Journée Filière Blé / Farine / Pain Bio
Organisée par Interbio Occitanie,
28/11/2023, à Carcassonne

Compte-rendu des ateliers et des témoignages

Atelier 1 : Comment mieux se connaître au sein de nos filières ? Comment travailler à une juste répartition de la valeur ?

- **Diversité des relations partenariales** au sein des filières :

Les participants à l'atelier partagent leurs modes de fonctionnement avec leurs partenaires dans la filière. De nombreuses modalités existent allant du simple accord verbal jusqu'au contrat formalisé (annuel ou pluriannuel au sein des filières équitables). Les contrats sont le plus souvent utilisés entre les coopératives et les meuniers, rarement entre les producteurs et les meuniers.
L'importance des étapes de triage /stockage des blés est rappelée, c'est le rôle des coopératives et des OS. Les producteurs qui souhaitent livrer des meuniers en direct doivent être en capacité de trier et de stocker dans de bonnes conditions.

- **Bénéfices des partenariats :**

L'intérêt principal de mettre en place des échanges au sein de filières locales ou des partenariats contractualisés est de mieux se connaître, de connaître les besoins de ses partenaires.
De nombreux participants souhaiteraient plus de transparence dans les échanges au sein de la filière et notamment en réunissant l'ensemble des maillons (agriculteurs, Coop/OS / meuniers / boulangers). Il paraît vertueux de mettre tous les maillons autour de la table : c'est possible, mais cela existe plutôt à l'échelle locale.
A quelle échelle ces échanges seraient-ils pertinents ? Cela semble impossible au niveau régional ? A l'échelle d'un meunier , on pourrait réunir ses fournisseurs et ses clients pour des échanges sur la qualité , les coûts de productions …)
Les filières équitables et territoriales sont citées comme des démarches intéressantes car on y échange sur les coûts de production de chacun.

Un autre constat est partagé : les filières bio locales se doivent être très professionnelles, aussi professionnelles que des filières plus longues (mêmes obligations réglementaires, sanitaires, …) . Les acteurs des ces filières bio locales expriment un besoin de partage des connaissances qui permettrait une montée en compétence des acteurs. => partage d'expérience / outils / analyses …

Enfin, les participants expriment un fort besoin de communiquer davantage sur la qualité du pain bio, ainsi que sur le prix du pain bio (rapport qualité prix et prix de la baguette cachant souvent un prix au kilo relativement élevé).

Atelier 2 : Comment développer les débouchés pour le pain bio en région ? et communication.

Les participants ont commencé par des échanges sur le contexte de crise de la bio (augmentation de la production de blé à l'amont et baisse du marché / baisse de la consommation des produits bio à l'aval, baisse des prix bio dans les filières au détriment des producteurs ….)

- La GMS représente des volumes importants, mais ce marché semble instable. (déréférencement possible des produits bio).

- en vente directe : les acteurs sont plus stables.
- RHD : Ce circuit semble être un créneau intéressant, on pourrait mettre plus de pain bio dans les cantines (produit symbolique).

Focus RHD :
Ce débouché reste complexe pour les participants. Il faudrait d'une part accompagner les fournisseurs qui souhaitent aller vers ce débouchés :
- guide comment aller en RHD pour les fournisseurs
- faire connaître les appels d'offre, les marchés en cours …
- Avoir une personne référente pour orienter les entreprises vers les marchés publics.

Et d'autre part accompagner les acheteurs pour les convaincre d'acheter du pain bio de qualité :
- développer structures intermédiaires qui facilitent la mise en relation (ex : plateforme logistique : mais le pain est souvent géré en direct , pas via les plateformes de producteurs ou grossistes) /
- faire connaître l'offre de pain bio en local.
- développer des fiches explicatives des qualité du pain bio au levain
- faire connaître les obligations d'EGALIM.

Le respect de la Loi EGALIM devrait être un atout pour l'introduction de plus de produits bio dans les cantines et ouvrir des volumes d'achat en bio.

Focus Boulangerie artisanale :
Le constat partagé est qu'il y a une méconnaissance du cahier des charges bio et des contraintes du contrôle (contrainte administrative, gestion de la mixité…) de la part des boulangers artisanaux de quartier.
=> Il faudrait des fiches pour informer / former les boulangers sur la possibilité de produire du pain bio, et leur faire connaître l'offre de farines bio d'Occitanie.
Les boulangers pourraient aussi être sensibilisés et formés à la panification au levain, à l'utilisation de farines bio de meule, de variétés de blés bio anciennes …

De plus, il faudrait aussi former les vendeuses/vendeurs en boutique, car il est nécessaire d'expliquer bien le pain bio aux consommateurs. (outils ?) On pourrait toucher le consommateur en montrant aussi qu'on travaille des farines bio locales.
Communication => besoin d'outils pour vendre le pain bio en boulangerie artisanale.

Le rôle des pouvoirs publics devrait permettre un appui à la communication ainsi que la formation des boulangers.

