
La construction d'une filière d'agriculture biologique un groupement de producteurs face aux enjeux de la justification

Auteur : Esnoul, Elise

Promoteur(s) : Gérard, Marie

Faculté : Faculté des Sciences

Diplôme : Master en sciences et gestion de l'environnement, à finalité spécialisée en interfaces sociétés-environnement

Année académique : 2016-2017

URI/URL : <http://hdl.handle.net/2268.2/3233>

Avertissement à l'attention des usagers :

Tous les documents placés en accès ouvert sur le site le site MatheO sont protégés par le droit d'auteur. Conformément aux principes énoncés par la "Budapest Open Access Initiative"(BOAI, 2002), l'utilisateur du site peut lire, télécharger, copier, transmettre, imprimer, chercher ou faire un lien vers le texte intégral de ces documents, les disséquer pour les indexer, s'en servir de données pour un logiciel, ou s'en servir à toute autre fin légale (ou prévue par la réglementation relative au droit d'auteur). Toute utilisation du document à des fins commerciales est strictement interdite.

Par ailleurs, l'utilisateur s'engage à respecter les droits moraux de l'auteur, principalement le droit à l'intégrité de l'oeuvre et le droit de paternité et ce dans toute utilisation que l'utilisateur entreprend. Ainsi, à titre d'exemple, lorsqu'il reproduira un document par extrait ou dans son intégralité, l'utilisateur citera de manière complète les sources telles que mentionnées ci-dessus. Toute utilisation non explicitement autorisée ci-avant (telle que par exemple, la modification du document ou son résumé) nécessite l'autorisation préalable et expresse des auteurs ou de leurs ayants droit.

Faculté des Sciences

Département des Sciences et Gestion de l'Environnement

2016 – 2017

**La construction d'une filière d'agriculture biologique en Bretagne :
l'APFLBB, un groupement de producteurs face aux enjeux de la
justification**



Mémoire présenté par Elise Esnoul

**En vue de l'obtention du grade de Master en Sciences et Gestion de
l'Environnement, à finalité spécialisée Interfaces Sociétés-Environnements**

Rédigé sous la direction de Marie Gérard

Remerciements

Je tiens à remercier Mademoiselle Marie Gérard pour avoir accepté de me diriger au cours de ce travail. Ses remarques et ses éclaircissements ont été précieux, non seulement pour ce mémoire, mais aussi pour mon avenir professionnel. Je tiens à saluer le regard neuf et bienveillant qu'elle a su porter, tout au long de ce processus, sur mes réflexions parfois confuses.

Je remercie également les membres de l'APFLBB qui ont pris le temps, malgré leur travail, de partager avec moi leur histoire et la passion de leur métier. Ces entretiens ont été riches de découvertes, non seulement pour mon travail mais aussi sur le plan humain. Je garderais un souvenir formidable des personnes rencontrées sur le terrain.

Pour finir, je remercie tout particulièrement mes parents, sans qui ce mémoire n'aurait pas lieu d'être, pour la relecture attentive et le soutien informatique.

Table des matières

Remerciements	2
Table des matières	3
Introduction	6
1 Disputes et contestation d'un système : naissance et débuts chaotiques de l'APFLBB	19
1.1 Les prémisses de la dispute et le refus des Cotisations Volontaires Obligatoires	19
1.2 L'affaire des « procès du Cérafel » : les recours en justice.....	21
1.2.1 Les producteurs traduits en justice : instauration du régime de dispute et naissance de l'APFLBB	24
1.2.2 L'opposition de deux cités	25
1.2.3 Montée en généralité : la dispute à l'épreuve de la justice.....	27
1.2.3.1 Montée en généralité de l'APFLBB : dé-singulariser sa situation pour faire valoir sa cause	28
1.2.3.2 La stratégie du Cérafel : justifier la mise en place d'une filière biologique dans l'organisation et la réponse de l'Europe	29
1.3 La dispute autour des semences à Stérilité Mâle Cytoplasmique.....	33
1.3.1 Le développement d'une biotechnologie à l'origine d'une nouvelle dispute	34
1.3.2 Les CMS : OGM ou non-OGM ?.....	35
1.3.3 Intervention des cités dans la dispute sur les CMS	36
2 « Agir dans plusieurs mondes » : entre disputes et compromis, l'APFLBB face à ses choix.....	41
2.1 La consolidation d'une identité, un groupement de producteurs au service des producteurs.....	42
2.1.1 Un groupement démocratique : la cité civique au cœur du fonctionnement de l'APFLBB	43

2.1.2	Cité civique et cité industrielle : le compromis réussit par la planification	44
2.1.3	Essoufflement de l'engagement des producteurs au sein des instances de décision et d'orientation	47
2.2	Le cahier des charges BioBreizh : démarcation et qualité mais à quel prix ?..	50
2.2.1	Une démarche « mieux disante » : relation entre éthique et concurrence.....	50
2.2.2	Constitution d'un réseau économique fort autour de la démarche BioBreizh ...	54
2.2.3	Le 100% bio et cahier des charges : l'image de marque de BioBreizh ébranlée	57
2.3	Répondre aux problèmes des semences.....	60
2.3.1	Construire l'autonomie du groupement en termes de semences : Kaol Kozh et la PAIS (Plateforme Agrobiologique d'Initiative Bio Bretagne à Suscinio)	61
2.3.2	Semences paysannes et CMS : des questions qui restent non-résolues	63
	Conclusion.....	66
	Bibliographie	70
	Articles et ouvrages	70
	Articles de presse	71
	Rapports	71
	Textes législatifs.....	72
	Mémoires et thèses	72
	Sites internet.....	72
	Liste des sigles.....	73
	Annexes	74
	Annexe 1 : Guide d'entretien	74
	Annexe 2 : Entretien avec Yoann Morin (Communication)	75
	Annexe 3 : Entretien avec Luc Calvez (Président APFLBB)	86
	Annexe 4 : Entretien avec Marc Sire (Ancien technicien).....	93
	Annexe 5 : Entretien avec Yoann Marc (Nouvel adhérent).....	100
	Annexe 6 : Entretien avec Florian Le Jeune (Nouvel adhérent)	107

Annexe 7 : Entretien avec Philippe Créniou (Ancien président)	110
Annexe 8 : Entretien avec Marc Paugam (Ancien président)	122
Annexe 9 : Entretien avec René Léa (Ancien président)	130
Annexe 10 : Cahier des Charges de BioBreizh	135
Annexe 11 : Organigramme du Cérafel	140
Annexe 12 : Organigramme de l'APFLBB	141

Introduction

L'avènement de l'agriculture productiviste, dans la seconde moitié du XX^e siècle, a profondément transformé le paysage agricole sur l'ensemble de la planète. La littérature traitant des conséquences de ce modèle agricole est dense et ne manque pas de nous rappeler, à chaque nouvelle publication, les effets de ce système. Au sortir de la seconde guerre mondiale une large partie de l'Europe est détruite et la France ne déroge pas à cette situation. Il apparaît alors nécessaire de reconstruire rapidement le pays et de remettre en route son économie. L'un des piliers de cette économie d'après-guerre se trouve être l'agriculture et l'accent est mis, en France, sur une modernisation profonde de cette dernière. Le productivisme « qui identifie le le mieux au plus et le progrès à la croissance économique » n'a pas non plus épargné le paysage de la Bretagne (Deléage, 2004, p. 23). Bien au contraire, cette région sera l'une des plus touchées par les ravages causés par ce nouveau modèle agricole. D'origine bretonne, ces dérives me touchent d'autant plus que je les ai observées dans le paysage familier de mon enfance. Ce mémoire trouve ses racines dans une profonde consternation face aux dérives d'un modèle agro-industriel d'un point de vue humain, sanitaire et environnemental. J'appartiens à une génération qui a été témoin des dysfonctionnements de ce modèle : crise de la vache folle, marées vertes en Bretagne causées par les élevages intensifs de porcs sans oublier le scandale récent des œufs contaminés au fipronil pour ne citer que ceux-là. A ces crises s'ajoute souvent le sentiment que les victimes de ces dérives sont toujours les mêmes : les agriculteurs, « bouc-émissaires » qui ne s'en sortent plus et les consommateurs subissant les frasques d'un système dans lequel n'ont plus confiance.

En Bretagne, la modernisation agricole a commencé à partir des années 1960. A partir de cette période on assiste à un développement intensif de pratiques productivistes (élevages hors sol de porcs et de volailles par exemple) qui marque la disparition massive des pratiques plus traditionnelles de polyculture-élevage. Ce processus s'accompagne d'un remembrement des parcelles et d'une forte concentration du foncier. En moins d'une trentaine d'années la Bretagne subit une modernisation fulgurante et devient ainsi un modèle de développement pour le reste de la France. Aujourd'hui encore, cette région est considérée comme le territoire-clé d'un système de production intégrée dans lequel l'agriculture dépend de plus en plus de secteurs agissant en amont (industrie machiniste agricole, industrie de l'alimentation animale, industrie des engrais et des pesticides) et agissant aussi en aval (industrie agro-alimentaire). Mais cette modernisation apporte avec elle son lot de destructions, il s'agit de rationaliser, non seulement

le paysage (remembrement) mais aussi l'ensemble de la société bretonne : les pratiques sociales et (agri)culturelles sont reconfigurées et remplacées par des pratiques plus rationnelles, uniformisées et standardisées. Dans ce processus, le vivant est cantonné à un rôle de matière première et devient un produit à rentabiliser, quand de son côté, l'agriculteur souffre au travail à cause des normes établies par le modèle dominant (Porcher, 2002)¹.

Comment en était-on arrivés à cette situation ? Était-ce la seule voie possible ? Ou pour le dire autrement, était-il possible d'échapper au modèle productiviste ? Enfant, le regard de mes proches ne semblait pas aller positivement dans le sens de cette dernière question. Originaire de la région et comptant quelques agriculteurs dans mon entourage proche, c'est naturellement que mon choix quant à ce travail, s'est porté sur les thématiques liées au travail de la terre. Bien que relativement pessimiste sur le sort et sur la situation actuelle de l'agriculture, mon parcours universitaire m'ouvrait néanmoins les yeux sur l'existence d'alternatives. Ce fut évident d'orienter ma recherche vers les alternatives agricoles, vers les pratiques qui refusaient le modèle productiviste ou du moins, cherchaient à s'en détacher.

Cette transformation de l'ensemble des structures de la société bretonne (culturelles, paysagères, sociétales...) se traduit par un mal-être grandissant au sein de la population agricole. C'est l'une des principales raisons qui alimente des pratiques à contre-courant et la création de nombreux réseaux dans la région pour soutenir ces alternatives. La Bretagne est une région très particulière à l'image des traits sociaux qui la caractérisent : tradition culturelle (et mutli-culturelle), revendications politiques de tendance indépendantiste ou gauchiste, conscience de d'un environnement riche et exceptionnel, importance de la tradition et des structures sociales, appartenance à un terroir etc. Autant de paramètres qui vont pousser des individus, minoritaires certes, mais bien présents, à s'opposer aux transformations profondes amenées par la modernisation et le modèle productiviste. Ces initiatives vont faire de la Bretagne non pas une exception, mais plutôt une région « avant-gardiste » sur différents sujets (Deléage, 2004, p. 84 - 86), notamment celui de l'agriculture ou celui de la protection de l'environnement pour ne citer que ces deux directions (*id*, 2004, p 79 – 81)².

C'est donc dans ce contexte qu'émergent une grande partie des mouvements alternatifs

¹ « *Mes résultats d'enquêtes* », écrit Jocelyne Porcher, « *mettent en évidence le profond sentiment d'angoisse que ressentent la majorité des éleveurs dans leur travail et face à leur métier.* » *Souffrance qui n'est sans doute pas étrangère au fait de se percevoir comme « un maillon d'une chaîne »* (sentiment perçu par 86 % des éleveurs, principalement du Grand Ouest, interrogés par Jocelyne Porcher)

² Dès les années 1960-1970 une gauche paysanne à l'identité forte et de nombreux mouvements écologistes voient le jour en Bretagne selon Estelle Deléage

de protection de la nature. Dans un premier temps les mouvements s'intéressent à la gestion de l'eau, thématique forte de la région, puis sur des préoccupations environnementales plus larges (Deléage, 2004, p. 79 - 86). La protection des intérêts paysans arrive par la suite (confédération paysanne de Bernard Lambert par exemple). Cette région, soulignons-le encore une fois n'est pas une exception, loin de là, mais la Bretagne, par sa structure sociale et grâce à sa tradition piquetée de nombreuses revendications, s'est toujours battue pour prendre son histoire en main, pointer du doigt ce qui ne lui convient pas et tenter d'inverser la tendance. C'est en ce sens que ce cadre spatial me semble pertinent pour l'étude des pratiques alternatives à l'agriculture productiviste. Au-delà de ces pratiques agricoles, c'est l'ensemble de ces autres dimensions qui m'interpellent : militantes, sociétales, écologiques...

Je voulais d'abord comprendre comment se formaient ces initiatives à contre-courant, comment est-ce qu'elles émergeaient et se maintenaient dans le temps. Je voulais porter mon regard sur les dynamiques à l'œuvre dans ce type d'initiative. Je voulais comprendre pourquoi des individus se lançaient dans ces aventures, pourquoi et à quel moment est-ce qu'ils décidaient de prendre la tangente, de s'éloigner du modèle qu'on leur proposait. Aussi, au-delà de dresser un énième portrait peu valorisant de l'agriculture bretonne, il me fallait donc au contraire trouver l'autre agriculture, celle qui n'abîme ni les hommes, ni la nature. Je recherchais un cas particulier qui illustrerait la bifurcation d'un groupe d'acteurs qui auraient décidé, à un moment donné, de refuser la voie imposée jusqu'alors. J'ai donc découvert l'Association des Producteurs de Fruits et Légumes Biologiques de Bretagne (APFLBB). Cette association développe l'ensemble de la filière des fruits et des légumes biologiques, de la production à la commercialisation. Elle assure grâce à un ensemble d'outils, un salaire stable et correct à l'ensemble de ses producteurs adhérents.

L'origine de cette association remonte à la fin des années 1990. Quelques producteurs bio de Bretagne se rassemblent pour fonder l'APFLBB notamment pour contester le système d'une Association d'Organisations de Producteurs (AOP) qui ne leur convient plus et qui ne semble plus porter leurs intérêts : le Cérafel. C'est dans ce contexte, en 1997, qu'est créée l'association (sous l'égide de la loi d'association de 1901) qui sera ensuite reconnue Organisation de Producteurs (OP) en 1998 par le Ministère de l'Agriculture.

Selon le Ministère de l'Agriculture, une organisation de producteurs peut être constituée à l'initiative d'un ensemble d'agriculteurs qui se regroupent. Le but de ce regroupement est de « mutualiser leurs moyens afin de rééquilibrer les relations commerciales qu'ils entretiennent

avec les acteurs économiques de l'aval de leur filière³ ». Différentes formes d'organisations peuvent être reconnues, par arrêté ministériel, comme organisations de producteurs : une société coopérative agricole, une union de coopératives agricoles, une société d'intérêt collectif agricole, une association régie par la loi du 1er juillet 1901 (c'est le cas ici de l'APFLBB), une société commerciale ou un groupement d'intérêt économique (comme le Cérafel). Le Ministère de l'Agriculture souligne que « pour obtenir cette reconnaissance des pouvoirs publics, la structure doit, en fonction de son secteur de production, effectuer un certain nombre de missions et avoir notamment pour objet la valorisation de la production agricole ou forestière de ses membres, le renforcement de l'organisation commerciale des producteurs ou encore l'organisation et la pérennisation de la production sur un territoire déterminé. Il s'agit également de renforcer la capacité de négociation des producteurs agricoles dans le cadre strict du respect du droit de la concurrence⁴ ».

Grâce à cette reconnaissance ministérielle, l'APFLBB devient la seule Organisation de Producteurs entièrement bio à cette époque. Les raisons profondes de cette fronde seront détaillées plus loin dans ce travail. En 2002, voulant aller au-delà des exigences du cahier des charges bio européen, l'association élabore un cahier des charges « mieux disant » contenant un certain nombre de critères plus adéquats à la pratique de l'agriculture biologique souhaitée par ses producteurs-adhérents. Ce cahier des charges est associé à une nouvelle marque, BioBreizh, assurant à ses différents clients des fruits et des légumes de qualité, produits en harmonie avec une certaine éthique du bio.

L'association est organisée autour d'un conseil d'administration (CA) composé de 12 membres élus par l'assemblée générale mais aussi sur proposition des expéditeurs partenaires. Ce CA tente de représenter au mieux la diversité des producteurs adhérents tant sur le plan géographique (les producteurs sont répartis sur les quatre départements bretons : Côtes d'Armor, Ille-et-Vilaine, Finistère et Morbihan) que sur le plan du « profil des exploitations ». Le CA a pour rôle principal de voter les propositions faites lors de l'assemblée générale, il détermine aussi les futures orientations du groupement (évolution du cahier des charges, traitement des demandes d'adhésion, prise en charge des demandes et attentes des producteurs-adhérents etc.). Le groupement repose aussi sur l'expertise de cinq salariés : un responsable de coopérative, un chargé de la communication et de la certification, une personne en charge de la coordination

³ Information trouvée sur le site du Ministère Français de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt, disponible à l'adresse suivante : www.agriculture.gouv.fr (page consultée le 18/08/2017)

⁴ *Idem*

commerciale et de la planification, une comptable et un chargé de la facturation. Les producteurs peuvent également faire appel à ces personnes pour toute question ou requête.

L'association ayant pour but de maîtriser une filière exclusivement bio de la production à la commercialisation, le groupement repose sur quatre partenaires expéditeurs (ProNatura, Poder, Triskell Bio et Ferme Ty Coz) ainsi que sur une structure propre de vente et d'expédition (Les voisin bio). Le groupement compte 55 fermes adhérentes produisant plus de 12 000 tonnes de fruits et légumes par an. Les débouchés de vente sont multiples pour l'association : ils recouvrent les marchés spécialisés bio – tels que BioCoop – la Grande et Moyenne Surface (GMS), la vente en paniers ou encore l'exportation (principalement à destination de l'Allemagne et de l'Angleterre). La carte ci-dessous situe le territoire du groupement :



Figure 1: Carte de la Bretagne et du terrain (source : <http://www.cartograf.fr>)

Les choix opérés par cette association pour redorer l'image de l'agriculture m'intriguaient. Comment le groupement fonctionne-t-il ? Comment assurent-ils leur autonomie face aux organisations de producteurs plus importantes que la leur (telle que le Cérafel évoqué précédemment) ? Comment se démarquent-ils sur un marché du bio en constante expansion où la concurrence est forte ? Comment, face à l'institutionnalisation du bio (label AB européen), procèdent-ils pour garantir une bio de qualité et la valoriser ? Qu'est-ce qu'une bio « mieux disante » ? D'où provient cette volonté de faire une bio plus « poussée » ?

Un cadre théorique semblait se prêter particulièrement bien à l'analyse du cas d'étude choisi pour répondre à mes nombreuses interrogations : il s'agit de la théorie de la justification conceptualisée par Luc Boltanski et par Laurent Thévenot dans les années 1990.

La sociologie pragmatique, aussi appelée sociologie des épreuves prend comme point d'appui les *controverses* ou les *affaires* pour expliquer et comprendre l'ordre social. Les grandes lignes de cette sociologie ont été développées par des auteurs tels que Bruno Latour et Michel Callon (Sociologie des Sciences et des Techniques) mais aussi, dans le cas qui nous intéresse ici, par Luc Boltanski et par Laurent Thévenot (Sociologie des Régimes d'Action). Dans les années 1990, ce courant était porteur d'une approche nouvelle envers les objets « classiques » de la sociologie. Par ailleurs, elle apportait aussi un vent de nouveauté (Yannick Barthe & all, 2013) en permettant aussi d'envisager l'analyse de sujets moins « conventionnels » et leur rôle dans la formation de processus sociologiques – on pense ici à l'attention particulière portée aux non-humains et aux objets par cette sociologie. Selon Boltanski et Thévenot il existe différents *régimes d'action* qui se distinguent selon les situations : s'agit-il d'une situation *d'accord* (on sera ici en présence d'un « *régime de paix* ») ou d'une situation de *désaccord* (« *régime de dispute* ») ? Ces deux grands types de régimes, les auteurs les déclinent à nouveau selon un critère d'*équivalence* ou de *non-équivalence*. L'équivalence est relative à la distribution des choses entre les acteurs, à leur besoin de se comparer ou non, à l'autre dans la situation. Dans une situation d'équivalence, les acteurs vont comparer leurs besoins ou leurs gains à ceux de l'autre. Dans une situation de non-équivalence, au contraire, on ne calcule pas. C'est le propre des relations fondées sur des rapports de violence ou d'amour, l'*agapê* selon Boltanski et Thévenot. Dans une relation amoureuse par exemple, ces calculs n'ont jamais lieu : on donne sans compter, sans attendre en retour. En croisant les deux critères accord/désaccord et équivalence/non-équivalence, il est possible de déterminer dans quel régime d'action la situation se déroule. Pour comprendre la relation entre l'équivalence et l'accord, Marc Jacquemain dresse le tableau suivant (Jacquemain, 2011) :

Tableau 1 : Les régimes d'action

	Désaccord	Accord
Equivalence	Dispute en justice	Paix en « justesse »
Hors-Equivalence	Dispute en violence	Paix en « amour »

Il existe donc quatre régimes d'action, deux appartiennent au régime de la dispute, la *dispute en justice* et la *dispute en violence* ; les deux autres relèvent du régime de paix, *paix en « justesse »* et *paix en « amour »* (aussi appelé régime d'*agapê*). Le concept de régime est fortement lié au postulat de *pluralisme* car, en fonction des situations, il existe une pluralité de l'action et une pluralité d'attitudes. Comme l'explique Cyril Lemieux dans un cycle de conférences intitulé *Société critique et sociologie des épreuves*, la sociologie des épreuves s'appuie sur différents postulats dont celui de pluralisme. Les individus sont pluriels dans le sens où ils adoptent différents comportements en fonction des situations auxquelles ils se trouvent confrontés. Une personne n'est jamais parfaitement « cohérente », mais bien plutôt incohérente, soumise à des incertitudes, des contradictions dans son discours ou dans ses actions (Lemieux, 2004). Dans le monde social les individus sont plongés dans des réalités multiples (le monde du travail, la famille, le monde du rêve etc.), et passent, sans cesse d'une réalité à l'autre. Ces passages sont considérés par Boltanski et Thévenot comme des moments particuliers de la vie sociale, moments intéressants pour observer les acteurs voir recours à différents *régimes de justification*.

Ainsi, au cours de ce travail j'ai découvert que le parcours des producteurs de l'APFLBB était jonché de disputes, de critiques, ou, pour reprendre les termes de la sociologie pragmatique, d'*affaires*. Cette théorie se prêtait à mon cas d'étude puisque je voulais comprendre comment s'y prenaient les acteurs de l'APFLBB pour justifier leurs actions. Elle se penche particulièrement sur les arguments et les systèmes de valeurs des individus (ce sont les régimes de justification). La théorie de Boltanski et Thévenot part du principe que les individus sont changeants, qu'ils peuvent adopter différentes attitudes en fonction des situations auxquelles ils sont confrontés, ils ont donc différents régimes de justification qu'ils mobilisent suivant ces situations. La sociologie de ces deux auteurs nous donne justement les outils pour comprendre les logiques qui se cachent derrière les registres de justification adoptés par les individus.

Cette théorie révèle qu'il existerait six *mondes* (répondant chacun à des principes bien distincts) dans lesquels les individus vont se placer en cas de différend pour exprimer et rendre acceptable aux yeux de l'autre, son désaccord. Lorsque les deux parties s'accordent sur un *principe supérieur commun* (c'est à dire une vision commune du « bien commun »), la dispute s'apaise. Les mondes s'identifient donc grâce à ces principes supérieurs communs (PSC) ou valeurs, par exemple la volonté générale, la compétitivité, la créativité, la hiérarchie etc. Ces principes supérieurs communs représentent différentes visions de la « société idéale ». Pour trouver l'accord, les individus doivent s'entendre sur la valeur qui va primer pour résoudre le conflit. Des principes supérieurs communs découlent un ensemble de normes qui définissent à leur tour des *cités*. Les cités sont ces sociétés idéales : certaines qualités y sont méprisées, d'autres y sont valorisées, ce sont les *grandeurs*. Les grandeurs recherchées ou négligées varient d'une cité à l'autre. Notons aussi que les cités sont peuplées d'humains et d'objets (ensemble, ils sont désignés sous le terme d'*êtres*) qui leur sont propres, l'ensemble de ces éléments forment des « mondes communs », ils sont eux aussi au nombre de six. Le schéma suivant illustre l'imbrication des différents éléments de la sociologie de Boltanski et Thévenot, il apporte un éclairage supplémentaire aux concepts développées ci-dessus :

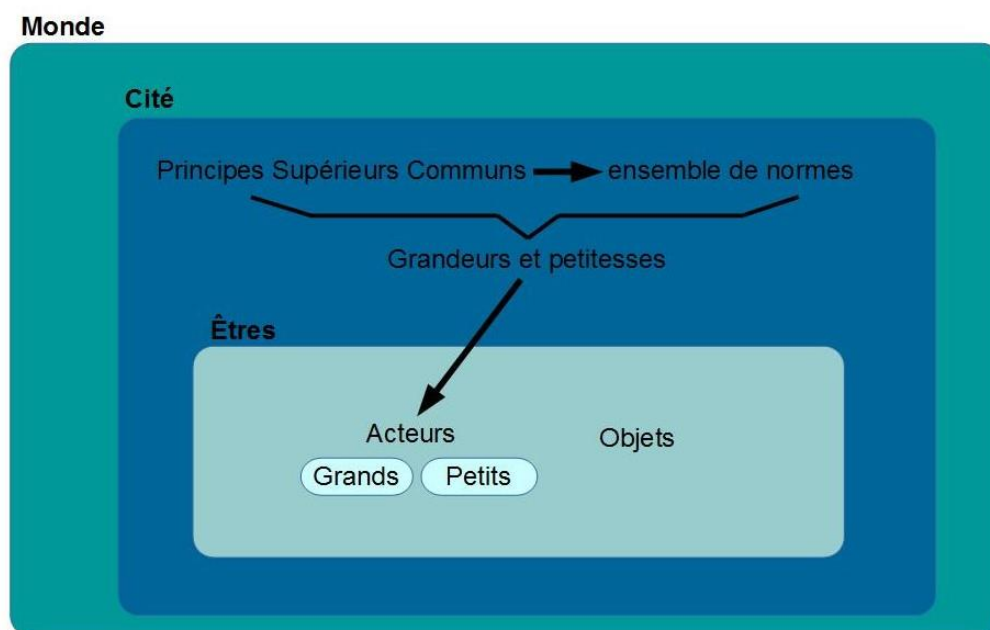


Figure 2: Schéma d'un Monde

S'il existe des grands dans la cité, c'est-à-dire des êtres qui portent et servent les principes supérieurs communs d'une cité, il existe aussi des *petits*. L'*état de petit* se caractérise par ce qui s'apparente à une démarche égoïste dans la cité, une attitude ou des attributs contraires aux principes supérieurs auxquels la cité est attachée. En général, le petit peut

représenter pour les autres êtres de la cité, un état de grandeur reconnu dans une autre cité. Par exemple, le petit dans la cité de l'inspiration peut être le grand de la cité industrielle, le pragmatique, le scientifique. La cité de l'inspiration refuse ces attributs, ils lui sont incompatibles et elle leur préfère l'artiste, le rêveur... qui sont à leur tour les petits de la cité industrielle (voir tableau 1). Comme l'écrivent Boltanski et Thévenot, l'état de petit peut évoluer si celui-ci s'oriente vers le bien commun propre à la cité. De son côté le grand fait le deuil de son intérêt propre dans la cité, « le bonheur particulier des petits, sacrifié dans l'état de grand, est ainsi la trace des autres biens communs qui ne peuvent être reconnus comme tels dans la cité » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 102).

