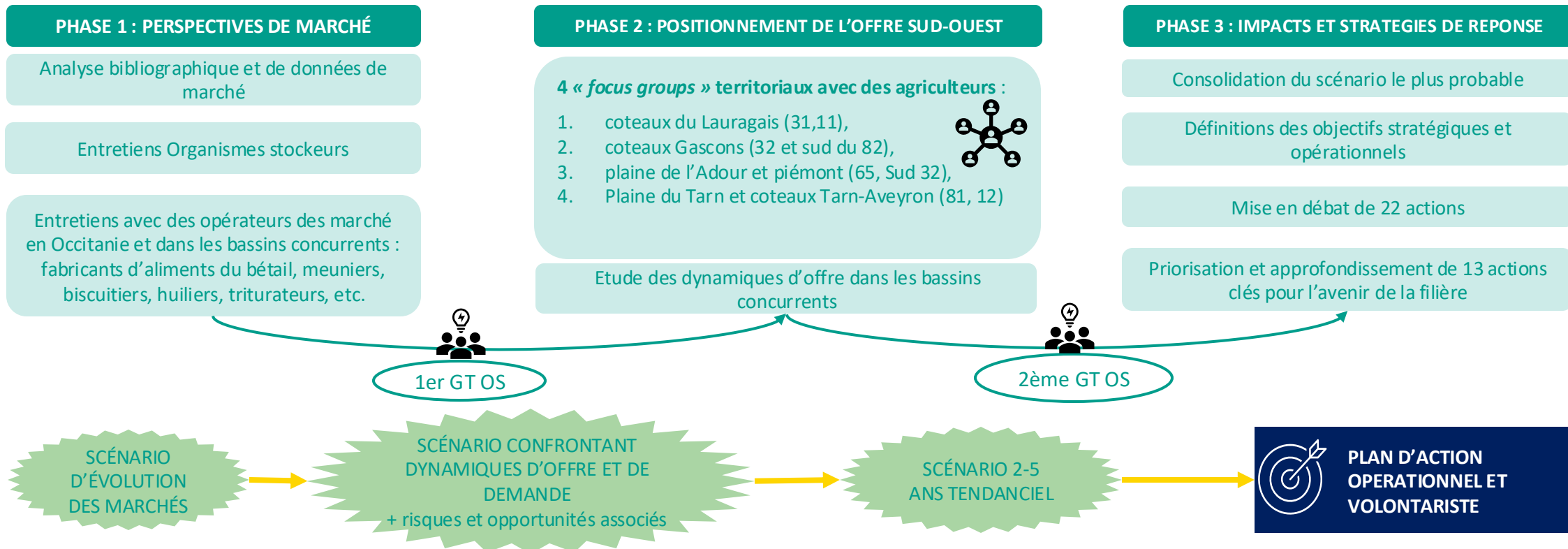
1. Objectifs et Méthodologie
2. Principaux enseignements de l'étude
3. Plan d'action et chantiers à engager



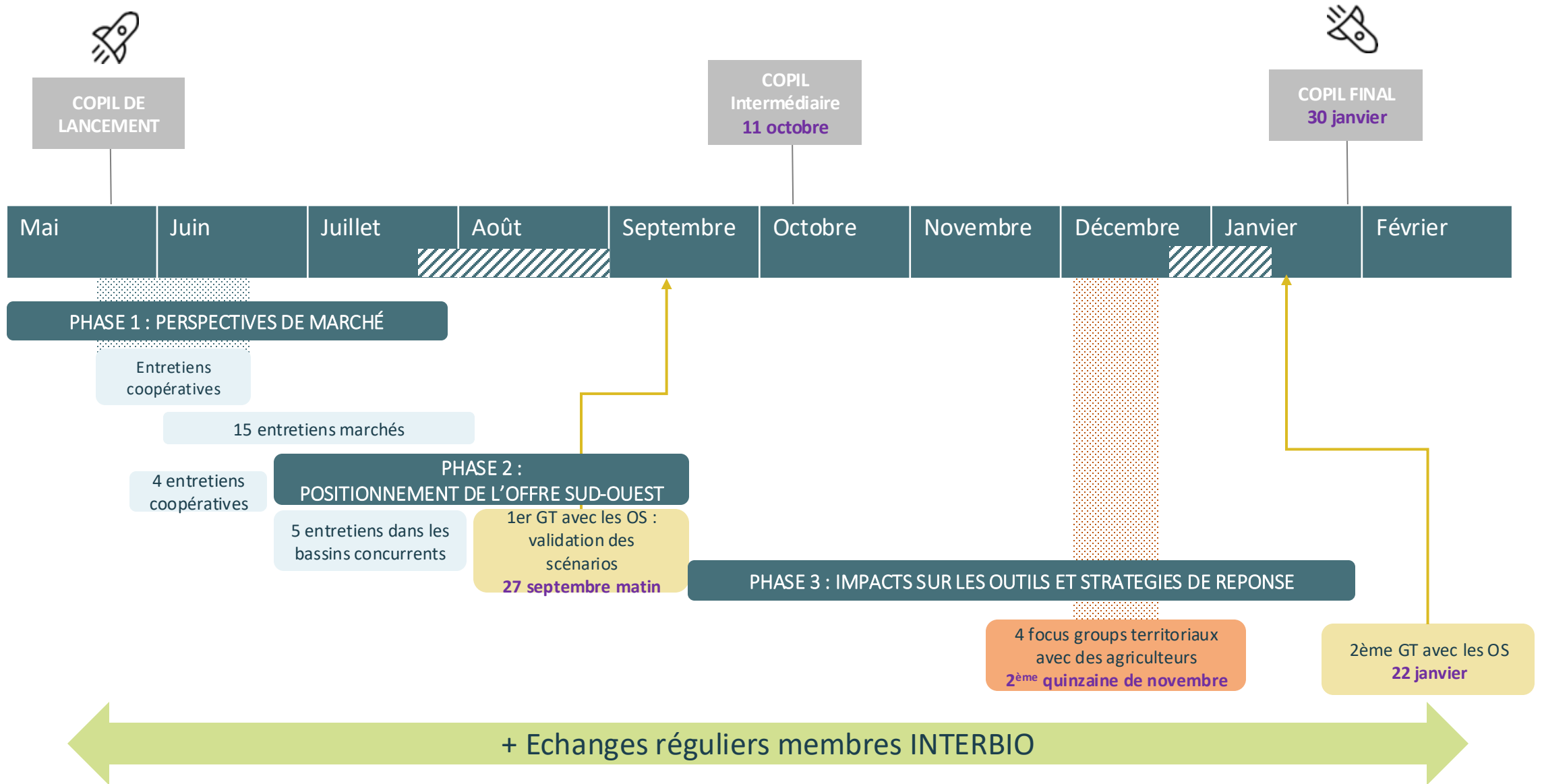
**1.0**

## **OBJECTIFS ET MÉTHODOLOGIE**

# Déroulé méthodologique de l'étude



# Calendrier de la mission





**2.0**



## **PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS DE L'ÉTUDE**

# 2.1

---

## ETAT DES LIEUX GÉNÉRAL DE LA FILIÈRE

# L'Occitanie dans le paysage national des grandes cultures bio

OCCITANIE **20%** de la collecte BIO FR

OCCITANIE **8,8%** de la population FR

COOPÉRATIVES  
70% de la collecte

Une dizaine dont 4 qui font 90% des volumes.

NÉGOCES  
30%

50 collectent en Région mais une dizaine collecte 85% des volumes

## GRANDES CULTURES BIO EN 2023 :

1<sup>ère</sup> Région Française

157 milliers d'ha en 2023, 4638 producteurs et 21% des producteurs et des surfaces nationales

15,6% des surfaces de grandes cultures régionales, contre 6,4% au national

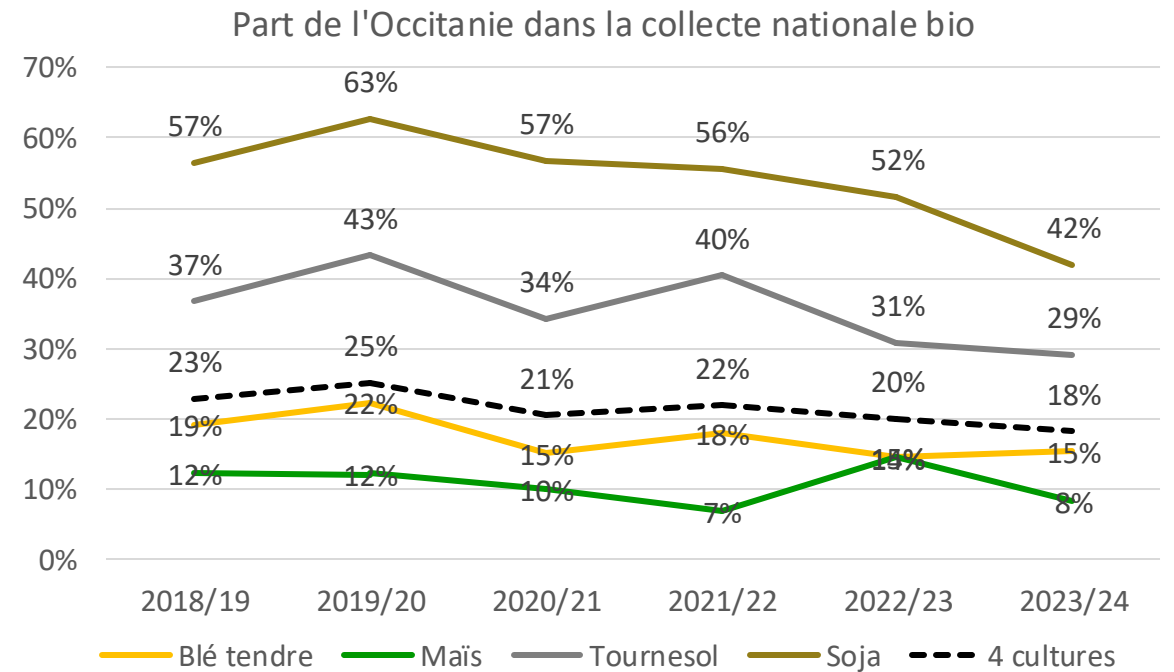
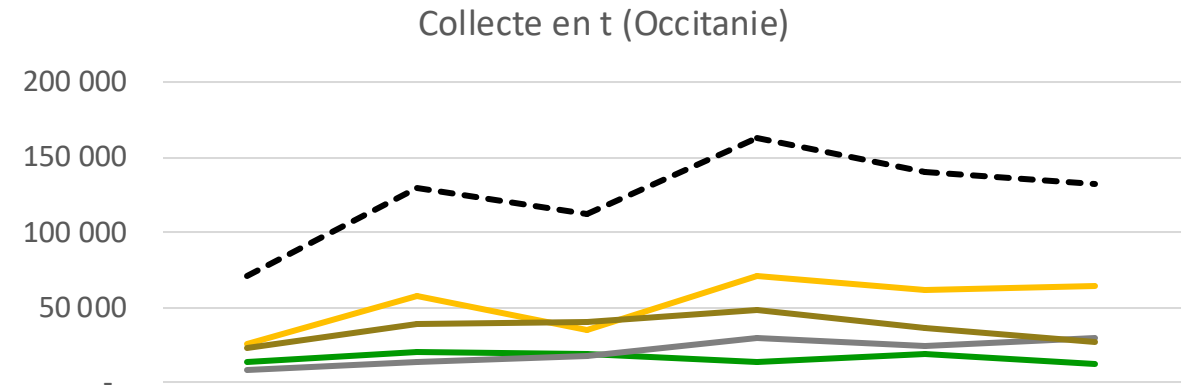
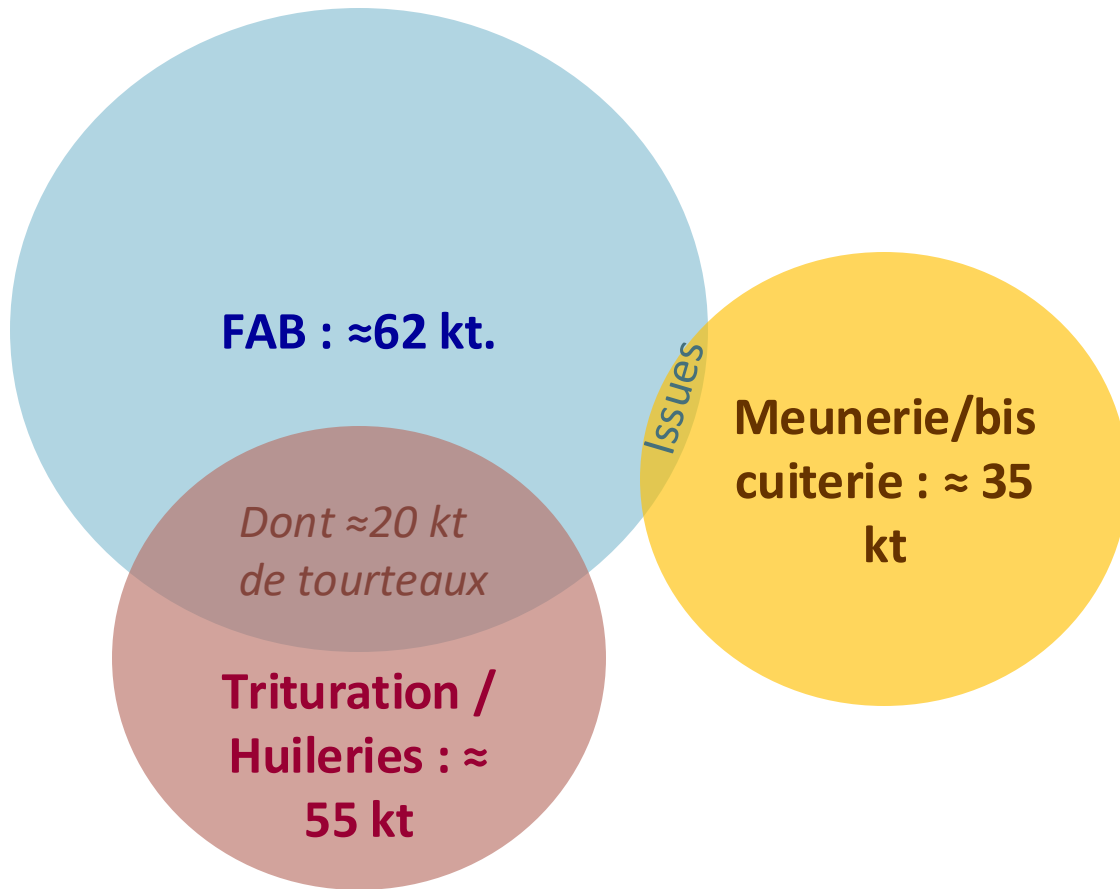
26% des surfaces bio régionales

### Poids du Gers en région :

42% des surfaces

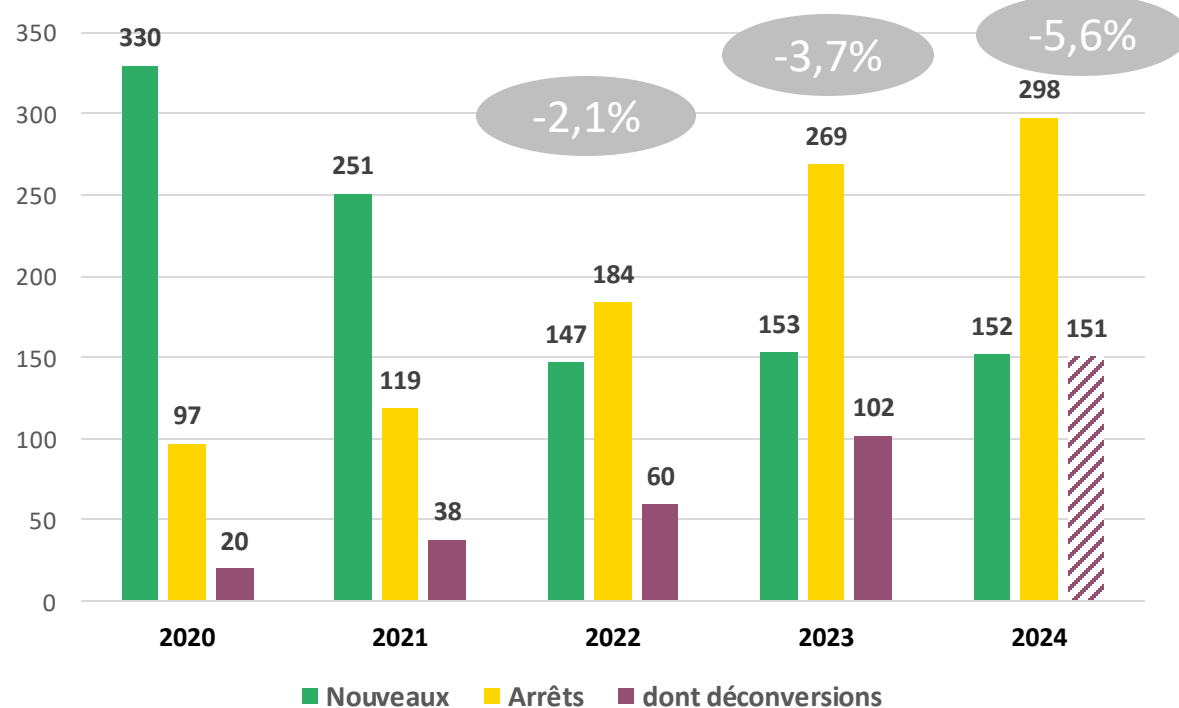
27% des producteurs

# Marchés des grains bio d'Occitanie pour les 4 cultures étudiées



# Déconversions et ralentissement de l'activité grandes cultures

ENTRÉES-SORTIES D'EXPLOITATIONS GRANDES CULTURES  
BIOLOGIQUES EN OCCITANIE (et % de perte d'une année sur l'autre)

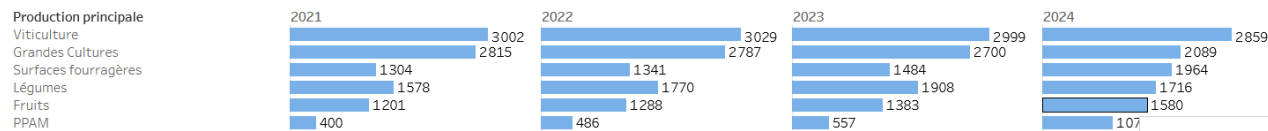


► En 2024 :

