



PROGRAMME INRA-DADP ARPENT PAYS DE LA LOIRE Recherche Pour et Sur le Développement Régional

DIAGNOSTIC ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE VOLAILLES BIOLOGIQUES DES PAYS DE LA LOIRE

Rapport n° 2004/10

Février 2004

**Bertille MOREL et Roger LE GUEN, ESA, Angers
Nathalie SCHIEB-BIENFAIT, IAE, Nantes
Annie LAMBERT, ENITIAA, Nantes
Rebecca EUZEN, Chambre Régionale d'Agriculture des Pays de la Loire**

CHAPITRE 1 : CONTEXTE.....	6
I- La filière volailles de chair des Pays de la Loire.....	6
I. 1 Panorama quantitatif de la production régionale.....	6
I. 2 Les principaux acteurs.....	7
I.3 Les relations entre acteurs	8
I.4 Un secteur en crise.....	8
II- La structuration de la filière régionale de volailles de chair biologiques	9
II.1- La phase 1995 - 1999	9
II.2- Evolutions récentes du contexte économique et réglementaire	9
I.3 - L'organisation de la filière volailles de chair biologiques en Pays de la Loire	11
III- Marché et distribution.....	12
IV- L'évolution de la réglementation.....	14
IV. 1- Le lien au sol et la non mixité	16
IV. 2 – L'âge d'abattage.....	17
IV. 3- L'aliment.....	18
CHAPITRE 2 : PROBLEMATIQUE.....	20
I- Cadre général de la recherche régionale.....	20
II- Eléments de problématique	20
II. 1- La production	21
II.2 – La transformation.....	21
CHAPITRE 3 : METHODE	24
I- Le volet production	24
I. 1 - Entretiens auprès de producteurs de volailles biologiques.....	24
I. 2 - Etude des possibilités de diversification.....	25
I. 3 – Etude des possibilités de conversion	25
II- Analyse de l'organisation de l'offre	25
III- Analyse de la transformation.....	26
CHAPITRE 1 : LA PRODUCTION DE VOLAILLES DE CHAIR BIOLOGIQUES : CARACTERISATION ET DYNAMIQUES DE PRODUCTEURS.....	30
I- Parcours et motivations des aviculteurs biologiques.....	30
I.1- Les exploitants en filières longues	31
I.2- les éleveurs en vente directe.....	32
II- Les systèmes d'exploitation	33
II.1- les exploitations des filières longues.....	33
II.2- Les exploitations en vente directe	34
III- Insertion dans la filière	35

III.1. En filière longue.....	35
III.2. En filières courtes.....	36
IV- Typologie sociologique des aviculteurs biologiques et perspectives.....	36
IV.1- Les conceptions et les projets des producteurs en filières longues	37
IV.2- Les conceptions et les projets des producteurs en vente directe.....	39
CHAPITRE 2 : L'ORGANISATION DE L'OFFRE.....	42
I- Les principaux acteurs : état des lieux et historique	42
I.1- Le groupement Dg.....	42
I.2- Le groupement Cg.....	42
I.3- Le groupement Bg.....	43
I.4- Le fabricant d'aliment Efab.....	43
I.5 Autres acteurs : Coopérative F, éleveurs en vente directe	44
II- Les relations entre éleveurs et groupements.....	44
III- Perceptions du contexte : marché, réglementation, production.....	45
III.1- Perception du Repab-F : quel impact sur les filières de Pays de la Loire ?	45
III.2- Perception de l'évolution du Marché	47
III.3- Profil et dynamique des producteurs.....	48
IV- Stratégies des acteurs et dynamique de filière	48
CHAPITRE 3 : LA TRANSFORMATION DES VOLAILLES DE CHAIR BIOLOGIQUES : CARACTERISTIQUES ET STRATEGIE DES ACTEURS REGIONAUX.....	50
I- Profils des entreprises transformatrices	50
I.1-Le choix de critères discriminants	50
I.2- Les logiques d'action dominantes	52
I.3- La qualification des projets productifs	54
II- Stratégies des entreprises :	55
II.1- Projet individuel / projet collectif – Projet artisanal / projet industriel	55
II.2- Les forces concurrentielles perçues.....	56
II.3- Les orientations stratégiques et projets de développement.....	59
I- PRODUIT :	62
II- TECHNOLOGIES :	62
III- MARCHES :	63
IV- LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION :	64
V- STRUCTURES :	65
VI- COMPORTEMENTS :	65
VII- PERFORMANCES :	66

VIII- PERSPECTIVES :	66
ANNEXE 1 : LA CONDUITE DE L'ATELIER VOLAILLES DE CHAIR : CONDITIONS DE REUSSITE TECHNIQUE ET ECONOMIQUE	73
ANNEXE 1 : LA CONDUITE DE L'ATELIER VOLAILLES DE CHAIR : CONDITIONS DE REUSSITE TECHNIQUE ET ECONOMIQUE	74
♦ Fonctionnement de l'atelier avicole sur les exploitations régionales.....	74
♦ Synthèse bibliographique	74
ANNEXE 2 : TYPOLOGIE SOCIOLOGIQUE DU COMPORTEMENT DES PRODUCTEURS BIOLOGIQUES	76

INTRODUCTION

L'étude des perspectives de la filière volailles de chair biologique constitue une déclinaison d'un programme de recherche régional : ARPENT-Bio¹ visant à comprendre les dynamiques de filières biologiques régionales et à tracer leurs perspectives de développement à moyen terme.

Le secteur de la volaille de chair avait été retenu initialement pour plusieurs raisons :

- Les perspectives de la filière volailles de chair conditionnent celles de la filière céréales (besoins pour l'alimentation animale).
- Une offre significative, semble-t-il en développement, dans différentes formes de distribution ;
- La présence en Pays de la Loire des principaux opérateurs en volailles labels, pour lesquels l'agriculture biologique constitue un segment potentiel ou effectif ;
- Le changement de cahier des charges (REPAB-F) venait modifier les conditions de production. Cela était-il susceptible de remettre en cause cette dynamique de filière ?

Nous tenterons donc de caractériser les éléments de contexte déterminant l'évolution de la filière, d'identifier les acteurs et leurs logiques d'action et d'éclairer ainsi les dynamiques à l'œuvre dans la filière.

¹ Le programme ARPENT-Bio s'inscrit dans le cadre des programmes de recherche INRA DADP, il est cofinancé par l'INRA et le Conseil Régional des Pays de la Loire.

PREMIERE PARTIE :

CONTEXTE, PROBLEMATIQUE ET METHODE

Chapitre 1 : Contexte

Ce chapitre sur le contexte de l'étude, abordera des éléments à première vue disparates. Nous avons souhaité donner un aperçu rapide du fonctionnement de la filière volailles de chair conventionnelle. En effet, plus que pour toute autre filière biologique, la filière volailles de chair s'est d'abord construite comme un segment qualitatif de la filière conventionnelle : ce sont les acteurs du conventionnel qui structurent aujourd'hui la production biologique.

Après avoir retracé les principales étapes du développement récent de la filière volailles biologiques, nous analyserons deux éléments qui structurent le développement de la filière : le marché et la réglementation.

I- La filière volailles de chair des Pays de la Loire

Les éléments présentés ci-dessous sont essentiellement issus de l'audit de la filière avicole dans la région des Pays de la Loire² réalisé en 2000 – 2001 par l'ESA et le cabinet Stratega, sur la demande du comité régional avicole (CRAVI).

I. 1 Panorama quantitatif de la production régionale

Les Pays de la Loire sont la deuxième région productrice de volailles de chair en France. Sa production, qui représente **près d'un quart de la production nationale**, est très diversifiée, tant en espèces qu'en qualité :

- Les principales espèces élevées sont le poulet (46% des volumes), les dindes (31%), les canards (17%) et les pintades (4%)³.
- Avec 40% de la production nationale, les Pays de la Loire sont **la première région productrice de volailles de chair label**. Cependant, la production de volailles standard reste largement prépondérante (environ 80% des volumes). La production de volailles label rouge représente 14% des volumes, le certifié 3% et la production biologique 1% seulement.

La production de volailles de chair conventionnelle est répartie sur les cinq départements de la région. Cependant, chaque zone recouvre des spécificités. La Vendée est le premier département producteur, elle regroupe 40% de la production, les élevages sont plus qu'ailleurs spécialisés et orientés vers la production de volailles standard. La Sarthe représente 19 % de la production, c'est un département leader en volailles « de qualité ». Enfin les trois autres départements ligériens couvrent chacun près de 15% de la production régionale.

² LE GUEN R., HERAULT C., 2001, *Situation et perspectives de la filière avicole des Pays de la Loire – synthèse des études de terrain*, Audit de la filière avicole dans la région des Pays de la Loire, ESA – CRAVI, 49 pages.

³ Source Chambre d'agriculture du Maine et Loire, in LE GUEN R., HERAULT C., 2001, *Situation et perspectives de la filière avicole des Pays de la Loire – synthèse des études de terrain*, p12.

I. 2 Les principaux acteurs

- Les industriels amont : l'accoupage et l'alimentation

Une trentaine d'entreprises d'accoupage ont une activité dans les Pays de la Loire. La moitié produit des poussins de chair. Du fait de la concentration croissante des entreprises d'aval qui contrôlent de fait de plus en plus la production de volailles de chair, les entreprises d'accoupage réalisent souvent la majeure partie de leur chiffre d'affaires avec quelques entreprises de transformation (voire une seule).

La région Pays de la Loire compte une quarantaine de fabricants d'aliment pour volailles de chair. Moins de la moitié d'entre eux sont spécialisés dans cette activité. Les principales entreprises sont situées en Vendée et en Sarthe. Ces entreprises sont souvent des filiales de coopératives ou d'entreprises de transformation aval, ou encore de groupes privés nationaux de l'alimentation animale.

Historiquement, les entreprises d'aliment ont joué un rôle important dans la structuration de la production. Mais, étant donné la concentration des entreprises d'aval, ce sont aujourd'hui les abatteurs qui jouent les rôles essentiels d'organisation de la production et de structuration des filières. On assiste ainsi à une forme d'intégration de la fabrication d'aliment par l'aval.

- Les producteurs

Les Pays de la Loire comptent environ 5 000 producteurs de volailles. Beaucoup d'exploitants ont créé un atelier avicole pour **apporter un complément de revenu** : soit pour améliorer le revenu sans trop augmenter le travail, soit pour permettre l'arrivée d'une personne dans la société. Ainsi, **peu d'exploitations sont spécialisées en aviculture** (33% d'exploitations spécialisées en volailles standard, seulement 6% en label). Les productions qui accompagnent l'élevage de volailles de chair sont essentiellement le lait et la viande bovine.

Tableau °1: Degré de spécialisation des exploitations avicoles

	standard		label	
Atelier avicole en complément	8	77	9	94
Autre orientation animale dominante	37		74	
Autre atelier animal d'importance moyenne	22		11	
Spécialisés en aviculture avec cultures céréalières	18	33	4	6
Spécialisés en aviculture	15		2	
Total	100		100	

Source : Enquête ESA 2000⁴

Ce qui distingue également les éleveurs de volailles label des éleveurs de volailles standard, c'est **le parc de bâtiments**. Les éleveurs de volailles standard ont en moyenne deux bâtiments qui totalisent une surface de 1800m² (73% des exploitations ont plus de 1000m² de bâtiments). Les ateliers de volailles label sont plus petits : 58% des éleveurs ont moins de 1000 m² (c'est à dire un ou deux bâtiments de 400 m²). Cette distinction joue un rôle majeur quant à la possibilité des aviculteurs conventionnels à faire de la volaille biologique (cf. p. 12 et 25).

⁴ LE GUEN R., HERAULT C., 2001, *Situation et perspectives de la filière avicole des Pays de la Loire – synthèse des études de terrain*, p13.

- Les industriels aval

On dénombrait près de 80 sites d'abattage en Pays de la Loire en 2000. Mais une quinzaine d'abattoirs réalisent 80% de la production. Ce secteur d'activité connaît un mouvement de concentration des entreprises depuis quelques années. L'activité de découpe en poulet est toujours annexée aux abattoirs. A l'exception d'un des principaux industriels en volailles standard, ces opérateurs sont multi-espèces. Ils développent presque tous des produits de qualité et/ou à forte valeur ajoutée.

Le marché des produits élaborés de volailles se développe rapidement. En Pays de la Loire, une vingtaine d'entreprises sont impliquées dans ce secteur à forte valeur ajoutée.

1.3 Les relations entre acteurs

La filière volailles de chair est souvent qualifiée d'*intégrée*. En effet, quelques industriels aval (abatteurs découpeurs) organisent la production.

Les *relations entre les producteurs et les industriels d'aval* sont largement **contractualisées** (en 2000, 97% des éleveurs de volailles produisent sous contrat avec un industriel). Ces contrats peuvent être de forme et de nature variable. Il s'agit souvent de contrats de travail à façon : l'entreprise s'engage à fournir l'aliment et les poussins au producteur, le producteur s'engage à restituer les animaux une fois engraisés. Il peut y avoir, ou non, transfert de propriété. Les producteurs sont donc très fortement **engagés commercialement** avec les industriels. Mais la relation producteur – industriel dépasse le simple cadre commercial : l'industriel est la **source de conseil exclusive** du producteur, les producteurs sont peu organisés professionnellement en dehors du cadre de la filière industrielle. Ainsi, des groupements d'aviculteurs sont constitués en lien direct avec les transformateurs⁵.

Les stratégies des entreprises volaillères ligériennes se différencient selon deux grands modes de management : le premier considère l'aviculteur comme un partenaire indispensable ayant ses compétences propres, associé à la logique d'entreprise ; le second considère l'éleveur comme un sous-traitant, interchangeable. Les trois quarts des entreprises ont un mode de management intermédiaire⁶. Les entreprises investies dans la bio sont soit du premier mode de gestion, soit de type intermédiaire.

1.4 Un secteur en crise

La filière volailles de chair est rentrée progressivement en crise dans les années 1990⁷. Suite à la réforme de la PAC en 1992 et aux accords du GATT en 1995, la politique publique européenne a entériné une baisse des subventions aux exportations agricoles, sur lesquelles prospérait une partie de la filière avicole, notamment dans l'Ouest de la France. Par ailleurs, les investissements de la grande distribution dans les marques de distributeur à travers les segments certifiés et label ont entraîné un moindre retour de valeur ajoutée en amont. Enfin, dans les années 1996 – 98, la course à l'augmentation des volumes poursuivie par certains industriels s'est traduite par un excès d'offre. En outre, des critiques de la qualité de la viande sont intervenues pour des produits standard. Bien sûr, les conséquences en

⁵ HAENER D., 2001, *Etat et perspectives des relations de production en aviculture dans les Pays de la Loire*, p116.

⁶ HAENER D., 2001, *Etat et perspectives des relations de production en aviculture dans les Pays de la Loire*, p79.

⁷ LE GUEN R., HERAULT C., 2001, *Situation et perspectives de la filière avicole des Pays de la Loire – synthèse des études de terrain*, p7.

élevage ont été négatives : baisse des prix et des mises en production, augmentation des saisies, remise en cause des contrats d'élevage.

En 2001, alors que les producteurs de volailles standard et export étaient fortement touchés par la crise, les aviculteurs en démarche qualité se sentaient protégés au sein de leur segment de marché, ils étaient sereins et confiants quant à leur sortie de crise⁸. Aujourd'hui, le contexte de la crise s'est élargi et les opérateurs de la filière volailles biologiques nous font part de leurs difficultés à vendre leurs produits et de leurs incertitudes quant à l'avenir.

II- La structuration de la filière régionale de volailles de chair biologiques

II.1- La phase 1995 - 1999

La production de volailles de chair biologiques a connu un essor rapide entre les années 1995 et 2000. Au niveau régional, ce développement a été porté par trois organisations de producteurs de volailles conventionnelles, qui ont choisi de développer les productions biologiques, pour répondre à la demande des GMS.

Rapidement, des difficultés sont apparues⁹ :

- l'offre en volailles biologiques est distribuée à 80% par les GMS. Les producteurs subissent une forte pression sur les prix de la part de la grande distribution ;
- des poulets biologiques européens concurrencent les produits français ;
- l'absence d'un « plus organoleptique » des poulets de type biologique comparés aux poulets label ;
- l'hétérogénéité des produits de volaille agrobiologiques ;
- la traçabilité est incomplète, notamment pour ce qui est de l'alimentation ;
- la pénurie de matières premières biologiques riches en protéines.

Pendant cette période, les organismes professionnels réalisent des travaux d'étude à la fois dans une optique de différenciation organoleptique des produits et pour répondre aux problèmes d'approvisionnement en matières riches en protéines. Sur le plan technique, plusieurs travaux paraissent donc concernant la désinfection des bâtiments, la sélection de souches raciales adaptées à l'agriculture biologique, l'alimentation et les dates d'abattage.

II.2- Evolutions récentes du contexte économique et réglementaire

En 2000 la filière volailles de chair biologique a été marquée par quatre modifications du contexte réglementaire et économique :

- La crise de la dioxine a entraîné une chute des cours et donc des marges brutes des éleveurs de volailles. Seuls les aviculteurs biologiques et les producteurs de volailles label ont vu leur marge brute annuelle progresser cette année là¹⁰.

⁸ LE GUEN R., HERAULT C., 2001, *Situation et perspectives de la filière avicole des Pays de la Loire – synthèse des études de terrain*, p15.

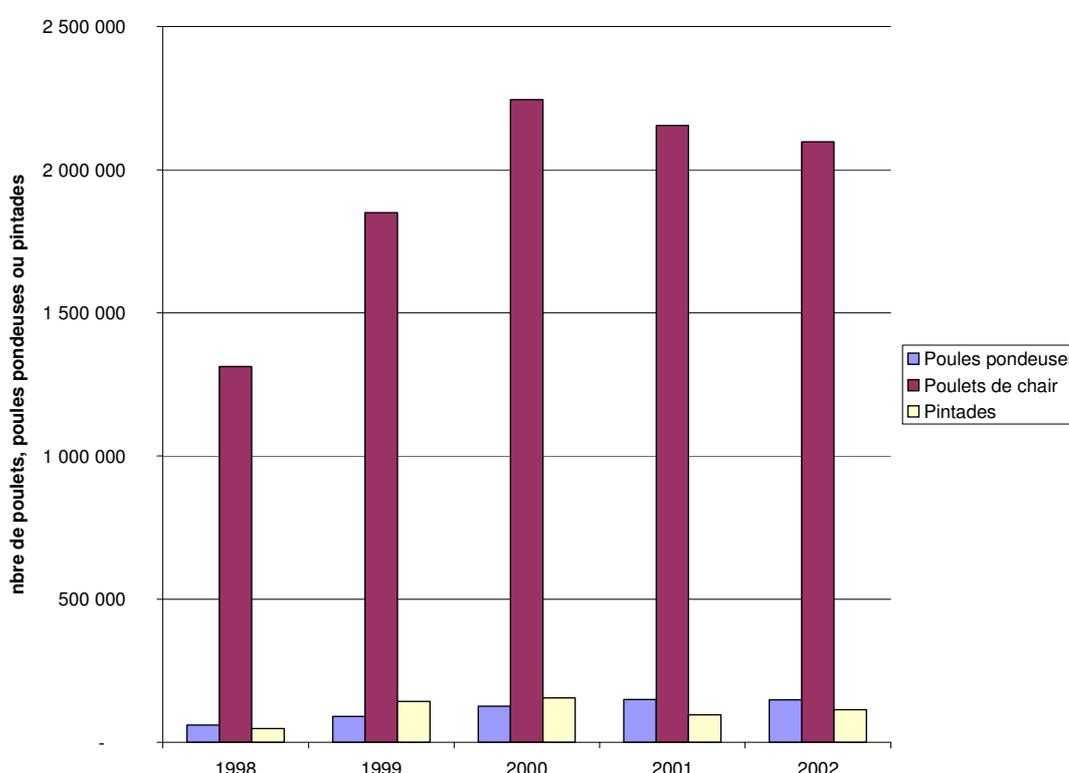
⁹ BOUVAREL I., BROSSIER A., MAGDELAINE P., 1999, *Aviculture biologique - Manque de visibilité sur un marché porteur*, ITAVI, Viandes et produits carnés vol 20 (6), pp 271 – 277.

¹⁰ 2001, *Volailles de chair – Résultats de l'enquête 2000 – 2001 auprès des aviculteurs du Grand-Ouest*, Chambres d'Agriculture du Grand-Ouest éd. Chambre d'Agriculture du Morbihan.

- Le groupe coopératif volailler Gastronomer a été créé par la fusion de Soparvol et Synavi et suite à la disparition de Bourgoin. Gastronomer devient le leader français en volailles biologiques.
- Le règlement européen sur les productions animales biologiques version française (Repab-F) est adopté. Il prévoit le lien au sol et la non-mixité en 2005. Cette déclinaison du règlement européen menace la pérennité des exploitations avicoles biologiques (§IV).
- La mise en œuvre des contrats territoriaux d'exploitation (CTE) modifie les modalités de conversion des exploitations agricoles.

Depuis cette année, l'offre en volailles biologiques a diminué en Pays de la Loire.

Figure °1: Evolution des productions avicoles biologiques entre 1998 et 2002 en Pays de la Loire



Source : ORAB

En juin 2000, une étude du SYNALAF montre que 81% des élevages en France ne pourront pas s'adapter au Repab-F. Un an plus tard, et après l'adoption du Repab-F, une nouvelle étude du SYNALAF¹¹ observe une diminution de la production de volailles de chair de 24 % entre juin 2000 et août 2001. Les raisons invoquées par les éleveurs ayant cessé leur activité biologique sont directement liées à l'adoption du Repab-F. Ces éleveurs ne pouvaient ou ne voulaient pas...

- convertir l'ensemble des productions animales de l'exploitation,
- assurer le lien au sol pour l'alimentation des volailles,
- avoir des parcours suffisamment étendus,
- aménager les bâtiments conformément au nouveau règlement.

¹¹ 2001, Résultats de l'enquête menée par le SYNALAF auprès des organisations de volailles de chair et d'œufs biologiques, SYNALAF, 4 pages.

Les auteurs prévoient une forte diminution du nombre d'élevages biologiques : baisse de 45% d'ici à 2005. Les organisations de producteurs misent sur une moindre diminution des volumes produits (baisse de 22% d'ici à 2005), du fait de l'augmentation des volumes produits par les éleveurs en place.

1.3 - L'organisation de la filière volailles de chair biologiques en Pays de la Loire

Comme les autres filières biologiques, celle des volailles de chair présente peu d'opérateurs dans la région. En 2002 nous dénombrons :

- environ 150 producteurs,
- quatre groupements de producteurs,
- sept transformateurs industriels.