Les cités sont des grilles d'analyse (idéales typiques) qui nous permettent de montrer que les acteurs s'appuient toujours sur des « normes de référence » (dont émanent leurs arguments) pour justifier leurs discours ou légitimer leurs actions. Les cités (récapitulées dans le tableau ci-dessous) s'inspirent des grands textes fondateurs de la philosophie occidentale⁵ :

Tableau 2: Les cités et leurs caractéristiques

Textes fondateurs	Saint Augustin, « La Cité de Dieu »	Bossuet, « La Politique »	Hobbes, « Le Léviathan »	Rousseau, « Le Contrat Social »	Smith, « La Richesse des Nations »	Saint-Simon, Corpus de textes managériaux
	Cité inspirée	Cité domestique	Cité de l'opinion	Cité civique	Cité marchande	Cité industrielle
Valeur de référence (PSC)	Inspiration, création, intériorité, authenticité	Tradition, famille, hiérarchie	Réputation, renommée	Collectivité, démocratie	La concurrence, la rivalité, le profit	L'efficacité, la science
Grandeurs valorisées	La passion, le merveilleux, l'insolite, l'émotion	La bienveillance, la fidélité, la discrétion, la bienséance	La célébrité, la visibilité, la mode, le succès	La solidarité, l'équité, la liberté	La désirabilité, la valeur, la « gagne », le vendable, la « rareté » d'un bien	La performance, la fiabilité, la fonctionnalité
Grandeurs dévalorisées	L'habitude, le réalisme, les signes extérieurs	L'impolitesse, la vulgarité, la nouveauté, la trahison	L'indifférence le méconnu, la banalité, le désuet	La division, l'arbitraire, l'individualisme l'inégalité	La défaite, la non-compétition	L'improductivité, l'inefficacité
Sujets valorisés (les Grands)	L'artiste, l'enfant, l'illuminé, le fou, le génie	Le père, le roi, le patron, l'ancien	La vedette, le médiatisé, le présentateur	Le parti, l'élu, le représentant, le délégué	Le businessman, le vendeur, le PDG	L'expert, le professionnel, le scientifique
Épreuves	Création à partir de rien, le voyage	Les cérémonies familiales, les « rites de	Le regard des autres	L'élection, la manifestation	Le marché, la réussite ou non d'une	Le test, la réalisation, l'expérience

⁵ A noter qu'on considère aujourd'hui qu'il existerait plutôt sept cités : la cité par projet a été ajoutée à partir de 1991 suite à l'ouvrage « Le nouvel esprit du capitalisme » écrit par Luc Boltanski Luc et Eve Chiapello

	intérieur, le vagabondage de l'esprit	passage »			affaire, d'un contrat	
--	---------------------------------------	-----------	--	--	-----------------------	--

Les cités forment donc des idéaux-types de cités « justes » selon les différents principes supérieurs communs. Mais ces principes étant incompatibles, il y a dispute surtout si dans une situation les personnes font appel à deux cités différentes. Lors de la dispute on observe une critique mutuelle des cités de part et d'autre. Les parties doivent alors justifier leur position et le choix de leur cité, c'est à dire prouver la justesse de leur référence à l'une ou l'autre des cités dans la situation. La « montée en généralité » marque l'effort effectué par l'individu de ne plus argumenter au nom de son intérêt propre, mais au nom des valeurs de référence reconnues par la cité dans laquelle il se place. La montée en généralité permet aux deux protagonistes de trouver un terrain d'entente, de se mettre d'accord sur un principe supérieur qu'ils trouveraient en commun. Le schéma suivant synthétise le déroulement d'une dispute avec sa résolution :

Il existe aussi des situations où la dispute ne peut être résolue comme nous le verrons plus tard dans le développement de ce travail.

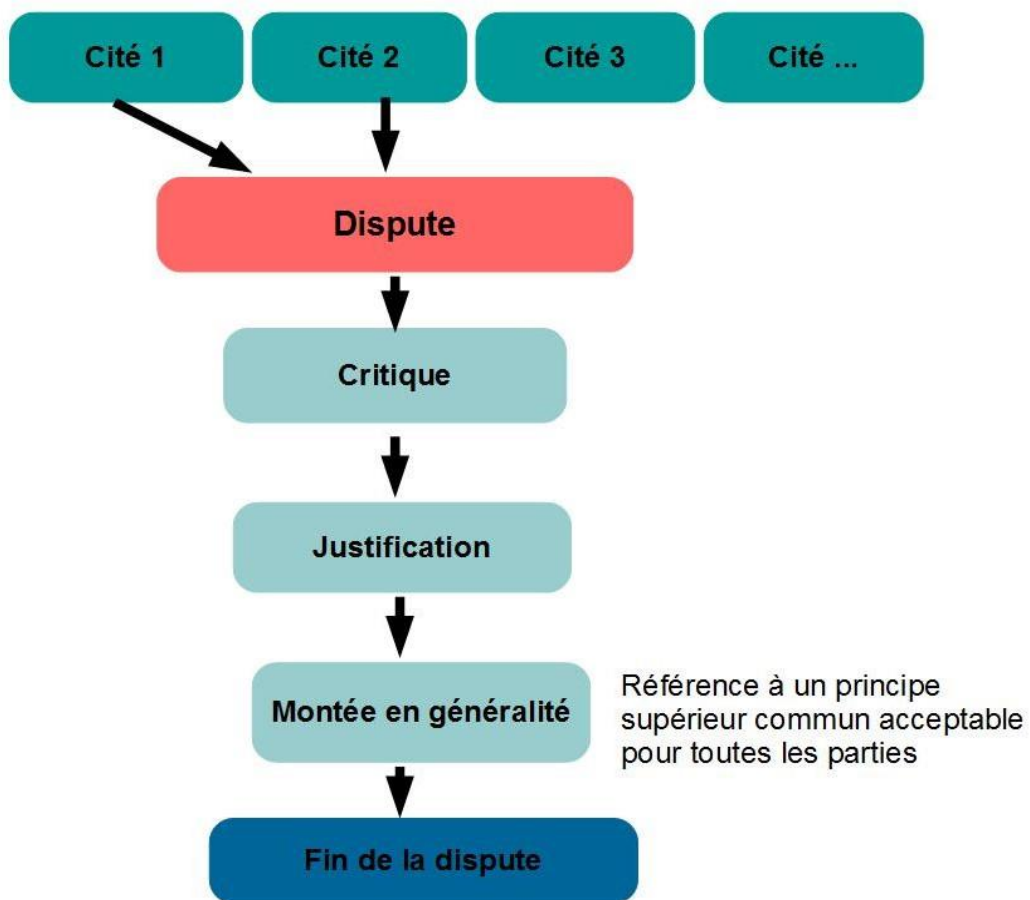


Figure 3 : Schéma d'une dispute

Enfin, il faut souligner que le présent de l'action, la situation, représente l'unité de base de cette sociologie. Ce travail va le démontrer. Cela ne veut pas dire que le passé est à proscrire de l'étude, il aide au contraire à analyser la situation qu'elle soit passée ou présente. Je me penche d'ailleurs fortement sur le passé de l'association pour en saisir la trajectoire et la situation actuelle. Comme l'expliquent Yannick Barthe et ses confrères dans leur article, « cette sociologie consiste à étudier toute action présente ou passée, dans son présent » (Barthe & al, 2013, p. 180). Cette sociologie porte son attention sur les trajectoires et sur l'importance du passé pour expliquer une situation actuelle, posture que je voulais également adopter. Cette posture nous interpelle sur les raisons qui font que certains éléments du passé ne se retrouvent plus dans la situation présente – comme l'engagement moins brûlant des adhérents dans l'association, comme la non-utilisation des CMS etc. Dans le cas de l'APFLBB nous verrons que ces éléments « disparus » sont nombreux et s'expliquent par l'histoire et la trajectoire de l'association. L'explication des concepts attachés à la théorie de Luc Boltanski et de Laurent Thévenot seront développés en détail tout au long du travail.

Le travail de terrain a constitué une étape clé dans ce travail. Ce travail s'est étendu sur plusieurs semaines, suivant la disponibilité des acteurs. Habitant loin de mon terrain, il me fallait y aller pour plusieurs jours et me déplacer sur l'ensemble du territoire breton. En effet, les acteurs de l'APFLBB sont situés sur les quatre départements de la région Bretagne. Ci-dessous voici un tableau récapitulatif des personnes rencontrées sur le terrain, ce tableau dépeint aussi, rapidement, leur « rôle » au sein de l'APFLBB.

Tableau 3 : Acteurs rencontrés sur le terrain

Acteur rencontré	Fonction – profil
Yoann Morin	Salarié de l'APFLBB, en charge de la communication et de la certification de la marque BioBreizh, en poste depuis 2002
Luc Calvez	Actuel président de l'APFLBB, en bio depuis 2010
Marc Sire	Ancien technicien de l'APFLBB, en charge notamment du volet « semences » du groupe. A travaillé pour l'association pendant 17 ans (plus en poste depuis 2016)
Yoann Marc	Jeune agriculteur qui s'est installé (rachat de la ferme de ses grands-parents en 2013), en bio depuis cette année, nouvel adhérent de l'APFLBB
Florian Le Jeune	Jeune agriculteur qui a repris la ferme de ses parents (2010). En bio depuis 2016 – début 2017, nouvel adhérent
Philippe Créniou	Troisième président de l'APFLBB, adhérent des premières heures, en bio depuis 20 ans
Marc Paugam	Deuxième président de l'APFLBB, adhérent des premières heures aussi, en bio depuis plus de 20 ans

Les données empiriques ont été recueillies sur base de huit entretiens semi-directifs. Un premier entretien exploratoire (avec Yoann Morin le chargé de la communication de l'APFLBB) fut suivi de deux entretiens choisis par mes soins (avec Luc Calvez le président actuel de l'APFLBB puis avec Marc Sire ancien technicien du groupement). Ensuite, j'ai choisi de rencontrer certaines personnes intéressantes pour mon travail. Leur nom avait été évoqué lors des premiers entretiens. Le guide d'entretien est disponible en annexe 1. Le terrain a donné suite à un traitement des données par codage des entretiens. J'ai opté pour un codage par méthode inductive, recherchant par mots-clés les points intéressants et en repérant les répétitions présentes dans les discours. Cette méthode inductive avait pour moi l'avantage de m'éviter de « préjuger » des éléments à traiter.

Mon travail de recherche d'une part et mes données de terrain d'autre part, m'ont permis de confronter mes hypothèses de recherche à la réalité et m'ont amenée à faire un premier constat : il existait un écart entre ce que je croyais savoir de l'association et ce qu'il en était réellement sur le terrain. Je pensais que le groupe de producteurs s'était formé principalement pour répondre au besoin de développer une filière 100 % biologique à une époque où il n'y en avait pas. Or, ce n'était pas la raison première de la formation du groupement. Ces producteurs s'étaient, en vérité, rassemblés pour se défendre ensemble contre une organisation qui ne servait plus leurs intérêts et contre laquelle ils se battaient en justice, le Cérafel. Se trouvait donc là une double démarche, à la fois écologique (développement du bio) et militante (défense de leurs intérêts et revendication d'autonomie face au système en place). Ce premier constat me permis d'abord de réaliser que l'une de mes premières hypothèses était fausse : je pensais que ce qui faisait émerger et durer une initiative dans le temps était fondé sur les idéaux, sur les valeurs des personnes portant cette initiative. Or, je découvrais à ce moment-là que non seulement les idéaux seuls ne suffisaient pas à impulser une prise de position ou une bifurcation de la part d'acteurs mais qu'ils n'étaient pas non plus suffisants pour entretenir et maintenir l'action dans le temps long. Apparut ensuite un deuxième constat : un changement s'était opéré entre les revendications premières du groupement et sa situation actuelle, plus portée par des préoccupations économiques. La ligne directrice, profonde, de l'association avait donc changé au cours de ses 20 années d'existence. Avec tous ces questionnements et toutes ces découvertes sur l'association, j'étais en mesure de dégager une question de recherche qui me permettrait

d'analyser l'histoire de l'APFLBB à travers le prisme de la justification et comprendre comment et sous quelle forme elle avait survécu jusqu'à nos jours :

Comment les différents régimes d'action, notamment le régime de dispute, auxquels l'APFLBB s'est retrouvée confrontée au cours de son histoire ont-ils contribué à construire et à façonner l'association, par l'adoption de registres de justification ?

Nous avons à présent l'ensemble des éléments utiles à la compréhension des objectifs de ce travail. Celui-ci sera être découpé en deux chapitres. Chaque chapitre se concentre sur une époque particulière dans l'histoire du groupement, représentant des situations s'inscrivant dans un régime de dispute (première partie) ou une situation relevant du régime de paix relative, apporté par la figure du compromis (deuxième partie). Les parties retracent d'ailleurs chronologiquement les vingt années d'histoire du groupement puisque c'est dans cette histoire que se cachent les raisons idéologiques et pratiques qui donnent corps aux dynamiques de l'engagement et du changement. Le premier chapitre s'attachera à expliquer les raisons premières – raisons que j'ai trouvées pour ma part surprenantes – qui ont poussés certains producteurs à se rassembler et à fonder l'APFLBB. La deuxième partie s'intéressera à la période marquée par la consolidation et l'affirmation de l'identité du groupement – période que l'on peut qualifier d'âge d'or de l'APFLBB. Cette dernière partie nuancera ce constat, et apportera des clés pour comprendre les tensions existantes aujourd'hui dans le groupement. Elle nous poussera à nous interroger sur la situation actuelle de l'APFLBB. Sommes-nous en présence d'une situation de paix ou d'une situation de dispute ? Ce que l'on peut dire pour le moment, c'est que les disputes des premières heures sont nées d'oppositions extérieures quand les tensions actuelles proviennent de l'intérieur du groupement.

1 Disputes et contestation d'un système : naissance et débuts chaotiques de l'APFLBB

Dans ce premier chapitre nous allons explorer les raisons profondes qui ont poussé certains producteurs à se rassembler pour fonder l'APFLBB. Dans ma recherche d'informations sur l'association je me suis rapidement rendu compte que ce que je croyais savoir sur les raisons de sa création était finalement erroné. C'est grâce au travail de terrain que j'ai pu confronter mes idées premières sur ce groupe de producteurs à la réalité qui s'est avérée bien différente.

L'APFLBB s'est constituée autour de deux situations de dispute que Boltanski et Thévenot qualifieraient de disputes en justice. Ces deux moments ont permis la constitution du groupe mais aussi le renforcement de son identité vis à vis de groupements similaires. Cette partie a donc pour objectif d'analyser en détail ces deux moments forts de l'histoire de l'APFLBB qui expliquent en grande partie la forme et la direction prises par l'association dans les années suivant sa création : la dispute des « procès du Cérafel » et la dispute autour des semences à stérilité mâle cytoplasmique (CMS).

1.1 Les prémisses de la dispute et le refus des Cotisations Volontaires Obligatoires

Contrairement à ce que je pensais avant d'entamer mon terrain, les producteurs de l'APFLBB ne s'étaient pas regroupés pour défendre des valeurs quant à leur manière de produire, pour défendre le bio par exemple, à une époque où l'agriculture biologique était encore très marginale. J'entends par là que les raisons premières qui les ont poussés à se rassembler sous la forme d'une association n'étaient pas issues d'une certaine éthique, d'une vision commune de la façon de produire comme j'ai pu le penser au départ. Non, ce qui a poussé les producteurs de l'APFLBB à fonder cette association étaient avant tout des raisons plus pragmatiques.

Ce qui s'est réellement passé, c'est qu'au début des années 1990 certains producteurs bretons, pour différentes raisons, ont décidé de passer l'ensemble de leur production conventionnelle en production biologique. Lors des entretiens, les producteurs rencontrés ont

généralement incriminé les produits phytosanitaires, le refus du tout-chimique, la dépendance aux maisons semencières, le manque de liberté vis à vis du Cérafel, le besoin d'un retour au travail de la terre plus sain. Ce producteur explique l'une des raisons qui l'ont amené à se convertir :

« J'étais paysan en conventionnel au départ, jusqu'au jour où ayant coupé pas mal de salades dans la matinée je savais comment elles avaient été produites, je m'suis demandé à midi quand je les ai vues sur la table, j'me suis demandé si un jour je pourrais les donner à mes gosses à manger. Et puis donc ni une ni deux, on en a parlé avec Malou ma compagne et on a décidé de passer en bio quoi. [...] je voulais savoir si je pouvais donner ce que je produisais à mes enfants mais aussi y'avait retrouver de la fierté. J'me souviens de voir mon grand-père parler de son métier avec des étoiles dans les yeux tellement il était fier du métier qu'il faisait et bien moi je voulais pouvoir le faire de la même façon. Donc mon grand-père s'appelait René Léa aussi et mon père était sur sa ferme et moi aussi maintenant.⁶ »

Précisions que le Cérafel, Comité Economique Agricole Régional Fruits et Légumes de la Région Bretagne, est aujourd'hui considéré comme une Association d'Organisations de Producteurs (AOP), depuis les réformes successives de l'Organisation Commune des Marchés dont nous parlerons plus loin dans ce travail. Cette AOP regroupe actuellement sept organisations de producteurs (OP) et « représente près de 1 800 exploitations en fruits, légumes frais et plants de pommes de terre, soit 2 500 producteurs⁷ ». Elle s'organise autour d'un président, généralement un producteur de l'une des OP adhérentes. L'AOP a pour objectif de développer et d'organiser économiquement la filière des fruits et légumes en Bretagne. La SICA (Société d'Initiative et de Coopération Agricole), dont nous parlerons souvent dans le document est l'une des OP à l'initiative de la mise en place du Cérafel dans le but de coordonner l'ensemble de la filière. Les instances de décisions de l'AOP sont composées de délégués mandatés par les OP adhérentes⁸ (un organigramme du Cérafel est disponible en annexe 11 ; il peut s'avérer utile pour bien comprendre les relations entre OP et AOP ainsi que les différents partenariats qui existent avec d'autres organismes de recherche, de vente etc.).

Certains de ces producteurs bio font partie de la SICA (OP de Saint-Pol-de-Léon dans le Finistère), mais ni l'Organisation de Producteurs SICA ni l'AOP Cérafel dont elle fait partie ne semblent prendre en compte les changements qui s'opèrent au sein de leurs rangs. Les producteurs ayant passé le pas du bio se voient ignorés des organisations et les marchandises partent sur le marché sans aucune distinction : bio, conventionnel ou conversion, rien n'est mis

⁶ Entretien avec René Léa, premier président de l'APFLBB (entretien effectué le 16/06/2017)

⁷ Information trouvée sur le site internet du Cérafel : www.cerafel.com

⁸ Idem

en place pour les différencier. Les fruits et les légumes bio sont vendus par le Cérafel sur le marché conventionnel :

« Certains ont commencé à vouloir s'orienter vers du bio, d'accord ? Mais s'orienter en fait d'une certaine manière, c'est à dire ils voulaient passer toute leur ferme en bio donc là ils se sont retrouvés dans une organisation où cohabitait du produit conventionnel, du produit bio, au niveau du commerce c'était un peu pareil.⁹ »

Certains producteurs relativisent, la filière du bio se développe lentement à l'époque, il leur paraît compréhensible qu'aucun débouché commercial ne soit encore mis en place au sein du Cérafel. Mais cet état d'esprit disparaît vite quand ils décident de demander à l'OP SICA si des mesures vont être prises par rapport à la spécificité de leur production :

« Quand j'ai voulu faire de la bio j'ai posé la question donc aux dirigeants de la SICA qui fait partie du Cérafel donc j'ai été les voir, j leur ait dit "ben je voudrais passer en bio, est-ce que vous pouvez faire quelque chose pour moi" et ils m'ont répondu "non, ça nous intéresse pas, si tu veux passer en bio tu te débrouilles pour vendre."¹⁰ »

Ni encouragements, ni débouchés commerciaux, certains producteurs vont décider de ne plus payer, par le biais de leurs cotisations, une organisation qui d'une part ne sert plus leurs intérêts, mais qui de plus, finance et encourage le tout-chimique. Ce positionnement va se renforcer au cours des années qui suivent ces premières dissidences et l'affaire des Cotisations Volontaires Obligatoires va faire des émules : de plus en plus de producteurs partageant l'avis des premiers dissidents rejoindront les rangs du groupement en formation. Sans aucun soutien du Cérafel, les producteurs décident de se lancer seuls à la conquête du marché bio. Les producteurs et leurs proches s'accrochent à l'idée qu'une agriculture plus respectueuse est possible. Ils ne savent évidemment pas où cette aventure les conduira. Leur priorité est de rejeter l'ensemble du modèle qu'on leur impose. L'histoire aurait peut-être été différente si le Cérafel, sans pour autant partager les valeurs des producteurs convertis, avait compris à l'époque la manne que pouvait représenter un tel marché.

1.2 L'affaire des « procès du Cérafel » : les recours en justice

⁹ Entretien avec Yoann Morin, chargé de la communication et de la certification (entretien effectué le 11/05/2017)

¹⁰ R. Léa

Certains producteurs vont s'opposer au Cérafel au cours des années 1992 à 1997 pour défaut de paiement des Cotisations Volontaires Obligatoires dues à l'organisation. En effet, selon l'article L. 552-1 du Code Rural appuyé par le règlement n° 1035/72 du Conseil des Communautés Européennes portant sur l'Organisation Commune des Marchés dans le secteur des fruits et légumes, le Cérafel (reconnu comme Comité Economique Agricole du bassin agricole de Bretagne) est en droit de demander aux producteurs du bassin des cotisations pour organiser l'ensemble de la filière, de la production (calibrage, normes de qualité) à la commercialisation :

« Afin d'harmoniser les disciplines de production, de commercialisation, de prix et d'appliquer des règles communes de mise en marché, les organismes reconnus énumérés à l'article précédent et les syndicats agricoles à vocation générale ou spécialisée peuvent se grouper pour constituer, dans une région déterminée, et pour un même secteur de produits tel qu'il est défini au 2° de l'article L. 551-1 un comité économique agricole.

Les comités économiques agricoles édictent des règles communes à leurs membres.

Les comités économiques agricoles contribuent à la mise en œuvre des politiques économiques nationales et communautaires et peuvent être consultés sur les orientations de la politique de filière les concernant.

