



Analyse économique du développement des filières en agriculture biologique

Alexis Garapin

Université Pierre Mendès France, UMR GAEL, F-38000 Grenoble, France

Stéphane Lemarié

INRA, UMR GAEL, F-38000 Grenoble, France

Livrable 4 du projet de recherche AgriBio3 PEPP
« Rôle de la Performance Economique des exploitations et des filières, et des
Politiques Publiques, dans le développement de l'AB »

25 janvier 2013

Contact : Alexis Garapin
Alexis.Garapin@grenoble.inra.fr
UMR GAEL (Laboratoire d'Economie Appliquée de Grenoble)
INRA - Université Pierre Mendès-France - BP 47 - 38040 Grenoble Cedex 9
Tél. : 04.76.82.54.39 Fax : 04.76.82.54.55
<http://www.grenoble.inra.fr/>

1. Introduction

Le développement de l'agriculture biologique (AB) nécessite non seulement la conversion des agriculteurs vers ces pratiques, mais également le développement d'une filière spécifique en amont et surtout en aval de la production agricole. Les filières en aval ont différentes structures avec deux configurations extrêmes : les circuits courts dans lesquels le consommateur achète directement au producteur, et les filières longues dans lesquelles les produits sont collectés, transformés et distribués par une série d'acteurs intermédiaires entre le producteur et le consommateur. D'une manière générale, une filière AB pour une production agricole donnée n'est viable que si le supplément de prix que les consommateurs sont prêts à payer pour les produits biologiques permet de rémunérer tous les acteurs de la filière qui contribuent à l'élaboration et la distribution de ces produits. Comme pour les exploitants agricoles, les acteurs des filières AB doivent respecter un cahier des charges particulier et être certifiés pour avoir une activité dans ce domaine. Les prix aux différents maillons des filières doivent donc permettre aux acteurs de couvrir leurs surcoûts liés au respect du cahier des charges en AB.

L'objectif de ce travail a été d'étudier les principaux déterminants économiques du développement, en France, des filières biologiques en aval de la production agricole. La production biologique a connu une croissance importante au cours des cinq dernières années. De manière conjointe, les filières biologiques se sont développées par la croissance des acteurs en place ou l'entrée de nouveaux acteurs. Quelles sont les stratégies des différents acteurs et comment ont-elles évolué ? Comment ces stratégies influencent-elles le fonctionnement de ces filières ? Pour répondre à ces questions nous avons réalisé une enquête auprès d'acteurs de deux filières (céréales et légumes frais) dans deux régions françaises (Bretagne et Rhône-Alpes). Nous nous sommes intéressés aux stratégies des acteurs et à leur vision de l'évolution de ces filières. Ce document présente une synthèse des résultats tirés d'un travail de recherche documentaire et de 13 entretiens semi-directifs avec des acteurs de ces filières.

De nombreux travaux ont été réalisés en France sur les filières biologiques, mais relativement peu ont fait l'objet de publications dans des revues académiques en économie industrielle ou agricole. Des études nationales, telles que celles qui ont été conduites très récemment sous la direction de l'APCA (2011) ou de l'ISARA de Lyon (« L'agriculture biologique, un prototype d'agriculture pour un développement durable », en 2012), quantifient les volumes produits et échangés, dénombrent les acteurs par activité, et parfois aussi évaluent les coûts additionnels aux différents niveaux de la filière. L'Agence Bio publie régulièrement des données sur l'état des différentes filières biologiques en France (« Agriculture Biologique française : chiffres-clés »). Dans la littérature académique, on trouve un nombre important de contributions sur l'adoption des pratiques biologiques par les exploitants agricoles (Khaledi et al., 2010) et sur les propensions des consommateurs à payer pour les produits biologiques (Krystallis et Chryssohoidis, 2005). Certaines contributions ont montré l'intérêt des dispositifs contractuels pour assurer la coordination au sein de la filière, en offrant une meilleure garantie en qualité et en quantité que celle des marchés spots (Hueth et Melkonyan, 2004 ; Dimitri et Oberholtzer, 2009a et 2009b). Par ailleurs, la littérature en économie agricole sur les produits à identité

préservée (dont les produits AB) recense les différents coûts additionnels qui sont générés et leurs effets sur l'efficacité globale de la filière (Elbehri, 2007 ; Reimer, 2008). Enfin, d'autres articles traitent de la question générale de la crédibilité des labels sur les marchés éco-certifiés (Bergès-Sennou et al., 2004 ; Hamilton et Zilberman, 2006) et des risques d'une prolifération des labels pour cette crédibilité (Ward et al., 2002 ; Ben Youssef et al., 2009). En revanche, très peu de publications scientifiques ont étudié, comme nous le faisons ici, le comportement stratégique des acteurs au sein des filières biologiques (Richards et al., 2010). Notre travail consiste donc en une analyse qualitative des stratégies des acteurs et de leurs interactions au sein des filières, dans ce contexte particulier de croissance significative de la filière AB. Il s'agit donc d'un travail appliqué en économie industrielle dont l'objectif est de comprendre les principaux mécanismes économiques en œuvre dans les interactions stratégiques au sein de ces filières. L'enjeu, à terme, est de rattacher ces mécanismes à la littérature générale en économie industrielle.

La suite de ce rapport comprend quatre parties. Dans la section 2, nous rappelons un certain nombre d'éléments de contexte en nous appuyant sur les travaux existants. La section 3 présente la méthode d'enquête et la section 4 synthétise les résultats en cinq points principaux. La section 5 conclut.

