



EMC2
Cultivons notre Avenir

Atelier filières

Témoignage de la coopérative EMC2

Mathias SEXE

Directeur Agronomie et Développement EMC2
mathias.sexe@emc2.coop





Comment réussir la mise en place d'une filière bas intrants sur un territoire ?



Contexte

Conditions de réussite

Exemples



Pourquoi mettre en place des filières bas-intrants?

Une volonté prioritaire exprimée par nos adhérents

Enquête et entretiens par un cabinet externe, en assemblées de section et en AG plénière 2015 :



⇒ ***besoin d'innovations et de produire avec moins d'intrants***

- Face à la hausse du coûts des intrants et à la variabilité des marchés (colza, blé...)
- Allonger les rotations pour faire face à des problèmes agronomiques (résistances, pressions ravageurs...)
- Pour répondre aux attentes sociétales (impact environnemental, proximité...)



Comment mettre en place des filières bas-intrants?

Une décision de nos adhérents de **consacrer des moyens importants à la R&D Innovation et au conseil**

- Nombreux essais pour **l'allongement des rotations** et la recherche de solutions performantes en agronomie et au niveau économique
 - Tournesol, maïs, triticales, sorgho, pois, féveroles, lin, soja, chanvre, miscanthus...
 - Luzerne, plates-formes Fourragères, développement d'une gamme herbe, de services dédiés : diagnostic prairial, valeurs alimentaires

Réseau **ÉQUILIBRE** techniques alternatives,
tout est question d'équilibre

- Ecophyto avec 2 groupes Dephy et une Expé Dephy « allongement rotation »,
 - Embauche de 4 agronomes pour accompagner la recherche de systèmes innovants et économes, soit 17 collaborateurs Agro&Dev, relayés par 37 conseillers de proximité
 - **Un conseil** transparent, agréé, engagé dans la Charte du Conseil Coopératif

Des motivations agronomiques, environnementales ET une exigence de performance économique



Une exigence de rentabilité, gage de pérennité

« La raison d'être » de la coopérative

- Mutualiser des moyens pour créer de la valeur ajoutée aux productions des adhérents, et améliorer leurs revenus
 - **En agissant de l'aval à l'amont**
- Un système transparent, équitable et démocratique
- Un acteur primordial dans le conseil auprès des agriculteurs
- Mais sans rentabilité les adhérents se détournent...

Un contexte conjoncturel de crise

Sur 2010-2013, les charges OP + 33 % à 542 €/ha

Les charges de structures + 18 % à 935 €/ha

Léger recul sur 2014-2015 mais besoin de 1400 €/ha !

Depuis 3 ans des revenus moyens entre 60 et 140 €/ha

Inférieurs de 30% à la moyenne 10 ans

Et seront négatifs en 2016 !!

=> Un contexte qui ne facilite pas les investissements





Les règles de réussite d'une filière, Côté agriculteurs adhérents

Atteindre son objectif de revenu...mais aussi :

- Une culture compatible avec ses contraintes d'exploitant,
 - Adaptée à son pédo-climat (altitude, RU, cailloux, hydromorphie...), à ses rotations, aux intérêts agronomiques et son environnement
 - À ses pics d'activités
 - Aux matériels disponibles sur l'exploitation ou en prestation
- Etre convaincu et rassuré sur sa capacité à réussir la culture,
 - Grâce à des formations, des visites d'essais, des expérimentations conduites localement, à l'expérience acquise par des adhérents voisins et pilotes
- Etre accompagné par son conseiller et la coopérative,
 - Sur le plan technique tout au long de la campagne
 - Sur un partage de la prise de risque -garantie de prix ou de marge brute- une contractualisation
- Puis selon ses résultats obtenus...
 - La pérennité de toute la filière en dépendra...





Les règles de réussite d'une filière Côté coopérative



Etre impliqué en tant qu'acteur

- Etre en capacité d'apporter de la **valeur ajoutée**
 - Grâce au lien avec l'acheteur 1^{er} et 2nd transformateur
 - Contrat sur des qualités, des quantités, une régularité de livraison, de lieux, l'assurance d'être livré, le respect d'un CDC, la capacité d'apporter une VA => **garanties de réussite coté AVAL**
 - Des garanties de prix en contrepartie : ex du lin oléagineux « BBC »
 - Grâce au lien avec nos adhérents
 - Atteindre les quantités demandées => **rendements, surfaces...**
 - Les qualités demandées : => **variétés, conduites, intrants (IFBM)...**
 - La logistique, le stockage, le travail du grain => **réduction des coûts**
 - Des contrats de production et de vente : prix, qualité, réfaction...

