

INNOV' en Bio



Photos illustrant des témoignages du recueil



Édito

Avec le confinement cette année, les habitudes de consommation des Français ont évolué en un temps record vers plus de produits alimentaires de proximité et de santé, donc vers plus de produits bio. Certes, cette tendance s'est renforcée mais elle n'est pas nouvelle : l'agriculture biologique connaît un essor depuis plusieurs années. Tant et si bien que les Français consomment désormais plus de produits bio que nos voisins Allemands, reconnus leaders jusqu'alors.

Dans une logique responsable et durable, les professionnels de la Bio ont anticipé les aspirations des citoyens pour la qualité des produits, la santé, le goût, le respect de l'environnement et du bien-être animal. Ce succès ne doit rien au hasard. Il résulte de la réflexion permanente sur l'impact de nos activités, les améliorations à apporter ou les nouvelles organisations collectives de filières à mettre en place.

Innov' est essentiel pour réduire notre empreinte Carbone, obtenir des variétés de céréales adaptées aux conditions pédo-climatiques, limiter le gaspillage et les déchets, développer localement de nouvelles cultures riches en protéines ou, plus surprenantes, des fleurs comestibles, faciliter l'accueil d'agriculteurs-rices aux profils atypiques, etc...

C'est une vingtaine de démarches innovantes techniques, organisationnelles ou portées par des citoyens que nous avons sélectionnées et que nous vous invitons à découvrir.

Se nourrir en bio, c'est soutenir ces démarches de progrès, fondées sur les valeurs humaines et la santé environnementale.

Se nourrir en bio, c'est agir pour un avenir plus sain.

C'est pourquoi nous vous remercions, lecteurs-trices, porteurs-euses de projets, pour votre soutien à notre belle filière Bio régionale.

Avec ce recueil, je vous souhaite de belles découvertes,

Fanny LEMAIRE
Présidente d'INTERBIO
Pays de la Loire

INTERBIO des Pays de la Loire constitue un collectif de professionnels et de consommateurs Bio, partageant un objectif : proposer une alimentation de qualité nutritionnelle maximale, dans un environnement protégé et une dynamique économique juste (voir p.27).

SOMMAIRE



INNOV' en Techniques et produits

- 05 L'ATELIER DU FERMENT REMET AU GOÛT DU JOUR LE KÉFIR DE FRUIT, UNE BOISSON FERMENTÉE ANCESTRALE OUBLIÉE
- 06 RECHERCHE SUR LES GRANDES CULTURES BIO EN SARTHE VIA UN GROUPE DE HUIT AGRI-CHERCHEURS
- 07 SÉCHAGE DU FOIN EN GRANGE SELON UN PROCÉDÉ PHOTOVOLTAÏQUE AU GAEC LA NIRO
- 08 LIVRE CARNET SUR DES FLEURS COMESTIBLES BIO LOCALES : PAULINE PARTAGE SA PASSION ET FAIT REVENIR LES FLEURS DANS NOS ASSIETTES
- 10 UNE SOLUTION VRAC CLÉ EN MAIN POUR DES THÉS ET DES INFUSIONS EN MAGASINS BIO - LA ROUTE DES COMPTOIRS
- 11 NOUVELLE MARQUE DE PRODUITS COSMÉTIQUES RECHARGEABLES, SANS PACKAGING, DÉDIÉE À L'HÔTELLERIE DE CHARME ET SPAS - MMSONATURE
- 12 PROGRAMME QUALIBLÉBIO : UN PROJET MULTIPARTENAIRES POUR MIEUX CONNAÎTRE LES BLÉS PAYSANS



INNOV'en Démarches tournées vers les citoyens et les consommateurs

- 14 LA FERME DU BOIS-GAMATS : FAIRE ÉVOLUER LE REGARD PAR LA MÉDIATION ANIMALE ET L'ENVIRONNEMENT !
- 15 VALORISATION DE LA RACE MARAÎCHINE : UN PROJET COLLECTIF POUR PRÉSERVER LA BIODIVERSITÉ EN VENDÉE
- 16 DE L'APPRENTISSAGE AU PARTENARIAT : ACCOMPAGNER LA NOUVELLE GÉNÉRATION DE PAYSANS-NES EN SARTHE
- 18 TERRITOIRE BIO ENGAGÉ : PREMIÈRE DÉMARCHE DE LABELLISATION BIO DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES EN FRANCE PAR INTERBIO PAYS DE LA LOIRE



INNOV'en Démarches d'organisation de filières et d'échanges

- 20 2020 : CAP ATTEINT DE 1000 FERMES BIO EN MAINE-ET-LOIRE
- 21 UNE NOUVELLE FILIÈRE DE GRAINES BIO SANS GLUTEN ET DE LÉGUMINEUSES POUR LA CONSOMMATION HUMAINE EN MAYENNE - AGROLOGIC
- 22 CONSOLIDER UNE FILIÈRE LOCALE DE LÉGUMINEUSES ET CÉRÉALES CHEZ DES ÉLEVEURS EN LOIRE-ATLANTIQUE
- 23 L'ASSOCIATION HOUBLON DE L'OUEST : STRUCTURATION ET DÉVELOPPEMENT DE LA FILIÈRE HOUBLON BIO DANS L'OUEST
- 24 LE KIOSQUE PAYSAN : LA PREMIÈRE SOLUTION DE MUTUALISATION LOGISTIQUE AU SERVICE DES CIRCUITS COURTS, LOCAUX ET BIO DE LOIRE-ATLANTIQUE !
- 25 LA PÂTE SARTHOISE, UN APPEL D'AIR POUR UNE FILIÈRE BLÉ DUR BIO EN SARTHE ?
- 26 CRÉATION D'UN SERVICE DÉDIÉ À LA COLLECTIVITÉ AVEC DES FOURNISSEURS RSE - PROVINCES BIO



L'actualité Bio chiffrée

- 13 COMPRENDRE LA CONSOMMATION DE PRODUITS BIO EN FRANCE
- 19 CONNAÎTRE LA PRODUCTION BIO EN FRANCE ET EN PAYS DE LA LOIRE



FESTI'GAMATS - voir p. 14

• Dimanche 27 septembre | Chemin du château du Bois-Gamats | Laval
Journée sur le thème : «**Prendre un autre chemin pour un autre demain !**»
Visites, balades avec les ânes, marché de producteurs bio, stands associatifs, activités autour du four à pain, spectacles...

Plus d'info : www.asinerieduboisgamats.fr



Sensibilisation à la transmission des fermes d'élevage - voir p. 20

- Vendredi 2 octobre | Ferme de la Mousserie | Yzernay (49)
de 13h30 à 19h, gratuit sur inscription, ouvert à tous les producteurs bio et non bio intéressés par la transmission)

Suivi d'un repas champêtre et du spectacle «La casquette du lendemain» de la Compagnie Patrick Cosnet

de 19h à 23h, soirée payante, ouverte à tous, sur inscription.

Info et réservation www.gabbanjou.com



Journée d'animation autour du houblon - voir p. 23

- Vendredi 9 octobre | Le champ du houblon | Nombreuil | Villeneuve-en-Retz (44)

Ouvert à tous.

Plus d'info : Guillaume CALVIGNAC | 02 53 46 62 31



Visite du Jardin de Pauline, explication de l'entreprise, du système permaculture adapté à l'exploitation, découverte des plantes à goûts et du bouturage... et chacun repartira avec ses petites boutures ! - voir p. 8 & 9

- Vendredi 9 Octobre, de 14h à 17h
- Samedi 10 Octobre, de 14h à 17h

Jardin de Pauline | 16 rue des Campanules | Coex (85)

Les places sont limitées : pensez à vous inscrire :

par mail : lejardindepauline73@laposte.net

par tél. : 06 28 28 12 73



Une visite technique du séchoir thermovoltaïque du GAEC La Niro sera proposée aux agriculteurs, en décembre, par le GAB 85, le GRAPEA et le CIVAM AD 49 voir P. 7

GAEC La Niro | La Niraudière | Le Boupère (85)

Plus d'info : www.facebook.com/AulaitBonetBio

www.gab85.org

Entreprise L'Atelier du Ferment

Adresse **Le Bordage | 53230 COURBEVILLE**
Téléphone **06 82 53 77 44**
Mail **bonjour@latelierduferment.com**
Site internet **www.latelierduferment.com**
Facebook **www.facebook.com/kefirlatelierduferment**
Instagram **www.instagram.com/latelierduferment**
Date de création de l'entreprise **01 avril 2019**



**L'ATELIER DU FERMENT REMET AU GOÛT
DU JOUR LE KÉFIR DE FRUIT, UNE BOISSON
FERMENTÉE ANCESTRALE OUBLIÉE**

Marjolaine NANTILLET, et Sylvie HUDEL
co-fondatrices

Quel est le point de départ de votre projet ?

«L'Atelier du Ferment» est un projet né de la fascination commune de ma mère, Sylvie, et de moi-même pour le kéfir de fruits, boisson fermentée ancestrale à base de fruits secs et d'agrumes. Comme sa mère avant elle, ma mère perpétue la tradition familiale en fabriquant du kéfir de fruits pour nous, ses enfants, depuis notre plus jeune âge, la passion du kéfir se transmet depuis des générations dans la famille. Après des années passées à fréquenter les circuits d'alimentation alternatifs, ma mère, infirmière, a développé une culture sur la santé et l'alimentation. L'intestin est notre deuxième cerveau mais l'offre alimentaire ne tient pas suffisamment compte de la nécessité d'apporter une alimentation vivante pour l'entretenir. En parallèle, Sylvie a pu établir le constat d'une faible offre de boissons «Plaisir Santé» en magasin. Au printemps 2017 lors d'une réunion de famille, nous avons échangé sur ses observations et déplorions le manque de solutions... Jusqu'au déclin, le kéfir de fruits ! Élève ingénieure en Alimentation Santé et Entrepreneuriat, je me suis lancée le défi avec ma mère de remettre au goût du jour cette boisson à la fois délicieuse et saine, de la produire et la commercialiser afin que le plus grand nombre puisse bénéficier de ses bienfaits naturels. C'est ainsi que L'Atelier du Ferment est né, où votre kéfir de fruits artisanal et biologique est fabriqué avec passion et amour ! Nous sommes motivées par une profonde envie d'être acteurs de cette révolution du mieux manger. Pour cela, nous avons choisi de fabriquer un produit ancestral bienfaisant habituellement fabriqué de manière domestique dans le but de redémocratiser sa consommation. Mais, le choix le plus valorisant pour nous et celui qui a créé tout ce challenge, a été de décider d'adapter les outils et le procédé de fabrication au produit et non de faire des concessions sur le produit et surtout sa qualité, pour l'adapter à l'existant. Le développement est plus complexe, mais nous pouvons être toujours aussi fières et passionnées par notre produit.

En quoi votre démarche est innovante ?

Nous assistons à un retour aux solutions saines, naturelles, biologiques, éthiques et alternatives dans tous les domaines et encore plus dans celui de l'alimentation. Le consommateur est en recherche d'alternatives saines à l'existant et cherche maintenant à faire de son alimentation un élément central de sa santé. Ainsi, la consommation d'aliments sur-transformés ou bien trop sucrés est en déclin là où la consommation d'aliments bruts, biologiques et naturels explose. Concernant le kéfir de fruit, il est principalement consommé dans un

but «santé» pour sa forte teneur en probiotiques naturels. Cependant, pas ou très peu d'entreprises le proposent à l'achat en prêt-à-boire. La solution pour consommer des probiotiques était donc de fabriquer son propre kéfir à la maison, ce qui est contraignant et fastidieux, ou bien d'acheter des gélules de probiotiques en pharmacie. Nous avons donc décidé de mettre notre expérience de ce produit et notre savoir-faire au profit d'une entreprise spécialisée dans la fabrication de kéfir de fruit, afin de la proposer en prêt à boire au plus grand nombre.

Notre kéfir de fruit est fabriqué dans les règles de l'art, en suivant scrupuleusement la manière de faire traditionnelle, mais à une plus grande échelle. Nous avons créé un procédé de fabrication permettant d'obtenir un kéfir de qualité nutritionnelle et organoleptique égale voir supérieure au kéfir de fruit habituellement fabriqué dans les foyers. Cela nous permet de conserver absolument tous les bénéfices santé de cette boisson, en plus d'obtenir un kéfir au goût raffiné et délicat. Nous commercialisons un kéfir ultra frais afin d'optimiser sa qualité et ses effets bénéfiques pour l'organisme.

2 formats disponibles : snacking (25cl) et à partager (75cl). De nombreux parfums originaux sont proposés, en fonction des saisons :

- Citron & figue
- Fleur de sureau & hibiscus
- Verveine citronnée
- Gingembre & rooibos
- Pomme & cannelle
- Fleur de lavande
- Menthe poivrée & eucalyptus...

Avez-vous de nouvelles perspectives ?

Nous souhaitons continuer à développer fortement la commercialisation d'une gamme de kéfirs accessible à tous via la grande distribution, spécialisée ou non, puis de diversifier en créant de nouvelles gammes

- gamme luxe (restaurants étoilés et palaces)
- gamme thérapeutique (spas, centres de remise en forme)
- gamme nuit (devenir un soft de référence pour le milieu de la nuit et la mixologie)

À terme, le travail «à façon» en marque blanche est envisagé ■

**CHAMBRE
d'AGRICULTURE
des
Pays de la Loire**

Adresse 14 avenue Jean Joxé | CS 80646 | 49006 ANGERS
CEDEX 01
Téléphone 02 43 29 24 57
Mail florence.letailleur@pl.chambagri.fr
Site internet <https://pays-de-la-loire.chambres-agriculture.fr>
[frinnovation-rd/agriculture-biologique/lactualite-de-la-bio](https://pays-de-la-loire.chambres-agriculture.fr/innovation-rd/agriculture-biologique/lactualite-de-la-bio)



RECHERCHE SUR LES GRANDES CULTURES BIO EN SARTHE VIA UN GROUPE DE 8 AGRI-CHERCHEURS



**Florence LETAILLEUR, chargée de mission
agriculture biologique**

Quel est le point de départ de votre projet ?