2. Rappel de quelques éléments de contexte

L'AB sort de la marginalité au début des années 80. Le logo AB apparaît en 1984, mais les cahiers des charges permettant de l'obtenir se multiplient (une vingtaine en 1990). En 1991, un cahier des charges applicable à l'ensemble des pays de l'Union européenne est alors proposé par Bruxelles et le label « AB » apparaît en France. Ce marché biologique certifié contribue à structurer les filières de l'AB. Apparaît une nouvelle génération d'acteurs de l'AB dont les incitations à s'engager dans cette filière reposent moins sur des convictions idéologiques que sur les opportunités économiques qui sont ainsi ouvertes. Le mode de coordination prédominant au sein de la filière évolue également, passant d'un mode basé principalement sur la confiance et les relations interpersonnelles (années 80) à un mode de coordination de plus en plus industriel basé sur des relations verticales classiques et formalisées entre un amont et un aval. Différents acteurs mixtes ayant une activité à la fois dans l'AB et dans l'agriculture conventionnelle sont progressivement entrés dans la filière. L'irruption de ces nouveaux opérateurs mixtes n'est pas sans lien avec la nouvelle réglementation européenne qui entre en vigueur le 1^{er} janvier 2009 et qui tend à assouplir le cahier des charges de 1991 (par exemple, autorisation de 0,9% d'organismes génétiquement modifiés – OGM -, dérogations pour certains traitements chimiques). Cette nouvelle réglementation accentue les clivages avec les opérateurs historiques, comme ceux qui adhèrent à l'association Nature et Progrès, qui exigent notamment 0% d'OGM.

Les figures 1 et 2 donnent une représentation synthétique des deux filières légumes frais et céréales auxquelles nous nous intéressons plus particulièrement ici.

Figure 1. La filière légumes frais

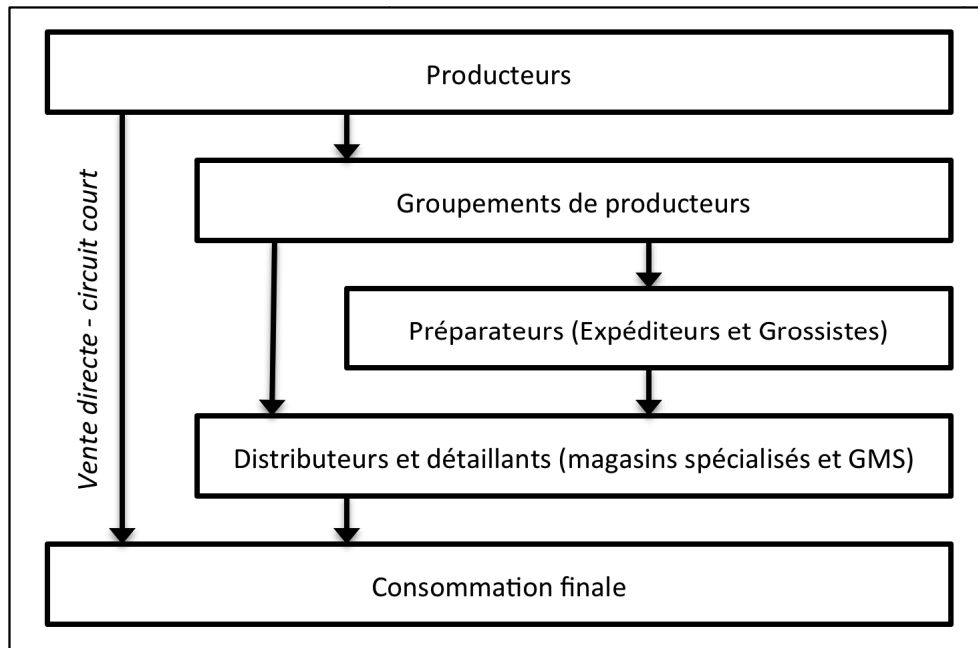
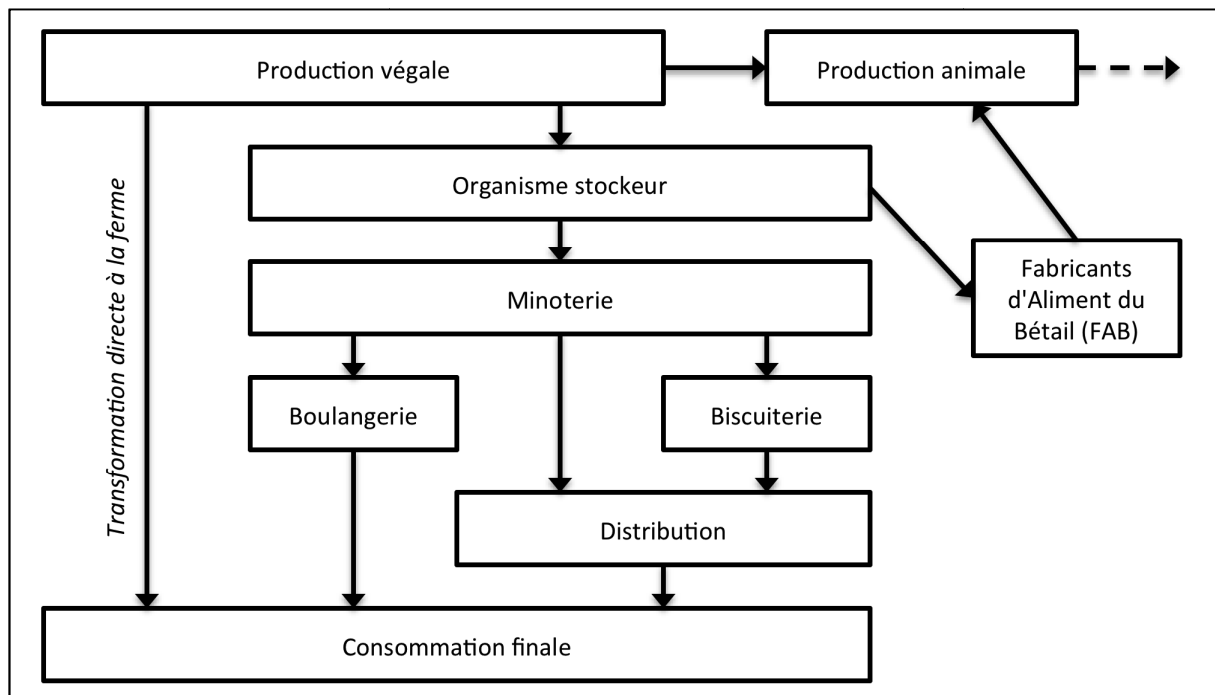