- Environ 650 exploitations qui sont passées d'une production ppale GC à une autre (sans s'arrêter complètement), et on estime que sur ces 650 :
  - 100 sont passés en ppam
  - 60 en bovin viande
  - 330 en surfaces fourragère
- - le reste éparpillés sur les autres filières
- (et on a aussi gagné 200 exploitations qui sont passées en GC)



## Entreprises bio engagées par production principale



-1%

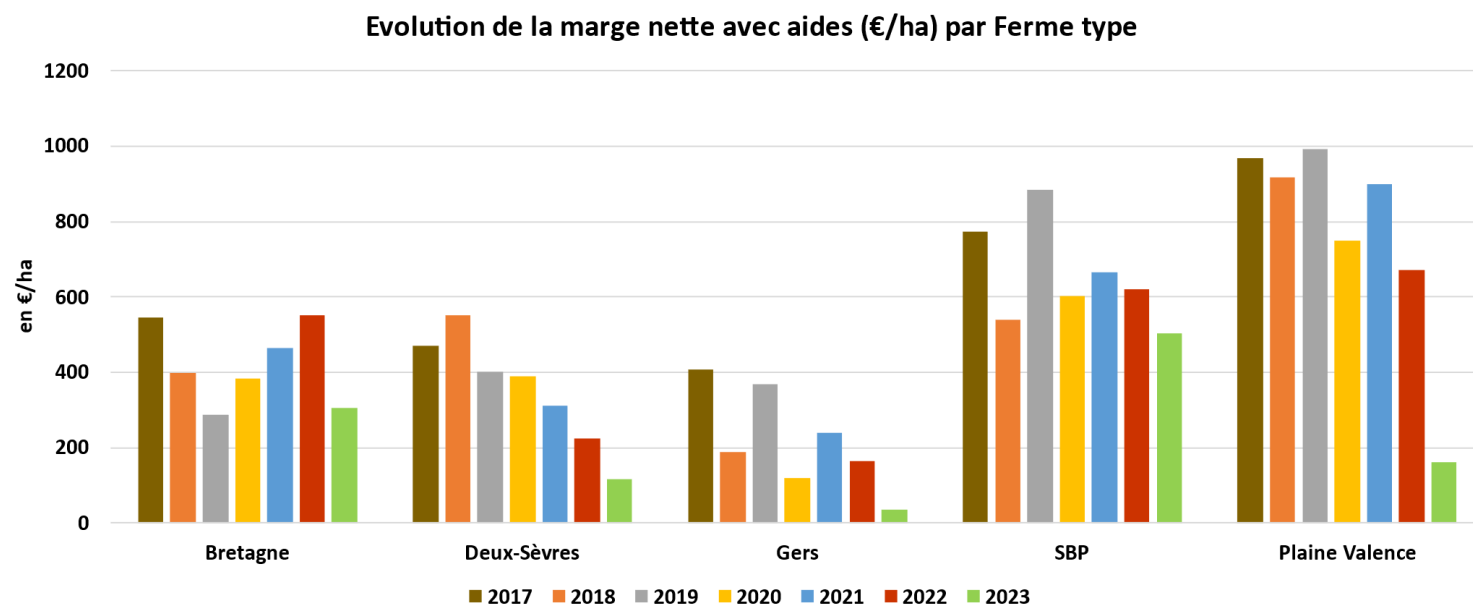
-3%

-23%

# Quelles dynamiques dans les autres régions :

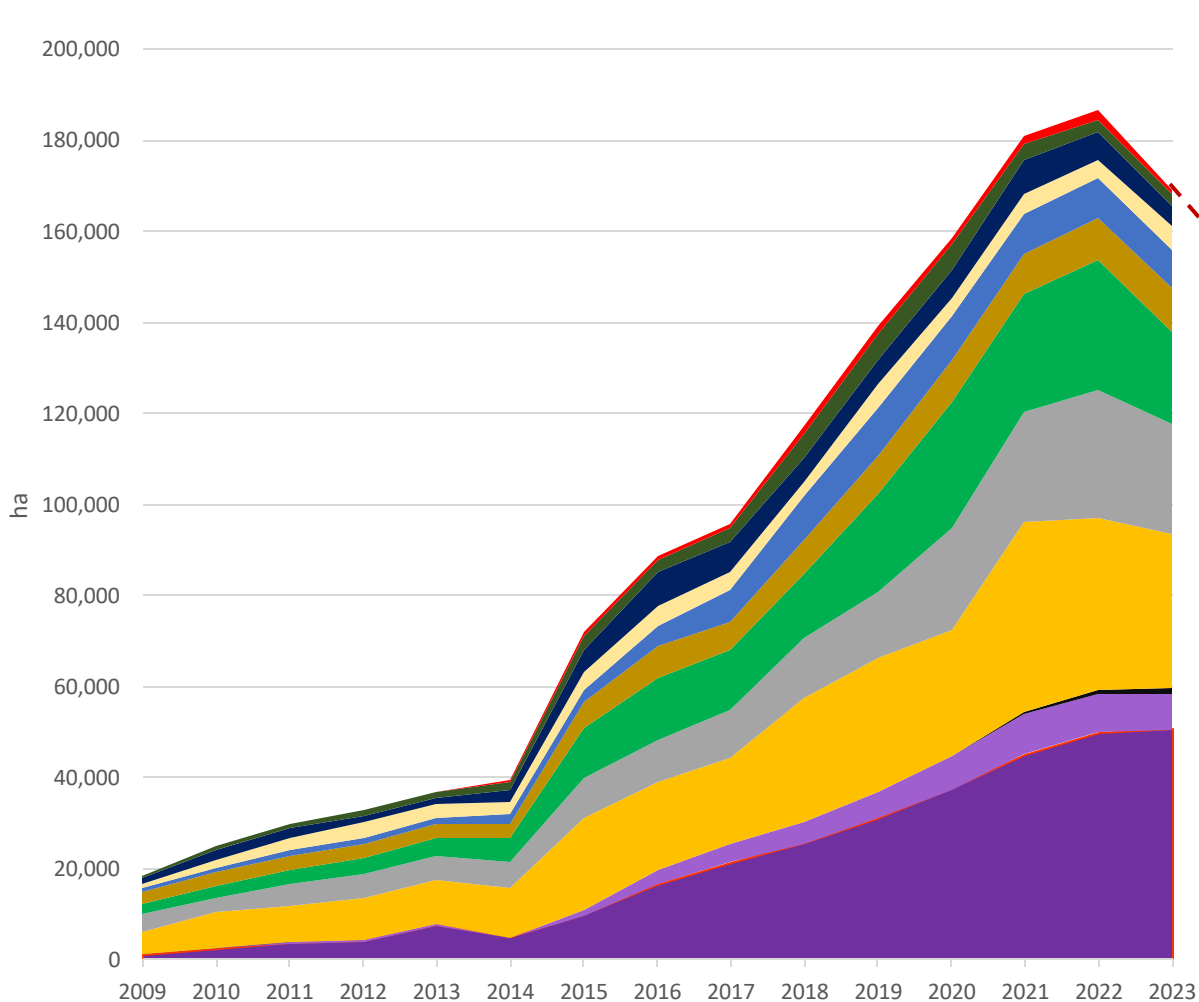
- ▶ Essentiellement de la mise en herbe, déconversions plus limitées
- ▶ Moins de déconversions dans la zone Atlantique-Centre-Bassin Parisien, avec des rendements qui couvrent encore les charges.
  - Beaucoup de contrats pluriannuels qui lissent pour l'instant les impacts de la crise des prix. → Les prochaines campagnes seront décisives.
- ▶ Stabilité des surfaces en Grand Ouest après 2 années de très forte hausse.
- ▶ Perte d'1 agriculteur sur 10 dans le Sud-Est.

## Observatoire France : Mise à jour de la Fermothèque (Bio)



Source : Fermothèque bio Arvalis

# Evolution des surfaces bio (ha) pour les principales grandes cultures en Occitanie



-9-10% en 2024 ?  
👉 152 kha ?

5-6% de déconversions supplémentaires

- Colza
- Mais
- Protéagineux
- Triticale
- Légumes secs
- Orge
- Fèves de Soja
- Tournesol
- Blé
- Coriandre
- Trèfle
- Luzerne

Soja= 12% des surfaces

Tournesol= 15% des surfaces

Blé= 20% des surfaces

Luzerne + trèfle + Coriandre = 36% des surfaces.

> 40% en 2024 ?

# Prix de revient VS prix de vente

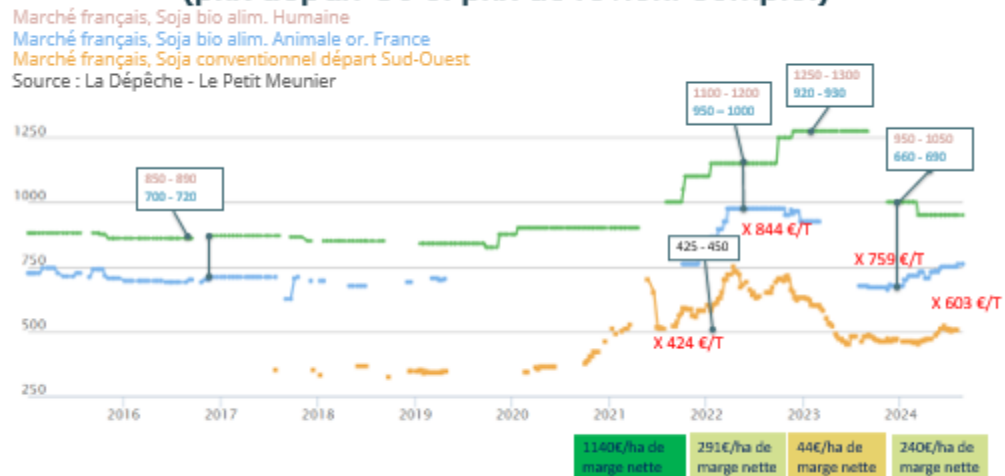
## Blé tendre bio (prix départ OS et prix de revient complet)



## Comparaison Tournesol oléique et linoléique bio (prix départ OS et prix de revient complet)



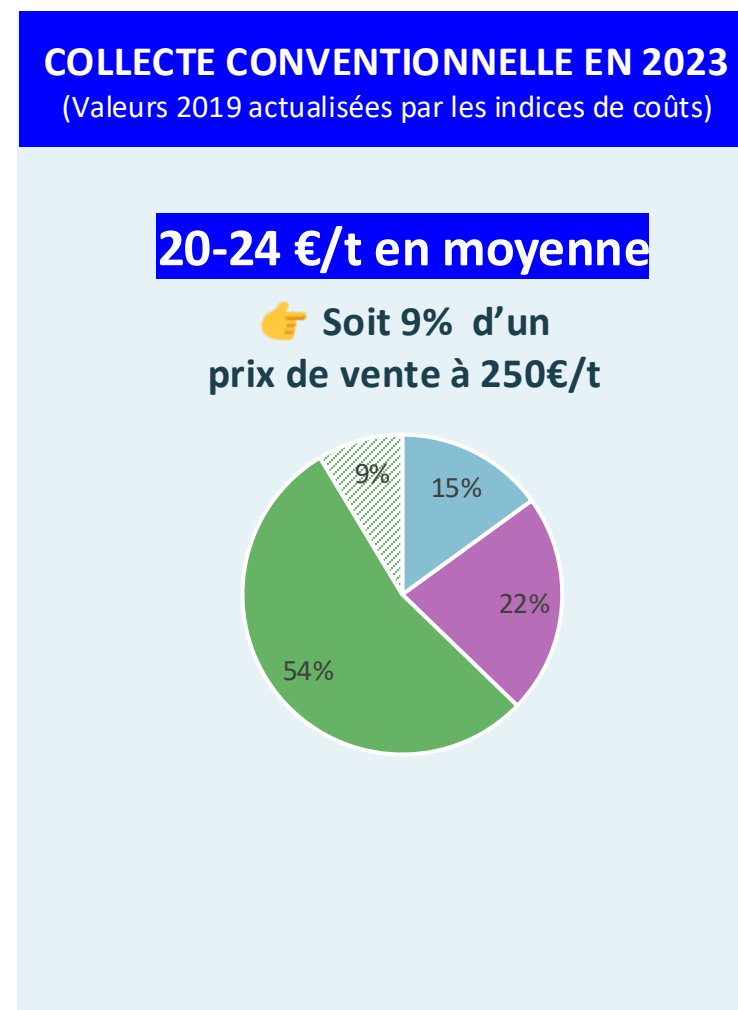
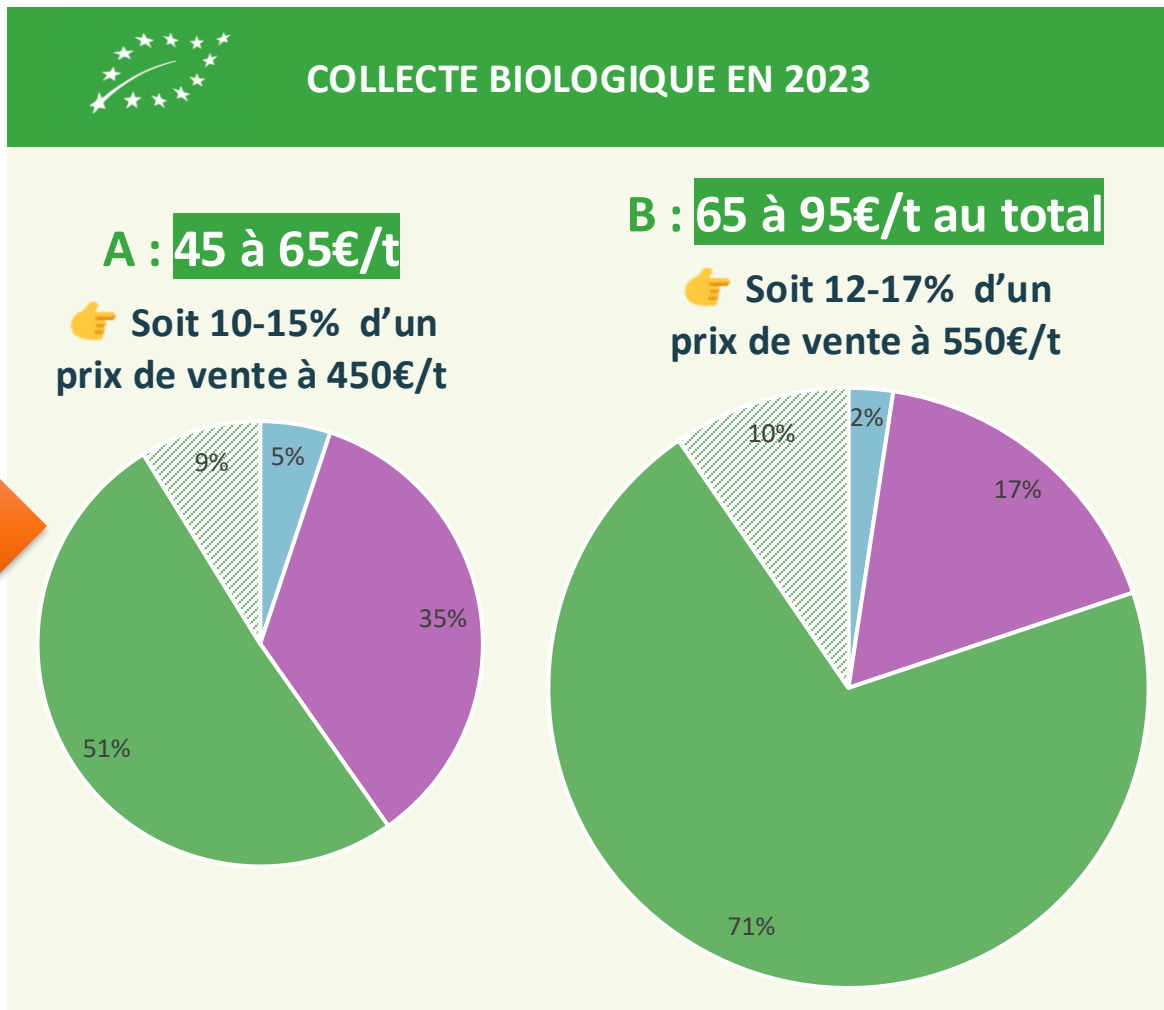
## Comparaison Soja bio et conventionnel (prix départ OS et prix de revient complet)