➤ **Nécessite d'être associé en amont de la mise en place d'une culture**



L'exemple du lin oléagineux



- **Une tête de rotation bas-intrants**
- **Mise en place en 2012 de 30 ha contractualisés**
 - Essais variétés et itinéraires
 - Argumentaires agronomiques
 - Techniciens et Agriculteurs
 - Visites d'essais, réunions adhérents
 - Contractualisation avec la coop
- **Contractualisation en amont**
 - Coopérative Lin 2000 pour variétés adaptées et accompagnement technique
- **Contractualisation en aval**
 - Un procédé breveté par extrusion Valorex
 - Une démarche « Bleu Blanc Cœur » qui permet un marché
- **1500 ha mais 2014 et 2015 des résultats en deçà des attentes, quid de 2016 coté aval?**



Le lin de printemps : quels intérêts ?

- Culture de printemps adaptée au contexte pédo-climatique nord France
- Bon précédent blé (préparations superficielles impératives)
- Permet de répartir les temps de travaux (récolte fin août)
- Insensible aux attaques de limaces (et de pucerons)
- Sols profonds de préférence : floraison sans stress hydrique

Les stades du lin :

Semences mars-avril	Germination 0-10 cm avril-mai	Commissure (10 cm - albore troncure) mai-juin	Floraison juin	Remplissage des capsules-bletch juillet-août
------------------------	-------------------------------------	---	-------------------	--



BIENVENUE...

Produire du lin sur nos territoires,
C'est possible et rentable

24 Janvier 2014

9h-12h



L'union de compétences pour la réussite de vo...





Des intervenants fiables



Il ne suffit pas de produire

- Exemple du Chanvre, une culture bas intrants pleine d'avantages pourtant...:
 - Chanvriers de l'Est, dissous en 2015
 - « La Chanvrière », coopérative depuis 73, 50% de la production française avec 6500 ha.
 - Investissements pour doubler sa capacité de production et recherche de surfaces
 - Les débouchés sont prioritaires et doivent guider la production en qualité et quantité
 - GIEE Agroécologie haute Marne pour allongement des rotations
- Tournesol strié pour l'oisellerie,
 - une bonne VA mais tonnages filières faibles et intervenants peu fiables



➤ **Tous les maillons de la filière doivent être performants**



Des partenariats gagnants-gagnants

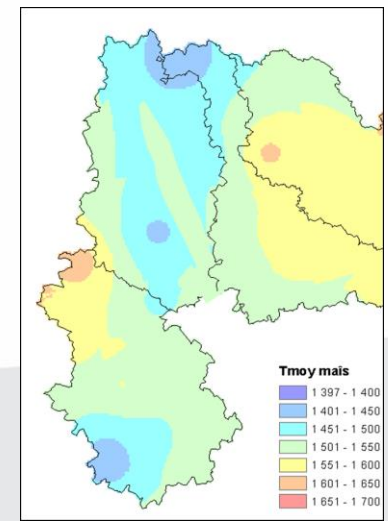


La valeur ajoutée doit être proportionnée et partagée

- Orge de brasserie de printemps, une culture de printemps bien adaptée à nos territoires.
 - Des installations locales, une innovation variétale continue
 - Des possibilités de différenciation
 - CDC de moyens : Charte IRTAC-ARVALIS, liste positive IFBM
 - CDC qualité : les variétés No-lox

Mais marché de masse, une valeur ajoutée faible, volatilité, des exigences de performances techniques

- Tournesol oléique, une filière contractualisée solide, mais une culture qui a besoin de 1600°C mini
 - Variétés, coûts de séchage





D'autres filières bas-intrants

Le maïs grains

- Une culture bas intrants, pas d'irrigation, pas de fongicides
- De gros progrès génétique : précocité, qualité alimentaire
- Mais transport jusqu'au unités de transformations



Les légumineuses

- Pas d'azote mais grande variabilité des rendements.
- Besoin de variétés adaptées
- Marché alimentaire rémunérateur mais exigeant en qualité



La valorisation sur l'exploitation

• Luzerne

- Surfaces limitées par la valorisation sur la ferme

• La culture de l'herbe

- Des fourrages de qualité...
- ...qui se cultivent pour être rentables
 - Mélanges variétaux adaptés, fertilisation, désherbage entretien, rénovation...





Les règles de réussite d'une filière en résumé



Une filière efficace et pérenne se construit autour de :

- au moins **4 intervenants** (Obtenteurs/agriculteurs/OS/1^{ère} transformation et 2^{ème} transformation)
- une **demande initiale d'un client**
- une proportion «limitée» du marché, pour une **différentiation**
- un **CDC** (de moyens, de résultats ou les 2)
- des **moyens de production existants** (matériel, stockage...)
- Une **vision partagée par tous les acteurs...**
- ... pour un partage de la **valeur ajoutée**
- de l'**innovation** (agronomique, de procédé, consommateur, marketing...)