Tout a commencé il y a 5 ans lorsque Guy Blanche, Paysan boulanger en agriculture biologique depuis plus de 25 ans sur Conlie (72) m'a proposé de mettre à disposition une de ses parcelles de 2.5 ha. Son objectif était de contribuer à faire avancer la recherche en grandes cultures bio sur son département.

Nous avons donc organisé une première réunion avec d'autres agriculteurs intéressés par le projet pour identifier ce qui pourrait être réalisé sur la parcelle. Nous nous sommes orientés vers la construction d'un «essai système» pour évaluer les effets de pratiques culturales testées à l'échelle d'une rotation de cultures.

Le projet a effectivement débuté en janvier 2018 lors de la constitution d'un groupe de 8 agri-chercheurs issus du «groupe 30 000» que j'anime, en partenariat financier avec l'Agence de l'eau.

En quoi votre démarche est innovante ?

L'essai a été construit selon une méthode participative par les 8 agriculteurs. Pour cela, nous avons au départ été accompagnés par Vincent Lefevre et sa méthode de co-conception des essais qu'il avait élaborée lors de sa thèse. Il nous a permis d'impulser une dynamique au groupe.

Nous avons ensuite pris contact avec les membres du réseau Rotab (réseau des essais systèmes bio coordonné par l'ITAB), avec des agriculteurs innovants dans leurs pratiques et des chercheurs. Nos choix de départ ont ainsi été consolidés, et un dispositif expérimental de suivi et d'évaluation de la parcelle a été élaboré.

Les 8 agri-chercheurs présentent tous des profils différents, du jeune installé à l'agriculteur expérimenté, de l'éleveur au céréalier, du conventionnel au bio. Ils sont tous animés par la volonté de créer des références en grandes cultures bio en lien avec les enjeux actuels de protection des sols, de réduction de l'emprunte Carbone des pratiques agricoles et de maîtrise des coûts.

Ils souhaitent également tester des systèmes pour lesquels nous avons encore peu de références, notamment l'agriculture biologique de conservation, une forme d'agriculture basée sur des rotations longues, la couverture et le travail simplifiés des sols (pas de labour).

Il a fallu 2 ans pour que les objectifs de l'essai et les systèmes de cultures pour y répondre soient identifiés.

Les résultats attendus ?

L'objectif de cet essai est donc d'observer sur le long terme les effets des itinéraires techniques choisis sur la maîtrise des

adventices (herbes indésirables) et le maintien de la fertilité des sols. L'enjeu est d'autant plus important qu'il s'agit d'une parcelle dont le salissement en plantes (rumex et folle avoine) en fait un cas d'étude très pertinent.

Les attentes définies par le groupe pour cet essai sont donc :

- La pression en adventices ne doit pas impacter la culture en place.
- La fertilité du sol doit être augmentée.
- Les marges dégagées par les systèmes de cultures doivent être intéressantes économiquement
- Le temps de travail doit être diminué

Les systèmes de cultures identifiés pour répondre aux objectifs fixés seront basés sur la même rotation de 9 ans :

Luzerne (3 ans) / Mais (1 an) / chanvre (1 an) / blé (1 an) / colza (1 an) / triticale (1 an) / orge brassicole (1 an)

Deux systèmes seront en grandes cultures s'autorisant le labour : l'un avec un lien avec un éleveur et l'autre sans.

Les deux autres systèmes seront en agriculture biologique de conservation, avec ou sans lien avec un éleveur.

Le lien avec l'éleveur se fera par exemple via des échanges de luzerne et de couverts valorisés en fourrage contre du fumier. Le système sans lien avec un éleveur utilisera quant à lui uniquement des effluents d'origine végétale (ex : compost de déchets verts).

L'idée est d'observer sur le long terme l'effet de ces deux types de fertilisants (animal et végétal) et des pratiques avec ou sans labour sur la fertilité des sols et la maîtrise des adventices. L'incidence économique et environnementale de ces quatre systèmes sera également suivie chaque année par le calcul d'indicateurs de rentabilités et d'efficacité de production.

Perspectives éventuelles suite à cette démarche

L'essai a démarré au printemps 2020. Il a pour vocation à durer 9 ans, l'échelle de la rotation identifiée.

Tous les itinéraires techniques seront définis en amont par le groupe d'agri-chercheurs.

Les opérations culturales seront réalisées par les agriculteurs du secteur et le suivi par la Chambre d'agriculture.

Cet essai doit permettre de créer et diffuser des références locales et transposables sur la conduite de systèmes céréaliers bio.

La volonté des agriculteurs du groupe est également de fédérer les acteurs d'un territoire autour de ce projet. Il pourrait ainsi à terme servir d'outil pédagogique pour l'enseignement.

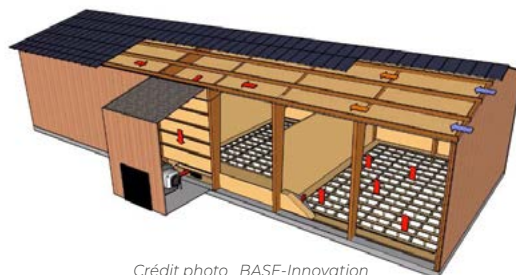
Situés à proximité d'une zone de captages en eau potable et d'une zone Natura 2000 à enjeu biodiversité, les systèmes testés et approuvés pourraient également servir de support de réflexion en vue de limiter l'utilisation des produits phytosanitaires pour des agriculteurs locaux non bio). Des échanges sont déjà en cours dans ce sens avec d'autres groupes locaux d'agriculteurs ■

Producteur
**GAEC
La Niro**

Contact **Nicolas Blanchard et Olivier et Vincent Arnaud**
Adresse **La Niraudière | 85510 LE BOUPÈRE**
Facebook **www.facebook.com/AulaitBonetBio**



SÉCHAGE DU FOIN EN GRANGE SELON UN PROCÉDÉ THERMOVOLTAÏQUE



Crédit photo BASE-Innovation



Nicolas BLANCHARD, agriculteur bio
au sein du GAEC

Comment est né ce projet ?

L'idée initiale remonte déjà à 6 ans. Je me posais la question d'une meilleure valorisation de l'herbe et cherchais à tendre vers l'autonomie de la ferme. Le séchage en grange du foin s'est précisé il y a 4 ou 5 ans, notamment grâce à une étude poussée réalisée par Yann Charrier (spécialiste en études d'installation de séchage en grange chez SGF Conseil) dans le cadre d'un dossier «Plan de compétitivité et d'adaptation des entreprises» (PCE). Nous nous sommes également renseignés auprès du SEGRAFO (association spécialisée dans le séchage en grange des fourrages), avons participé à quelques formations et visites de séchoirs. Nous avons finalement concrétisé ce projet grâce à l'entreprise «Base - Innovation» de Bordeaux, conceptrice des panneaux thermovoltaïques Cogen'Air utilisés pour notre installation. Nous avons fini d'amortir un précédent bâtiment, nous pouvions nous lancer dans ce nouveau projet. L'installation complète (bâtiment, panneau, ventilateur...) représente une dépense de 260 000€, avec un emprunt sur 18 ans. La revente de l'électricité non consommée devrait permettre de rembourser la partie «panneaux thermovoltaïques» de notre projet. Notre séchoir est entré en activité en mai 2020.

Concrètement, comment ça marche ?

Notre séchoir en grange dispose de panneaux thermovoltaïques. De l'électricité est produite à l'avant du panneau solaire. À l'arrière, un échangeur thermique permet d'obtenir de l'air chaud. Cet air est ensuite soufflé sous le foin par un ventilateur. Le foin est déposé en vrac sur des grilles. L'air chaud traverse le foin entreposé et le sèche. L'électricité nécessaire aux installations (ventilateur...) est produite par les panneaux. La récupération d'air chaud sous les panneaux permet de les refroidir et d'augmenter leur capacité de production d'électricité. En plus de produire de la chaleur, ces panneaux produisent plus d'électricité que des panneaux classiques. L'herbe coupée est acheminée jusqu'au bâtiment, puis est disposée dans les compartiments du séchoir grâce à une griffe robotisée. La stabulation étant placée juste en face du séchoir, le nourrissage du troupeau est facilité. L'herbe peut être coupée plus régulièrement, avant de monter en épis.

En quoi votre projet est innovant ?

Plusieurs aspects sont à mon sens innovants. Le premier réside dans la recherche d'autonomie sur la ferme. En bio, l'achat de concentrés pour les troupeaux représente une dépense non négligeable. Notre objectif est d'arriver à 100% d'autonomie pour l'alimentation de nos vaches : avec ce foin de bonne

qualité disponible toute l'année, et des cultures de betteraves et maïs, nous devrions remplir cet objectif, tout en réduisant les dépenses. La qualité du foin séché en grange est meilleure que le foin en botte, l'enrubannage ou l'ensilage, et arrive juste après l'herbe pâturée. Un atout pour la santé de nos animaux ! La seconde innovation réside dans le «lait de foin». Très développé en Allemagne et en Autriche, ce lait de foin présente des taux de caséine et d'oméga 3 plus importants qu'un lait traditionnel. Il est ainsi très apprécié des fromagers, qui travaillent plus facilement des laits riches en caséine. Ils y voient aussi un atout gustatif important : le goût riche du lait de printemps se retrouve toute l'année. En Allemagne et en Autriche, des filières sont spécialement développées pour ce lait de foin. En France, ces filières n'existent pas, à part pour certaines AOP. Elles permettraient une meilleure valorisation économique du lait. Nous y voyons également une innovation sociale. Cet outil de travail nous fera gagner en temps de travail et diminuera la pénibilité en hiver pour le nourrissage des animaux. L'emplacement du séchoir, juste à côté de la stabulation, est essentiel. Enfin, cette technologie thermovoltaïque est optimisée pour le séchage du foin à la période de l'année où l'ensoleillement est le plus important. Les premières installations utilisaient parfois des énergies fossiles (brûleur à fioul ou à gaz). D'autres, avec une toiture passive (lame d'air récupérée sous des toits sombres) ou panneaux photovoltaïques nécessitent des modules complémentaires (déshumidificateur, chaudière à plaquettes...). Notre installation est autonome énergétiquement, tout en optimisant la production d'électricité.

Quels sont vos projets pour la suite ?

Nous avons accueilli un nouvel associé, Olivier, en mai 2020. Notre objectif est aujourd'hui d'utiliser cette installation, d'essayer d'augmenter notre production de lait et de passer progressivement à 100% de lait de foin (sans aliments fermentés dans la ration des animaux : ensilage ou enrubannage). Nous aimerions pouvoir valoriser économiquement ce lait de foin, riche en oméga 3 et caséine, et voir se développer des filières «lait de foin». Il nous paraît important de prendre en compte ces deux indicateurs dans le prix d'achat du lait, au-delà des critères actuels que sont la teneur en matière grasse (taux butyreux) et teneur en matières protéiques (taux protéique). Ce sera peut-être à nous, producteurs, d'impulser ces changements ■



Une visite technique du séchoir thermovoltaïque sera proposée aux agriculteurs, en décembre, par le GAB 85, le GRAPEA et le CIVAM AD 49
GAEC La Niro La Niraudière | 85510 LE BOUPÈRE

Productrice
**Le jardin de
Pauline 85**

Contact **Pauline Dominicy**

Adresse **16 Rue des Campanules | 85220 COEX**

Téléphone **06 28 28 12 73**

Mail **lejardindepauline73@laposte.net**

Site internet **lejardindepauline85.com**

**LIVRE CARNET SUR DES FLEURS COMESTIBLES BIO
LOCALES : PAULINE PARTAGE SA PASSION ET FAIT
REVENIR LES FLEURS DANS NOS ASSIETTES**



*Pauline DOMINICY, productrice
de fines herbes et fleurs
comestibles bio*

**Comment ce projet a-t-il
vu le jour ?**

Tout est parti d'une passion pour la botanique et de souvenirs d'enfance de cueillettes avec ma grand-mère.

Plus de 3000 variétés de plantes cohabitent dans mon jardin, un beau réservoir pour bouturer, récolter des graines...

Au-delà de mon jardin, je partage avec les autres ma passion au travers de conférences et d'animations depuis de nombreuses années.

Un grave accident, il y a quelques années, m'a forcée à envisager un autre avenir professionnel ; j'ai fait de cette épreuve une opportunité de créer «Le Jardin de Pauline». Depuis 2013, je cultive 2600m² en permaculture en bio. Mon installation officielle ne date cependant que de 2019. Cette nouvelle activité professionnelle me permet de faire de ma passion mon métier, tout en s'adaptant à mon handicap. Je cultive aujourd'hui une quarantaine de plantes bio. Je vends mes fleurs comestibles et fines herbes principalement à des restaurateurs, pâtisseries et traiteurs.

La demande est tellement importante que j'ai des clients sur liste d'attente. Je cherche donc à partager cette passion et mes connaissances pour donner l'envie à d'autres agriculteurs de produire des fleurs comestibles bio. J'accueille régulièrement des stagiaires et participe à la création d'un groupe régional de producteurs de fleurs bio avec les Groupements d'Agriculteurs Bio.

Cette volonté de partager votre passion va plus loin ?

En juin 2019, j'ai édité mon propre livre-carnet : un recueil d'une centaine de pages, sur 84 fleurs comestibles, intitulé «Osons la fleur dans nos assiettes». Ce livre reprend mes fiches de conférence. De nombreux restaurateurs me demandaient des photocopies de ces fiches, j'ai finalement décidé d'aller



plus loin avec l'aide d'un graphiste et d'un imprimeur. Chaque fleur est accompagnée d'une description, de la liste des parties comestibles de la plantes (fleurs, boutons, feuilles, racines...) et de quelques conseils de cuisine (salé ou sucré, cuit ou cru...).