## Comparaison Maïs bio et conventionnel

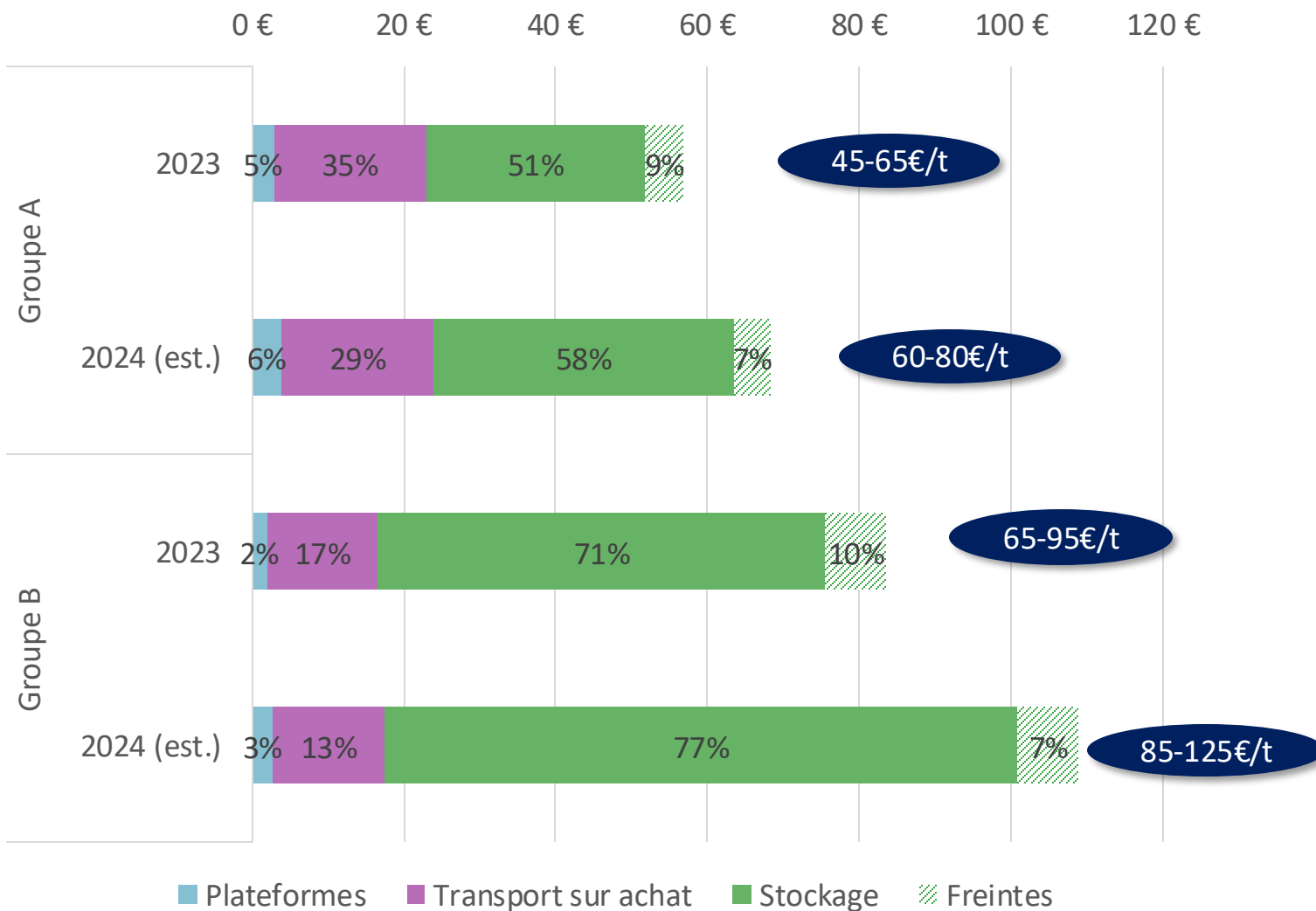


# Des coûts logistiques en bio 2,5 à 6 fois supérieurs au conventionnel



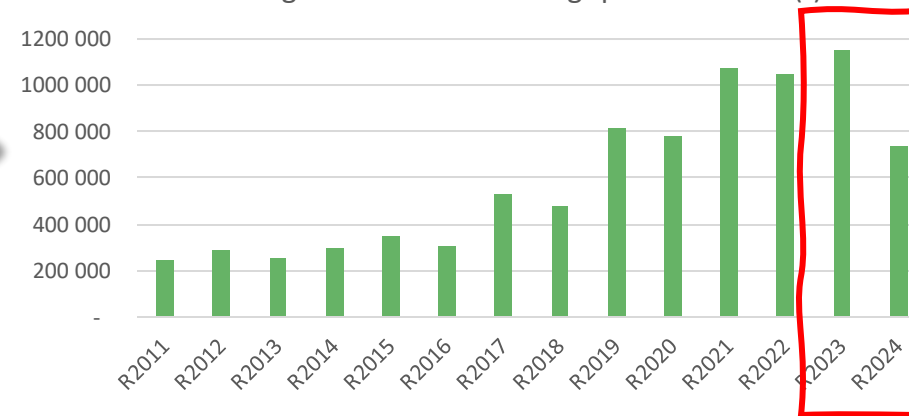
■ Plateformes ■ Transport sur achat ■ Stockage ■ Freintes

# Impact des campagnes de collecte : le volume comme effet diviseur sur les charges



- R2023 : bonne campagne
- R2024 : mauvaise campagne, -36% de collecte prévisionnelle /R2023
  - Moins d'effet volume pour « diluer » les charges fixes.
  - Hausse d'environ 20% pour groupe A et 30% pour B.
  - En réalité, le groupe B sera probablement plus impacté car plus représenté dans les zones les plus touchées par la baisse des volumes collectés sur R2024.

Collecte de grandes cultures biologiques en France (t)



# 2.2

---

## APERÇU DES TRAVAUX MENÉS POUR L'ÉTUDE DE MARCHÉ



Focus sur 4 cultures : blé,  
Tournesol, soja, maïs



Marchés : Minoteries  
(panification, biscuiterie), huiles,  
RHD, alimentation animale.



Distribution/conso : GSA  
vs GSS, dont Tendances  
par segment



# **BLÉ ET FILIÈRE MEUNERIE / BISCUITERIE**

# Entretiens - secteur

## 1ere transformation



*Directeur*



*Directeur*



*Directrice*



*Gérant*

## 2eme transformation



*Responsable filières*



*Directeur achats*



*Directeur*



*Fondateur*

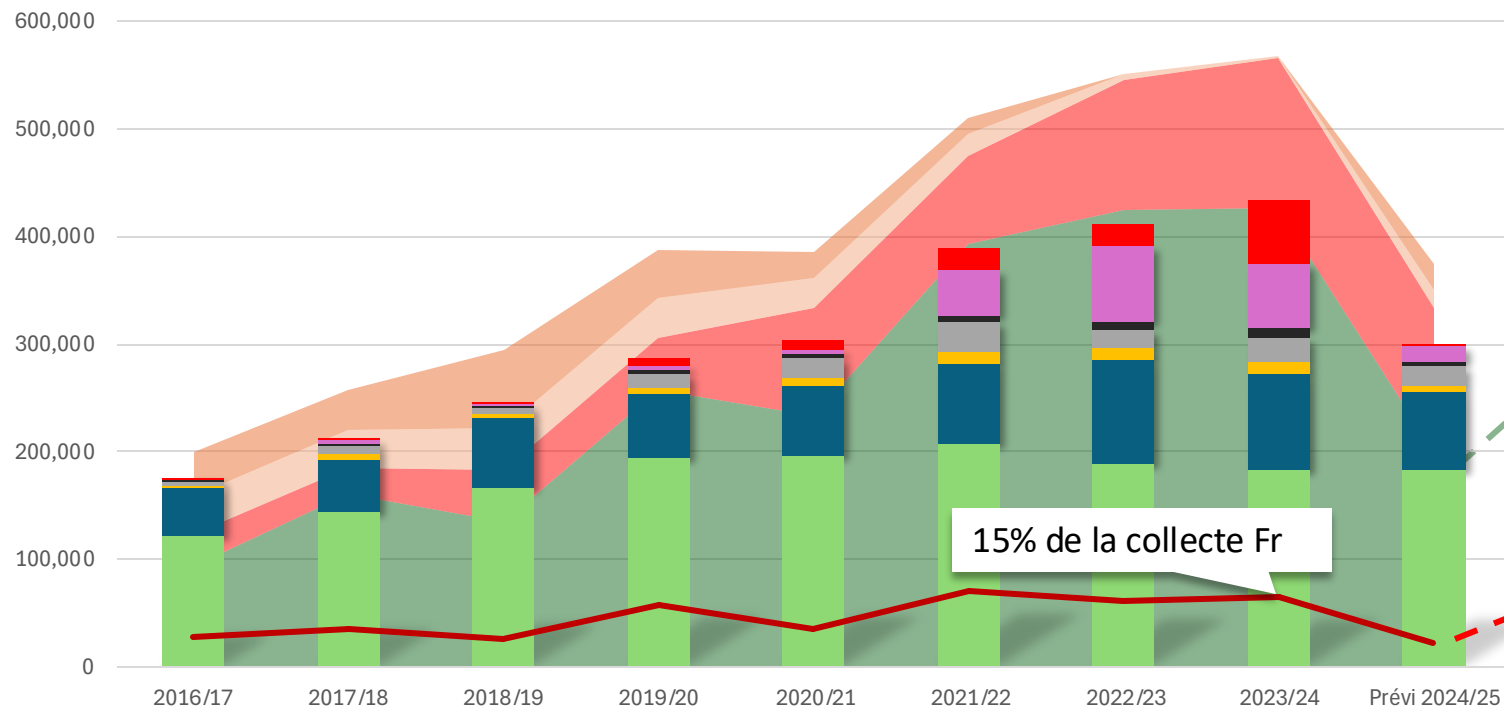


*Responsable achats*

# Blé : bilan emploi-ressources national

## Blé : bilan national

(sources : FranceAgriMer, LCAO, Agence Bio)



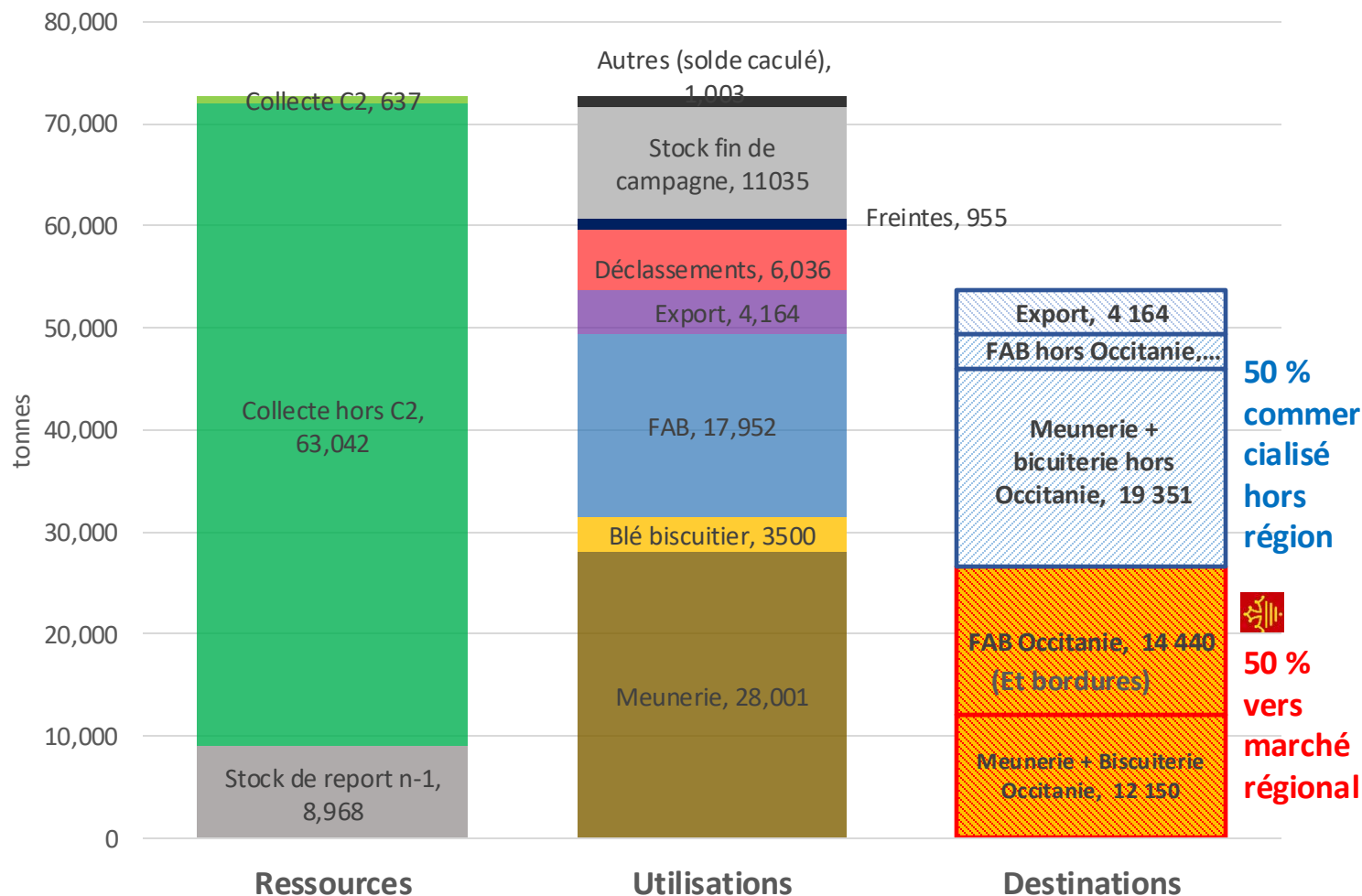
- Collecte
- Importations Moulins + FAB
- Meuneries (mises en œuvre globale)\*
- Semences
- Freintes (1,5% de la collecte)
- Bio + C2 déclassé
- Stock de report au 1/7
- Autres imports
- F.A.B.
- Autres dont ventes directes (Eleveurs+IAA....)
- Exports (négociants, courtiers.....)
- ventes directes IAA

Passage en 4-5 ans d'un marché ultra-déficitaire à ultra excédentaire.

Chute des volumes en 2025 : effets cumulés baisse des rendements au Nord et des surfaces dans le Sud-Ouest

# Blé : bilan emplois-ressources régional

RESSOURCES ET UTILISATIONS DU BLÉ COLLECTÉ EN OCCITANIE EN 2023-2024  
(reconstitution CERESCO à partir de : entretiens FAB ET meuniers, données INTERBIO, données LCAO)



31% de feed vs 24% au niveau national  
7% d'export vs 16%  
55% meunerie vs 49%

## DEMANDE/MARCHÉS

- **Meunerie artisanale** (10 à 2-300 t) vs **meunerie industrielle** (contrats de plusieurs milliers de t, majoritairement hors-région).
- 🗨️ 🗨️ des contrats pluri-annuels en meunerie qui sécurisent les producteurs et les clients -> de plus en plus de difficultés à les honorer, ce qui sape la confiance des acheteurs
- 🗨️ 🗨️ Peu d'export meunerie : l'Italie et le Nord communautaire sont éloignés, l'Espagne consomme peu -> augmentation des exports depuis 3 ans, notamment vers l'Espagne (marché très lié aux aléas climatiques)

## PLUS- OU MOINS-VALUE OFFRE OCCITANIE

- 🗨️ 🗨️ Historiquement, des blés spéciaux occitans (améliorants, biscuitiers) reconnus par les professionnels -> des variétés en difficulté aujourd'hui\*
- 🗨️ Des infrastructures et un professionnalisme apprécié : les silos sont performants (assemblages, lots homogènes)
- 🗨️ 🗨️ Noyau dur de clients régionaux (~40%) mais une forte dépendance aux acheteurs extrarégionaux moins fidèles (~60%)

# Scénarios filière meunerie

## Principaux risques

Des enseignes de GMS principalement, mais aussi certains industriels confirment leur « virage » CRC (ou autre label/chartes privées) et se désengagent de la bio

**-2/-1% de volume de marché**

Report des achats des moulins hors occitanie vers d'autres bassins de production plus stables et avec un meilleur rapport qualité prix

Pertes de pdm

Risque d'un cercle vicieux : la baisse des ventes entraîne une certaine déspecialisation des coops occitanes (perte professionnalisme, qualité) ce qui accélère la tendance de leurs clients à s'approvisionner ailleurs  
« désormais on hésite à faire des contrats pluri-annuels, c'est une problématique d'offre »\*

## Tendancier

### Points clés

- La GMS se stabilise à un niveau assez bas
- En GSS la reprise de la croissance se maintient malgré un report des ventes GMS-GSS qui se tarit grâce à des innovations produit dynamiques
- Les circuits artisanaux spécialisés tirent leur épingle du jeu grâce à un message plus différenciant
- Les négociations sur les prix sont tendues avec la GMS et les industriels



Circuits artisanaux & vente directe : ++

GSS: +  
GMS: flat



A 2 ans : -1%  
A 5 ans : + 2%



Des clients qui tirent les prix vers le bas pour soutenir la reprise, au risque d'asphyxier l'amont  
« seuls les agriculteurs capables de vivre avec un blé entre 400 et 450 départ OS le feront, les autres arrêteront »\*

## Principales opportunités

**+3/4% de volume de marché**

Un rebond possible en GMS grâce à une offre qui concilie local/proximité et bio

Une reprise amorcée par les acteurs historiques (ex: Minoterie Suire, Biocoop) grâce à des engagements différenciants (circularité, santé etc.) et un effort commercial important

Des innovations qui boostent les ventes : les industriels cherchent à diversifier leurs approvisionnements en conséquence

En Occitanie, développement des ventes en RHD collective locale

peu d'effet volume main un gain de visibilité

Une attention portée au local et à la proximité qui pourrait desservir les OS : recherche de producteurs indépendants (sur des petits contrats) pour des raisons marketing, clients hors Occitanie qui limitent au maximum leurs approvisionnements hors région

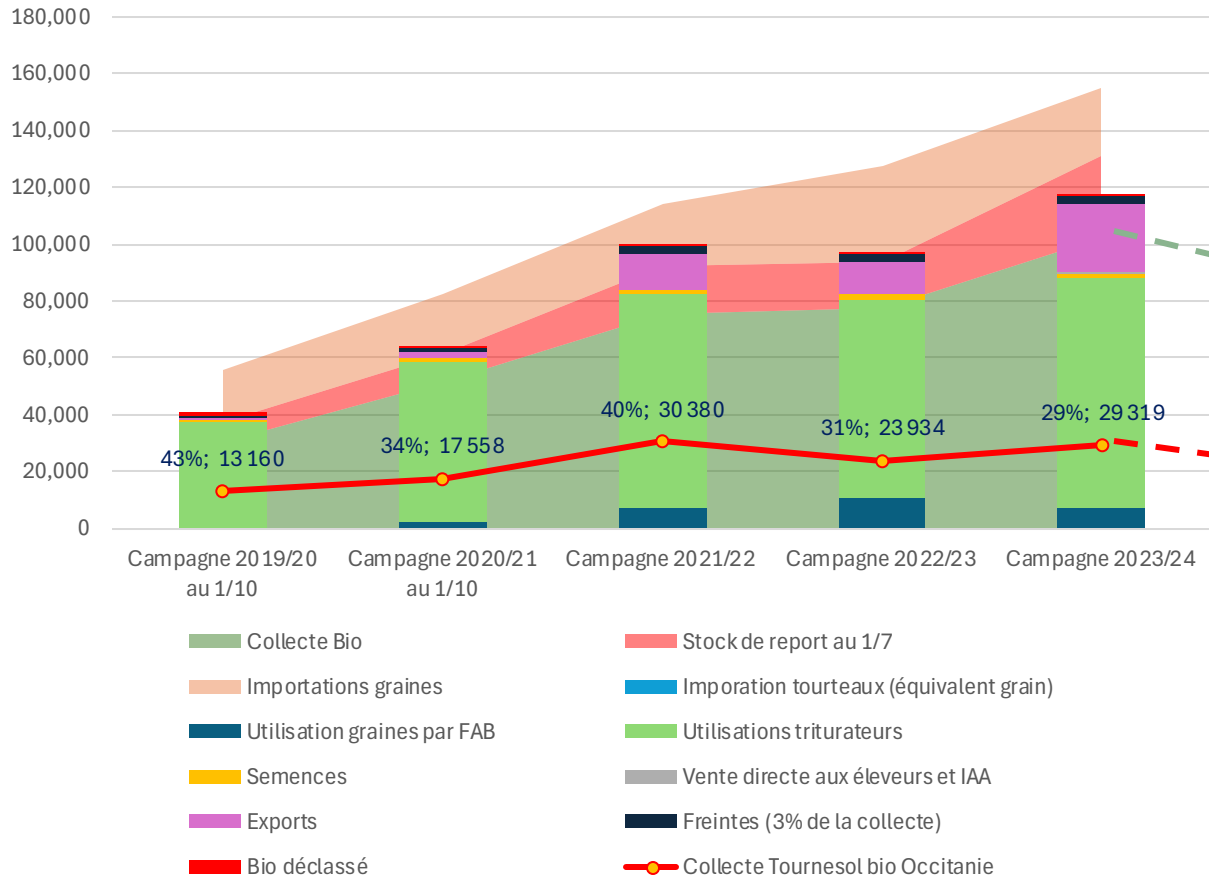




# FILIÈRE HUILE

# Bilan Tournesol

Tournesol bio : bilan national (tonnes eq. grains)  
(sources : FranceAgriMer, LCAO, Agence Bio)



**PRÉVISIONS 2024-2025**  
(analyse CERESCO base entretiens)

**COLLECTE NATIONALE : ≈81 kt**  
(-20%, baisse en linoléique majoritairement, -20 kt contre un stock de report à 29 kt en début de campagne)

**OCCITANIE : ≈20 kt (-30%)**  
👉 25 % de la collecte FR

Environ **40%** des volumes commercialisés en **Occitanie**

# Tournesol

## OFFRE

- Ecart de rendement le plus faible avec le conventionnel, et un ITK quasi identique
- Pas forcément un bon précédent, un peu salissant.
- Forte hausse des surfaces sur les 2-3 dernières campagnes

## PLUS- OU MOINS-VALUE OFFRE OCCITANIE



- 🇫🇷 OS du SO reconnus pour la qualité de leurs expéditions, « pas de surprises » (allotement, nettoyage analyses, etc.)
- 🇫🇷 🇫🇷 Prix rendu 20€> pour Thouars mais < pour Gimont (futur outil)
- 🇫🇷 Désodorisation lointaine (Vitrolles, Rotterdam, Thouars, Allemagne)
- 🇫🇷 Pas de différence qualitative sur l'origine SO ou FR. (hormis origine Espagne ?).