Figure 2. La filière céréales



La filière légumes frais a vu ses canaux de préparation et de distribution évoluer. La plupart des préparateurs¹ de légumes biologiques sont mixtes, mais les activités de préparation biologique en France sont encore peu développées (en particulier pour la première transformation) : l'Agence Bio recense seulement 492 préparateurs de fruits et légumes biologiques en 2011 (soit 6% de l'ensemble des préparateurs). Les industriels rencontrent des problèmes d'approvisionnement (qui se fait auprès des grossistes et non des producteurs) en dépit de leur demande forte. La structure et le type de production de l'AB ne sont pas adaptés à leurs exigences. En effet, comme le confirme une enquête de l'APCA (APCA, 2011) sur les filières de l'AB, les exigences et le processus de préparation dans l'AB sont identiques à ceux de l'agriculture conventionnelle : il suffit de séparer les lignes conventionnelles/biologiques dans le temps ou l'espace.

Dans la filière céréales, les préparateurs couvrent une large gamme d'activité : organismes stockeurs, minoterie, fabricants d'aliments du bétail (FAB), boulangerie, biscuiterie, etc. Ces préparateurs sont relativement nombreux : 5334 en France en 2011, soit 61% de l'ensemble des préparateurs (source : Agence Bio). Dans notre enquête, nous avons rencontré en particulier des meuniers. Ceux-ci se partagent entre opérateurs mixtes et 100% biologiques mais sont le plus souvent de petite taille (moins de 3000 tonnes écrasées par an). Cette petite taille est incompatible avec des stratégies de volume. Les minoteries 100% biologiques se positionnent de ce fait sur des marchés de niche ou régionaux, en diversifiant leur gamme de produits (par exemple, des produits mix prêts à l'emploi : farines de pains spéciaux, préparations pour crêpes, cookies, pizzas).

La distribution (composée de grossistes et de détaillants) est encore dominée par les filières courtes. Dans l'enquête annuelle conduite par l'Agence Bio, sur 3634 producteurs de fruits et légumes interrogés, 77% ont déclaré commercialiser partiellement ou totalement leur production en direct. Toutefois, de plus en plus de produits sont distribués via des filières longues, en particulier par les grandes et moyennes surfaces (GMS). Celles-ci deviennent un acteur essentiel de la distribution des produits maraîchers et transformés. En effet, d'après une étude récente de l'APCA (2012), le chiffre d'affaires sur l'AB de la grande distribution est passé de 619 millions d'euros en 2005 à 1358 millions d'euros en 2009, soit une augmentation de 116%. D'après l'Agence Bio (Agence Bio, 2012), sur un marché total de 3385 milliards d'euros en 2010, 47% des ventes en valeur des produits biologiques ont été assurées par les GMS (contre 40% en 2005, sur un marché total de 1564 milliards d'euros).

Pour l'Agence Bio (Agence Bio, 2012), la production de l'AB en France ne permet toujours pas de satisfaire la demande, mais serait bientôt en mesure de le faire avec la diminution des importations de produits substituables. Avec 3,75 milliards d'euros TTC de chiffre d'affaires en 2011 (contre 2,1 milliards d'euros en 2007), la consommation de produits biologiques à domicile a atteint 2,3% du marché alimentaire total (contre 1,3% en 2007). Le marché s'est élevé à 3,91 milliards d'euros en intégrant les achats par la restauration collective. Ce marché est structurellement en augmentation, avec une croissance moyenne de l'ordre de 10% par an

¹ Préparateurs : entreprises réalisant des opérations de transformation, conservation et/ou de conditionnement de produits agricoles biologiques.

de 1999 à 2005, tous secteurs de produits confondus. En 2006, la croissance s'est accélérée. De 2008 à 2011, le marché a progressé de 47%. Pour les fruits et légumes, l'Agence Bio précise que pour la deuxième année consécutive, la part des approvisionnements extérieurs est en baisse avec 48% en 2011 contre 50% en 2010 et 65% en 2009. Les importations demeurent inévitables dans le secteur des fruits exotiques (36% des importations) et pour les productions pour lesquelles la France n'a pas d'atouts particuliers (certains agrumes, etc. ; 27% des importations). Le recul de la part des importations de fruits et légumes au sens large, venant de pays membres de l'Union européenne ou de pays tiers, serait fortement corrélé à l'augmentation de la production française. Toutefois, dans le même rapport, l'Agence Bio ajoute que « *le nombre d'autorisations d'importations de produits biologiques issus de pays tiers accordées par le Ministère en charge de l'agriculture a augmenté de 13% en 2011 par rapport à 2010* » (Agence Bio, 2012, p. 83).

Les filières de l'AB que nous avons étudiées font donc face à un certain nombre d'enjeux communs. On observe d'une façon générale une hausse de la demande à la fois en circuits courts et en circuits longs, circuits dont les exigences ne sont pas les mêmes. Il est reconnu que cela conduit à une spécialisation des exploitations soit dans la variété (pour les circuits courts) soit dans le volume (pour les circuits longs). La production française n'est pas encore auto-suffisante. Du côté de la transformation, les préparateurs rencontrent des problèmes d'approvisionnement, en particulier dans le maraîchage. Des tensions sont apparues entre les opérateurs historiques et des nouveaux opérateurs, attirés par un marché en forte croissance, plus rentable et moins instable que dans le conventionnel. Pour les acteurs installés, ces nouveaux entrants sont à l'origine d'externalités négatives sur les pratiques de l'AB et sont associés à l'appauvrissement du cahier des charges de la certification biologique.

3. Méthode

Notre analyse porte sur les filières en aval de la production agricole. On considèrera comme une filière un ensemble constitué par les agents concernés par un produit agro-alimentaire, de sa production à sa consommation, et par les relations qu'ils entretiennent. Nous identifions donc la filière par rapport aux caractéristiques des agents qui y interviennent : comportement stratégique, accès à l'information, coordination des décisions. Cette approche par « filière » est utile pour sa portée opérationnelle. Elle conduit à envisager les problèmes d'organisation et de régulation en englobant les activités de production, de transformation et de distribution des produits de l'AB. Elle permet une analyse fine de l'hétérogénéité des acteurs et des alignements ou divergences dans leurs stratégies, préalable important pour asseoir une politique de régulation et de développement.