Je le vends en direct, notamment lors des animations que je propose, mais également via des restaurateurs et des libraires. Plus de 500 exemplaires à 14€ ont été vendus en moins d'un an.

En quoi votre projet est innovant ?

Deux aspects me paraissent importants. Le premier concerne la production de fleurs comestibles. Si pendant très longtemps les fleurs ont eu leur place dans les assiettes, au même titre que les légumes, leur consommation a peu à peu disparu au 19^{ème} siècle, pour laisser place aux fleurs ornementales. En me renseignant au MIN de Nantes lors de ma reconversion professionnelle, je me suis aperçue qu'il n'y avait plus de productions locales. Les restaurateurs achetaient des fleurs produites au Maroc. Il m'a donc paru essentiel de proposer une nouvelle offre vendéenne et diversifiée. De nombreuses variétés n'étaient plus cultivées : plutôt que de produire du thym commun, pourquoi ne pas proposer du thym serpolet !

La deuxième innovation concerne le livre : de nombreux livres de botanique existent, tout comme de nombreux livres de recettes... Mais aucun ne proposait d'associer la connaissance des plantes et leurs qualités gustatives. C'était mon souhait que de proposer pour chaque plante une liste des parties comestibles.

“
**AU MIN DE NANTES,
LES RESTAURATEURS
ACHETAIENT DES
FLEURS PRODUITES AU
MAROC. IL M'A DONC
PARU ESSENTIEL DE
PROPOSER UNE NOUVELLE
OFFRE VENDÉENNE ET
DIVERSIFIÉE.**
”

Ce livre-carnet peut ainsi accompagner les gourmands dans leurs cueillettes !

Quels sont vos projets pour la suite ?

Plusieurs projets sont en cours. Le premier concerne la rédaction d'un second livre sur les fines herbes et les plantes aromatiques. Le premier tome a fait remonter cette envie pour de nombreux lecteurs. Je cherche actuellement un éditeur pour m'aider dans la création et la diffusion de ce recueil, pour me permettre de partager avec le plus grand nombre mes connaissances.

Le groupe régional «fleurs comestibles» devraient voir le jour prochainement.

Je travaille actuellement avec plusieurs collègues producteurs de fleurs pour qu'ils puissent prendre le relais, notamment sur le sud de la Vendée et autour de Nantes. L'objectif est de répondre au mieux aux clients actuellement en attente.

Enfin, la crise sanitaire liée au coronavirus m'aura permis de trouver un débouché supplémentaire. Les restaurateurs et traiteurs ayant dû fermer pendant plusieurs mois, nous avons lancé avec Julien Charrier, producteur à La Faute-sur-Mer, des plants de tomates de variétés peu connues qui se sont arrachés en période de confinement. Une forte demande a émergé pour les plantes aromatiques et les fines herbes. Au-delà des particuliers, ces plants intéressent les restaurateurs qui sont de plus en plus nombreux à disposer d'un potager. Ces pratiques sont encouragées par les critiques gastronomiques et sont donc de plus en plus nombreuses ■



Visite de l'exploitation, explication de l'entreprise, du système permaculture adapté à l'exploitation, découverte des plantes à goûts et du bouturage... et chacun repartira avec ses petites boutures !

Pauline vous propose deux rendez-vous :

- Vendredi 9 Octobre, de 14h à 17h
- Samedi 10 Octobre, de 14h à 17h

Les places sont limitées : pensez à vous inscrire en amont auprès de Pauline

Entreprise La Route des Comptoirs

Adresse 1 Z.A La Bossardière | 44430 LE LANDREAU
Téléphone 02 40 54 20 00
Mail contact@laroutedescomptoirs.com
Site internet www.laroutedescomptoirs.com
Facebook [routedescomptoirs](https://www.facebook.com/routedescomptoirs)
Instagram [laroutedescomptoirs](https://www.instagram.com/laoutedescomptoirs)
Date de création de l'entreprise 1997



UNE SOLUTION VRAC CLÉ EN MAIN POUR DES THÉS ET DES INFUSIONS EN MAGASINS BIO

François CABELL, dirigeant
de La Route des Comptoirs

Quel est le point de départ de votre projet ?

Depuis l'origine, nous revendons notre thé en vrac kilo. Cela représente une part importante de notre chiffre d'affaires et les professionnels savent qu'ils vont trouver l'intégralité de nos recettes en vrac et à un tarif très compétitif. Nous avons ainsi une légitimité à proposer des solutions pour la vente en vrac puisque nous livrons depuis toujours des boîtes en métal, des sachets, des étiquettes, des pelles à thé et autres accessoires indispensables pour ce type de vente. La vente à la pesée est le cœur du métier de tous les salons de thé ainsi que des torréfacteurs. Il s'agit de leur savoir-faire et raison d'être. En parallèle, avec le mouvement croissant de réduction des emballages, il nous a semblé essentiel de proposer une solution attractive aux magasins bio pour intégrer le thé, les infusions et l'herboristerie dans leur offre vrac. Mais les magasins bio ont souvent peu d'espace disponible à consacrer à de nouveaux produits. Nous avons donc imaginé une solution durable pour eux, et de faible encombrement.

Merci de décrire votre démarche d'innovation :

Le magasin bio n'est pas forcément un «expert» en thé, ni forcément préparé à le vendre en vrac dans la mesure où il vend déjà le produit dans d'autres conditionnements, en sachet 100g ou en boîte d'infusettes. Il a fallu lever les craintes et notamment celle de ne pas être compétent à pouvoir répondre au client ayant besoin d'explications.

L'innovation porte donc sur deux points : la forme (solution de meuble vrac) et l'accompagnement des magasins, ce que j'appelle la mobilisation des esprits. La formation à la vente du thé a représenté la première étape afin que le magasin se sente à l'aise, voire légitime à le vendre sous cette forme. Ce n'est pas tant du bon thé que des connaissances, de l'expertise que viennent chercher les professionnels chez nous.

Il a été nécessaire de les accompagner dans l'apprentissage des arguments de vente de thé en vrac et de leur proposer des solutions pratiques et non chronophages.

Pour la fabrication du meuble et rester dans une démarche cohérente d'un point de vue RSE, nous avons recherché un artisan menuisier à proximité de notre entreprise, proposant du bois issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées. Le meuble est issu d'un concept breveté de meuble simple, évolutif, et surtout durable sous forme de kit à monter soi-même. La peinture est naturelle. Ces meubles sont produits manuellement dans un atelier d'ébenisterie situé à Vertou (44).

En quoi votre démarche est innovante ?

Les professionnels sont tentés par la vente en vrac car elle permet de réduire les déchets d'emballage mais notre concept va plus loin en offrant au magasin de ne pas perdre de temps à la vente, ce qui est le cas lorsqu'on vend à la pesée. Nous proposons un meuble en bois éco-conçu, et présentant le thé dans des grosses boîtes métal hermétiques à l'air. Les consommateurs ont juste à ouvrir les boîtes, à prendre un sachet vide et à le remplir à l'aide d'une pelle. Il est ainsi libre de mettre le poids qui lui convient. Il peut sentir chaque thé proposé à l'aide d'une petite boîte testeur. Nous sommes les seuls fournisseurs de thés en France à proposer ce mobilier aux magasins bio.

Cette approche offre l'avantage de :

- Garantir une totale fraîcheur au thé : les boîtes métal ne sont ouvertes que lorsque le client se sert.
 - Respecte les normes sanitaires : aucun contact du thé avec les mains. Il est rempli dans le sachet avec une pelle.
 - Respecte les obligations d'informations légales : Les mentions obligatoires (N° de lot, DLUO, nom du produit, origine et composition sont clairement inscrites sur la boîte.
 - D'être anti-gaspillage
 - Limiter la perte : le consommateur en se servant est respectueux du thé et ne le gâche pas en le faisant tomber à côté du sachet. Une tablette permet de se servir facilement et aider les clients les plus maladroits.
 - Le libre-service permet au consommateur de mieux connaître le thé, de découvrir des variétés auxquelles il n'avait pas pensé ou osé acheter : cette démarche est évidemment incitative à changer d'habitude de consommation !
 - Enfin, ce concept apporte l'avantage majeur de ne pas tenir trop de place : Avec une largeur de 72 cm de large, il tient dans les coins les plus réduits !
- Et s'il n'y avait qu'un avantage à retenir de ce concept : ce meuble est là pour donner envie et sortir le thé d'une certaine indifférence ou de réserve du consommateur.

Perspectives éventuelles suite à cette démarche

La vente en vrac est une tendance de fond dans tous les rayons alimentaires et plus spécifiquement dans le thé car il offre l'occasion à l'amateur la liberté de découvrir un monde extrêmement large en variété de thés, de tester de petites quantités sans gaspiller, sans jugement. Plus le consommateur connaîtra le thé et plus il sera curieux et aura envie de varier de saveurs. En étant plus connaisseur, il deviendra plus exigeant en qualité, et moins influencé par une marque ou un beau packaging, a contrario, plus enclin et réceptif à la vérité du thé : de belles feuilles, une senteur intacte.

En Asie, l'hospitalité commence par une tasse de thé. Dans le magasin bio, ce doit-être le début d'un dialogue, d'un échange entre le consommateur et le vendeur ■

Entreprise
MMSONATURE



MMSO NATURE

la nature vous rend si belle

Adresse 17 Chemin de la Grande Baune
44310 St PHILBERT DE GRAND LIEU

Téléphone 06 64 29 23 71

Mail magali@mmsonature.com

Date de création de l'entreprise : novembre 2019



**NOUVELLE MARQUE DE PRODUITS COSMÉTIQUES
RECHARGEABLES, SANS PACKAGING, DÉDIÉE À
L'HÔTELLERIE DE CHARME & SPAS**



Magali MORISSON, fondatrice MMSONATURE

Quel est le point de départ de votre projet ?

Le mélange de deux passions, l'une pour l'hôtellerie et l'autre pour le bien-être ont fait naître MMSONATURE. C'est en 2016 que la marque est déposée auprès de l'INPI et en fin 2019 que la société est créée. Marquée par une expérience réussie de 18 ans dans l'hôtellerie, c'est au cœur de ce métier que le goût pour l'accueil personnalisé, le service sur mesure, la volonté d'apporter un service d'excellence se sont révélés être mes domaines de prédilection.

Considérer le client, placer l'être humain au cœur de mes actions et celles de mon équipe m'ont permis de donner un sens plus large à mes missions d'aujourd'hui et créer un nouveau service sur mesure destiné aux déplacements, aux voyages. MMSONATURE est une prestation unique pour une expérience unique. Créer pour surprendre nos clients dans les hôtels de charme, les spas, les thalassothérapies, les maisons d'hôtes, des établissements qui souhaitent se démarquer par un accueil personnalisé.

Parallèlement, ma deuxième passion pour le bien-être, les produits locaux, le bio dans les produits cosmétiques et la nutrition m'ont amenée une remise en question dans mon propre parcours personnel face à l'évolution des modes de consommation. Une exigence désirée pour prendre soin de mes proches et moi-même.

Je souhaite partager ces valeurs de manière collective dans cette nouvelle aventure, ceci pour sensibiliser chaque futur consommateur. Il est possible de consommer moins et mieux où que vous alliez.

Merci de décrire votre démarche d'innovation

3 produits définissent le lancement de MMSONATURE. Au-delà de "simples flacons", beaucoup de points ont été pris en compte pour apporter un respect et une grande transparence pour nos clients. MMSONATURE se caractérise par la notion de raffinement, d'élégance dans une gamme de produits éco-chics et responsables ! Oui conjuguer les deux aspects est possible...

Notre première volonté est d'utiliser des matières nobles en commençant par des flacons en verre.

D'une part, le produit est visible par transparence, puis une fois sa consommation terminée, celui-ci est rechargeable pour une réutilisation propre et qualitative.

Second point, vous ne trouverez aucun packaging. Une volonté de pouvoir communiquer sur la réalité d'un produit encore une fois visible immédiatement. La réglementation nous impose un ensemble d'éléments que nous retrouvons sérigraphiés sur les flacons en eux-mêmes.

Un support de communication élégant et recyclable, moderne

et original nous informe explicitement sur le contenu et les caractéristiques du produit. Un support en bois, une matière respectueuse de l'environnement nous permet de présenter nos produits, qu'ils soient en boutique, dans une salle de bain ou sur un guéridon. Une petite trousse adaptée et logotée, chic et moderne, aux formats des produits, garantit leur transport avec facilité.

Ces deux supports sont personnalisables au nom de l'établissement qui les choisit pour sa clientèle. Notre objectif est de mettre en avant tous les atouts des exploitants pour fidéliser leurs clients.

Autre souhait, pour notre gamme Sac à main, le type du flacon choisi est sélectif. En effet, celui-ci répond à un conditionnement adapté pour voyager. Sac à main et bagages à mains permettent de l'emporter avec soi en tous lieux. Parallèlement, notre gamme élaborée pour les SPAS est tout aussi sélective et répond aux critères d'exigences souhaités par les professionnels du massage et les clients. Pour respecter nos engagements de transparence et respect de promouvoir des entreprises locales, notre laboratoire se situe en Loire-Atlantique et l'ensemble de nos produits sont certifiés par Ecocert et répondent au label Cosmécio. Nous souhaitons proposer une vraie promesse au client quant à la qualité du produit, la transparence et ses résultats.

Perspectives éventuelles à la suite de cette démarche ?

L'objectif pour MMSONATURE est de procurer à la fois du plaisir dans l'utilisation des produits, plaisir que nous retrouvons autour des 5 sens, puis d'intégrer des produits bio et locaux d'excellence dans la gamme en elle-même. Travailler en circuit court et promouvoir les entreprises françaises restent notre priorité. De ce fait, un concept évolutif de notre gamme sera adapté au climat, à la région.