## DEMANDE/MARCHÉS

- Presse de Gascogne (x2), OleoSyn Bio, Provence Huiles, Moog, Biolintech.
- Prix bio<=conventionnel campagne 2023-24.
- Demande en substitution de l'huile de palme, beurre de cacao, etc.
- Export : Allemagne et Espagne.
- « *Le tourteau de tournesol aujourd'hui il y en a trop, il faut exporter* »
- « *Au-delà de 700€/t, les huiliers ne sont plus compétitifs.* »

## Paroles d'OS

- « *Nous avons eu beaucoup de mal à vendre la graine l'année dernière* ». *valorisation des volumes*
- « *Le marché français du tourteau alimentation animale est saturé.* »
- « *L'enjeu du tournesol, c'est que la supply chain se mette en route pour assurer une* *Nous avons construit nos outils en voyant la croissance de la demande pour la* *pondeuse bio, mais la donne a changé.* »



### Forces et Opportunités

- Tourteau Hi-pro en food (proche soja mais ∅ allergènes) ?
- Nouvelle presse dans le 32
- Marché RHD huile bio en baisse : à relancer ?



### Menaces

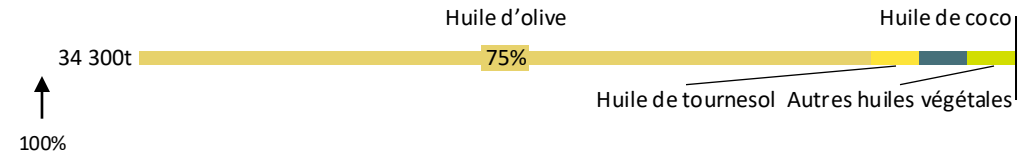
- Restructurations gros huiliers à venir ?
- Marché FR bientôt excédentaire / capacité de trituration → chute des prix ?
- Concurrence agri régénérative
- Concurrence centre-Ouest qui a fortement augmenté sa sole.

# Les huiles

## La principale utilisation de l'huile alimentaire biologique est brute et à usage domestique

- La consommation d'huiles de cuisine biologiques par les ménages en France est estimée à 34 300 tonnes en 2023 avec l'huile d'olive, qui représente environ les trois-quarts des ventes (75%)
- Une utilisation dans les produits agro-alimentaires à destination humaine est constatée dans des tonnages PAI ou en huile vendue en l'état (+/- 30 000 tonnes) – A préciser part Tournesol et Colza
- 2 visions catégories différentes chez les leaders de la spé.
  - Une réduction des linéaires Huile est constatée chez Biocoop mais qui sont maintenus chez Naturalia - une huile de tournesol qui surperforme dans les deux, notamment avec la MDD qui reste moins chère que l'huile de tournesol locale, par exemple de « Caraman ». – « Des problèmes d'appro remontés par Naturalia en début d'année »
  - En GSA une référence tournesol qui a également pu profiter de l'inflation pour voir ses volumes augmenter: l'huile de tournesol a pu profiter de la forte augmentation de l'huile d'olive avec un certain report
- Une **dynamique importation (23vs21)** nettement plus marquée sur le tournesol que sur l'huile d'olive (Tournesol pourtant Ukraine, Olive Tunisie) => mais qui reste globalement en retrait vs le flux 2019

### Répartition du poids de chaque huile bio dans le marché huile bio



### Estimation des volumes d'huile bio utilisés dans les produits agro-alimentaires à destination humaine en 2023

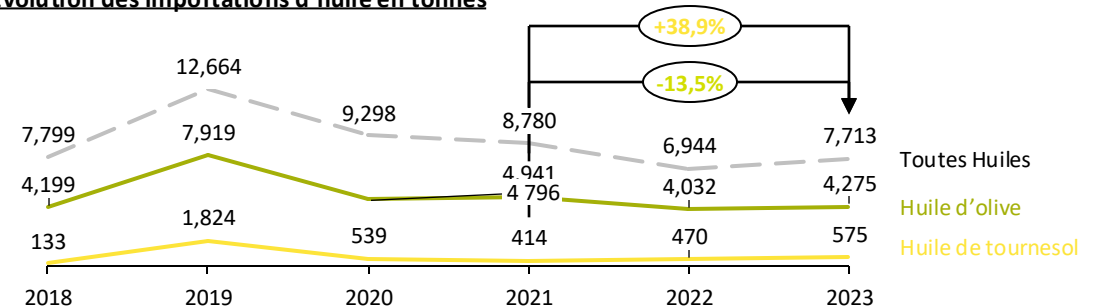
Source : Estimation  
AND base Nielsen et  
enquête AND /  
Agence bio

	Tonnes GMS 2023	Coeff de conversion	Tonnages huile
Potage	16 768	3%	503
Soupe fraîche	2 688	3%	81
Total sauces	18 112	5%	960
Total conserves	43 584	2%	872
Chips	704	35%	246
Pâtes à tartiner	9 792	17%	1 665
Biscuits + gâteaux apéritifs	14 400	7%	1 008
Margarine	2 304	58%	1 336
Pate ménagère	6 976	12%	837
Viennoiseries	6 208	10%	621
Panification fraîche et sèche	13 504	1%	135
	135040		
Huile utilisée comme PAI			8263,616
Huile vendue en l'état	26 816		

### Les principaux huiliers FR

Les principaux acteurs Fr sur le tournesol et le colza sont BioPlanète (Huilerie Moog), Emile Noel, Huilerie Cauvin, La Tourangelle, Lesieur Bio et Vigean

### Evolution des importations d'huile en tonnes



### Opportunité huile

Un marché extrêmement volatil qui peut inciter les industriels à signer des contrats annuels à un prix raisonnable -> « les indus ont très peur des prix qui sont montés à 1000 »\*

# Un marché plutôt dynamique avec des industriels qui attendent de la visibilité

Une végétalisation de l'alimentation favorable mais qui peut aussi stimuler l'intérêt pour des cultures différentes du tournesol

## Principaux risques

-5% en CA

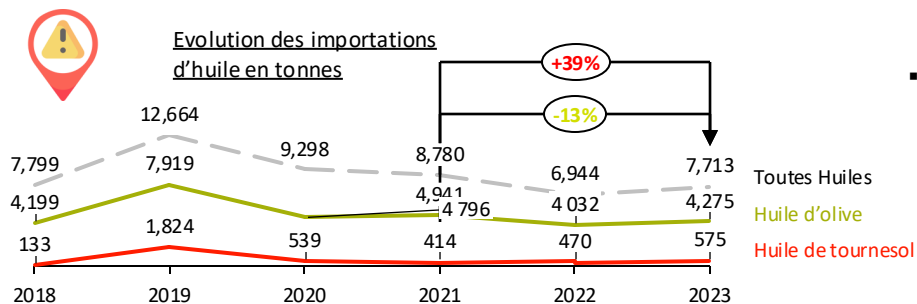
Des rendements en souffrance et une recherche d'optimisation du rapport qualité/prix qui incitent les industriels à contractualiser au plus offrant en dépit d'une logique de bassin (ex: Huilerie de Lapalisse fournisseur de CRF et qui s'approvisionne en AURA)

Des réductions de linéaire sur la catégorie huile qui s'accroissent limitant la visibilité de l'huile de tournesol

Une olive qui persiste à être perçue comme plus prestigieuse que le tournesol ou meilleure pour la santé (régime méditerranéen)

Concurrence d'autres huiles végétales BIO (autre que Colza)

Des importations qui continuent à augmenter

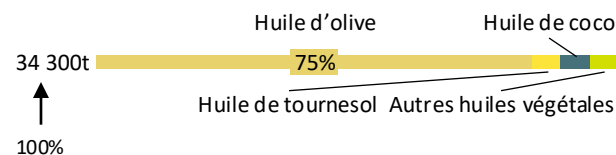


## Tendancier

### Points clés

- La principale consommation de l'huile alimentaire biologique reste sur l'huile d'olive brute à usage domestique et reste marginale dans l'utilisation en Préparation Alimentaire Intermédiaire

Répartition du poids de chaque huile bio dans le marché huile bio



- Une huile de tournesol qui reste plus accessible et qui continue à profiter d'un certain report (en provenance de l'huile d'olive) notamment sur l'offre MDD
- Les assaisonnements poursuivent leur dynamisme en valeur et intègrent le tournesol dans leur PAI
- L'huile de tournesol confirme son positionnement d'alternative à l'huile de palme et profite du dynamisme biscuit et pâte à tartiner
- La végétalisation de l'alimentation pourrait bénéficier à l'huile de tournesol bio, en raison de la montée de la demande pour des graisses végétales plus saines, des produits bio et locaux, et des aliments transformés d'origine végétale

## Principaux leviers

L'offre de produits transformés végétaux s'étend pour répondre aux régimes alimentaires qui se végétalisent : cela booste le marché de l'huile, de la margarine etc.

La volatilité du marché incite les industriels à signer des contrats annuels à un prix raisonnable -> « les indus ne veulent plus être confrontés à des variations extrêmes avec des prix qui ont pu monter à 1000€ t »

Les sauces froides réinvestissent les rayons GMS

+10% en CA

Les marchés très dynamiques en conventionnel et qui investissent en France (frite surgelée avec McCain ou Chips Bretons par exemple) renforcent leurs efforts commerciaux sur le BIO

Le consommateur et l'industriel sont sensibilisés aux avantages de l'huile de tournesol (composition, impact environnemental) -> cela incite à la rénovation des recettes au profit de l'huile de tournesol et aux dépendances d'autres matières grasses comme l'huile de palme



# FILIÈRE ALIMENTATION DU BÉTAIL

# Entretiens secteur

## FAB



## Trituration (entretien avril)



## OS régionaux

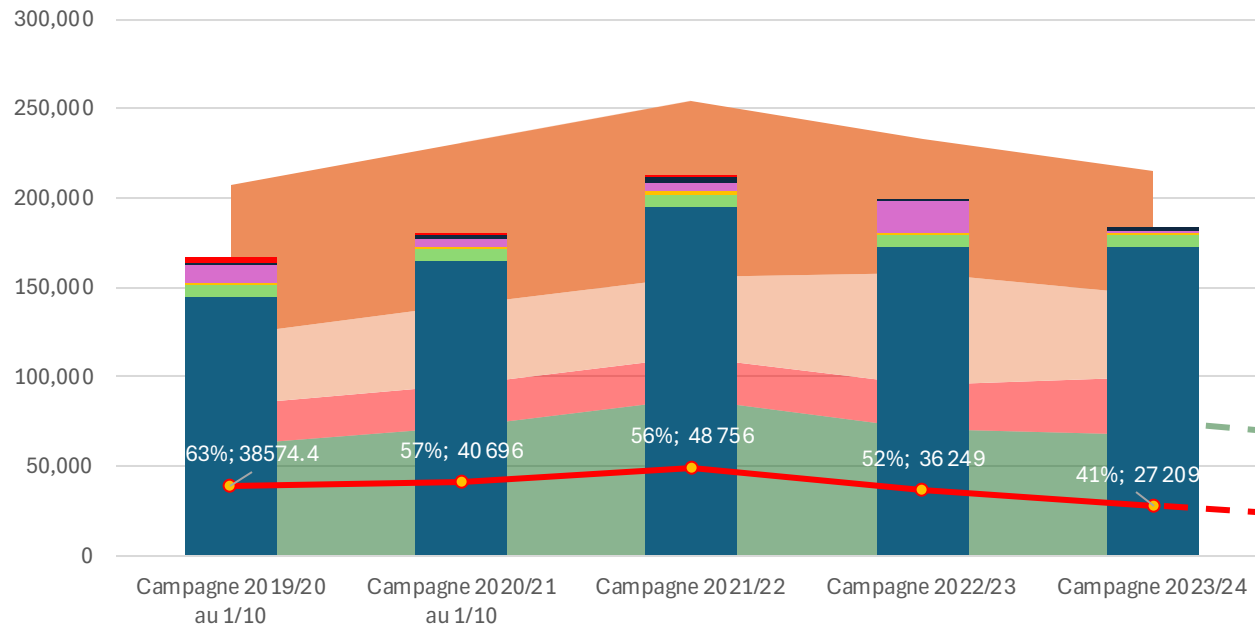


## Enquêtes FAB récentes et expertise



# Bilan soja

Soja biologique : bilan national (sources : FranceAgriMer, LCAO, Agence Bio)



**PRÉVISIONS 2024-2025**  
(analyse CERESCO base entretiens)

**Collecte nationale :** ≈55 kt  
(-15%, -10 kt contre un stock de report à 33 kt)

**Occitanie :** ≈21-24 kt (-15 à -20%)  
👉 38 % de la collecte FR

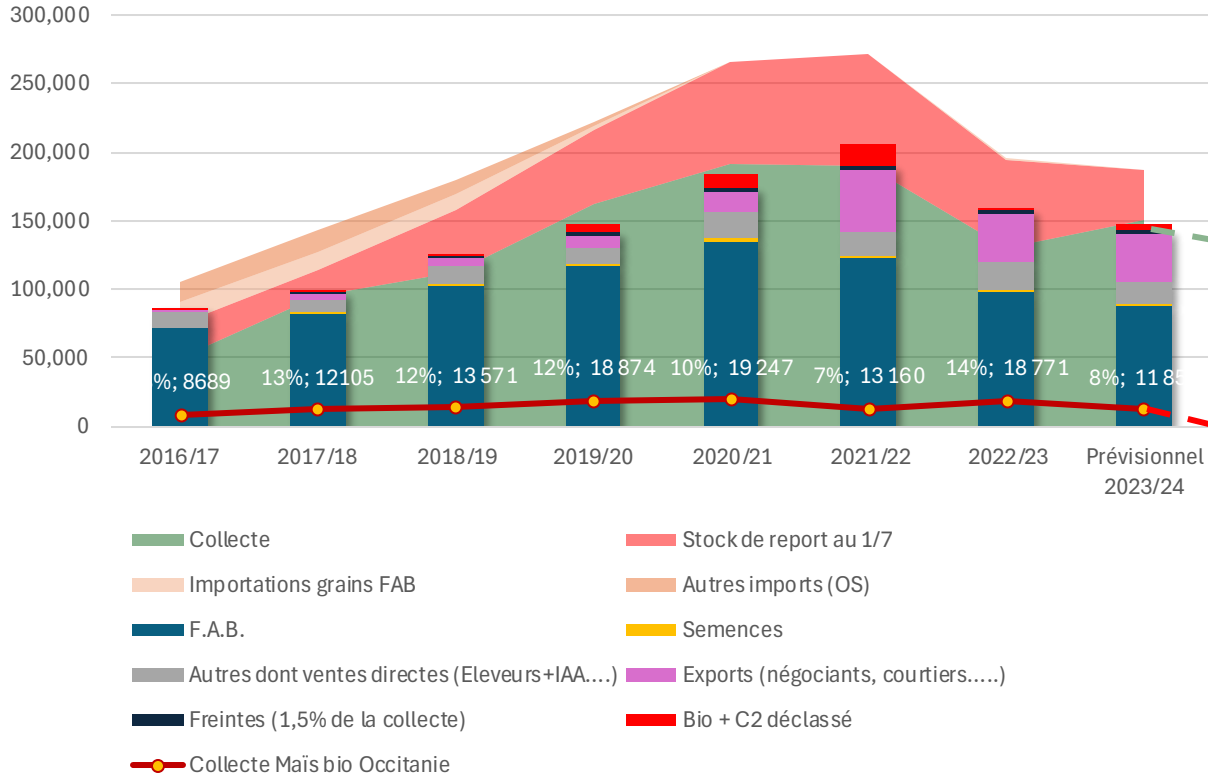
Un tiers des volumes commercialisés en Occitanie

40% des capacités de trituration en Occitanie

Environ la moitié des volumes en food

# Mais

Mais : bilan national



## PRÉVISIONS 2024-2025 (analyse CERESCO base entretiens)

**COLLECTE NATIONALE** :  $\approx$  150 kt  
+0-5%, baisse en linoléique majoritairement,  
-10 kt contre un stock de report à 33 kt)

**OCCITANIE** :  $\approx$  10 kt (-5%)  
👉 6-7 % de la collecte FR

## DEMANDE/MARCHÉS

- Environ la moitié à l'extérieur de la Région.
- Demande feed en baisse, avec forte concurrence des céréales à paille
- Export en Espagne en très forte croissance

## OFFRE

- Culture performante dans le SO
- Bonne réponse aux intrants, bons rendements en bio relativement au conventionnel

## PLUS- OU MOINS-VALUE OFFRE OCCITANIE

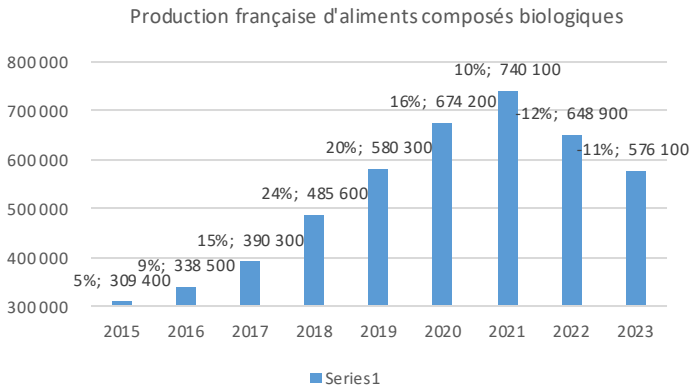
- 🍷 Environ la moitié des volumes facilement écoulables dans la grande région, pour les volailles.
- 🍷 Faible disponibilité des intrants organiques bons marché, quelle compétitivité face au maïs de Pays de la Loire (effluents ?)