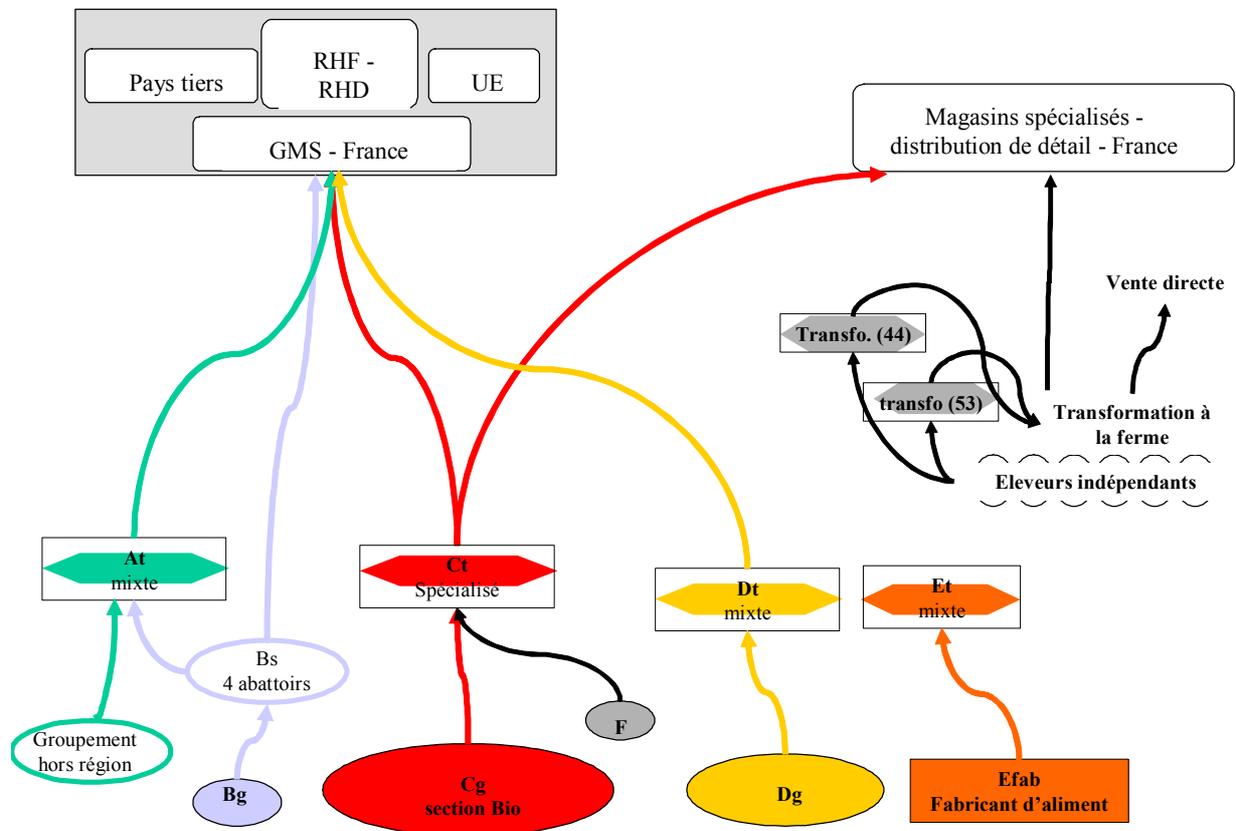
L'organisation de la filière volailles de chair biologiques paraît intégrée dans l'organisation de la filière volailles conventionnelle. Nous pouvons distinguer cinq filières ayant un niveau d'intégration élevé :

- A : Cette filière correspond à un grand groupe volailler conventionnel, piloté par l'aval. L'outil de transformation, diversifié en bio (At), est situé en Vendée, en revanche, l'approvisionnement en volailles biologiques provient d'un groupement de producteurs partenaire extérieur à la région.
- B : Un syndicat (Bs) regroupe le groupement de producteurs (Bg) et des abatteurs. D'un point de vue organisationnel, les volailles biologiques apparaissent comme une déclinaison de l'activité conventionnelle.
- C : Au sein d'un groupe coopératif conventionnel, il existe une filière volailles biologiques, composée notamment de la section bio du groupement de producteurs Cg et de l'outil de transformation spécialisé en biologique Ct (abatteur découpeur).
- D : Cette filière correspond à un grand groupe volailler conventionnel, piloté par un tandem groupement de producteur – transformateur. L'activité biologique est une diversification. Les aviculteurs biologiques sont adhérents du groupement de producteurs Dg. Toutes les volailles biologiques sont transformées par l'outil industriel du groupe : Dt.
- E : Cette filière d'un type particulier est constituée d'un partenariat entre producteur d'aliment (Efab) pour lequel l'activité biologique représente 30% de l'activité et transformateur (abatteur découpeur) (Et). Le fabricant d'aliment assure un rôle d'organisation de la production auprès de producteurs de volailles, et notamment de producteurs biologiques.

80% des éleveurs des Pays de la Loire adhèrent à l'une des trois organisations Dg, Cg ou Efab. Par ailleurs une coopérative polyvalente conventionnelle (F) « accompagne » deux éleveurs dont la production est livrée à Ct. Une vingtaine d'éleveurs indépendants mettent en œuvre des circuits courts : transformation à la ferme ou par l'intermédiaire d'un abattoir agréé et vente directe (à la ferme ou sur les marchés)¹².

¹² 2002, *L'aviculture biologique en vente directe dans les Pays de la Loire*, Rapport d'étude, ESA / Chambre Régionale d'Agriculture des Pays de la Loire, 50 pages + annexes.

Figure °2: Organigramme de la filière volaille de chair biologique régionale

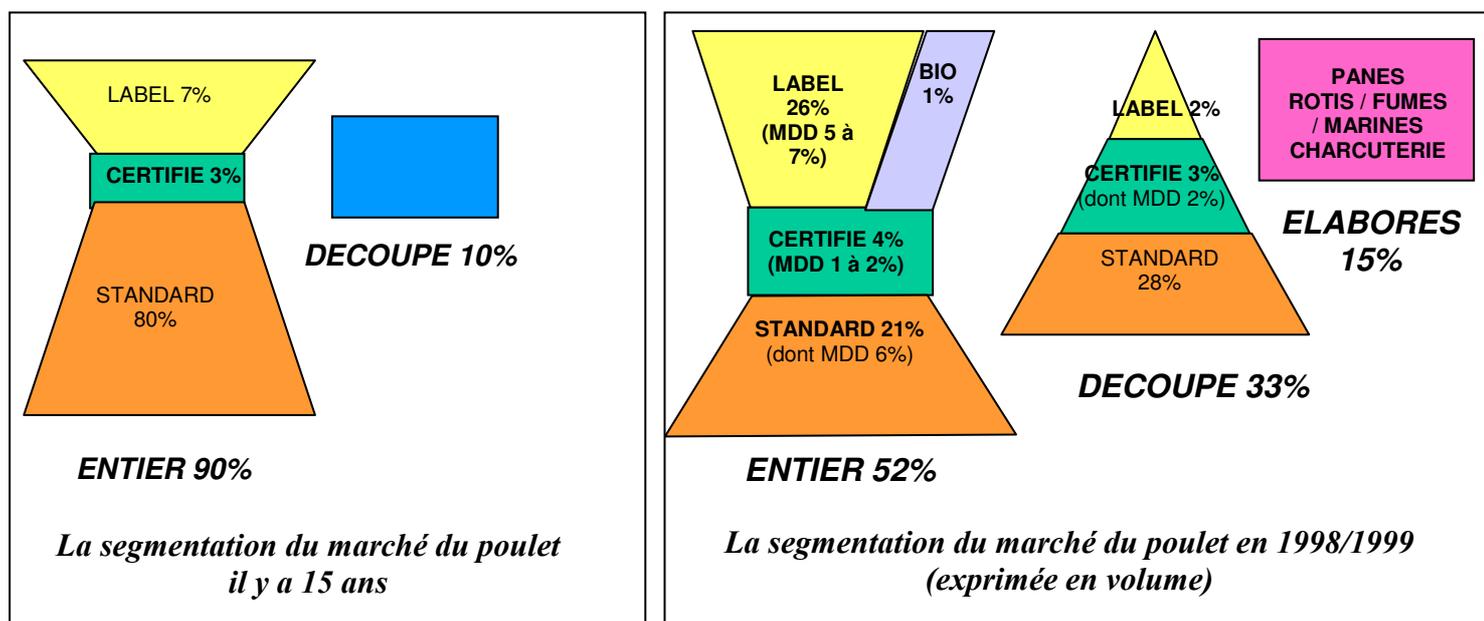


III- Marché et distribution

Le marché des volailles de chair est marqué par une segmentation croissante depuis une trentaine d'années. Cette segmentation s'opère à travers deux axes : la différenciation qualitative (labels, certification et agriculture biologique) et un niveau croissant d'élaboration des produits. L'analyse du marché du poulet réalisée en novembre 1999 par l'ITAVI en collaboration avec le cabinet AND¹³ illustre déjà cette tendance :

¹³ MAGDELAINE P., PHILIPPOT J-B., 2000, *Différenciation qualitative et développement des produits élaborés*.

Figure °3: Evolution de la segmentation du marché du poulet



Source : Enquête ITAVI – AND 1998 - 1999

Le marché du poulet biologique se développe au sein du segment poulet entier de type haut de gamme. Il représentait en 1999 moins de 1% du marché du poulet. Les auteurs de cette étude prévoient une forte diminution des ventes de poulet entier standard à l'avenir et un développement prolongé de la découpe et de l'élaboration. Ils envisageaient, pour les poulets biologiques, un développement des ventes de poulets entiers, mais restaient prudents sur des scénarios de développement de produits de découpe ou élaborés biologiques.

Comme pour les autres volailles sous signe de qualité (labels, certifiés), le poulet biologique est essentiellement distribué par les GMS.

Tableau °2: Marché français du poulet et distribution en 1998

	Production 1998 (1000 TEC)	Marché intérieur (1000 TEC)	dont GMS (1000 TEC - %)
Poulets légers type « export »	330	-	-
Poulets standard	655	516	220 - 43%
Poulets lourds	60	60	-
Poulets certifiés	36	30	25 - 83%
Poulets labels	123	118	95 - 81%
Poulets biologiques	6	6	5 - 83%
total	1210	730	345

Source : ITAVI - AND

L'étude Arpent-Bio réalisée en 2002¹⁴ sur la distribution des produits biologiques montre que la distribution de poulet carcasse n'est pas très répandue : seulement une GMS sur deux distribue ce produit, et près d'un magasin spécialisé sur cinq. Pour les GMS qui distribuent

¹⁴ LE GUEN R., MOREL B., LASSAUT B., THORAVAL Y., 2003, *Perspectives de la distribution des produits issus de l'agriculture biologique dans les Pays de la Loire*, Programme ARPENT-Bio, INRA - ESA, à paraître.

des poulets carcasse biologiques, l'offre est généralement composée d'au moins un poulet standard, un label rouge et un poulet biologique, soit de marque nationale, soit MDD. La hiérarchie des prix relevés dans les circuits de distribution est la suivante :

Tableau °3: Comparaison des prix des poulets carcasse distribués en GMS et en magasins spécialisés en Pays de la Loire, 2002.

	Nbre de références observées	Prix (€/kg)	Prix (indice 100)
GMS			
Standard	12	2,51	100
Label le plus cher	13	6,01	239
MDD biologique	3	6,81	271
Marque nationale biologique	10	7,72	308
Magasins spécialisés			
Marque nationale biologique	5	8,97	

Source : Enquête ESA 2002 auprès de 27 GMS et 25 magasins spécialisés des Pays de la Loire

La différence de prix entre le poulet biologique et le poulet label le plus cher du magasin est toujours moins marquée qu'entre le poulet label et le standard. Toutefois, en moyenne, le prix des poulets biologiques en carcasse est 25% plus cher que celui du poulet label le plus cher du magasin. Cet écart varie beaucoup en fonction des enseignes et des magasins : par exemple, dans certains Leclerc, les poulets carcasse biologiques sont au même prix que des poulets label, voire 8% moins cher ! En revanche, ils sont dans d'autres magasins 45% plus chers que les poulets label. On fait donc l'hypothèse que le différentiel de prix entre poulet biologique et poulet label peut constituer un frein à l'achat.

IV- L'évolution de la réglementation

Il y a vingt ans en France, l'agriculture biologique était régie par des initiatives privées ayant chacune leur cahier des charges. Durant les années 1990, l'Etat français et la Communauté Européenne ont travaillé à une harmonisation des cahiers des charges de production biologique. Les principales étapes ont été les suivantes :

- 1991 : règlement européen n°2092/91 concernant les productions végétales biologiques
- 1997 : cahier des charges français volailles biologiques (JO 26/12/1997)
- 1999 : règlement européen n°1804/1999 concernant les productions animales biologiques (Repab)
- 2000 : cahier des charges français concernant les productions animales biologiques (CC-Repab – F) (JO 30/08/2000)

En 1999, le Repab a fixé les modalités de production pour l'élevage biologique. Par ailleurs, chaque pays membre avait la possibilité de fixer des règles plus strictes que celles du règlement communautaire. C'est ce que la France a fait, en adoptant en 2000 le CC-Repab F (tableaux 4 et 5).

Tableau °4: Comparaison des cahiers des charges français et européen concernant le mode de production biologique des poulets de chair.

	Cahier des charges français Volailles (JO 26/12/97)	Règlement CE n°1804/1999	Cahier des charges français Volailles (JO 30/08/00)
Surface des bâtiments	200 m ² ou 400 m ² construits avant le 21 décembre 1992	480 m ²	400 m ² Si surface > 200 m ² , obligation de séparer le bâtiment en 2
Surface maxi de bâtiments par exploitation	800 m ² 1600 m ² (en cas d'exploitation collective type GAEC)	1600 m ²	1600 m ²
Densité dans le bâtiment	10 poulets/m ² ou 17 poulets/m ² si surfaces ≤ 150 m ²	10 poulets/m ² (21 kg/m ² max) ou 16 poulets/m ² si surfaces ≤ 150m ² (30 kg/m ² max)*	10 poulets/m ² (21 kg/m ² max) ou 16 poulets/m ² si surfaces ≤ 150m ² (30 kg/m ² max)*
Parcours	2,5m ² /poulet	4 m ² /poulet* (maxi 170 kg N/ha/an)	A partir du 31/12/2001 : 4 m ² /poulet ou 2,5 m ² /poulet pour les bâtiments mobiles (maxi 170 kg N/ha/an)
Age d'accès	6 semaines	Non précisé	Durant la moitié de la vie
Alimentation	Produits issus de l'AB : Minimum 70% de céréales, protéagineux et oléagineux en graines entières ou n'ayant subi que des traitements physiques. Dérogation pour 10% maximum de produits conventionnels (luzerne, lupin, tourteaux) et 20% maximum de produits en conversion Matières premières conventionnelles interdites : gluten maïs, corn gluten feed, issues de céréales, son, drêches. Usage des acides aminés (lysine et méthionine) et vitamines de synthèse soumis à l'accord de l'organisme certificateur. Interdiction des OGM et des produits qui en sont issus.	Produits issus de l'AB : Minimum 65% de céréales pendant la période d'engraissement. Dérogation pour 20% maximum de produits conventionnels (jusqu'au 24/08/2005) et 30% maximum de produits en conversion (60% si produits sur place). Acides aminés interdits et vitamines de synthèse autorisés Interdiction des OGM et des produits qui en sont issus.	Produits issus de l'AB : Minimum 65% de céréales à partir de 28 jours. Dérogation pour 10% maximum de produits conventionnels (jusqu'au 24/08/2005, ensuite 0%) et 30% maximum de produits en conversion (60% si produits sur place). Matières conventionnelles interdites : gluten maïs, corn gluten feed, issues de céréales, son, drêches. Acides aminés interdits et vitamines de synthèse autorisés. Interdiction des OGM et des produits qui en sont issus.
Lien au sol	Aucune contrainte.	Aucune contrainte.	10% de l'aliment doit être produit sur l'exploitation à partir du 24/08/2003 et 40% à partir du 24/08/2005. Dérogations possibles si surfaces insuffisantes ou conditions défavorables jusqu'à 10% minimum.
traitements	Homéopathie, plantes, oligo-éléments, compléments nutritionnels. Vaccins sur dérogation. Tous traitements curatifs allopathiques (y compris antiparasitaires) interdits.	Homéopathie, phytothérapie, oligo-éléments, compléments nutritionnels. Vaccins autorisés si zoopathie dans la zone d'élevage. Traitements antiparasitaires sur prescription vétérinaire. Un traitement curatif allopathique par lot.	Homéopathie, phytothérapie, oligo-éléments, compléments nutritionnels. Vaccins autorisés si zoopathie dans la zone d'élevage. Tous traitements curatifs allopathiques (y compris antiparasitaires) interdits.
Age d'abattage	91 jours	81 jours ou moins si souche à croissance lente	81 jours
Vide sanitaire : - bâtiments - parcours	14 jours 2 mois	A définir par les Etats membres	14 jours 2 mois ²

* possibilité de dérogation jusque fin 2010 pour les bâtiments construits avant Août 1999.

Source : BOUVAREL I., ITAVI - TDM, Octobre 2000.

Tableau °5: Comparaison des cahiers des charges français et européen concernant le mode de production biologique des poulets de chair – compléments.

	Cahier des charges français Volailles (JO 26/12/97)	Règlement CE n°1804/1999	Cahier des charges français Volailles (JO 30/08/00)
Mixité	Non précisé	Tous les animaux d'une même unité de production doivent être conduits selon le mode de production biologique.	Tous les ateliers avicoles de l'exploitation doivent être AB.
Effluents	Non précisé	Conformité avec la directive nitrates. En cas d'épandages hors de l'exploitation, ils doivent obligatoirement être réalisés sur des exploitations biologiques.	Conformité avec la directive nitrates. En cas d'épandages hors de l'exploitation, ils doivent obligatoirement être réalisés sur des exploitations biologiques.

Les deux études qui ont tenté d'analyser les effets du CC-Repab F sur la production de volailles française et sur sa compétitivité en Européenne (ITAVI, 2002 et AND International, 2003) considèrent que quatre facteurs modifient en profondeur la place de la production française AB en Europe : le lien au sol et la non-mixité, l'âge d'abattage et l'aliment.

IV. 1- Le lien au sol et la non mixité

La France a choisi de préciser le principe de lien au sol figurant dans les considérants du règlement européen où il est indiqué que « *l'élevage en agriculture biologique doit en principe assurer un lien étroit entre l'élevage et les terres agricoles, la pratique de rotations pluriannuelles appropriées et l'alimentation des animaux par des produits issus de l'agriculture biologique obtenus sur l'exploitation même* » (tableau 4). Ainsi, le CC-Repab F impose qu'une proportion minimale de 40% de la ration des volailles biologiques soit constituée par des aliments produits sur l'exploitation¹⁵.

De plus, le CC-Repab F interdit que sur une même exploitation coexistent des animaux biologiques et des animaux non biologiques, c'est ce qu'on appelle la **non mixité**.

Le lien au sol et la non mixité **remettent en cause la viabilité économique de nombreux élevages en France** : soit parce qu'ils ne disposent pas des surfaces suffisantes pour assurer le lien au sol, soit parce que les éleveurs ne souhaitent pas s'engager dans les cultures biologiques, ou encore parce que certaines exploitations avicoles, diversifiées, ne souhaitent pas convertir leurs autres cheptels. En général le lien au sol et la non mixité n'entraînent pas d'augmentation du coût de production. En revanche, les fabricants d'aliment qui avaient un comportement d'achat de matières premières végétales opportuniste leur permettant de s'approvisionner à prix faible, voient le prix de leur aliment augmenter. (ITAVI, 2002 et AND International, 2003)

Mais ces deux types d'exigence ne constituent pas une spécificité française : c'est la situation la plus courante en Europe (tableau 6).

¹⁵ Le CC-Repab F prévoit des dérogations pour l'application du lien au sol : il n'est effectif à hauteur de 40 % qu'en août 2005 (point 4.3.3 du CC-Repab F), les élevages dans l'impossibilité de produire 40 % de cultures biologiques peuvent contractualiser les productions manquantes avec d'autres agriculteurs biologiques (points 4.3.2 et 4.3.4 du CC-Repab F).

Tableau °6: Exigences de non-mixité des productions animales et de lien au sol dans les différents pays européens étudiés

	France	Royaume Uni	Allemagne	Autriche	Belgique	Danemark	Pays-Bas	Suède	Italie
Exigence de non mixité						Sf dérogation			
Exigence de lien au sol	40% strict		50% coopération	50% recommandé				50% sf dérogation	35% coopération

Source : ITAVI, 2002.

En Allemagne, en Autriche et au Danemark, la règle est la conversion totale de l'exploitation, avec, en Allemagne et en Autriche une exigence explicite de lien au sol. Ces exigences, antérieures au Repab, représentent aujourd'hui des atouts pour ces pays qui ont pu développer de manière équilibrée les productions animales et végétales. Les autres pays étudiés souffrent du manque de matières premières pour l'alimentation animale, qui les contraint à importer à coût élevé et avec des risques de fraudes. (ITAVI, 2002)

Les problèmes que pose l'introduction récente du lien au sol en France ne sont pas tant liées au coût de production qu'à l'adaptation des élevages : 36% des éleveurs de volailles biologiques devaient modifier leur système de production pour rester en agriculture biologique (SYNALAF, 2001). Les auteurs de ces travaux s'interrogent aussi sur les conditions strictes d'application du lien au sol en France. Dans d'autres pays comme en Allemagne ou en Italie, le lien au sol peut être organisé en coopération avec d'autres exploitations biologiques proches.

IV. 2 – L'âge d'abattage

L'âge d'abattage minimal imposé par le Repab est de 81 jours, sauf dans le cas de l'utilisation de souches à croissance lente. Dans les faits, l'âge d'abattage pratiqué dans les différents pays européens est variable (tableau 7).

Tableau °7: Age d'abattage pratiqué dans les différents pays étudiés

Pays	Age d'abattage	Poussins biologiques ?
France	81 jours (89,8 jours en moyenne dans la pratique)	Rien
Autriche	68 à 78 jours	En démarrage
Belgique	81 jours	Rien
Danemark	81 jours	Rien
Pays-Bas	81 jours	Rien
Royaume Uni	70 jours	Production limitée et sans certification
Allemagne	70 jours avec poussins conventionnels, 55 – 60 jours avec poussins biologiques	Réseau Bioland
Suède	81 jours	Rien
Italie	81 jours	Rien

Source : ITAVI, 2002.

L'Autriche, l'Allemagne et le Royaume uni pratiquent des âges d'abattage inférieurs à 81 jours. En effet, en l'absence de précisions, ils considèrent que les souches utilisées par leurs éleveurs sont des « souches à croissance lente » (tableau 4), ils s'autorisent ainsi à abattre les volailles avant 81 jours. L'âge minimal d'abattage est alors fixé selon que les poussins

sont conventionnels ou biologiques : les poussins issus d'élevages conventionnels ne peuvent être vendus comme poulets biologiques qu'après une période de conversion de 10 semaines (70 jours), pour les autres, il n'existe pas de limite.

La constitution de filières de sélection et d'accoupage biologiques constitue donc un enjeu important, dans lequel des pays comme l'Allemagne, l'Autriche et le Royaume Uni se sont déjà un peu investis. En tout état de cause, les poussins conventionnels ne devraient plus être tolérés à dater du 1^{er} janvier 2004. Cependant la mise en place de ces filières rencontre plusieurs freins : il n'existe pas de cahier des charges biologique pour ces activités et des problèmes techniques se poseront, notamment pour les parcours^{16 17}.

IV. 3- L'aliment

L'interdiction par le Repab de l'utilisation des acides aminés de synthèse a eu un impact important sur l'alimentation et le coût de production des volailles. En raison de la rareté de matières protéiques biologiques sur le marché, les fabricants d'aliment ont eu recours à des produits chers comme l'extrudât de soja. Le CC-Repab F a ajouté à cette contrainte l'obligation d'avoir **au moins 90% de matières premières biologiques dans la ration**. Cette règle a eu un effet amplificateur sur la hausse du coût de la ration : sans cela, l'arrêt des acides aminés de synthèse pourrait être compensé d'une manière moins coûteuse.

L'interdiction des acides aminés de synthèse fait débat en Europe : d'abord parce qu'il devient difficile de satisfaire les besoins en protéines et nutriments essentiels, ensuite parce que ces carences peuvent engendrer des comportements de piquage, sources de souffrance pour les animaux, d'autant plus que le débéquage est interdit. Le bien-être animal n'est il pas un des principes de l'agriculture biologique ?



Aujourd'hui, les réglementations communautaire et nationales posent des difficultés de trois ordres aux filières françaises :

- l'adoption récente du lien au sol et de la non mixité entraînent l'arrêt d'une proportion importante d'éleveurs, cela **déstabilise les filières longues** ;
- l'interdiction des acides aminés de synthèse et l'interdiction d'incorporer plus de 10 % d'aliment conventionnel **augmentent le coût de production** de près de 10 %¹⁸ ;
- Certaines spécificités du CC-Repab F engendrent **une recomposition des marchés des filières françaises** : dans certains pays européens, des productions locales (moins chères¹⁹) concurrencent les produits AB français. L'absence de lien au sol et l'autorisation de mixité des élevages permettent à des filières d'autres pays européens de capter rapidement de nouveaux marchés, contrairement aux producteurs français.

Les échéances réglementaires concernant l'utilisation de poussins biologiques (1^{er} janvier 2004) et la diminution de la part de matières premières conventionnelles dans l'aliment (0%

¹⁶ L'accès à un parcours pour les parentaux biologiques pose des problèmes sanitaires aux répercussions économiques considérables.

¹⁷ 2002, *L'aviculture biologique communautaire face au règlement européen pour les productions animales biologiques : compétitivité et perspectives d'évolution - Résumé*, ITAVI, p18.

¹⁸ RENAULT C., AVIAT D., 2003, *Conséquences économiques de la réglementation du mode de production biologique*, p6.