Pour notre étude, nous avons conduit une série d'entretiens de type semi-directif avec des acteurs représentatifs des différents niveaux des filières de légumes frais et céréales en Bretagne et en Rhône-Alpes. Nous nous sommes appuyés sur un guide d'entretien qui comporte une quinzaine de questions² (voir annexe A). Chaque acteur a été interrogé dans un

² Pour chacune des questions une liste plus précise de questions de relance complétait notre guide d'entretien.

premier temps sur sa stratégie et son évolution (stratégie de gamme, de prix, d'approvisionnement) et dans un second temps sur sa vision de la filière (fonctions, structure, sources d'inefficacité, intensité concurrentielle, régulation publique). Nous avons travaillé sur le choix des acteurs interrogés en concertation avec les instituts techniques partenaires dans chaque région (Inter Bio Bretagne en Bretagne et Appui Bio en Rhône-Alpes). En Bretagne, 20 acteurs ont été identifiés et sollicités (envoi de questionnaires avec courrier d'approche, mail, relances téléphoniques) et 10 acteurs ont été finalement rencontrés en mars-avril 2011. En Rhône-Alpes, sur les 12 acteurs identifiés et sollicités, seuls 3 acteurs ont été rencontrés en juin-juillet. Au final, parmi les 13 acteurs rencontrés, on trouve pour la filière céréales (le nombre d'acteurs et la région sont indiqués entre parenthèses, avec B pour Bretagne et RA pour Rhône-Alpes): 2 organismes stockeurs (B), 2 fabricants d'aliment du bétail (1 B + 1 RA), 2 minoteries (1 B + 1 RA). Pour la filière légumes frais, on trouve : 1 producteur impliqué dans la vente directe (B), 2 groupements de producteurs (B) et 4 expéditeurs-grossistes (3 B + 1 RA). Nos interlocuteurs avaient reçu en préalable la liste de questions définie en annexe A. La durée moyenne des entretiens a été de deux heures. Tous les acteurs sauf un ont accepté d'être enregistrés au cours de l'entretien et un compte-rendu spécifique à chaque entretien a été réalisé.

La faiblesse relative de notre échantillon s'explique par deux difficultés principales. La première est que le terrain de l'AB a été surinvesti ces dernières années par différentes démarches d'enquêtes, entraînant la lassitude des acteurs. En particulier une importante étude nationale a été conduite par l'APCA (APCA, 2012) sur « *l'analyse des enjeux de développement de l'agriculture biologique par une étude de l'offre et des débouchés région par région* ». Le rapport de cette étude donne une (très longue) liste des organismes enquêteurs avec la fréquence des enquêtes conduites dans l'AB en France. En Rhône-Alpes, notre enquête s'est trouvée concomitante avec une autre enquête proche et de grande ampleur conduite par l'ISARA (« *L'agriculture biologique, un prototype d'agriculture pour un développement durable* »). Les acteurs sollicités étant en partie les mêmes, la plupart ont choisi de ne répondre qu'aux enquêteurs de l'ISARA, qui les avaient démarchés peu de temps avant nous. Une seconde difficulté tient à la sous-représentation dans notre population des industries agro-alimentaires biologiques (biscuiteries). Celles-ci ont refusé de nous rencontrer en invoquant que notre questionnaire abordait des questions de trop grande importance stratégique (et ce, en dépit de nos assurances quant au respect de l'anonymat).

4. Résultats

Les principaux résultats de nos entretiens peuvent être organisés en cinq points principaux. Les deux premiers concernent les enjeux généraux et majeurs auxquels la filière AB a dû faire face depuis sa création : gérer des coûts additionnels et équilibrer l'offre et la demande. Pour ces deux points, nous discutons les changements récents liés à l'entrée de nouveaux acteurs mixtes. Le troisième point synthétise les conséquences des deux premiers et montre en quoi, pour une partie des acteurs rencontrés, la croissance de la filière biologique peut conduire à la fragiliser. Enfin, les deux derniers points portent sur des stratégies spécifiques mises en œuvre

par certains acteurs de ces filières pour maintenir un avantage comparatif : différenciation de leurs produits par l'usage de labels additionnels et valorisation en aval d'une plus grande diversité de produits issus de la production biologique.

4.1. Les coûts additionnels des filières AB et leur variabilité

Tous les acteurs rencontrés lors de cette enquête reconnaissent que les coûts dans la filière biologique sont supérieurs aux coûts dans la filière conventionnelle. Ainsi, la filière biologique ne peut être viable que si les produits sont achetés avec un supplément de prix suffisamment important par rapport aux produits conventionnels, et cela aux différents maillons de la filière.

Notre enquête a porté sur les acteurs situés en aval de la production. Une première source de coût additionnel mise en avant par les acteurs concerne le prix d'achat supplémentaire de la matière première auprès des producteurs. Un tel prix d'achat est nécessaire pour que les producteurs puissent dégager des marges suffisantes avec le cahier des charges plus contraignant de l'AB. En particulier, le non recours à des intrants chimiques (engrais chimiques et pesticides) entraîne généralement des pertes de rendement et peut nécessiter des opérations spécifiques plus coûteuses (par exemple, désherbage manuel). Ces prix d'achat aux producteurs sont reconnus comme étant parfois plus faibles dans les pays étrangers, expliquant ainsi en partie le recours aux importations pour certains acteurs. Ces prix plus faibles à l'étranger peuvent s'expliquer soit par une meilleure compétitivité des exploitations³, soit par des cahiers des charges moins contraignants (en particulier pour les pays extérieurs à l'Union européenne).

En dehors des surcoûts d'approvisionnement, les acteurs des filières étudiées reconnaissent aussi devoir supporter des coûts additionnels pour traiter une production biologique, en comparaison à une production conventionnelle. Une partie de ces surcoûts est inhérente à la nature même du produit alors qu'une autre partie est liée à la taille plus réduite de cette filière.