# Alimentation animale : un marché Occitanie qui résiste mieux



**576 kt** 3% des aliments composés nationaux

FAB : Axéreal élevage, Terrena, Le Gouessant, Novial, Cizeron Bio, etc.  
 Triturateurs : Oleosyn bio, Sojalim, Soja-press, UFAB, ALIANE, Oxyane, Soleil de Loire

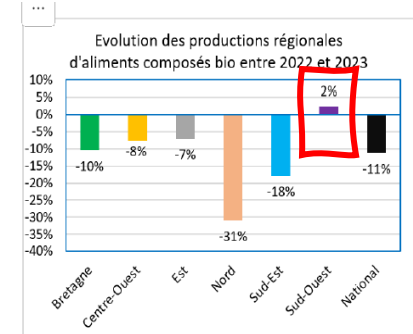
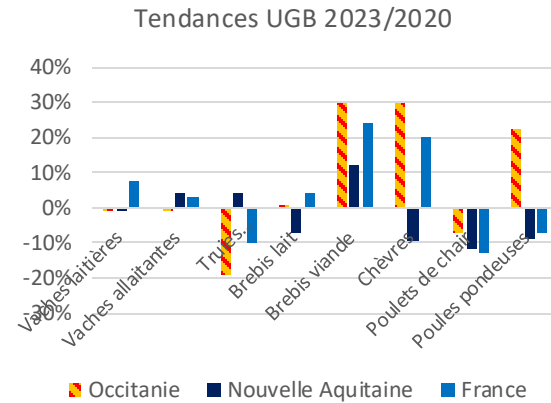


**- 10-12 % / an de croissance en volume sur les 2 dernières années**  
 → Un marché qui a retrouvé ses niveaux d'avant COVID

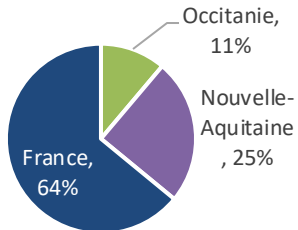


**26-99 kt** 3% des aliments composés régionaux

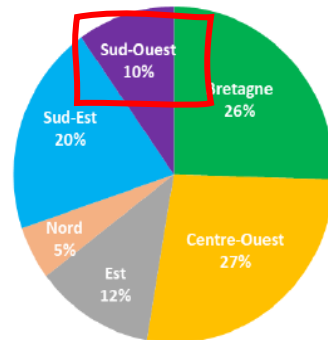
FAB: Sud-ouest aliment, Caste, Aurouze, Solevial, Terres du Sud.  
 Triturateurs (30% prod FR): Soja-press, Sojalim.



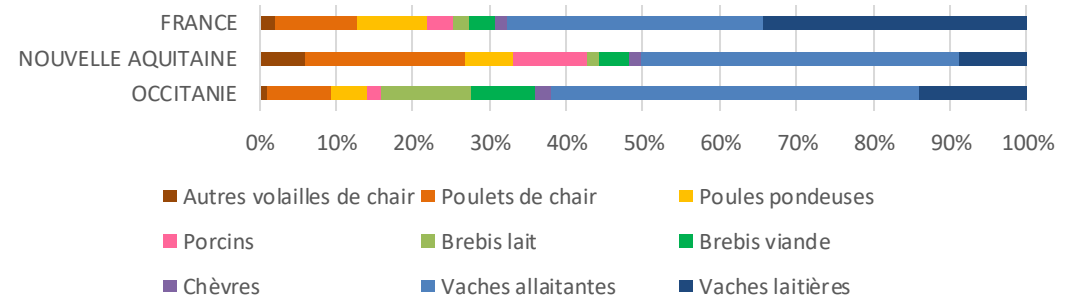
Répartition de UGB biologiques



Répartition régionale de la production d'aliments composés bio en 2023



Distribution des UGB (estimations CERESCO)



# Scénarios filière alimentation animale

## Tendanciel

### Points clés

- Lente reprise à partir de 2026 (+1%/an max), comme attendu par la plupart des FAB.
- Demande soutenue pour de l'origine FR
- Reprise de la consommation de produits animaux qui demeure assez limitée, notamment en viande bovine.
- Marché tiré par l'œuf mais toujours des pertes de cheptels en ruminants.
- Difficultés à écouler les volumes de céréales à paille entraînant des pertes de PDM si bonne récolte 25 (concurrence + parité logistique)



Circuits artisanaux & vente directe : ++  
GSS: +

GMS: - (baisse avec un effet de saturation sur l'œuf et une poursuite du déréférencement).



A 2 ans : stable  
A 5 ans : + 2%



Fortes incertitudes sur l'évolution des consommations de produits laitiers et de viande bio

« Sur les tendances, le mal est fait. Il y a AURA un effet d'hystérèse avant que le marché reparte doucement d'ici 2-3 ans. »

« En céréales, pour l'instant la parité transport ne va pas être suffisamment favorable pour délocaliser les transports plus au Nord. »

## Principaux risques

Poursuite de la décapitalisation des ruminants

-20%  
de volume de marché

Baisse de la consommation de Roquefort + incitation des laiteries à la déconversion → Perte d'une laiterie ?

Pertes de pdm

Poursuite des épizooties (influenza aviaire, FCO, MHE).



Sauf aléas climatiques, reports de volumes de bassins concurrents à anticiper à partir de R25

## Principales opportunités

+3-4%  
de volume de marché

Dynamique des petites laiteries régionales

Lait de chèvre et transformation à la ferme continuent à se développer.

Hausse du prix du lait de vache → reprise des achats d'aliments

Renforcement des CDC volailles sur le lien au sol.

Marché de l'œuf qui confirme son redémarrage

Les filières de proximité comme relais (relatif) de croissance

Arrêt de la décap' : le mur démographique est derrière nous, les prix remontent.

« Vraie » dynamique de soutien en RHD.



# DISTRIBUTION

# Frappé par la crise depuis 2021 (-5%), le marché alimentaire Bio semble redémarrer mais avec des règles du jeu changées et des adaptations nécessaires

## Les ventes en alimentaire Bio ont chuté de plus de 700M d'euros (-5%) sur la période 20/23, une chute encore plus marquée en volume et atténuée par les effets d'inflation

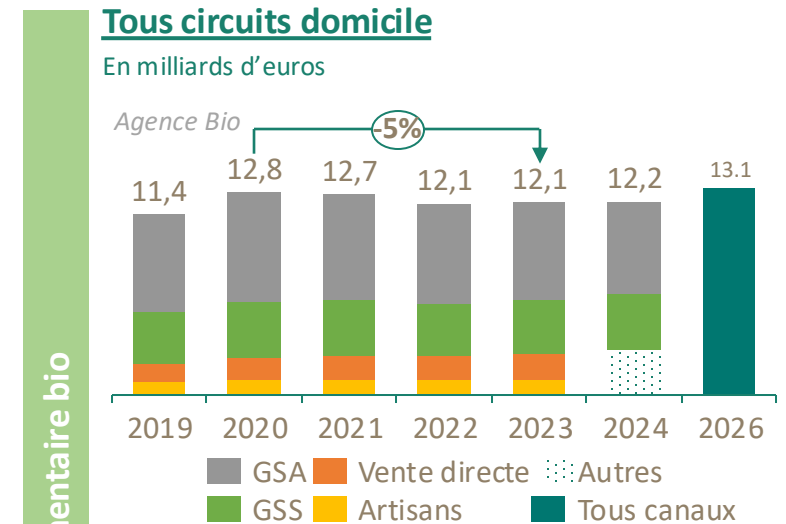
- ❑ Les consommateurs ont amplifié leurs arbitrages « Conventionnel » vs. « Bio » avec une **inflation forte** et des **écarts de prix** avec le conventionnel devenu critiques. Les produits bruts ou avec un écart prix modéré avec le conventionnel (ex: œufs) ont d'ailleurs mieux résisté que les viandes et la crèmerie
- ❑ Le label Bio fait de plus face à une **crise de confiance** des consommateurs en même temps qu'à une concurrence toujours plus forte du **local** et des **autres labels**
- ❑ Depuis 2020, la GSA a significativement **déréférencé les gammes Bio** (jusqu'à 25%): un effet plus marqué pour les marques nationales que les MDD pour répondre aux attentes de pouvoir d'achats
- ❑ Certains de ces volumes se sont reportés vers la **GSS**, sans empêcher la contraction du parc de magasins spécialisés (-150 en 2023)
- ❑ Les autres canaux (**Vente Directe, Artisans**) ont été plus résilients mais concernent peu les grandes cultures

## Le redémarrage entr'aperçu de la Bio depuis 2024, restera marqué par les mutations profondes du commerce Bio...

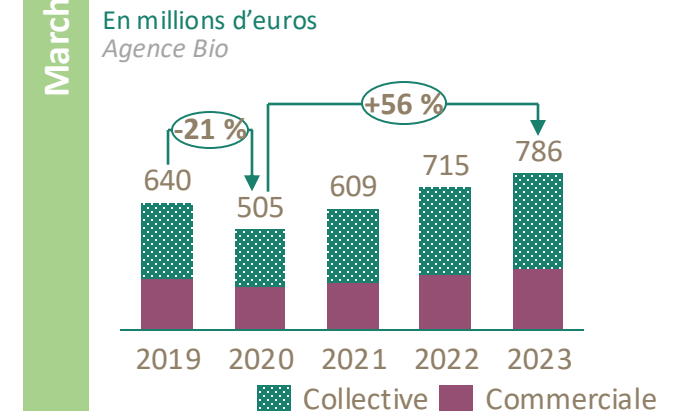
- ❑ La **GSA** devrait regarnir son offre Bio en Linéaire et la **GSS** poursuivra l'adaptation de son offre et l'élargissement de son public
- ❑ La nécessaire **compétitivité-prix** de toutes ces enseignes - critique pour la reprise des volumes - passera par le développement des offres MDD & premiers prix, la poursuite de la rationalisation des offres et la mutualisation des achats entre enseignes
- ❑ Les efforts sur les **circuits hors domicile** sont à poursuivre pour conserver la **dynamique positive** depuis 2020, même si ce débouché ne représente que 5% du marché global de la Bio en France (~800M€/an)

## ... induisant des défis nouveaux pour les filières Bio françaises

- ❑ **L'amont Agricole français** devra donc garantir sa capacité à assurer une **production suffisante et à des coûts compétitifs**
- ❑ Les acteurs de la **transformation Bio** devront poursuivre leur évolution, pour que les marques nationales retrouvent leur place dans les linéaires, en **valorisant leur savoir-faire industriel et les matières premières produites sur leurs territoires**



## Circuits restauration hors domicile



Marché alimentaire bio



**RHD**

# ZOOM restauration collective



(Consommation correspondantes de concentrés riches en céréales et tourteaux entre parenthèse)

#EGalim

	élèves du 1 <sup>er</sup> et 2 <sup>nd</sup> degré	habitants	EGalim – 20% bio EN VALEUR	EGalim – 6,6% bio (moy en 2021)
2021-2022	994 696	6 022 176		
Besoins en blé tendre	~6 500t	~580 000t	1300t	429t
Besoins en pdts laitiers	~22 500t	~1 850 000t	4500t (577t)	1485t (190t)
Besoins en oeufs	~1 000t	~80 000t	200t (700t)	66t (200t)
Besoins en volaille	~4 000tec	~168 000tec	800tec (3500t)	264tec (1200t)
Besoins en viande bovine	~4 200tec	~140 000tec	840tec	277tec
Besoins en viande porcine	~1 300tec	~200 000tec	260tec (1300t)	86tec (450t)

indirect

→ 6-7 kt de GC → 2 kt de GC

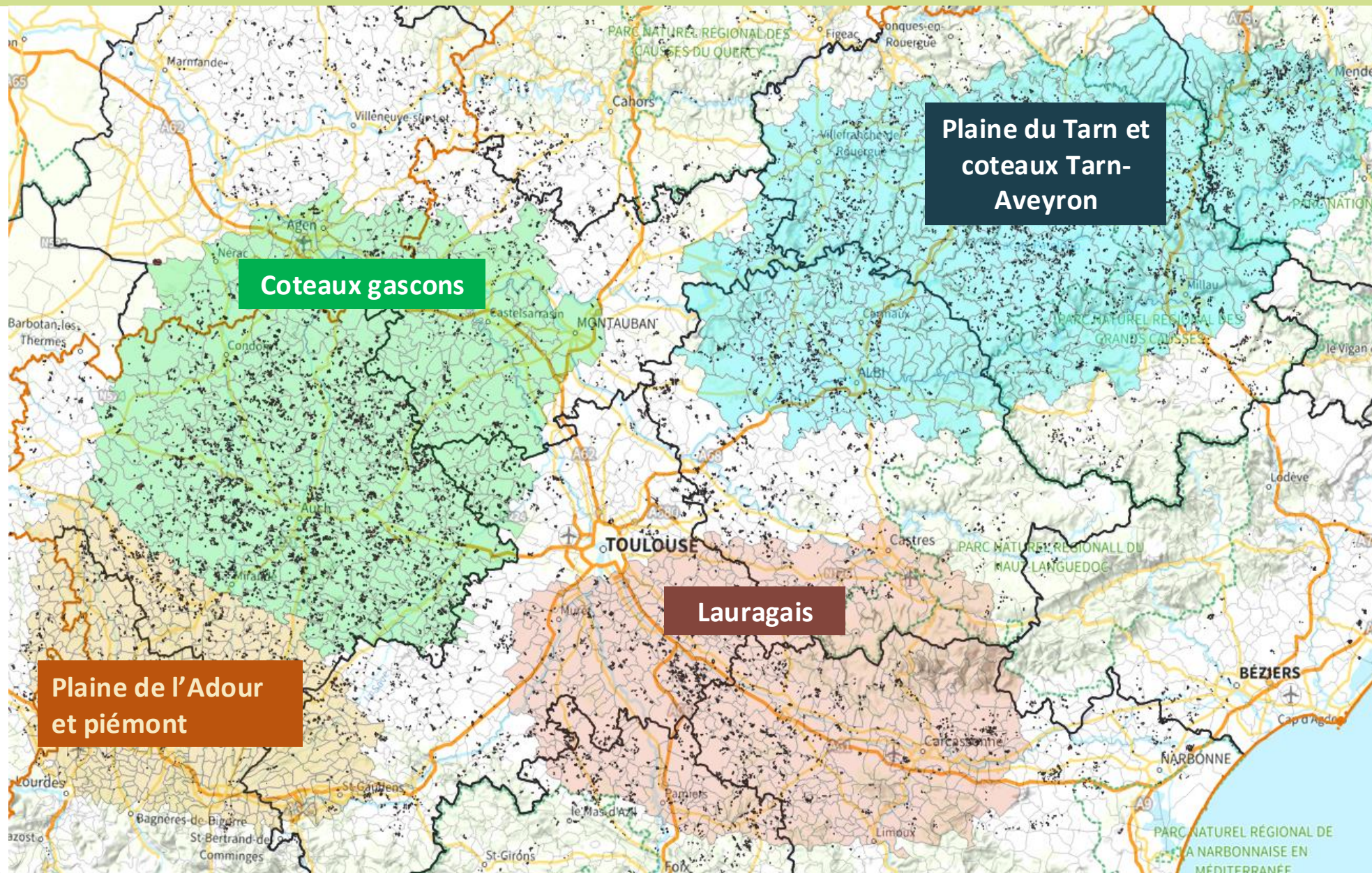
Source : estimations à partir d'un outil de calcul des consommations alimentaires développé en interne par CERESCO (COMPALIM).