Les associations d'organisations de producteurs reconnues comités économiques agricoles pourront prendre, en conformité avec les règlements communautaires, des dispositions pour mettre en œuvre un fonds de mutualisation commun aux organisations de producteurs de leur circonscription visant à lutter contre les crises et à en atténuer les effets sur le revenu des producteurs notamment par des interventions sur le marché. Ce fonds pourra être alimenté par des contributions des membres du comité¹¹. »

Cette loi estime que les Comités Economiques Agricoles, œuvrent pour l'ensemble d'un bassin de production (commercialisation, communication, publicité, recherche et développement etc.) et qu'en cela, l'action de ces CEA bénéficie à l'ensemble des producteurs d'une région. Ainsi, au chapitre IV, l'article L. 554-1 portant sur l'extension des règles prévues à l'article cité précédemment, considère que les producteurs non-adhérents, bénéficiant eux-aussi du développement de la filière mise en place par des Associations d'Organisations de Producteurs telles que le Cérafel, peuvent se voir soumis au régime des Cotisations Volontaires Obligatoires applicables dans leur bassin de production. Notons ici que le paradoxe voulu entre les termes « volontaire » et « obligatoire » provient justement de ce règlement d'extension des règles¹². En effet si les cotisations n'étaient demandées qu'aux seuls bénéficiaires directs de

¹¹ Selon l'article L. 552-1 du Code Rural

¹² Selon le Rapport de la Cour des comptes de 2007 portant sur les Cotisations Volontaires Obligatoires

l'action d'un CEA, ses producteurs adhérents, nous serions en présence de Cotisation Volontaires. Le fait que celles-ci soient étendues à l'ensemble des producteurs du bassin, même non-adhérents les rend aussi « obligatoires ». L'article L. 553-1 précise sur quoi peuvent porter les cotisations :

« Les organismes reconnus ou agréés dans les conditions prévues aux articles L. 551-1 et L. 552-2 peuvent être autorisés par décret après avis du Conseil d'Etat à percevoir des droits d'inscription et des cotisations assises soit sur la valeur des produits, soit sur les superficies, soit sur ces deux éléments combinés. »

Le montant des cotisations est fixé par le CEA compétent dans chaque bassin de production. Soulignons de plus que les cotisations sont valables pour tous les producteurs d'un même produit, groupe de produits ou Appellation d'Origine Contrôlée (AOP). Les cotisations sont fixées par hectare et par année par produit. Selon les souvenirs de ce producteur de l'APFLBB, les cotisations pouvaient être très élevées et leur montant pouvait fortement varier d'un bassin de production à l'autre¹³ :

« Les procès ont débuté y'a 25 ans je pense. Donc l'extension des règles c'était dans un comité de bassin, les producteurs doivent cotiser. Donc en Bretagne c'est le Cérafel, donc Prince de Bretagne hein, c'est la même chose, c'est la marque du Cérafel, on doit cotiser, bon. Ça dans les autres régions, c'était pas très méchant, ça représentait allez, on va dire l'équivalent de 50 ou 100 euros et en Bretagne c'était pas pareil parce que c'était entre 500 et 800 euros par hectare. Et c'était un peu au pif... et en fin d'année on avait un rappel donc ça pouvait faire des sommes assez... voilà¹⁴. »

C'est donc dans ces conditions que l'affaire des « procès du Cérafel » débute. Ce moment correspond aux débuts de l'association qui nous intéresse ici. Nous allons le voir, cette affaire marque aussi, d'un point de vue théorique, ce que Boltanski et Thévenot appelleraient l'entrée en situation de dispute en justice. C'est justement le régime de la dispute qui va pousser les producteurs bio, contraints de se battre contre le Cérafel, à adopter une attitude stratégique

¹³ N'ayant pas trouvé de chiffres officiels quant au montant de ces cotisations, les propos de ce producteur sont utilisés ici à titre d'exemple pour appuyer le fait que les cotisations devaient tout de même être importantes. Une autre affaire qui a débuté elle aussi dans les années 1990 est encore en cours aujourd'hui, elle oppose un producteur qui refuse de payer les cotisations que le Cérafel lui réclame en accord avec le principe d'extension des règles. Dans un article paru le 9 septembre 2015 sur le site d'informations Breizh-info.com, le producteur déclare que le montant des cotisations demandées par le Cérafel est de « 500 € à l'hectare pour le chou-fleur et 450 € pour l'artichaut » ce qui représente « 100.000 € à l'année » pour lui. S'il est toujours en procès aujourd'hui c'est parce qu'il n'est pas un producteur bio (nous reviendrons sur ce détail qui en réalité fait toute la différence dans la partie 1.2.2.) et donc il reste soumis aux lois édictées par le Cérafel qui. Le Cérafel est en effet en mesure de demander des cotisations aux producteurs non-adhérents sur les mêmes produits ou groupes de produits s'il est en mesure de prouver que pour ce produit il représente « au moins deux tiers des producteurs de leur circonscription et couvrent au moins deux tiers de la production de cette circonscription » selon l'article L. 554-1 du Code Rural.

¹⁴ P. Créniou

pour faire valoir leurs intérêts, ou dans le langage de la sociologie des épreuves, à se justifier et à rendre ces justifications compréhensibles.

1.2.1 Les producteurs traduits en justice : instauration du régime de dispute et naissance de l'APFLBB

L'histoire de l'APFLBB, vue sous le prisme de la théorie de la justification élaborée par Luc Boltanski et par Laurent Thévenot, commence donc sous l'égide du régime de la dispute. Selon les deux auteurs, la vie sociale est constituée de situations dans lesquelles les individus sont amenés à se positionner, à justifier leurs positions ou à faire valoir leurs intérêts (Boltanski et Thévenot, 1991). Ces situations sont diverses et ne constituent pas toujours des situations de conflit. Ainsi existe-t-il, comme nous l'avons vu dans l'introduction, différents régimes d'actions.

Avant de produire bio, les producteurs interrogés dans ce travail payaient leurs cotisations comme tous les autres producteurs au Cérafel, nous étions en présence d'une situation routinière appartenant donc au régime de paix. Mais le social est continuellement en mouvement et lorsqu'une situation évolue, il est possible de basculer du régime de paix au régime de dispute. C'est ce qu'il se passe lorsque que certains producteurs cessent le paiement de leurs cotisations. Il existe deux types de régimes de dispute : la dispute en violence et la dispute en justice. Les deux types de régimes de dispute (tout comme les deux types de régimes de paix : paix en justice, paix en amour) se distinguent par la notion d'équivalence évoquée dans les lignes précédentes. Expliquons-nous : la dispute en violence ne nous intéresse pas vraiment ici mais elle se distingue de la dispute en justice dans le sens où les acteurs engagés dans ce régime se trouvent face à une situation dans laquelle aucune mise en équivalence n'est possible ou désirée. Nous serions en situation de dispute en violence si, d'une façon ou d'une autre (si la France n'était pas un Etat de droit par exemple), les producteurs dissidents avaient été contraints, sans discussion aucune, de payer leurs cotisations. Il n'existe donc pas, dans le régime de dispute en violence, de possibilité de mettre en équivalence (c'est-à-dire de justifier) les intérêts ou les positions des acteurs. Ce régime se distingue précisément par le manque de justification ou d'argumentation dans la situation. Cette situation se caractérise par de purs rapports de force entre les acteurs en présence. Les personnes dans ce type de régime s'apparentent à des objets : face à l'adversaire on exerce une force (qui peut être immatérielle) pour qu'il cède, tout comme on le ferait face à une porte qui coince un peu, qui est difficile à

ouvrir. À l'inverse, la dispute en justice (aussi appelée dispute en justesse par les auteurs) est définie par la présence d'argumentation. Dans ce régime les acteurs sont amenés à justifier, publiquement, leurs prétentions ou leurs actions. Nous allons explorer dans cette partie le régime de dispute en justice qui caractérise précisément l'affaire entre le Cérafel et les futurs producteurs de l'APFLBB.

A la fin des années 1990, le Cérafel attaque en justice les producteurs n'ayant pas payé leurs cotisations pour les campagnes de production allant de 1992 à 1997 – les campagnes non payées sont variables d'un producteur à l'autre. Un ping-pong juridique se met alors en place, nous n'allons pas ici le détailler mais nous allons nous pencher néanmoins sur les grandes lignes de l'affaire qui va durer plus de 15 ans. Lors de ces affaires, les juridictions nationales (Tribunal de Grande Instance de Brest, Cour d'Appel d'Angers, de Rennes ou de Caen, Cour de Cassation...) sont saisies tour à tour pour se prononcer sur la validité ou l'invalidité des requêtes introduites par le Cérafel : le versement des cotisations volontaires obligatoires de la part de producteurs bio adhérents et non-adhérents. C'est précisément à cette période, en 1997 que les producteurs attaqués par le Cérafel se rassemblent pour créer l'Association des Producteurs de Fruits et Légumes Biologiques de Bretagne. Des producteurs en phase de conversion et d'autres déjà en bio, à jour dans leurs cotisations, rejoignent le mouvement.

« Donc y'avait un besoin de se regrouper pour créer un marché et d'avoir les outils techniques pour le faire, mais est-ce qu'on l'aurait fait, est-ce qu'on se serait rassemblés sans le combat contre le Cérafel ? Voilà y'avait les deux quoi. Y'en a quelques uns qui se sont levés pour se battre et les autres les ont suivis, et ça a bien fonctionné quoi.¹⁵ »

Ce regroupement va leur permettre, non seulement d'être plus nombreux et donc d'être plus forts dans cette bataille juridique, mais aussi de peser dans les négociations qui vont suivre face à la législation déjà en place dans le secteur des fruits et des légumes. L'association est reconnue Organisation de Producteurs Biologiques – la première de ce genre en France – en 1998 par le Ministre de l'Agriculture et de la Pêche, Louis Le Penec, et cette reconnaissance est le début d'une nouvelle ère pour l'association.

1.2.2 L'opposition de deux cités

¹⁵ R. Léa

Durant les procès, les deux organisations s'opposent sur deux terrains de justification différents en raison de leur appartenance (incompatible) à deux cités distinctes. Le Cérafel pourrait être considéré comme relevant de la cité industrielle : le principe supérieur commun est la satisfaction des besoins (Boltanski, Thévenot, 1991, p. 154). Entendons par là que le Cérafel œuvre pour satisfaire les besoins des producteurs de l'ensemble du bassin, tels qu'ils sont définis dans la loi (organisation de la filière, recherche de débouchés, atténuation des crises etc.). Comme l'expliquent Luc Boltanski et Laurent Thévenot, le Cérafel dans cette cité est le « grand » qui « [travaille] à découvrir et à coordonner les faits généraux propres à servir de base à toutes les combinaisons de cultures, de commerce et de fabrication ». Ce dont cette cité a besoin « ce n'est pas d'être gouvernée [...], c'est d'être administrée dans le meilleur marché possible ; or il n'y a que dans l'industrie qu'on puisse apprendre à administrer à bon marché » (*id.*, p. 154).

De son côté l'APFLBB fait référence dans ses justifications à la cité civique dans laquelle le bien supérieur commun est la volonté générale. L'une des grandeurs valorisées dans cette cité est la capacité des individus à « [renoncer] à leur singularité et [à se détacher] de leurs intérêts particuliers pour ne regarder que le bien commun » (*id.*, p.138).

Comme nous l'avons vu dans le schéma de la dispute présenté en introduction, la première étape de la dispute est la critique mutuelle des cités les unes envers les autres. Les auteurs de *De la Justification* les nomment « critiques depuis les cités ». La cité civique critique la toute-puissance du technocrate dans la cité industrielle, l'absence de concertation, le peu d'implication du collectif dans les décisions. De son côté, la cité industrielle critique la représentativité et l'implication du collectif pour la lenteur qu'elles entraînent dans la mise en place de l'innovation (*id.*, p. 319 et 330). Pour la cité civique le technocrate est trop « coupé de la vie », il met en place des dispositifs qui ne correspondent pas aux besoins du terrain. La cité industrielle est critiquée du monde civique pour la lourdeur de sa bureaucratie et pour sa hiérarchie peu équitable : il y a quelques grands au-dessus de la pyramide qui ordonnent à la majorité des petits, asservis du point de vue civique. Cette logique découle selon la cité civique au principe supérieur commun propre au monde industriel : celui d'« impératif de productivité » (*id.* p. 198). Au contraire, dans la cité industrielle, le principe supérieur propre à la cité civique, la collectivité n'est pas propre au bon fonctionnement de l'appareil productif.

1.2.3 Montée en généralité : la dispute à l'épreuve de la justice

Pour bien comprendre le mécanisme de la machine juridique et la subtilité de la jurisprudence, attardons-nous sur ce qui s'est joué à cette période – chaque cas étant plus ou moins similaire, essayons ici de faire un résumé global des affaires. Certains producteurs ayant décidé de se battre seul, se sont regroupés. Néanmoins les textes de loi appliqués et la procédure restants identiques, l'affaire nous permet de bien entrevoir les processus de justification lis en œuvre dans cette dispute en justice.

Le premier plaignant est l'Association Comité Economique Régional Agricole Fruits et Légumes de Bretagne (Cérafel) qui revendique son droit à percevoir des cotisations des producteurs. Aux yeux de la loi cette requête semble tout à fait légale puisque les articles du Code Rural L. 552-1. (portant sur le prélèvement de cotisations) et L. 554-1 (portant sur l'extension des règles) le permettent. Ces articles de loi découlent d'ailleurs du droit communautaire portant sur l'Organisation Commune des Marchés dans le secteur des fruits et légumes. Ils sont inscrits dans le règlement CEE n° 1035/72 du Conseil, datant du 18 mai 1972 et modifiés par le règlement CEE n° 3284/83 du 14 novembre 1983. Ces deux règlements européens vont dans le sens du droit interne. Ces règles disposent que dans le cas où une OP ou une AOP considérée comme représentative de la production et des producteurs pour un produit donné dans une circonscription économique déterminée, l'Etat membre est en droit de rendre obligatoire pour l'ensemble des producteurs établis dans cette circonscription – y compris non-adhérents à l'OP ou à l'AOP – certaines règles (règles de production, règles de commercialisation)¹⁶. Le paragraphe 8 de ce même article dispose que l'Etat membre, peut décider que les producteurs non-adhérents sont redevables de la totalité ou d'une partie des cotisations versées par les producteurs adhérents à l'organisation. Ce texte considère en effet que les cotisations servent à couvrir des services dont les producteurs non-adhérents bénéficient eux-aussi (frais administratifs, frais de recherche, d'étude de marché, de promotion, de vente) c'est-à-dire l'ensemble des frais qui bénéficient à l'ensemble de la production de la circonscription¹⁷. Comme nous venons de le voir, cet article 15 ter est inscrit dans le droit interne par l'arrêté ministériel du 18 juin 1992 portant sur l'extension des règles et autorise donc le Cérafel à prélever des cotisations à l'ensemble des producteurs du bassin breton, sur un produit donné, qu'ils soient adhérents ou non.

¹⁶ Article 15 ter, paragraphe 1 du règlement CEE n° 1035/72

¹⁷ Article 15 ter, paragraphe 8 du règlement CEE n° 1035/72

Au cours des différents procès qui se déroulent de la fin des années 1990 à la fin des années 2000, les juridictions françaises penchent généralement en faveur du Cérafel, puisque d'un point de vue légal, les producteurs ont l'obligation de verser ces cotisations. En portant l'affaire devant la Cour de Justice des Communautés Européennes, les producteurs vont faire valoir un argument précis pour justifier leurs revendications : le fait qu'ils produisent bio. Et c'est bien ce petit détail, qui va changer toute la donne au niveau européen.

Les producteurs de l'APFLBB vont réussir à prouver qu'ils ne doivent rien au Cérafel dans la mesure où leur production se différencie (par son caractère biologique) de celle représentée par le Cérafel. A cause de cette spécificité, les règles instaurées (règles de production, commercialisation etc.) et les actions entreprises par ce dernier (recherche, étude de marché etc.) ne leur bénéficient pas. Ils n'ont donc aucune obligation financière envers le comité économique régional¹⁸.

Ce qui est mis en œuvre en réalité ici, du point de vue de la théorie de la justification, c'est une « montée en généralité » opérée par les producteurs de l'APFLBB pour justifier leur position et la faire accepter par les autres acteurs.

1.2.3.1 Montée en généralité de l'APFLBB : dé-singulariser sa situation pour faire valoir sa cause

L'attitude stratégique des producteurs de l'APFLBB dans cette dispute commence donc à porter ses fruits : leurs efforts pour porter le débat sur la scène publique va servir leur cause. Cela représente une étape cruciale dans le processus de justification dans un régime de dispute. En effet, comme le relèvent Luc Boltanski et Laurent Thévenot, dans un régime de dispute en justice, les acteurs vont notamment avoir recours à la « montée en généralité ». Cela signifie que, pour faire valoir la justesse de leur position, les acteurs montrent que leur cas particulier a une portée plus générale. Ce cas particulier est représentatif d'une pratique plus large, l'agriculture bio qui se pratique également ailleurs, et qui répond à des règles à elle. Ici par exemple, les producteurs de l'APFLBB démontrent simplement que la bio de Bretagne, n'est pas une pratique marginale. C'est au contraire une pratique à part entière qui se développe de plus en plus et requiert la mise en place d'une filière spécifique. Aux yeux de l'Europe cet

¹⁸ Selon décisions de la CJCE, ordonnance du 29 janvier 2004, affaire C-381/02 ; affaire C-49/03 du 10 février 2003

argument est valable puisque que la Cour de Justice des Communautés Européennes (CJCE) reconnaît les différences qui existent entre les productions biologiques et conventionnelles. Cette situation particulière se trouve mise en équivalence avec d'autres cas plus généraux : ici la distinction de deux pratiques bien différentes (consacré par la reconnaissance du bio à l'échelle européenne par exemple). Le travail de dé-singularisation qui s'opère ici et a pour but de rendre le cas particulier de l'APFLBB plus universel. Par la montée en généralité, leur situation n'est plus si singulière que cela. Cela facilite la compréhension (et donc l'acceptation) des arguments de l'APFLBB par les autres acteurs. C'est aussi un moyen pour l'acteur de ne plus défendre son intérêt propre mais de parler au nom d'une conception de ce qui est juste dans la situation donnée (principe supérieur commun), ici la volonté générale. En allant faire valoir ses droits au niveau européen, l'APFLBB défend aussi la filière biologique dans son ensemble. L'association met en évidence la différence entre ces deux agricultures, biologique et conventionnelle. A ce titre, l'agriculture bio ne peut plus être soumise aux lois des organisations traitant du produit conventionnel. Les principes supérieurs communs évoqués ici par les producteurs de l'APFLBB s'ancrent dans la cité civique : la lutte va servir l'ensemble des producteurs de la filière biologique, et par répercussion concerner d'autres secteurs de l'agriculture soumis à l'extension des règles. Les autres justifications comme la protection ou la préservation de l'environnement, la garantie de produits « sains » pour le consommateur, ou la mise en place d'une pratique agricole respectueuse des hommes et de la nature, n'ont pas leur place dans cette situation de dispute comme on pourrait le penser. Elles interviennent plus tôt lorsque les producteurs ont décidé d'entamer leur conversion. Le but ici est de se justifier, grâce à l'équivalence, et d'agir au nom d'un « bien commun » pour la filière de l'agriculture biologique. De plus, dans la cité civique, la volonté générale doit permettre aux individus de « [s'affranchir] de la dépendance personnelle à l'égard des autres » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 142). L'émancipation des producteurs envers le Cérafel en est un bon exemple.

1.2.3.2 La stratégie du Cérafel : justifier la mise en place d'une filière biologique dans l'organisation et la réponse de l'Europe

Le reproche fait au Cérafel : ne pas avoir développé de filière spécifique pour les produits bio et exiger malgré cela des cotisations de la part des producteurs bio. L'un des producteurs raconte :

« Parce que justement ce que disait à l'époque la justice c'est "oui mais attendez, mais ces producteurs que vous [le Cérafel] poursuivez, vous n'avez même pas de structure chez vous alors..."¹⁹ »

En résumé, le Cérafel est accusé de ne pas exprimer la « volonté générale » mais « la volonté de tous », ce qui n'est pas acceptable dans la cité civique. En effet, Boltanski et Thévenot distinguent, grâce aux réflexions de Rousseau, ces deux volontés opposables : « la "volonté de tous" est oppressive parce qu'elle exprime l'opinion des autres saisis à l'état de "particuliers" : "elle regarde à l'intérêt privé et n'est qu'une somme de volontés particulières". » Par opposition « la volonté générale [...] "ne regarde qu'à l'intérêt commun" » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 141).

Pour se sortir de cette position inconfortable, le Cérafel va créer en 1998²⁰ sa propre filière biologique. Cette filière, toujours en place aujourd'hui, commercialise les produits sous la marque « Prince de Bretagne bio » et concurrence directement l'APFLBB et sa marque BioBreizh. Mais déjà à l'époque, certains producteurs émettent des doutes sur les intentions du Cérafel :

« Moi j'ai essayé d'être diplomate dans cette affaire (soupir) j'étais un des premiers producteurs prince de Bretagne en bio pour la petite histoire y'a 20 ans de ça. Prince de Bretagne dit "on veut faire une structure bio" et moi je me dis "c'est génial quoi, un groupement comme ça qui va lancer une branche en bio ! [...] y'a 2000 producteurs, on a de super terres et bah on y va". Sauf que je me suis rapidement rendu compte que c'était uniquement pour la vitrine et uniquement pour ces fameux procès²¹. »

En prenant ce nouveau virage le Cérafel tente de reprendre le contrôle des producteurs de l'APFLBB. Grâce à la mise en place d'une filière propre pour le bio au sein du groupement, il n'y a plus besoin de distinguer les producteurs bio ou non. Par conséquent tous seraient à nouveau soumis à l'obligation de cotiser. Cette filière bio est surtout une vitrine dans le but de gagner les procès. Mais c'est aussi une stratégie économique pour le Cérafel. Si l'Europe donne raison aux producteurs de l'APFLBB c'est une reconnaissance de la filière bio en tant que telle. Il est donc très important pour le Cérafel de ne pas trop tarder dans la mise en place d'une filière propre, susceptible de lui rapporter beaucoup. Le Cérafel prend conscience, mais un peu tard, du marché que peut représenter le bio. Cela n'empêche pas que la fracture idéologique entre les deux organismes est irréversible. La confiance est rompue.

¹⁹ P. Créniou

²⁰ Selon le site internet de Prince de Bretagne : <http://www.princede Bretagne.com>

²¹ P. Créniou

Constatant les manœuvres du Cérafel, les producteurs de l'APFLBB réagissent et revendiquent leur indépendance : ils demandent une nouvelle fois de l'aide à l'Europe et effectuent une autre montée en généralité. L'Europe précise sa position : le Cérafel mettant en place une filière biologique, les producteurs de l'ensemble du bassin breton lui sont bien évidemment redevables. Mécontents, les producteurs bio font appel à des personnalités influentes au niveau européen : ils vont en effet être épaulés par le président de la FRAB (Fédération Régionale des Agrobiologistes de Bretagne), par la ministre de l'environnement de l'époque (Corinne Lepage), par la commissaire européenne chargée de l'Agriculture et du Développement Rural (Mariann Fischer Boel). La justification des producteurs de l'APFLBB est mise une nouvelle fois à l'épreuve dans ce processus. En effet pour Boltanski et Thévenot la justification peut être appuyée par d'autres êtres (objets ou humains). Cela permet de la consolider : « on peut, selon le monde considéré, donner des épreuves en se réclamant du témoignage d'un grand dont le jugement fait foi, en montrant la crédibilité dont on bénéficie auprès du plus grand nombre » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 167). Et cette stratégie de justification fonctionne. Le nouveau texte de loi, s'inscrivant dans l'Organisation Commune des Marchés, est modifié : producteurs d'un bassin pour un même produits sont redevables de leurs cotisations au comité économique régional si, et seulement si, ce dernier est en mesure de prouver qu'il est représentatif de ce produit c'est-à-dire « représentant au moins deux tiers des producteurs de leur circonscription et couvrant au moins deux tiers de la production de cette circonscription ». La justice donne enfin raison à l'APFLBB grâce du principe de « volonté générale ». Ce principe émanant des dispositions du droit communautaire, est repris dans le droit interne. L'article L. 554-1 du Code Rural et modifie l'extension des règles :

« Ainsi, il est prévu que les comités économiques agricoles doivent, pour bénéficier du régime de l'extension :

- regrouper au moins deux tiers de la production de leur circonscription ;
- et couvrir au moins deux tiers de la production de cette circonscription.

Sont rendues extensibles les règles qu'ils adoptent, pour une production donnée, en matière de connaissance de la production, de production, de commercialisation et de protection de l'environnement, ainsi qu'en matière de régulation de la production.

[...] Il est précisé que ce secteur peut être, entre autres, celui des fruits et légumes²² ».

²² Selon un rapport du Sénat « Renforcement de l'action des organisations de producteurs et élargissement des missions des organisations interprofessionnelles, Article 15, Articles L. 554-1 et L. 554-2 du code rural », 2005

L'un des producteurs interviewés se félicite de cette victoire aux conséquences remarquables, pour la filière biologique, mais surtout pour les groupements de producteurs voulant se démarquer des structures classiques :

« [...] et après du jour au lendemain y'a eu un texte européen qui a dit "les producteurs bio ne sont pas tenus par l'extension des règles, sauf si le comité de bassin peut prouver qu'il produit majoritairement en tonnage et en producteurs". Donc aujourd'hui Prince de Bretagne serait pas loin de nous poursuivre, mais la loi européenne dit aussi : "le nombre de producteurs et tous les maraîchers de vente directe sont pris en compte" donc on est tranquilles pour un petit moment. Mais ça a été un truc de fou quoi.²³ »

Dans l'ensemble de la dispute il faut souligner l'importance de l'objet « loi ». C'est cet objet, aussi appelé dispositif dans le langage de la sociologie des épreuves qui « contient » d'une certaine manière la dispute et la maintient dans le régime de dispute en justice. La « loi » est dans la cité civique, l'objet par excellence de l'expression de la volonté générale. C'est la loi qui maintient les acteurs de l'affaire dans un registre de justification. Bien que l'objet puisse être contourné (les acteurs ne sont pas fondamentalement contraints par le dispositif), il les amène à se justifier d'une manière précise : d'une manière codifiée par la loi, par l'intermédiaire de cours, d'avocats, de textes juridiques etc. Comme le soulignent Boltanski et Thévenot, les objets sont généralement des dispositifs qui mettent fin à la situation de dispute. Il est vrai que dans certains différends, comme c'est le cas dans une procédure juridique, l'accord est contraint. Il n'est pas possible d'affirmer que l'accord ici trouvé amène un consensus entre les deux parties puisque la décision de justice a pénalisé l'une des parties. On voit donc que les raisons de la cité civique prévalent sur les raisons de la cité industrielle dans la résolution de la dispute. Le compromis n'a pas été trouvé et les acteurs n'ont pas été en mesure de se rejoindre sur un principe supérieur commun, c'est la justice qui a tranché ! (Voir figure ci-dessous).