¹⁹ du fait de l'abattage précoce des poulets pratiqué dans certains pays européens et de l'autorisation d'incorporer 20% de matière première conventionnelle dans l'aliment.

le 25 août 2005) amèneront une nouvelle hausse des prix des volailles biologiques. Cela pourrait entraîner un recul important des débouchés.

Enfin, soulignons que les deux études citées font l'hypothèse que le Repab évoluera. Les pistes d'évolution soulevées concernent :

- l'autorisation temporaire des acides aminés de synthèse ;
- les modalités de production de poussins biologiques ;
- la mise en œuvre d'un lien au sol collectif.



Nous retiendrons donc trois éléments structurants du contexte des filières de volailles biologiques en France et plus particulièrement en Pays de la Loire :

- ***l'évolution de la réglementation*** modifie les marchés des principaux opérateurs régionaux et conditionne le maintien ou l'arrêt d'une partie des producteurs ;
- en Pays de la Loire, la filière volaille, y compris biologique, est fortement structurée par ***les industriels de l'aval***, eux même de plus en plus soumis aux exigences des GMS. Cela s'est accentué avec la crise avicole de 1999.
- La région bénéficie d'outils de transformation de volailles industriels dédiés à l'agriculture biologique.

Chapitre 2 : Problématique

I- Cadre général de la recherche régionale

Cette étude s'inscrit dans un programme de recherche régional pluridisciplinaire : ARPENT Bio, dont la problématique est définie comme suit ²⁰ :

« Le secteur agro-alimentaire connaît actuellement un double mouvement : développement des filières de qualité spécifique et processus de « requalification » de l'agriculture conventionnelle, ces deux ensembles étant partiellement concurrents. Si l'on sait globalement que le marché potentiel global du bio est encore loin d'être couvert, on ne connaît pas en revanche les capacités régionales de développement par filière, compte tenu des spécificités régionales et des conditions d'environnement plus générales : demande des consommateurs sur la qualité intrinsèque des produits et sur la dimension environnementale, concurrence des modèles alternatifs possibles, impact des politiques publiques et des réglementations nationales et européennes, concurrence des autres régions. Une meilleure connaissance sur ces points permettrait d'établir une prospective et d'aider les décideurs dans leur politique de développement. (...)

*Le cadre théorique est multiple puisque destiné à nourrir une réflexion **prospective**. Nous optons donc pour une démarche **globale, multidisciplinaire** et prenant en compte les différents modèles de production. Outre la référence au droit (évolution des cahiers des charges et de leur modalité d'application) et à l'économie agricole (évolution des systèmes de production), on mobilisera d'une part une approche du marketing fondée sur les relations d'apprentissage de nouveaux comportements et leur impact sur l'évolution de la demande et d'autre part la théorie de l'organisation, dans une perspective de gestion et d'économie industrielle. L'hypothèse testée sera celle de l'évolution des compétences foncières collectives dans le cadre d'organisations complexes, mettant en jeu plusieurs acteurs coordonnés. »*

Dans le cadre de ce programme, plusieurs études thématiques ont été réalisées sur les filières viande bovine, fruits et légumes et grandes cultures (maillons production et transformation), sur la consommation, sur la distribution et sur des aspects juridiques de l'agriculture biologique.

II- Eléments de problématique

Nous proposons d'analyser la filière à partir des maillons production, organisation de l'offre et transformation. Les aspects de distribution et de consommation sont traités par d'autres études du programme.

Dans chaque maillon, l'analyse porte sur les capacités d'évolution des acteurs, caractérisés par leur outil de production, leurs compétences, leurs motivations, le sens qu'ils donnent au mode de production biologique, leurs logiques d'action et les relations avec les autres acteurs des filières.

²⁰ Sylvander B., Juillet 2001, Prospectives du marché et dynamiques d'entreprises dans la filière biologique en Région Pays de la Loire - Rapport d'étape.

II. 1- La production

La problématique est donc centrée sur les acteurs de la production et les conditions de réalisation de leurs projets. Un regard prospectif sur la production de volailles de chair biologiques nécessite d'analyser les caractéristiques et les capacités d'évolution des producteurs actuels, mais aussi d'envisager les possibilités de conversion ou de diversification d'autres types d'éleveurs :

- des éleveurs de volailles conventionnels ;
- des agriculteurs biologiques susceptibles de diversifier leurs productions.

L'objet de ce volet d'étude est d'identifier les facteurs sociaux, économiques, techniques, organisationnels déterminant l'évolution de l'offre en poulets biologiques. Sous le terme d'évolution, nous entendons à la fois **l'évolution quantitative** et **qualitative** de l'offre ou encore une **modification de son organisation**.

L'évolution de la production de poulets de chair biologiques dépend donc de quatre facteurs sociologiques :

- la capacité des aviculteurs biologiques actuels à s'adapter au nouveau contexte de la production (réglementaire et économique) ;
- l'aspiration et les capacités des aviculteurs biologiques actuels de développer leur production ;
- l'aspiration et les capacités de conversion d'aviculteurs conventionnels ;
- l'aspiration et les capacités d'autres agriculteurs biologiques à développer un atelier de volailles de chair biologiques.

Nous faisons l'hypothèse que les stratégies des producteurs individuels sont aussi influencées par des stratégies de développement des organisations de producteurs régionales.

Ainsi, notre démarche d'étude sera fondée d'une part sur l'analyse des systèmes de production et de leur capacité d'adaptation ou de développement et d'autre part sur l'analyse de la place de l'agriculture biologique dans les stratégies commerciales et environnementales des organisations de producteurs de volailles régionales.

II.2 – La transformation

Les études précédentes nous ont permis d'associer le degré de spécialisation en produits biologiques et le type de comportement de l'entrepreneur. Nous reprendrons implicitement cet angle d'approche.

D'autre part, la production biologique ne peut être dissociée du fonctionnement de la filière avicole dans laquelle elle ne constitue qu'un petit segment. La plus ou moins grande différenciation des produits biologiques rend l'existence d'un segment de marché du bio plus ou moins explicite.

Les acteurs de la transformation qui interviennent en bio seront étudiés en tenant compte de la conjoncture de la filière volaille et des filières de produits de substituts (viande bovine notamment).

Nous chercherons à cerner s'ils jouent un rôle moteur dans le développement de la filière des volailles biologiques et quelles places tiennent ces produits dans leurs stratégies d'ensemble. Considérant que les transformateurs ont une position intermédiaire entre production et distribution, nous examinerons les forces qui s'exercent sur eux, en tenant compte des spécificités techniques et économiques de la filière. La structuration de la filière

volaille, fortement marquée par l'intégration, sera à vérifier dans le cas des produits biologiques.

Certaines hypothèses économiques faisant état d'une tendance à la désintégration (recours à l'externalisation) des activités tout au long de la chaîne de valeur dans l'alimentaire se vérifie peu dans la filière volaille (sauf pour les phases de fabrication de produits élaborés). Aussi il n'entrera pas dans la caractérisation de la filière a priori.

L'examen de la demande, des comportements des distributeurs et de l'évolution de la réglementation, menés parallèlement, sera indispensable à la caractérisation des stratégies des transformateurs. Les différents comportements seront appréhendés par des typologies et développés dans des itinéraires comportant l'énoncé du projet entrepreneurial et les modalités d'apprentissage mises en œuvre.

Chapitre 3 : Méthode

Les résultats présentés sont fondés sur la réalisation d'entretiens auprès d'acteurs régionaux. Pour tous les volets de cette enquête, nous avons procédé par passation d'entretiens semi-directifs. La phase d'enquête s'est déroulée de septembre 2002 à février 2003.

I- Le volet production

Nous avons identifié quatre voies d'évolution de la production de poulets de chair biologiques :

- l'arrêt d'éleveurs biologiques actuels,
- le développement de la production d'éleveurs biologiques actuels,
- la diversification d'agriculteurs biologiques,
- la conversion d'éleveurs conventionnels.

Afin d'analyser le potentiel de développement de l'offre selon ces quatre voies, nous avons mené une enquête auprès de trois types d'acteurs :

- des aviculteurs biologiques,
- des responsables professionnels ou directeurs de groupements de producteurs,
- d'autres agriculteurs biologiques.

I. 1 - Entretiens auprès de producteurs de volailles biologiques

Ces entretiens ont été menés par les conseillers avicoles des Chambres d'Agriculture de Sarthe et de Vendée. En effet, les chambres d'agriculture des Pays de la Loire menant un programme de recherche financé par le conseil régional sur les systèmes de production en aviculture biologique, nous avons mis en œuvre une collaboration pour la phase d'enquête. Les entretiens ont été passés au printemps et à l'automne 2002. Ils abordaient les questions suivantes :

- *Qui sont ces producteurs ?*
- *Quelles sont leurs motivations pour l'agriculture biologique ?*
- *Quelles sont les caractéristiques de leurs systèmes d'exploitations ?*
- *Quelles sont leurs relations avec les autres acteurs de la filière (organisations économiques, conseillers techniques, syndicats)*
- *Ont-ils des perspectives de développement de leur production (en terme qualitatif, quantitatif) ?*
- *Quels sont les freins ou les leviers pour la réalisation de ce développement ?*
- *Comment perçoivent-ils les évolutions réglementaires les concernant ?*

Au total 9 éleveurs ont été enquêtés, soit près de 6% de la population d'aviculteurs biologiques des Pays de la Loire. Ils se répartissent comme suit :

Tableau °8: Répartition des aviculteurs enquêtés.

	44	49	53	72	85
Exploitations totalement bio			1	2	3
Bio + conversion	1				1
conversion		1			

Tous ces éleveurs ont été choisis parmi ceux qui envisageaient de continuer leur activité biologique. Les éleveurs ayant décidé, au moment de l'enquête, de ne pas adapter leur activité à la nouvelle réglementation n'ont pas été retenus dans l'échantillonnage.

I. 2 - Etude des possibilités de diversification

Les autres études du programme ARPENT-Bio (filiales viande bovine, fruits et légumes et grandes cultures biologiques) nous ont amené à interviewer 150 agriculteurs biologiques des Pays de la Loire. Nous avons ainsi pu les questionner sur leurs projets de diversification en aviculture :

- Existe-t-il des projets de diversification en aviculture biologique ?
- Qui sont les agriculteurs qui portent ces projets ?
- Quelles sont leurs motivations ?

I. 3 – Etude des possibilités de conversion

Elle a été abordée à travers deux approches :

- **Analyse des conditions de la conversion des aviculteurs actuels :**

Quelles sont les motivations pour la conversion ?

La conversion engendre-t-elle des difficultés techniques, économiques ou sociales spécifiques ?

Quel rôle jouent les autres acteurs de la filière sur la conversion et pendant cette période ?

- **Analyse des stratégies des organisations de producteurs :**

Les groupements exercent-ils une influence sur la décision de conversion ?

De quelle manière ?

Quelles sont leurs perspectives d'évolution de la production à moyen terme ?

II- Analyse de l'organisation de l'offre

Nous avons fait l'hypothèse que les groupements de producteurs de volailles et les entreprises ayant un rôle d'organisation de la production ont un impact déterminant sur la décision de conversion de l'éleveur, sur son accompagnement technique et économique, et donc sur les dynamiques d'évolution de l'offre.

Au cours du mois de septembre 2002 et en avril 2003, nous avons mené des entretiens auprès de responsables de six structures : les groupements de producteurs Bg, Cg, Dg et Efab, la coopérative F et le transformateur At (en rapport avec ses approvisionnements).

- De quelle manière ces structures ont-elles contribué au développement de l'offre en poulets biologiques ?
- Comment la production de volailles biologiques s'insérait-elle dans la stratégie de la structure ?
- Quelles sont les conséquences pour la structure de l'évolution du contexte réglementaire et économique de la production de volailles biologiques en 2000 ?
- Quelles sont les orientations stratégiques de la structure pour la production de volailles de chair biologiques ? Comment sont/seront-elles mises en œuvre ?

III- Analyse de la transformation

◆ Recherche documentaire et bibliographique

En étroite collaboration avec la Chambre Régionale d'Agriculture d'Angers, l'ESA et l'INRA-UREQUA du Mans, un travail de recherche documentaire sur la filière volaille a été réalisé. Nous nous sommes appuyés sur les études récentes de l'ITAVI, l'ESA et AND pour préciser le cadre général de l'étude. Parallèlement, nous avons recherché les différents produits régionaux vendus dans les différents points de vente (marchés, surfaces spécialisés Bio, coopératives, GMS), et ceci afin d'identifier les offreurs régionaux.

◆ Elaboration d'une pré-enquête

A partir des premières données collectées, une grille de travail exploratoire a été construite afin de guider le travail d'enquête mené par les étudiants de DESS (IAE).

◆ Pré-étude effectuée par l'IAE

Sur le premier trimestre 2001, un travail de pré-étude a été mené par des étudiants de l'IAE. Il visait à repérer les entreprises et à caractériser les stratégies des acteurs présents sur la transformation des produits bio. Un rapport a été effectué : «Etude stratégique des industries agroalimentaires biologiques – viandes de volaille en Pays de la Loire».

Ce travail de pré-étude a été suivi d'un travail d'enquêtes systématiques auprès des différents acteurs répertoriés. Il a permis de pratiquer une triangulation des données et informations collectées respectivement, par les étudiants et, par les chercheurs.

◆ Recensement des entreprises et conduite des entretiens

En échelonnant les entretiens de mars 2002 au printemps 2003, les transformateurs de volailles biologiques ont été enquêtés. Les entretiens effectués en direct auprès du responsable de l'entreprise ou d'un responsable commercial ou qualité ont permis :

- de cerner les motivations de l'entrepreneur (l'enquêté) à produire des aliments biologiques, (origine, nature, caractéristiques du projet nourri par l'entrepreneur, le dirigeant ou le pouvoir managérial) ;
- de connaître les modalités de formation et de développement de l'offre et du système d'offre, en étudiant plus particulièrement les relations avec les fournisseurs et les clients, les difficultés rencontrées,
- de repérer la perception de la concurrence,
- d'appréhender les projets de développement

L'existence de structures spécifiques à la bio et l'adhésion aux organismes interprofessionnels ont aussi fait partie des questions.

La période assez longue sur laquelle se sont déroulés les entretiens et les évolutions de la conjoncture de marché nous ont conduit à ré-interpeler nos correspondants par téléphone.

◆ **Analyse des résultats**

La plupart des opérateurs sont abatteurs-découpeurs spécialisés ou non. Pour les non-spécialisés la bio représente un pourcentage variable de leur activité qui sera mis en relation avec l'expression de leur stratégie. La stratégie n'est pas seulement définie par rapport à un choix de couples marchés/produits mais aussi en réponse aux attentes de producteurs de volailles le plus souvent structurés en groupements.

Seul un producteur-abatteur-découpeur-vendeur a été enquêté. Celui-ci nous a paru refléter par ses choix de spécialisation en bio et son ancienneté les autres producteurs vendeurs spécialisés.

A l'autre bout de la chaîne de transformation, nous avons repéré deux entreprises qui fabriquent du plat cuisiné à partir de volailles bio (une seule a été étudiée). Cette expérience peu fréquente mérite aussi d'être signalée.

Tableau °9: Identification de transformateurs en volaille en Pays de la Loire

Spécialisés bio			Non spécialisés bio		
Entreprise	Département	Activité	Entreprise	Département	Activité
M	53	Producteur-abatteur-découpeur-vendeur	Dt	44	Abatteur-découpeur
Ct	85	Abatteur-découpeur	P	85	Abatteur
			Cc	49	Transformateur
			Et	85	Abatteur-découpeur
			At	85	Abatteur-découpeur
			Dt	72	Abatteur-découpeur

Tableau °10: Détail sur leurs activités

	Entreprises	SPECIALISES BIO		
		Activités détaillées	CA total (euros)	
P	M	Producteur-abatteur-découpeur-vendeur. Poulets entiers et découpes.	70 000 €	
AD	Ct	Abatteur-découpeur. Poulets, pintades, canards, canettes, dindes, volailles festives, produits élaborés.	>10 M€	
	Entreprises	NON SPECIALISES BIO		
		Activités détaillées	CA total (euros)	CA bio (% CA total)
AD	Dt	Abatteur-découpeur. En bio, poulets uniquement.	>3 M€	4-5
AD	Et	Abatteur-découpeur. Poulets, dindes, pintades		
A	P	Abatteur. Poulet entier noir de Challans	>3 M€	3-4
T	Cc	Transformateur. Plats cuisinés à base de volaille	>6 M€	10
	At	Abatteur-découpeur. Poulets, dindes, pintades	>500 M€	<1%
	DT	Abatteur-découpeur. Poulets, dindes, pintades	>900M€	<2%

Les entretiens et pré-études ont fourni l'information nécessaire à l'élaboration de profil type d'entreprise.

La construction d'une grille de lecture de ces entretiens a permis d'analyser les stratégies des entreprises régionales (1), de repérer le degré et forme de structuration de la filière (2) et d'identifier des itinéraires et modalités d'apprentissage (3) – que nous avons illustrés par des monographies types.

Pour l'analyse des résultats, nous avons séparé les transformateurs spécialisés bio des transformateurs non spécialisés. Cela nous a permis de mettre en évidence s'il existe ou non des différences entre leur stratégie, leur raisonnement, l'organisation entre les acteurs.

Les transformateurs possèdent une largeur d'activités en terme de degré de transformation plus étendue chez les non spécialisés bio. Nous avons identifié 2 degrés de transformation chez les transformateurs spécialisés bio (Producteur-abatteur-découpeur-vendeur et abatteur-découpeur industriel) et 3 chez les non spécialisés (abatteur découpeur industriel et transformateur industriel).

Nous avons construit des typologies en fonction de différents critères de similitudes ou de spécificités (nature de l'offre, caractéristiques du système d'offre, secteur alimentaire concerné, position dans les filières....).

DEUXIEME PARTIE : DIAGNOSTIC DE LA FILIERE VOLAILLES DE CHAIR BIOLOGIQUE REGIONALE

Chapitre 1 : La production de volailles de chair biologiques : caractérisation et dynamiques de producteurs

Ce chapitre est fondé sur des enquêtes auprès d'aviculteurs biologiques. Neuf enquêtes ont été menées auprès de producteurs adhérents à des groupements volaillers régionaux ; huit autres ont été menées auprès d'éleveurs pratiquant la vente directe²¹. L'objet des paragraphes suivants est de décrire leurs parcours et leurs motivations : pour l'agriculture biologique et pour l'aviculture ; de caractériser leurs systèmes d'exploitation, la conduite de l'atelier avicole ; d'analyser les relations de ces aviculteurs avec les différents types d'acteurs de la filière volailles de chair biologiques et enfin d'envisager les perspectives d'évolution pour ces producteurs.

On dénombre 146 élevages produisant des poulets biologiques en Pays de la Loire en 2002. Comme en conventionnel, ces élevages se situent essentiellement en Vendée (70 exploitations) et en Sarthe (42). La Loire Atlantique et le Maine et Loire comptent environ 15 élevages et la Mayenne n'en a que 6 (ORAB 2002). La part des élevages de volailles dont la totalité de l'exploitation n'est pas convertie reste importante : elle est de 30% en poulets de chair. Les élevages concernés sont essentiellement situés en Vendée et en Sarthe.

La population enquêtée n'est pas représentative des producteurs de volailles biologiques exerçant en 2002. En effet, nous avons choisi de ne pas interviewer des éleveurs qui avaient choisi de ne pas se mettre en conformité avec le Repab. En revanche, nous avons essayé de couvrir la diversité des circuits de vente : nous faisons l'hypothèse que l'appartenance à un groupement de producteurs ou à une filière spécifique conditionne fortement les orientations techniques et économiques des éleveurs. Nous avons ainsi interviewé des éleveurs travaillant avec les groupements Bg, Cg, Dg et Efab (nous les désignerons comme « exploitants en filières longues ») et des éleveurs en vente directe.

I- Parcours et motivations des aviculteurs biologiques

Les producteurs en filière longue²² sont âgés de 32 à 56 ans. (moyenne 42 ans). Dans la moitié des cas, deux personnes travaillent sur l'exploitation : le couple d'exploitants, sinon, le chef d'exploitation travaille seul.

²¹ 2002, *L'aviculture biologique en vente directe dans les Pays de la Loire*, Rapport d'étude, ESA / Chambre Régionale d'Agriculture des Pays de la Loire, 50 pages + annexes.

²² C'est ainsi que nous qualifierons les éleveurs adhérents de groupements (Loué, SYPRAVIC, Gastronomes, CAM) et ceux qui travaillent avec des entreprises d'organisation de l'offre (Mercier).

1.1- Les exploitants en filières longues

La plupart des exploitants **s'installent directement après leurs études, dans le cadre familial (7/9)**. Seuls deux exploitants ont travaillé 7 et 20 ans avant l'installation et s'installent hors cadre familial.

Dans deux cas, l'exploitation a un atelier volailles label à l'installation, l'exploitant convertit d'abord l'atelier avicole en 1998, puis le reste de l'exploitation. Dans la majorité des cas, **l'exploitation reprise n'a pas d'atelier volailles (7/9)**. L'exploitant diversifie ses activités avec l'aviculture. Dans deux cas, l'exploitant a introduit un atelier volailles label au début des années 90, et l'a converti 8 à 10 ans après (années 98 et 2000). Mais le plus souvent, l'exploitant se diversifie directement en volailles de chair biologiques. Cette diversification a souvent lieu dans les années 1998 à 2001.

Pour la plupart des enquêtés, les **motivations pour l'aviculture sont avant tout économiques** : ils démarrent cette activité pour améliorer leur revenu, parce qu'ils avaient du temps libre, parce que c'est un « créneau porteur », et aussi parce qu'ils sont intéressés par ce type de production.

Ces observations sont confortées par les résultats de l'audit de la filière volailles des Pays de la Loire²³. Il apparaissait aussi que quel que soit le type d'atelier volailles considéré (label ou standard), les motivations pour l'aviculture étaient le plus souvent financières : il s'agissait en diversifiant l'activité de l'exploitation d'améliorer le revenu ou de permettre au conjoint de s'installer.

Attardons nous aussi sur les parcours des exploitants : l'audit révèle une séparation nette sur le plan de la production entre le label et le standard : les éleveurs qui ont des ateliers label n'ont généralement jamais eu d'atelier de volailles standard. Cette séparation s'observe aussi dans les parcours des enquêtés : les éleveurs rencontrés ont souvent fait du label, mais avant cela, ils n'avaient pas d'atelier standard. En revanche, il semble que pour la moitié des cas environ, l'atelier volailles biologiques soit issu d'une conversion d'un atelier label. Les aviculteurs label et biologiques constituent donc une population plus homogène sur le plan sociologique que l'ensemble des aviculteurs conventionnels (standard et label). Cela est probablement à relier au contexte du développement de la production de volailles biologiques : il a été très rapide et pendant les années 1997 – 1998, les installations d'ateliers de volailles biologiques ne permettaient qu'une croissance de la production très limitée au regard de la croissance du marché potentiel. Certains industriels de l'aval ont sollicité des éleveurs de volailles label pour répondre à la demande de volailles biologiques.