/!\ les 20% sont globaux donc certaines catégories et ont un taux de pénétration plus important que d'autres



# BILAN DES FOCUS GROUPS

# Consultations menées dans 4 territoires de grandes cultures bio



Coteaux gascons

Plaine du Tarn et  
coteaux Tarn-  
Aveyron

Lauragais

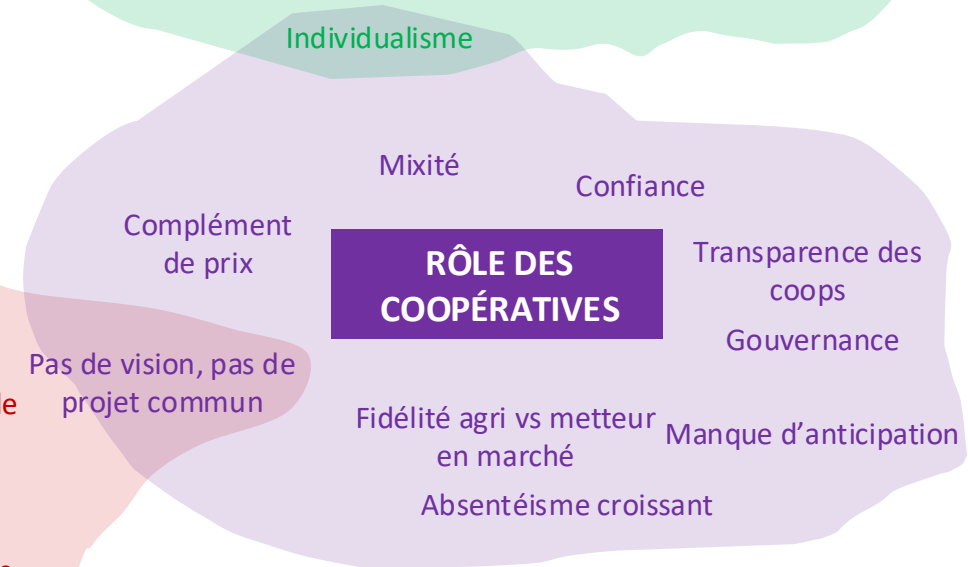
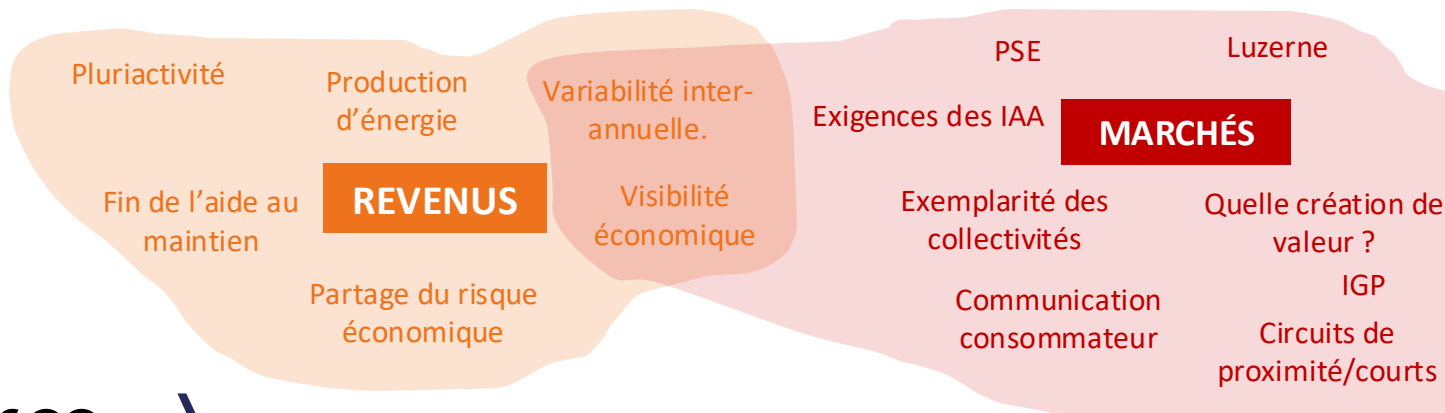
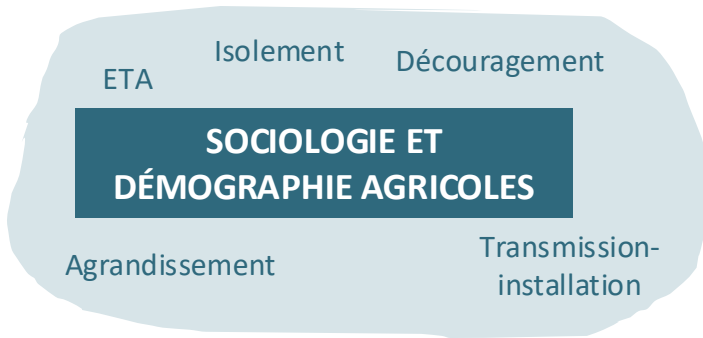
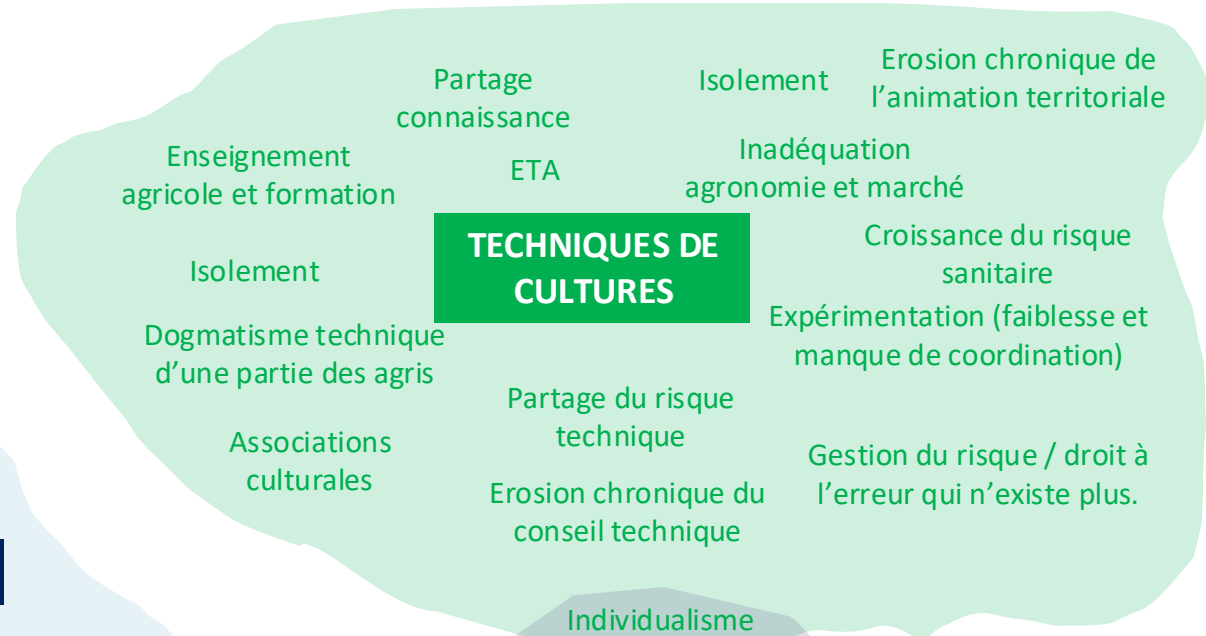
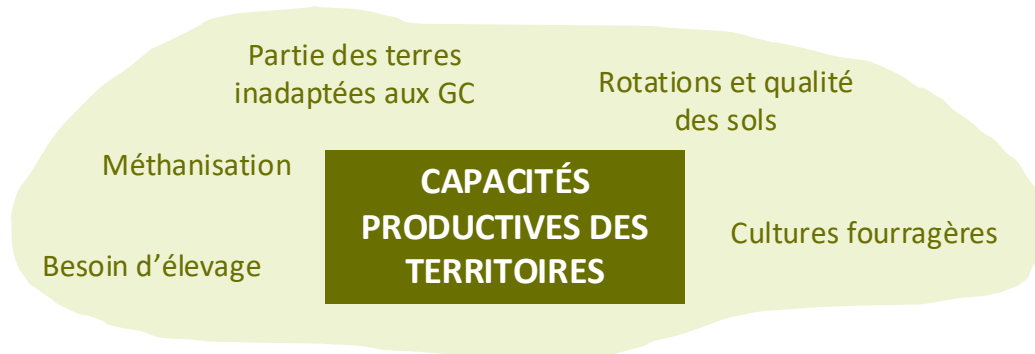
Plaine de l'Adour  
et piémont

# Profil des participants aux focus groups

	Territoire 1 – Vic en Bigorre 05/12/24	Territoire 2 – Mauvezin 17/12/24	Territoire 3 – Castelnaudary 06/12/24	Territoire 4 – Albi 16/12/24	TOTAL
<i>Nombre de participants</i>	<b>11</b> (9 réponses)	<b>17</b> (13 réponses)	<b>14</b> (10 réponses)	<b>8</b> (6 réponses)	<b>50</b> (38 réponses)
<i>Nb femmes</i>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>5</b>
<i>Nb Spécialisés AB</i>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>29</b>
<i>Moyenne ha GC</i>	<b>118 ha</b> [30-330]	<b>147 ha</b> [40-300]	<b>172 ha</b> [90-300]	<b>93 ha</b> [80-130]	<b>132 ha</b>
<i>Nb Polyculture Elevage</i>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>11</b>
<i>Moyenne Age</i>	<b>38 ans</b>	<b>44 ans</b>	<b>50 ans</b>	<b>45 ans</b>	<b>44 ans</b>
<i>Moyenne Date conversion AB</i>	<b>2013</b> [2000-2021]	<b>2006</b> [1964-2020]	<b>2014</b> [2000-2020]	<b>2010</b> [1997-2019]	<b>[1964-2021]</b>
<i>Date déconversion</i>	/	/	1 seul (2023)	/	/

- Participation active, discussions fluides, y compris entre familles syndicales.
- Bonne réception du contexte introductif : « *content d'apprendre mais surtout de comprendre* ».
- Participants globalement satisfaits des discussions, « *heureux de se voir pour parler des problèmes mais aussi de l'avenir* »
- Une partie d'agriculteurs « hors-circuit » (« *on voit toujours les mêmes* ») qui ne participe jamais à ce type de discussions...
- Mais une capacité de mobilisation du réseau finalement limitée.

# Thématiques abordées par les agriculteurs



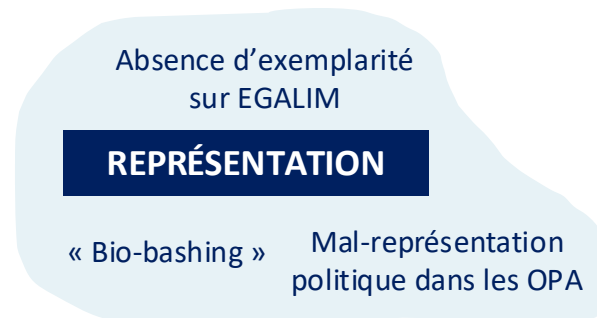
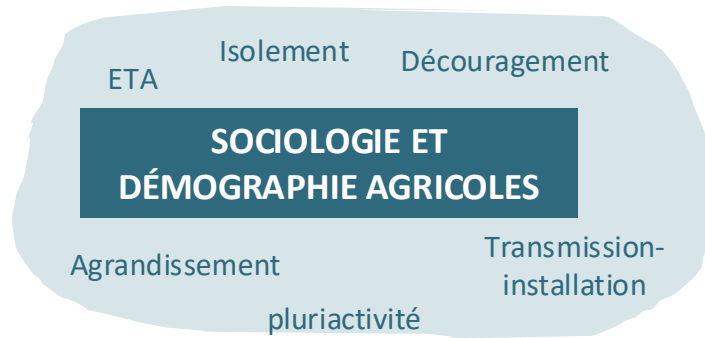
# Démographie et sociologie / Représentation

## Organisation de la filière

- « On n'a pas conscience à quel point la bio est déorganisée, ça a marché parce qu'il y avait de l'argent, mais maintenant nos difficultés éclatent au grand jour. »

## Représentation syndicale

- « C'était dur de ne pas être en bio, et comme le marché c'est cassé la gueule, la parole s'est libérée. »



## Pluriactivité en développement

- « On a une société de traiteur avec femme dans laquelle je bosse, du coup je risque de rater des fenêtres de tirs pour les cultures »
- « Vivea propose des formations de chauffeur de bus financées à 100%... ça donne le message. »

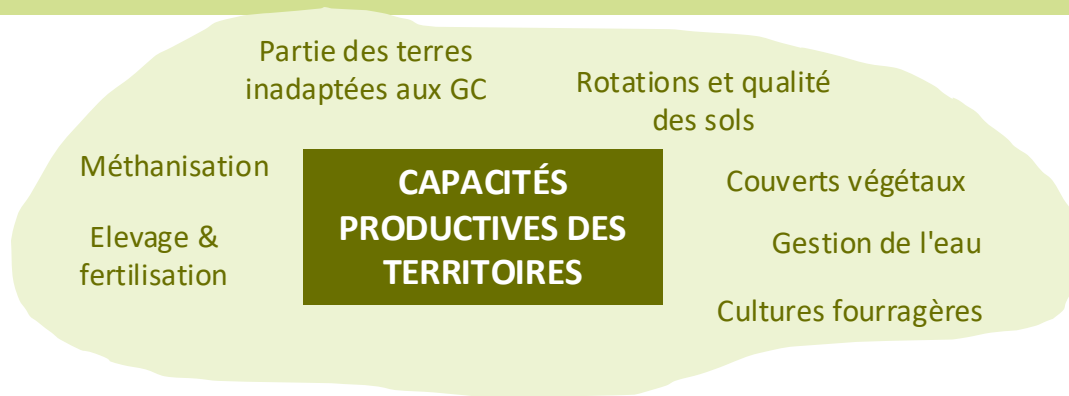
## Attractivité de la production biologique

- « En bio j'ai plus d'espoir qu'en conventionnel où on se sent pris dans un système qui nous engonce, qui me fait une ordonnance. »
- « En bio je m'éclate »

## Mais du découragement

- « La passion est en train de s'étioler »
- « Devient de la lassitude, de la fatigue, du dégoût »
- « Si tu prends ta calculette, le plus rentable c'est de tout mettre en jachère! »

# CAPACITÉS PRODUCTIVES DES TERRITOIRES



## Un élevage qui s'érode mais pourtant essentiel en GC bio

Des agriculteurs qui avouent ne pas savoir faire sans légumineuses fourragères ou sans élevage.

- « Mon voisin est en bio avec des vaches laitières, il a toujours de superbes rendements, ses lentilles sont magnifiques »
- « Grace à mes animaux, j'arrive à faire des rendements proches du conventionnel »
- « Le pâturage tournant me gère le salissement »

## Des cultures fourragères à la place de l'élevage, pour quelle rémunération ?

Pour gérer les adventices, il faut faucher des prairies multi-espèces ou des luzernières :

- « Dur de faire sans luzerne, mais en même temps c'est 3 ans avec quasi aucun revenu, car on n'est pas assez organisés pour structurer une filière comme on sait le faire au Nord de la Loire. »

## Des terres parfois inadaptées à la grande culture pure

- « Dans les années 70, on a arrêté l'élevage pour faire du tournesol, mais les coteaux ne sont pas faits pour ça, on atteint la limite. »
- « On va être obligés d'arrêter de produire sur certains coteaux, on perd de l'argent. »

## Rotations et qualité des sols

- « On a trop tiré sur la corde, les sols s'épuisent en bio, ou alors il faut faire de l'ACS bio mais c'est plus intensif en MO »
- Difficile de se passer des associations de cultures mais :
  - La chaîne de valeur n'est pas adaptée : assurance récolte impossible, IAA trop exigeantes sur les normes de pureté.
  - Difficulté des OS à accepter des mélanges qui augmentent considérablement le coût logistique.

Difficultés économiques à appliquer le « bon sens agronomique »

- « On est convaincus de l'importance de mettre des couverts mais il faut investir dans du matériel, et semer pour détruire c'est économiquement impossible aujourd'hui! »
- « On n'est pas rémunérés pour prendre soin du sol. »

## Gestion de l'eau

- « Moi mon métier sans irrigation c'est impossible d'en vivre »
- « Investir dans du stockage d'eau à mon échelle? Ca vaut le coup? »
- « Ca fait 10 ans qu'on parle d'irrigation, au sein du comité de pilotage local sur l'eau, et il ne se passe rien »

# Verbatims TECHNIQUES DE CULTURE ET CONSEIL

## Acquisition limitée de nouvelles connaissances via l'expérimentation, et défaillance du transfert-diffusion.

Faibles moyens des instituts TK pour travailler sur la bio

Disparition de centres techniques (CREAB)

Pas d'accompagnement pour des **essais au champ** (essais en bandes, etc.)

- « *C'est moi qui fais ma propre expérimentation : nigelle, carthame, etc.* »
- « *La recherche chacun la fait dans son coin, ce n'est pas Arvalis ou INRAE qui font ça, où ça ne descend pas jusqu'à nous.* »
- « *Je mets 2 ha en essai et ça passe. Mais pas de bandes, pas de répétitions, etc.* »

## Erosion chronique du conseil et de l'animation

Faible nombre et fort turn-over des conseillers chambres.

Disparition du conseil par les GAB et CIVAM, en difficulté économique.

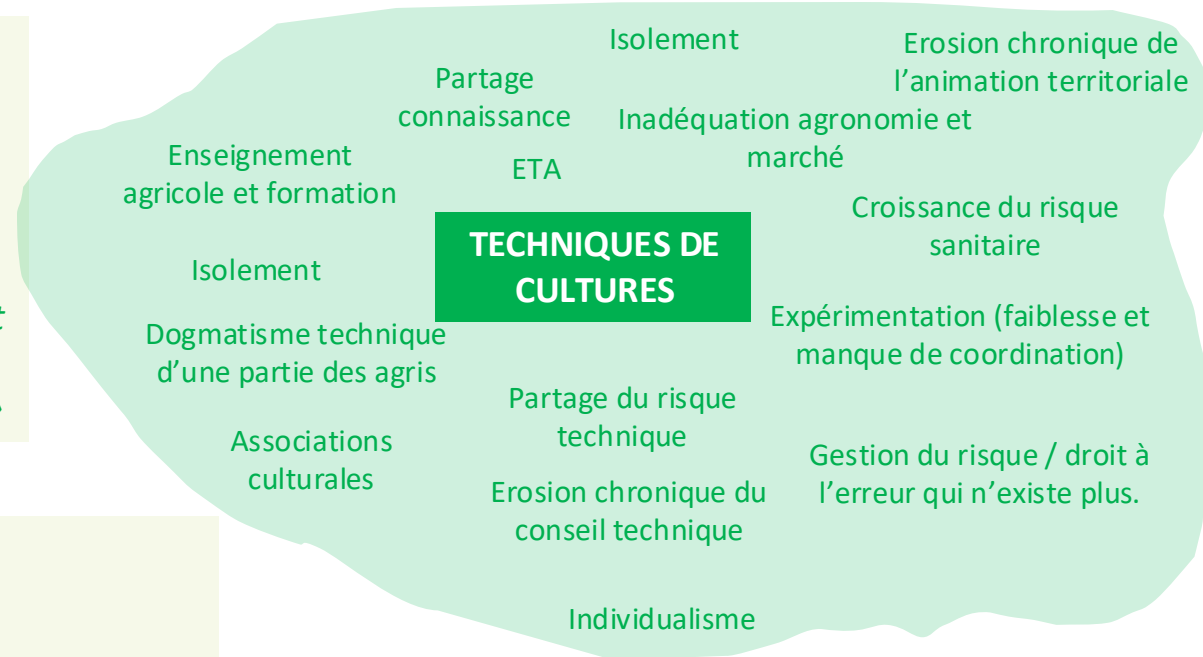
Déception quant à la qualité du conseil coopératif (conseillers mixtes).