Si demain vous séjournez au bord de la mer, alors vous retrouverez dans votre chambre : une eau de mer comme lotion revitalisante ; un exfoliant marin pour redonner le meilleur éclat à votre sourire ; un soin hydratant aux algues pour le confort de votre peau.

Si la montagne vous attend, alors les produits MMSONATURE seront vous satisfaire autour d'une crème solaire Bio adaptée à vos randonnées, un soin des mains pour vous protéger de la saison hivernale, une eau thermale de montagne pour hydrater votre peau efficacement.

MMSONATURE est une mission collective pérenne qui vise à intégrer plusieurs partenaires visionnaires, engagés dans une démarche environnementale et sociétale ■



Groupement
de producteurs
GABBAnjou



Adresse 70, route de Nantes | 49610 MÛRS-ÉRIGNÉ
Téléphone 02 41 37 19 39
Mail aliseegabbanjou@orange.fr
Site internet www.gabbanjou.com

**PROGRAMME QUALIBLÉBIO : UN PROJET MULTIPARTENAIRES
POUR MIEUX CONNAÎTRE LES BLÉS PAYSANS**



Florent MERCIER, producteur

**Quel est le point de départ
de votre projet ?**

La sélection des variétés paysannes de blés a démarré en 2004 en Pays de la Loire, dans un contexte où les OGM avaient remis la question des semences sur le devant de la scène. À cette époque, avec un groupe de producteurs bio de la région, nous nous sommes vraiment questionnés sur la dépendance du monde agricole vis-à-vis des grosses firmes semencières qui sont aujourd'hui propriétaires des variétés semées chez la plupart des agriculteurs. En plus, les variétés proposées par les semenciers n'ont jamais correspondu à nos besoins de producteurs bio : elles ont souvent des pailles courtes qui les rendent sensibles à la compétition des mauvaises herbes et elles sont très homogènes. C'est le même épi multiplié à l'infini, alors que nous cherchons dans nos fermes à développer au maximum la biodiversité. Nous avons par conséquent décidé de se réapproprier ce travail de sélection variétale, c'est-à-dire remettre en cultures des variétés de blés cultivées avant 1950. Elles étaient beaucoup plus variées qu'aujourd'hui et beaucoup plus hautes en paille. Depuis 2004, nous avons bien avancé sur la sélection. Les blés paysans se sont beaucoup développés, notamment chez les paysans-boulangers qui transforment la farine de leurs propres blés.

Aujourd'hui, où en est votre projet ?

En 2018, après 14 années de travail, nous avons besoin de passer à la vitesse supérieure. Nous avons alors réfléchi à la mise en place d'un projet plus large intitulé Qualibléblio. Ce projet est financé par la Région Pays de la Loire. Celui-ci permet d'étudier de nouveaux aspects de la sélection et, ainsi mieux connaître les variétés. Autre nouveauté, il s'agit d'un projet multipartenarial puisqu'il est piloté par la CAB Pays de la Loire, et fait appel à de nombreux partenaires : GABBAjou, Minoterie Suire, Chambre d'Agriculture, INRA et ITAB, mais aussi l'association Triptolème et le GAEC du Pont de l'Arche à Bouchemaine, la ferme sur laquelle je suis installé avec 3 autres personnes. Nous y réalisons d'ailleurs une part importante des essais agronomiques. Avec Qualibléblio, nous sommes passés d'un travail CAB/GABB sur la sélection et l'observation agronomique des variétés paysannes, à une action multipartenariale alliant sélection, observation agronomique, évaluation du pouvoir de panification, dégustation et analyses nutritionnelles des variétés.

En 2020 ça a été la première année où nous avons pu faire de toutes nouvelles analyses en plus du travail de sélection dans les champs. Nous avons fait des pains avec les blés récoltés l'année dernière, puis nous les avons dégustés pour voir s'il y avait des différences de goût entre les variétés, et nous avons même fait pour la première fois des analyses sur la composition des glutens présents dans les variétés paysannes de blés. Toutes ces premières analyses ont donné des résultats encourageants, qui vont devoir être complétés mais qui semblent confirmer ce que l'on avait en tête, c'est-à-dire qu'il y aurait bien une différence de goût entre variétés paysannes et blés vendus par les semenciers, mais aussi une différence sur les glutens contenus dans ces blés.

**Quelles sont les perspectives pour ce
travail dans les années à venir**

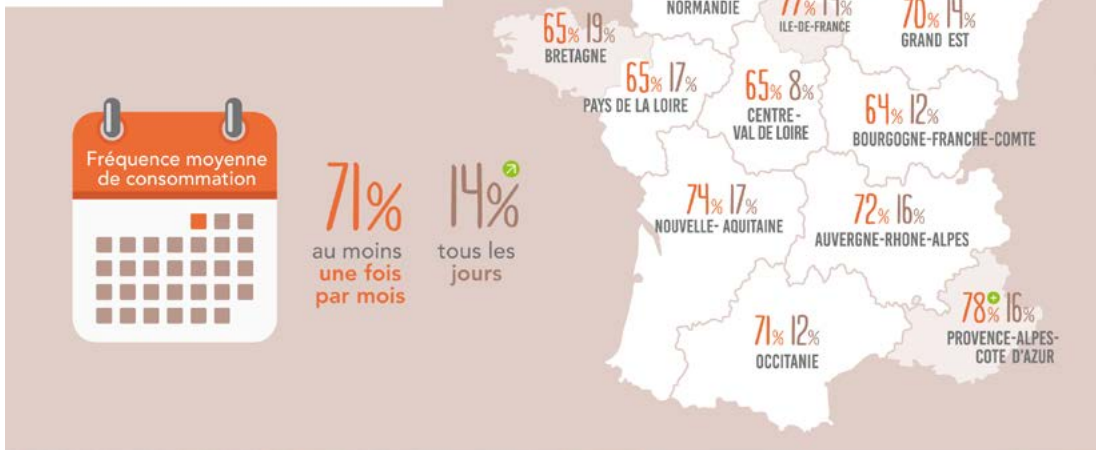
La sélection des blés et l'évaluation des variétés est un travail de longue haleine qui a déjà porté ses fruits dans la région : chaque année les surfaces cultivées en blés paysans bio se développent. Aujourd'hui ces blés restent majoritairement cultivés par des paysans qui transforment leur production en farine ou en pain, mais se créent aussi quelques projets de filières locales avec des meuniers. Concernant la recherche, le programme Qualibléblio est en place pour 3 ans. L'an prochain, nous renouvelerons les essais pour consolider nos connaissances des variétés et apporter de nouveaux arguments en faveur du développement des blés paysans, dans les champs et dans les assiettes ! ■





sur la base d'une consommation de produits biologiques d'au moins une fois par mois

Des Français consommateurs de bio avec de légères différences régionales



71% au moins une fois par mois
14% tous les jours

Leurs lieux d'achat actuels et leurs attentes de consommation bio concernant les circuits (tous produits biologiques confondus)



Source Agence Bio février 2020

**Ferme
de
Bois
Gamat**



Adresse **chemin du château du Bois-Gamats | 53000 LAVAL**
Téléphone **06 88 77 25 45**
Mail **info@asinerieduboisgamats.fr**
Site internet **www.asinerieduboisgamats.fr**
Date de création de l'association **septembre 2014**

**LA FERME DU BOIS-GAMATS : FAIRE ÉVOLUER LE REGARD
PAR LA MÉDIATION ANIMALE ET L'ENVIRONNEMENT !**

INNOV' en Démarches tournées vers les citoyens
et les consommateurs



Interview d'Agnès BONTEMPS

**Quel est le point de
départ de votre projet ?**

Une ferme s'est libérée en périphérie de Laval en 2014, c'est ainsi que j'ai pu réaliser enfin mon projet agricole avec l'ambition de développer un accueil social et touristique et de rapprocher les Humains et les Animaux. Depuis, Amandine m'a rejointe sur la ferme et l'activité s'est étoffée : ânes, chèvres angoras, chevaux, poules, cochons et lapins... Nous proposons de l'accueil autour de notre travail de paysannes. Nous avons développé des ateliers de fabrication de cosmétiques avec le lait de nos ânesses et de manipulation sensorielle autour de fibres naturelles dont notre belle laine mohair. Nos animations sont toujours en lien avec nos animaux pour montrer l'utilité de les avoir comme partenaires à nos côtés.

In fine, nos objectifs sont de mettre en avant le respect de l'environnement et de la biodiversité sous toutes ses formes.

**Merci de décrire votre démarche
d'innovation :**

Nos activités agricoles sont originales car ces 2 élevages, les ânesses et les caprins angoras bio, sont peu courants en France. Ce sont des animaux doux et sensibles, faciles à aborder pour sensibiliser le public au respect des animaux, à travers des activités pédagogiques, ainsi qu'une activité d'équitation adaptée, développée par Amandine, monitrice expérimentée. Voilà des activités qui permettent d'accueillir un large public. Le troupeau de chèvres et de boucs angoras est arrivé en 2019 et s'est aujourd'hui agrandi avec l'arrivée des chevreaux. Ces élevages nous correspondent tant par leur éthique que par la grande qualité des produits issus de la ferme.

En quoi votre démarche est innovante ?

Le cœur du projet, c'est d'être un lieu d'accueil où l'on tend à favoriser les interactions positives, qu'elles soient sociales, physiques, psychiques, et cognitives, entre les Hommes et les Animaux. Faire du lien, faire du bien !

**Perspectives éventuelles suite à cette
démarche :**

Nous accueillons des enfants et des adultes de tous âges (groupes d'écoles, personnes en situation de handicap, en EHPAD, public familial) pour des séances tout au long de l'année ou sur des ateliers de découverte : soins aux animaux, fabrication de savons, création en laine... Notre objectif à court ou moyen terme est de pouvoir durablement développer les ateliers, et en particulier l'équitation adaptée, en pleine nature, tant appréciée des enfants comme des adultes.

À pied, en liberté, à cheval, en attelage... Ici on cherche à se faire plaisir, prendre son temps pour tendre vers la détente, vivre au rythme des animaux, s'éveiller, apprendre, entrer en relation avec l'Autre, bref s'épanouir au contact des animaux et repenser le lien Hommes-Animaux ■

**CES 2 ÉLEVAGES
-LES ÂNESSES
ET LES CAPRINS
ANGORAS
BIO- SONT PEU
COURANTS
EN FRANCE**





Un collectif d'associations et de magasins Bio



AGIR pour la BIODIVERSITÉ VENDEE

La Maraichine Association pour la Valorisation de la Race Bovine et des Prairies Humides



biocoop Grain de Sel Les Dunes

biocoop | Biocoop Maraichine

Contacts LPO Vendée, Association pour la Valorisation de la Race Bovine Maraichine et des Prairies Humides, Biocoop Maraichine et Biocoop Grain de Sel
 Sites internet : <https://vendee.lpo.fr/>
www.paysansdenature.fr
www.vache-maraichine.org
www.biocoop-maraichine.fr
www.biocoopgraindesel.fr

VALORISATION DE LA RACE MARAÎCHINE : UN PROJET COLLECTIF POUR PRÉSERVER LA BIODIVERSITÉ



Anaïs GABORIT - Chargée de mission agriculture à la LPO Vendée

Pouvez-vous nous présenter votre projet ?

Ce projet est inspiré par le réseau «Paysans de Nature», dont l'objectif est de protéger la nature par l'installation paysanne.

L'agriculture a un rôle essentiel à jouer dans la préservation de la biodiversité, l'agriculteur est alors le «gestionnaire de son propre espace». Ce réseau est né à l'initiative de paysans-naturalistes et de la LPO Vendée (Ligue pour la Protection des Oiseaux).

Le souhait initial de l'association maraichine était de redonner toute sa place dans les marais à cette race menacée par le désintérêt de la filière : la race bovine maraichine. Cette race rustique, adaptée aux enjeux de biodiversité, est cependant peu valorisée en filières longues, malgré des qualités organoleptiques intéressantes. Cette race mixte (production de lait et de viande) ne correspond pas aux standards attendus habituellement par la filière viande. Le réseau «Paysans de nature», la LPO Vendée, l'association Maraichine, les Biocoops Maraichine (Challans) et Grain de Sel (St-Hilaire-de-Riez) se sont donc associés pour proposer une meilleure valorisation de cette «viande à plus-value biodiversité».

Depuis septembre 2019, 18 fermes labellisées bio et «Nature et Progrès» ont intégré ce projet. Un guide de bonnes pratiques a été construit collectivement et sert de base à une démarche d'amélioration continue. Des visites annuelles des exploitations se sont mises en place et ont été conduites via un «dialogue permanent pour la nature». Chaque visite est effectuée par un consommateur, un naturaliste et un paysan-visiteur. L'objectif est de suivre les avancées de la ferme et de l'aiguiller pour aller plus loin dans la prise en compte des enjeux de biodiversité. Un partage en groupe est proposé chaque année pour enrichir les démarches et réflexions des fermes.

La viande de bœuf est livrée toutes les 3 semaines aux Biocoops, la viande de veau tous les 15 jours. Le prix d'achat est fixé par les magasins, après discussion et avec accord des éleveurs. Il est le même pour tous : 6.79€ HT/kg pour le bœuf et 7.55€ HT/kg pour le veau. L'abattage et le transport restent à la charge du producteur. La viande est livrée en demi-carrosse. L'objectif est de favoriser les circuits courts en vendant l'autre demi-carrosse en vente directe auprès des consommateurs. La LPO Vendée gère le calendrier de distribution : un roulement est organisé entre les producteurs pour fournir chacun leur tour les magasins.

REDONNER TOUTE SA PLACE DANS LES MARAIS À CETTE RACE MENACÉE PAR LE DÉSINTÉRÊT DE LA FILIÈRE : LA RACE BOVINE MARAÎCHINE

Les magasins valorisent cette «viande à plus-value biodiversité» via des affiches et portraits de producteurs. Les bouchers ont un rôle primordial pour sensibiliser les consommateurs et leur donner l'envie de découvrir cette viande peu connue du grand public. Un travail avec l'INRAe a été mené en 2019 autour de la perception de la biodiversité par les consommateurs et agriculteurs. Les conclusions ont nourri la mise en place de ce projet.