La conversion intervient de manière variée dans les parcours des exploitants :

- a) Dans la plupart des cas, la **conversion à l'agriculture biologique ne concerne d'abord que l'atelier volailles (6/9)**. L'agriculture biologique est d'abord envisagée comme un segment qualité de la production de volailles. Ce n'est que quelques années après le début de l'activité volailles biologiques que le reste de l'exploitation est convertie, soit par nécessité suite au Repab-F, soit par intérêt pour ce mode de production.
- b) Dans d'autres situations, **l'agriculture biologique est d'emblée conçue comme un mode de production alternatif concernant l'ensemble de l'exploitation**. Parfois l'exploitant s'engage dans la conversion de son exploitation après avoir pratiqué l'agriculture conventionnelle une dizaine d'années (2/9), parfois, l'exploitant s'installe en agriculture biologique (1/9). Un des éleveurs de ce groupe n'a converti ses poulaillers

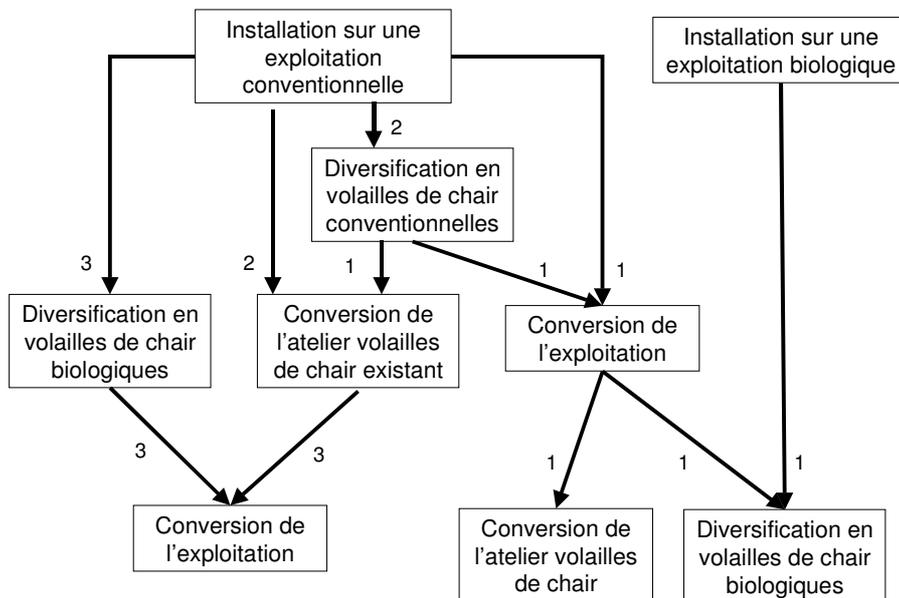
²³ LE GUEN R., HERAULT C., 2001, *Situation et perspectives de la filière avicole des Pays de la Loire – synthèse des études de terrain*, p13. et HAENER D., 2001, *Etat et perspectives des relations de production en aviculture dans les Pays de la Loire*, p55.

qu'après l'adoption du Repab, dans la mesure où les surfaces de ses poulaillers étaient trop importantes pour être converties selon le cahier des charges français de 1997.

Les motivations pour l'agriculture biologique sont variées. Elles sont **économiques**, notamment pour les producteurs qui se sont diversifiés en aviculture biologique « c'est un créneau porteur », « Ca permet d'augmenter le revenu ». Beaucoup d'aviculteurs parlent de qualité, de produits sains : l'agriculture biologique est vue comme un **segment de qualité**, au même titre que le label ; pour ces éleveurs, s'engager dans une « démarche qualité » est une forme de revalorisation de leur métier. Certains éleveurs évoquent **l'intérêt technique** de l'agriculture biologique. Un éleveur parle d'**obligation** : c'est le groupement de producteurs qui a fait pression pour qu'il convertisse son atelier volailles. Enfin, plusieurs producteurs sont **convaincus par les principes de l'agriculture biologique** : ils n'envisagent pas (ou plus) de produire en conventionnel ; ils insistent sur la qualité environnementale du mode de production et sur la qualité des produits biologiques.

La variété des parcours existant peut se schématiser comme suit :

Figure °4: Parcours des aviculteurs biologiques – aviculteurs en groupements



Parmi les enquêtés, toutes les conversions s'échelonnent de 1997 à 2001, la plupart des exploitants ayant converti leur atelier en 1998.

1.2- les éleveurs en vente directe

Comme les aviculteurs en filière longue, ces éleveurs ont converti leur atelier volailles récemment : entre 1997 et 2001.

Les parcours et motivations des producteurs sont hétérogènes. Certains se sont **installés directement avec un atelier de volailles biologiques en vente directe** (c, d, e). Cette activité faisait partie d'un projet de vie longtemps mûri, le choix de l'agriculture biologique et de la vente directe correspondant à une volonté d'indépendance, de contacts directs avec le

consommateur, de maîtrise de la valorisation de son travail, de sa production et de ses effets sur l'environnement. D'autres sont venus à cette activité **après des années d'exercice de l'agriculture conventionnelle** (b, g). Par exemple l'exploitant b faisait des volailles en vente directe depuis longtemps et a choisi de convertir l'ensemble de son exploitation en 1998, à la fois par défi technique, par intérêt économique et pour respecter l'environnement.

Tous ces exploitants montrent une volonté marquée de maîtrise de leur production, **d'indépendance**. Nous avons rencontré plus de femmes que lors de nos autres enquêtes (filières longues mais aussi autres filières biologiques : viande bovine, fruits et légumes ou cultures), ces enquêtées ont choisi l'élevage de volailles notamment parce que cette activité était physiquement, financièrement et techniquement accessible. Tous les enquêtés font montre d'une réelle **conviction dans les principes de l'agriculture biologique** : la motivation environnementale est évoquée en premier dans tous les discours. **L'intérêt du métier** est un facteur important : il est lié à la maîtrise qu'ont les producteurs de l'ensemble de la filière : production, transformation pour certains et vente ; au contact avec les consommateurs ; à l'autonomie.

II- Les systèmes d'exploitation

Les systèmes de production des éleveurs de volailles label sont souvent des systèmes de polyélevage ou de polyculture-élevage²⁴. Il apparaît que les systèmes de production en aviculture biologique sont similaires. Pour autant, dans la moitié des cas l'atelier avicole biologique est l'atelier principal en terme de revenu.

En moyenne, la production des ateliers de poulets de chair biologique est de 14 363 poulets par an. Les ateliers sarthois sont en moyenne deux fois plus grands que les ateliers des autres départements (ORAB 2002).

II.1- les exploitations des filières longues

Dans 8 cas sur 9, **l'atelier volailles de chair biologiques est l'atelier principal** de l'exploitation dans la mesure où il compose 60 à 80% du chiffre d'affaires.

Ces exploitations ont souvent **d'autres ateliers d'élevage** : ovins biologiques (2), vaches allaitantes biologiques (3), œufs biologiques (1), veaux conventionnels (1).

Dans 8 cas sur 9, **l'exploitation est totalement biologique ou en conversion**. Seule une exploitation est mixte : l'atelier volailles de chair est certifié en agriculture biologique, les cultures sont en conversion mais l'atelier veaux de boucherie est conventionnel et ne sera pas converti.

La taille des ateliers volailles est comprise entre 400 m² et 1200 m² (en moyenne : 735 m²).

Les surfaces des exploitations sont comprises entre 15 et 87 ha (en moyenne 38 ha). Les systèmes de culture présentent deux types d'orientations, selon que l'exploitation a un atelier d'herbivores (ovins ou bovins allaitant) ou non.

²⁴ LE GUEN R., HERAULT C., 2000, *Les volailles label en Pays de la Loire ; un modèle de production dynamique, des éleveurs confiants*, Audit de la filière avicole dans la région Pays de la Loire, tome 2, ESA – CRAVI, 69 pages.

Des systèmes herbagers (4/9) :

Ces exploitations ont deux ateliers d'élevage : un atelier de bovins allaitants ou de brebis et un atelier de volailles. Ce sont de grandes exploitations (SAU comprises entre 42 et 87 ha). Le **système de cultures est conçu pour permettre l'alimentation des herbivores** : prairies (83% à 100% des surfaces) et cultures pour l'alimentation du cheptel. Il n'y a pas de cultures de vente. Les cultures ne participent pas à l'alimentation des volailles.

Volailles et cultures de vente (5/9) :

Certaines de ces exploitations présentent un autre atelier d'élevage (poules pondeuses, veaux de boucherie, ovins). **Tout ou partie des cultures sont destinées à la vente**. Elles ne participent pas directement à l'alimentation des volailles. Dans ce groupe, un exploitant vend ses cultures à un fabricant d'aliment du bétail breton spécialisé en bio qui lui fournit en retour de l'aliment pour volailles. Les cultures pratiquées sont variées : blé meunier, foin, maraîchage, triticales, sarrasin.

Historiquement, l'atelier avicole a souvent été introduit comme atelier complémentaire sur une exploitation d'élevage ou de cultures. On ne peut pas qualifier les exploitations enquêtées d'exploitations spécialisées en élevage de volailles puisque toutes ont un revenu complémentaire provenant de la vente d'autres animaux ou de cultures. Cependant, l'atelier avicole est devenu pour presque toutes les exploitations enquêtées la principale source de revenu.

L'intégration de l'atelier avicole dans l'exploitation reflète son rôle historique de complément d'activité et de revenu. En effet, les surfaces ne sont pas affectées à l'approvisionnement de l'atelier en céréales mais au troupeau allaitant ou aux cultures de vente, activités principales historiques de l'exploitation. L'atelier avicole constitue une unité de production dissociée du reste de l'exploitation sur le plan de l'utilisation des céréales et oléoprotéagiques. En revanche, les fumiers de volailles sont épandus sur les surfaces de l'ensemble de l'exploitation. L'atelier avicole fait partie intégrante du système de maintien de la fertilité des sols de l'exploitation.

Les systèmes ne présentent pas de différence significative en fonction des groupements volaillers auxquels appartiennent les éleveurs enquêtés ou de leur localisation.

II.2- Les exploitations en vente directe

La taille des ateliers avicoles est comprise entre 73 et 650 m² (moyenne 285 m²). Pour cinq exploitations la production est très inférieure à la moyenne régionale (moins de 5000 poulets /an), pour les trois autres la production est moyenne (11 000 poulets/an).

Deux types de systèmes se distinguent assez nettement :

- ◆ Le premier correspond à des exploitations pour lesquelles l'atelier avicole est **un atelier complémentaire**. Il représente un tiers du chiffre d'affaires de l'exploitation. Ces exploitants sont souvent d'abord des cultivateurs. Ils ont adopté des pratiques simples pour l'atelier avicole, peu demandeuses en travail. Par exemple, ils n'élèvent qu'une seule espèce de volailles, ils font abattre par un prestataire, ils développent des circuits de vente spécifiques, peu demandeurs en temps (vente à la ferme trois fois par an ou vente à des comités d'entreprise, à des magasins ou à un rôtisseur sur le marché), souvent ils ne font pas d'aliment fermier.

- ◆ Le second correspond à des exploitations que l'on pourrait qualifier de **spécialisées**. Ces exploitants font tous des cultures, mais elles sont entièrement consacrées à l'alimentation des volailles. Généralement, le système est autonome dans la mesure où les achats d'aliments à l'extérieur sont très faibles. La production de volailles est beaucoup plus diversifiée : les exploitants élèvent souvent plusieurs espèces de volailles (poulets, pintades, canards, oies, dindes, chapons) et parfois plusieurs races au sein d'une même espèce. Les animaux sont abattus tout au long de l'année, la diversité des races permet d'étaler le rythme de croissance des volailles et donc leur âge d'abattage. Elle correspond aussi à une demande de la clientèle. Les animaux sont abattus à la ferme et vendus en direct au consommateur selon plusieurs circuits : à la ferme, sur les marchés et parfois en livraison à domicile. Une partie de la production est parfois vendue à des distributeurs.

Les exploitations du premier système, de type atelier avicole complémentaire, sont assez semblables aux exploitations avicoles en filières longues sur le plan du système et des pratiques. Dans ces cas il serait d'ailleurs plus juste de ne pas parler de vente directe mais de vente en circuits spécifiques. C'est un type d'exploitation peu représenté : environ un quart des exploitations correspond à ce premier système. En revanche, le deuxième type d'exploitations – spécialisées en vente directe – présente des caractéristiques très spécifiques : diversité des productions, autonomie sur les plans de l'alimentation et de l'abattage et implication importante de l'éleveur dans la vente au consommateur.

III- Insertion dans la filière

Cette partie vise à décrire les relations qu'entretiennent les aviculteurs biologiques avec les différents acteurs des filières mais aussi avec les autres réseaux professionnels. Nous étudierons donc leurs relations commerciales, la façon dont ils recherchent leurs informations techniques et leur investissement dans les réseaux professionnels.

III.1. En filière longue

Les relations commerciales sont restreintes à la relation éleveur-groupement (ou entreprise organisatrice). Ainsi c'est l'ensemble des approvisionnements et des ventes qui est organisé et planifié par ces acteurs. Toutefois l'éleveur a souvent un certain degré de liberté. Pour les approvisionnements, les éleveurs du groupement Dg choisissent entre deux fournisseurs du grand Ouest (entreprises extérieures au groupe), en revanche pour le groupement Cg et le fabricant d'aliment Efab, les éleveurs sont contraints de s'approvisionner auprès des fabricants d'aliment en interne. Pour la vente, les éleveurs peuvent dans une certaine mesure vendre une partie de leur production en direct c'est le cas pour certains éleveurs chez Efab.

La règle générale est que l'éleveur travaille avec un conseiller du groupement/entreprise. Ces conseils sont généralement jugés suffisants. Les éleveurs n'évoquent pas d'autres sources de conseil.

En revanche, le sentiment d'appartenance à un réseau professionnel est très variable d'un éleveur à l'autre.

- Certains éleveurs s'envisagent dans une relation de prestation entre un éleveur et une entreprise (Efab). Dans ce cas, l'éleveur ne s'inscrit pas dans un réseau de producteurs de volailles biologiques, ses attaches professionnelles sont liées à un réseau local ou à ses autres activités.

- D'autres éleveurs insistent sur l'intérêt du groupement de producteurs ou de la commission volailles. Ils se sentent appartenir au groupe de producteurs Cg par exemple, ou Dg. Leur réseau professionnel est clairement identifié au travers de leur filière de vente.
- Enfin, d'autres encore multiplient les appartenances : ils s'inscrivent à la fois dans le réseau des producteurs de leur groupement, ils y ont parfois des responsabilités, mais ils entretiennent aussi des relations étroites avec les GAB (groupement d'agriculteurs biologiques) ou avec d'autres structures professionnelles.

III.2. En filières courtes

En filières courtes, les types de réseaux commerciaux sont plus divers. Hormis un éleveur qui vend toute sa production à la ferme, trois jours par an, les exploitants ont plusieurs circuits de vente : à la ferme, sur les marchés, à des magasins spécialisés ou en livraison à domicile. Ils consacrent une partie importante de leur temps de travail à la vente. C'est d'ailleurs un des aspects de leur métier qui les motive : échanger avec le consommateur, l'informer et répondre à ses demandes. Dans la plupart des cas **ces circuits sont développés individuellement**, il y a peu d'exemples d'organisations à petite échelle entre producteurs pour la vente. Citons tout de même le cas d'un producteur qui vend une partie de ses volailles dans un magasin de producteurs. Notons aussi que pour certains, le développement de la vente sur les marchés ne pourra passer que par une coopération entre producteurs, pour pouvoir proposer les productions d'un collectif sur de petits marchés sur lesquels il n'est pas rentable d'aller individuellement.

Les sources de conseil technique sont multiples et variées. Souvent les producteurs font appel aux **fournisseurs d'aliment**, à des vétérinaires. Tous font référence à l'importance des **échanges entre collègues** et aux **essais personnels**. Certains soulignent le fait que le système de production de volailles en vente directe est peu exigeant sur le plan technique. En effet, les éleveurs ne cherchent pas à avoir un rythme de croissance homogène des volailles : ils mélangent souvent dans un même lot des espèces et des races différentes, l'objectif est d'étaler les abattages pour un même lot. Ils travaillent souvent avec plus de trois bâtiments dans lesquels ils alternent les différentes espèces, le risque sanitaire est donc réduit.

Enfin, les enquêtés s'inscrivent plus souvent qu'en filières longues dans **les réseaux d'agriculteurs biologiques** (GAB). On peut cependant se demander si cela ne correspond pas à un biais d'échantillonnage : en effet, les éleveurs en vente directe étant difficiles à recenser, c'est par l'intermédiaire de la CAB²⁵ que nous avons constitué l'échantillon d'enquêtés. Aucun des enquêtés ne se sent isolé professionnellement.

IV- Typologie sociologique des aviculteurs biologiques et perspectives

L'objet de ce paragraphe est d'étudier les logiques d'action des producteurs biologiques : l'ensemble des études du programme ARPENT est en effet fondée sur l'analyse des logiques d'acteurs. Nous faisons l'hypothèse que la façon dont chaque acteur conçoit son développement, son interaction avec les autres acteurs de la filière, et la façon dont il intègre les opportunités et menaces du contexte dans sa stratégie sont les clés de compréhension de la dynamique de filière. Afin de structurer notre analyse, nous avons

²⁵ Coordination AgroBiologique : structure régionale de coordination des GAB et CIVAM-bio départementaux.

construit, à partir de l'ensemble des enquêtes de producteurs biologiques (des filières viande bovine, fruits et légumes, aviculture, et grandes cultures), une typologie sociologique des comportements de producteurs. Nous reprendrons ici cette grille de lecture, qui ordonne les producteurs en six catégories en fonction de leur conception de l'agriculture biologique et en fonction de leur comportement face à l'incertitude²⁶ : les entrepreneurs, les sous-traitants, les opportunistes, les contestataires, les producteurs en relance professionnelle et les repreneurs professionnalisés.

IV.1- Les conceptions et les projets des producteurs en filières longues

Nous avons distingué **quatre attitudes face à l'évolution de l'atelier avicole**. Les trois premiers types correspondent à des agriculteurs ne souhaitant pas développer cette activité, soit parce qu'ils considèrent l'atelier avicole comme un atelier annexe à l'exploitation : leur intérêt est centré sur d'autres activités ou productions ; soit parce qu'ils ne souhaitent plus faire évoluer leur exploitation, pour s'investir à l'extérieur ou en attendant la retraite. Le quatrième type d'attitude correspond à des exploitants qui veulent développer l'activité volailles de chair biologiques. Nous expliquerons chacune de ces attitudes en les reliant aux trajectoires des exploitants et à la façon dont ils conçoivent leur conversion à l'agriculture biologique afin de caractériser leur dynamique.

Les projets de l'exploitant portent sur d'autres ateliers ou d'autres activités (accueil à la ferme, centre équestre, atelier bovin). L'aviculture biologique constitue un moyen d'améliorer les résultats économiques, mais ce n'est pas le centre d'intérêt de l'exploitant. (exploitants 1, 5 et 8).

- (1) L'activité volailles biologiques a été choisie parce qu'elle permet d'obtenir un revenu sûr (réponse à une demande de l'aval, créneau porteur). Pour cette production, l'exploitant adopte une démarche de **sous traitant**. Par ailleurs il a de nombreux projets concernant le tourisme et l'équitation.
- (5) L'activité volailles biologique a été choisie par goût et par opportunité : temps libre, bonne rentabilité. L'exploitation a été développée régulièrement depuis sa création : surtout pour l'agrandissement de l'atelier bovin, et en diversifiant les activités (création de l'atelier volailles). L'exploitant souhaiterait être plus indépendant des groupements. Il a aujourd'hui encore des projets, concernant l'atelier bovin et la vente directe. Ce producteur est dans une démarche de type **entrepreneuriale** : sa réactivité lui permet d'évoluer dans un contexte incertain, et il fonde ses projets sur le calcul de leur opportunité économique.
- (8) C'est par hasard que l'exploitant débute l'activité volailles biologiques, chez un voisin. Etant donné la rentabilité de l'activité et la possibilité de rachat, il décide d'investir dans ces ateliers, puis dans deux autres bâtiments mobiles (investissement limité). Il convertit le reste de l'exploitation en bio en 2002 (aides CTE) mais pour minimiser les risques techniques, il passe toutes les surfaces en prairies. Son comportement est **opportuniste** : il développe son activité en fonction des opportunités économiques du contexte, et dans la mesure où les risques techniques et économiques encourus sont limités.

Pérenniser la structure et améliorer les conditions de travail, garder du temps pour s'investir sur le plan professionnel (2, 3, 6)

- (2) La conversion a constitué un tournant dans l'histoire de l'exploitation : c'est repenser les pratiques en fonction de contraintes et d'objectifs motivants (qualité des produits et respect de l'environnement). Il est dans une démarche de **relance professionnelle**. Cet

²⁶ cf. annexe 2 et MOREL B., LE GUEN R., 2003, *Une typologie compréhensive pour analyser la dynamique des producteurs biologiques*, Actes du colloque INRA-DADP de décembre 2002, Montpellier.

éleveur est tout à fait à l'aise dans une structure telle que le groupement Dg : de type conventionnel. Il pense que le développement du marché des poulets biologiques se fera à travers de telles structures et en GMS. Il est très investi dans le milieu professionnel. Il pense avoir n'a pas d'ambition de développement pour la production avicole.

- (3) Pour ces producteurs, l'entrée dans l'agriculture biologique est liée à une opportunité. L'exploitante étant très motivée par les poules pondeuses, elle a saisi l'opportunité de s'installer avec un poulailler de pondeuses biologiques. C'est ensuite que le reste de l'exploitation, y compris les ateliers volailles de chair, ont été convertis. A travers ce projet de conversion, mais aussi par la suite, avec l'évolution des activités de l'exploitation, ces producteurs prennent des risques techniques et économiques, ils ont un comportement **d'entrepreneurs**. Ils sont attentifs aux évolutions du contexte et investis dans leur structure (Dg). Mais aujourd'hui leurs projets portent davantage sur les autres activités de l'exploitation (cultures, maraîchage).
- (6) le parcours de cet exploitant dénote d'un comportement **opportuniste** : alors en élevage bovin extensif, il choisit de convertir son exploitation en 2000, sans risque technique majeur et avec une plus value économique certaine (notamment liée au CTE). Ayant entendu parler d'une recherche de producteurs de volailles biologiques, il décide d'aller travailler avec Cg. Ces choix correspondent bien sûr à ses goûts, à un intérêt technique, il ne produirait plus en conventionnel. En revanche, il ne fait pas de projet aujourd'hui, il souhaite conforter son exploitation, rembourser ses investissements : c'est l'évolution du marché qui déterminera ses prochains projets.

Continuer sans rien changer, attendre la retraite, (7)

- (7) Cet exploitant a 56 ans. Il travaille sur une petite exploitation de veaux de boucherie (intégré) et de volailles. C'est le groupement de producteurs qui a fait pression pour qu'il convertisse l'atelier en volailles biologiques. Il a en cela une attitude de **sous-traitant**. Aujourd'hui, il n'a pas de projet de développement ou d'évolution : il attend la retraite. Sa fille reprendra l'activité volailles à son départ.

Développer l'activité volailles, pour permettre l'installation de la femme ou pour atteindre une taille économique plus en cohérence avec les objectifs de revenu de l'exploitant (9, 4)

- (4) Cet éleveur avait une exploitation petite ne permettant pas de dégager des revenus suffisants. La diversification en volailles biologique lui a permis de pérenniser l'exploitation et d'améliorer ses revenus. Les bâtiments ont été construits en 1998, en 1999 et il prévoit d'en construire un nouveau en 2002. Cet éleveur procède par tranches d'investissement limitées (choix de bâtiments petits ou mobiles). Ce nouvel investissement dans un bâtiment volailles procède d'une stratégie de développement modéré afin d'atteindre une taille économique plus en cohérence avec ses objectifs de revenu.
- (9) Cet exploitant s'est installé récemment sur une exploitation en agriculture biologique. Il souhaite s'agrandir pour atteindre l'autonomie alimentaire des ateliers brebis et volailles et pour pouvoir permettre à sa femme de s'installer. Il envisage aussi de rénover un des bâtiments et de diversifier ses productions de volailles avec des volailles festives, de faire de la vente directe. Démarche **entrepreneuriale**.

Plus que dans les autres filières, les logiques d'action des producteurs de volailles biologiques sont fondées sur l'opportunité économique. Bien sûr, ces éleveurs sont intéressés par des aspects techniques ou environnementaux du mode de production, mais ces aspects ne déterminent pas leur dynamique. Pendant les années 1998 à 2000, le contexte de la filière a été très favorable à l'arrivée de producteurs que nous qualifions de « sous traitants » ou « d'opportunistes ». En effet, les groupements et les entreprises d'organisation de la filière avicole, pour répondre à la demande en volailles biologiques, ont créé des conditions de conversion favorables et ont même sollicité certains éleveurs (proposition de contrats de production, bonne valorisation, soutien technique adapté).

Soulignons aussi, que malgré le fait que les filières soient pilotées par des groupements ou des entreprises, certains producteurs montrent un comportement « d'entrepreneurs ». Ils tirent parti de leur marge de manœuvre par rapport à la gestion de leur exploitation, ou dans leur investissement professionnel pour formuler des projets. Seulement **ces projets portent peu sur la production de volailles biologiques en filière longue** : il s'agit soit de projets de développement de circuits courts, soit de projets portant sur d'autres activités de l'exploitation. Cela peut être imputé à deux éléments : tout d'abord nous sommes aujourd'hui dans un contexte que certains qualifient de crise, ou tout du moins de baisse de la production en filières longues, il est donc logique que peu de projets visent à développer cette production ; ensuite, la planification de la production est avant tout gérée par les groupements ou les entreprises, l'éleveur dispose de peu de possibilités d'initiatives dans ce domaine.