Déconnexion entre conseil agro, performances économiques et appro (semences).

- « *Avant on avait des bons conseillers, aujourd'hui les GAB disparaissent et les chambres nous envoient des débutants qu'on doit former nous-même et qui restent en poste 2 ans.* »
- « *On ne nous propose pas de solution pour évoluer, pour prendre un peu d'avance pour éviter de subir avec le changement du climat* »
- « *J'adhère à un CETA, ça me coûte 1200€/120ha et j'ai un **retour sur investissement.*** »
- « *Pour ceux qui débutent, il faut des réunions comme aujourd'hui pour se donner les chiffres.* »

## Enseignement agricole et formation

- « *Aujourd'hui on ne nous enseigne pas la bio au lycée agricole, voire on la dénigre.* »



## Gestion (et partage) du risque lié à l'innovation technique

Difficulté à sortir des schémas techniques éprouvés (mais défaillants) par peur du risque (volant économique trop faible)

Investissement initial élevé (matériel)

- « *L'assurance a ses limites. Elle me coûtait plus cher que l'indemnisation.* »
- « *Le coefficient de risque est plus élevé, tu ne gagnes pas forcément moins, mais tu dors moins bien qu'en conventionnel* ».
- « *On ne peut rien essayer sans s'engager sur 15 ans de prêt, si on veut être innovant faut nous aider!* »

# Verbatims RÔLE DES COOPÉRATIVES

## Problème de démocratie au sein des coops

Sentiment de **non prise en compte de l'AB** dans la gestion des coops  
Problème de **gouvernance** plus global : manque d'implication des adhérents lié au sentiment de ne pas être écouté / manque de reconnaissance

- *Les coops mixtes n'en ont toujours rien à faire de l'agriculture bio.*
- *Qu'est-ce qu'on va aller faire dans les CA quand les mecs y sont depuis 40 ans ?*

## Perte de confiance / Manque de transparence

**Incompréhension** du rôle et fonctionnement des coops

- *Les coops ne se soucient pas des agriculteurs, répondent aux besoins des filières*
- *S'il y avait de la **transparence** au niveau des marges, on serait plus à l'aise.*
- *Gestion « lunaire » des coops, des choses qu'on n'arrive pas à expliquer. Monde fermé.*

## Montée des concurrences à infrastructures légères

Grain d'Oc (que les agriculteurs voient comme une coop), Délivagri, Agri Agen, etc.

## Toutes les cultures ne sont pas prises en charge / contraintes sur assolements

Insatisfaction sur cultures collectées qui **contraignent les assolements sans logique agronomique**

- *Aujourd'hui les coops sont ok pour le soja mais ils ne prennent pas le reste.*
- *Ma rotation est correcte parce que je fais de la vente directe, impossible à avoir en passant seulement par la coop*
- *On a de la chance d'avoir une diversité de coopératives et négociants*

## Manque de techniciens compétents sur l'AB, notamment dans les coops

- *Les coops ont mis des techniciens mixtes qui étaient **peu compétents sur le bio.***
- *On travaille entre nous, on s'appelle, on a des groupes WhatsApp*
- *La coop n'a pas les capacités techniques pour nous aider sur nos expérimentations (ex: mélanges soja / sarrasin)*

## Reconnaissance de l'utilité des coops / sécurisation du paiement

Reconnaissance du **rôle indispensable de la coop** pour certaines cultures et/ou adresser des marchés éloignés (Stockage à la ferme = trop gros investissement)

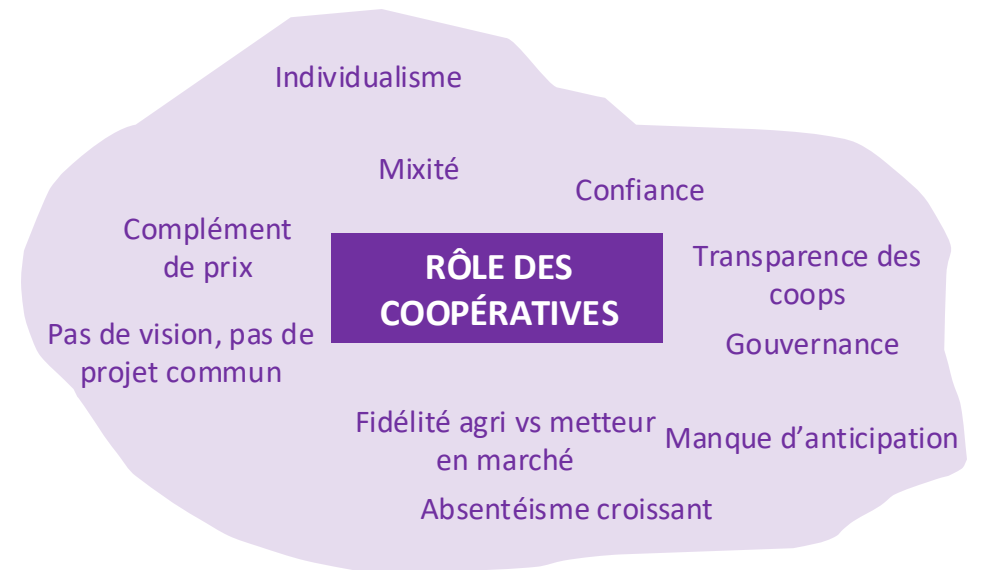
- *J'y vais pour chercher de la **sécurité et de la sérénité.** Quand je plante de la lentille je sais que j'ai un contrat.*

## La contractualisation comme solution

Contractualisation citée comme une **solution pour restaurer la confiance et la fidélité** entre agri et OS, trop peu développée aujourd'hui

Reconnaissance des **difficultés d'acceptation par les agriculteurs**

- *Les contrats pluriannuels, les coopératives n'en proposent pas.*
- *Comportement égoïste de chaque acteur : « On a l'impression de se faire avoir » ou alors « nous agri on veut tenter d'avoir un peu plus ».*



# Verbatims REVENUS ET MARCHES

## Manque de visibilité économique pour anticiper les semis

Contractualisation peu développée, rupture entre conseil technique et besoins économiques  
Pas de plan pluri-annuel entre agriculteurs et metteurs en marché faute de fidélité mutuelle

- « Les coopératives ne jouent pas le jeu, mais nous non plus. »
- « On n'a pas assez de revenu donc on tape à toutes les portes. »

## De nouveaux opérateurs de mise en marché mis en avant par les agriculteurs : une injustice ?

- « Des boîtes du nord comme Delivagri nous achètent à des supers prix. »
- « Des OS hors régions me proposent des meilleurs prix alors qu'ils ont plus de transport. »

## Exemplarité des collectivités

« Bien que la restauration collective représente de faibles volumes, on n'y arrive pas non plus car les AO sont mal faits, sans organisation logistiques et des prix trop bas. »

## Trop fortes exigences des IAA - GMS

- Blé de mélange, hagberg, , etc. --> les IAA ne sont pas adaptées. L'amont a accepté des normes d'agrégage trop dures. On s'est fait piéger on voulant laver plus blanc que blanc.

## Diversification des marchés

Une résilience supérieure sur des marchés de proximité ou régionaux.

Des productions « agronomiques » encore mal valorisée

Des zones ou exploitations à accompagner vers une diversification ou une cessation.

- Il faut trouver un moyen de valoriser économiquement une ou deux coupes de luzerne
- J'écoule tous mes fourrages car j'ai l'autoroute à côté, pour le Pays Basque.
- On est en train de réfléchir aux oliviers, aux amandiers, agroforesterie, etc.
- On court toujours derrière une opportunité, on n'a pas le choix avec nos terres.
- Si on diversifie trop on a plus d'aide! Du coup j'ai rendu le fermage sur lequel je faisais du vin.

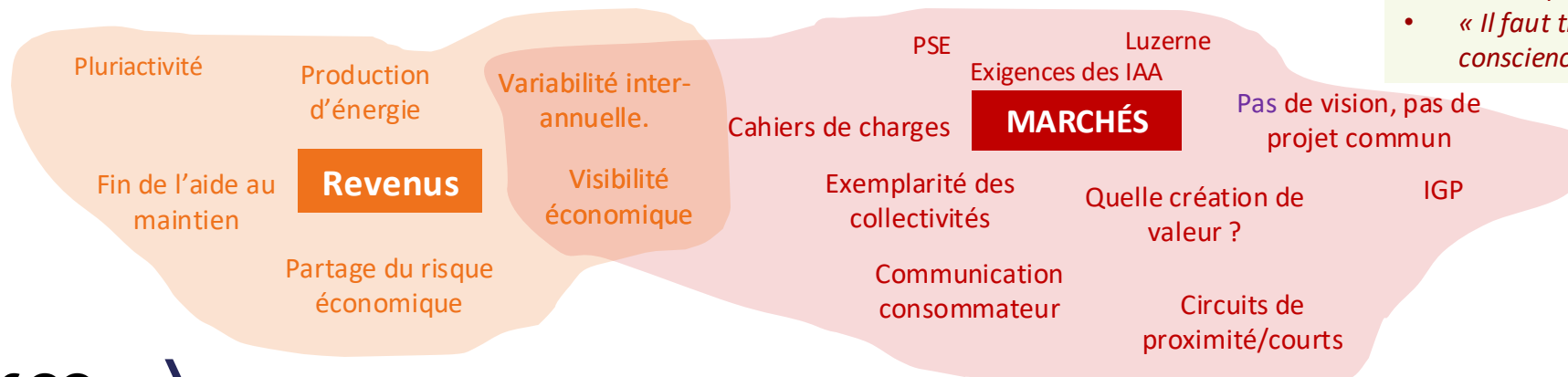
## Quelles nouvelles formes de création de valeur

Appellation géographique sur une espèce emblématique (haricot ou pois chiche) ?

- La vente directe c'est du temps et de la compétence
- On a des idées! Mais on se spécialise car on ne peut pas s'éparpiller partout; au temps de mes grands parents ils étaient 12 à travailler sur la ferme, pas 1

## Rémunération des aménités

- « Nous payer les services rendus à l'environnement (PSE) »
- « Il faut trouver des pollueurs prêts à se racheter une conscience en finançant notre maintien ».



## Diversification par l'énergie et le tourisme

- Si ça continue, le principal revenu de l'agriculteur ne sera pas l'agriculture. Il faudra qu'il sécurise son revenu avec autre chose, et on doit être accompagnés là-dessus.

# Synthèse des FOCUS GROUP

## Mise en culture de zones non adaptées aux Grandes Cultures

- « Dans les années 70, on a arrêté l'élevage pour faire du tournesol, mais les coteaux ne sont pas faits pour ça, on atteint la limite. »

## Rotations qui ne permettent pas le maintien de la qualité des sols

Des agriculteurs qui avouent ne pas savoir faire sans légumineuses fourragères ou sans élevage.

Difficile de se passer des associations de cultures mais la chaîne de valeur n'est pas adaptée.

- « On est convaincus de l'importance de mettre des couverts mais il faut investir dans du matériel, et semer pour détruire c'est économiquement impossible aujourd'hui! »
- « Grace à mes animaux, j'arrive à faire des rendements proches du conventionnel »

## Manque de visibilité économique pour anticiper les semis

Contractualisation peu développée, rupture entre conseil technique et besoins économiques  
Pas de plan pluri-annuel entre agriculteurs et metteurs en marché faute de fidélité mutuelle

- « Les coopératives ne jouent pas le jeu, mais nous non plus. »
- « On n'a pas assez de revenu donc on tape à toutes les portes. »

## Forte défiance des producteurs bio envers les coopératives du territoire...

Sentiment de **non prise en compte de l'AB** dans la gestion des coops

**Incompréhension** du rôle et fonctionnement des coops (ex : paiement acompte + complément) dans un contexte de montée des concurrences "à infrastructures légères" (prix ferme)

## Manque d'acquisition de nouvelles connaissances via l'expérimentation, et défaillance du transfert-diffusion.

**Faibles moyens des instituts techniques** pour travailler sur la bio

- « La recherche chacun la fait dans son coin, ce n'est pas Arvalis ou INRAE qui font ça, où ça ne descend pas jusqu'à nous. »
- « Je mets 2 ha en essai et ça passe. Mais pas de bandes, pas de répétitions »

## Erosion chronique du conseil et de l'animation

- « Avant on avait des bons conseillers, aujourd'hui les GAB disparaissent et les chambres nous envoient des débutants qu'on doit former nous-même et qui restent en poste 2 ans. »
- Les coops ont mis des techniciens mixtes qui étaient **peu compétents sur le bio**.
- « On ne nous propose pas de solution pour évoluer, pour prendre un peu d'avance pour éviter de subir avec le changement du climat »
- « J'adhère à un CETA, ça me coûte 1200€/120ha et j'ai un **retour sur investissement**. »

## ...mais reconnaissance de l'utilité des coops / sécurisation du paiement

Reconnaissance du **rôle indispensable de la coop** pour certaines cultures et/ou adresser des marchés éloignés (Stockage à la ferme = trop gros investissement)

- J'y vais pour chercher de la **sécurité et de la sérénité**. Quand je plante de la lentille je sais que j'ai un contrat.

## Attractivité de la production biologique (« convictions »)

- « En bio j'ai plus d'espoir qu'en conventionnel où on se sent pris dans un système qui nous engonce, qui me fait une ordonnance. »
- « En bio je m'éclate »

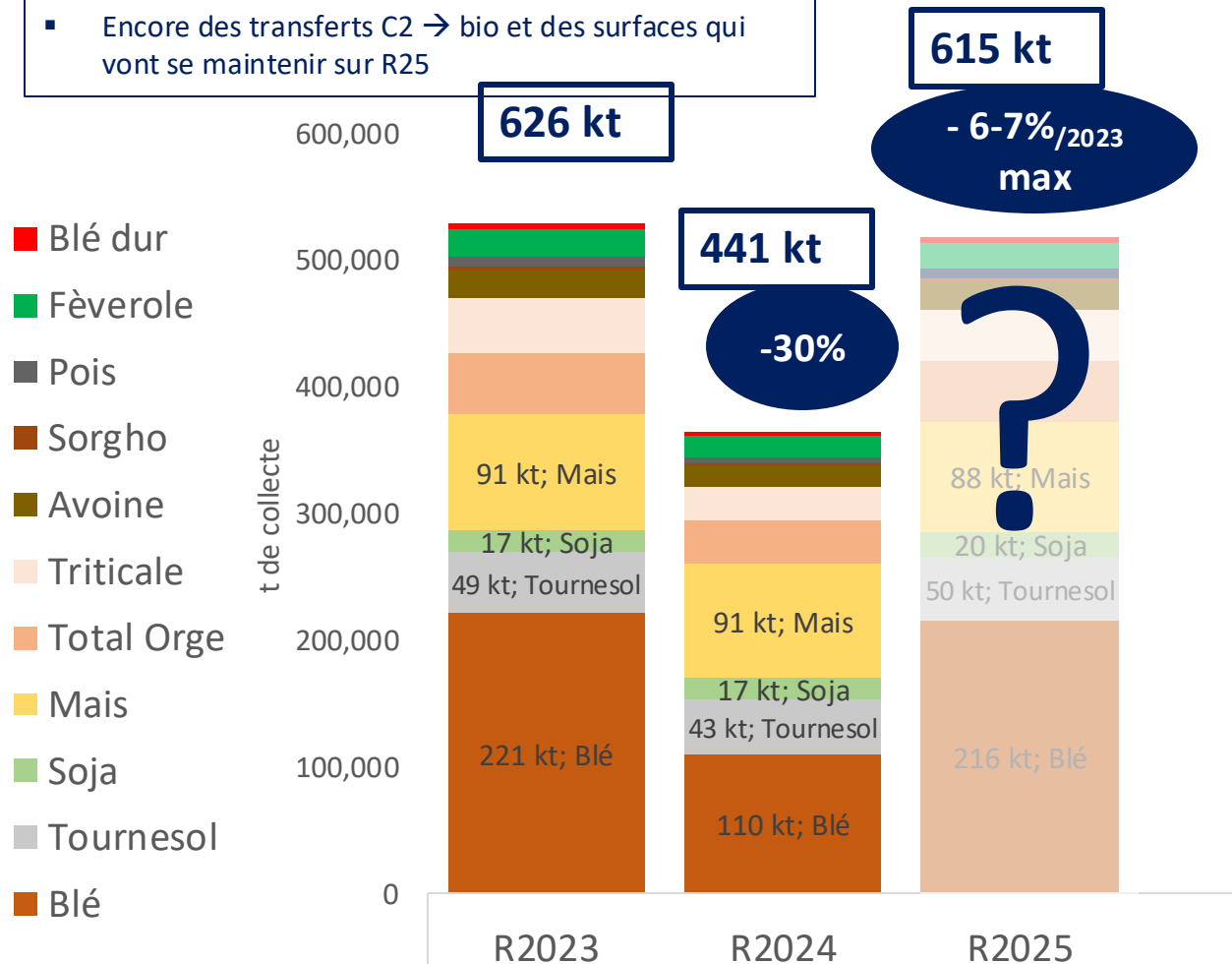
**2.3**

**SCENARIO TENDANCIEL**

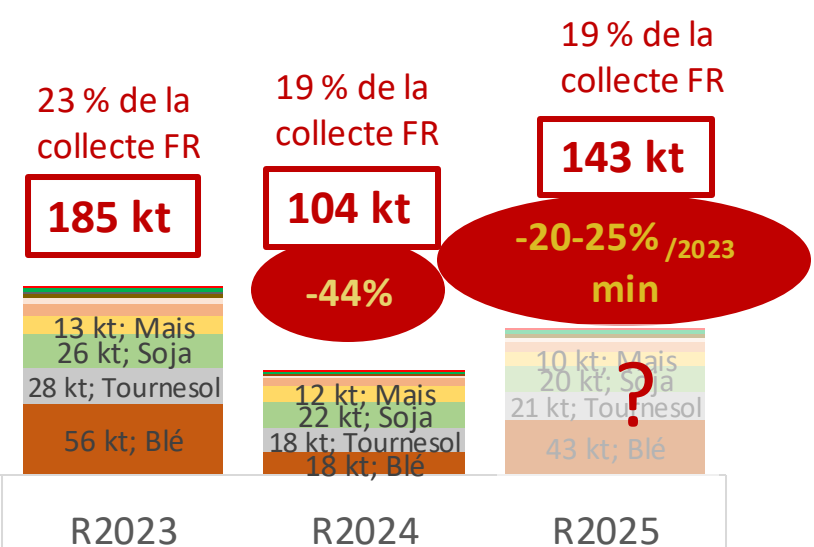
# Bilan offre bio (hors C2)

- **Déconversions** limitées en 2024 (5-7% en moyenne, max 10% dans certaines zones).
- **Très peu ou pas de mise à l'herbe.**
- **Compétitivité relative supérieure** grâce à de meilleurs rendements et des ha/UTANS supérieurs.
- Encore des transferts C2 → bio et des surfaces qui vont se maintenir sur R25

HYPOTHÈSE D'UNE ANNÉE CLIMATIQUE NORMALE, CE QUI N'ARRIVE QUASIMENT PLUS !