²³ P. Créniou

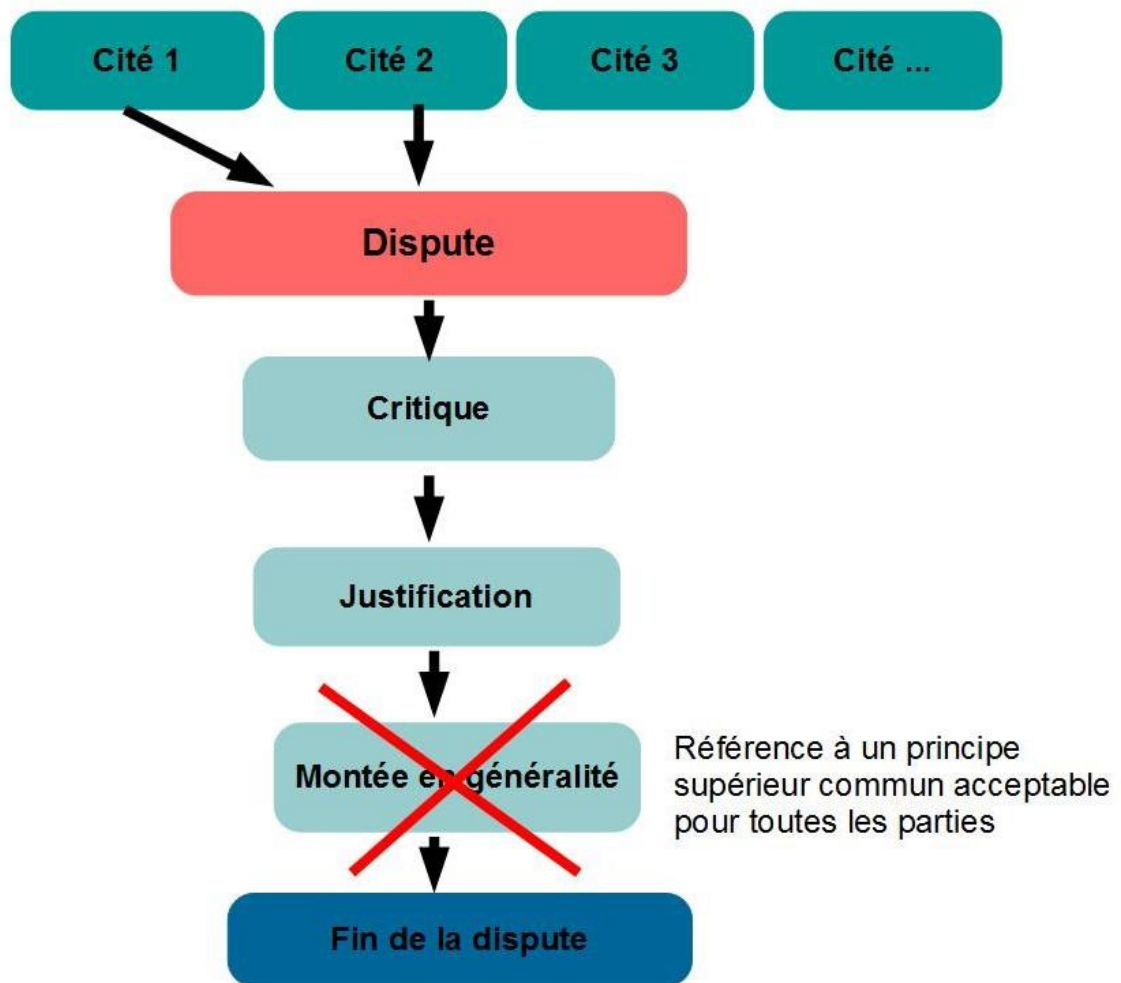


Figure 4: Schéma de synthèse de la dispute, accord de PSC non trouvé

1.3 La dispute autour des semences à Stérilité Mâle Cytoplasmique

En parallèle des procès évoqués ci-dessus une autre querelle éclate entre les deux concurrents du secteur des fruits et légumes bretons. En effet, le Cérafel et l'APFLBB se confrontent à nouveau au sujet d'une biotechnologie apparue à la fin des années 1990 : la Stérilité Mâle Cytoplasmique (connue sous le sigle CMS provenant de l'anglais : Cytoplasmic Male Sterility).

1.3.1 Le développement d'une biotechnologie à l'origine d'une nouvelle dispute

Ces semences proviennent d'un procédé de sélection artificiel qui consiste en la fusion de protoplastes : c'est à dire la fusion de deux cellules dont on a retiré la paroi afin qu'elles puissent mélanger une partie de leur matériel génétique (Delmond, 2010). Ce procédé s'installe progressivement. La sélection et la production de graines pour certains légumes crucifères (tels que le chou-fleur ou le brocoli) est compliquée. La sélection et la production de ces variétés ont longtemps été effectuées par les producteurs eux-mêmes, jusqu'à la fin des années 1980 (Dondeyne, 2013, p. 69). Comme on le sait le climat breton ne permet pas d'avoir une production à l'année pour ces légumes. Les producteurs ne produisaient que des variétés d'hiver. C'est une aubaine financière pour les maisons semencières. En créant des semences d'été et d'automne elles ouvrent un marché de graines adaptées à chaque saison. Les producteurs ravis de produire toute l'année y voient aussi leur intérêt. C'est ainsi que des variétés hybrides, adaptées au terroir breton, furent développées soit par des maisons grainières (Clause Vilmorin, Gauthier etc.) soit grâce aux instituts de recherche – l'INRA et le Cérafel développent un partenariat à la fin des années 1980 pour produire ces variétés et être en mesure de les proposer aux producteurs. On constate que le Cérafel s'intéresse depuis longtemps la question des semences puisque l'OBS (l'Organisation Bretonne des Semences) a été créée par ses soins dans les années 1970. Cet organe du Cérafel a pour objectif de fournir aux producteurs du Cérafel des semences de qualité adaptées aux conditions climatiques et pédologiques de la Bretagne (voir annexe 11). C'est ainsi que se créer le partenariat entre l'Inra et le Cérafel (ou l'OBS plus particulièrement) en matière de recherche sur les semences hybrides : l'OBS produit et multiplie les semences, l'INRA s'occupe de la création variétale. Mais les crucifères posent problème : les graines auto-fécondées (*inbreds*) sont très nombreuses dans les semences produites, ce qui ne permet pas de garantir la pureté variétale. Pour pallier à ce problème, les scientifiques provoquent la stérilité mâle nucléo-cytoplasmique pour garantir la stabilité et l'homogénéité de ces variétés (Dondeyne, 2013).

C'est l'origine de la seconde dispute entre l'APFLBB et le Cérafel. L'enjeu de cette dispute repose sur leurs conceptions bien différentes au sujet de ces semences. Assimilées à des OGM pour les premiers et donc inutilisables en agriculture biologique, considérées comme non-OGM par les seconds. La dispute porte sur des considérations éthiques contribuant à creuser un peu plus le fossé entre les valeurs des producteurs de l'APFLBB et celles du Cérafel.

1.3.2 Les CMS : OGM ou non-OGM ?

Pour les producteurs de l'APFLBB les semences CMS, obtenues par une sélection artificielle sont ni plus ni moins des OGM et n'ont en aucun cas leur place dans les pratiques de l'agriculture biologique. Néanmoins, ils se renseignent au sujet de cette nouvelle biotechnologie. Ils font appel à l'expertise de scientifiques pour comprendre ce procédé et lever le doute :

« On s'est rendu compte un jour sur un catalogue qu'il y avait une variété de choux produite par une maison qui était dite CMS donc stérilité mâle cytoplasmique et on s'est interrogés là-dessus, qu'est-ce que c'est que cette nouveauté, est-ce que c'est bon pour nous ? Alors on est allés interroger des techniciens, dont Véronique Chables de l'INRA [...]»²⁴ »

Il semble en effet important pour les producteurs de savoir de quoi ils parlent. Leur position a pu être influencée par les procès en cours et animée par une volonté de se différencier de leur adversaire sur le plan idéologique. Dans tous les cas, l'artificialisation du vivant, quel qu'en soit la méthode, qu'elle s'effectue au niveau de la cellule ou de son noyau reste pour eux une atteinte à l'intégrité du vivant.

Le sujet divise les scientifiques eux-mêmes : dans la définition des OGM, la technique d'hybridation par fusion de protoplastes n'apparaît pas. Malgré cela, certains scientifiques se rangent du côté des producteurs de l'APFLBB :

« Y'a une sélection qu'on appelle la CMS... voilà y'a des scientifiques qui disent que ce sont des OGM, y'en a d'autres qui disent que c'en est pas.»²⁵ »

« [...] on est allés interroger des techniciens, dont véronique Chables de l'INRA, qui nous a dit que ce n'était ni plus ni moins des OGM, des OGM cachés mais des OGM.»²⁶ »

En fin de compte tout le débat se cristallise autour d'une certaine conception du vivant, il s'agit là d'une question d'éthique. Les positionnements des scientifiques au sujet des CMS divergent. Ils découlent directement de leurs différentes conceptions du vivant, de leurs définitions de la frontière entre le naturel et l'artificiel (Larrère, 2002). Du point de vue de la législation européenne, les textes restent volontairement flous sur la définition des OGM : les réglementations visent généralement la transgénèse pour les identifier. La transgénèse désigne l'introduction de gènes dans le noyau cellulaire provoquant une modification génétique. Or, la réglementation européenne ne se prononce pas sur le cas des CMS. Une modification du vivant

²⁴ R. Léa

²⁵ P. Créniou

²⁶ R. Léa

n'est pas considérée comme OGM, puisque, en théorie, cette mutation pourrait s'opérer de manière spontanée dans le milieu naturel. La directive européenne concernant l'utilisation d'OGM en agriculture biologique (interdite), exclut de son champ d'application les CMS :

« Les techniques/méthodes de modification génétique produisant des organismes à exclure du champ d'application de la présente directive, à condition qu'elles n'impliquent pas l'utilisation de molécules d'acide nucléique recombinant ou d'OGM autres que ceux qui sont issus d'une ou plusieurs des techniques/méthodes énumérées ci-après, sont :

1) la mutagenèse ;

2) la fusion cellulaire (y compris la fusion de protoplastes) de cellules végétales d'organismes qui peuvent échanger du matériel génétique par des méthodes de sélection traditionnelles.²⁷ »

Ces quelques lignes sont un véritable tour de force : la directive européenne ne se prononce pas réellement sur les CMS. Elle ne dit pas si l'utilisation de la fusion de protoplastes est considérée comme produisant des OGM, mais elle ne dit pas non plus que cette technique n'en produit pas. Nous voici confrontés à vide juridique. Il laisse donc la possibilité d'utiliser des variétés CMS, même en agriculture biologique (qui selon la législation européenne n'est pas autorisée à utiliser des OGM).

1.3.3 Intervention des cités dans la dispute sur les CMS

Dans cette affaire, les deux protagonistes font appel à deux types de justifications qui s'apparentent à des rationalités, des raisonnements, et qui sont bien différents. Dans le cas du Cérafel, c'est la cité industrielle qui transparait. En effet la cité industrielle mobilise des principes supérieurs communs comme la performance ou la compétitivité pour la satisfaction des besoins. L'apparition des semences de crucifères CMS est une réelle avancée technique qui permet aux producteurs du Cérafel de faire considérablement baisser leurs coûts de production : l'homogénéité et la stabilité amenées par cette technique permet une récolte plus uniforme des choux-fleurs par exemple. Avant cela, les producteurs devaient passer plusieurs fois dans leurs champs pour effectuer la récolte. Avec les choux CMS un ou deux passages suffisent puisque

²⁷ Directive 2001/18/CE du Parlement Européen et du Conseil du 12 mars 2001 relative à la dissémination volontaire d'organismes génétiquement modifiés dans l'environnement et abrogeant la directive 90/220/CEE du Conseil, Annexe I, B

les choux arrivent à maturité à peu près au même moment (Dondeyne, 2013, p. 70). Ce producteur ajoute :

« Les gens sont habitués à couper leurs choux en deux ou trois coupes, quand c'est des variétés population c'est plutôt 4 ou 5 quoi, donc c'est quand même plus de manutention, plus de temps à passer dans les champs, tous ils ne sont pas prêts quoi, parce que on s'est habitués à la facilité quoi.²⁸ »

Cette méthode de sélection rentre parfaitement dans les objectifs de compétitivité de l'agriculture moderne. Les nouvelles semences CMS sont produites selon les critères de DHS (Distinction, Homogénéité, Fiabilité) et de VAT (Valeur Agronomique et Technologique). Ces exigences permettront l'inscription de ces semences au catalogue officiel suite à la délivrance du certificat d'obtention végétale en 1994. Valeur Agronomique et Technologique est une exigence de performance que l'on impose aux variétés. La valeur agronomique d'une variété sous-entend sa productivité, son adaptation au milieu, et sa résistance au froid, à l'égrenage et aux maladies. Sa valeur technologique et d'utilisation représente ses qualités gustatives, son aptitude à la panification par exemple. La mention DHS désigne une autre exigence, de prédictibilité, apposée sur les variétés sélectionnées (Demeulnaere, Bonneuil, 2007). Le législateur français définit précisément le terme de variété :

« Est appelée "obtention végétale" la variété nouvelle, créée ou découverte :

1° Qui se différencie des variétés analogues déjà connues par un caractère important, précis et peu fluctuant, ou par plusieurs caractères dont la combinaison est de nature à lui donner la qualité de variété nouvelle ;

2° Qui est homogène pour l'ensemble de ses caractères ;

3° Qui demeure stable, c'est-à-dire identique à sa définition initiale à la fin de chaque cycle de multiplication²⁹ ».

Ces conditions doivent être remplies pour qu'une variété puisse être inscrite au catalogue officiel. La filière biologique mise en place progressivement par le Cérafel va fortement reposer, sur son partenariat avec l'Organisation Bretonne de Sélection (OBS). Celle-ci se charge depuis les années 1970 du volet « semences » à destination des producteurs adhérents. L'organisation s'occupe de la sélection et de la multiplication des semences. Dans les années 1980, l'INRA, rejoint aussi le Cérafel pour développer la partie création variétale. De ces partenariats vont naître les variétés hybrides. Un programme de création variétale portant sur CMS se développe au sein de l'OBS. Ces partenariats et la mise en place d'une filière de

²⁸ R. Léa

²⁹ Selon l'article L. 623-1 du Code de la Propriété Intellectuelle

création variétale, renforcent le registre de justification porté par le Cérafel. En effet les variétés CMS, en tant qu'objet principal de la dispute, forment autour d'elles un réseau régit selon les règles de la cité industrielle : recherche, innovation, coûts et investissements. Par la suite ces semences sont comparées à d'autres dans une station d'expérimentation du Cérafel, le SECL (Station d'Essais de Cultures Légumières). On entrevoit ici, dans le processus de sélection et de validation instauré par le Cérafel, les caractéristique mises en valeur dans la cité industrielle : la performance, la validité scientifique dont l'objet « CMS » arrive à passer les différentes épreuves.

Du côté de l'APFLBB c'est la cité domestique qui prime. Les producteurs affirment leur filiation à la Nature, à la terre et aux semences, transmises et reproduites de génération en génération. Même si la production de semences leur échappe progressivement, ce savoir-faire reste important à leurs yeux. Dans cette cité on retrouve souvent l'idée du « on a toujours fait comme ça » (Jacquemain, 2001, p. 14). Les semences sont des êtres vivants à part entière qu'il convient de conserver dans leur intégralité. L'artificialisation du vivant, allant au-delà de ce que la nature saurait faire par elle-même, est inacceptable. Le rapport à la terre, aux semences et le maintien de la tradition dans la manière de produire et cultiver sont centraux dans cette acception de la cité domestique. Les producteurs de l'APFLBB ne manquent pas d'y faire référence pour appuyer leurs justifications. Quelle est la critique de la cité domestique envers la cité industrielle ? Evidemment, le manque d'humanité et d'histoire dans sa relation aux êtres. Elle critique aussi l'absence de liens envers les objets produits et le défaut d'attachement au monde environnant. La cité domestique rejette la standardisation, l'exact et la fiabilité. On y prône, au contraire, le confidentiel et l'intime, compris ici comme les relations qui peuvent se tisser entre le producteur et sa plante, qu'il a choisi méticuleusement et qu'il a vu pousser. Le producteur dans cette cité connaît sa la plante et pose sur elle le regard bienveillant du père de famille (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 209). La graine est considérée comme un trésor de la nature et un héritage qu'il ne faut pas dilapider (*id.* p. 216). Il existe d'ailleurs un lien de subordination entre le producteur et la Nature dans l'acception de cette cité, ce n'est pas anodin d'entendre régulièrement les termes de « mère Nature » ou de « terre nourricière », envers laquelle on a plus de devoir que de droits, à laquelle il faut donner pour recevoir (*id.* p. 212).

On voit apparaître également la cité civique. Ces discours de protection de l'intégrité du vivant justifient la place qu'ils donnent à la conservation de la biodiversité cultivée. Pour les producteurs de l'APFLBB ces nouvelles techniques de sélection ne servent pas l'intérêt général et ne servent pas ce bien commun, elles servent au contraire les intérêts particuliers des maisons

grainières, de l'industrie agroalimentaire ou des sélectionneurs qui tendent à avoir le monopole :

« Toutes les maisons grainières et même l'OBS hein, à qui on faisait confiance, parce que y'a des gens qui voulaient adhérer au Cérafel pour rester dans cette dynamique de graines locales hein, y'avait un débat en interne, c'est l'indépendance qui a gagné mais ce fut chaud ! Et donc peu à peu le nombre de maisons grainières qui ont utilisé cette technologie bah elle l'ont toutes. Ce qui fait que nous quand on achète des graines, il faut qu'on regarde « celle-là non, celle-là non, celle-là non... » c'est qui fait que.. je sais pas moi disons sur 500 variétés de chou-fleur, il nous en reste 9 ou 13 [non CMS] mais euh.. c'est très peu³⁰ »

Avec les choix économiques opérés par les maisons semencières, le nombre de variétés disponibles en non-CMS diminue donc d'année en année. Cela représente une véritable menace pour les producteurs qui agissent en faveur de la biodiversité cultivée. Mais pour être sûr de se positionner dans le sens de la volonté générale, de l'intérêt commun, l'APFLBB s'adressent à d'autres organismes, pour avoir leur vision des choses au sujet des CMS. L'APFLBB demande à l'ITAB (Institut Technique de l'Agriculture Biologique)³¹, au GRAB (Groupe de Recherche en Agriculture Biologique) et à IBB (Inter Bio Bretagne)³² de donner leur position sur les CMS. Le GRAB et IBB se déclarent contre leur utilisation. IBB déclarera en 2000 que les CMS ne doivent pas être utilisées en agriculture biologique en raison du principe de précaution (intérêt général), à la satisfaction des producteurs de l'APFLBB :

« [on] nous a dit que ce n'était ni plus ni moins des OGM, des OGM cachés mais des OGM. À partir de là on s'est dit que les consommateurs, eux, ne voudront pas d'OGM, que nous en tant que producteurs on ne voulait pas non plus planter d'OGM chez nous, donc on refuse cette technique. Et la seule façon de les refuser c'était de créer notre propre cahier des charges pour bien montrer que si un scandale éclatait, nous n'y étions pour rien et que nous avons fait ce qu'il fallait pour éviter ça quoi.³³ »

La montée en généralité s'intensifie : c'est l'ensemble de la filière biologique qui se trouve alors concernée par ce problème. Celui-ci touche la Bretagne, où la culture de crucifères est particulièrement concentrée, mais aussi l'ensemble du territoire sur des semences comme

³⁰ M. Paugam

³¹ L'Itab est une organisation nationale « représentant les principales organisations nationales de promotion de l'agriculture biologique (FNAB, Synabio, Brio, Nature & progrès, SABD), les organisations représentatives agricoles à vocation générale (APCA, ACTA (réseau des instituts des filières animales et végétales)), les principaux syndicats agricoles (FNSEA, Confédération paysanne, Coordination Rurale, Jeunes agriculteurs), des régions et des stations d'expérimentations et de recherche en agriculture biologique (GRAB, INRA) » selon l'article de Christèle Dondeyne, « Artificiel ou naturel ? La filière de légumes bio confrontée à un procédé de sélection en Bretagne », (2013), Revue d'Études en Agriculture et Environnement, p. 76

³² IBB est une interprofession de la filière agrobiologique bretonne, elle est organisme de concertation, de structuration et de développement de la filière bretonne

³³ R. Léa

celles de l'endive, du navet, du colza. Finalement, l'Itab, refusera l'utilisation de CMS, en se basant sur la définition de l'agriculture biologique donnée par l'Ifoam (Fédération Internationale des Mouvements de l'Agriculture Biologique)³⁴ : « l'agriculture biologique repose sur les lois fondamentales de la vie, respectant en particulier l'intégrité de tout être vivants et de ses besoins naturel » (Dondeyne, 2013, p. 78). Pourtant, l'Ifoam ne se prononcera pas clairement sur l'utilisation des CMS en AB puisque l'objectif de l'organisme est de développer la pratique du bio, de l'encourager. Elle ne peut pas prendre une position trop drastique au risque de freiner certaines conversions.

Finalement, la dispute sur les CMS pose une question d'éthique profonde attachée aux différentes conceptions de l'agriculture biologique. Au fond cette dispute amène une interrogation plus profonde : est-ce un système de production que l'on veut intégrer au modèle de production dominant ou se présente-il au contraire comme une alternative à celui-ci et avoir ses propres règles ?

A travers ses prises de positions et l'adoption de différents registres de justification, l'APFLBB s'est forgé une identité forte et repérable : partagée entre différentes cités, l'association entend défendre une certaine vision de la bio et une conception propre du « juste » dans la société. Comme nous avons pu le constater dans le développement de cette partie, les intentions premières à l'origine de l'association n'étaient pas exclusivement orientées vers la défense d'une bio « mieux disante ». Comme nous le verrons plus loin dans ce travail, une bio « mieux disante » désigne la pratique d'une agriculture biologique avec des règles plus strictes que celles des recommandations européennes. C'est avec l'arrivée des CMS que l'APFLBB s'est vraiment engagée dans cette direction. L'adoption de cette ligne directrice forte, représentative de sa vision du bio contraint l'association à mettre en place des outils et à rechercher des partenariats, comme nous allons le voir dans la suite de ce travail.

³⁴ De l'anglais International Federation of Organic Agriculture Movements

2 « Agir dans plusieurs mondes³⁵ » : entre disputes et compromis, l'APFLBB face à ses choix

Cette deuxième partie va se pencher sur les choix opérés au cours des années 2000 par le groupement pour s'affirmer et se démarquer en tant que groupement majeur dans la filière des fruits et des légumes biologiques en Bretagne. Des retours en arrière peuvent être faits dans cette partie, tant les évènements se chevauchent parfois. Cette période appartiendrait au régime de paix selon les termes de la théorie choisie pour ce travail, nous allons voir pourquoi ce n'est pas entièrement le cas. Ces années sont marquées par la volonté des producteurs d'asseoir une identité forte pour le groupement, à la fois éthique, démocratique, économique et commerciale.

« Y'avait la volonté surtout de créer un identifiant par rapport au Cérafel, c'était cette volonté d'émancipation quoi. Ouais donc y'avait plusieurs axes, y'avait la volonté d'émancipation, et puis la volonté de faire un cahier des charges mieux-disant pour s'émanciper aussi. Y'avait l'émancipation économique, éthique et puis euh... syndicale on va dire quoi, politique avec toutes ces affaires.³⁶ »

Pour y parvenir l'APFLBB va être amenée à coupler les aspects de différentes cités. Boltanski et Thévenot qualifient cet effort de *compromis*. Dans le compromis la recherche d'un bien commun est toujours un objectif, mais ce bien commun doit « [dépasser] les deux formes de grandeurs confrontées en les comprenant toutes les deux » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 338). Le compromis semble une situation fragile, puisque les êtres en présence restent attachés à leur monde d'origine. Epée de Damoclès au-dessus de la situation, la dispute peut à nouveau se manifester. Les tensions entre les êtres appartenant à des cités différentes, sont toujours présentes. Pour contrer la fragilité du compromis, les acteurs opèrent souvent un changement d'identité des objets : il s'agit de doter un objet (appartenant à une cité spécifique) d'une identité double, comprenant aussi les aspects de l'autre cité. C'est le cas pour différents aspects de l'association que nous allons aborder ici. Par exemple la mise en place du cahier des charges illustre un compromis entre la cité industrielle et la cité civique. C'est un objet tout droit sorti de la cité industrielle (respect de règles de production, rationalisation de la production etc.), l'association va en faire un objet propre en lui apportant l'identité de la cité civique, reflétant leur vision du bien commun en matière de production (éthique du bio). Selon Boltanski et

³⁵ Selon la formule de Dodier Nicolas, « Agir dans plusieurs mondes », Critique n° 529-530, Sciences humaines : sens social, 1991, p 427 – 458

³⁶ M. Sire

Thévenot « cette transformation [de l'objet] rend le compromis plus résistant à la critique » puisque « la référence à des êtres et à des objets de compromis donne corps à la possibilité d'un dépassement de l'opposition entre ces deux principes » (*id.* p. 339). Ceci s'illustre parfaitement dans la création d'objets opposant des termes appartenant, on le suppose, à deux mondes distincts : les termes « cahiers des charges mieux disant » en est un exemple. Le terme « cahier des charges » provient de la cité industrielle et le terme « mieux disant » de la cité civique.