IV.2- Les conceptions et les projets des producteurs en vente directe

Nous retrouvons en vente directe les quatre mêmes attitudes face au développement de l'atelier avicole.

Les projets de l'exploitant portent sur d'autres ateliers ou d'autres activités (b). C'est le cas, notamment, pour un enquêté, pour lequel la conversion de l'atelier volailles à l'agriculture biologique a été un projet parmi les nombreuses évolutions qu'a connues son exploitation. Cet agriculteur, très réactif aux évolutions du contexte a une démarche **d'entrepreneur**. Pour l'instant il ne prévoit pas de faire évoluer son atelier volailles, en revanche, il projette par exemple de se lancer dans la production de semences biologiques ou de produire sa propre électricité avec une éolienne.

Pérenniser la structure et améliorer les conditions de travail (d). Cette productrice n'a pas d'ambition de développement : elle pense monter « tout doucement » sa production, pour se stabiliser bientôt. Elle explique sa position par l'état du marché : « les marchés locaux vont se tasser, pour développer les ventes, il faudrait mettre en place d'autres choses ». Mais cette attitude correspond aussi à une conception du développement de l'agriculture biologique : les fermes biologiques doivent être fondées sur une économie domestique, et le développement doit passer par les conversions : « pour bien faire, j'aimerais que toute l'agriculture soit biologique ». Cette conception s'oppose au modèle « conventionnel » et en cela, cet enquêté a une logique **contestataire**.

Continuer sans rien changer, attendre la retraite, (g)

Un enquêté n'a pas de projet, il est à quelques années de la retraite et quittera son exploitation sans repreneur. Après avoir longtemps travaillé au sein de filières longues en standard puis en label, la conversion a constitué une **relance professionnelle**. Cependant, il est pessimiste sur l'avenir de la filière, et ne souhaite pas encourager un jeune à reprendre son système d'exploitation.

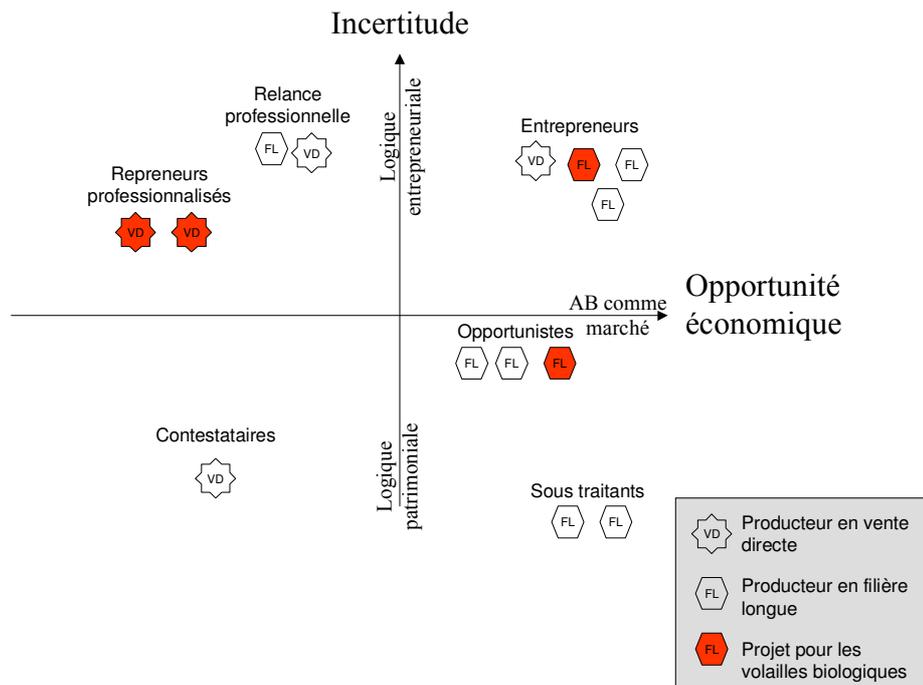
Développer l'activité volailles (c, e). Plusieurs exploitants formulent des projets relatifs à l'atelier avicole. Il s'agit généralement **d'améliorer la vente et/ou développer la transformation** : aménager un local de vente à la ferme, construire un atelier d'abattage, transformer, développer la vente indirecte (en dépôt dans des magasins spécialisés). Ces producteurs sont très marqués par l'éthique de l'agriculture biologique, cependant, ils veulent montrer que l'on peut entreprendre et développer une activité économique rentable en agriculture biologique, nous les qualifions de **repreneurs professionnalisés**.

En vente directe, les producteurs considèrent souvent l'agriculture biologique comme une vocation. Souvent ils n'ont pas connu d'autre mode de production, et ils sont profondément motivés par les principes de l'agriculture biologique. Ainsi, la plupart des enquêtés ont des

logiques d'action de type repreneur professionnalisé, contestataire ou en relance professionnelle. Cependant, il existe un réel dynamisme au sein de cette population et une volonté de répondre au marché local.

L'ensemble de la population d'enquête peut se représenter selon le type de conception de l'agriculture biologique.

Figure °5: Conceptions et projets des aviculteurs biologiques²⁷



✧ ✧ ✧

En guise de conclusion à ce chapitre, soulignons les caractéristiques essentielles de la population de producteurs biologiques :

- ◆ Les filières longues connaissent un ralentissement de la production, étant donné l'arrêt de certains producteurs suite à la mise en place du CC- Repab F, les agriculteurs restant sont encore peu affectés par ce ralentissement, mais expriment une réelle inquiétude face à l'incertitude du marché ; en revanche, les éleveurs en vente directe ne connaissent pas de difficultés de vente, ils pensent même pour la plupart que leur marché pourrait se développer.
- ◆ **deux mondes de production : les filières longues et la vente directe.** Ces deux types de producteurs correspondent à des métiers très différents mais aussi à des dynamiques d'exploitation contrastées : les premiers répondent à une sollicitation de filières organisées, ils ne sont pas moteurs dans le développement de leur propre activité avicole, les seconds tentent de développer individuellement leur propre marché.

²⁷ Notons que seuls les projets concernant l'atelier avicole sont représentés. Ainsi un producteur ayant une logique entrepreneuriale peut avoir des projets de développement pour son exploitation, mais pas pour l'atelier avicole.

Chapitre 2 : L'organisation de l'offre

Au cours des mois de septembre et octobre 2002 et avril 2003, cinq entretiens ont été réalisés auprès de responsables des groupements de producteurs de Volailles (Bg, Cg, Dg), d'un acteur de l'alimentation (Efab) et d'un acteur de la transformation (A). Ces entretiens portaient sur trois points : l'historique de l'activité biologique au sein de la structure ; l'état des lieux de l'activité et les relations avec les partenaires d'amont et d'aval ; la perception de l'évolution du contexte et les perspectives d'évolution de l'activité.

I- Les principaux acteurs : état des lieux et historique

Quatre organisations de producteurs jouent ou ont joué un rôle majeur dans le développement de l'aviculture biologiques régionale.

I.1- Le groupement Dg

C'est en 1994 pour les œufs puis **en 1995** pour les volailles de chair, que certains producteurs de ce groupement commencent à produire selon le mode de production biologique. L'organisation de producteurs s'est donc investie dans ce mode de production, **pour accompagner ses adhérents**. Pour l'organisation, la bio constitue un challenge technique, mais par ailleurs répond à une demande des consommateurs.

En 95, l'organisation a des atouts pour se lancer dans la bio : elle a déjà travaillé dans le cadre d'une démarche qualitative pour l'ensemble des producteurs sur les questions d'approvisionnement, sur des cahiers des charges, sur le suivi sanitaire.

Dès 95, le groupement met en place des bâtiments de volailles biologiques de 400 m² (avec une séparation interne pour respecter la réglementation). L'objectif est d'avoir de « *véritables outils de production* ». La mise en place se fait chez des éleveurs qui ont « *une sensibilité biologique* ». Ce sont souvent de petits élevages, qui ont au maximum 800 m² : c'étaient les seuls dont les bâtiments permettaient de passer à l'agriculture biologique. D'autres éleveurs, ayant des infrastructures plus importantes, attendaient un assouplissement de la réglementation sur les surfaces maximales en élevage pour convertir leurs ateliers (cet assouplissement est inclus dans le Repab). En parallèle, **l'organisation développe des marchés avec les GMS**.

Les crises sanitaires successives accélèrent le développement de la production. En 2001, Loué compte **60 producteurs biologiques et produit 23 000 poulets biologiques par semaine**.

I.2- Le groupement Cg

L'activité volailles biologiques de ce groupement a débuté en 1980 avec la création d'une minoterie et d'un abattoir spécialisés. Une dizaine d'éleveurs fournissaient l'abattoir. Cette activité s'est développée autour des marchés des magasins spécialisés et traditionnels. Au premier janvier 1997, ces deux entreprises sont rachetées par un groupe coopératif des Pays de la Loire. Aujourd'hui encore, la filière volailles de chair biologiques de ce groupe coopératif (Cg-Ct) est structurée autour de l'outil de transformation Ct.

Depuis 1997, les crises sanitaires ont accéléré le développement de l'activité. L'abattoir demandait toujours à la production d'augmenter les volumes. Le groupement a fait des efforts de communication, s'est investi dans le « *recrutement* » d'éleveurs biologiques. Avec

la parution du Repab-F, le groupement a du « *se battre* » pour maintenir certains éleveurs en biologiques. Au final, 6 éleveurs seulement ont décidé de cesser la production biologique.

Le groupement Cg compte aujourd'hui 80 adhérents biologiques. Ils sont situés autour de l'abattoir Ct, c'est à dire essentiellement en Vendée.

1.3- Le groupement Bg

La première expérience de ce groupement d'aviculteurs en biologique date de 1991. Pour répondre à la demande des abattoirs, le groupement tente de mettre en place des ateliers biologiques chez de petits éleveurs. Cet essai se heurte à un « *problème technique insurmontable* » : la lutte contre la coccidiose. L'essai est rapidement abandonné.

Ce n'est qu'en 1996, suite à la parution d'un vaccin anticoccidien (utilisable en aviculture biologique), que le groupement réitère l'expérience. Pour répondre à la demande en volailles biologiques des abatteurs et alors que le marché du label diminuait, il développe fortement la production en 1997 et 1998 : « *En 1997 on devait faire 35 000 poulets bio dans l'année ; en 1998 on en a fait 500 000, ce qui est énorme. Ca représentait à l'époque à peu près 10% de notre volume* ». Des éleveurs label sont incités à convertir leur atelier.

La production biologique a constitué une manne financière pour le groupement. « *Ca a donné des moyens pour faire de l'expérimentation, pour que progressivement la marge des éleveurs progresse, mais la marge de tous les éleveurs. Ca a tiré toute la structure* ».

Dès la parution du Repab-F, le groupement Bg a perdu des éleveurs biologiques. En effet, pour la plupart de ces éleveurs, l'atelier de volailles biologiques constitue un complément d'activité, à côté d'un élevage bovin, ou de cultures. La clause de non-mixité de l'exploitation agricole a démotivé la plupart des producteurs. Parallèlement, ils ont perdu des marchés importants : 80% de la production était vendue à l'export (Angleterre essentiellement). La perspective d'une différenciation forte des coûts de revient a poussé le groupement à abandonner progressivement ces marchés. En 2002, plus aucun poulet biologique n'était vendu à l'export.

Aujourd'hui le groupement Bg compte encore 6 éleveurs biologiques. Ils produisent 120 000 poulets biologiques par an. Parmi eux, un seul est déjà en conformité avec le Repab-F... Ainsi, la production de poulets biologiques pourrait à court terme tomber à 15 000 poulets biologiques par an !

Le groupement travaille avec 4 abatteurs biologiques. L'ensemble des acteurs : producteurs, abatteurs, accoueurs, fabricants d'aliment sont regroupés au sein du groupement qualité Bs : c'est ce syndicat qui anime les filières qualité, et notamment la filière biologique, il est détenteur des marques et assure la promotion des produits.

1.4- Le fabricant d'aliment Efab

La production de volailles biologiques a débuté dans les années 1980 avec un tout petit planning : 6 à 700 poulets par semaine. Les volailles étaient abattues par un abattoir partenaire. En 1995, le ministère de l'agriculture ayant montré sa volonté de soutien à la production biologique au salon de l'agriculture, le directeur de l'entreprise Efab décide d'augmenter la production de manière très volontariste. L'année qui a suivi, la première crise de l'ESB a permis de développer massivement la production. Les planning ont alors atteint 13 à 14 000 volailles par semaine (dont 8 à 9000 poulets). L'entreprise a développé une gamme de volailles bio comprenant pintades et volailles festives. La production a aujourd'hui diminué : 9000 volailles par semaine dont 7000 poulets.

L'activité biologique représente encore aujourd'hui 30% des débouchés des usines d'aliment Efab. 40 éleveurs travaillent sous contrat avec l'entreprise. Comme dans les autres filières, ces éleveurs ont été affectés par la mise en place du Repab-F. Ces éleveurs étaient en grande majorité en exploitation mixte : seul l'atelier avicole était conduit en agriculture biologique. La moitié a converti la totalité de l'exploitation. Quand leurs surfaces restaient insuffisantes, l'entreprise Efab a mis en place des projets spécifiques. La moitié des éleveurs cesseront leur activité l'an prochain ou en 2005 (ces derniers ont réalisé une conversion partielle seulement).

1.5 Autres acteurs : Coopérative F, éleveurs en vente directe

En 2001, la coopérative F a débuté un petit planning de volailles biologiques. Trois éleveurs y participent. La production en 2001 s'élevait à 23 tonnes. On estime que cela représente moins de 1% de la production régionale.

Plusieurs dizaines d'éleveurs régionaux mettent en œuvre des circuits courts avec de la vente directe (à la ferme ou sur les marchés). Il est très difficile de recenser ces producteurs et d'évaluer leur production. On peut cependant estimer que cette production représente de 2% à 4% de la production régionale.

II- Les relations entre éleveurs et groupements

Deux types de contrats sont mis en oeuvre par les organisations :

◆ A prix d'achat déterminé à l'avance (Bg)

Le groupement organise la production en fonction des besoins des abattoirs associés dans le syndicat Bs. Une commission de ce syndicat fixe trois fois par an les prix des poussins, de l'aliment et des volailles. Le prix de reprise des volailles est déterminé en fonction du coût de production. Le prix de vente sur le marché peut être plus élevé. Dans ce cas la marge réalisée par le groupement est réinvestie sur l'ensemble de ses activités.

Les éleveurs signent un contrat de production à prix déterminé : ils achètent les poussins, l'aliment et connaissent le prix de reprise dès l'achat.

◆ Au prix de marché (Cg, Efab)

L'organisation assure la planification de la production (commande d'aliment et de poussins) et les ventes.

Généralement les éleveurs achètent l'aliment et les poussins et ils revendent les volailles à leur organisation. Si l'éleveur le choisit, les groupements peuvent aussi assurer le financement de la bande : à la livraison l'éleveur est payé en fonction de ses résultats, frais de poussins, d'aliment et frais financiers déduits.

Dans tous les cas, c'est l'éleveur qui est propriétaire de l'ensemble des outils de production (bâtiments, matériel) et qui assure les autres frais d'élevage (eau, électricité, main d'œuvre...). Il est rémunéré en fonction de ses résultats d'élevage.

Ces deux systèmes sont fondés sur des conceptions différentes de la fonction du groupement : dans le premier cas, l'éleveur doit être rémunéré en fonction de son effort : quelle que soit la qualité de la production (standard, label, biologique), quel que soit le résultat de son travail, il a l'assurance d'être rémunéré au prix contractualisé dès l'entrée des poussins. Les plus values (et moins values) sont mutualisées. Dans le second système l'éleveur est rémunéré en fonction du marché, en fonction de la qualité de son travail. Ce système vise à « responsabiliser » l'éleveur et à améliorer les performances techniques.

III- Perceptions du contexte : marché, réglementation, production

III.1- Perception du Repab-F : quel impact sur les filières de Pays de la Loire ?

Les acteurs portent un regard varié sur le Repab-F. Cependant tous insistent sur le fait que cette déclinaison française du règlement européen introduit une **distorsion de concurrence** entre les producteurs français et ceux des autres pays de l'UE.

« On joue à Monsieur Plus, ça n'a aucun sens. Il y a eu le règlement européen sur le bio, c'est un très bon règlement européen. Il aurait pu être différent, mais l'essentiel c'est qu'il existe et qu'il soit applicable à tout le monde. C'est ça le principe. Et puis c'était quand même un progrès ce règlement européen par rapport à ce qui existait parce qu'il y avait dans d'autres pays d'Europe des normes très inférieures à celles pratiquées en France. Le règlement européen en fait a pratiquement été mis sur l'ensemble au niveau de ce que demandait la France raisonnable. Nous quand le règlement européen est arrivé on a dit très bien. Ça supposait de notre part des mises au point, il fallait qu'on progresse sur certains points, mais très bien. Là dessus les bios français on dit « non, non. Nous on est mieux que ça, on fait le Repab Français ». ça c'est une catastrophe. » (Bg)

Un des interviewés insiste sur les différences dommageables que sont **l'âge d'abattage, la surface des bâtiments et le taux de matière première non bio autorisée dans l'aliment**. Les autres interviewés insistent sur les difficultés engendrées par **le lien au sol et le principe de non mixité des élevages**. Ces obligations modifient profondément la portée du cahier des charges. Le cahier des charges français de 1997 fixait des règles de production relatives à l'atelier avicole uniquement (alimentation, prophylaxie, bâtiments, âge d'abattage). Ce cahier des charges était comparable à un cahier des charge de type label : aucune obligation n'était relative au système d'exploitation. Le Repab-F introduit des normes relatives à l'exploitation et à l'équilibre de ses différents ateliers. Ces modifications font dire au responsable de Bg qu'« on est passé de la production biologique à l'agriculture biologique ». Pour ces interviewés, les mesures de lien au sol et de non mixité n'ont aucun fondement dans la mesure où elles n'ont pas d'impact sur le produit.

« Tout le problème du bio c'est de savoir ce que l'administration veut en faire. Soit on veut en faire un produit éthique, et c'est l'orientation qu'on a prise : c'est à dire qu'on a des exigences telles que de toutes manières ça restera une production marginale (...). Soit il y a une réelle volonté de faire un produit bio technique, c'est à dire qu'il y a des exigences fondées et justifiées, et dans ce cas, nous on va trouver des réponses adaptées. Aujourd'hui, le lien au sol, c'est de l'éthique, ce n'est pas fondé. Il n'y a rien qui justifie ce lien au sol comme on veut le faire appliquer aujourd'hui. Si ce n'est la crainte de dire, « oui, c'est à côté donc on connaît mieux... » mais le lien au sol, c'est vraiment pour sécuriser plus l'administration que le consommateur, parce qu'il y a eu de l'abus par ailleurs. » (A)

« On s'est ajouté des règles de production qui n'ont aucune valeur objective sur la qualité du produit, sur le fait que le produit soit bio ou pas bio, c'est seulement des règles de pseudo image... on est passé de la production biologique à l'agriculture biologique. Et c'est deux concepts tout à fait différents. On est passé de l'économie à la sociologie. Nous on a toujours fait de la production biologique. Pour faire un produit biologique, le cahier des charges c'est ça, on l'applique. Maintenant on fait de l'agriculture biologique. Ça veut dire que c'est l'ensemble de l'exploitation... alors les points forts c'est le lien au sol pour l'alimentation et la spécialisation d'exploitation. Ça n'a rien à voir avec le produit. Ce n'est que des notions d'image, de concept. Mais ça a un effet énorme. Ça a un effet de coût. Ça augmente les coûts de façon extrêmement importante. » (Bg)

La moitié des interviewés s'accorde sur le fait que la notion d'autoconsommation et de lien au sol ne correspond pas à la réalité de l'élevage avicole.

« Cultiver 10 % aujourd'hui et 40 % ensuite...ça n'a aucun sens. C'est complètement insensé. Jamais, jamais, les céréaliers n'ont été des éleveurs. Ça n'a jamais existé (...) l'élevage de volailles a toujours été fait avec des grains achetés. De tout temps. » (Bg)

« La filière volaille ce n'est pas de l'autoconsommation. Il y a plusieurs explications, mais une des explications c'est que l'atelier de volaille est souvent vu comme un complément d'un atelier qui existait de façon très ancienne. En plus, quand l'atelier de volailles vient, nous on a dit, on te fournit tout ça, l'aliment etc. Donc il faut remettre tout un système en place pour que les gens retravaillent leurs rotations. (...) Il y a toujours eu une zone où on faisait de l'élevage et une autre où on faisait les cultures. En France il n'y a pas de zone où on fait les deux. En Beauce on fait des céréales parce que ce sont des terres à cultures. En Normandie on fait de l'élevage parce qu'il y a des prairies pour faire de l'élevage, on fait très peu de cultures. En Vendée c'est pareil. A Fontenay le Comte on fait des céréales parce que ce sont des terres à céréales, et quand on ne peut pas faire de cultures, on fait de l'élevage. Donc c'est une hérésie de croire que les gens utilisaient les cultures de l'exploitation pour nourrir leurs animaux. C'est une vue de l'esprit. c'était peut être vrai il y a 50 ou 100 ans quand les gens étaient polyculture – poly-élevage. Mais est ce qu'on veut retourner à ce modèle-là ? Je ne suis pas sûr que ce soit le modèle d'exploitation agricole de l'avenir. En tous les cas ça ne répondra pas aux besoins du marché. » (A)

En revanche, un interviewé souligne que malgré certaines difficultés de transition, le Repab-F est bien accepté par les éleveurs et pourrait apporter des avantages à la filière à moyen terme en terme de communication.

« Je l'ai beaucoup critiqué [le Repab-F] à l'époque. Le gros point noir c'était les céréales : produire ses céréales. Et puis je me rends compte qu'aujourd'hui les gens qui se sont lancés y arrivent pas trop mal. Ils sont relativement contents. Ils ont changé leur façon de faire. Ils ont changé aussi dans leur tête, leur mentalité. Donc qu'est ce que je reproche ? ben aujourd'hui pas grand chose. (...) Techniquement, je dis bien. Après c'est vrai qu'on a des produits plus chers que les espagnols les italiens ou je ne sais pas qui. Mais techniquement à la limite c'est peut être pas bête. (...) Et puis peut être que quand on n'aura que des exploitations bio ou des produits spécifiques dans quelques années, ça rassurera, si on arrive à communiquer dessus, ça rassurera encore un peu plus le consommateur, qui se dirigera peut être un peu plus sur la bio. » (Efab)

Les enquêtés, interrogés peu avant la parution du rapport AND, formulent donc les mêmes critiques et les mêmes inquiétudes que celles relatées dans ce rapport : difficultés d'adaptation liées au lien au sol et à la non-mixité, distorsion de concurrence liée aux clauses restrictives sur l'alimentation et sur l'âge d'abattage. Ces critiques reflètent des difficultés pratiques qui ont traversé toutes les filières longues (démission des éleveurs, perte de marchés). Au-delà de ces critiques dont les conséquences sont déjà vécues par les acteurs, notons une différence majeure dans la façon dont les volaillers reçoivent ce texte : certains le rejettent en bloc, considérant absurde d'introduire des clauses relatives au système d'exploitation dans son ensemble (ce qui distingue nettement le cahier des charges biologique d'un cahier des charges de type label, auquel ils sont habitués) ; d'autres, tout en notant qu'il introduit des difficultés majeures pour les acteurs, envisagent son intérêt à long terme, en terme de communication notamment.

Les enquêtés observent ou envisagent trois conséquences du Repab-F :

- ◆ certains éleveurs ne peuvent pas ou ne veulent pas s'adapter au Repab-F. Plusieurs producteurs dans ce cas avaient déjà cessé leur activité biologique au moment des enquêtes ;
- ◆ sur les marchés européens, les produits français sont concurrencés par des volailles biologiques européennes moins chères. Au moment des enquêtes, les ventes des groupements volaillers avaient déjà très fortement diminué sur les marchés de l'Europe du Nord (Grande Bretagne, Pays Bas).