Les surcoûts inhérents aux produits biologiques comprennent les coûts de contrôle et de certification⁴ nécessaires au respect du cahier des charges AB tout au long de la filière. Les produits biologiques peuvent aussi présenter certaines caractéristiques qui entraînent des surcoûts. Par exemple, le rendement moyen en farine de blé biologique est reconnu comme étant inférieur de 3% à celui du blé conventionnel.

³ Un de nos interlocuteurs nous a expliqué par exemple que le blé biologique produit en Italie est significativement moins cher que celui qui est produit en France. Cette différence tient au fait que la production italienne est réalisée dans des exploitations de grande taille (qui peuvent amortir les coûts fixes sur des volumes importants), dans des régions à fort potentiel comme la plaine du Pô.

⁴ Selon la Maison de l'Agriculture BioDynamique (2012), le coût de la certification Agriculture Biologique serait de 300 à 700 euros/an (selon la surface agricole utile, la nature et la diversité de la production). Des subventions dégressives de la Région peuvent être octroyées (par exemple, la Région Alsace subventionne le coût de certification à hauteur de 80% la première année, 60% la deuxième année, 40% la troisième année et 20% la dernière année).

Les surcoûts liés à la taille plus réduite de la filière AB concernent à la fois les coûts de logistique et les coûts de transformation. La logistique de la collecte de la matière première auprès des exploitations agricoles est plus coûteuse car la distance moyenne entre les lieux de production et les points de regroupement de la collecte est supérieure. En d'autres termes, comme la filière a une taille plus réduite, le nombre de points de collecte est moins important et la production biologique est en conséquence plus atomisée. Pour limiter ces surcoûts, certains acteurs ont cherché à optimiser la logistique de collecte. Par exemple, certains expéditeurs de légumes assurent la collecte auprès des producteurs, ce qui permet de regrouper les collectes auprès de producteurs proches géographiquement.

La logistique de la distribution des produits en aval est également plus coûteuse en AB car les volumes expédiés sont plus limités. Néanmoins, à la différence de la logistique de collecte, ces surcoûts peuvent être limités pour les acteurs qui traitent à la fois des produits conventionnels et des produits biologiques. En effet, comme les produits distribués sont conditionnés, il est possible de regrouper des livraisons de produits biologiques et conventionnels et ainsi d'amortir ces coûts de livraison sur de plus gros volumes. Une telle économie est difficile sur la collecte car les produits collectés sont généralement en vrac.

En résumé, les filières biologiques supportent des coûts plus importants que les filières conventionnelles. Certains de ces coûts sont inhérents aux produits mêmes et assez similaires entre les acteurs comme les coûts de contrôle et de certification. D'autres coûts comme ceux liés à la logistique de collecte peuvent être variables selon les acteurs, certains de ces acteurs parvenant à mieux les optimiser. Enfin, d'autres coûts comme ceux liés à la logistique de distribution sont variables selon les acteurs, avec un avantage pour les acteurs mixtes qui peuvent les amortir sur les deux filières (biologique et conventionnelle).

4.2. L'équilibrage offre-demande et la stabilité des prix

La question de l'équilibrage entre les volumes d'offre et de demande sur les différents sous-marchés de l'AB a été soulignée dans différents rapports (APCA, 2012). L'importance de cette question a également été soulignée lors de nos entretiens. Différents cas nous ont été relatés dans lesquels la filière s'est retrouvée avec trop ou pas assez de production sur certains marchés, à cause de mauvaises anticipations de certains acteurs ou de la filière dans son ensemble.

Trois raisons rendent cet équilibrage assez délicat : (i) l'offre est moins élastique qu'en agriculture conventionnelle compte tenu des contraintes pour convertir les terres éligibles pour produire en biologique, (ii) la demande a connu une croissance importante depuis 10 ans, mais inégale selon les années et les filières, rendant les prévisions délicates, et enfin (iii) les tailles de marché sont réduites si bien que les écarts (relatifs) offre/demande sont rapidement assez importants.

Pour l'essentiel, les acteurs rencontrés lors de cette enquête nous ont rapporté être en lien étroit avec les producteurs pour les conseiller en début de saison sur les surfaces à emblaver et, plus tard dans la saison, pour anticiper les volumes de production qui seront disponibles. Les informations échangées n'ont cependant de valeur que s'il existe une relation de confiance

entre ces acteurs et certaines formes d'engagements réciproques. En effet, le producteur sait qu'il peut suivre un conseil d'emblavement si celui qui lui donne ce conseil s'engage, d'une manière ou d'une autre, à reprendre la production qui sera faite sur la base de cet emblavement. De la même manière, l'acteur de l'aval sait qu'il peut se fier à une prévision de production sur un ensemble de producteurs si ces producteurs lui livrent cette production de façon préférentielle. Différents acteurs rencontrés lors de notre enquête sont présents sur le marché depuis de nombreuses années, ce qui leur a permis de mettre en place cette relation de confiance. Des contrats formels sont mis en place assez fréquemment pour confirmer les engagements. D'une façon générale, les engagements portent sur les quantités. Les engagements formels sur les prix sont rares et ne définissent que des valeurs planchers ou plafond ou relatives au prix du conventionnel. Les personnes rencontrées expliquent que l'engagement sur un prix précis de rachat de la production est trop risqué compte tenu de la variabilité des prix de marché.

Dans la filière des légumes frais, le rôle croissant des GMS mentionné plus haut (section 3) a contribué à structurer l'offre en amont en favorisant le développement d'associations de producteurs pour garantir des volumes réguliers. Les producteurs y tirent aussi avantage car leur pouvoir de négociation en est amélioré. Certains acteurs jugent que le poids accordé au prix par certains acteurs de l'aval peut avoir des effets pervers. En effet, pour les producteurs et expéditeurs que nous avons rencontrés, plus qu'une insuffisance de la production française (qu'ils contestent), c'est cette priorité donnée au prix qui expliquerait que les acteurs de l'aval (en particulier les GMS) recourent aux importations. A titre d'illustration, nous avons rencontré un expéditeur dont l'un des fonctions était d'assurer des flux continus d'approvisionnements en produits biologiques pour le compte d'une grande enseigne, si besoin est par l'importation.