Pourtant, à la lecture de cette période de l'histoire de l'association, nous allons voir que le régime de paix n'est pas une constante. Des années 2000 à aujourd'hui, de nouvelles tensions et de nombreuses critiques apparaissent au sein du groupement. Le régime de paix tout comme les compromis restent très fragiles comme nous allons le voir dans cette seconde partie du travail. Cette situation « entre-deux » est qualifiée de *litige* par Luc Boltanski et Laurent Thévenot. Le litige est une contestation de la situation présentée comme « bien ordonnée ». Les êtres rassemblés pour former le compromis sont remis en cause par certains acteurs. Pour eux, la situation n'est pas harmonieuse et ils « [réclament] un réajustement du dispositif » (Boltanski et Thévenot, p. 169).

Au cours de ces années, le groupement prend de l'ampleur grâce à l'arrivée de nombreux adhérents. Ils sont attirés par son fonctionnement et les avantages que celui-ci représente. L'image que l'association véhicule et les compromis qu'elle a effectués expliquent cet engouement. Isolés par les disputes du passé les producteurs ont la charge de construire l'ensemble de la filière, de A à Z : se procurer des semences, trouver des partenaires commerciaux et se faire connaître pour vendre leurs produits. Tout cela participe à la construction d'un véritable réseau autour de l'APFLBB, tout aussi solide que celui du Cérafel.

2.1 La consolidation d'une identité, un groupement de producteurs au service des producteurs

Deux aspects du fonctionnement du groupement soulignent la volonté des producteurs de l'APFLBB de se détourner du modèle du Cérafel : le mode de fonctionnement interne de l'association et la mise en place d'une planification. Ils sont le socle de l'association : d'un point de vue démocratique et d'un point de vue économique. Pourtant l'équilibre reste fragile, aujourd'hui l'esprit démocratique n'est peut-être plus au cœur des priorités de l'ensemble des producteurs. Nous allons identifier dans les lignes suivantes quelles en sont les raisons.

2.1.1 Un groupement démocratique : la cité civique au cœur du fonctionnement de l'APFLBB

Les premières heures de l'APFLBB, marquées par les procès et les oppositions idéologiques face au Cérafel vont fortement influencer les choix opérés par les producteurs nouvellement rassemblés. En effet, une certaine lassitude se fait ressentir quant au fonctionnement des Organisations de Producteurs connues jusqu'alors par certains d'entre eux. Ils veulent une association à la structure légère permettant à chacun de s'exprimer sur l'ensemble des sujets, les modes de production, les débouchés etc. Il s'agit encore une fois de se démarquer du Cérafel qui dictait ses règles à l'ensemble des producteurs du bassin. Les règles et les décisions doivent dorénavant être toutes discutées et adoptées par la majorité. Les grandeurs inhérentes à la cité civique se placent ainsi au centre du mode d'organisation de l'APFLBB : la solidarité, l'équité, la liberté d'expression, le vote, la concertation. Chaque ferme adhérente représente une voix. Elles élisent les membres du Conseil d'Administration au cours de l'assemblée générale. Ce conseil se charge de la mise en place des nouvelles orientations qui ont été au préalable votées lors des assemblées générales. Il est aussi en mesure de faire des propositions, elles-mêmes soumises au vote des adhérents.

« Les administrateurs sont des paysans qui représentent la diversité du groupement, à la fois sur le plan géographique et sur le profil des exploitations légumières. Le conseil d'administration détermine les orientations votées en AGO et veille à leurs mises en place. Il est à l'écoute de l'ensemble des producteurs adhérents.³⁷ »

Les producteurs élisent également leur président. Pendant longtemps, celui qui assurait cette charge lourde mais essentielle n'était pas rémunéré. Ceci pour écarter tout risque de dérive, comme l'explique ce producteur :

« J'ai vu le système agricole traditionnel, un peu comme tout ce qu'on critique en politique, l'affaire des apparatchiks quoi, j'ai trop vu ça, j'ai trop souhaité que l'APFLBB ne devienne pas ça, les gens qui en se levant le matin ont leur paye par le côté administratif et qui une fois en réunion, par la suite, ne défendent plus le portefeuille du paysan mais l'institution en elle-même, c'est un système coopératif breton florissant tel qu'il est aujourd'hui et les éleveurs comprennent plus ce qu'il leur arrive quoi... c'est un travers... humain, naturel ouais, ouais. J'ai trop vu mon père critiquer, j'ai trop vu les gens en profiter.³⁸ »

³⁷ Selon le site internet de BioBreizh : www.biobreizh.org

³⁸ M. Paugam

Les mots employés sont forts, mais ils démontrent bien la présence d'une lassitude face aux organisations de producteurs plus « classiques ». Le but de l'APFLBB n'est justement pas de faire les mêmes erreurs et de rester une organisation au service de ses adhérents, non l'inverse. Même si certains n'adhèrent pas à cette idée, le poste est aujourd'hui rémunéré en raison de la quantité de travail qu'il implique.

Les producteurs adhérents peuvent aussi faire partie de commissions spécifiques. Au nombre de six ou sept, ils proposent des orientations sur des thèmes précis et en fonction des productions. Il existe différentes commissions : la commission BioBreizh s'occupe de l'évolution du cahier des charges, la commission commerce travaille sur les débouchés, la commission technique se penche sur les méthodes de production, une commission est en charge de la communication etc. Le but de l'ensemble de ces commissions reste le même : définir la ligne de conduite de l'association tout en portant la voix de la volonté générale.

« [en parlant de la commission planification] il y a à peu près, je crois, sept ateliers planification par groupe de produit, le but c'est d'impliquer les producteurs et chaque producteur peut aussi s'exprimer sur le ressenti, sur son ressenti par rapport à la campagne, il a aussi en face de lui les expéditeurs, et de même pour la partie coopérative³⁹ »

Les commissions sont un objet appartenant à la cité civique. De plus, elles permettent de faire fonctionner le groupement sur une idée d'échange entre les producteurs et les expéditeurs. Là sont discutés les prix, les volumes, les besoins du marché etc. autant d'éléments utiles pour la mise en place d'une certaine transparence dans les échanges commerciaux entre tous les acteurs. Cette transparence est l'enjeu central de la planification.

2.1.2 Cité civique et cité industrielle : le compromis réussit par la planification

L'un des aspects important et novateur de l'association réside dans la mise en place d'un système de planification. Avant l'APFLBB, les producteurs étaient soumis au système au cadran qui se caractérise par une volatilité des prix très forte. Ce système n'assure pas systématiquement un revenu convenable aux producteurs ni la vente complète de leur production. En effet, un marché au cadran est un marché qui fonctionne sur le principe des enchères. Ces enchères sont dégressives (le prix est élevé au début de l'enchère et baisse au fur et à mesure de la vente), elles se renouvellent chaque jour en fonction des volumes de

³⁹ Y. Morin

production et de la demande du marché⁴⁰. On comprend aisément que cela apporte beaucoup d'instabilité dans les revenus des producteurs : quand la demande est forte et que les volumes de production sont moyens ou bas, les prix s'envolent vite et les producteurs peuvent toucher un revenu acceptable. Au contraire, lorsque le marché est saturé par une production (comme ce fut le cas avec l'artichaut cette année) et que la demande n'est pas au rendez-vous, les prix s'effondrent. Le passage d'un extrême à l'autre est fréquent dans une région spécialisée dans certaines productions. C'est le cas en Bretagne pour des produits tels que l'artichaut, le chou-fleur, le brocoli, l'oignon etc. Ce producteur explique :

« [...] enfin beaucoup de fermes sont en système SICA dans le coin, la SICA c'est Prince de Bretagne et... là y'a un peu une révolte avec ce système-là, qui est un système de cadran, donc on met les ventes au cadran et si c'est pas vendu ça part au prix minimum quoi. Y'a des trucs c'est incompréhensible, le frère à Mathilde [sa conjointe] il est à la SICA, la semaine dernière il produit du chou, le lundi c'était 0,90€ la tête et le mercredi pour qui, pour quoi, c'était 0,20€ et repartit le vendredi encore sur 0,90€ ou 1€, mais va comprendre ça ! Ça dépend du jour où tu as coupé mais tu sais pas à quel prix ça va être⁴¹ »

Il est donc primordial pour les producteurs de l'APFLBB de contrer la volatilité des prix sur le marché et d'assurer à l'ensemble de ses producteurs un prix fixe. Pour cela les volumes de production sont définis une année à l'avance entre les expéditeurs et les producteurs en prenant l'année précédente comme référence. Cela assure, sauf problème climatique majeur, non seulement une certaine stabilité dans leurs revenus, mais aussi la possibilité d'écouler l'ensemble de leur production et d'éviter les pertes.

« Y'a pas de mauvais système, j pense que j'aurais pas été plus malheureux si j'étais resté à la SICA, maintenant, l'avantage de BioBreizh c'est que c'est planifié donc normalement tout ce qu'on met en terre est vendu. Normalement. Après les prix sont plus réguliers qu'à la SICA, ça va pas s'envoler mais ça va pas dégringoler non plus.⁴² »

Cette stabilité acquise par la planification est la clé de l'avenir pour les producteurs. Elle leur permet de se projeter dans le futur, d'envisager des investissements pour améliorer leur production, de se diversifier etc. Cela fait partie de l'ancrage de l'APFLBB dans la cité civique où l'équité et la solidarité sont mises au centre des préoccupations du groupement : chaque producteur reçoit un prix juste pour sa production. Cela les encourage à être solidaires les uns des autres en se diversifiant ou en s'orientant vers certaines productions. Ce producteur raconte son adhésion au groupement et les changements que cela a impliqué pour lui :

⁴⁰ Selon les explications disponibles sur le site de la SICA : <http://www.sicastpol.fr/la-mise-en-marche>

⁴¹ Yoann Marc

⁴² F. Le Jeune

« Et puis le fait qu'il y avait une planification ça m'allait bien, ça m'a permis de diversifier aussi ce que je faisais pas à la SICA, là-bas c'est moi qui décidais de ce que je veux mettre. Quand j'suis arrivé à BioBreizh on m'a dit "il faut diminuer sur le chou-fleur, l'artichaut et le brocolis" donc j'ai changé, ils m'ont proposé le céleri, la carotte, le navet et donc j'ai pris et finalement c'est des choses intéressantes à faire.⁴³ »

En effet, en connaissant à l'avance les volumes de production pour chaque produit, ils sont en mesure de déterminer si dans le groupement il y a trop de producteurs sur le marché de tel ou tel légume. Les producteurs adaptent leurs surfaces de culture intelligemment. Les commissions sont d'ailleurs là pour réfléchir à la planification et aux orientations des productions. Sans ce système ils se feraient concurrence, comme c'était et c'est encore le cas au Cérafel :

« [y'avait] un problème de marché [ce producteur parle de l'époque où les conversions débutaient au Cérafel], on avait en même temps besoin de se regrouper parce que chacun avait trouvé ses grossistes l'un après l'autre et proposait ses légumes... quand le prix était à la hausse ça allait, quand le prix était à la baisse et bien chacun proposait 10 centimes ou 20 centimes de moins et on était en train de se faire concurrence les uns les autres quoi. Donc ça pouvait pas durer⁴⁴ »

La planification est un outil de compromis pour l'APFLBB. Il répond aux règles du marché. Il met le groupement en relation étroite avec les partenaires expéditeurs, en fixant des prix à l'avance et en tentant de répondre au maximum aux exigences de volumes. Il s'agit de s'aligner sur le marché pour ajuster la production d'année en année. Des contrats (épreuve de la cité marchande) sont signés entre les expéditeurs et le groupement pour assurer le bon fonctionnement de la filière, de la production à la vente. La planification n'est pas parfaite pour autant, elle a ses marges d'erreur, parfois imprévisibles, car le système a aussi ses limites. Quand une récolte s'avère plus importante que prévu, les marchés saturent, les produits sont alors envoyés vers de la transformation (surgelés bio par exemple) par l'intermédiaire des expéditeurs-partenaires, comme ProNatura. Mais les prix sont bien moins intéressants pour les producteurs. Il est donc important de bien gérer la planification et les volumes de production pour être au plus près des besoins du marché et assurer une rémunération correcte du producteur. Pour cela, un salarié de l'APFLBB s'occupe de planification et les producteurs sont tenus d'annoncer à l'avance, les volumes de production qu'ils auront dans les semaines à venir. En fonction des variations du marché, les prix peuvent être renégociés avec les expéditeurs,

⁴³ F. Le Jeune

⁴⁴ R. Léa

mais quoiqu'il arrive, les variations de prix ne sont jamais aussi fortes que dans un marché au cadran.

Pourtant, malgré les efforts mis en place par les producteurs pour donner une dimension démocratique au groupement, à la fois sur l'aspect de son fonctionnement et sur celui de la planification, les producteurs semblent de moins en moins s'investir dans les structures de décision. Depuis quelques années les commissions se vident, les producteurs donnent de moins en moins leur avis sur la direction commerciale, et ne se prononcent plus lors des grandes assemblées.

2.1.3 Essoufflement de l'engagement des producteurs au sein des instances de décision et d'orientation

Un problème se pose depuis quelques années à l'organisation. Il semble que les producteurs sont de moins en moins impliqués dans les structures de décision et certains ont le sentiment de porter à bout de bras l'ensemble du groupement. Les chaises se vident aux réunions, les producteurs s'investissent de moins en moins et ne prennent plus place aux postes à charge dans l'association. Quelles sont les raisons d'une telle démobilisation ?

Un rapport de la FNAB (Fédération Nationale d'Agriculture Biologique) réalisé en juillet 2014 et présenté lors de l'assemblée générale de l'APFLBB ce même mois, apporte différentes pistes quant à ce désengagement. L'enquête⁴⁵ effectuée par la FNAB avait différents objectifs : apporter un regard extérieur sur les pratiques du groupement, amener des éléments de réflexion sur des thématiques propres à celui-ci et lui donner des pistes/idées pour améliorer son fonctionnement. Lors de l'enquête, on a demandé aux producteurs de s'exprimer sur ce que la FNAB a défini comme le principe fondateur de l'association : « les adhérents sont les premiers responsables des activités de leur groupement » (un groupement de producteur par les producteurs, pour les producteurs). Dans un premier temps, le rapport souligne un sentiment de satisfaction générale quant au travail accompli par les membres du CA, le président et l'équipe de salariés. Les entretiens concordent aussi sur le sentiment de liberté d'expression et de possibilité d'implication dans l'association. Les informations circulent bien entre les producteurs selon l'enquête. Pourtant le rapport souligne le peu de participation aux « moments

⁴⁵ Cette enquête a été effectuée sur base d'un entretien de visu avec deux administrateurs de l'APFLBB et le coordinateur, sur 33 entretiens téléphoniques et sur cinq questionnaires écrits. 38 avis ont été recueillis au total représentant environ 70% des adhérents (sur 50-55 adhérents « actifs »)

forts » de l'association : pour l'année 2014, seulement 7 producteurs sur 38 se portent candidats pour les élections du prochain CA et l'on relève une moyenne de 40 à 50% de participation aux AG pour les années précédentes. La participation dans les différentes commissions diminue. Cela a pour conséquence d'augmenter fortement le nombre de responsabilités et de dossiers à la charge des administrateurs (référénts sur les commissions). Différentes raisons freinent les producteurs à s'engager comme j'ai pu l'observer lors du terrain. La charge de travail qu'implique l'engagement dans le CA, ou dans les commissions est importante :

« [je demande à ce producteur s'il compte s'impliquer dans une des commission par la suite] je sais pas trop, pour le moment on a assez à faire à la maison déjà, mais j'ai pas mal d'autres activités déjà, j'suis dans le bureau de la CUMA [coopérative d'utilisation de matériel agricole] [...] après y'a le comité de développement à Saint-Pol-de-Léon de la chambre d'agriculture, là aussi j'suis dans le comité, j'suis administrateur au crédit agricole, donc voilà y'a beaucoup de responsabilités déjà, j'suis aussi secrétaire des jeunes agriculteurs du canton donc j'ai assez de responsabilités⁴⁶ »

En parlant de la présidence, un producteur m'a confié ceci : *« disons que c'est des années où ta ferme va pas bien, ça c'est clair »*. Le poste de président implique tant de travail que l'exploitation en pâtît. C'est une des raisons pour lesquelles les producteurs ne veulent plus prendre ce poste. C'est aussi peut-être lié au passé de l'association et du travail accompli par les présidents précédents. Aux débuts de l'association, de gros efforts étaient nécessaires à son développement. C'est une idée qui reste dans l'esprit des producteurs, cela les a peut-être *« écœurés »* selon lui⁴⁷.

Une autre raison évoquée par le rapport est aussi liée au sentiment d'illégitimité de certains producteurs pour se présenter : certains pensent qu'ils sont trop nouveaux dans le groupement pour donner leur avis, d'autres trop vieux pour faire changer les choses, certains évoquent un manque de compétences. En demandant à ce nouvel adhérent s'il fait partie d'une commission :

« [...] bah on m'a demandé d'aller, mais j'estime que j'ai pas assez de recul sur le groupement et j'ai envie de regarder avant de dire quelque chose et j' préfère regarder et apprendre avec tous ceux qui sont là depuis un bon moment, dans tout ce qui est commissions etc, tout ce qui est bureaux, voilà ! Bah déjà y'a une période d'observation, t' arrives dans un groupement, t' arrives pas là avec tes gros sabots et t' ouvre ta gueule, dire c' que t'a envie donc euh... comme j'ai dit j' préfère observer, si on me demande mon avis je le dit mais... observer

⁴⁶ F. Le Jeune

⁴⁷ M. Paugam

pour l'instant et j'sais pas, on verra dans cinq ou six ans, oui pourquoi pas, pourquoi pas... donner sa pierre à l'édifice.⁴⁸ »

Pourtant cet engagement est primordial pour assurer le bon fonctionnement du groupement qui, rappelons-le, est ancré dans la cité civique, dont la priorité est d'entendre la voix de tous par le biais de la représentation. Pour certains producteurs l'engagement n'est pas aussi fort qu'au début de l'association. Il se fera lorsque les nouveaux maîtriseront les rouages du fonctionnement et s'approprieront cette démarche démocratique. Beaucoup proviennent de systèmes où la participation n'est pas permise. Ils n'ont jamais été acteurs du fonctionnement. Ils ont donc un peu de mal à s'exprimer et à participer. Mais cela engendre un cercle vicieux : moins les producteurs s'engagent et plus la charge est lourde sur les épaules de ceux qui se « dévouent ». Cela entraîne une crainte chez les producteurs d'être trop sollicités, ce qui ne les pousse pas à s'engager. Des tensions apparaissent entre ceux qui portent le groupement et les autres :

« [...] ce que je constate en 20 ans, c'est que l'on s'est tous beaucoup impliqués et aujourd'hui y'a une génération... moi j'ai envie de leur dire "va falloir vous y mettre quoi. Parce que vous n'êtes que des consommateurs de services finalement, vous arrivez dans le groupement c'est bien mais BioBreizh en est là aujourd'hui parce qu'on a passé des heures en réunion, parce que on a défendu le projet." Va falloir leur donner envie.⁴⁹ »

Pour contrer la baisse de la participation, la FBAB, en évoquant le mode de fonctionnement d'autres associations similaires, évoque certaines solutions. Pour insuffler l'esprit démocratique le rapport propose par exemple : d'indemniser les frais de déplacement des producteurs se rendant aux assemblées et aux commissions ; de décider d'un seuil de présence minimum sans lequel aucune orientation ne peut être prise ; de mettre en place des formations pour que les producteurs retrouvent confiance en eux pour prendre les postes de représentants ; d'organiser des visites entre les fermes pour que les producteurs se sentent légitimes de certaines productions etc.

⁴⁸ Y. Marc

⁴⁹ P. Créniou

2.2 Le cahier des charges BioBreizh : démarcation et qualité mais à quel prix ?

La mise en place de la marque BioBreizh, en 2002, indissociable du cahier des charges, est, comme nous l'avons vu rapidement au début de cette partie, un élément de compromis important pour le groupement. Il s'agissait de réaliser un double objectif : à la fois se démarquer pour rendre leur produit reconnaissable (marque) mais aussi garantir une certaine qualité des produits et une éthique de production (cahier des charges). Nous verrons pourtant à la fin de cette partie que cette démarche de qualité est remise en question par différents éléments. Actuellement, les producteurs ne sont plus aussi enclins à adopter les règles d'un cahier des charges qu'ils trouvent parfois trop exigeant.

2.2.1 Une démarche « mieux disante » : relation entre éthique et concurrence

Le cahier des charges était une étape importante dans la consolidation de l'identité du groupement. A la fin des années 1990, les producteurs entament une réflexion au sujet de la bio dont ils sont responsables, la mise en place du cahier des charges aura lieu presque dix ans plus tard (en 2002). Les débuts de cette réflexion coïncident aussi avec l'émergence des directives européennes portant sur les règles relatives à l'agriculture biologique et leur inscription dans le droit français. Mais ces réglementations ne sont pas assez exigeantes pour certains producteurs du groupement. L'un des points qui a engendré la réflexion sur la mise en place d'un cahier des charges propre, a notamment été l'autorisation d'utiliser des lisiers de porcs issus du conventionnel pour amender les sols. Cet élément n'était pas acceptable pour certains, surtout dans une région pointée du doigt à cause des problèmes de pollution causés par ce type d'élevage. Par la suite d'autres points du cahier des charges AB ont été jugés trop souples par les producteurs. Au lieu de tenter de changer la réglementation européenne sur ces points, processus long et parfois infructueux, une autre solution fut adoptée. Il a donc été décidé de mettre en place un cahier des charges qui leur était propre. Pour être plus en accord avec leur vision d'une pratique agrobiologique, un long travail de prospection a été réalisé auprès des producteurs, pour connaître leurs pratiques et avoir leurs avis. Il était aussi nécessaire de trancher des questions laissées en suspens par les organismes de référence dans le domaine biologique. La question des CMS est évidemment primordiale : le cahier des charges proscribit donc leur utilisation. Mais ce n'est pas le seul point non tranché : la question des cultures hors

sols (sur lesquelles Ecocert et Qualité France ne se sont pas prononcés) est également une pratique interdite par le cahier des charges BioBreizh (disponible en annexe 11). Même si ce cahier des charges reprend globalement les recommandations européennes⁵⁰, il est plus exigeant sur certains points :

- Fertilisation : les recommandations sur la fertilisation des sols sont précisées et excluent un certain nombre d'engrais acceptés en AB (ce point suit les exigences du cahier des charges BioSuisse⁵¹)
- Semences : les variétés CMS sont proscrites. Valorisation des semences et des plants fermiers, au moins 10% de la surface exploitée doit cultiver des semences ou des plants auto-produits
- Non-mixité : la totalité de l'exploitation doit être biologique, interdiction de la mixité bio/conventionnel (autorisée en AB pour des cultures différentes notamment)
- Lien au sol des cultures : les cultures hors-sols ne sont pas acceptées (sauf pour les endives qui demandent une pratique hors-sol, mais elle reste très encadrée par le cahier des charges BioBreizh)
- Cultures sous abris : chauffage des serres interdit (sauf épisodes de gel si l'abri est équipé d'installations de hors-gel), les productions non-saisonnnières sont interdites aussi (une date de première récolte est fixée pour les tomates par exemple), la ferti-irrigation est interdite, seule de l'eau claire peut couler dans les circuits d'irrigation
- Utilisation du cuivre : des seuils sont imposés (en dessous des seuils européens)
- Protection des parcelles : des haies et des talus doivent être installés (si installation possible) pour protéger les parcelles à risque : proximité de cultures conventionnelles
- Désherbage vapeur : autorisé avec restrictions

En plus du cahier des charges il fallait aussi déterminer les conditions d'attribution de la mention BioBreizh. Une commission de producteurs s'en est chargée. Il fallait, selon eux, pour asseoir la légitimité du cahier des charges et de la marque qui en dépend, créer un comité d'attribution mixte. Il devait être composé d'acteurs représentatifs de la société affichant des

⁵⁰ A noter que la certification BioBreizh est indissociable d'une certification AB (réglementée par le règlement CEE 834/2007)

⁵¹ Bio Suisse est la Fédération des entreprises agricoles biologique suisses, www.biosuisse.ch

exigences fortes de qualité : le comité d'attribution est donc aujourd'hui composé de trois producteurs adhérents, d'une personne de l'association Eaux et Rivières (association environnementale), d'une personne de l'association de consommateurs CLCV⁵², d'une personne du réseau BioCoop et d'une personne représentant un magasin spécialisé. L'attribution ne peut cependant se faire sans la certification AB effectuée par Ecocert. Les contrôles de certification BioBreizh, tout comme les contrôles AB, sont annuels et l'attribution de la marque est donc renouvelée chaque année.

Au-delà de ses préoccupations éthiques, le cahier des charges est un outil valorisant la production du groupement, d'un point de vue commercial. En effet, il permet aux producteurs de se différencier. Il est l'image d'un compromis entre la cité civique (produire pour le bien commun de l'humanité, conserver une terre de bonne qualité pour les générations futures), la cité domestique (respect de la nature, rapport à la terre héritée et aux variétés transmises) et la cité industrielle. L'adoption de ces règles exigeantes est le gage de vendre leur produit et de se démarquer des autres pratiques biologiques :

« Vu l'augmentation du bio en France, il y aura pleins de cahiers des charges différents et nous vu que ça fait longtemps qu'on est là-dedans j pense que ça fait une force pour nous donc, p't'être maintenant non, mais dans quelques années oui, parce que... bah y'a un fort besoin en bio donc euh les gens ils achètent un peu tout ce qu'ils trouvent, mais dans 10 ans peut être là ils vont se dire "ah oui tiens, eux ils maîtrisent quand même ça depuis un certain nombre d'années" nous on va peut-être, au moins, être valorisés vers le haut et... voilà. Déjà sur le marché allemand on le ressent clairement que on est dans les bons on va dire, sur le marché allemand et je pense que le marché français va suivre et d'autres marchés vont suivre.⁵³ »

La marque BioBreizh permet d'identifier rapidement un produit, elle sert également de vecteur pour promouvoir la qualité de celui-ci. La marque participe aussi au compromis entre éthique et logique commerciale : le bio est mis en valeur et rattaché à une identité bretonne – *breizh* signifie Bretagne en breton. Cela contribue à labelliser les produits, démarche très ancrée dans la cité industrielle. La cité civique n'est pas oubliée puisque BioBreizh s'inscrit dans la démarche nationale du réseau BioCohérence. BioCohérence est une marque garantissant des produits biologiques fabriqués selon des critères exigeants. La marque encadre l'ensemble de la filière bio. Les adhérents au réseau BioCohérence proviennent de l'ensemble de la filière, ce sont des producteurs, des transformateurs, des distributeurs et des consommateurs. Les

⁵² Association nationale de défense des consommateurs et usagers

⁵³ Y. Marc

adhérents s'engagent, sur différents points, lorsqu'ils rentrent dans le réseau : sur la charte regroupant les valeurs de BioCohérence ; sur son cahier des charges. Ils s'engagent également dans une démarche de progrès englobant des aspects sociaux et environnementaux. En respectant ces trois aspects, les adhérents peuvent être labellisés sous la marque de BioCohérence⁵⁴.