- **20 à 25% de pertes de surfaces en R25** par rapport à R2023.
- **Incertitude** sur un renforcement des mises à l'herbe qui pèsent déjà 40% des surfaces



FRANCE HORS OCCITANIE



OCCITANIE

# Scénario tendancier à 2-5 ans

## STABILISATION DU MARCHÉ DES GRAINS BIOLOGIQUES À 2 ANS, REPRISE CROISSANCE À 5 ANS

- Redémarrage d'abord en GSS et sur les circuits alternatifs puis plus progressivement en GSA;
- Achats de viande atteignent un point bas en 2026 et se stabilisent d'ici 2029.
- Le **blé meunier** est la catégorie qui **se relève le plus rapidement grâce aux innovations produit** (tous circuits); les spécialistes sur le **circuit artisanal** restent particulièrement dynamiques.
- Alimentation animale: **stabilité** des volumes et meilleure résistance des marchés régionaux.

DEMANDE

L'Occitanie ne profite pas suffisamment du redémarrage de la demande. En difficulté pour honorer les contrats hors Occitanie, ceux-ci sont revus à la baisse, au profit d'acteurs du centre et du nord qui s'organisent pour satisfaire les marchés de leurs régions, portés par une hausse récente de leur collecte. Ces derniers prennent aussi des parts de marché dans les principales meuneries au-dessus d'une ligne Bordeaux-Montpellier, dans un contexte d'offre qui redevient excédentaire.

COMPÉTITIVITÉ  
OCCITANIE

## LA BAISSÉ DES VOLUMES COLLECTÉS AGGRAVE LA SITUATION DES OPÉRATEURS DE LA COLLECTE, CERCLE VICIEUX.

- Poursuite relative des déconversions d'ici 2026: minimum -20% d'agriculteurs par rapport au pic de 2021. Cependant, la **reprise des marchés** entraîne une **hausse des prix** qui ralentit cette dynamique de déconversion à l'horizon 2 ans.
- Baisse des volumes de grains collectés d'environ 25% en 2026 par rapport au pic de production de 2023
- La collecte devient **significativement inférieure aux capacités de stockage**. En conséquence, une partie des OS, détenteurs d'**infrastructures dédiées à la bio récentes et non amorties**, ne peut pas faire face à l'augmentation des charges fixes.
- **Déstabilisation de la collecte et risque de déstructuration de la filière**, entre difficultés économiques du tissu coopératif et apparition de metteurs en marché plus opportunistes.
- **Un tiers des surfaces reste non cultivé ou semés en légumineuses fourragères**, par nécessité agronomique mais aussi pour limiter les charges dans un contexte de prix de vente inférieurs au prix de revient sur les cultures dites « locomotives (soja, blé, tournesol, légumes secs).

OFFRE



**3.0**



## **PLAN D' ACTIONS**

# La Région dispose de nombreux atouts sur lesquels s'appuyer

Des agriculteurs encore là dans leur grande majorité, et motivés.

Des alternatives (retour au conventionnel) finalement peu compétitives par rapport au modèle bio

Un tissu d'entreprises agro-alimentaires diversifié → résilience commerciale

Un marché qui repart, y compris en région.

Plus forte croissance de population en France → vivier de consommation dynamique.

INTERBIO très active qui fédère de l'amont à l'aval, avec un réseau qui offre des instances de coordination, dont un comité technique grandes cultures bio

Une volonté politique régionale forte, avec une remarquable constance du soutien dans le temps.

Pacte de Transition Agroécologique du Grand Sud-Ouest, qui propose des espaces de discussion communs et coordonnés 2 Régions

# Processus de priorisation des actions



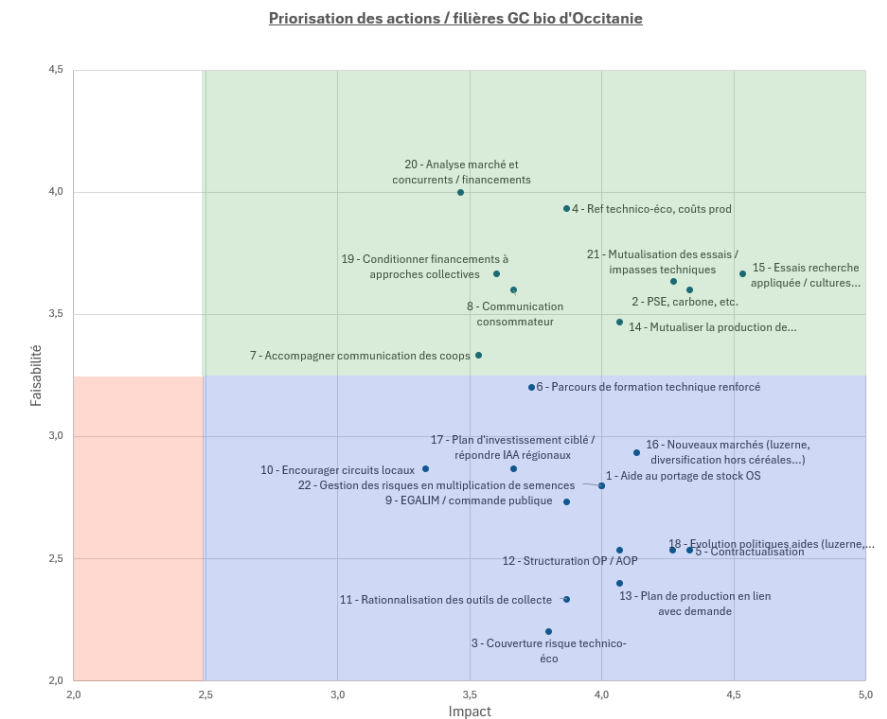
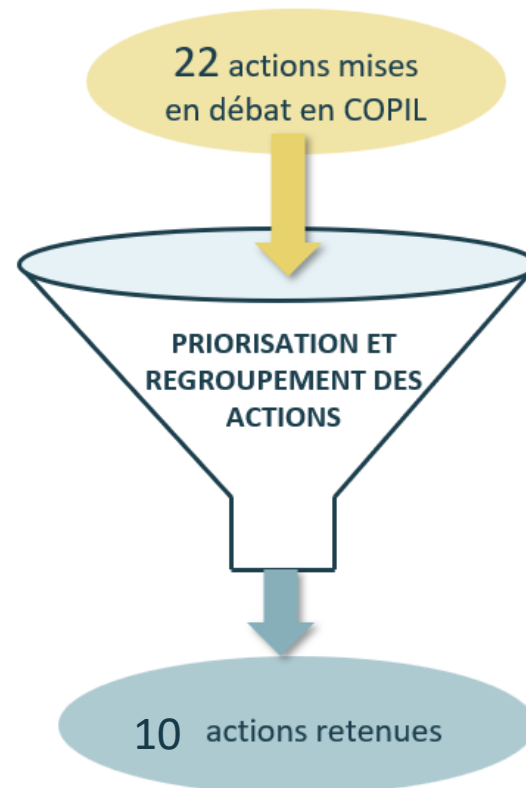
1. Réinventer le conseil et favoriser l'innovation technique, en renforçant la pertinence des dispositifs au regard des enjeux, mais aussi la cohérence des projets.



2. Améliorer la compétitivité du secteur, notamment par sa réorganisation structurelle



3. En parallèle, œuvrer au développement des marchés, notamment régionaux



**Plan  
d'action**

---

**10 ACTIONS CONCRÈTES À METTRE EN  
ŒUVRE POUR CONSERVER UNE  
AGRICULTURE BIOLOGIQUE PÉRENNE  
ET RENTABLE DANS LE SUD-OUEST**

# 3 groupes d'actions pour les filières GC bio

## A. CONSEIL, ACCOMPAGNEMENT ET ACQUISITION DE REFERENCES

1. PRODUIRE DES REFERENCES ADAPTEES AUX PARTICULARITES DU SUD-OUEST
2. RENFORCER ET REINVENTER LE CONSEIL
3. PROPOSER DES SOLUTIONS DE GESTION DU RISQUE DE TRANSITION

## B. RESTRUCTURATION LOGISTIQUE ET ECONOMIQUE DE L'AMONT

4. PAQUET DE « MESURES OS »
5. ADAPTER LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE AUX FINANCEMENTS
6. AIDER LES OS AU PORTAGE DU STOCK POUR LES PRODUITS NON CÉRÉALIERS

## C. ACCES AUX MARCHES ET LEUR DEVELOPPEMENT

7. ETUDIER L'OPPORTUNITÉ DE NOUVEAUX MARCHÉS : LUZERNE, DIVERSIFICATION HORS-CÉRÉALES
8. COORDONNER & MUTUALISER LES EFFORTS DE RECHERCHE DE FINANCEMENT COMPLÉMENTAIRE AU-DELÀ DU MARCHÉ : PSE, carbone, etc.
9. ACCÉLÉRER LA PÉNÉTRATION DU BIO D'ORIGINE AGRICOLE LOCALE DANS LA RESTAURATION HORS DOMICILE
10. RENFORCER LES CAMPAGNES DE COMMUNICATION CONSOMMATEUR

# A. CONSEIL, ACCOMPAGNEMENT ET ACQUISITION DE REFERENCES

## 1. PRODUIRE DES REFERENCES ADAPTEES AUX PARTICULARITES DU SUD-OUEST

- ▶ 1.1 Redynamiser (amélioration gouvernance et animation) et restaurer le rôle du Comité Technique Grandes cultures bio d'Interbio Occitanie comme l'instance de discussion dédiée pour l'acquisition de références
- ▶ 1.2. Produire des **références technico-économiques** (et tendre vers un observatoire économique ?) : coûts de production (pré-requis à la contractualisation), marges rotationnelles, etc.
- ▶ 1.3. Développer des **essais mutualisés** pour chercher des **solutions aux impasses techniques, incluant recherche appliquée, organismes de développement et opérateurs économiques**
- ▶ 1.4. Favoriser les **essais de recherche appliquée pour gérer les problèmes sanitaires majeurs**, notamment pour les cultures « locomotives »
- ▶ **Premières étapes engagées par l'interprofession :**
  - Redynamiser le Comité GC bio d'Interbio Occitanie : 1<sup>ère</sup> intervention en mars puis rencontres des acteurs de la R&D en bilatéral

## 2. RENFORCER ET REINVENTER LE CONSEIL

- ▶ 2.1. Renforcer l'**accompagnement technique**, sa cohérence et son efficacité, pour notamment **recréer du lien** entre les metteurs en marché et les agriculteurs
- ▶ 2.2. Instaurer un **parcours de formation pour les techniciens bio**
- ▶ 2.3. Concevoir un **parcours de formation technique renforcé dans les 5 premières années d'installation financé** et unique dans la région
- ▶ **Premières étapes envisagées par l'interprofession :**
  - Portage par LCAO (certifié organisme de formation) d'un groupe de travail dédié avec la Chambre Régionale (service formation et installation) et VIVEA.

## 3. PROPOSER DES SOLUTIONS DE GESTION DU RISQUE DE TRANSITION

- ▶ 3.1. Étudier l'opportunité d'activation ou de création de fonds de mutualisation (FMSE, ISR, etc.)
- ▶ 3.2. Coordonner les travaux avec les financeurs et assureurs pour proposer des solutions de couverture du risque technico-économique lié à l'innovation en bio (nouvelles cultures, pratiques de désherbage, couverts, etc.)
- ▶ **Premières étapes engagées par l'interprofession :**
  - Mise en avant des enjeux des grandes cultures biologiques dans la Fabrique Gestion du risque de transition du Pacte de Transition Agroécologique du Bassin Adour-Garonne

## B. RESTRUCTURATION LOGISTIQUE ET ECONOMIQUE DE L'AMONT

### 4. PAQUET DE « MESURES OS »

- ▶ 4.1. Poursuivre la **rationalisation du dispositif industriel** par la définition du schéma logistique adapté au **volume de collecte nominal cible**
- ▶ 4.2. Animer la **restructuration de l'amont pour plus de synergies entre les opérateurs**, en étudiant l'opportunité de la création d'OP fédérées par une AOP unique ?
- ▶ 4.3. Définir & **animer des plans de production alignés avec la demande Aval**, en lien avec la structuration d'OP+AOP pour la **cohésion régionale (Grand SO)**
- ▶ 4.4. **Mutualiser la production de références techniques entre OS pour augmenter la robustesse et la représentativité des essais ainsi que mutualiser les coûts de suivi et d'analyse** (essais en bande, mutualisation de la «data», etc.).
- ▶ 4.5. **Construire un modèle de conseil technique viable et adapté aux besoins réels des agriculteurs biologiques**
- ▶ **Premières étapes engagées par l'interprofession :**
  - Rencontres individuelles avec les directions des 10 principaux collecteurs du Sud-Ouest (Occitanie et Nouvelle Aquitaine) en avril-mai 2025.
  - Obtenir l'accord de tous les OS pour engager les études financées sur la rationalisation du dispositif et la création d'une structure permettant la fédération des acteurs clés qui le souhaitent.

### 5. ADAPTER LES CONDITIONS D'ELIGIBILITE AUX FINANCEMENTS

- ▶ 5.1. **Conditionner les financements d'étude à des approches collectives** (entre OS)
- ▶ 5.2. Demander une **analyse précise du marché et de l'environnement concurrentiel** dans les dossiers de financement
- ▶ 5.3. **Accélérer les durées d'instruction** des dossiers.
- ▶ **Premières étapes engagées par l'interprofession :**
  - Rencontre avec les élus et services techniques des principaux financeurs des régions Occitanie et Nouvelle-Aquitaine en avril-mai 2025 : Conseils Régionaux, Agence de l'Eau Adour-Garonne, DRAAF, Banque des Territoires.

### 6. AIDER LES OS AU PORTAGE DU STOCK POUR LES PRODUITS NON CÉRÉALIERS (collecte bio défavorisée car part plus faible de céréales dans la collecte)

- ▶ **Premières étapes engagées par l'interprofession :**
  - Transmission de la demande au Comité Régional Grandes Cultures (CRC), qui s'est déjà emparé de cette question pour les GC conventionnelles

## C. ACCES AUX MARCHES ET LEUR DEVELOPPEMENT

### 7. ETUDIER L'OPPORTUNITÉ DE NOUVEAUX MARCHÉS : LUZERNE, DIVERSIFICATION HORS-CÉRÉALES (COTEAUX NOTAMMENT ?)

#### ► Premières étapes engagées par l'interprofession :

- Demande aux financeurs d'une étude d'opportunité sur le renforcement des chaînes de valeur liées à la culture et à la valorisation de la luzerne. Etude opportunité en cours de maturation à l'Agence de l'Eau, pour favoriser l'émergence de nouveaux projets à soutenir en collaboration avec tous les financeurs régionaux.
- Programmation d'échanges avec FILEG et Protéi-NA pour évaluer le positionnement du mode de production biologique dans leurs actions.
- Participation de l'INTERBIO à la fabrique « filières » portée dans le cadre du Pacte de transition agroécologique du bassin.

### 8. COORDONNER & MUTUALISER LES EFFORTS DE RECHERCHE DE FINANCEMENT COMPLÉMENTAIRE AU-DELÀ DU MARCHÉ : PSE, carbone, etc.

#### ► Premières étapes engagées par l'interprofession :

- Rencontres programmées au 2ème semestre 2025.

### 9. ACCÉLÉRER LA PÉNÉTRATION DU BIO D'ORIGINE AGRICOLE LOCALE DANS LA RESTAURATION HORS DOMICILE

#### ► Premières étapes engagées par l'interprofession :

- Poursuivre les actions dédiées menées : colloque annuel sur l'introduction de bio local en restauration collective (mettre le sujet des débouchés des grandes cultures à la une) et poursuivre le lobbying pour financer les actions d'accompagnement au changement menées par les réseaux dans les départements auprès des collectivités et acteurs de la restauration collective hors scolaire. Accélérer sur le débouché restauration commerciale.

### 10. RENFORCER LES CAMPAGNES DE COMMUNICATION CONSOMMATEUR

#### ► Premières étapes engagées par l'interprofession :

- Campagne de communication 2025 : C'est Bio l'Occitanie avec la mise en avant de la filière grandes cultures sur les 5 visuels. Animation / dégustations de produits bio régionaux dans les enseignes spécialisées et généralistes.



# Merci de votre attention

## CONTACTS :

- Romain JOYA – [romain.joya@ceresco.fr](mailto:romain.joya@ceresco.fr)
- Nancy FAURE – [nancy.faure@interbio-occitanie.fr](mailto:nancy.faure@interbio-occitanie.fr)

# ceresco.

Alimentation, filières & territoires

CERESCO | 18 rue Pasteur 69007 Lyon France

Tél : 04 78 69 84 69

[contact@ceresco.fr](mailto:contact@ceresco.fr) | [ceresco.fr](http://ceresco.fr)