Notre guide d'entretien comprenait une question relative à la stabilité des prix. Les personnes rencontrées considèrent que les prix sont globalement plus stables dans la filière biologique que dans la filière conventionnelle. L'explication tient sans doute en grande partie au fait qu'une part significative des échanges est sécurisée par des engagements tels que ceux décrits plus haut.

Pour finir, les acteurs rencontrés ont globalement souligné l'importance des dispositifs permettant d'apporter la meilleure visibilité possible sur les productions mises en place à l'échelle nationale et dans les pays voisins ainsi qu'aux prévisions de demande. De tels dispositifs existent déjà (cf. les *Chiffres Clés* édités chaque année par l'Agence Bio) et mériteraient d'être renforcés par des soutiens publics.

4.3. Développement et possible fragilité de la filière AB

Les filières AB ont connu une croissance importante depuis dix ans. Tous les acteurs rencontrés ont vu croître leurs activités. Malgré ces signes positifs sur le plan économique, ces mêmes acteurs reconnaissent que cette croissance de la filière induit certaines transformations et des risques pour certains acteurs ou pour la filière dans son ensemble. Le point le plus important de cette transformation repose sur l'entrée d'acteurs mixtes en aval de la production, acteurs déjà engagés dans la filière conventionnelle et ayant converti ou développé une part de

leur activité en biologique. Les risques générés par cette transformation reposent sur deux principales externalités générées par ces nouvelles entrées.

La première externalité repose sur l'avantage en coût de ces nouveaux entrants. Comme nous l'avons mentionné plus haut (section 4.1.), les acteurs mixtes peuvent limiter certains surcoûts dans l'activité AB (par exemple, surcoûts liés à la logistique de distribution). La concurrence entre ces acteurs mixtes et les acteurs traditionnels spécialisés sur l'AB peut induire une perte de rentabilité chez ces derniers. Autrement dit, malgré la croissance de la demande et de la filière, il est tout à fait possible que certains acteurs traditionnels de l'AB soient conduits à sortir du marché s'ils ne modifient pas leur stratégie.

La seconde externalité tient à l'effet de cette transformation de la filière sur la consommation de produits biologiques. La baisse attendue de certains coûts et la plus large distribution des produits devraient induire une baisse de prix et une plus large consommation des produits biologiques. Néanmoins, certaines personnes rencontrées nous ont expliqué que la qualité perçue des produits AB pourrait être revue à la baisse par certains consommateurs du fait de l'entrée d'acteurs mixtes et la sortie d'acteurs traditionnels. Le recours plus fréquent à l'importation en particulier d'origine non européenne pourrait également faire courir des risques à la filière entière car les cahiers des charges et les contrôles sont parfois moins exigeants pour ces provenances. La qualité perçue par les consommateurs doit être entendue ici au sens large et comprendre non seulement les caractéristiques intrinsèques aux produits mais aussi une certaine vision de l'organisation des filières qui disparaîtrait avec cette transformation. Ceci explique pourquoi certaines stratégies de différenciation au sein de l'AB ont émergé.

4.4. Différenciation des produits et des labels

Le marché de l'AB existait avant l'introduction des labels. Ce marché fonctionnait en réseau et reposait presque exclusivement sur les circuits de distribution courts (vente directe). Le producteur biologique pouvait alors construire une réputation locale lui permettant de se différencier des conventionnels, sans qu'il n'ait à recourir à une éco-certification. Avec la croissance du marché et le développement du circuit long, un signal sous la forme d'un label est devenu indispensable pour lever l'asymétrie d'information entre le producteur et le consommateur, les caractéristiques de qualité des produits biologiques étant des attributs de croyance. La labellisation permet aux opérateurs biologiques de se différencier verticalement par rapport aux conventionnels (équilibre séparateur) et de couvrir en partie le surcoût lié à ce mode de production par le prix payé par le consommateur, qui a un consentement à payer plus élevé pour ces produits par rapport aux produits conventionnels.

Toutefois, la stratégie de différenciation verticale par la haute qualité environnementale n'est effective que si le label est crédible, c'est-à-dire s'il transmet une part suffisante de l'information sur l'impact du produit sur l'environnement. Cette crédibilité repose en partie sur la confiance des acteurs à l'égard de l'organisme certificateur. Or, les producteurs et les grossistes en fruits et légumes rencontrés lors de notre enquête nous ont fait part de leur suspicion à l'égard de la nouvelle réglementation européenne mise en place en 2009. La Commission européenne s'alignerait sur les exigences de certains nouveaux entrants mixtes et

voudrait rabaisser l'AB au niveau de l'agriculture raisonnée. La contrainte de lien au sol dans l'alimentation au bétail et volailles est relâchée et les traitements vétérinaires sont plus laxistes (notamment, pas de limitation des anti-parasitaires). La réglementation européenne autorise également une proximité entre les productions biologiques et les productions non-biologiques, ce qui augmente les risques de contamination croisée. Enfin, elle autorise jusqu'à 0,9% d'OGM, alors que ce taux était de 0,1% en France avant 2009. En réaction, une partie des acteurs historiques se replie soit sur des labels privés existants réputés pour leur exigence plus élevée que le label AB (par exemple, Demeter, Nature et Progrès ou Bio-cohérence), soit sur de nouveaux labels créés avec des logiques de « terroir » ou d'approvisionnement local (par exemple, label « Bio Breizh » en Bretagne). L'objectif, dans les deux cas, est d'apposer sur le produit un label additionnel qui certifie un cahier des charges plus strict que le label européen, jugé plus permissif.