La filière D réalisait 40 % des ventes en Grande-Bretagne et en Hollande. Ces marchés sont perdus. La filière B vendait 80% de la production biologique dans l'UE. Ils ont perdu ce marché. Parallèlement, alors qu'en 1998 la production était de 500 000 poulets biologiques, l'interviewé pense que dès 2003 il ne restera peut être plus qu'un éleveur, avec une production de 15 000 poulets seulement. La situation de la filière C est moins dramatique : le groupement ne vend que 15% de la production en UE ou à l'export et ces débouchés sont diversifiés (Allemagne, Belgique, Italie, Suisse, Hong Kong...). L'enquêté estime que ces débouchés ne sont pas menacés, les spécificités des produits biologiques français étant reconnues et valorisées. Parallèlement, l'adoption du Repab-F a remis en cause les

systèmes d'exploitation de nombreux adhérents, mais la plupart ont mis en œuvre les adaptations nécessaires. Sur près de 90 adhérents, six seulement ont cessé leur activité.

- ◆ L'application du Repab-F pourrait restructurer le paysage des volaillers biologiques : l'abandon de certains grands groupes laisserait plus de place aux spécialisés (Efab, Ct)

III.2- Perception de l'évolution du Marché

Tous les enquêtés s'accordent à dire que le poulet biologique correspond à une **demande spécifique des consommateurs**, qui ne confondent pas ce produit avec un poulet label par exemple, qui recherchent dans le poulet biologique d'autres attributs qualitatifs, d'ordres « éthique » ou de sécurité sanitaire. Les GMS exigent de leurs fournisseurs une gamme complète de volailles au sein de laquelle les poulets biologiques sont aujourd'hui intégrés. Produire des poulets biologiques est une condition pour rester référencé en GMS.

« Aujourd'hui il est difficile d'être dans une enseigne sans avoir une gamme relativement large. Donc [produire des poulets biologiques] répond à une demande du marché. » (A)

Cependant les poulets biologiques subissent la **concurrence des produits labels** sur deux plans : le prix et la qualité. Ainsi, le prix d'un poulet biologique paraît d'autant plus élevé qu'il est nettement supérieur à la référence label (cf. chapitre 1, § III). Parallèlement, le produit biologique peut aussi être évalué sur un plan qualitatif, et à ce titre, il est souvent jugé moins bon que le produit label.

Le regard que portent les enquêtés sur **l'évolution récente du marché français** du poulet biologique est assez homogène. Ils observent une stagnation récente de la consommation, voire une diminution. Ils considèrent que le marché français est relativement instable : c'est un marché très lié au besoin de réassurance des consommateurs, et donc à l'occurrence de crises alimentaires.

Quant au **marché européen**, les opinions sont plus variées. La plupart des enquêtés observent que le maintien sur ce marché est d'abord lié au prix. Les produits français ont été abandonnés au profit de produits moins chers. Seul un enquêté (Cg) pense que les marchés européens sont plus stables, dans la mesure où les consommateurs seraient plus motivés ou informés des atouts de l'agriculture biologique. Sur ces marchés, les spécificités de la production françaises seraient valorisables.

« [les marchés européens] c'est des marchés que les établissements Ct ont depuis longue date, et à mon avis, c'est une clientèle beaucoup plus attachée au bio que peut être la clientèle française. La clientèle qui a consommé du bio parce qu'il y avait des crises sanitaires sur les autres viandes, c'est pas une clientèle convertie au bio. Les gens vont aller acheter un poulet bio pour le WE mais ils ne vont pas consommer bio toute la semaine pour autant. Dans ces pays là, notamment en Autriche, on a des gens qui sont convaincus du bio, avec des structures de distribution qui sont beaucoup plus fortes et uniquement bio qu'en France. (...) Il n'y a pas de bio européen qui rentre en France. Si il rentrait du bio européen, il y aurait quand même le logo AB. Pour des consommateurs belges ou suisses etc., nos commerciaux arrivent à vendre ce logo AB, je pense que ça doit quand même être un petit plus pour eux par rapport au cahier des charges européen qui n'a pas le logo AB. » (Cg)

Pour l'avenir, les enquêtés envisagent deux scénarios :

- **Scénario de stagnation ou de régression (Bg, A, Efab)**

Le marché du poulet biologique stagnera ou connaîtra peut être une certaine régression. Cela est dû à l'absence de garanties du produit volailles biologiques. Sur le plan de la qualité organoleptique tout d'abord : les consommateurs situent le poulet biologique en haut de gamme, et en comparaison avec le label, il « ne tient pas sa promesse produit ». Sur le plan de l'image ensuite : les produits biologiques seront-ils longtemps épargnés par les scandales

de l'alimentaire ? De plus, au delà d'une volonté de réassurance, le prix restera le premier critère de choix des consommateurs. Ces enquêtés envisagent la disparition de l'offre de poulet biologique en GMS.

Le marché des poulets biologiques français en Europe ou à l'export a déjà disparu. En France, il est possible que des produits européens arrivent sur le marché. Les distributeurs choisiront leurs approvisionnements en fonction du prix et de la disponibilité. Le logo AB ne sera pas un atout pour la production française.

La production de volailles biologiques française fait face à une double menace : la diminution du marché français et la concurrence des produits européens.

- **Scénario de développement lent (Cg, Dg)**

Ce scénario plus optimiste prévoit un lent développement de la demande de volailles biologiques sur le marché français. Ce développement sera irrégulier, tiré par les crises sanitaires, comme cela s'est passé les dernières années. Le segment biologique connaîtra les mêmes tendances que le reste du marché de la volaille : développement global lié au report de consommation des viandes rouges sur les viandes blanches, développement de la consommation de produits transformés (découpe) au dépens des poulets carcasse.

Le développement de ce segment sera accéléré à partir d'un seuil critique au delà duquel les coûts de transformation et de distribution diminueront. La diminution de ces coûts constitue un enjeu majeur de la filière, notamment pour le maintien en GMS.

III.3- Profil et dynamique des producteurs

Ce que disent les enquêtés des éleveurs adhérents aux différents groupements des Pays de la Loire est assez homogène. Les aviculteurs ligériens sont souvent des **polyculteurs éleveurs** : à l'origine ce sont souvent des éleveurs bovins qui, pour se diversifier, ont monté un atelier de volailles. Les producteurs qui ont converti leur atelier volailles étaient **souvent en label auparavant**. Ils ont converti l'atelier pour des **raisons économiques** (répondre à un marché ou améliorer leur revenu) ou **éthiques**, ils avaient **peu d'appréhensions techniques**. Jusqu'en 2000, les éleveurs ne pouvaient convertir que de petits ateliers (bâtiments de 200 m² et au total 800 m² maximum).

Le Repab-F a amené deux types de modifications :

- a) Il a entraîné **l'arrêt de certains éleveurs** : soit à cause de l'obligation de non-mixité - l'enquêté du SYPRAVIC explique que certains des éleveurs du groupement ne pouvant pas convertir les autres cheptels de l'exploitation se sont retirés de la production biologique ; soit à cause de l'obligation d'autoproduction de l'alimentation des volailles – cela a constitué un frein majeur pour une partie des adhérents de Gastronomes élevage.
- b) Il permet à des aviculteurs biologiques **d'augmenter leur production**, la dimension maximale autorisée de l'atelier volailles passant de 800 à 1600 m².

IV- Stratégies des acteurs et dynamique de filière

Trois enquêtés ont exposé clairement les stratégies de leur groupement.

- a) **la bio comme diversification opportuniste (Bg)**

En 1996, les responsables du groupement ont observé que la demande en volailles biologiques augmentait, en France et en Europe. Ils ont donc décidé de diversifier les productions du groupement vers l'aviculture biologique. Le directeur du groupement a alors entrepris de convaincre les éleveurs de convertir certains ateliers à la bio. Ses arguments ont amené les adhérents à prendre conscience que l'aviculture biologique correspondait à un segment de marché pour lequel il existait une demande, et dont les règles de production

étaient accessibles. A partir de 1997, la production du groupement a flambé, pour atteindre 500 000 poulets biologiques en 1998. Le prix du poulet bio étant élevé, le groupement a réalisé des bénéfices importants sur ce segment. Cependant, à la parution du Repab, les responsables du groupement ont estimé que leur production ne serait plus concurrentielle sur les marchés européens mais aussi en France. Ils ont alors encouragé les producteurs de poulets biologiques à repasser en label. Aujourd'hui, la bio ne constitue plus un enjeu ni économique ni stratégique pour le groupement.

b) une filière biologique consolidée (Cg, Efab)

Dès le rachat de l'abattoir de volailles biologiques (Ct) , la filière volailles biologiques a été un segment autonome de l'activité du groupement volailler Cg : de l'approvisionnement à la commercialisation. Aujourd'hui, cette filière biologique est considérée comme porteuse et rentable. Son développement a été tiré par la demande : c'est le marché qui a suscité le développement de l'offre et des conversions. Mais l'offre a jusqu'à présent connu un développement plus lent et régulier que la demande : l'existence d'une période de conversion et l'engagement économique et technique que suppose cette conversion ont constitué des garde fous face à des situations de crise où la demande a explosé. Les responsables de la filière volailles biologiques envisagent la poursuite de son développement au même rythme. Ils projettent de développer de nouveaux créneaux commerciaux (la RHD, la transformation).

L'implication de l'entreprise Efab dans la Bio est également ancienne, cette activité a connu un développement progressif et correspond aujourd'hui à un tiers de l'activité de l'entreprise. Cela représente plus qu'une diversification de l'activité, l'enquêté considère même que son entreprise fait partie des acteurs spécialisés de la bio ! Cet acteur est le seul qui a lancé un investissement important pour développer l'activité bio : il aménage une usine pour la dédier à la production biologique. Cependant, soulignons que si cet enquêté est confiant dans l'avenir de son activité biologique, il ne maîtrise pas le développement du marché puisque toutes les actions commerciales et de promotion sont menées par l'abatteur partenaire Et.

Alors que la première stratégie consiste à saisir une **opportunité de marché**, les acteurs de la seconde stratégie envisagent l'évolution de l'activité biologique dans la durée, et gagent sur la réussite de leur **stratégie de développement commercial ou industriel**.

Chapitre 3 : La transformation des volailles de chair biologiques : caractéristiques et stratégie des acteurs régionaux

I- Profils des entreprises transformatrices

Notre enquête a révélé une **certaine diversité**, tant du point de vue de l'histoire du projet productif (origine, motivations, genèse) que de la structuration du système d'offre (organisation de l'activité, taille, relations avec les acteurs amont et aval de la filière...) et de l'offre (couple métier/mission, choix d'activité et des prestations) qui permettent de dégager quelques grands profils-types des entreprises transformatrices de volaille biologique.

La recherche de critères discriminants s'est révélée indispensable pour clarifier la situation actuelle.

Dans les études précédentes, la motivation soit éthique²⁸ soit économique à faire des produits issus de l'agriculture biologique donnait une ligne de partage relativement cohérente pour dégager des grands types de comportements. En volaille, il n'en est pas ainsi.

I.1-Le choix de critères discriminants

L'analyse des entreprises a permis d'identifier deux critères relativement discriminants, qui sont susceptibles

- ❑ d'apporter des éléments de compréhension des choix et manœuvres stratégiques (tant sur le plan interne qu'externe),
 - ❑ de dresser un bilan des problèmes rencontrés,
 - ❑ mais aussi de repérer des tendances et de formuler des perspectives de développement.
- Une première classification a été introduite par le degré d'engagement dans l'activité biologique, en distinguant les **acteurs spécialisés** dans le bio et les **acteurs non spécialisés** ; le tableau ci-dessous permet d'illustrer cette diversité.

²⁸ L'éthique de la Bio, que l'on peut définir comme l'ensemble des principes, valeurs et croyances liées à l'univers du Bio, peut exercer une influence très significative sur la conduite des entrepreneurs et des dirigeants des entreprises rencontrées, surtout chez les spécialisés Bio. Dans la mesure où cette éthique interfère dans la relation entre les buts du dirigeant et son environnement (sociétal, concurrentiel, mais aussi avec les acteurs de la filière), il est intéressant de chercher à repérer la nature de cette influence sur la performance de l'entreprise.

Tableau °11: Données générales sur les transformateurs en viande de volaille (activités / Nombre de références / CA / effectif, principales caractéristiques).

<p>Transformateurs non spécialisés bio : 6 Les enquêtés se distribuent sur plusieurs types en fonction de leur engagement dans la bio, leur taille et l'intégration d'activités dans la chaîne alimentaire.</p>	<p>Transformateurs spécialisés bio : 2 Les enquêtés représentent les deux grands types de spécialisés : l'un est la représentation du producteur-abatteur-vendeur et l'autre représente le spécialiste de grande taille</p>
<p>Données générales -Effectif : de 10 à plus de 1000 -CA : de 3,5 millions à >900 millions d'euros -%CA bio : 2 opérateurs à < 2%, les autres autour de 5% -Références : de 5 à 100 -Trois degrés de transformation : abatteur industriel, abatteur découpeur industriel et transformateur de plats cuisinés.</p>	<p>Données générales -Effectif : de 1 à 150 -CA : de <152 000 à 23 millions euros -Références : de 30 à 80 - Ici deux types très différents sont présents un producteur-abatteur-vendeur et un industriel (abatteur-découpeur) spécialisé bio</p>

Tableau °12: Caractérisation des transformateurs par type d'activité, par département

Entreprises spécialisées Bio	Nombre	Département
Producteur-abatteur-vendeur	1	53
Abatteur-découpeur industriel	1	85

Entreprises non spécialisées Bio	Nombre	Département
Abatteur industriel	1	85 (3), 72 (1), 44 (1)
Abatteur découpeur industriel	4	49
Transformateur	1	

- Un deuxième critère a été ajouté concernant la taille et les fonctions occupées qui se révèlent plus discriminantes que la spécialisation bio ou non. C'est ce que nous retrouverons tout au long des différents critères analysés.

Tableau °13: Présentation des tailles des entreprises

SPECIALISES BIO			
		CA total (euros)	
P	Producteur-abatteur-découpeur-vendeur. Poulets entiers et découpes.	76 000€	
AD	Abatteur-découpeur. Poulets, pintades, canards, canettes, dindes, volailles festives, produits élaborés.	12 millions€	
NON SPECIALISES BIO			
		CA total (euros)	CA bio (% CA total)
AD	Abatteur-découpeur. En bio, poulets.	3,5millions€	4-5%
AD	Abatteur-découpeur. Poulets, dindes, pintades	10 millions €	10%
AD	Abatteur-découpeur. Poulets, dindes, pintades	500 M€	<1%
AD	Abatteur-découpeur. Poulets	967M€	<2%
A	Abatteur. Poulet entier noir de Challans	3,5 millions€	3-4%
T	Transformateur. Plats cuisinés à base de volaille	6,2 millions€	10%

A la lecture des deux tableaux précédents, cette classification se révèle insuffisante; au sein de chaque groupe, on peut encore relever une certaine hétérogénéité des projets productifs ; nous avons donc cherché à mieux repérer la formation de ces projets d'activité Bio, en nous intéressant aux logiques d'action des dirigeants de ces entreprises.

1.2- Les logiques d'action dominantes

Quelles sont les raisons de l'engagement dans le bio, quelle est la vision du projet par les dirigeants, quelles sont les intentions poursuivies, quels développements envisagent-ils ? En effet, ces buts déterminent la conduite et la gestion de l'activité Bio, mais aussi de l'entreprise (pour les non spécialisés), dans la mesure où ils influencent la prise de décision stratégique et opérationnelle.

En s'intéressant aux **logiques d'action** des dirigeants de ces entreprises, on constate très peu d'influence de **l'éthique de la bio**. L'identification et l'analyse des buts poursuivis par l'entrepreneur-dirigeant constituent des clefs de compréhension des stratégies adoptées et des projets de développement envisagés. Qu'ils soient spécialisés bio ou non, tous les acteurs enquêtés à part le producteur-abatteur-vendeur font état d'une motivation économique. Cette caractéristique se retrouve aussi fréquemment chez les producteurs, le fait d'être sur une production dite industrielle explique peut-être cela. De plus, le passage au bio aussi bien pour les industriels que pour des producteurs maîtrisant des productions labels ou autres signes de qualité ne présentent pas de contraintes techniques particulières.

En volailles, ce qui est apparu le plus important c'est de déceler l'origine et le déclencheur de l'entrée dans le bio. Les acteurs de la transformation spécialisés sont les seuls à énoncer une entrée relativement ancienne (>10ans) dans le bio comme un choix prioritaire mais sur des motifs éthique et économique pour le producteur et économique pour le transformateur.

Par contre, tous les autres, les non-spécialisés ont été incités à s'intéresser au bio soit :

- du fait de l'amont : à la demande d'un producteur ou d'un groupement
- du fait de l'aval : afin de répondre à l'élargissement de gamme souhaitée par les clients,
- soit les deux à la fois de façon quasi concomitante.

On peut donc en conclure que les transformateurs non spécialisés n'ont pas été moteurs dans la démarche d'entrée dans le bio mais qu'ils s'inscrivent plutôt dans une réponse à des incitations d'autres acteurs. Ceci ne préjuge pas de leur comportement dans leurs autres activités mais nous guidera quant aux perspectives d'évolution qui peuvent être envisagées.

Pour compléter cette analyse, il faut préciser les structures dans lesquelles évoluent ces opérateurs. Les petites entreprises sont facilement caractérisables par le comportement de leur dirigeant. Les plus grandes correspondent à des structures de groupes mais il s'agit encore de groupes contrôlés par des capitaux familiaux et fortement influencés par les dirigeants issus des familles fondatrices. Quant à l'entreprise bio de grande taille, elle est passée d'une situation d'entreprise familiale à filiale de groupe (ici coopératif). Elle dispose d'une certaine autonomie notamment dans sa commercialisation et la recherche de débouchés et se situe en cohérence avec les orientations actuelles du groupe.

Considérant que le comportement du dirigeant est un bon indicateur du projet productif de l'entreprise, nous ferons appel à la terminologie de Michel Marchenay.

- **Les profils de dirigeants de petites entreprises**

La logique d'action est fortement corrélée au profil de l'entrepreneur-dirigeant. Marchesnay propose de distinguer deux logiques d'action : la logique entrepreneuriale (logique CAP : Croissance, Autonomie, Pérennité), axée sur le développement d'une activité, et la logique d'action patrimoniale (logique PIC : Pérennité, Indépendance, Croissance), axée sur la constitution, le maintien et le développement d'un ensemble de biens personnels ou familiaux. L'identification de ces logiques d'action suppose le repérage et la hiérarchisation des aspirations du chef d'entreprise, c'est à dire l'aspiration à la croissance, à l'autonomie / l'indépendance et à la pérennisation.

Dans le cadre de cette étude, cette typologie constitue une grille de lecture, qui nous a permis de distinguer les logiques suivantes :

- **La logique entrepreneuriale** : l'entrepreneur-dirigeant poursuit plusieurs objectifs :
- Pour le spécialiste de grande taille, il aspire à la croissance et cherche à atteindre une taille sur le marché du bio; pour ce faire, il cherche à s'engager dans des activités de transformation plus innovantes ; l'entreprise propose une offre de produits à plus forte valeur ajoutée, positionnés sur des marchés fortement segmentés, et exigeant la maîtrise d'un métier et/ou d'une mission spécifique (abattage-découpe-transformation). Les aléas du marché lui font choisir d'être présents sur le plus grand nombre de marchés possibles avec recherche de complémentarité dans la commercialisation des produits issus de la découpe voire tentative d'élaboration plus poussée pour résoudre le problème de valorisation de la carcasse entière en bio.
- Pour les non spécialisés Bio, les grandes entreprises sont bien dans une logique d'entrepreneur entreprenant mais pas pour le bio. L'activité Bio a été organisée en réponse à des sollicitations d'un producteur, d'un groupement de producteur ou de client-GMS. La logique entrepreneuriale est absente chez la plupart des transformateurs pour la composante bio. Ceci s'explique par la conjoncture actuelle. Après une période d'engouement liée aux crises sanitaires, le comportement des consommateurs est tiré par la sensibilité aux prix. Les prix élevés s'expliquent de deux manières. D'une part, les débouchés notamment en GMS sont incertains avec des niveaux de prix affichés beaucoup trop élevés (la constitution des marges par les GMS est considérée comme excessive par certains fabricants). D'autre part, l'application du nouveau règlement français dissuade un certain nombre de producteurs de se maintenir et surtout accroît les coûts de production et fait perdre de la compétitivité à l'export.

- ❑ **La logique patrimoniale** : l'entrepreneur-dirigeant cherche à maintenir et développer l'entreprise, en veillant bien à préserver sa pérennité et son indépendance ;
- ❑ Pour le spécialiste de petite taille, son projet correspond à un choix de vie en même temps qu'un choix d'activité. Ici, l'entrepreneur a pour objectif premier de créer une entreprise pour se créer son emploi ou la pérenniser en se situant sur un segment de marché moins concurrentiel : le choix du Bio relève de motivations très personnelles. Pour les entreprises familiales, il s'agit d'abord d'assurer la pérennité du patrimoine avant d'envisager la croissance.
- ❑ Pour les non-spécialistes de petite taille, l'attentisme est de rigueur pour le bio et s'intègre dans un comportement général de maintien d'activité.

Tableau °14: Répartition des entreprises selon la logique d'action

	Logique d'action de l'entrepreneur dirigeant
Les spécialisés	PIC (pérennité) : 1/2 CAP (croissance) : 1/2
Les non spécialisés	PIC (pérennité) : 6/6 CAP (croissance) : 0/6

Tous les non spécialisés bio et les petites structures sont donc dans une logique de pérennité de leur entreprise. Pourtant, certains dirigeants non spécialisés bio, les industriels, peuvent être qualifiés d'entrepreneurs notamment par la mise au point de produits adaptés et une réflexion sur la valorisation de l'ensemble de la carcasse par la recherche de débouchés complémentaires (notamment vers l'industrie des aliments pour enfants et diététiques). C'est donc véritablement la conjoncture actuelle et le manque de perspectives qui font mettre en veilleuse des projets.

1.3- La qualification des projets productifs

En combinant les **critères de spécialisation / non spécialisation** et **de logiques d'action**, nous avons pu procéder à une analyse plus précise de la formation et qualification des projets productifs.

Il en ressort que les non spécialisés ont intégré le bio pour **des raisons essentiellement économiques, comme levier possible de croissance** alors que les spécialisés expriment, davantage **des raisons éthiques**, ce qui n'empêche pas la présence de mobiles économiques.

Plusieurs constats peuvent être formulés :

- ❑ **Pour le spécialisé Bio de petite taille**, le degré d'adhésion du dirigeant à cette éthique Bio ainsi que l'intégration de ces valeurs dans son projet productif façonne véritablement un modèle d'entreprise centré sur l'obtention d'un revenu pour le dirigeant et sa famille. Les objectifs de développement s'ajusteront à ce postulat en fonction par exemple de l'intérêt d'employer les descendants. On se situe dans un mode de production véritablement caractérisé par l'artisanat au sens pré-capitaliste du terme.
- ❑ **Pour le spécialisé Bio de grande taille**, les motivations de départ étant plus économiques, le projet de l'entreprise s'inscrit dans une perspective de développement qui l'a d'ailleurs conduit à conforter sa pérennité au sein d'un groupe susceptible d'aider au financement, d'asseoir les relations aux producteurs, de conforter la fabrication d'aliments et de poursuivre le projet par une extension des débouchés et de la gamme de produits (plus de produits élaborés).

Parmi les entreprises non spécialisées, la prise en compte mais aussi le respect de ces principes bio (dont certains sont souvent implicites) dans la formation du système d'offre et de l'offre sont beaucoup moins marqués et affichés différemment vis à vis du marché. Les produits bio se conçoivent en élargissement de gamme pour répondre à une demande des clients (notamment GMS) ou pour valoriser des potentialités de producteurs en relations contractuelles avec le transformateur.

Ainsi l'éthique de la Bio constitue beaucoup moins qu'en fruits et légumes un critère de reconnaissance et/ou d'exclusion. **La taille des entreprises et les motifs d'entrée dans la bio sont plus discriminants.**

II- Stratégies des entreprises :

Les grands type de stratégies affichées par les entreprises, tant sur les choix de métier, d'activité et d'organisation, que sur la nature des relations tissées avec l'environnement, que ce soient les acteurs économiques d'amont et d'aval et les institutions locales, régionales ou nationales (les syndicats ou structures professionnelles et interprofessionnelles : Interbio, Bioconvergence, Setrab...) peuvent être enrichies par les caractérisations des projets d'entreprises.