En quoi votre projet est innovant ?

Cette approche «valorisation économique» de pratiques en faveur de l'environnement est nouvelle : elle permet aux agriculteurs de vivre de leur métier tout en mettant la protection de la nature au cœur de leurs pratiques. Ils y gagnent également en temps de travail, la vente directe étant assez chronophage, et apprécient d'avoir un retour des bouchers sur la viande proposée.

Le second aspect innovant repose sur la création d'une micro-filière pour une race essentiellement valorisée en vente directe. Cette valorisation ne serait possible sans un engagement des magasins, qui échangent régulièrement avec les producteurs et les naturalistes sur leurs attentes qualitatives tout en respectant les engagements pour la biodiversité.

Enfin, la démarche collective associant consommateurs, éleveurs, LPO et magasins est une vraie richesse qui permet de travailler ensemble pour l'amélioration de la démarche et des produits. La gouvernance territoriale, impliquant les consommateurs, est la principale innovation identifiée comme un levier nouveau pour porter ensemble la responsabilité du patrimoine commun.

Quels sont vos projets pour la suite ?

Nous prévoyons, à partir de septembre 2020, de poursuivre les études avec l'INRAe. L'objectif sera de travailler sur les qualités organoleptiques de la viande, en lien avec les pratiques en faveur de la biodiversité. Des dégustations devraient être organisées à l'automne.

Nous sommes également sollicités par des restaurateurs, des cantines, des magasins, des centres de vacances, qui souhaiteraient proposer de la viande maraichine dans leurs menus. Des échanges seront nécessaires pour travailler sur l'équilibre carcasse, c'est-à-dire valoriser toutes les parties de l'animal et non uniquement les parties les plus nobles. C'est essentiel pour la rémunération des producteurs. Les calendriers de livraisons seront aussi à adapter. Des réflexions sont en cours pour permettre la vente au détail, directement auprès des particuliers, dans certains points de vente afin d'élargir la clientèle ■

La Ferme Vaumulier et Pascal Panvert

Contacts **Pascal Panvert**
La Cour Denet | 72500 VAAS
06 16 11 67 42
panvert.magalieetpascal@akeonet.com

Emilie Pichon-Lanoiselée
La Ferme Vaumulier | 72500 THOIRÉ-SUR-DINAN
06 17 18 11 84
lafermedevaulumier@gmail.com

DE L'APPRENTISSAGE AU PARTENARIAT : ACCOMPAGNER LA NOUVELLE GÉNÉRATION DE PAYSANS·NES



Pascal PANVERT, éleveur-naisseur en vache allaitantes à Vaas, et Emilie PICHON-LANOISELÉE, éleveuse en vache allaitantes à Thoiré sur Dinan.

Le point de départ de la démarche

Pascal : Cela fait plusieurs années que je suis régulièrement maître de stage pour apprentis. En effet, pour moi transmettre est primordial, redonner de son savoir-faire fait partie intégrante du métier d'éleveur et j'ai toujours apprécié cela. Un jour j'ai été contacté par Emilie qui était en recherche de stage et avait déjà un projet en tête.

Son profil m'a interpellé, car bien différent des autres apprentis : une femme, kinésithérapeute avec des enfants et dont le projet était une reconversion professionnelle. Nous partageons une même vision des choses, à savoir la passion de l'élevage extensif et l'envie d'être en lien avec des animaux.



Emilie : Mes parents n'étaient pas du monde agricole, toutefois j'ai eu l'opportunité de pouvoir reprendre les terres de ma grand-mère.

Bien qu'installée comme kinésithérapeute, j'ai eu envie de faire revivre cette ferme avec un projet de vaches allaitantes et de nous y installer, mon mari, mes 2 enfants et moi. J'ai donc décidé de reprendre des études agricoles, et me suis attelée à un BPREA en formation à distance via le lycée Agricole de Laval (53). Les cours m'étaient envoyés et je gérais mon apprentissage et mes stages en fonction de ma vie familiale et professionnelle. Au cours de mes recherches de stage, le GAB 72 m'a permis de trouver les coordonnées de la Ferme de Pascal et Magalie Panvert, qui se situe à 20km de ma ferme. Ce fut une rencontre décisive pour mon projet. Avant lui, deux autres éleveurs avaient refusé de me prendre en stage, mon profil ne les intéressait pas. Pascal lui m'a fait confiance.

Votre démarche

Pascal : Lorsqu'Emilie m'a exposé son projet de petit élevage en viande bovine sur un système extensif avec pour débouchés la moitié en vente directe, et l'autre moitié en filière longue de qualité, j'ai apprécié sa vision du métier ainsi que son courage et sa détermination. Je me suis rapidement aperçu que nous partagions la même passion pour l'élevage, et nous avons travaillé avec quelques principes de bases assez simples : de la confiance, de la transparence et de la curiosité pour le métier. Cependant je sais aussi que débiter dans ce métier sans être issue de famille agricole, en étant une femme, double active avec des enfants, et dans un monde d'éleveurs, constituait un vrai défi à relever. Mais de la voir prête à affronter tout cela m'a motivé pour l'accompagner dans ce parcours d'obstacles.

Nous sommes donc allés ensemble rencontrer tous les organismes nécessaires à son installation :

- La Chambre d'Agriculture pour s'inscrire au Point d'Aide à l'Installation et pour réaliser le stage PPP
- Nous avons eu un entretien au GAB 72 avec l'animateur en charge de la polyculture élevage, pour connaître le type d'aides auxquelles pouvait prétendre Emilie et les spécificités liées à l'agriculture biologique. Nous avons également visité plusieurs types d'élevage pour qu'elle puisse apprécier leurs différences. Et c'est au cours d'une visite chez un éleveur d'Angus qu'Emilie a conforté son choix de départ pour cette race bovine.
- Nous avons rencontré le centre de gestion pour les aspects juridiques et l'étude de son Plan d'entreprise, les banques pour le financement de son projet. Le fait que j'indique au banquier qui connaissait bien ma propre ferme, que le système d'Emilie, bien que plus modeste en taille serait similaire au mien sur les prix de vente des animaux, lui a donné des garanties et l'a rassuré pour l'octroi du prêt.
- Les rendez-vous se sont ensuite enchaînés avec les constructeurs pour son projet de bâtiment, la DDT pour les déclarations et les autorisations d'exploiter, les démarches administratives (la PAC, le suivi Jeunes Agriculteurs).

SON PROFIL M'A INTERPELLÉ [...] UNE FEMME, KINÉSITHÉRAPEUTE AVEC DES ENFANTS ET DONT LE PROJET ÉTAIT UNE RECONVERSION PROFESSIONNELLE

Je lui ai également montré tous les «trucs» liés au pointage des animaux, qui fera d'Emilie une experte aussi bien que n'importe quel autre éleveur de famille d'éleveurs ! D'ailleurs je ne peux pas lui vendre n'importe quoi aujourd'hui, elle a l'œil !! (rires)



POUR UN-E JEUNE QUI S'INSTALLE, LE PLUS DUR À OBTENIR RESTE LE FONCIER [...] JE LUI LOUE 6 HA [...] JE L'AI AIDÉ À EN OBTENIR ENCORE 16 AUTRES

Emilie : Au début de mon projet d'installation, je souhaitais avoir un petit élevage pour produire une viande de qualité avec une large part dédiée à la vente directe, mais sans naissance car j'y voyais là trop de contraintes avec ma situation.

L'aide de Pascal a été précieuse pour aller à la rencontre des différentes structures qui jalonnent le parcours installation. Mais le

plus aidant fut de pouvoir compter sur une personne solide et expérimentée avec qui parler de mon projet. D'ailleurs nos échanges ont fait évoluer une partie du projet : par exemple j'assure quelques naissances par an, 3 ou 4. En effet Pascal m'a donné suffisamment confiance et de conseil pour que je me sente à l'aise avec cette idée.

En effet, depuis mon installation, Pascal et moi travaillons en partenariat, je lui commande des bêtes dont nous choisissons ensemble les caractéristiques, il assure la partie naissance, et moi, l'engraissement et la finition. Nous fonctionnons en partenariat au niveau des animaux mais aussi en fonction de la logistique : nous avons investi en commun dans un véhicule frigo et nos clients se trouvent en partie dans un même bassin de vente. Je propose à mes clients en plus de ma viande de bœuf, de la viande de veaux de Pascal.

Pascal : Notre partenariat s'étend également à des services rendus, notamment des prêts de matériel, des coups de mains lors des gros chantiers sur nos fermes respectives, comme la fauche des foins où des interventions ponctuelles sur le troupeau (contrôle de croissance, diagnostique de gestation...). Pour un-e jeune qui s'installe, le plus dur à obtenir reste le foncier. Emilie avait 17 ha en propre, mais il lui manquait la moitié du parcellaire pour assurer son objectif d'animaux. Je lui loue 6 ha et je l'ai aidée à en obtenir encore 16 autres auprès d'agriculteurs du secteur. Elle a également 10 brebis pour compléter sa vente directe avec de l'agneau.

Qu'est-ce qui vous semble le plus innovant dans votre projet ?

Pascal : Pour moi c'est d'être passé du tutorat au partenariat, je me suis senti vraiment utile dans mon métier et dans mon envie de transmettre. Et sans essayer de convaincre, juste en étant très présent et à l'écoute du projet d'Emilie, le résultat est qu'aujourd'hui elle s'est installée en vaches allaitantes avec une dimension plus importante que ce qu'elle prévoyait au départ, avec des naissances, qui plus est en agriculture biologique. Elle a gardé sa vision du départ mais murie, affinée et ajustée. Il est vrai que pour certains organismes, Emilie ne rentrait pas dans leurs cases, son projet était trop atypique pour eux, et sans ma présence, en toute modestie, je pense qu'elle n'aurait pas réussi à obtenir certaines choses, notamment le foncier. Pourtant d'autres projets de ce type vont voir le jour.

Mais je le redis, le plus important c'est la confiance que nous nous sommes accordée, nous avons été très transparents

PASSÉ DU TUTORAT AU PARTENARIAT EST TRÈS INNOVANT

jusque dans les chiffres et les données pour lui donner toutes les chances de réussir, et ne rien laisser dans l'ombre qui pourrait fragiliser son projet.

Il s'agit en effet de bien connaître la personne et surtout ses idées pour comprendre comment fonctionner ; ce n'est pas moi qui vais lui dire quoi faire, mais je peux l'éclairer sur ses choix. De son côté elle m'apporte son sens de l'observation et des connaissances de par son expérience professionnelle.

Emilie : Pour moi c'est aussi une façon inattendue de montrer qu'une femme, une double active, une personne ayant des enfants en bas âge peut, avec l'aide de personnes bienveillantes et expérimentées, concrétiser son projet d'installation. Si Pascal

n'avait pas été là durant des périodes de doutes, les épreuves m'auraient peut-être conduites à d'autres choix. Il m'a apporté un soutien moral et technique.

NDLR : Depuis une autre personne en double actif est venue se renseigner au GAB 72 sur les possibilités d'installation en élevage, et Emilie et Pascal deviennent pour nous des références en la matière, même si chacun a conscience que toute rencontre et projet reste une aventure humaine unique)

Les perspectives

Emilie va compléter son système extensif avec 3 ou 4 ventes de poulets annuelles pour élargir sa gamme en vente directe. Les poulets en plein air arriveront dans les prairies après les autres animaux remuant leurs bouses, grattant le sol et ainsi compléter le cycle des prairies.

Pascal : Pour ma part, elle pourra toujours compter sur moi pour des conseils, de l'aide, et j'espère que notre partenariat va continuer. Nous avons d'ailleurs maintenant en co-propriété une faucheuse pour les foins, et nous nous remplaçons mutuellement lors de nos congés. J'ai une grande confiance en elle. Pour moi, c'est très motivant de savoir que quelqu'un qui est passé chez nous en apprentissage a réussi son installation. Il y a tellement d'échecs, notamment à cause de la difficulté d'accès au foncier qui reste un gros problème surtout pour les personnes non issues du milieu agricole. Le manque de transparence peut également être un échec, il ne faut pas avoir peur, surtout au début, de parler de ses points faibles, de ses doutes, de ses envies.

Le jeune a une base de projet, la ferme en est le support, il ne doit jamais avoir peur de communiquer tous les chiffres de son projet, nous sommes là pour lui poser des questions de la même façon qu'il nous a questionné afin de trouver la cohérence la plus importante pour le système de son choix ■

Propos recueillis par le GAB Sarthe



Contact communication@interbio-paysdelaloire.fr
 Adresse Pôle Bio | 9 rue André Brouard | CS 70510
 49105 ANGERS cedex2
 Téléphone 02 41 18 61 50
 Site internet www.interbio-paysdelaloire.fr
 Twitter @interbioPdL
 Facebook @interbiopaysdelaloire
 Date de création de l'association 1996



TERRITOIRE BIO ENGAGÉ : PREMIÈRE DÉMARCHÉ DE LABELLISATION BIO DES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES EN FRANCE



Fanny LEMAIRE, Présidente d'INTERBIO des Pays de la Loire

Comment est né ce projet et de quoi s'agit-il ?

Le label «Territoire BIO Engagé» a été créé en 2012 par INTERBIO Nouvelle-Aquitaine, interprofession bio régionale.

Il distingue les collectivités territoriales qui ont atteint un pourcentage défini de surface agricole certifiée Bio et/ou 20% d'approvisionnements Bio dans leurs services de restauration collective. Plus de 140 collectivités bénéficient aujourd'hui de ce label dans cette région voisine. Compte tenu du succès grandissant, INTERBIO Occitanie est entré en 2019 dans cette démarche et bénéficie d'une licence de concession. Le développement du label Territoire BIO Engagé intervient dans un contexte de croissance forte de l'agriculture biologique en France avec 8,5% de sa surface agricole en bio, et près de 2,3 millions d'hectares contre 1,1 million en 2014.