Comme on l'a vu ce compromis est attractif : les nouveaux adhérents ont envie de faire une bio responsable tout en bénéficiant des débouchés économiques ouverts par la démarche BioBreizh :

« C'est vrai que dans les nouveaux arrivants il y a des jeunes donc eux ils sont venus pourquoi, ils sont venus... y'a plusieurs raisons donc y'en a certains qui se convertissent en même temps donc ils veulent pas se convertir là où ils étaient au Cérafel donc c'est un rejet du système, ils veulent quelque chose de nouveau, et puis ils disent "je passe en bio, je veux être dans une structure professionnelle du bio" donc c'est pour ça qu'ils viennent à BioBreizh, ils savent, ils ont entendu dire que BioBreizh d'un point de vue économique c'est performant, c'est vrai ça maintenant euh... après le cahier des charges BioBreizh, pourquoi ils y vont, ils y vont parce que c'est une garantie de vendre, ils se disent "ben voilà si je suis en BioBreizh ben y'a une reconnaissance donc je vendrais mieux que si je suis pas BioBreizh", en plus bah y'a des règles plus strictes donc pour certains aussi c'est mieux, parce que y'a des règles plus strictes donc une politique plus forte.⁵⁵ »

Le compromis est là : une éthique, une politique forte vis-à-vis d'une bio, apportée par le cahier des charges et couplée à des rétributions économiques fortes engendrées par la reconnaissance de la marque et par son rayonnement. Certains producteurs ajoutent une dernière dimension au cahier des charges : il est aussi une marque de confiance pour le consommateur. Grâce à l'identification des produits BioBreizh, le consommateur est rassuré sur la provenance et le mode de production des produits qu'ils achètent. Cela participe selon plusieurs producteurs à se démarquer de l'agro-industrie, et le montrer au consommateur. Ceci est une force pour les producteurs du groupement dans une société où le consommateur a le sentiment que les pistes sont brouillées, la traçabilité vaguement au rendez-vous et les scandales sanitaires récurrents.

⁵⁴ Information trouvée sur le site internet de BioCohérence : www.biocoherence.fr, page consultée le 17/08/2017

⁵⁵ M. Sire

2.2.2 Constitution d'un réseau économique fort autour de la démarche BioBreizh

Cette démarche « mieux disante », c'est à dire plus exigeante vis-à-vis du bio, est l'occasion pour le groupement de fonder des partenariats forts avec ce qu'ils appellent leurs « partenaires-expéditeurs ». BioBreizh fonctionne avec deux expéditeurs locaux : ProNatura et Poder qui fournissent à différents marchés les produits de la marque BioBreizh. Il peut s'agir de magasins spécialisés (Biocoop, la Vie Claire, NaturéO, Biomonde...), de la grande et moyenne distribution (Carrefour, Monoprix, Intermarché, Système U...) du marché de gros (Rungis, les MIN de Nantes⁵⁶ etc.), et de la vente à l'export. L'organigramme de l'APFLBB disponible en annexe 12 peut faciliter la compréhension du fonctionnement de l'association.

De plus le groupement travaille avec trois « producteurs-expéditeurs » : Triskell Bio, Ferme TyCoz et la SARL du groupement Les voisins Bio. Concernant la Ferme TyCoz et Triskell Bio, ce sont des entités d'expédition attachées à une ferme. Sur place il y a un producteur du groupement qui détient la société d'expédition. Celle-ci s'occupe du ramassage auprès des autres producteurs du groupement, les produits sont expédiés ou organisés en vente à la ferme par les deux structures. Les Voisins Bio regroupe quatre producteurs du groupement. Ils organisent la vente en paniers à destination des consommateurs locaux et expédient également une grande partie de leur production sur la capitale, à Paris, principalement pour des magasins de proximité (type épicerie fine).

ProNatura et Poder, ont été les premiers expéditeurs à former un partenariat avec le groupement. Ces structures locales et l'APFLBB se sont construites mutuellement. Avec les années, tout comme le groupement, elles ont vu leur capital fortement augmenter et sont aujourd'hui dominantes sur le marché des fruits et légumes bio en Bretagne. Les partenariats avec les expéditeurs font partie de la logique du groupement en termes de planification. Les volumes et la fixation des prix sont négociés entre les expéditeurs et le groupement (leurs « clients » comme ils les appellent) :

« Au niveau commerce on a eu des, un schéma directeur, une ligne de conduite dès le départ assez forte avec des partenariats très serrés avec deux expéditeurs, un au sein de notre zone Nord Finistère ; avec Poder, donc lui dans les années 90 il vendait des choux-fleurs bio avec son camion et puis maintenant tu vois ça doit être l'une des entreprises les plus florissantes du coin, et lui il a tout de suite vu l'intérêt que les producteurs ne soient pas chacun dans leur coin à tirer au prix mais qu'un groupe était utile pour planifier et négocier les prix, ça a tout

⁵⁶ Marché d'Intérêt National de Nantes

de suite fait tilt donc chapeau ! Et puis un autre qui faisait plus ou moins la même chose dans les Côtes d'Armor, donc aujourd'hui ça a été bouffé par ProNatura, [l'entreprise s'appelait les Maraichers Bretons] mais c'était un individuel, un paysan bio du côté de Plouha, Jean-Yves Thomas il s'appelait, il a bien vendu sa boîte [...]. Et puis partenariat ça veut dire planification, mise en place de grilles de prix en essayant d'avoir des prix justes et ne pas avoir ce que beaucoup ont vécu avec le système de prix au cadran, ne pas avoir des prix qui font le yo-yo : y'en a pas c'est très cher, y'en a beaucoup les prix se cassent la gueule, non. La philosophie de l'APFLBB est là, c'est garantir une rémunération régulière aux adhérents, [...] en ayant des contrats.⁵⁷ »

Le compromis se fait encore ressentir ici : d'un côté les producteurs veulent leur indépendance et assurer l'organisation de la filière, de la production à la commercialisation. Mais leur désir de s'organiser autour d'une structure légère les pousse naturellement à s'entourer de partenaires expéditeurs privés. Même s'il y a accords mutuels autour des prix, cela reste néanmoins limité, ils se soumettent quand même aux règles du marché.

Biocoop (tout comme ProNatura et Poder), a grandi en même temps que BioBreizh. Des accords ont été trouvés très vite entre les deux entités. Ainsi le lancement de Biocoop a coïncidé avec le lancement du cahier des charges et de la marque BioBreizh. Biocoop a très vite été séduit par les exigences de la marque BioBreizh et son cahier des charges. Le magasin spécialisé a par ailleurs lancé une démarche spécifique, « Ensemble, Solidaires du producteur au consommateur » qui soutient différents projets dont la conversion en AB. Cette démarche permet aux producteurs de l'APFLBB de vendre leur produit de conversion à ce partenaire, alors qu'il n'est pas encore accepté sur les circuits bio (ce qu'ils appellent du produit de C2⁵⁸). BioBreizh est entré dans la démarche « Ensemble » de Biocoop qui, de son côté, a validé le cahier des charges « mieux disant ». Pour autant, Biocoop reste client de l'un des deux expéditeurs de BioBreizh, Poder ou ProNatura, par lesquels la vente s'effectue. Une relation étroite s'est nouée au fil des années entre les deux partenaires, il a même été question de s'associer. En tant que partenaire privilégié, Biocoop a voulu construire sa filière propre (comprenant l'expédition et la vente) avec BioBreizh. En raison de la perte de marché que cela représentait pour eux, ProNatura et Poder s'y sont opposés. En évoquant la possibilité d'arrêter leur partenariat avec BioBreizh, les expéditeurs ont poussé les producteurs à abandonner le projet.

⁵⁷ M. Paugam

⁵⁸ Le C2 correspond aux produits issus de la deuxième année de conversion. Il faut deux ans au regard de la législation pour convertir une production en agriculture biologique. Au terme de ces deux ans, le producteur est autorisé à vendre son produit sous l'appellation AB. Avant ce délai, les produits sont généralement vendus dans les circuits conventionnels.

N'y-a-t-il pas une petite incohérence (mais qui selon Boltanski et Thévenot est le propre des acteurs) entre le nom BioBreizh, qui sous-entend une filière locale, ancrée dans un terroir, et l'expédition des produits au-delà des frontières bretonnes et françaises ? Quand on relève le problème, pour certains producteurs, ce n'est pas une aberration ; le bassin breton a toujours été ancré dans une tradition d'exportation, fortement liée aux logiques de la modernisation agricole. Tout comme chaque région française, la Bretagne s'est vue spécialisée lors des années 1960 (Gauvrit, 2012) :

« [...] faut se remettre dans la culture de la filière, c'est une filière de circuit long, et ici c'est une région avec pas mal de chou-fleur d'hiver qui nourrit l'Europe depuis toujours, [...] culturellement ici les producteurs ils.. c'est dans leur culture d'exporter les légumes. Loin quoi. C'est une zone qui est légumière donc énormément exportatrice, donc finalement la filière bio elle a fait pareil, en plus à l'époque où ça s'est développé, c'est la filière de l'export qui était la locomotive un p'tit peu du développement, y'avait l'Allemagne, l'Angleterre, les pays scandinaves, donc c'est eux qui ont permis le développement de la filière bio et de la production bio en Bretagne, donc voilà culturellement y'a pas de contradiction.⁵⁹ »

La marque n'est là finalement que pour faciliter l'identification du groupement et de ses produits.

Nous parlions plus haut d'une transparence, or elle est toute relative pour les expéditeurs. Ces partenaires restent des entités privées dont l'objectif est d'augmenter leur chiffre d'affaires. Pour certains producteurs il paraît dangereux de réduire les débouchés aux deux gros expéditeurs, Poder et ProNatura. A l'avenir le jeu du marché pourrait changer la donne. Si l'un des propriétaires de ProNatura ou de Poder était amené à vendre son entreprise, les producteurs de BioBreizh seraient soumis aux décisions du repreneur. La négociation des prix serait peut-être moins avantageuse. C'est l'une des limites actuelles de l'APFLBB selon quelques producteurs.

Proposer de nouveaux débouchés devient un objectif prioritaire pour une minorité d'entre eux. La mise en place de la SARL Les Voisins bio provient de cette volonté de diversifier les expéditeurs. Cette fois-ci les producteurs ont en main la totalité de la filière et aucune négociation n'est faite sur les prix. Ils décident de la valeur de leur travail puisqu'il n'y a pas d'intermédiaires. Selon un acteur de Voisins bio, le marché parisien est florissant et les commandes ne cessent d'augmenter.

⁵⁹ M. Sire

Autre exemple, l'expéditeur Triskell Bio émane aussi de cette volonté de diversification des expéditeurs. L'autonomie des producteurs réside dans la mise en place de filières commerciales dont ils sont les seuls détenteurs. C'est important pour assurer une transparence, autant sur les prix de revient des produits que sur leur marge commerciale. Actuellement Triskell Bio travaille avec un client alsacien, La Cigogne, Société Coopérative de Travailleurs (SCOT). Celle-ci s'occupe de la vente en magasin et de la transformation de certains produits. Le but de ce partenariat n'est pas de faire de grands profits. Triskell Bio et La Cigogne sont de petites entreprises et ce qui intéresse les acteurs engagés dans cette démarche est de trouver le prix juste pour le producteur, l'expéditeur, et le vendeur/transformatrice. Le producteur engagé dans Triskell Bio explique sur quoi repose ce partenariat :

« Vraiment je veux faire de l'expédition autrement, [...] la cigogne m'a dit 'nous quand on fait ce métier d'expédition à la palette, nous la marge normale c'est 13% et on gagne notre vie' et donc moi je lui ai proposé de démarrer avec une marge à 16% parce que nous on est une structure qui est jeune [...]. Et aujourd'hui les flux ont augmenté parce qu'il ne se pose même plus la question, il sait que le prix à la production c'est ça et que la marge c'est ça... [...] pour le marché Biocoop, je crois que ProNatura et Poder sont autour de 18 ou 20 % [de marge]. A vérifier hein, mais il me semble. Donc après sur certains marchés ils marchent à 25-30... donc ils sont dans la défense de leur entreprise et de leurs rendements, mais nous on est pas là-dessus, on défend notre travail de producteur, mais c'est vrai que ça m'intéresse l'expédition parce que je trouve qu'il y a quelque chose de mieux à faire, enfin quelque chose qui se rapproche tout simplement d'une démarche de coopérative. On y est hein, c'est ça la coopérative, c'est la transparence mais à un moment donné faut que les gens s'y mettent.⁶⁰ »

Pourtant la démarche de coopérative dont parle ce producteur n'est pas encore une priorité pour l'APFLBB. Créer des structures d'expéditions requiert des fonds, des outils techniques et logistes. Ceci additionné à la crainte de se mettre à dos les deux expéditeurs principaux ne crée pas de consensus entre les adhérents.

2.2.3 Le 100% bio et cahier des charges : l'image de marque de BioBreizh ébranlée

Un premier problème se pose aujourd'hui aux producteurs du groupement. En effet, la démarche BioBreizh, à l'origine volontaire pour les adhérents, est devenue obligatoire. Lors de la mise en place du cahier des charges, les producteurs avaient la liberté de produire ou non

⁶⁰ P. Créniou

selon ses règles. Une partie de la production du groupement était vendue sous la marque BioBreizh, le reste partait vers des filières bio plus classiques. Mais le marché a évolué au cours de ces années, et la forte demande de produits BioBreizh associée à une meilleure valorisation de ceux-ci pour les producteurs, ont petit à petit poussé l'ensemble des producteurs à adopter le cahier des charges.

Le respect du cahier des charges est aujourd'hui obligatoire pour les producteurs adhérents, la totalité des fermes sont aujourd'hui des fermes fonctionnant selon celui-ci – à l'exception des fermes en conversion :

« A l'origine, si ma mémoire est bonne c'était 30 % des producteurs à peu près dans BioBreizh et puis au fur et à mesure, ça a glissé, enfin aujourd'hui on est quasiment 100 % y'a juste les gens qui sont conversion qui n'y sont pas.⁶¹ »

« Le marché il vend du BioBreizh donc celui qui n'est pas BioBreizh bah on planifie mais y'a pas autant de place que pour les copains [...] les produits en conversion ça se vend... ça se vend moyen du coup les mecs ils ont envie de passer en BioBreizh assez vite pour pas être, pour plus être emmerdés.⁶² »

Pourtant, selon certains producteurs ce fut une erreur de pousser tout le monde dans la démarche BioBreizh. C'était peut-être précipité. Comme l'acteur précité l'explique, les producteurs ont envie, effectivement, de se lancer rapidement dans la marque et dans le cahier des charges BioBreizh puisque la demande du marché est présente, mais cela pose des problèmes au niveau des fermes. En effet certaines ne sont pas prêtes pour la certification (les talus protégeant les cultures à proximité de champs en conventionnels ne sont pas toujours mis en place par exemple). Ce cahier des charges ne semble pas satisfaire tout le monde : il est intransigeant sur certains points mais trop souple sur d'autres comme par exemple sur l'utilisation du désherbage vapeur. Cette technique de désherbage peut en effet s'avérer dévastatrice pour la vie présente dans les sols.

Un autre problème se pose au niveau du 100% bio affiché par le groupement. Comme nous venons de le voir ce n'est pas tout à fait vrai puisqu'il existe des producteurs en conversion. L'avantage du groupement est de travailler avec leur partenaire Biocoop, qui depuis toujours soutient le développement de la bio et accepte de vendre du produit de conversion dans ses magasins, tout informant ses consommateurs à ce sujet. De même, Poder et ProNatura ont des débouchés pour la vente du C2. Mais le marché arrive vite à saturation, il est bien plus limité.

⁶¹ P. Créniou

⁶² M. Sire

Les producteurs se retrouvent à devoir trouver de nouveaux débouchés pour ce type de produit et pour cela il faut trouver des expéditeurs en conventionnel. Cela crée des tensions entre producteurs car l'affiche du 100% bio est salie. Les expéditeurs mixtes entachent cette volonté puisque le produit part dans une filière indifférenciée. Les expéditeurs privilégiés se sentent lésés car une partie du marché leur échappe, elle part aux mains d'autres expéditeurs (généralement de petits expéditeurs régionaux). Les tensions ont d'ailleurs été très fortes à certaines périodes quand il fallait gérer un grand nombre de fermes, jeunes adhérentes et en conversion. On comprend pourquoi les producteurs ont été poussés à passer sous la marque BioBreizh très rapidement après leur adhésion. Ce glissement explique comment le cahier des charges est devenu obligatoire.

Pour certains il faut peut-être freiner le rythme des adhésions car la croissance de l'APFLBB est forte, il y a toujours beaucoup de demandes (trois ou quatre demandes d'adhésion à chaque CA selon un producteur). Il faut s'assurer de vendre les marchandises de tous avant de pouvoir prendre de nouveaux membres. Accepter de nouvelles adhésions demande une véritable réflexion : s'assurer que la période de conversion se passera bien et que le produit cultivé corresponde à la demande. Dans le cas contraire le marché sature :

« A l'époque on avait que nos deux expéditeurs, on avait des gens qui arrivaient chez nous en reconversion, donc on vendait en C2 et donc on disait aux expéditeurs "est-ce que ça va passer ?" "oui, oui pas de problème, 2000 tonnes ça va le faire" et puis plus ça se rapprochait plus on leur demandait "vous en êtes où avec vos clients ?" et finalement y'avait que Biocoop aux rendez-vous. Alors j'ai dit il faut ouvrir, enfin on les a appelés les expéditeurs d'ouverture, donc qui sont ni plus ni moins des expéditeurs Prince de Bretagne, et aujourd'hui je crois, de tête, yen a 5 ou 6 qui travaillent régulièrement avec l'APFLBB. Ca doit représenter 15% des flux. [...] mais rentrer des expéditeurs mixtes ça c'était... notre cheval de bataille c'est 100% bio, moi je dis très bien 100% bio mais quand on a de la marchandise quand on veut accueillir des producteurs et avoir du développement faut trouver des solutions.⁶³ »

Pour la théorie de la justification, la situation actuelle des producteurs est entraînée par une *défaillance* de l'objet cahier des charges. Son état de grandeur est remis en cause parce que les acteurs ne savent plus s'ils doivent identifier l'objet à la cité civique ou à la cité industrielle, nous sommes en situation de litige. Le litige, permettant « le constat d'un désordre ou d'une incohérence dans la disposition des êtres engagés » (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 170), peut être source d'une remise en question profonde de l'une ou l'autre des grandeurs compromises. Dans ce type de situation, expliquent les deux auteurs, l'objet ou l'être défaillant peut soit sortir

⁶³ P. Créniou

très affaibli du litige si les acteurs décident de l'évincer, soit plus fort s'il est refaçonné pour correspondre aux nouvelles exigences des acteurs. La question se pose pour les producteurs de l'APFLBB. Si le cahier des charges est vraiment un objet source de litige, il est légitime de se questionner sur la place qu'il occupera à l'avenir pour le groupement. Sera-t-il assoupli ? Sera-t-il au contraire plus exigeant ? Ces options détermineront très probablement les traits que prendra le groupement dans les années futures. Il est crucial pour les producteurs de se prononcer sur le rôle qu'ils veulent donner à cet objet par la suite, pour effacer toute confusion et pour (re-)déterminer leur identité de groupe.

L'une des solutions peut aussi consister à atténuer la défaillance d'un objet lorsque celle-ci est révélée par la situation de litige. L'atténuation de la défaillance peut passer par un effort de compromis nouveau entre l'objet (ou l'être) défaillant et un autre appartenant à l'un des mondes compromis (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 171). L'APFLBB tente cet effort car elle envisage, actuellement, de changer le système d'attribution du cahier des charges BioBreizh. En effet, lors des entretiens, a été évoquée la possibilité de remplacer l'obligation de remplir les critères du cahier des charges par un système de points compensatifs. Les producteurs ne répondant pas aux exigences d'un critère pourraient compenser en étant plus performants sur un autre critère. Un producteur avec un faible taux d'auto-production de semences pourrait compenser les points perdus à ce niveau-là par une bonne fertilisation de ses sols (parce qu'il fait aussi de l'élevage par exemple). Cette atténuation de la défaillance emporte le cahier des charges, déjà objet de compromis entre la cité civique et la cité industrielle, plus encore vers la cité industrielle (rationalisation, évaluation de l'efficacité de la ferme, compensation...).

2.3 Répondre aux problèmes des semences

Vient enfin un dernier point (et pas des moindres) propre à la construction identitaire et à la consolidation de la filière de l'APFLBB : la question des semences. En effet, les producteurs qui ne cotisent plus – ou qui n'ont jamais cotisé – au Cérafel sont donc privés des structures mises en place pour développer et distribuer des semences de qualité dans le bassin. Les producteurs de l'APFLBB, après la dispute des procès n'ont donc plus accès au catalogue de semences proposé par l'OBS :

« [...] parce que le nerf de la guerre il était au niveau des cotisations, c'est sûr, mais, en sachant que ces cotisations donnaient droit [...] à un catalogue de semences. C'est bien là le

nœud, puisque le Cérafel avait en son sein, en gros sous sa tutelle, l'organisation bretonne de sélection, l'OBS, qui était surtout destinée à créer des variétés de chou-fleur performantes et adaptées au climat ici quoi [...]. Voilà donc ça voulait dire pas de cotisations à l'organisation régionale des fruits et légumes, donc pas accès à cet outil-là. [...] donc il fallait s'organiser pour aller chercher des graines, [...] parce que cette organisation faisait principalement des... des variétés hybrides, c'est à dire ultra performantes, productives quoi. Chères, mais productives et sûres en qualité et correspondant aux critères commerciaux et tout ça. »

Deux possibilités se présentent donc à l'APFLBB : soit se fournir chez les semenciers et les maisons grainières, soit mettre en place les outils pour créer, sélectionner et multiplier les semences. La première option présentait le risque d'être limités sur les semences non-CMS, car n'étant pas assez rentables, leur nombre diminue dans les catalogues. En effet de moins en moins de producteurs les utilisent, leur coût de revient est donc élevé pour les semenciers qui finissent par ne plus les produire. La deuxième option demandait la mise en place de gros investissements et surtout, de devoir affronter une période à vide au niveau des semences. En effet, les efforts misés sur cette option ne se feraient ressentir que bien des années plus tard. L'entente se fit à mi-chemin entre ces deux solutions.

2.3.1 Construire l'autonomie du groupement en termes de semences : Kaol Kozh et la PAIS (Plateforme Agrobiologique d'Initiative Bio Bretagne à Suscinio)

Un arrangement fut trouvé entre les deux possibilités présentées plus haut. A cette période, les producteurs s'attèlent à lancer des programmes de recherche et de développement sur les semences, notamment pallier à la pauvreté de l'offre de variétés non-CMS. Mais en attendant, pour se procurer des semences ils se mettent en collaboration avec une structure bretonne de préservation et de multiplication des semences : Kaol Kozh (qui signifie vieux chou en breton, mais aussi, « bien commun » en russe⁶⁴). Ce partenariat permet aux producteurs de s'approvisionner en semences, mais aussi de développer un aspect qui leur tient à cœur : la préservation et le développement des semences paysannes. Kaol Kozh et BioBreizh, comme les différents partenaires de la marque, se sont construites ensemble. De nombreux producteurs, passionnés de semences intègrent la structure Kaol Kozh pour développer ce type de semence et la rendre disponible pour l'ensemble des producteurs et autres bénéficiaires du réseau Kaol Kozh. Mais Kaol Kozh n'est pas en mesure de fournir la totalité des semences dont ont besoin

⁶⁴ Selon R. Léa

les producteurs. Ces derniers s'orientent alors vers les maisons grainières plus classiques pour obtenir les variétés nécessaires.

Au final, comme le Cérafel, l'APFLBB développe une plateforme destinée à la création variétale : la PAIS (Plateforme Agrobiologique d'Initiative Bio Bretagne à Suscinio). Cette structure est co-financée par l'APFLBB et un autre groupement de producteurs bio de Bretagne, l'Armorique Maraichère. Les partenaires expéditeurs des deux groupements participent également à son financement (Pronatura, Poder et Biomas l'expéditeur de l'Armorique Maraichère). Cette plateforme, créée en 2000 est « dédiée à l'expérimentation dans le domaine des productions végétales biologiques », et apporte un soutien aux producteurs dans la mise en place des variétés dans leurs champs. L'INRA apporte son soutien scientifique à la PAIS. Toute l'action de la structure est orientée vers les besoins des producteurs dans le domaine variétal, ses objectifs sont les suivants :

- Répondre aux problématiques de la filière Fruits et Légumes Biologiques en Bretagne
- Evaluer, en conduite AB, les ressources génétiques existantes, et identifier des variétés adaptées à l'agriculture biologique et au contexte pédo-climatique breton
- Initier la mise place d'une filière semences biologiques
- Répondre aux questions techniques des producteurs (définition d'itinéraires techniques, essais de produits, de variétés Bio du commerce...)
- Prendre en compte la problématique de la Biodiversité dans le domaine agricole : identifier l'intérêt de la biodiversité fonctionnelle dans les agro-systèmes cultivés en Agriculture Biologique et l'impact des pratiques sur la biodiversité⁶⁵

Le rôle de la PAIS est donc concentré sur les besoins des producteurs (qu'ils soient de l'Armorique Maraichère ou de l'APFLBB).