Cette diversité peut être analysée selon deux axes : **le caractère individuel/collectif** du projet productif et sa **dimension artisanale / industrielle**.

II.1- Projet individuel / projet collectif – Projet artisanal / projet industriel

Le projet collectif ou partenarial s'appuie sur plusieurs acteurs (entreprises), qui ont fait le choix de se fédérer pour développer un projet dans le Bio.

- *Le projet artisanal* présente les caractéristiques suivantes : faible effectif, activité reposant essentiellement sur le savoir faire du dirigeant, absence d'outil industriel, forte interdépendance des tâches, prédominance des tâches de production, parfois recours au système familial (souvent l'aide de l'épouse).
- *Le projet néo-artisanal* se situe entre le projet artisanal et le projet industriel. Parfois le système d'organisation peut se rapprocher d'un projet industriel, mais les moyens de production restent proches de l'artisanal. Ou inversement, les moyens de production sont proches d'un système industriel, mais l'organisation ou une partie de la structure reste artisanale.
- *Le projet industriel* peut se définir par une forte intensité capitaliste, des techniques de conception et de production maîtrisées, l'existence d'une hiérarchie organisationnelle articulée autour de différents niveaux de qualification et l'importance de la fonction commerciale.

Tableau °15: Caractérisation des projets selon 2 dimensions : artisanal/ industriel – individuel / collectif

	Projet artisanal / industriel	Projet individuel / collectif
Non Spécialisés Bio	Artisanal : 0/6 Néoartisanal : 2/6 Industriel : 4/6 Organisation intégrée : 5/6 Organisation éclatée : 1/6	Individuel : 2/6 Collectif : 2/6 Partenarial : 2/6
Spécialisés Bio	Artisanal : 1/2 Néoartisanal : Industriel : 1/2 Organisation intégrée : 3/3 Organisation éclatée : 0/3	Individuel : 1/2 Collectif : 1/2 Partenarial :

□ **les non spécialisés**

Les non spécialisés bio ont soit un **projet individuel**, motivés par des objectifs économiques (croissance, conquête de nouveaux marchés....), soit un **projet collectif**, ils adhèrent à un groupe plus important qui possède des activités diverses, soit un projet mené **en partenariat** avec des producteurs et un fournisseur d'aliments. Les projets productifs s'appuient sur une **structure industrielle** (en majorité) **ou néo-artisanale** existante, dans laquelle le bio n'est qu'une déclinaison de l'activité. Elle se gère avec quelques spécificités : fabrication de début de journée, conditions de stockage séparé. Les pratiques de traçabilité sont déjà maîtrisées, car ces opérateurs étaient déjà familiers de cahiers des charges exigeants en labels.

□ **les spécialisés Bio**

Ici on a deux extrêmes : l'artisan et l'industriel dont les logiques sont très différentes. L'un veut assurer la pérennité pour assurer la succession familiale et l'autre joue la carte du développement au sein d'un grand groupe non spécialisé en jouissant d'une certaine indépendance.

II.2- Les forces concurrentielles perçues

1. Les concurrents

L'analyse de la perception de la concurrence par les transformateurs s'est opérée en fonction de leur identification de concurrents (sur le plan local, régional, national), et du degré d'intensité concurrentielle ressentie.

Tableau °16: Identification de la concurrence (localisation et intensité)

<u>Les non spécialisés</u>	<u>Concurrence perçue par le transformateur</u> Nationale, moyenne : 5/6 Régionale, moyenne: 1/6
<u>Les spécialisés Bio</u>	<u>Concurrence perçue par le transformateur</u> Quasiment absente, locale : 1/2 Nationale, moyenne : 1/2

La concurrence perçue est assez faible globalement.

- **Les non spécialisés du fait de leur taille** perçoivent une concurrence moyenne principalement au niveau national et peu au niveau international du fait du manque de compétitivité des produits français tandis qu'un opérateur se situe au niveau régional.
- **Les spécialisés bio** se situent soit sur un marché de proximité dans une stratégie de niche peu concurrencée, soit sur un marché national (peu international du fait du manque de compétitivité à l'export) qui jusque-là présentait une demande excédentaire.

2. Les relations avec les acteurs de la filière

On peut distinguer d'une part les relations amont et les relations avec l'aval, c'est à dire les circuits de commercialisation (distributeurs) ou le marché final (les clients-consommateurs).

2.1. Les relations avec les fournisseurs

- **Approvisionnement sous relations contractuelles** pour les achats de volailles : l'entreprise utilise des contrats formels, pour avoir une garantie au niveau des volumes et de la qualité des produits fournis.
- **Approvisionnement sous relations de confiance** : l'entreprise travaille avec les mêmes fournisseurs depuis longtemps, elle n'utilise pas de contrats formels (elle parle parfois de contrats informels), la relation est basée sur une confiance mutuelle acquise au cours des années.

Tableau °17: Relations avec les acteurs en amont de la filière (région et hors région)

<p><u>Transformateurs non spécialisés bio</u></p>	<p><u>Approvisionnement</u> - Les approvisionnements se font au niveau régional (ou national, en fonction de l'implantation des différents sites de l'industrie, soit directement auprès d'éleveurs locaux par l'intermédiaire d'un fabricant d'aliment (1/6), soit en passant par des groupements d'éleveurs (4/6) ou auprès de transformateurs de premier niveau (1/6). - Relations de confiance (0/6) et sous contrats de courte durée (temps d'élevage d'une bande) : (6/6)</p>
<p><u>Transformateurs spécialisés bio</u></p>	<p><u>Approvisionnement</u> - Les approvisionnements ont lieu uniquement au niveau local, soit en autonomie pour le producteur-abatteur-découpeur (1/2), soit en passant par des groupements d'éleveurs (1/2). - Relations d'intégration avec les fournisseurs pour l'industriel²⁹.</p>

□ **Les entreprises non spécialisées**

La plupart des opérateurs joue l'assurance et la délégation de responsabilité soit à un groupement de producteurs, soit à un fournisseur d'aliments qui gèrent intégralement la relation à l'amont à partir d'ordres de mise en production fournis par l'abatteur dans un schéma déjà pratiqué en label. Les grands groupes du fait de leur croissance externe opèrent parfois en dehors des Pays de la Loire. L'élément de démarcation le plus net porte sur l'existence ou non d'un fournisseur d'aliment spécialisé intégré ou partenaire, gage de pérennité surtout avec les applications du lien au sol. Le lien au sol semble déjà géré collectivement dans ce cas (3/6).

□ **Les entreprises spécialisées**

Le producteur-abatteur-vendeur fonctionne en autonomie complète. L'industriel spécialisé est très proche du comportement des non-spécialisés en se situant dans un système très intégré avec présence d'un groupement de producteurs et d'une firme d'aliments filiale du groupe qui permet aussi de gérer le lien au sol.

2.2. Les relations avec les circuits de commercialisation

Nous avons distingué d'une part les circuits de commercialisation et d'autre part le périmètre géographique (dimension locale, régionale, nationale ou internationale du marché).

²⁹ Contrat d'intégration défini dans la loi de 1970 : l'entreprise s'engage à fournir l'aliment et les poussins au producteur, le producteur s'engage à restituer les animaux une fois engraisés. Il y a transfert de propriété. Les producteurs sont donc très fortement **engagés commercialement** avec les industriels. Mais la relation producteur – industriel dépasse le simple cadre commercial : l'industriel est la **source de conseil exclusive** du producteur, les producteurs sont peu organisés professionnellement en dehors du cadre de la filière industrielle. Comme précisé page 5

Notice :

Dimension locale : Pays de la Loire

Dimension régionale : trois régions administratives

Dimension nationale : France

Tableau °18: Relations avec l'aval de la filière et dimension de marché

	Circuits de commercialisation	Dimension du marché
<u>Transformateurs non spécialisés bio</u>	-GMS : 4/6 -Petit commerce, Marchés : 3/6 -Magasins spécialisés : 2/6 -Restauration hors foyer : 3/6 -Transformateurs : 2/6 -Export : 1/6	Locale : 2/6 Nationale : 4/6
<u>Transformateurs spécialisés bio</u>	-Magasins spécialisés : 2/2 -GMS : 1/2 -Marchés : 1/2 -Vente directe : 1/2 -Transformateur : 1/2 -Export : 1/2	-Locale : 1/2 -Nationale : 1/2

□ Les non spécialisés Bio

Tous les opérateurs ont opté pour plusieurs canaux de distribution dans une dimension régionale ou nationale (internationale à la marge). Les volailles présentées en entier représentent du fait de leur poids (souvent élevage en 91 jours) et de leur prix au kilo un achat conséquent pour une famille. Aussi les produits de découpe (essentiellement cuisses et escalopes) bien que chers sont recherchés mais il faut alors prévoir une valorisation complémentaire du reste de la carcasse dans des débouchés industriels (alimentation infantile). Les débouchés à l'exportation se sont réduits du fait du manque de compétitivité des produits français. La restauration hors domicile pallie pour le moment au ralentissement des ventes en GMS mais essentiellement dans des opérations ponctuelles. Aussi toutes les pistes possibles de commercialisation sont explorées.

□ Les spécialisés Bio

Le producteur-abatteur-vendeur ne se contente pas de la vente directe mais reste sur des débouchés assez cohérents pour un spécialisé sur les marchés, en magasins spécialisés. Le spécialisé industriel joue les mêmes cartes que les non-spécialisés en diversifiant au maximum ses débouchés. La diversité des démarches commerciales à mettre en œuvre est atténuée par le relais du groupe d'appartenance (non spécialisé) pour certains canaux de distribution (GMS, transformation). L'évolution vers un degré d'élaboration des produits est aussi rendue possible par cette voie.

II.3- Les orientations stratégiques et projets de développement

Nous avons étudié les orientations stratégiques à partir de l'identification des projets de développement déjà engagés ou envisagés à court moyen terme (2/3 ans).

Pour les entreprises rencontrées, une seule a un projet de développement. Comme nous l'avons déjà expliqué, ceci est dû à la conjoncture actuelle, qui n'est pas très favorable.

Tableau °19: Projets de développement

	Projets de développement
<u>Les non spécialisés</u>	Non : 6/6
<u>Les spécialisés Bio</u>	Non : 1/2

Les non-spécialisés sont dans l'attente, restant très dépendants des positions prises par les GMS et du comportement assez volatile de certains consommateurs. Le spécialisé industriel porté par son groupe d'appartenance voit des développements dans des produits plus élaborés afin de conquérir les consommateurs jeunes. Cette stratégie permettra de mieux valoriser certains composants de la carcasse mais elle restera confrontée à des prix élevés.

Les avantages distinctifs

Il convient de préciser tout d'abord la signification du logo AB. Celui-ci, bien qu'il fasse partie des signes de qualité, donne des assurances sur des conditions de production et de transformation visant à préserver l'environnement mais il n'engage pas sur un niveau de qualité organoleptique. « L'agriculture biologique est un mode de production alternatif, qui ne connaît en principe pas d'obligation de résultat. Les exigences spécifiées pour l'agriculture biologique ne concernent que les méthodes de production » (Butault 2002). En volaille, les caractéristiques organoleptiques ont beaucoup progressé avec d'autres signes de qualité comme le label rouge. L'antériorité du label rouge en volaille et l'importance des tonnages commercialisés sous ce signe font de l'ombre au logo AB. Le différentiel de prix entre volailles sous logo AB et label rouge est trop important. Il joue en défaveur des produits bio.

Le label Bio constitue un faible avantage distinctif. Les opérateurs doivent donc trouver d'autres éléments supports de leur différenciation comme la relation directe au client pour le producteur-abatteur-vendeur ou l'exclusivité temporaire en proposant des produits plus élaborés encore peu présents. On est loin de la constitution d'un avantage compétitif durable, rare, inimitable....

Plusieurs comportements se dessinent :

Si on combine tous ces critères d'objectifs et de taille on aboutit à quelques grands types d'acteurs :

- **Le producteur abatteur vendeur spécialisé** qui fonctionne dans un système presque totalement autonome (à part achat d'une partie des aliments et des poussins). Il prend en charge une bonne partie de la commercialisation. Il fonde son projet d'entreprise sur un choix de vie en cohérence avec un système de valeurs faisant état de références à l'agriculture biologique dans un environnement familial de développement.
- **Le spécialiste industriel abatteur-découpeur** appuie son projet sur son aptitude à occuper tous les segments de marché qui se présentent pour ses produits. Pour cela, il doit multiplier les démarches commerciales, les circuits de commercialisation et les politiques de communication. Il croit au développement du bio et fonde son développement dans une organisation très bien maîtrisée et très intégrée de l'amont (producteurs, fabricant d'aliment) à l'aval (recherche de valorisation plus poussée) sans aller jusqu'à la distribution. Il gère une large gamme et se préoccupe de la valorisation de l'intégralité de la carcasse lorsqu'il propose des produits de découpe. Il prend appui sur un groupe coopératif qui lui laisse une assez grande autonomie de gestion et lui offre des

services fonctionnels de recherche et développement, gestion de la qualité et opérationnels : commercialisation pour certains circuits de vente.

- **Le non-spécialiste industriel abatteur-découpeur** se situe en réponse à une demande de GMS ou une offre de producteurs. L'incorporation de produits biologiques dans sa gamme est considérée comme une nécessité ou au moins il a eu la capacité de répondre à une demande de produits sous marque de distributeur. Dans les deux cas, l'entrée dans le bio a bénéficié des compétences commerciales antérieures et des compétences techniques existantes sachant que l'obtention de l'agrément pour les produits bio se situe dans un cadre très proche des signes de qualité, cadre dans lequel les grands industriels de la volaille ont une grande expérience. Il est confronté à une demande fluctuante en GMS son principal débouché et à une valorisation de la volaille entière avec des produits de découpe nobles (filets, cuisses) et des sous-produits pour lesquels il faut rechercher des débouchés industriels (alimentation pour enfants et diététiques) ou à une plus grande élaboration de produits. Toutefois plus grande élaboration de produits et image de bio ne sont pas forcément compatibles dans l'esprit des consommateurs traditionnels de bio. Les débouchés en restauration hors foyer (et notamment scolaire) offrent quelques débouchés à ce type de produits.
- **Le non-spécialiste abatteur** se situe comme un façonnier, un sous-traitant qui répond à une demande de producteurs et propose des volailles entières à des circuits plutôt traditionnels de commercialisation, dans une dimension régionale de marché. Il maîtrise très peu les éléments d'amont et d'aval de son activité.
- **Le transformateur industriel non spécialiste** en bio raisonne dans une économie de la demande en fournissant des réponses adaptées à des types de clientèles variées par des conceptions de recettes adaptées pour un marché national ou un export ciblé. La plus grande difficulté réside dans la fourniture de recettes avec le logo AB dans la mesure où la grande quantité de composants et les évolutions permanentes des produits sont difficiles à gérer dans le cadre réglementaire

TROISIEME PARTIE :

SYNTHESE ET PERSPECTIVES DE LA FILIERE

Pour conduire cette synthèse, nous nous appuyerons sur les concepts développés en économie industrielle qui permettent de préciser la nature des produits, des technologies et des marchés avant d'examiner les structures, les comportements et les performances des acteurs de la chaîne de la volaille biologique.

I- Produit :

La volaille biologique peine pour se démarquer de la volaille label. La volaille biologique répond à un cahier des charges qui mentionne surtout des caractéristiques d'élevage et de culture des aliments alors que la volaille label appuie sa différenciation organoleptique sur une sélection génétique, une composition et un mode d'alimentation. Le Repab renforce cette distinction entre deux cahiers des charges fondamentalement différents : l'un porte sur des conditions d'élevage permettant d'atteindre une certaine qualité organoleptique, l'autre sur un système d'exploitation respectant les deux principes de non utilisation d'intrants de synthèse et de bien être animal. Le mode de production label est assorti d'une obligation de résultat, le mode de production biologique d'une obligation de moyens. Pour l'élevage de volailles biologiques, le lien au sol et l'impossibilité d'utiliser des acides aminés de synthèse engendrent des difficultés d'adaptation des élevages et un surcoût sans apporter de différentiel organoleptique. Des travaux sur la sélection des races optimales et des conseils sur la conduite des élevages (optimisation de l'alimentation) pourraient tendre à faire baisser les coûts de revient ou à améliorer la qualité organoleptique des produits. Mais la présence de produits labels, maintenant bien connus des consommateurs, constituera toujours une concurrence vive, ce qui freine les principaux opérateurs pour investir dans l'amélioration de la production biologique.

Même si les producteurs de volailles biologiques se différencient par l'utilisation du logo AB, il reste à cerner ce que représente ce logo pour les consommateurs. Le logo AB ne garantit que des pratiques culturelles et d'élevage visant à préserver l'environnement et le bien être animal, alors que les attentes des consommateurs concernant la santé et le goût sont nombreuses³⁰.

II- Technologies :

La filière volailles de chair biologique ne connaît pas à proprement parler de problèmes, ou d'incertitudes fortes sur le plan technique. En revanche, l'adoption du Repab, puis du Repab-F, introduit des contraintes de production nouvelles qui provoquent des difficultés d'adaptation des élevages et de marché.

Le Repab introduit des contraintes de production nouvelles pour l'ensemble des pays européens :

- **obtention de poussins biologiques au 1.1.2004.** Cette contrainte demande la mise en place d'une filière d'accoupage, ce qui ne présente pas de difficulté

³⁰ voir la partie typologie de consommateurs de l'étude

majeure mais cela demande une clarification du mode de production biologique de poussins, et probablement un délai pour la mise en oeuvre effective de cette nouvelle production supplémentaire.

- **interdiction d'utiliser des acides aminés de synthèse.** Cette mesure engendrera, selon les fabricants d'aliment, des carences protéiques (et donc des problèmes de comportement des volailles) et une augmentation du coût de la ration.

A ces contraintes européennes s'ajoutent des éléments spécifiquement français dans la mesure où le cahier des charges français est différent et plus strict que le règlement européen :

- **spécialisation en agriculture biologique des exploitations** pour toutes leurs productions (non mixité)
- **Lien au sol**

Ces deux contraintes n'engendrent pas de surcoût mais ont amené de nombreux producteurs à cesser leur activité. Cela demande donc aux « organisateurs de filières longues » un travail de suivi et de recrutement de producteurs particulier.

- **origine des aliments** : 10 % de matières premières conventionnelles aujourd'hui et 0% au 25.08.2005,
- **âge d'abattage** : 81 jours quelle que soit la souche de volailles.

Ces deux dernières contraintes engendrent une augmentation du coût d'alimentation et une distorsion entre le coût de production français et le coût de production dans d'autres pays européens.

L'enjeu technique pour les fabricants d'aliment et les groupements, qui sont les principaux fournisseurs de conseil aux éleveurs, réside dans l'alimentation et la sélection génétique : trouver un aliment, des pratiques d'élevage et des souches de volailles qui permettent d'atteindre des objectifs de qualité organoleptique et de coût de production raisonnables étant données les contraintes fortes relatives à l'alimentation protéique.

Dans le reste de la chaîne de transformation-distribution, la traçabilité permettant de garantir l'origine du produit doit être respectée. Elle ne conduit pas à l'édification d'outils spécialisés mais seulement à une organisation spécifique (séparation des lieux de stockage, démarrage journalier des producteurs bio avant les autres). Les fabricants d'aliments par contre ont des contraintes de nettoyage très complexes s'ils utilisent un outil non spécialisé.

III- Marchés :

Les volailles biologiques françaises sont commercialisées essentiellement sur le marché intérieur. Elles représentent toujours une très faible part de la consommation de volailles (<1%). Après des achats de sécurité motivés par la crise de la vache folle, le poulet à la dioxine... l'évolution des ventes en bio subit les mêmes contrecoups que l'ensemble de la volaille. Les excédents actuels en volaille et notamment ceux sous signes de qualité constituent une concurrence directe extrêmement forte pour les volailles biologiques. L'écart de prix est trop élevé entre bio et label surtout dans des périodes où on tente de redresser le marché en cassant les prix (ce que le bio ne peut pas faire).

De plus les positions occupées par les produits français sur le marché européen sont en perte de vitesse du fait d'un coût de revient plus élevé. Plusieurs opérateurs ont perdu leurs marchés sur le nord de l'Europe.

IV- Les circuits de distribution :

Le circuit préférentiel de distribution continue à être la distribution moderne (à 80%). Celle-ci gère la volaille biologique comme les autres produits qu'elle vend et attend une rotation rapide des produits en linéaire et une rentabilité élevée. Même si quelques grandes centrales améliorent leur image par la présentation de produits biologiques, elles ne s'attachent pas à en répercuter l'incidence sur l'environnement et préfèrent gérer leurs propres concepts de produits de qualité comme Carrefour avec ses filières Qualité. Elles ne souffrent pas d'un déficit de leur image et n'ont donc pas besoin de la redresser comme l'ont fait certains grands opérateurs de la chimie par des campagnes de sponsoring sur la santé et la protection de l'environnement.

La restauration hors domicile notamment sociale continue à être un circuit de distribution à l'essai. Ce circuit annexe est-il un mythe ou une réalité ? Etant donné le surcoût de la ration, il semble que ce créneau reste événementiel, il s'agira probablement davantage d'une action de communication que d'un véritable débouché. Toutefois il existe plus d'opportunité en volailles que dans les autres produits carnés (bœuf du fait du prix élevé, porcs du fait de restrictions religieuses)

Les magasins spécialisés ne présentent pas toujours de volailles en rayon (un magasin sur cinq seulement selon l'enquête régionale 2002³¹) et ont du mal à gérer des produits frais à faible rotation. Seuls des magasins spécialisés de grande taille ont une clientèle suffisante pour présenter ces produits.

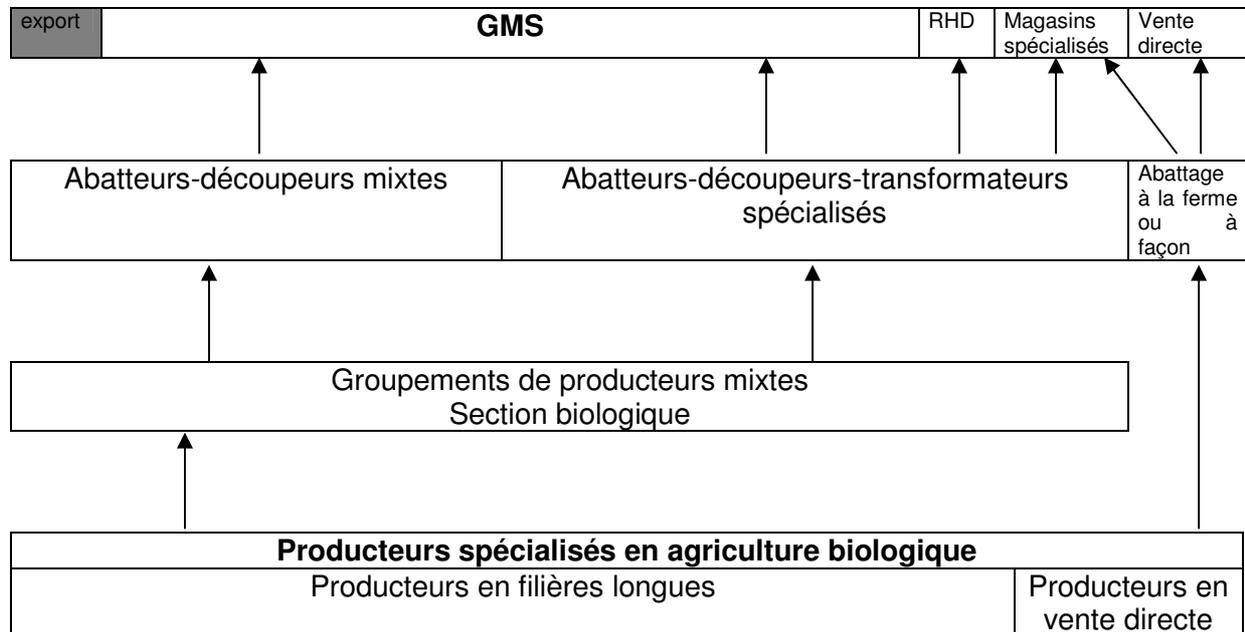
La vente directe est un secteur actuellement en développement car il existe encore une demande sur les marchés. Certains producteurs en filière longue vendent en direct en complément (pour financer leurs investissements dans une période où les groupements font des réductions de planning). Certains producteurs conçoivent la vente et le contact avec les consommateurs comme une vocation de l'agriculteur biologique, le temps de travail n'est pas comptabilisé économiquement. Mais ce débouché reste marginal, on peut l'estimer à 5% de la production régionale³².