Berceau historique de la Bio en France, avec une diversité de productions végétales et animales extraordinaire, les Pays de la Loire se devaient d'entrer dans cette démarche ! C'est pourquoi en 2020, au sein d'INTERBIO des Pays de la Loire, nous avons décidé de proposer nous aussi le label aux collectivités. Dans notre région, à partir de 10% de la surface agricole en bio, il est désormais possible pour une commune, ou communauté de communes, d'agglomération ou département, de demander la labellisation au titre de ses surfaces agricoles bio. Si 20% de produits bio* sont introduits dans les repas servis par la collectivité, elle peut bénéficier de ce label également (*en valeur d'achat €HT). Si l'ensemble des restaurants collectifs n'ont pas atteint les 20%, nous ouvrons la possibilité de labelliser le ou les établissements qui, individuellement, ont atteint cet objectif de 20%, dans une volonté d'encouragement. Pour les collectivités ayant largement dépassé ces objectifs, il est possible d'avoir le label avec 3 niveaux de distinction différents : 1 fourche ou plus (selon les surfaces bio), ou 1 fourchette et plus (selon le pourcentage de produits bio en restauration collective). Un jury composé de professionnels de la filière bio et de collectivités examine chaque candidature et vérifie le respect des critères exigés.

Quel est l'intérêt de la démarche pour les collectivités ?

Le label garantit le niveau de réussite d'une collectivité et de ses acteurs -agriculteurs et entreprises- dans son engagement

BERCEAU HISTORIQUE DE LA BIO EN FRANCE, [...] LES PAYS DE LA LOIRE SE DEVAIENT D'ENTRER DANS CETTE DÉMARCHÉ !

pour développer le mode de production biologique. Aujourd'hui, les citoyens sont sensibles aux enjeux écologiques et attendent des collectivités des résultats allant dans ce sens. C'est un moyen pour les collectivités de faire connaître localement leur action en faveur d'une agriculture respectueuse de l'environnement et d'une alimentation plus saine. Des outils de communication sont mis à disposition pour accroître la visibilité de leur action. Ce label permet de sensibiliser les citoyens et de les informer sur les pratiques de la collectivité et de ses acteurs économiques.

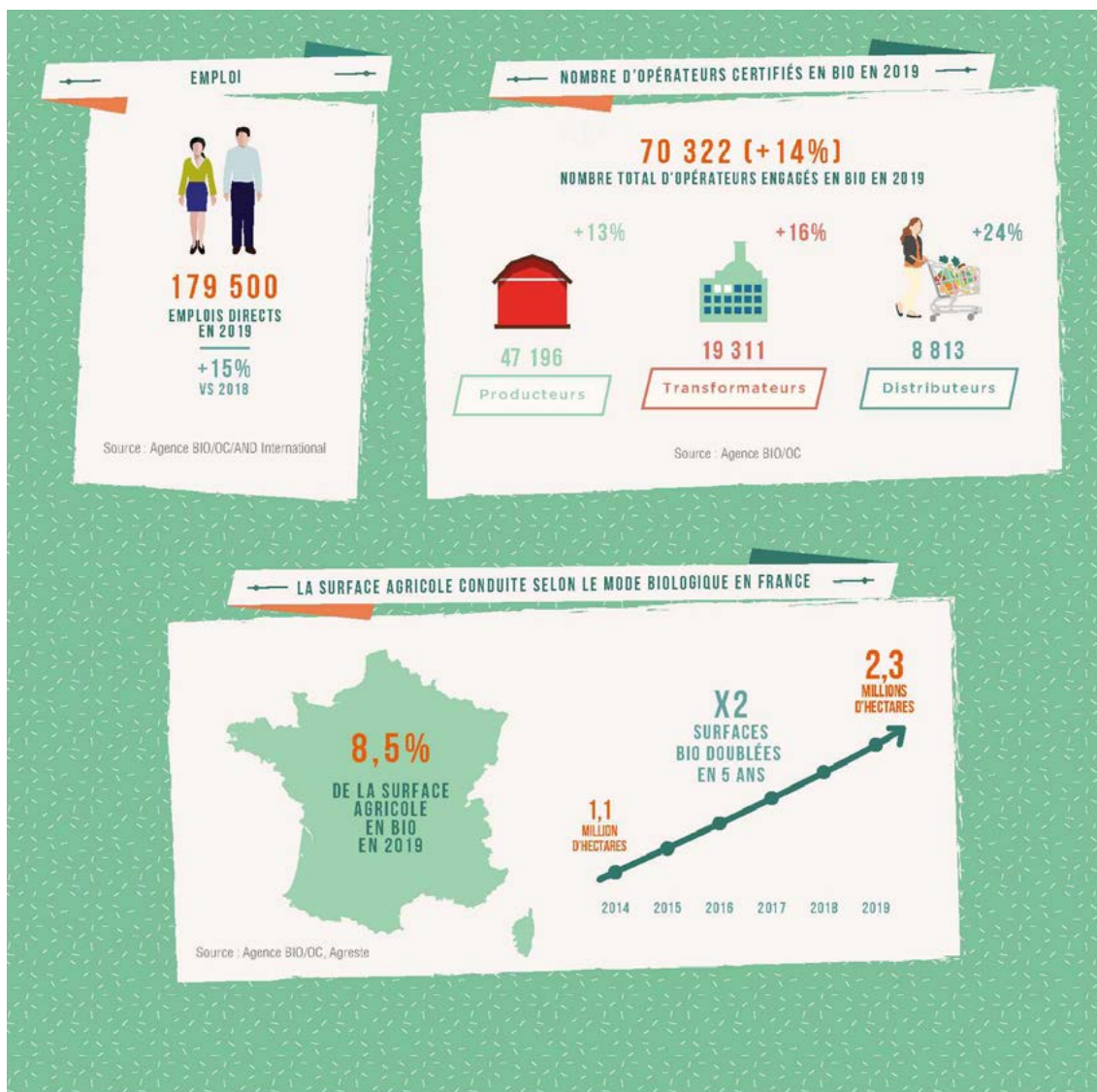
Tous les ans, les nouveaux lauréats seront mis à l'honneur à l'occasion d'événements régionaux et/ou nationaux de la bio. Cette année, le label Territoire BIO Engagé sera présenté lors du Salon des Maires et des collectivités locales, qui se tiendra du 24 au 26 novembre Porte de Versailles à Paris, pavillon 2.2, stand A 55.

Démarche nouvelle dans la région, nous espérons répondre aux attentes de collectivités qui veulent marquer leur attachement à la Bio et accélérer la transition environnementale. Nous avons déjà reçu plusieurs demandes de collectivités.

Quelle démarche doit suivre une collectivité intéressée par le label territoire Bio Engagé ?

La demande peut être réalisée depuis la plateforme d'information et de gestion www.territoirebioengage.fr qui valorise également ses lauréats. Ou par téléphone, et mail à communication@interbio-paysdelaloire.fr ■





NOMBRE D'OPÉRATEURS ET SURFACES BIO (HA)

C1 : 1^{ère} année de conversion, C2 : 2^{ème} année de conversion
C3 : 3^{ème} année de conversion

	Nb. Exploitations		Surfaces certifiées bio		Surfaces en conversion			Surfaces certifiées + conversion			Nb. Transformateurs	Nb. Distributeurs	
	2019	Evol./18	2019	Evol./18	C1	C2 et C3	Total C123	2019	Evol./18	% SAU			
LOIRE-ATLANTIQUE	1 076	13,6%	57 595	11,9%	7 488	8 632	16 120	5%	73 715	10,4%	18,3%	430	165
MAINE-ET-LOIRE	1 011	11,1%	38 239	11,8%	5 547	5 908	11 455	17%	49 694	13,0%	11,0%	324	99
MAYENNE	481	9,8%	18 996	13,7%	3 579	3 451	7 031	19%	26 027	15,2%	6,6%	98	34
SARTHE	382	8,5%	15 759	10,8%	1 214	2 578	3 792	-18%	19 551	3,8%	5,3%	147	39
VENDEE	691	10,9%	31 985	19,2%	5 192	8 741	13 933	6%	45 918	15,0%	9,8%	255	85
PAYS DE LA LOIRE	3 641	11,4%	162 576	13,4%	23 020	29 310	52 330	8%	214 906	11,9%	10,3%	1 254	422

source : Agence bio, juin 2020

En savoir plus : www.interbio-paysdelaloire.fr/les-chiffres-cles-de-la-bio-en-france-et-en-pays-de-la-loire



Groupe
de producteurs
GABBAnjou

Adresse **GABBA**njou | 70 route de Nantes
49610 MÛRS-ÉRIGNÉ
Téléphone 02 41 37 19 39
Mail gabbanjou@wanadoo.fr
Site internet www.gabbanjou.com
Facebook www.facebook.com/GABBAjou



2020 : CAP ATTEINT DE 1000 FERMES BIO EN MAINE-ET-LOIRE



**Stéphane MERLET, co-président de l'association
Bio Ribou Verdon**

**On comptabilise, depuis fin mai, plus
de 1000 fermes bio en Maine-et-Loire,
un record historique.**

Pourquoi cet essor ?

L'arrivée en Maine-et-Loire de la 1000^{ème} ferme bio montre que la voie est désormais bien tracée pour l'agriculture biologique, qui n'est plus considérée comme une pratique marginale encouragée par quelques pionniers et rares pouvoirs publics. Aujourd'hui, l'Agriculture Biologique est un modèle reconnu, capable de produire tout en préservant la qualité de l'environnement (sols, eau, climat, biodiversité...), mais aussi la santé des Hommes en leur procurant une alimentation de qualité. Aujourd'hui, l'AB représente plus de 10% des surfaces cultivées en Maine-et-Loire et tout le monde s'y intéresse. Les événements organisés par le GABBAjou attirent de plus en plus de monde, y compris des agriculteurs conventionnels inspirés par nos pratiques. On constate, avec l'arrivée des nouvelles générations, un fort engouement de la part des consommateurs, mais aussi des porteurs de projet. Ces derniers sont de plus en plus souvent Non Issus du Monde Agricole : des jeunes ou des personnes en reconversion déjà convaincus par la bio. L'Agriculture Bio a fait ses preuves et on commence, dans notre département, à en récolter les fruits !

Le GABBAjou organise à cette occasion un événement. Celui-ci consacrera un après-midi à la transmission des fermes d'élevage.

Pourquoi aborder ce thème ?

La transmission est un thème qui est au cœur de l'actualité agricole. Près de 50% des agriculteurs vont cesser leur activité dans les 10 prochaines années. Au GABBAjou, nous espérons que les fermes bio restent en bio, et que les conventionnelles soient converties au moment de la transmission. Parmi les fermes à transmettre, celles d'élevage sont celles trouvant le moins de candidats, d'où l'intérêt de s'y prendre tôt. Cet après-midi aura pour objectif de sensibiliser les producteurs bio, et non bio, à la question de la transmission pour assurer la pérennité des fermes d'élevage, notamment là où elles sont essentielles au maintien des paysages et de la qualité de l'eau.

**L'événement se déroulera dans le Choletais, sur la
ferme de Mathieu Colonier.**

Pourquoi avoir choisi ce lieu ?

La ferme de Mathieu illustre bien la thématique de la transmission. Il s'agit d'une ferme d'élevage située dans le Choletais, où la production bovine représente une part importante du secteur agricole. Mathieu l'a reprise début 2020 sans être issu du milieu agricole. Il l'a immédiatement convertie en bio et équipée de parcs à volailles pour réduire le nombre de vaches et diversifier ses sources de revenus. Enfin, le Choletais est un territoire où la bio s'est développée de façon fulgurante du fait d'une politique territoriale engagée pour la qualité de l'eau.

**L'événement prévoit aussi une soirée grand public.
Quel message souhaitez-vous faire
passer ?**

Si l'agriculture biologique est parvenue à se développer, c'est en grande partie grâce aux consommateurs qui interrogent de plus en plus les modes de production. Cet événement sera l'occasion de remercier tous ceux qui font le choix d'une agriculture biologique exigeante et jouent le jeu des circuits courts en s'approvisionnant auprès des producteurs bio locaux ■



Vendredi 2 oct. 2020 | Ferme de la Mousserie | Yzernay

• 13h30 - 19h Sensibilisation à la transmission des fermes d'élevage

Gratuit sur inscription, ouvert à tous les producteurs bio et non bio intéressés par la transmission

• 19h - 23h Repas champêtre suivi du spectacle «La casquette du lendemain» de la Compagnie Patrick Cosnet. Soirée payante, ouverte à tous, sur inscription.

Info et réservation www.gabbanjou.com



Entreprise
**Agro
Logic**

Contact **Vincent Seyeux**
Adresse **AGRO-LOGIC | ZA de la Martiniere II**
53970 NUILLÉ-sur-VICOIN
Téléphone **06 76 49 08 66**
Mail **v.seyeux@franceglutenfree.fr**
Date de création de l'entreprise **2016**

**UNE NOUVELLE FILIÈRE DE GRAINES BIO
SANS GLUTEN ET DE LÉGUMINEUSES POUR LA
CONSOMMATION HUMAINE EN MAYENNE**



Vincent SEYEUX, co-dirigeant Agro-Logic

Comment a démarré ce projet ?

Agro-logic est une entreprise qui recouvre un large champ de compétences, de la mise en place des cultures au séchage, tri, décorticage et recherche de débouchés à haute valeur ajoutée.

C'est une conjonction d'évènements qui m'ont conduit dans cette belle aventure.

Tout d'abord, en 2010, j'ai converti en bio mon exploitation céréalière en travaillant à de nouvelles cultures. Je recherchais à la fois des productions rémunératrices, des familles de cultures nouvelles pour allonger la rotation de mes productions, et me lancer un challenge technique pour me renouveler dans mon métier.