Mais la recherche et le développement de semence est un processus très long et, malgré le développement de tous ces outils techniques autour d'elle, l'APFLBB se trouve néanmoins limitée dans sa recherche d'autonomie par rapport aux semences. Les variétés non-CMS ne sont pas toutes encore disponibles pour les producteurs qui se retrouvent avec ce qu'ils appellent des « trous » dans leurs calendriers.

⁶⁵ Selon les informations disponibles sur le site de BioBreizh (<http://www.biobreizh.org>) et sur le site de IBB (<http://www.bio-bretagne-ibb.fr>)

2.3.2 Semences paysannes et CMS : des questions qui restent non-résolues

La mise en place d'un réseau autour de l'APFLBB n'a jusqu'alors pas réussi à résoudre entièrement les questions liées aux CMS. Les vides dans les calendriers des producteurs sont toujours présents et l'autonomie paysanne n'est toujours pas acquise. En effet, Kaol Kozh est une structure qui participe à l'autonomisation des producteurs. Cependant ils ne peuvent se passer totalement des maisons semencières pour se fournir en semences. Cela exacerbe quelques tensions entre les producteurs. De plus, l'ensemble des producteurs n'est pas attiré par une démarche de semences paysannes. L'investissement dans ce domaine ne fait pas l'unanimité. Pour beaucoup cela reste encore un domaine de compétence particulier qui demande une charge de travail supplémentaire conséquente. La mise en place d'une démarche commune sur les semences paysannes n'est donc pas aussi rapide que prévue.

Même si la majorité des adhérents s'accorde à dire que le refus des CMS dans les exploitations est un point crucial, sur lequel il ne faut pas reculer, la réalité est différente. Certains producteurs sont obligés de se fournir en variétés CMS. Deux d'entre eux ont obtenu une dérogation pour cultiver du brocoli en variété CMS. Le sujet des CMS reste très épineux. Ce fut pourtant le premier combat de l'association. Pour certains producteurs, une fois encore le cahier des charges a été imposé trop vite. Il aurait fallu attendre encore quelques années, s'assurer d'être prêts quant à l'approvisionnement en variétés hybrides non-CMS. Des producteurs regrettent finalement d'être les seuls à se battre dans un système où les « partenaires » ne jouent pas le jeu. Quand il n'y a pas production sur certaines cultures à cause des variétés CMS non autorisées chez BioBreizh, les expéditeurs vont se fournir ailleurs – notamment auprès de Prince de Bretagne bio. Le marché, au final, se dérobe sous les pieds des producteurs qui sont contraints de produire aussi des variétés CMS pour maintenir leurs revenus :

« Là on a des dérogations cette année mais c'était ça ou on avait pas de brocolis quoi. Sauf que bah chez moi ça représente une grosse partie de mon chiffre d'affaire donc je pouvais pas faire autrement. Et puis même si on en fait pas les expéditeurs iront chercher ailleurs du brocoli CMS, on nous le dit clairement.⁶⁶ »

En réalité, la dispute est très proche. Ce point n'est donc toujours pas résolu depuis presque vingt ans. Il semble nécessaire pour les producteurs à l'origine de l'APFLBB de réunir autour d'une table l'ensemble de la filière et d'en débattre à nouveau. Selon eux, les producteurs subissent seuls sur le terrain les conséquences de ce choix. En effet, soit l'ensemble de la filière

⁶⁶ F. Le Jeune

s'engage contre les CMS, soit celles-ci sont tolérées mais pas sous la marque BioBreizh. Ceci poserait un autre problème, cette décision provoquant une profonde re-discussion des objectifs de l'APFLBB et de la marque.

« En fait on a porté le sujet tout seuls trop longtemps. Alors Biocoop nous dit 'c'est bien, faut aller par là', Carrefour c'est inscrit dans son cahier des charges « pas de CMS en filières Carrefour » voilà, très bien sauf quand ils ont pas de non-CMS, c'est commercialisé sous la marque Poder. Donc ça n'a pas de sens. Nos expéditeurs c'est pareil, ils travaillent nos produits et quand y'a pas ils vont acheter chez Prince de Bretagne, [...] ça n'a plus aucun sens ! Donc BioBreizh on peut pas être plus exigeants avec nos producteurs qu'on ne l'est avec nos expéditeurs et distributeurs. Alors moi ça ne me dérange pas qu'on soit très durs et qu'on remette BioBreizh où il doit être mais à ce moment-là toute la filière va y passer. C'est à dire que Biocoop si il s'engage, bah il s'engage aussi à faire en sorte que dans ses magasins il n'y ait plus de CMS [...] mais on peu plus porter le truc tout seuls quoi.⁶⁷ »

On le voit bien, la problématique des CMS, commencée il y a vingt ans est toujours en suspens, elle divise encore. Pourtant l'APFLBB, si elle veut conserver son identité forte va devoir afficher une ligne bien plus claire. Des choses sont à remettre au cœur de l'association pour beaucoup, des décisions, quelles qu'elles soient, doivent être prises. Le flou actuel sur ce sujet complique la lecture du groupement. Il devient difficile de l'identifier à un groupement portant des valeurs éthiques (mais pas systématiquement respectées) ou à une entreprise concurrentielle sur un marché de plus en plus exigeant. Après tant d'années à osciller entre deux cités principales, l'APFLBB va peut-être être amenée à faire son choix ou du moins à repreciser sa position.

La consolidation de l'APFLBB dans les années 2000 – 2010, de plus en plus focalisée sur le développement de la marque BioBreizh, est cruciale dans l'histoire du groupement. Les compromis entre cités que ce processus a engendrés sont multiples et ont largement contribué au rayonnement du groupement dans différents domaines. Du commerce à l'éthique le groupement a su attirer l'attention : débouchés commerciaux, augmentation de la production, candidatures à l'adhésion, partenariats. Mais ces compromis ont aussi participé au développement de nouvelles tensions. Comme le soulignent Boltanski et Thévenot dans *De la Justification*, le principe de compromis n'est peut-être qu'une solution passagère, satisfaisante à moyen terme car elle ne résout pas la dispute en profondeur (Boltanski et Thévenot, 1991, p. 343). À aucun moment, les acteurs en présence ne s'entendent durablement sur un principe

⁶⁷ P. Créniou

supérieur commun. Dans le cas de l'APFLBB, les compromis étaient-ils trop fragiles ou pas assez équilibrés ? Certains producteurs ressentent une perte d'identité de l'association telle qu'elle se présentait au début, d'autres ont peur de voir le groupement se transformer en une entreprise commerciale, ce qui satisfait d'autres adhérents... et les disputes pourraient ressurgir.

Pour les deux sociologues, les compromis et les litiges qui peuvent en découler sont l'occasion de redéfinir les frontières de la cité dans laquelle les acteurs veulent évoluer. Les différents objets de compromis créés par l'APFLBB sont peut-être en phase d'être transformés. Les objets sont susceptibles d'être consolidés dans l'une des cités et ainsi redonner une ligne directrice plus claire au groupement, ou d'être abandonnés. Dans tous les cas, la confusion actuelle ne sert pas les intérêts du groupement. A l'aube de son vingtième anniversaire, peut-être est-il temps pour le groupement de redéfinir les objectifs et les valeurs qui détermineront la place qu'il occupera demain. La question est aujourd'hui de savoir si les producteurs pencheront plus pour la cité industrielle, la cité domestique ou la cité civique. Le choix n'a pas à être aussi tranché, plusieurs cités peuvent bien évidemment être envisagées. Mais l'association sera probablement amenée à recourir à la mise en place de nouveaux objets de compromis. Ceux-ci devront être autant, voire plus solides que ceux déjà en place pour écarter tout litige. L'APFLBB n'est donc pas réellement aujourd'hui installée dans un régime de paix comme nous aurions pu le penser. La dispute est latente, les tensions, comme l'attestent les entretiens, sont bel et bien présentes.

Conclusion

Pour conclure ce travail, j'aimerais dans un premier temps évoquer les limites de mon terrain. J'admets qu'il aurait été intéressant de rencontrer des acteurs plus diversifiés au niveau de la filière de l'APFLBB. En effet, avoir les positions des partenaires-expéditeurs ou des plateformes de développement des semences aurait apporté des précisions supplémentaires à mes recherches. J'ai aussi envisagé, au cours de la rédaction de ce mémoire, rencontrer l'avocat qui a défendu les producteurs lors des procès contre le Cérafel. Cette rencontre n'a malheureusement pas été possible, mais elle aurait été d'une grande aide pour comprendre plus rapidement les subtilités de l'affaire. Enfin, la rencontre d'acteurs appartenant au Cérafel aurait aussi apporté le point de vue « adverse ». Certains des producteurs rencontrés lors du terrain étaient auparavant membres de la SICA, ce qui m'a laissé entrevoir la manière dont les choses y sont perçues, mais cela remonte à plusieurs années, nul doute que les choses sont différentes aujourd'hui au sein de ces structures.

Une autre limite peut être soulignée au niveau de la théorie. Les cités peuvent présenter le risque de tenter de « catégoriser » l'ensemble des éléments d'une situation observée. J'ai essayé de ne pas tomber dans cet écueil. De plus, la théorie élaborée au début des années 1990 peut paraître parfois désuète tant les sociétés changent rapidement. On est en droit de se demander si les cités identifiées par Boltanski et Thévenot sont toujours adaptées à la société actuelle. A la sortie de l'ouvrage en 1991, les deux auteurs ont essuyé de nombreuses critiques. Certains sociologues s'interrogeaient sur l'existence possible d'autres cités, leur nombre pouvant être étoffé. On évoque ainsi à l'époque l'idée d'une septième et d'une huitième cité : la cité « par projet » et la « cité verte ». Pourquoi ne pas avoir utilisé cette dernière dans ce travail ? Cette cité semble, à première vue, bien adaptée aux questions d'environnement, d'agriculture responsable etc. Il se trouve que cette cité n'en est pas une. Bruno Latour a tenté d'en expliquer les raisons dans un article intitulé *Moderniser ou écologiser, à la recherche de la septième cité*. Il relève que les éléments composant cette cité ne répondent pas encore, à l'époque, aux critères établis par Boltanski et Thévenot. Elle ne constitue donc pas une cité à part entière (Latour, 1995). Finalement, Bruno Latour démontre que pour le moment, si la cité verte n'est pas accomplie, les éléments présents actuellement (et pouvant potentiellement la constituer bien que partiellement), sont « solubles » dans les autres cités. Ainsi les questions de paysage, de protection de l'environnement appartiennent à la cité domestique ; tout ce qui est relatif aux nuisances de production peut par exemple entrer dans la cité industrielle ; les

marchés de quotas d'émissions à la cité marchande etc. Les « justifications écologiques » seraient donc intégrées aux autres cités déjà élaborées par la sociologie de Luc Boltanski et de Laurent Thévenot. Ce constat est approuvé par Laurent Thévenot et Claudette Lafaye : « la grandeur verte paraît encore insuffisamment outillée pour servir largement dans des justifications ordinaires et permettre leur mise à l'épreuve » (Lafaye et Thévenot, 1993, p. 513). Peut-être que cette cité n'entre pas entièrement, par sa spécificité, dans la catégorisation des cités établies deux années auparavant dans *De la justification*. En effet, la cité verte oriente son bien commun vers la défense de l'intérêt d'un non-humain, la Nature. Les humains sont néanmoins compris dans ce bien commun, seulement ils appartiennent à un écosystème qui les dépasse, comprenant aussi les animaux, les végétaux, des objets inanimés (pierres, montagnes etc.). Mais dans cette « cité » les auteurs ne parviennent pas à déterminer en qui se retrouve la figure du « grand ». Est-ce la Nature ? Est-ce le scientifique, l'expert qui œuvre à la protection de l'environnement ? Cette question sans réponse amène les auteurs à ne pas affirmer l'existence d'une telle cité « écologique » ou « verte », seulement à reconnaître qu'il est peut-être un peu tôt pour se prononcer. Cette cité reste ainsi « en cours de construction » (Lafaye et Thévenot, 1993, p. 510).

Cette notion ne pouvait donc pas être utilisée dans ce travail. De plus, soulignons que je m'attache exclusivement à travailler avec la sociologie élaborée dans l'ouvrage *De la justification*, il n'était donc pas envisageable de faire appel à des cités élaborées postérieurement. Notons que la cité par projets, traitée par Luc Boltanski et le professeur de HEC Paris, Eve Chiapello dans leur ouvrage de 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, a finalement été retenue. C'est la cité du management.

En débutant ce travail j'étais loin de me douter vers quelles conclusions il m'emmènerait. A la lumière de la théorie des justifications, j'ai eu l'occasion de dégager de nombreux éléments dont je ne soupçonnais pas l'existence.

Au cours de ce mémoire nous avons tenté de répondre à la question suivante :

Comment les différents régimes d'action, notamment le régime de dispute, auxquels l'APFLBB s'est retrouvée confrontée au cours de son histoire ont-ils contribué à construire et à façonner l'association, par l'adoption de registres de justification ?

Ainsi nous l'avons vu, les disputes et les registres de justification ont amené l'APFLBB à se positionner à plusieurs reprises sur différents sujets. Cela a dans un premier temps, au cours des disputes des premières heures, contribué à former le groupement et à lui donner une identité

forte. Cela a façonné le visage de l'APFLBB, la poussant à adopter des valeurs éthiques profondes quant à l'agriculture biologique. Les procès et la dispute des CMS ont été des facteurs importants qui ont poussé les producteurs à se rassembler et à adopter un point de vue sur le sujet des semences. Qui pourrait dire aujourd'hui si cela se serait fait sans la présence du Cérafel ? C'est parce que l'association s'est retrouvée confrontée à des situations appartenant au régime de dispute qu'elle a été contrainte d'adopter différents registres de justification : ceux de la cité civique et de la cité domestique. Ces registres, on peut le supposer, étaient présents avant l'association, lorsque les producteurs ont adopté de nouvelles pratiques culturelles, se tournant vers l'agriculture biologique. Mais la fronde au sein du Cérafel et les procès qui ont suivi se sont centrés, pour l'APFLBB créée en 1997, autour de la cité civique. En ce qui concerne la dispute des CMS, les deux cités étaient invoquées, toujours en opposition avec le registre de justification du Cérafel, provenant de la cité industrielle. Nous avons vu aussi que les disputes ne sont pas toujours entérinées par l'accord. Dans les deux disputes présentées dans la première partie de ce travail, les acteurs ne trouvent pas l'accord. C'est finalement des acteurs extérieurs qui règlent le différend. Pour les procès, c'est bien évidemment la justice qui a tranché, inscrivant sa décision dans les textes législatifs européens et français. Concernant les CMS, les deux acteurs en discord décident, sans trouver l'accord de se rallier aux avis divergents des scientifiques ou des organisations représentatives dans la filière biologique. Tout ceci a participé à fonder les premiers éléments de l'identité de l'association. Cette identité se développe par la suite quand l'APFLBB renforce son identité et fait des choix forts pour se démarquer du Cérafel, tout en promouvant une bio plus exigeante.

La deuxième partie de ce travail a tenté d'expliquer les choix du groupement en matière de construction de sa filière. On l'a vu, ces choix ont été portés par de multiples considérations à la fois éthiques, économiques, commerciales et démocratiques. Ces considérations sont issues, c'est indéniable, de l'histoire des producteurs et de leurs relations avec le Cérafel à l'époque. Dans l'optique de s'en détacher, ils ont été amenés à faire des choix forts pour se construire une nouvelle identité. Ces choix sont aussi l'émanation de leur vision du futur de l'agriculture biologique. Les producteurs, conscients que le marché se développe devaient à tout prix se démarquer sur ces différents points. Non seulement pour assurer leurs débouchés commerciaux, mais aussi pour s'assurer que leur production bénéficie de la confiance du consommateur. C'est pour cela que les choix opérés ont donné naissance aux différents compromis étudiés dans cette deuxième partie. Je voulais montrer aussi en quoi ces compromis, à la fois clé de la réussite du groupement, sont aussi un risque pour son avenir. Ces compromis ont contribué à affaiblir

l'image forte que le groupement voulait peut-être se donner au départ. L'arrivée de nombreux nouveaux adhérents a aussi participé à ébranler l'identité première de l'association. C'est chose commune dans les associations, elles changent de visage au fil des ans, et au fur et à mesure des décisions, des partenariats et de l'arrivées de nouvelles têtes. Mais pour garantir sa cohésion, l'APFLBB sera peut-être amenée à se reconcentrer sur certaines valeurs. Elle devra de plus, réaffirmer sa position et ses choix dans l'ensemble de la filière et s'assurer que tous ses partenaires sont eux-aussi en accord avec ses valeurs. On est en mesure de se demander aujourd'hui à quelle cité l'APFLBB se réfère principalement, tant les compromis ont été nombreux.

En abordant les difficultés de l'association, nous avons tenté de montrer dans ce mémoire que certaines d'entre elles, provenant du passé sont encore présentes aujourd'hui. La problématique des CMS sur laquelle se bat depuis toujours les producteurs de l'APFLBB est encore loin d'être résolue. On se demande à la lecture de ce problème s'il sera un jour possible pour les producteurs d'adopter pleinement un mode de production sans ces semences. La question de l'autonomie semencière n'est pas non plus réglée. L'avenir nous dira si cette autonomie tant désirée se réalisera. L'engagement des producteurs pourrait être une partie de la réponse.

Pour beaucoup de producteurs, à l'approche des vingt ans du groupement, l'occasion se présente de remettre au cœur des discussions les valeurs centrales à l'APFLBB. Il est indéniable que le chemin parcouru a transformé profondément les traits du groupement. Lors des entretiens, on ressent une forte appropriation des producteurs envers ce projet, qu'ils ont défendu depuis de nombreuses années, et ce, de tout leur cœur. On ressent la fierté qu'ils éprouvent à parler de l'histoire de l'association, des événements qui ont participé à sa formation, des épreuves qui les ont tous rapprochés. Malgré les tensions que nous avons relevées, les producteurs sont heureux de constater que le groupement suscite encore aujourd'hui, beaucoup d'intérêt auprès des jeunes producteurs. Les valeurs de l'agriculture biologique qu'ils ont tenté de porter font encore des émules. L'avenir de l'agriculture biologique réside dans l'engagement des jeunes producteurs et la volonté de défendre une bio mieux disante est encore bien présente. Les valeurs portées par l'APFLBB peuvent encore rayonner bien longtemps : le militantisme, l'éthique attachés au bio en tant que facteur de changement dans la société sont toujours une priorité pour certains producteurs. A l'heure où l'agriculture biologique prend de multiples formes, le militantisme dans l'agriculture n'a pas dit son dernier mot.

Bibliographie

Articles et ouvrages

- Barthe Yannick et al., « Sociologie pragmatique : mode d'emploi », *In Politix*, 2013, n° 103, p. 175 – 203
- Boisard Pierre, Letablier Marie-Thérèse, « Le camembert : normand ou normé. Deux modèles de production dans l'industrie fromagère », *In Entreprises et produits*, Cahier du Centre d'Etudes de l'Emploi, 1987 n°30, p. 1 – 29.
- Boltanski Luc, Thévenot Laurent, « De la justification. Les économies de la grandeur », Paris, 1991, Gallimard
- Bonneuil Christophe, Demeulenaere Elise, « Vers une génétique de pair à pair ? L'émergence de la sélection participative », *Des sciences citoyennes ?* Sous la dir. de Chavrolin, F., Micoud, A., Ellis, R., Paris, 2007, Éditions de l'aube
- Buchou Hubert, « Les jeunes agriculteurs des années 1960 et les lois d'orientation et complémentaire » *In Économie rurale*. N°108, 1975. Les lois d'orientation à l'épreuve des faits bilan et perspectives d'une politique agricole. pp. 31-37
- Deléage Estelle, « Les paysans dans la modernité », *In Revue Française de Socio-Économie*, 2012, n° 9, p. 117 – 131.
- Deléage Estelle, « Paysans malgré tout ! », *Ecologie & politique*, 2/2005 (N°31), p. 13-23.
- Deléage Estelle, « Paysans de la parcelle à la planète, socio-anthropologie du Réseau agriculture durable », *Le présent avenir*, Syllepse, Paris, 2004, 245 p.
- Delmond François, « Fiche pratique sur les Biotechnologies : les variétés hybrides à CMS », *In Bulletin des professionnels de la biodynamie*, Numéro 12 – décembre 2010
- Demeulenaer Elise, goulet Frédéric, « Du singulier au collectif. Agriculteurs et objets de la nature dans les réseaux d'agricultures "alternatives" », *In Terrains & travaux*, 2012/1 (n° 20), pp. 121-138.
- Desriers, Maurice, « L'agriculture française depuis cinquante ans : des petites exploitations familiales aux droits à paiement unique », *L'agriculture, nouveaux défis - édition 2007*, pp. 17 – 30
- Dodier Nicolas, « Agir dans plusieurs mondes », *Critique* n° 529-530, *In Sciences humaines : sens social*, 1991, p 427 – 458
- Dondeyne Christèle, « Artificiel ou naturel ? La filière de légumes bio confrontée à un procédé de sélection en Bretagne », *In Revue d'Études en Agriculture et Environnement*, 2013, p. 65-92
- Esquerre Arnaud, « État des lieux de la justification », À propos de : M. Breviglieri, C.

Lafaye et D. Trom (dir.), *Compétences critiques et sens de la justice*, Economica.

- Gauvrit Lisa, « France. Quelques traits marquants de l'évolution des structures agraires au XXe siècle », juin 2012, article disponible en ligne sur www.agter.org, page consultée le 25/07/2017
- Jacquemain Marc, « Les cités et les mondes : le modèle de la Justification chez Luc Boltanski », Ulg, 2011, 28 p.
- Lafaye Claudette, Thévenot Laurent, « Une justification écologique ? Conflits dans l'aménagement de la nature », *In Revue française de sociologie*, 1993, pp. 495 – 524
- Larrère Raphaël, « Agriculture : artificialisation ou manipulation de la nature ? », *In Cosmopolitiques*, n°1, Juin 2002, pp. 158 – 173
- Latour Bruno, « Moderniser ou écologiser. A la recherche de la Septième Cité », *In Ecologie politique* n°13, 1995, pp.5 – 27
- Lemieux Cyril, Cycle de conférence « Société critique et sociologie des épreuves », séminaire de 2004, Archives audiovisuelles de la recherche, 2004, disponible en ligne, pages consultées le 21/04/2017
- Muller Pierre, « La politique agricole française : l'État et les organisations professionnelles », *In Économie Rurale* 255-256, Janvier-Avril 2000, pp 33 – 39
- Piteau Michel, « À propos de De la justification (L. Boltanski, L; Thévenot) », *In Revue française de science politique*, 42^e année, n°6, 1992. pp. 1023 – 1035
- Porcher Jocelyne, « “Tu fais trop de sentiment”, “Bien-être animal”, répression de l'affectivité, souffrance des éleveurs », *In Travailler*, 2002, n°8

Articles de presse

- Auteur inconnu, « Légumes : les cotisations volontaires obligatoires du CERAFEL fixées pour 2015 », (9 Décembre 2015), Breizh Info, article disponible en ligne sur www.breizh-info.fr, page consultée le 01/08/2017
- Kéromnès Monique, « Cérafel. Bataille autour du montant des cotisations », (3 Décembre 2016), Le Télégramme, article disponible en ligne sur www.letelegramme.fr, page consultée le 01/08/2017
- Paranthoen Fanch, « L'extension des règles du Cérafel remise en question », (9 Décembre 2016), Paysans Bretons, article disponible en ligne sur www.paysansbretons.fr, page consultée le 01/08/2017

Rapports

- César Gérard, « Renforcement de l'action des organisations de producteurs et élargissement des missions des organisations interprofessionnelles, Article 15, Articles L. 554-1 et L. 554-2 du code rural », (2005), Rapport n°45, (2005-2006), fait au nom de

la commission des affaires économiques, déposé le 25 octobre 2005

- La Cour des Comptes, « Les cotisations volontaires obligatoires prélevées par les interprofessions agricoles », rapport 2007
- La FNAB, rapport pour l'Assemblée Générale de l'APFLBB, Landivisiau, juillet 2014

Textes législatifs

- Article 15 ter, paragraphe 1 du règlement CEE n° 1035/72
- Article 15 ter, paragraphe 8 du règlement CEE n° 1035/72
- Article L. 623-1 du Code de la Propriété Intellectuelle
- Articles L. 552-1 et L. 554-1 du Code Rural
- CJCE, ordonnance du 29 janvier 2004, affaire C-381/02 ; affaire C-49/03 du 10 février 2003
- Directive 2001/18/CE du Parlement Européen et du Conseil du 12 mars 2001 relative à la dissémination volontaire d'organismes génétiquement modifiés dans l'environnement et abrogeant la directive 90/220/CEE du Conseil, Annexe I, B

Mémoires et thèses

- Bessey Paul, « Les AMAP entre alternative et capitalisme », mémoire de licence, (2016), Université de Strasbourg
- Hamelin Céline, « L'évènementiel sportif et le développement durable », mémoire de master, (2006-2007), Université PARIS X, Nanterre, repéré à l'URL : <http://blog.wikimemoires.com>

Sites internet

Site en ligne du Cérafel, disponible à l'URL : <http://www.cerafel.com>

Site en ligne de la SICA, disponible à l'URL : <http://www.sicastpol.fr>

Site en ligne de Prince de Bretagne, disponible à l'URL : <http://www.prince-de-bretagne.com>

Site en ligne de l'OBS, disponible à l'URL : <http://www.o-b-s.com>

Site en ligne de BioBreizh, disponible à l'URL : <http://www.biobreizh.org>

Site en ligne de cartographie, disponible à l'URL : <http://www.cartograf.fr>

Site en ligne du GRAB, disponible à l'URL : <https://www.grab.fr>

Site en ligne de BioCohérence, disponible à l'URL : www.biocoherence.fr

Site en ligne du Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt, disponible à l'URL : www.agriculture.gouv.fr

Liste des sigles

AB : Agriculture Biologique

AGO : Assemblée Générale Ordinaire

AOP : Association d'Organisations de Producteurs

APFLBB : Association des Producteurs de Fruits et Légumes Biologiques de Bretagne

CA : Conseil d'Administration

CEA : Comité Economique Agricole

CJCE : Cour de Justice des Communautés Européennes

CMS : Cytoplasmic Male Sterility (en français : Stérilité Mâle Cytoplasmique)

COV : Certificat d'Obtention Végétale

DHS : Distinction, Homogénéité, Stabilité

GMS : Grandes et Moyennes Surfaces

GRAB : Groupe de Recherche en Agriculture Biologique

IBB : Inter Bio Bretagne

INRA : Institut National de la Recherche Agronomique

ITAB : Institut Technique de l'Agriculture Biologique

OBS : Organisation Bretonne de Sélection

OGM : Organismes Génétiquement Modifiés

OP : Organisation de Producteurs

PAIS : Plateforme Agrobiologique de Inter Bio Bretagne à Suscinio

SCA : Société Coopérative Agricole

VAT : Valeur Agronomique et Technologique

Annexes

Annexe 1 : Guide d'entretien

Guide d'entretien thématique : entretiens exploratoires BioBreizh

Consigne initiale : vous êtes adhérent à l'APFLBB, pouvez-vous m'expliquer ce que vous y faites et comment vous en êtes venus à y adhérer ?