Cette tentation de prolifération des labels biologiques n'est en revanche pas partagée par les acteurs de la filière céréales rencontrés dans notre enquête (organismes stockeurs et FAB). Comme pour les groupes conventionnels auxquels ils sont maintenant souvent adossés, le bassin d'approvisionnement des FAB de l'AB ne peut pas être seulement local et doit être élargi pour sécuriser les approvisionnements. En outre, les exigences de variété et les contraintes de rotation sont beaucoup plus fortes en AB qu'en agriculture conventionnelle. De ce fait, les organismes stockeurs et les FAB doivent s'approvisionner en partie à l'international (par exemple, en Italie, pour le soja trituré biologique nécessaire aux tourteaux). Or, si l'on veut pouvoir recourir à ces producteurs à l'étranger en cas de besoin, il faut maintenir avec eux un volant d'affaires significatif, même si les besoins ne le justifient pas. L'ensemble de ces contraintes amène les FAB de l'AB à être plutôt hostiles à toute prolifération des labels, qui augmenterait sensiblement leurs coûts de transaction.

En matière de labellisation, les exigences et les stratégies des acteurs de la filière biologique sont donc contradictoires. Ceci marque bien le fait que cette filière en est à un stade critique de son développement. Certains acteurs (plutôt historiques, plutôt dans le maraîchage) sont tentés par une stratégie de prolifération des labels, en réaction aux nouveaux entrants et à une réglementation européenne jugée trop permissive. Une multiplicité des labels peut entretenir la confusion dans l'esprit des consommateurs, qui peuvent ainsi être tentés d'ignorer l'information transmise par le label biologique. D'autres acteurs (nouveaux entrants, FAB, organismes stockeurs) sont en revanche hostiles à une telle prolifération, qui augmente leur coût d'entrée et les coûts de transaction, ce qui peut de fait freiner le développement de la filière biologique.

4.5. Valorisation de la rotation en aval de la filière

Il est bien reconnu que le passage en mode biologique de la production agricole nécessite des changements importants dans la conception des pratiques agricoles avec en particulier un changement des rotations entre cultures. En effet, augmenter la diversité des cultures qui se succèdent dans le temps et donc diminuer la fréquence de retour sur une culture (i.e. allongement des rotations) permet, entre autres, de mieux maîtriser certains bio-agresseurs et de mieux équilibrer la composition des sols. Toutes les personnes rencontrées reconnaissent

que, dans les faits, les agriculteurs ont tendance à cultiver une plus grande variété de productions.

Un tel allongement de la rotation n'est pas réalisé en agriculture conventionnelle car le gain marginal de l'agriculteur n'est pas le même. En termes économiques, l'agriculteur privilégie les cultures les plus rentables dans sa rotation. Supposons qu'il parte d'une rotation avec n cultures. Ajouter une nouvelle culture est intéressant si le gain marginal apporté par cette culture sur les n premières compense la perte liée à l'ajout d'une culture moins rentable que les n premières. Dans le cas de l'AB, le non recours aux intrants chimiques augmente le gain marginal apporté par la nouvelle culture si bien que la rotation optimale est plus longue⁵. Au final, le développement de l'AB favorise le développement de nouvelles cultures dont l'importance était jusque là assez limitée.

Un des interlocuteurs rencontrés lors de cette enquête nous a expliqué que cette plus grande variété de production disponible était une source d'opportunités pour améliorer sa performance. Cet interlocuteur travaille dans le domaine de l'alimentation animale où les firmes ont la possibilité de combiner une large gamme de productions pour créer des aliments pour animaux. Ainsi les complémentarités entre produits mises en avant au niveau de la production agricole nécessitent de se pencher également sur celles qui existeraient en aval au sein des filières.

D'une façon générale, cet exemple soulève deux grands types de questions. (i) Quelles sont les complémentarités possibles entre les différents produits au sein des filières biologiques en aval de la production agricole ? Ces complémentarités ne sont-elles possibles que pour les firmes qui utilisent une large gamme de produits en entrée de leur processus de production ? (ii) Si de telles complémentarités existent en aval des filières, quels sont les dispositifs de coordination qui peuvent permettre d'exploiter les synergies entre ces différentes complémentarités ? Est-ce que des dispositifs de marché ou de contrats définis séparément pour chaque produit peuvent permettre une telle coordination, ou doit-on envisager des dispositifs dans lesquels l'unité de base des échanges doit être une combinaison de produits ?

5. Conclusion

Au cours des cinq dernières années les filières biologiques ont connu une croissance importante à tous les niveaux entre la production et la consommation. Pour les filières étudiées ici (légumes frais et céréales), la production nationale s'approche du niveau de demande. Néanmoins, cette autosuffisance apparente au niveau agrégé ne doit pas pour autant masquer les enjeux liés à l'équilibrage entre offre et demande pour les différents sous-marchés et, dans la mesure du possible, à un niveau assez local. D'une manière générale, les acteurs rencontrés lors de cette enquête s'accordent sur l'importance d'un engagement public pour mettre en place un dispositif qui faciliterait la coordination entre offre et demande aux

⁵ Dans ce raisonnement marginaliste, on peut considérer que la perte de marge liée à l'ajout d'une nouvelle culture moins rentable dans la rotation est la même en conventionnel et en biologique.

différents niveaux des filières. Ceci pourrait s'appuyer sur une veille nationale et internationale du marché de l'AB, et sur certains organismes qui permettraient une meilleure interface entre l'amont et l'aval. Il convient de noter cependant que de multiples organismes et associations existent au niveau local et font un travail important, mais il y a besoin de coordonner ces organismes et de fédérer leurs actions et leurs collectes de données.

Cette recherche nous a également permis de dégager deux pistes de recherche futures. La première piste concerne la multiplication des labels et la combinaison de labels publics et privés. Cette multiplication induit des coûts de transactions supplémentaires, mais elle peut permettre une meilleure différenciation des produits et apporter une certaine sécurité lorsque le recours à des importations est source de risque. Il conviendrait ici de mieux comprendre ces différents effets et d'évaluer, à partir de la littérature en économie industrielle, les caractéristiques des industries dans lesquelles une telle multiplication des labels est intéressante du point de vue collectif. Nous avons observé dans cette étude que des labels AB plus restrictifs émergeaient dans la filière des légumes frais, alors que, dans les céréales, les acteurs sont assez opposés à une telle prolifération des labels, quitte à avoir un label unique européen qui s'aligne sur le label AB français. Est-ce qu'un tel fait stylisé est cohérent avec les connaissances générales dont on dispose actuellement en économie industrielle ? Certains développements méthodologiques sont-ils nécessaires pour mieux comprendre ces faits stylisés ?