Ensuite, très vite, le besoin est apparu de sécher ces cultures très fragiles dès la récolte, le quinoa en premier lieu. Compte tenu de l'éloignement géographique vers les installations de séchage de mon partenaire Biograins, il est devenu nécessaire d'investir en séchage, stockage et tri sur mon exploitation.

Enfin, des rencontres m'ont amené à faire grandir l'entreprise : d'un projet dimensionné aux besoins de mon exploitation, nous avons abouti à un outil qui gère aujourd'hui 1 500 ha de céréales et légumineuses produites en Mayenne, un peu en Sarthe et en Bretagne.

En quoi votre démarche est innovante ?

En Mayenne, la production des cultures telles que le quinoa, le chia, la cameline, les lentilles, le pois chiche, et les graines de courges n'existait pas. Elles nécessitent de maîtriser les itinéraires techniques et d'investir dans du matériel de culture et de récolte spécifique. Aujourd'hui nous accompagnons les agriculteurs partenaires en leur partageant notre expérience, en lien aussi avec la Chambre Régionale d'Agriculture. L'originalité repose aussi sur l'association de compétences complémentaires qui a porté le projet, à savoir un agriculteur, un mécanicien agricole, un gérant d'ETA et un commercial.

Ces 4 associés fondateurs de la structure Agro-Logic tenaient fortement à son ancrage local : le mécanicien et l'ETA sont déjà installés à Nuillé. D'autres personnes de notre entourage ont apporté des savoir-faire en matière de séchage ou encore de tri et leurs réflexions ont contribué aux choix de matériels et au montage effectif du site.

Autre élément atypique : notre chaîne de tri «à étage» permet un très grand nombre de combinaisons de tri (usage de différents outils) sur un espace très compact.

Le site traite exclusivement des graines bio, sans gluten et sans cultures qui présenteraient un risque allergène comme le soja ou le lupin.

Perspectives éventuelles suite à cette démarche ?

Les grossistes et les transformateurs représentaient jusqu'à présent notre débouché principal. Nous souhaitons maintenant cibler plus directement le consommateur et travaillons à cet effet (positionnement, marque, packaging, logistique).

Nous continuons de tester de nouvelles cultures avec à chaque fois une double entrée : la faisabilité technique sur les exploitations du secteur et les perspectives de débouchés durables ■

**EN MAYENNE,
LA PRODUCTION
DE GRAINES DE
QUINOA, CHIA,
COURGES... EST
NOUVELLE**





Groupement
de producteurs
GAB 44



• GAB 44 •
Les Agriculteurs **BIO**
de Loire-Atlantique

Contact **Beryl Rouiller**

Adresse **1 rue Marie Curie | 44170 NOZAY**

Téléphone **02 40 79 46 57**

Mail **beryl.rouiller@gab44.org**

Site internet, page facebook, instagram... : **www.gab44.org**

www.facebook.com/LesAgriculteursBiodu44

www.instagram.com/bio_gab44

www.twitter.com/biogab44

CONSOLIDER UNE FILIÈRE LOCALE DE LÉGUMINEUSES ET CÉRÉALES CHEZ DES ÉLEVEURS EN LIEN AVEC LA DEMANDE DES TERRITOIRES



Beryl ROUILLER, Chargée de mission filières locales

Quel est le point de départ de votre projet ?

Face à l'évolution des habitudes de consommations de viande, les éleveurs se questionnent et doivent faire face à des répercussions sur leurs revenus. Car qui dit moins de viande, dit moins d'animaux, donc une pérennité économique des fermes non garantie. Pourtant, le maintien d'une polyculture-élevage diversifiée en Loire-Atlantique est essentiel à la préservation de l'eau, des sols et du bocage. En parallèle, les cultures de légumineuses représentent une bonne alternative de diversification par ses atouts agronomiques et sa demande soutenue. Cela conduit les éleveurs à s'intéresser aux protéines végétales et à développer une production de céréales et légumineuses à destination humaine locale malgré des difficultés techniques.

Merci de décrire votre démarche d'innovation :

Depuis 2018, la FDCIVAM44 et le GAB 44 ont mis en place un partenariat pour accompagner une filière de légumineuses (lentilles) et céréales locales (millet, blés anciens) qui répondrait à une demande croissante du territoire. Ce projet va de l'accompagnement technique des éleveurs à la constitution d'un collectif jusqu'à la mise en lien avec les acteurs des territoires de la restauration collective et de la distribution. En 2014, quatre producteurs du groupe se sont lancés dans la culture de lentilles et millet sur quelques ares. En 2020, le groupe s'est étoffé avec 9 producteurs qui dédient au total 15ha sur ces deux cultures, et une dizaine de fermes se questionnant sur cette diversification en lien avec le groupe. Après avoir calculé et mis en commun le coût de revient, les agriculteurs ont mis en évidence que 2/3 de ce coût reviennent aux étapes de transformation (tri, séchage, conditionnement, emballage...). La mutualisation d'outils de transformation de plus grandes capacités, plus efficaces, est donc la prochaine piste pour réduire les coûts par économie d'échelle. En parallèle, une enquête des freins des producteurs à la

mise en culture de légumineuses et à la commercialisation en restauration collective a identifié le besoin d'information et de structuration de la filière avec des outils mutualisés de transformation, logistique et commercialisation. En 2019, le collectif s'est allié à l'association Manger Bio 44 pour commercialiser auprès de la restauration collective près de 500Kg de lentilles sur les 2 Tonnes produites.

En quoi votre démarche est innovante ?

La diversification vers la culture de céréales et de légumineuses pour l'alimentation humaine est déjà, en soi, une nouvelle manière de penser l'agriculture, et d'autant plus pour les éleveurs laitiers et bovins viande.


À travers ce projet, nous connectons deux communautés agricoles (GAB et CIVAM) partageant les mêmes ambitions : diversifier leur production avec des pratiques durables vers des cultures à destination de l'alimentation humaine et les commercialiser localement. Ces cultures sont travaillées depuis quelques années pour certain-es et complètement nouvelles pour d'autres qui cherchent à se rassurer avant de se lancer. Les attentes sont variées : mettre en culture, commercialiser en circuits courts, professionnaliser ce qui jusque-là était de l'expérimentation. Le mélange des niveaux d'avancement est une richesse pour le collectif : les plus expérimentés témoigneront de leurs réussites et difficultés auprès des plus novices, qui eux apporteront dynamisme et regard neuf sur les actions menées.

Il-elles sont éleveurs, céréaliers ou maraîchers : le découplage de l'agriculture intra-filière est pertinent ici pour faire naître de nouvelles synergies.

Perspectives éventuelles suite à cette démarche :

Les réflexions du collectif de producteurs vont aborder par la suite les problématiques de récolte et transformation avec de nouveaux partenariats pour les accompagner. Le projet se poursuit en 2020 avec l'essaimage sur les départements du 49 et du 72 en lien avec les GAB de ces départements. L'objectif est l'expérimentation et la mobilisation des producteurs et de leurs débouchés pour la structuration d'une filière répondant aux enjeux de développement durable : formations sur la diversification à l'automne, ferme ouverte début 2021, événements d'interconnaissance... ■

QUI DIT MOINS DE VIANDE, DIT MOINS D'ANIMAUX, DONC UNE PÉRENNITÉ ÉCONOMIQUE DES FERMES NON GARANTIE



Association
**Houblon de
l'Ouest**

Contact **Association Houblon de L'Ouest**
Adresse **Chambre d'Agriculture | La Géraudière**
rue Pierre Adolphe Bobierre | 44 939 NANTES
Téléphone **02 53 46 62 31**
Mail **ouesthop@gmail.com**
Date de création de l'association **16 mars 2020**



**L'ASSOCIATION HOUBLON DE L'OUEST :
STRUCTURATION ET DÉVELOPPEMENT DE LA FILIÈRE
HOUBLON BIO DANS L'OUEST**



*Guillaume CALVIGNAC, Conseiller
Agronomie et Productions Végétales,
Animateur Houblon*

**Comment a démarré le
projet ?**

Le point de départ a été ma rencontre avec Samuel et Fabien Marzelière, co-gérants de la brasserie solidaire Tête-Haute, qui ont planté une houblonnière bio d'un hectare au Cellier (44). Au fil des discussions, j'ai appris que d'autres projets de houblonnières voyaient le jour dans la région. Citons Matthieu Cosson qui lui est producteur bio sur 4 ha à Villeneuve en Retz (44). Un réseau a commencé à se constituer, et pour structurer le groupe, nous avons décidé de lancer un projet d'émergence GIEE (Groupement d'Intérêt Economique et Environnemental) en novembre 2018. Ce projet nous a permis d'élargir et de construire un collectif via des rencontres tout au long de l'année. Les houblonniers, tous en agriculture biologique, ont pu participer à des journées techniques, bénéficier de formations pour compléter leurs connaissances en agronomie, et réaliser un voyage d'étude de 3 jours en Belgique dans les houblonnières flamandes. L'association est composée de 4 producteurs, et 3 brasseurs-producteurs. Le volume de houblon bio produit se situe entre 2 à 3 Tonnes.

En quoi votre démarche est innovante ?

Déjà, ce GIEE Houblon français est unique en France. Il fédère des producteurs de plusieurs régions (Pays de la Loire, Bretagne et les Yvelines), tous engagés en agriculture biologique.

Il permet le développement d'une culture très peu développée localement, le bassin historique de production de houblon étant l'Alsace. Cela répond aussi à une demande croissante de houblon local et bio de la part des micro-brasseries ligériennes et bretonnes, en plein essor.

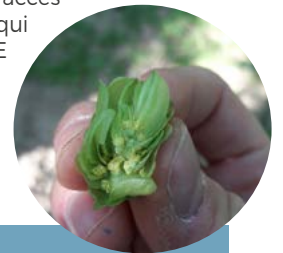
Par ailleurs, le projet a permis l'achat en commun d'une unité de pelletisation mobile, qui répond aussi à une demande des brasseurs, impliqués dans ce projet, pour avoir du pellet pour brasser leurs bières. À l'instar du pellet de bois que l'on utilise pour le chauffage, le pellet de houblon présente la même



forme. Il s'agit de presser les fleurs séchées de houblon avec une pelettiseuse afin de les transformer en «granulés» de houblon. En plus d'un gain de place pour le stockage, il assure une meilleure conservation des arômes du houblon.

**Perspectives éventuelles suite à cette
démarche :**

Les perspectives sont nombreuses car nous n'en sommes encore qu'au «début» et il reste encore beaucoup à faire, c'est un challenge passionnant ! La dynamique du groupe est exceptionnelle et les idées ne tarissent pas. À ce jour, il manque des références technico-économiques sur la culture dans l'ouest, d'où la pertinence de la labellisation GIEE en cours. Il s'agira du premier GIEE Houblon en France. Il permettra sur trois années de continuer les efforts engagés jusqu'à présent (essais, rencontres, etc.) ainsi que de capitaliser des données sur la culture. L'objectif majeur porte sur la poursuite des échanges avec des houblonniers d'autres régions, et de partager ensuite ces éléments avec des porteurs de projet qui souhaitent s'installer en houblon. La problématique de protection de la culture contre les maladies et les ravageurs représente également un enjeu important pour pérenniser la production, avec l'accès au matériel spécifique de cette culture qui reste pour le moment complexe. Le GIEE est soutenu par la Région des Pays de la Loire, la Chambre d'Agriculture et les brasseurs ligériens et bretons qui ont participé au projet de la pelettiseuse mobile. Un grand bravo à tous ! ■



journée d'animation autour du houblon

Vendredi 9 octobre 2020 | Le champ du houblon | Nombreuil
44 580 Villeneuve-en-Retz

Ouvert à tous. Plus d'info Guillaume CALVIGNAC | 02 53 46 62 31

Association
**Le Kiosque
Paysan**

**LE KIOSQUE
PAYSAN**



Adresse 8 rue Grande Biesse | 44200 NANTES
Téléphone 06 34 69 44 21
<https://kiosquepaysan.fr>
www.facebook.com/lekiosquepaysan
www.twitter.com/KiosquePaysan
www.linkedin.com/company/le-kiosque-paysan
Date de création de l'association 2019

**LA PREMIÈRE SOLUTION DE MUTUALISATION
LOGISTIQUE AU SERVICE DES CIRCUITS COURTS,
LOCAUX ET BIO DE LOIRE-ATLANTIQUE !**



Marie-Clémentine FOUSSA, animatrice

Quelle est l'origine de votre projet ?

L'engouement grandissant face aux produits bio et locaux en circuit court a vite fait place au constat des difficultés des producteurs à assurer la logistique, de surcroît en milieu urbain. Le Kiosque Paysan est une association qui est née de la concertation entre acteurs des circuits courts locaux, bio et paysans de Loire-Atlantique.

Merci de décrire votre démarche d'innovation

L'association Le Kiosque Paysan (collectif d'agriculteurs et de distributeurs) a pour objectif de créer une solution logistique mutualisée des producteurs jusqu'à leurs clients pour faciliter l'accès aux produits bio et/ou locaux, avec une attention particulière à une logistique bas carbone en milieu urbain. Cette solution logistique est en phase de finalisation, elle intègrera : un service de ramasse des produits au plus près des fermes, la préparation de commandes et gestion de stocks sur 2 plateformes logistiques (une à l'extérieur de Nantes pour massifier les flux et une dans Nantes pour de la logistique «Zéro émission Carbone»), et la livraison mutualisée des clients. La récente crise sanitaire a permis au Kiosque de lancer un Drive éphémère de produits locaux, au maximum bio, à destination des citoyens sur l'île de Nantes au Solilab. Il s'est terminé le jeudi 28 mai. Au total, 275 commandes passées et plus d'une tonne de produits locaux commercialisée ! Cette expérience a permis de faire les premiers tests de mutualisation logistique et de mobiliser 38 producteurs et artisans autour du projet du Kiosque Paysan. Désormais, le Kiosque poursuit la construction de son projet tel qu'il avait été imaginé au début, avec expérimentation du modèle logistique à l'automne 2020.