³¹ LE GUEN R., MOREL B., LASSAUT B., THORAVAL Y., 2003.

³² En croisant les données ORAB 2002 et l'enquête auprès de producteurs en vente directe de ce rapport.

V- Structures :

Schéma général de la filière



Depuis l'évolution du cadre réglementaire avec le nouveau Repab F, les producteurs ont l'obligation d'être spécialisés en bio dans toutes leurs activités. Ceci a remodelé la production autour de certains producteurs : les plus convaincus de la production biologique, ceux dont le reste de l'exploitation était facilement convertible (volailles et grande cultures ; volailles et élevage bovin allaitant extensif). La composante économique des logiques d'action des producteurs reste majeure. De plus ils ont maintenant la possibilité d'accroître la taille de leur atelier volailles de 800 à 1600 m².

Certains producteurs, en « vente directe », ont opté pour le regroupement des phases de production-transformation-distribution à partir de structures individuelles ou familiales.

Les groupements de producteurs ont parfois éprouvé le besoin de créer une section spécialisée, mais à l'origine, ce sont tous des groupements issus d'organisations conventionnelles.

Les transformateurs sont de type industriel. Le plus actif est spécialisé mais dépend d'un groupe non spécialisé.

VI- Comportements :

La motivation économique domine chez les transformateurs, certains groupements de producteurs, et chez les producteurs en filières longues. Les producteurs en vente directe conçoivent, davantage que les autres, l'agriculture biologique comme un métier et un système de valeurs (sociales, environnementales).

Le transformateur spécialisé envisage son développement par la réalisation de produits plus élaborés. Les comportements des transformateurs industriels non spécialisés oscillent entre donner une réponse à l'aval par un élargissement de gamme vers le bio et satisfaire leur amont en répondant à l'évolution de certains producteurs sous contrat désireux d'aller vers le bio ou repreneurs d'outils industriels laissés par des producteurs bio. En période de conjoncture difficile, ils ont peu de projets.

Les groupements de producteurs jouent un rôle d'interface entre production et transformation. Les relations contractuelles dominent. L'effet le plus structurant se situe probablement au niveau des groupements de producteurs dans la filière longue.

Il faut noter aussi le rôle très particulier joué par les fournisseurs d'aliments. Ces opérateurs ont été le plus souvent à l'origine de la transformation dans la filière volaille et certains reproduisent le même rôle dans le bio.

Jusqu'à aujourd'hui la dynamique de filière a été assurée par :

- soit des fabricants d'aliment (Efab),
- soit une association groupement-transformateur d'un même groupe (Cg-Ct, Dg-Dt, Bs-Bg),
- soit le transformateur (A)

Aujourd'hui nous sommes dans une situation de crise sur les filières longues (diminution des mises en production). On observe un réel attentisme, notamment de la part des non spécialisés. Cela fait supposer qu'à l'avenir, les acteurs moteurs pour la bio seront les acteurs spécialisés.

Pour les circuits courts, on constate un dynamisme et une inventivité des producteurs dans un secteur actuellement en développement. Mais il s'agit plus de l'addition de trajectoires individuelles de producteurs qui veulent maîtriser la valorisation de leurs produits ; on ne peut pas (encore) parler de dynamique de filière courte. En revanche, on perçoit l'amorce de groupes de producteurs, mettant en œuvre des interrelations, et des actions communes pour développer, à petite échelle d'autres formes de distribution directe. Rappelons aussi que ces circuits ne concernent que de l'ordre de 5% des volumes de volailles biologiques au niveau régional.

VII- Performances :

L'ensemble de la filière volailles biologiques connaît des résultats en dents de scie et rencontre des difficultés à fidéliser un consommateur changeant car l'avantage compétitif du logo AB est insuffisant (sauf pour les convaincus). Le poids de la distribution moderne et son pouvoir de négociation sur les prix à l'achat handicape la rentabilité des autres opérateurs qui reprochent aux distributeurs modernes de fixer des prix de vente trop élevés. Est-ce à dire que seuls les distributeurs modernes connaissent une bonne rentabilité ?

VIII- Perspectives :

Quels sont les déterminants principaux du développement de la filière et les marges de manœuvre des acteurs ?

En **termes de débouchés**, il s'agit de dynamiser la consommation :

- fonder le développement en se haussant au moins au niveau de la qualité des produits sous label et autres dénominations comme volailles fermières,
- capter de jeunes consommateurs et une clientèle urbaine en proposant des produits plus élaborés,
- tenter le positionnement en très haut de gamme pour l'export (bio de luxe ou de militants),
- renforcer la communication sur l'environnement,
- soutenir le développement de la vente en magasins spécialisés (éventuellement via des dépôts de producteurs-transformateurs).

Il reste des inconnues sur les options que prendront à terme les grandes centrales de distribution notamment en termes d'exigences de prix et de rentabilité au mètre linéaire. Celles-ci détermineront le niveau de prix et l'offre de produits.

La vente directe par le dynamisme de certains producteurs et leur volonté d'organisation représente une niche valorisante à condition de se structurer en liaison avec des points de vente situés en zone urbaine. Toutefois on ne peut pas compter sur un développement de cette forme d'investissement personnel sauf s'il correspond à l'organisation d'un ensemble de producteurs. Mais le développement de cette filière devra passer par de nouvelles formes de distribution : les marchés vont rapidement atteindre leur niveau de saturation, la vente à la ferme et la livraison pourraient se développer mais il reste des inconnues sur la pérennisation de ces formules avec l'évolution des âges et des occupations de la clientèle qui se déplace aujourd'hui. Dans les villes, l'apparition de formes modernes de distribution de taille moyenne spécialisées en bio est possible mais rendue plus difficile par les options prises par un certain nombre d'enseignes de la distribution moderne.

Au **niveau des transformateurs**, on a déjà mentionné deux scénarii :

- scénario de stagnation ou de régression surtout exprimé par les industriels,
- scénario de développement lent à l'instigation des producteurs et de leurs groupements.

Le Repab F: les mesures concernant l'âge d'abattage, le taux de matières premières conventionnelles et les acides aminés de synthèse constituent un frein majeur sur les marchés européens : le différentiel de prix de revient obtenu par des producteurs européens disqualifie les produits français, certains marchés ont été perdus. A l'échelle française, le lien au sol et la non-mixité constituent aujourd'hui un frein secondaire : aujourd'hui on assiste à des réductions de planning auprès des aviculteurs restant. Le Repab F a constitué une difficulté d'adaptation pour les groupements qui ont investi du temps et de l'énergie à se mettre aux normes. Aujourd'hui, étant donné la crise avicole, les producteurs en place suffisent à fournir la demande. En revanche, dans une perspective de reconquête des marchés européens ou de développement des marchés nationaux, il faudrait effectivement recruter des producteurs auprès de populations sensiblement différentes : des producteurs de céréales biologiques, des éleveurs biologiques (bovins, ovins) ou bien des aviculteurs label ayant des cultures ou de l'élevage extensif. Etant donné les compétences techniques internes aux groupements, et s'il existe une demande qui permet de rémunérer les éleveurs, la diversification de producteurs vers l'aviculture biologique ne paraît pas un frein majeur. La définition du Repab F était entre les mains des représentants des producteurs historiques. Par contre, aujourd'hui l'action de certains groupements de producteurs et les orientations nationales exprimées par le rapport Sadier et reprises au Conseil supérieur d'orientation et de coordination de l'économie agricole et alimentaire dans sa séance du 16 décembre 2003 (Plan de relance de l'agriculture biologique 2004 – 2008) laisse supposer un rapprochement

avec le règlement européen .³³

A l'opposé des avis émis par les opérateurs de la viande bovine, les acteurs de la volaille biologique attendaient peu d'actions des pouvoirs publics sauf en communication globale sur l'agriculture biologique. Mais aujourd'hui, la modification du règlement reste le dossier sensible.

Ainsi, l'ensemble de la filière est concerné par des améliorations du niveau qualitatif des produits et la communication sur l'agriculture biologique.



Fondamentalement, la logique d'action qui s'exprime dans cette filière reste celle d'une filière intégrée. Les initiateurs de la dynamique sont essentiellement les intégrateurs (abatteurs – fournisseurs d'aliments) qui prennent appui sur des structures de liaison avec les producteurs, les groupements de producteurs. Les perspectives de développement sont alors essentiellement entre les mains des donneurs d'ordre et on a noté que les non-spécialistes étaient plutôt attentistes.

Dans d'autres cas, la dynamique d'ensemble de la filière repose sur les producteurs spécialisés qui soit s'autonomisent par la vente directe soit structurent leurs aspirations par les actions conjointes de leurs groupements de producteurs et de leurs associations de défense. Lorsqu'un groupement prend une option forte pour le bio et génère le développement d'un outil industriel spécialisé, des rétroactions s'opèrent car il faut alors alimenter l'outil de transformation par un volume suffisant de produits et porter des développements de produits et des segmentations de marchés. Des interrogations demeurent sur l'aval de la filière longue qui restent entre les mains de distributeurs qui jouent la carte du bio comme une niche de marché et un affichage sociétal plus tourné vers la santé que l'environnement.

Au final, l'ambiguïté permanente sur les motifs de production en agriculture biologique et les perceptions différentes selon les acteurs de la filière continuent à peser sur l'avenir de ce type de production et ne permettent pas de dégager un véritable avantage compétitif.

³³ Il est proposé : d'aligner clairement la réglementation nationale (CC REPAB F) sur le règlement communautaire chaque fois que les différences techniques sont peu significatives pour le consommateur ou que l'étude d'impact économique démontre une distorsion de concurrence forte.

BIBLIOGRAPHIE

2000, *Etude d'un réseau de fermes de références poulets biologiques en Aquitaine année 2000 – résultats 1999*, ARVOL, Aquitaine interbio, 39 pages.

2001, *Résultats de l'enquête menée par le SYNALAF auprès des organisations de volailles de chair et d'œufs biologiques*, SYNALAF, 4 pages.

2001, *Volailles de chair – Résultats de l'enquête 2000 – 2001 auprès des aviculteurs du Grand-Ouest*, Chambres d'Agriculture du Grand-Ouest éd. Chambre d'Agriculture du Morbihan.

2002, *L'aviculture biologique en vente directe dans les Pays de la Loire*, Rapport d'étude, ESA / Chambre Régionale d'Agriculture des Pays de la Loire, 50 pages + annexes.

2002, *Contrats d'intégration et responsabilité économique des exploitants agricoles – Approche pluridisciplinaire et appliquée des contrats d'intégration en agriculture, le cas des Pays de la Loire*, ESA / Coopératives agricoles de l'Ouest / FRSEA / ANDA, 30 pages.

2002, *L'aviculture biologique communautaire face au règlement européen pour les productions animales biologiques : compétitivité et perspectives d'évolution - Résumé*, ITAVI, 21 pages.

2003, *Observatoire régional de l'agriculture biologique des Pays de la Loire 2002*, Centre Régional de Ressources en Agriculture Biologique des Pays de la Loire, 20 pages.

BOUVAREL I., BROSSIER A., MAGDELAINE P., 1999, *Aviculture biologique - Manque de visibilité sur un marché porteur*, ITAVI, Viandes et produits carnés vol 20 (6), pp 271 – 277.

BOUVAREL I., HATTE C., PANHELEUX M., CHERRIERE K., JONIS M., 2000, *Le pois, principale source de protéines pour les poulets bio*, Alter Agri n°44, pp 22-25.

GALLOT S., GUEDER F., 2003, *Performances des volailles de chair : 2001, une année charnière, Enquête ITAVI sur les performances techniques et les coûts des intrants*, Filières avicoles, février 2003, pp 128 – 134.

HAENER D., 2001, *Etat et perspectives des relations de production en aviculture dans les Pays de la Loire*, MFE ESA, Angers, 140 pages.

LAUTROU Y., LE GUEN R., PHILIPPOT J-B., HERAULT C., 2000, *Les volailles standard en Pays de la Loire, un modèle de production en crise*, Audit de la filière avicole dans la région Pays de la Loire, tome 1, ESA – CRAVI, 87 pages.

LE GUEN R., HERAULT C., 2000, *Les volailles label en Pays de la Loire ; un modèle de production dynamique, des éleveurs confiants*, Audit de la filière avicole dans la région Pays de la Loire, tome 2, ESA – CRAVI, 69 pages.

LE GUEN R., HERAULT C., 2001, *Situation et perspectives de la filière avicole des Pays de la Loire – synthèse des études de terrain*, Audit de la filière avicole dans la région des Pays de la Loire, ESA – CRAVI, 49 pages.

LE GUEN R., MOREL B., LASSAUT B., THORAVAL Y., 2003, *Perspectives de la distribution des produits issus de l'agriculture biologique dans les Pays de la Loire*, Programme ARPENT-Bio, INRA - ESA, à paraître.

MAGDELAINE P., PHILIPPOT J-B., 2000, *Différenciation qualitative et développement des produits élaborés*, Viandes et produits Carnés vol 21 (1) janvier-février 2000, pp 31 – 37.

MOREL B., LE GUEN R., 2003, *Une typologie compréhensive pour analyser la dynamique des producteurs biologiques*, Actes du colloque INRA-DADP de décembre 2002, Montpellier, à paraître.

PHILIPPOT J-B., LHENORET M-F., 2000, *Le marché de la volaille, vers une différenciation croissante et des produits de plus en plus élaborés*, Audit de la filière avicole dans la région Pays de la Loire, tome 3, ESA – CRAVI, 57 pages.

RENAULT C., AVIAT D., 2003, *Conséquences économiques de la réglementation du mode de production biologique*, Note de synthèse, AND-International, 15 pages.

SYLVANDER B., Juillet 2001, *Prospectives du marché et dynamiques d'entreprises dans la filière biologique en Région Pays de la Loire* - Rapport d'étape.

ANNEXES

Annexe 1 : La conduite de l'atelier volailles de chair : conditions de réussite technique et économique

◆ Fonctionnement de l'atelier avicole sur les exploitations régionales

Les principales données d'enquête concernant les pratiques d'élevage sont reportées dans le tableau ci-contre.

Soulignons plusieurs observations :

- Il existe une diversité importante des races de poulets élevées : entre les exploitations et parfois au sein même d'une exploitation.
- Dans les élevages en filière longue, les éleveurs ne maîtrisent pas la date d'enlèvement des volailles. En général, l'abattage a lieu entre 81 et 91 jours. Pour les éleveurs « en vente directe », les dates d'abattage sont plus variables entre les exploitations et plus étalées au sein même des exploitations. Les volailles sont aussi abattues plus âgées.
- Le temps de travail consacré à l'atelier avicole est plus important pour les éleveurs en vente directe : il inclut le temps d'abattage pour certains et de vente.

◆ Synthèse bibliographique

Dans cette partie, nous avons choisi de relater des travaux abordant deux types de problématiques :

1. Comment adopter un mode d'élevage biologique adapté au contexte spécifique de cette filière ?
2. La variabilité des résultats technico-économiques est-elle importante ? comment l'expliquer ou améliorer les performances des éleveurs ?

*** Comment adopter un mode d'élevage biologique adapté au contexte spécifique de cette filière ?**

Les travaux portent essentiellement sur deux aspects : les souches de poulets et l'alimentation.

Les chercheurs s'interrogent sur la possibilité d'adopter des souches aviaires ayant un plus organoleptique. Aujourd'hui, ce sont des souches sélectionnées pour le label qui sont utilisées en aviculture biologique. Il n'existe ni sélection ni accoupage spécifique pour la bio.

Baser l'alimentation sur le pois ? les essais réalisés par l'ITAVI montrent que le pois peut être utilisé comme principale source de protéines du démarrage à la finition, à hauteur de 25% pour les poulets de chair biologiques.³⁴

*** La variabilité des résultats technico-économiques est-elle importante ? comment l'expliquer ou améliorer les performances des éleveurs ?**

Etant donné le coût élevé de l'aliment biologique, l'indice de consommation est un des principaux facteurs de performance technique influant sur le résultat de l'éleveur, avec le taux de mortalité, très variable³⁵.

³⁴ BOUVAREL I., HATTE C., PANHELEUX M., CHERRIERE K., JONIS M., 2000, *Le pois, principale source de protéines pour les poulets bio*, Alter Agri n°44, pp 22-25.

³⁵ 2000, *Etude d'un réseau de fermes de références poulets biologiques en Aquitaine année 2000 – résultats 1999*, ARVOL, Aquitaine interbio, p 25.

Tableau °20: Performances techniques et coût des intrants en élevage de poulets standard, label et bio (données 2001)

	Enquête ITAVI 2002			Enquête Chair 2000 - 2001	
	standard	label	biologique	Biologique bâtiments fixes	Biologique bâtiments mobiles
Densité à la mise en place	22,0	10,9	10,5	9,9	16,3
Nombre de bandes par an	6,38	3,36	3,21	3,12	3,23
Age d'abattage (jours)	39,6	86,1	89,8		
Poids vif à l'enlèvement (kg)	1,926	2,2	2,15	2,28	2,32
Indice de consommation	1,88	3,07	3,21	3,21	3,32
Mortalité (%)	4,8	2,32	3,04	3,36	3,6
Production : kg/m ² /an	257	79,1	70,3	67,9	117,4
Prix du poussin (€)	0,23	0,27	0,27		
Prix de l'aliment (€/t)	222	210	430		

Source : Enquête ITAVI 2002

Tableau °21: Evolution des marges brutes annuelles des ateliers de poulets standard, label et biologiques

Marges brutes (F/m ² /an)	97/98	98/99	99/00	00/01	Tendances 2001
Standard	172	163	159	177	193
Label	184	166	179	180	172
Biologique :bâtiments fixes	197	192	213	203	186
bâtiments mobiles	375	371	386	365	348

Source : Enquête Chair 2000 – 2001, Chambres d'agriculture du Grand-Ouest

La différence de marge entre les bâtiments fixes et mobiles s'explique en grande partie par la densité de poulets autorisés : 16/m² en mobile contre 10 /m² en fixe. Cependant, après une correction de la marge selon ce critère, il n'en reste pas moins que la marge brute est supérieure pour les ateliers ayant des bâtiments mobiles. Cela peut s'expliquer en partie par un meilleur indice de consommation en mobile et un plus grand nombre de lots par an en moyenne (vide sanitaire plus court). La marge brute concerne la marge poussin aliment et les charges variables. Ces calculs n'intègrent pas le niveau d'investissement et la stratégie d'amortissement. il faudrait aussi envisager les notions de temps et de pénibilité du travail, qui sont plus importants en bâtiments mobiles, où les processus sont moins automatisés.

Annexe 2 : Typologie sociologique du comportement des producteurs biologiques

Faisons un bref retour sur la méthode. Sur la base d'une première phase d'enquête, nous avons analysé par secteur d'activité (céréales, viande, fruits et légumes, aviculture) les parcours des exploitants agricoles : les évolutions de leur système d'exploitation, ce qu'a représenté pour eux la conversion, leurs projets, leurs motivations au moment de la conversion et aujourd'hui, la façon dont ils perçoivent l'influence de leur environnement socio-économique dans leur parcours. Nous avons identifié deux déterminants essentiels de leur comportement : la conception qu'ils ont de l'agriculture biologique et leur logique d'action face à l'incertitude du contexte. C'est sur cette base que nous avons construit six idéaux type comportementaux. Ensuite, la confrontation de la typologie ainsi obtenue à l'analyse systématique des données d'enquête a permis de caractériser chacun de ces types.

Définition des six idéaux-type comportementaux.

▪ **Les entrepreneurs**

Pour ces producteurs, la conversion est avant tout un moyen d'accroître leur marge de manœuvre économique en augmentant la valeur ajoutée issue des productions. Leur préoccupation principale est donc la valorisation par le marché. Ces agriculteurs entendent réaliser des investissements en contrôlant le risque et en calculant a priori leur rentabilité.

▪ **Les sous-traitants**

Ces producteurs n'envisagent de produire que pour répondre à une demande explicite d'acheteurs, qui s'avèrent souvent être des coopératives. Ils s'engagent dans la production biologique en pensant être assurés d'un débouché valorisé.

▪ **Les opportunistes**

Ces producteurs entendent tirer parti de la conjoncture à court terme, s'agissant de débouchés ou de primes à la conversion. L'agriculture biologique est pour eux l'occasion d'améliorer le revenu sans évolution importante de leur activité, c'est à dire sans prendre de risque.

▪ **Les contestataires**

En se lançant dans la production en agriculture biologique, ces producteurs veulent remettre en cause le modèle conventionnel qu'ils pratiquaient antérieurement. Ils s'opposent non seulement aux pratiques conventionnelles mais aux organisations « de type conventionnel » (en particulier coopératives) ou à des démarches de développement et de recherche de revenus de type entrepreneuriales (versus type 1). Leur vision de l'exploitation biologique est fondée sur *l'indépendance* vis à vis des autres acteurs des filières, *l'autonomie* du système d'exploitation et *l'économie domestique*.

▪ **Les producteurs en relance professionnelle**

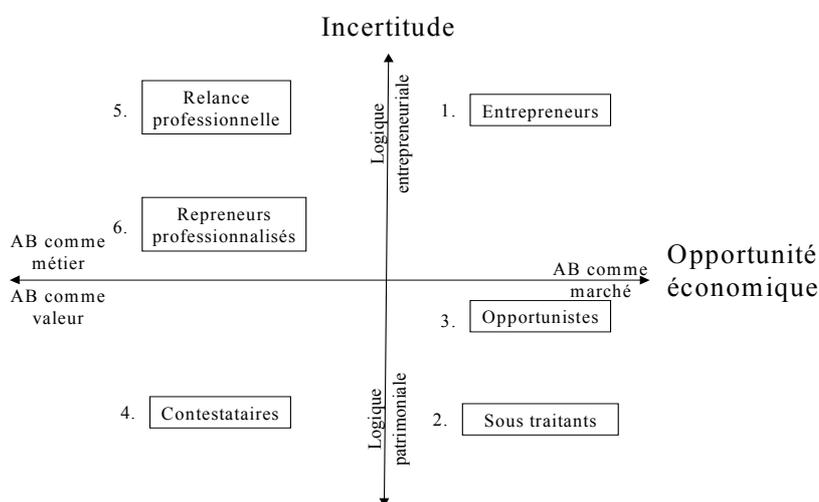
Pour ces producteurs, la conversion constitue une possibilité de relance à mi-carrière ou presque (plus de 40 ans). Cette démarche leur permet de modifier des pratiques techniques pour lesquelles ils sont quelque peu démotivés ou de s'inscrire dans un nouveau circuit de distribution. Ces évolutions entraînent de nouveaux échanges professionnels qui, estiment-ils, enrichissent leur métier.

▪ **Les repreneurs professionnalisés**

Installés sur une ferme en agriculture biologique - souvent celle de leurs parents -, ce type de producteurs est culturellement marqué par les valeurs d'origine des promoteurs de l'agriculture biologique. N'envisageant pas d'être agriculteurs en conventionnel, ils veulent prouver que produire bio. est non seulement possible mais relève d'une nouvelle modernité préfigurant la profession agricole de demain : respectueuse de l'environnement mais aussi innovatrice et rémunératrice.

Ces six types couvrent la diversité régionale des conceptions de la conversion et du développement en agriculture biologique. Ils peuvent s'ordonner selon les deux axes comportementaux que nous avons dégagé de la première analyse de la population de producteurs biologiques : la prise en compte de *l'opportunité financière* dans les choix professionnels (dont la conversion) et la façon dont *l'incertitude* est intégrée dans leur logique d'action (figure 6).

Figure °6: Représentation des types d'agriculteurs selon deux axes comportementaux



D'un côté, le contexte économique et financier de la conversion et de l'agriculture biologique motive les trois premiers types d'agriculteurs. D'un autre côté, les trois autres types ne sont pas tant motivés par l'opportunité financière de la conversion pour leur exploitation que par un ensemble de valeurs ou par une perspective de métier différent. Parallèlement, certains types expriment des logiques d'action entrepreneuriales : la prise de risques pour développer leur activité ; il en est ainsi des entrepreneurs, des producteurs en relance professionnelle, et dans une moindre mesure des repreneurs professionnalisés. Enfin, à l'opposé, les sous-traitants et les contestataires adoptent des logiques patrimoniales, de sécurisation de leur activité.