NB : Les idées et besoins exprimés par les acteurs dans ces ateliers donneront les priorités sur les actions à mener en 2024 par les réseaux d'accompagnement bio (Chambre d'agriculture, GAB et Civam bio, Ocebio, Coopération et Interbio Occitanie).

Quelques photos des ateliers participatifs. - 28/11/2023

Témoignages sur le pain Bio en restauration collective

Marie Azango-Lauzes - Tout Autour des Moulins (11)

Au départ, nous étions fabricants de moulins à meule de pierre, puis nous avons créé notre propre boulangerie en travaillant sur plusieurs axes très importants pour nous :

- la qualité du pain : Nous travaillons en local avec des agriculteurs qui nous fournissent des céréales bio, puis nous portons une attention forte à la qualité de la mouture et travaillons avec la farine fraîchement moulue et en fermentation longue.
- Une démarche d'utilité sociale : nous souhaitons que notre pain bio de qualité puisse nourrir tous les publics et notamment les plus fragiles, c'est pourquoi nous nous développons sur le marché de la restauration collective. Nous investissons aussi beaucoup de temps dans la transmission aux enfants et recevons des classes dans notre fournil afin de faire découvrir les étapes de panification, les variétés anciennes, l'agriculture biologique…
- enfin nous explorons un nouveau modèle d'entreprise. Nous sommes 9 salariés, principalement issus de reconversions professionnelles, nous avons tous le même salaire et prenons nos décisions en holacratie (mode de gouvernance innovant, non pyramidal).

Pour réussir à fournir la restauration collective, il faut avancer par étape. Tout d'abord, il s'agit de décrocher les marchés. Le plus simple est de commencer avec des marchés en gré à gré (modalité qui permet de fournir sans répondre à un marché public). Cela permet de faire ses preuves, de montrer que l'on peut faire du volume, de se faire connaître …
Puis, on peut répondre à certains marchés publics, même si souvent cela entraîne de fortes exigences administratives. Pour favoriser l'introduction de pain bio au levain, il faudrait que les critères "qualitatifs" prennent plus d'importance dans les marchés publics (dans les cahiers des charges) et que le prix ne soit pas le critère prioritaire. L'idéal est d'échanger avec la collectivité afin que le cahier des charges du marché public soit adapté à l'offre de pain bio local.

Il s'agit ensuite de bien s'organiser en interne pour être en capacité de produire les volumes et d'assurer la logistique spécifique de ce circuit. Cela impacte l'organisation de notre atelier (besoin de personnel, horaires des livraisons …). Il a fallu aussi adapter notre produit, nous proposons par exemple plutôt du pain moulé tranché dans les écoles, cela semble mieux adapté pour les enfants. Nous avons donc investi dans une trancheuse et dans des moules.
Enfin, il faut accompagner l'arrivée de ce nouveau pain qui a un goût et une texture différente (pain au levain), expliquer aux enfants et convaincre aussi les adultes qui accompagnent les repas.
Mais fournir la restauration collective prend du temps, il a été important pour nous d'avoir un débouché complémentaire plus régulier grâce à la vente directe dans notre boutique.

NB 1 : Certains clients professionnels (armée) viennent chercher leur pain sur place et le conservent 2- 3 jours.

NB 2 : Le pain bio est nourrissant. La quantité de pain servie peut être adaptée à la composition du menu (si le menu contient déjà beaucoup de céréales ou pas).

Nous travaillons en partenariat rapproché avec nos agriculteurs fournisseurs. Nous pré-payons une partie du blé, au moment du semis. C'est un engagement fort, qui permet de rassurer les agriculteurs. Aujourd'hui quatre agriculteurs locaux nous fournissent au total 40 tonnes de blé par an.

Nous passons beaucoup de temps sur le sujet de la transmission pédagogique. Nous allons dans les établissements, nous avons développé des jeux, des animations (marelle, chasses au trésor, …) qui nous permettent d'informer / de former les enfants (et parfois les adolescents ou les adultes) sur le blé, la farine, le pain, la bio …

<u>Mathieu Avignon - Chef cuisinier , Lycée agricole Charlemagne (11)</u>
Nous proposons le pain bio de "Tout autour des moulins" dans notre self, aux élèves du lycée agricole. Nous sommes malheureusement soumis à de fortes contraintes budgétaires, donc nous proposons le pain bio uniquement le lundi midi et le mardi matin à nos internes (acheté hors marché en gré à gré).
Nous avons proposé les deux pains en parallèle, les élèves se sont habitués petit à petit au nouveau goût, à la qualité du pain bio, qui est désormais préféré par les élèves.
Nous achetons du pain moulé, que nous tranchons nous-mêmes. La bonne conservation du pain bio au levain est un avantage pour nous. Cela permet de le garder 2 jours, de le servir le lendemain, cela évite le gaspillage.
Nous avons aussi travaillé pour réduire le gaspillage alimentaire avec les élèves.
Nous sommes présents au self durant le service, ce qui nous permet d'expliquer d'où vient ce pain bio, pourquoi il est différent, qu'il est plus nourrissant… C'est important d'accompagner l'introduction des nouveaux aliments bio et locaux.