**LA SOLUTION
DU KIOSQUE
PAYSAN PERMET
D'OPTIMISER LA
LOGISTIQUE EN
CIRCUITS COURTS**

En quoi votre démarche est innovante ?

Il n'existe pas à notre connaissance d'acteurs en France intégrant la prise en charge logistique collective des flux en circuits courts pour tous les acteurs amont et aval.

La solution du Kiosque Paysan est innovante et unique car elle permet de fédérer des producteurs aux consommateurs en Loire-Atlantique, pour mutualiser et optimiser la logistique.

Le Kiosque paysan devient la «courroie de distribution» pour faciliter la circulation des produits locaux sur le territoire. C'est aussi une première en son genre car c'est un projet coopératif impliquant déjà 10 structures : réseaux de paysans, distributeurs en direct des paysans, logisticiens et acheteurs professionnels.

Le Kiosque Paysan garantit également un prix juste pour tous et en circuit court car il est prestataire de service et non pas un intermédiaire supplémentaire. Le producteur reste maître de la commercialisation de ses produits, et donc de la fixation de ses prix et du choix de ses clients.

Perspectives éventuelles suite à cette démarche :

Le Kiosque Paysan a pour projet de s'implanter dans un premier temps à l'ancien MIN de Nantes sur un entrepôt logistique à l'automne 2020. La plateforme a pour but de mutualiser le transport, le stockage et la préparation des commandes à l'échelle de Nantes Métropole. Une phase d'expérimentation est prévue à partir d'octobre. ■





Entreprise
**La Pâte
Sarquoise**

Adresse **3 rue de Touraine | 72530 YVRÉ L'ÉVÊQUE**
Téléphone **06 60 96 69 10 et 06 61 18 71 25**
Site internet **http://lapatesarquoise.com**
Facebook **www.facebook.com/lapatesarquoise**
Date de création de l'entreprise **2018**

**LA PÂTE SARTHOISE, UN APPEL D'AIR
POUR UNE FILIÈRE BLÉ DUR BIO
EN SARTHE ?**

Mathieu CHARTIER, artisan pastier de La Pâte sarquoise

Quel est le point de départ ?

Ma compagne Jocelyne Jourdain et moi avons envie de travailler à deux, sur un projet commun. En tant qu'ancien salarié de Solidarité Paysans 72, le côté alimentaire nous motivait bien, et pour nous, cela voulait forcément dire en bio, en raison

des valeurs que la Bio porte. En lisant un jour un article sur un paysan pastier, nous avons eu le déclic ! Les pâtes, c'est un produit stockable, qui revient souvent dans les assiettes. Et bien qu'il y ait des producteurs et transformateurs de pâtes en Mayenne, en Maine-et-Loire et dans l'Orne, il n'y en avait pas en Sarthe.

Avec les objectifs fixés par le Département de 70% de produits locaux dans les assiettes d'ici 2021, nous avons fait l'étude de marché en incluant entre autres le potentiel des collèges et des lycées. 17 millions de repas sont servis aux collégiens sarthois par an : avec des pâtes toutes les 2-3 semaines, nous nous sommes dit que cela pouvait être possible !

Votre démarche ?

Notre entreprise est installée à Yvré-l'Évêque depuis juin 2018 et fabrique des pâtes et des spécialités céréalières certifiées bio. Le projet est de produire des pâtes avec des ingrédients bio les plus sarthois possible. Mais on a découvert que la filière blé dur bio n'existe quasiment pas en France. Après 4 mois de recherches, nous nous sommes tournés vers des moulins de semoule de blé dur en Italie, qui nous ont répondu immédiatement ! La semoule italienne est idéale pour commencer, cela donne de pâtes de très bonne qualité. N'ayant pas encore de blé dur bio sarthois, nous sommes passés à la farine de blé tendre pour les spécialités céréalières, que nous achetons au fournil Bio du Bas Palluau chez Olivier Cordeau, et les farines de sarrasin et petit épeautre chez Marie et Thierry Chable, de Louvigny.

Mais nous voulions creuser l'idée d'un approvisionnement de blé dur bio en Sarthe. J'en ai donc parlé à un producteur sarthois, Cédric Hamon, qui transformait son système de cultures. Il a mis en place 2 ha de blé dur bio à Malicorne-sur-Sarthe.

Nous avons 4 circuits de vente : le magasin, les supérettes ou épiceries, les Biocoop, et les collectivités. Les débouchés vers les particuliers représentent 30% des ventes, et ceux vers les collectivités 70% (collèges majoritairement, lycées, écoles). Les livraisons vers Biocoop ont commencé en mai 2019 et le magasin a ouvert en septembre 2019. 70% des élèves des collèges sarthois ont déjà mangé au moins une fois nos pâtes. De plus, nous avons remporté un marché de la cuisine centrale du Mans, sur le lot 5 des spécialités céréalières bio. Pour l'instant, nous avons livré 600 kg en début d'année scolaire et nous livrerons une deuxième fois en septembre 2020. Pendant le confinement, la Région a soutenu les fournisseurs des lycées en commandant des denrées alimentaires à livrer aux associations d'aide alimentaire, ce qui a représenté 2 commandes de 900 kg.

Quelle innovation allez-vous tester ?

L'innovation consiste à lancer une filière de blé dur bio inexistante en Sarthe, de la production à la pâte, en créant la demande. Puisque nous sommes de plus en plus sollicités par les établissements scolaires, collèges, lycées, EPHAD, qui progressent dans leurs approvisionnements bio locaux pour répondre aux objectifs de la loi Egalim, nous souhaitons proposer non seulement un produit de qualité bio mais aussi de provenance ultra locale. Nous allons tester la fabrication de pâtes au blé dur que Cédric Hamon a cultivé pour nous, et si cela est concluant, de plus grandes surfaces pourront être cultivées en blé dur bio.

Les perspectives

Au démarrage de l'aventure, nous atteignons l'équilibre, mais nous n'arrivons pas encore à nous dégager de salaires, ce qui fait que nous avons des emplois à côté. Mais avec le développement récent des ventes, un planning de production complet jusqu'à fin juillet, et pas de stocks, notre problématique est maintenant d'arriver à produire suffisamment ! Si l'essai de pâtes en blé dur sarthois est concluant, nous aurons la satisfaction de fabriquer des pâtes bio 100% sarthoises ■

Focus Producteur : Cédric Hamon, producteur sarthois de blé dur bio

Quand Mathieu m'a parlé de son besoin en semoule de blé dur sarthois, j'ai été tenté par cette nouvelle production, je travaillais à ce moment-là à la transformation de mon système d'élevage vers un système de cultures, cela ne m'a pas posé de problème. J'ai donc mis en place 2 ha de blé dur l'an dernier et j'ai investi dans un moulin pour moudre tous types de grains. Étant parti un peu vite sans me documenter suffisamment, je me suis rendu compte que nous étions à une limite géographique et climatique de cette culture, pour le séchage et la maturité des grains. De plus, j'ai eu la surprise de voir que c'est une culture peu couvrante, et mon premier essai a été très salissant. J'ai pourtant réussi à en sortir 25 quintaux à l'hectare, avec des grains translucides et bien durs. Cette année, j'ai adapté l'itinéraire technique pour limiter le salissement, en semant en même temps que le blé dur du trèfle, de la fétuque et du dactyle pour couvrir le sol, ce qui fait que j'ai un couvert en place, que je réincorpore pour la culture suivante. En termes de mouture, en revanche, je ne suis pas encore satisfait de ce que j'arrive à faire avec mon moulin, car la granulométrie exigée par Mathieu est très fine, et cela génère beaucoup de déchets, il faut donc que j'ajuste cela. Sur les 3 tonnes récoltées, j'en ai moulu 80 kg, et je n'en ai retiré que 15 kg corrects. Si les essais de fabrication de pâtes avec cette mouture sont positifs à l'atelier de la Pâte sarquoise, alors cette valorisation du blé dur sera prometteuse et permettra de lancer une véritable production.



Entreprise
**Provinces
Bio**



Adresse **71 Bd Alfred Nobel 44400 REZÉ**
Téléphone **06 20 79 72 79**
Mail **isabelle.perion@provincesbio.com**
Site internet **www.provincesbio.com**
Facebook **@ProvincesBioNantes**
Instagram **@PROVINCES BIO**
Date de création **1996**

CRÉATION D'UN SERVICE DÉDIÉ À LA COLLECTIVITÉ AVEC DES FOURNISSEURS RSE



Isabelle PÉRION, Responsable commerciale

Quel est le point de départ de votre projet ?

À l'issue d'une formation diplômante en responsabilité commerciale à AUDENCIA NANTES en 2018/2019, j'ai proposé un mémoire sur l'intégration du bio en restauration collective avec la loi EGALIM. Ce sujet m'a passionnée, tant pour les enjeux environnementaux et sociaux qu'ils représentent, que le potentiel de développement local possible. Salariée de l'entreprise Côteaux Nantais, l'idée a germé de travailler sur notre territoire sur la restauration hors domicile, et de privilégier les acteurs qui ont mis en place une forte démarche de responsabilité sociétale d'entreprise. J'ai rejoint alors Provinces Bio, filiale de Côteaux Nantais pour créer ce service dédié à la RHD.

En quoi votre démarche est innovante ?

Notre but est de développer et pérenniser nos partenariats avec nos producteurs-transformateurs partenaires et les nouveaux, pour ainsi fournir une offre diversifiée, mettre en place une grande proximité et une juste rémunération de nos producteurs.

L'entreprise Bio Côteaux Nantais, basée à Remouillé (44), qui produit des fruits et les transforme, a largement contribué à la naissance de Provinces Bio. C'est une entreprise grossiste avec plus de 4000 références. La création de cette nouvelle activité vers la RHD va nous permettre de renforcer et développer nos partenariats dans une logique de coopération avec les producteurs et transformateurs locaux et une traçabilité de l'offre locale auprès de la restauration collective.

L'objectif final est de construire avec nos producteurs partenaires afin de répondre de manière positive à la

restauration collective. Notre service RHD est opérationnel depuis le 1^{er} juin 2020.

Perspectives éventuelles suite à cette démarche :

Avec la crise actuelle, nous l'avons vu, l'engouement des consommateurs pour les produits locaux est révélateur de préoccupations sociétales croissantes quant au respect du développement durable.

Pour y parvenir, quelques points à suivre :

- Maintenir une relation commerciale de proximité.
- Favoriser l'approvisionnement de circuits courts.
- Soutenir les opérateurs bio d'une région donnée.
- Contribuer à l'installation de nouveaux agriculteurs bio.
- Participer à une meilleure maîtrise de la production jusqu'à la restauration (qualité, prix, volumes proposés)

**...PRIVILÉGIER
LES ACTEURS
QUI ONT MIS EN
PLACE UNE FORTE
DÉMARCHE DE
RESPONSABILITÉ
SOCIÉTALE
D'ENTREPRISE**

«Manger local» semble constituer une tendance répondant tout à la fois aux demandes des consommateurs et aux défis de la transition écologique des filières agroalimentaires. Une mutation qu'il est indispensable d'anticiper dès aujourd'hui et d'accompagner.

La stratégie de développer chez Provinces Bio le marché de la restauration collective bio et locale nous apparaît cohérent. Aujourd'hui, plus de 75% des restaurants collectifs scolaire ont un regard positif sur cette transition, ce développement doit s'accompagner de la mise en place de nouvelles pratiques et de participation au développement de filières bio locales, la restauration collective est donc un vrai levier pour le développement et la mise en place de circuits courts.

Aujourd'hui seulement 3% de l'alimentation en restauration collective est issue de l'agriculture bio. Quelques restaurants pionniers ont déjà prouvé que cela est possible mais il reste encore beaucoup de développement possible. L'introduction des produits bio locaux est une des nouvelles ambitions du Groupe Côteaux Nantais ■

EN SAVOIR PLUS...

DU PRODUCTEUR AU CONSOMMATEUR, POUR UN DÉVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE CONCERTÉ

INTERBIO des Pays de la Loire, association interprofessionnelle régionale, réunit les femmes et les hommes engagés dans le développement et la promotion de l'Agriculture Biologique.

Créée en avril 1996, INTERBIO, association loi 1901, rassemble les principaux acteurs historiques et économiques bio de la région :

- Producteurs,
- Entreprises de transformation,
- Fournisseurs de biens (semences et plants, fertilisation, protection sanitaire, matériel,...) et fournisseurs de services (formation, conseils...),
- Chambres consulaires,
- Distributeurs de produits Bio (grossistes, coopératives, magasins spécialisés...)
- Associations de consommateurs.

Ce modèle est unique et a été construit pour associer les différentes voix concernées par la filière biologique des Pays de la Loire.



DLA lors de l'assemblée générale 2019



SES PRINCIPALES MISSIONS



Faciliter la concertation intra-filière et accompagner la structuration des filières.



Analyser et développer le marché des produits biologiques.



Communiquer sur l'Agriculture Biologique et ses spécificités : la protection de l'environnement, une alimentation saine, un rôle actif dans l'économie sociale et solidaire.



Valoriser les entreprises et les produits biologiques de la région des Pays de la Loire, lors d'événements professionnels ou destinés au public.



Représenter et défendre les intérêts de ses adhérents auprès des organismes publics et professionnels, et des collectivités.





Recueil édité par INTERBIO Pays de la Loire



Pôle Régional Bio

9, rue André Brouard | CS 70510 | 49105 ANGERS Cedex 02

Tél. : 02 41 18 61 50

contact@interbio-paysdelaloire.fr

www.interbio-paysdelaloire.fr

Suivez-nous sur



interbiopaysdelaloire



@interbioPdL



Interbio Pays de la Loire

En partenariat avec



Avec le soutien financier de