La seconde piste de recherche porte sur la valorisation d'une variété de production aux différents niveaux de la filière. Comme cela a été évoqué plus haut (section 4.5), les complémentarités entre certaines cultures observées au niveau de la production agricole existent-elles également plus en aval dans certaines filières ? Si tel est le cas, une réflexion peut être engagée sur les dispositifs de coordination qui favoriseront les synergies entre ces différentes complémentarités.

Remerciements

Nous remercions Michael Böhm (Inter Bio Bretagne) et Sylvaine Lartigaut (Appui Bio Rhône-Alpes) pour les données documentaires qu'ils nous ont fournies et pour leurs conseils dans la constitution de l'échantillon. Nous remercions également toutes les personnes rencontrées lors de cette enquête pour le temps qu'elles ont pu nous consacrer. Les conclusions qui ressortent de ce document n'engagent que leurs deux auteurs.

Références

Etudes et cadrages empiriques

- Agence Bio, 2012, “L’Agriculture Biologique Français. Les Chiffres clés”, 260 pages.
- APCA, 2011, “Filières bio : accompagner le changement d’échelle”, *Chambres d’Agriculture*, n°1004, juin-juillet, 13-31.
- APCA, 2012, “Analyse des enjeux de développement de l’agriculture biologique par une étude de l’offre et des débouchés région par région”.
- Dimitri C., Oberholtzer L., 2009a, “Marketing U.S.Organic Foods. Recent Trends from Farms to Consumers”, Economic Information Bulletin Number 58, US Department of Agriculture, 36 pages.
- Elbehri, A., 2007, “The Changing Face of the U.S. Grain System. Differentiation and Identity Preservation Trends”, Economic Research Service, Economic Research Report Number 35, US Department of Agriculture.
- Maison de l’Agriculture BioDynamique, 2012, “*Guide pratique de conversion à l’agriculture Bio-dynamique*”, 2012, 10 pages.

Littérature académique

- Ben Youssef A., Abderaazak C., 2009, “Multiplicity of Eco-Labels, Competition, and the Environment”, *Journal of Agricultural and Food Industrial Organization*, 7(2), 1-24.
- Bergès-Sennou F., Bontems P., Réquillart V., 2004, “Economics of Private Labels: A Survey of Literature”, *Journal of Agricultural and Food Industrial Organization*, 2, 1-25.
- Dimitri C., Oberholtzer L., 2009b, “Meeting market demand in the organic sector: Handler–supplier relationships in the face of tight supply”, *Renewable Agriculture and Food Systems*, 24(2): 137-145.
- Hamilton S.F., Zilberman D., 2006, “Green markets, eco-certification and equilibrium fraud”, *Journal of Environmental Economics and Management Strategy*, 52, 627-644.
- Hueth B., Melkonyan T., 2004, “Identity preservation, multitasking, and agricultural contract design”, *American Journal of Agricultural Economics*, 86(3), 842-847.
- Khaledi M., Weseen S., Sawyer E., Ferguson S., Gray R., 2010, “Factors Influencing Partial and Complete Adoption of Organic Farming Practices in Saskatchewan, Canada”, *Canadian Journal of Economics*, 58, 37-56.
- Krystallis A., Chrysohoidis G., 2005, “Consumers’ willingness to pay for organic food: Factors that affect it and variation per organic product type”, *British Food Journal*, 107, 320-344.
- Reimer J.J., 2008, “Search Costs in Identity-Preserved Agricultural Markets”, *Journal of Agricultural and Food Industrial Organization*, 6(1), 1-18.
- Richards T.J., Acharya R.N., Molina I., 2010, “Retail and Wholesale Market Power in Organic Apples”, *Agribusiness*, 26(0), 1-24.
- Ward M.B., Shimshack J.P., Perloff J.M., Harris J.M., 2002, “Effects of the private label invasion in food industries”, *American Journal of Agricultural Economics*, 84(4), 961-973.

Annexe A. Questions abordées lors des entretiens

1. POSITIONNEMENT ET STRATEGIE DE L'ENTREPRISE

Question 1. Votre activité et votre positionnement dans la filière biologique

Question 2. Quels sont les changements stratégiques majeurs depuis que vous êtes dans le biologique (sur l'activité biologique) ?

Question 3. Quel objectif remplit pour vous votre gamme actuelle de produits biologiques ?

Question 4. Quelle est la fonction de votre gamme de produits biologiques ?

Question 5. Quelles sont les dimensions et spécificités de votre gamme de produits biologiques ?

Question 6. Quelle est votre stratégie de marque ?

Question 7. Quelle est votre stratégie d'évolution de gamme de produits biologiques ?

Question 8. Quelles sont les sources de coût additionnelles de votre activité biologiques ?

Question 9. Prix (modalités de négociation, volatilité, niveau)

Question 10. Quels types de contrats passez-vous avec vos fournisseurs et clients ? Avec quel(s) objectif(s) ?

2. VISION ET PERSPECTIVES D'EVOLUTION DE LA FILIERE BIOLOGIQUE

Question 11. Pour vous, quelles sont les fonctions et les qualités requises dans votre filière, au sens large de ce terme ?

Question 12. Comment l'offre et la demande sont-elles structurées ? Cette structure est-elle compatible avec les objectifs et les contraintes des acteurs de votre filière ?

Question 13. Efficacité de votre filière biologique. Quelles sont les sources d'inefficacité dans votre filière ?

Question 14. Convergences et divergences d'intérêts dans votre filière biologique. Existe-t-il des intérêts contradictoires qui freinent la montée en efficacité de cette filière ?

Question 16. Quelle régulation publique de votre filière biologique ?