AUTOUR DE L'ACTEUR

- Rôle (au sein de BB ou de l'APFLBB) : présence aux premiers jours ? Adhésion plus tardive ?
- type d'agriculture pratiquée : comment se définit-il ?
- conception personnelle du système agricole français, quelle agriculture pour demain ? Rôle des politiques (nouveau gouvernement → cela va-t-il changer des choses?)

L'APFLBB & BIOBREIZH

- différence entre APFLBB & BB aujourd'hui
- genèse : pourquoi se sont construites ces deux organisations, en réaction à quoi ?
 - OP, lancement de la marque...
- fonctionnements respectifs
 - organisation interne (// organigramme, qui fait quoi, de la production à la distribution)
 - Poder, Pronatura, distribution via biocoop et export à l'étranger... (contradiction de valeurs?)
 - SARL « les voisins bio » → retourner à une vente plus locale ? // issue d'une demande ?
- que défendent-elles ? Défendre une agriculture plus durable, une production locale ? Pourquoi spécifiquement en Bretagne ?
- Charte : quelles avancées par rapport aux labels « classiques » à l'Europe ? Pourquoi ce besoin s'est-il fait ressentir ? (// Cerafel ?)
- dynamique du réseau
 - rapport aux scientifiques (// PAIS – Platef. Agrobiologique d'Initiative BB), terrain d'expérimentation
 - apprentissages mutuels
 - réunions – décisions
- Blocages, Problèmes lors du développement de l'association ?
- réponse au modèle actuel ? C'est un moyen d'y faire face ? De résister ? De dénoncer ?

LES PRODUCTEURS ADHERENTS

- quel type de producteur ? Profil (néo-ruraux, convertis, issus d'une histoire agricole, reprises de fermes etc?)

RAPPORTS « AUX AUTRES »

- positionnement face à l'Europe : avis sur les consignes bio européennes, rapport à la PAC, soutiens financiers ?
- quels rapports avec les syndicats agricoles majoritaires ?
- quels rapports avec des mouvements paysans existants (RSP, RAD, fermes d'avenir etc..?)

LA BRETAGNE ET L'AGRICULTURE

- importance de la Bretagne dans l'action ?
- rapport au « terroir », une tradition agricole forte ? Besoin d'un retour à certaines valeurs (ancrées dans le territoire ?) (que signifie « produire breton »?)

PROJETS FUTURS DE BIOBREIZH

- développements futurs de la marque
- expansion du nombre de producteurs-adhérents.. ?

*Avez-vous quelque chose à ajouter suite à cette discussion ?
Quels acteurs me conseillez-vous d'aller voir pour la suite ?*

Annexe 2 : Entretien avec Yoann Morin (Communication)

Retranscription entretien avec Mr Yoan Morin (11/05/2017)

YM : je suis Yoan Morin, moi ça fait depuis... 2002 exactement que je suis dans la structure, dans l'association tout d'abord parce que je suis dans l'APFLBB, c'est l'Association des Producteurs de Fruits et Légumes Biologiques de Bretagne. Donc je suis arrivé en... donc en 2002 pour prendre le poste euh... qui était dédié à l'animation des nouvelles technologies. Donc c'est à dire que les producteurs avaient, avaient lancé BioBreizh, ils avaient lancé un site internet avec une traçabilité en ligne, ils voulaient beaucoup plus communiquer sur le, sur le cahier des charges... donc j'ai été embauché pour ça et... moi mon bagage c'est un... BTS en communication des entreprises et après j'ai eu une formation complémentaire en... conception euh... de, de sites internet. Voilà. Euh... et donc j'ai intégré l'équipe spécialement pour la mission promotion sur la marque BB et puis mon poste a un p'tit peu évolué, j'ai fait de l'administratif, j'étais aussi un peu en relation avec les financeurs, donc euh l'élaboration de plans de financement pour euh... pour l'association et euh j'ai euh... également euh... pris une nouvelle mission qu'on va qualifier d'appui en certification puisqu'euh... je certifie rien du tout mais je viens en appui donc je vais aider les producteurs euh... dans leur démarche auprès des organismes de certification comme ECOCERT par exemple et euh... là aujourd'hui j'ai encore une nouvelle mission parce qu'on est un peu en restructuration et... ça concerne la partie achats groupés. D'accord ? Donc on va revenir dessus après mais la coopérative aujourd'hui, plus l'association, mais la coopérative a deux objets, elle a un premier objet qui est euh... achats, enfin... collecte et vente de la production de légumes et euh... un deuxième objet qui est eum... il concerne les achats groupés (silence, il essaye de faire marcher son ordinateur pour me montrer des documents), bon je verrais après...

E : Il faut lui laisser un peu de temps

YM : Bon bah dans c'est cas là je vais commencer par le début et puis on va revenir après avec la, la présentation. Don en fait la... l'association donc l'association des producteurs de fruits et légumes biologiques, naît en euh... en 1997, euh... elle naît euh... pourquoi... euh... les producteurs engagés, en fait euh... sous... Prince de Bretagne euh... certains ont commencé à... à vouloir s'orienter vers du bio, d'accord ? Mais s'orienter en fait d'une certaine manière, c'est à dire ils voulaient passer toute leur ferme en bio donc eum... là ils se sont retrouvés dans une organisation où cohabitait du produit conventionnel, du produit bio, au niveau du commerce c'était un peu pareil, et, il y avait un élément euh... Primordial en fait, c'est que les cotisations étaient les mêmes pour tous les producteurs. Donc en fait euh... y'a une poignée de producteurs qui a vraiment pris les choses en mains et qui s'est dit « nous on veut pas continuer comme ça à euh... contribuer euh... par nos contributions en fait à euh... financer euh voilà, euh... le tout chimique et puis commercialement à être euh... dans une, dans un groupe en fait où le but c'est de vendre du, du, du, du Prince de Bretagne quoi et pas du bio forcément quoi. C'est l'image qu'ils avaient. Donc ils en sont sortis et leur argument clé c'était d'avoir une organisation donc le plus simple, créer une association et euh... afficher en fait un euh... un point stratégique : c'est le 100 % bio puisqu'euh... faut savoir que dans le cahier des charges AB on a la possibilité de faire du bio et du conventionnel, à partir du moment où c'est pas une même variété au même moment quoi. Donc voilà. Donc le groupe se constitue euh... et décide de... d'aller au-delà de l'association, c'est à dire, de porter une reconnaissance européenne par l'administration quoi et donc l'APFLBB reconnue en tant qu'association de producteurs, ça c'est en 98, d'accord ? Donc qui dit organisation de producteurs dit... la possibilité de, de... d'avoir un projet donc euh... de participer à un programme... un programme opérationnel. Donc en fait un programme opérationnel c'est un, un assez lourd pavé qui euh... donne des, des actions pour des coûts, des actions élaborées par eum... par l'Europe évidemment et donc on va cotiser pour chacune de ces actions qu'on aura retenues, on va nous donner un, un budget global et grâce à ça en fait, l'association a pu euh... intégrer un technicien, un technicien légumes, animateur aussi. Donc ç'a été le premier, 'fin, l'un des premiers emplois avec la comptable qui a été créer... (Silence, il retente le coup avec l'ordinateur). Donc je vais essayer de passer euh... (silence)

Donc là on est en 98 en fait et puis eum... et euh... et l'activité en fait est lancée depuis un an, la reconnaissance... est actée et en fait au niveau du commerce on a une structure très légère puisque le euh... le groupe de départ avait choisi de euh... de travailler en fait avec des sociétés privées existantes...

E : oui donc ça c'est Poder et ProNatura...

YM : oui, anciennement les Maraîchers Bretons, avant la fusion quoi (silence, il lance enfin son power point).

Donc en fait, la reconnaissance, euh... la, la, la circonscription c'est euh... dans le cadre du département administratif, donc y'en a beaucoup qui posent la question « pourquoi le 44 » euh... voilà, c'est l'Europe qui décide et... c'est pas nous. Eum... aujourd'hui, on est à 55 apporteurs

E : qu'est ce que c'est un apporteur ?

YM : un apporteur c'est un producteur, voilà, donc ça constitue 55 adhérents quoi. Et euh... en terme de eum... de volume produit et vendu on approche les ??? tonnes, voilà. Donc je vais revenir sur la première particularité donc, on... dès euh... dès 2000 en fait les producteurs ont, entament une première réflexion par rapport au cahier des charges européen, ils estiment en fait que dans dans le cahier des charges européen y'a des choses qui euh... qui ne leur correspondent pas eum... donc j'ai dit tout à l'heure, la mixité, et ça c'est déjà acté comme critère d'adhésion à l'association, après on parle de eum... de production qui pourrait se faire déconnectée du, du, du sol, en fait tout simplement c'est que l'un des producteurs a posé la question à Ecocert et à QualitéFrance à l'époque de savoir s'il était possible de produire un plant de tomates bio dans un ballot, hors sol avec de la ferti-irrigation et en fait son interprétation des deux op il disait... nous c'est formel, c'est négatif, QualitéFrance était un peu plus partagé. Donc voilà, sur certains éléments comme ça on a du trancher, on, on, on travaillait en parallèle avec une personne de, de, de l'INRA euh... qui nous a euh... mis en garde sur ces euh... biotechnologies, donc ce qu'on appelle euh... pour certaines plantes les... les, les reproductions avec la CMS et euh... qui correspond chez nous à des variétés comme le chou, comme l'endive, comme le navet voilà. Donc avec tout ça on a décidé de euh... de créer un cahier des charges euh... voilà, un cahier des charges mieux disant et de le nommer et du coup euh... d'où la création de BioBreizh

E : d'accord donc, le cahier des charges vient avant BioBreizh ?

YM : Bah la réflexion, la réflexion en fait ouais, oui BioBreizh n'est pas... 'fin on va dire que c'est un tout, BioBreizh n'est pas né simplement de l'idée de dire « tiens nos produits faut qu'on les vende sous une marque » nan, c'est que les producteurs ont commencé à réfléchir à ce fameux... cahier des charges et en même temps est venue cette réflexion sur il faut se différencier, se démarquer. Donc on se démarque avec notre cahier des charges mais on peut aussi se démarquer avec euh... avec un nom donc avec une marque et donc BioBreizh quoi. Euh... et le lancement de BioBreizh s'effectue en 2002, voilà. Donc euh... ça a intéressé fortement l'un de nos premiers clients qui est donc le réseau Biocoop euh... puisque bin voilà tous nos éléments étaient euh... étaient mieux disant puisque j'ai parlé tout à l'heure des biotechnologies ou la mixité mais après on avait, on a des points comme euh, une proposition sur le plan, pas intégrale m'enfin on a euh... le fait d'entourer les parcelles de haies et de talus euh... le fait de euh... pas chauffer nos serres donc respecter une certaine saisonnalité des produits euh... voilà. Tous ces points mis bout à bout intéressaient vraiment Biocoop, d'où la réflexion après de Biocoop, enfin pratiquement en même temps, en 2002 de... du cahier des charges « ensemble pour plus de sens » qui est leur marque en fait, qui est devenu leur marque. (silence)
Alors du coup euh... commercialement parlant on travaille avec euh... avec euh quatre, quatre opérateurs, 'fin, quatre opérateurs pour le commerce de gros, d'accord, donc ProNatura, anciennement les Maraîchers Bretons qui eux ont fusionné en 2006 je crois, et... Puder donc eux commercialisent environ quatre-vingt...quatre pourcent... ouais si, 84 %...

E : à eux deux de la production... ?

YM : oui, de la production de la coopérative, et le reste en fait se... dans les deux autres opérateurs y'a Ferme Ty Coz, donc ça c'est ce qu'on appelle un producteur-expéditeur et on a Tryskell Bio donc pareil ça c'est producteur-expéditeur euh... entité d'expédition rattachée en fait à, à une ferme, ça n'empêche pas en fait qu'ils font de la collecte aussi chez nos adhérents. Euh... et on a... un dernier, dernier opérateur, on l'a mis en place en 2005 et euh... ce sont les... les Voisins Bio, alors les Voisins Bio traitent plus euh... une conception de vente en paniers en fait, voilà. Donc c'est... oui, ils font un peu de, maintenant ils font un peu de vente des... des marchés un peu plus longs mais, notamment sur de l'épicerie euh... on va dire de petits magasins parisiens quoi, voilà. (15:39)

Pour la répartition j'ai parlé de 55 adhérents tout à l'heure donc forcément au niveau de la répartition là on voit qu'ils sont concentrés dans le nord-Finistère euh, nord des Côtes d'Armor euh, la ceinture autrement centrale qui va de Carhaix à Rennes euh... bon bah ça vient du fait aussi que ici il y a, là il y a un fort, une forte concentration de, de production et puis aussi avec les services qui vont avec hein, tout est concentré là où c'est le plus évident quoi, aussi bien pour les fournitures, pour que, que pour la commercialisation quoi.

Euh... donc en spécifique bio aujourd'hui on se retrouve face à des groupes du coup comme bah Prince de Bretagne Bio qui a développé une gamme et qui a développé son groupe de producteurs l'année qui nous suivait donc en 1998. Aujourd'hui euh... ils font 12 000 tonnes de produit bio à travers trois opé aussi qui sont latika (?), latika c'est le nord-Finistère euh... l'UCPT donc ici pour le pays euh... Trégor Lannion, enfin les Côtes d'Armor et euh Terres de Saint-Malo, d'accord ? Voilà. On a un autre groupe euh... à l'Armorique maraîchère avec la marque Biomas euh... et là on voit, 'fin on pourrait parler de 2 000 tonnes de produit bio et ils sont essentiellement en fait sur le nord-Finistère, sur le, le pays de Morlaix en allant jusque la côte Nord, voilà. Donc on les retrouve ici, on les retrouve ici en fait, donc BioBreizh, avec nous nos 11 000 tonnes de produit, nos expéditeurs donc là la marque PB, l'AM et après un ensemble d'indépendants euh... logiquement, du marché breton... de la production bretonne pardon, 30 % ici, 30 % là et 30 % là, d'accord ? Donc PB fonctionne de la même manière que nous, si ce n'est qu'ils passent soit par un bureau de vente soit par le cadran pour la fixation des prix et, ils font appel à des expéditeurs également donc Breizh Primeur, aujourd'hui qualitivia (?) euh... ça peut être la légumière, y'en a pleins d'autres, et tout ce volume là est dédié au commerce de gros, sur la France et euh... et également à l'export. Voilà, donc l'export c'est principalement euh... l'Allemagne euh... la Belgique, un petit peu l'Angleterre. Donc voilà l'articulation... j'ai dit 84 mais là on est pas loin puisqu'on est à (il calcule), t'façon je pourrais vous le redonner (il parle du power point). Voilà, on voit bien en fait que le gros gâteau est détenu par nos deux principaux partenaires euh... et je dis partenaire parce qu'en fait on a une convention avec eux voilà, on a une convention qui nous lie euh... pour la part de marché de gros euh... donc ça on attaque le marché spécialisé, donc marché spécialisé on va retrouver des enseignes comme Biocoop, la Vie Claire, Naturéo, Biomonde euh... ensuite on est plutôt sur un marché euh... de grossistes donc là type Rungis, les mines de Nantes etc. euh... après euh... on est plus dans du, comment dire du « colis-bois », là on est sur du prêt-emballé donc qui est pour la grande et moyenne surface à hauteur de 7 % et on va retrouver des enseignes avec qui on travaille depuis le début qui sont Carrefour, Monoprix, Système U, Intermarché principalement et euh... un petit 12 % ici à l'export donc comme je disais tout à l'heure principalement l'Allemagne euh... alors c'est rigolo parce que moi quand je suis arrivé en... en 2002 on était pratiquement à 60 % on est équivalent euh... à 2002, mais c'est en fait nous, on a grandi et c'est surtout le marché français qui a...

E : qui a explosé

YM : voilà, et une toute petite part qui peut varier qui est de l'industrie donc de la surgélation essentiellement sur choux-fleur et brocolis et puis peut-être un peu, oui on a fait du blanc de poireaux, on a fait un peu de courgette, un peu de potimarron mais voilà. Euh... donc on voit nos têtes de cavalerie ici, donc le choux-fleur ici on est à 2 millions deux-cent mille têtes à peu près, donc ça correspond à 18 % de notre volume, vient ensuite la carotte, la pomme de terre, l'échalote voilà et après j'ai détaillé pour le reste

E : oui, c'est bien diversifié

YM : oui, on a une gamme de plus de... oui j crois qu'on approche les 150 variétés en fait, quand on décline toute la famille des tomates (22:17) et autres. Eum... pour revenir sur le groupement donc les 50 fermes adhérentes ça représente 850 hectares de plein champs, on a un peu plus de 15 hectares sous abri et voilà donc ça représente 150 produits euh... du coup y'a le passage en coopérative qui est intervenu en 2016

E : Le passage de l'association à la coopérative

YM : voilà, donc en fait comme je disais tout à l'heure le, le, le, on a commencé avec un modèle associatif, loi de 1901 et simplement le nombre d'adhérents n'a pas explosé hein pour autant, on est toujours resté dans une fourchette entre 35 et 60

E : donc il y avait 35 adhérents au département

YM : ben en fait l'association s'est créée au départ avec un objectif de, de mmmh... d'être reconnue en tant qu'association de producteurs et donc, dans la reconnaissance il y avait des critères, un peu droit d'entrée quoi, critères obligatoires. Critères obligatoire c'était de réaliser euh... j'crois que c'était 10 millions d'euros de chiffre d'affaire euh, de millions de francs pardon, oui oui c'est ça, d'être 35 ou 40 producteurs je crois, voilà, y'avait des critères comme ça obligatoires et euh bon bah du coup c'est le minimum donc on est tombés au alentours de 40 voilà et euh... le plus haut j'crois qu'on a du finir à, peut-être à 60, un peu plus de 60

producteurs. On est euh... bah l'Europe nous regardait un p'tit peu d'un mauvais œil parce que l'association... voilà, on réalisait quand même un, un chiffre d'affaire, ça se développait et on vendait toujours pour le compte, 'fin, on était intermédiaires sans être intermédiaire en fait on, notre rôle c'était de prélever une cotisation, pour, pour l'Europe et euh... et également pour le eum... on était une interface, mais jamais on était propriétaires de la marchandise. Donc y'a un moment l'Europe a dit « bon bah ça suffit là » par rapport à nos, nous nos critères de reconnaissance parce que l'on souhaite, en terme de positif aussi, sur le terrain, il faudrait passer en transfert de propriété et donc là on a poté pour une société coopérative agricole donc une SCA. Donc en terme de, ensuite en terme d'administration, on a toujours un bureau comme dans un association, on a toujours un conseil, celui qui a le mandat pour la coop, c'est le conseil d'administration qui est responsable et... on a, on travaille en fait en commission donc avec des petits groupes d'agriculteurs, une commission commerce donc là c'est eum... c'est en lien aussi avec les partenaires expéditeurs, mise en place de grille de prix, on parle de débouchés, on rencontre les clients. Y'a une commission planification, alors la planification c'est un peu l'organe premier euh du groupement puisqu'on a mis un temps plein dessus. Donc la planification c'est vraiment organiser euh, la production et la vente de cette production et d'arriver en fait à un équilibre entre ce qui est implanté dans les champs et ce qui demain peut être vendu. Donc en fait on travaille de la manière suivante : on demande aux expéditeurs leurs besoins en année n+1 avec euh... pondérée quoi et puis euh... nous on fait un recensement auprès des producteurs, on va pas tous les ans en fait changer leur manière de fonctionner et puis euh... les produits implantés et on met ça en parallèle et il y a à peu près je crois, 7 atelier planification par groupe de produit le but c'est d'impliquer les producteur et chaque producteurs peut aussi s'exprimer sur le ressenti, sur son ressenti par rapport à la campagne, il a aussi en face de lui les expéditeurs, et de même pour la partie coopérative, et Dominique qui a tout synthétiser les produits mois par mois quoi. Voilà. On a un commission technique puisque en fait euh... ça fait euh... c'est aussi essentiel dans un groupe de pouvoir avoir une animation technique, d'échange puisqu'on a une base également d'achat groupé, on a une commission BioBreizh, donc la commission BioBreizh elle est chargée de faire évoluer le cahier des charges et de travailler un peu, 'fin, elle fait aussi une veille par rapport à tout ça, c'qui s'passe aussi autour, on a une, on a également une commission communication, là on va aussi orienter l'activité de communication, pardon, et en terme d'effectif aujourd'hui on est eum... on est 5 salariés. Donc en fait on va retrouver la partie administratif pur avec la comptabilité, 1 personne et la facturation, 1 personne, qui n'est pas à temps plein d'ailleurs, qui doit être à 30... 30 heures. On a une personne sur la planification comme j'te disais tout à l'heure et la coordination commerciale, moi j'me trouve ici sur la partie communication, la partie certification et euh... également jsuis en charge aujourd'hui de la partie achat groupé puisque l'animateur est sorti de la structure et a été remplacé par un responsable de coopérative qui lui prend en plus le rôle de responsable et après on va voir si on ouvre ici un poste à une personne, peut-être plus lié à la qualité en fait, technique et qualité quoi. Voilà. Donc la planif' euh... oui dans la communication on est amenés à faire aussi des insertions publicitaires euh... des salons euh... des plaquettes, du support papier en fait travaille aussi beaucoup par internet euh... des newsletter, des lettres d'information, des communiqués de presse, des choses comme ça quoi. Donc pour la partie expédition, chaque producteur produit, d'accord, et ce que lui il doit sortir de son hangar c'est une palette, un conditionnement à la palette. Donc l'expéditeur lui il s'organise en fonction de la production, il organise une tournée, il passe dans chacune des fermes ça arrive en dépôt, en dépôt y'a des personnes qui sont habilitées pour faire de l'agrèage, donc on est à la deuxième phase de l'agrèage parce que le produit conditionnée chez le producteur a déjà été conditionné par le producteur lui-même, donc là c'est l'expéditeur qui agrège, ensuite y'a une partie euh... stockage et reconditionnement puisque les palettes arrivées entières sont dé-palettisées et euh... reconstruites en fonction des, des besoins des clients. On a un... un organe de commercialisation, et après euh... on a une partie envoi et expédition vers les clients quoi. Alors ça c'est un p'tit peu ce dont on aime bien parler, c'est la partie planification, et la notion de filière. Aujourd'hui en fait euh... nos concurrents (32:30) en fait, (... inaudible) et derrière, qui prend la main c'est nos expéditeurs et euh... ils n'ont pas de... de vue sur où va le produit et euh... ce qu'on peut appeler une transparence soit disant et bien nous on peut l'avoir grâce à la notion de filière où euh... on a eu la volonté d'aller plus loin et, et s'engager en fait avec des, des distributeurs sur euh... voilà, des engagements réciproques, engagements euh... nous de volume, de campagne en fait voilà et euh... d'avoir une transparence aussi sur les prix et euh... à travers tout ça ben de, de, toujours d'avoir ces fameuses pratiques mieux disantes quoi, qui ressortent. Donc c'est le cas entre nous APFLBB par exemple, l'expéditeur qui peut être Poder et le client qui est, qui est Biocoop, voilà. (silence, il change de diapo)

Donc ça c'est pour le fonctionnement du cahier des charges, j'peux peut-être expliquer. Donc le cahier des charges vous l'avez sous les yeux, il est organisé en critères, associé à un point de notation qui est traduit en question. C'est Ecocert donc un, un, un organisme privé qui se charge de eum... de contrôler le cahier des charges en même temps que le cahier des charges AB, comme ça ça évite une perte de temps et donc chaque

ferme est contrôlée pour un an, d'accord ?

E : ah c'est beaucoup quand même !

YM : bah on a, on a, copié un peu le eum... on va dire le cahier des charges AB où logiquement ils font un contrôle et logiquement on a le droit d'utiliser la marque AB pendant un an aussi, voilà. Et... là dessus, là dessus en fait nous on a... récupéré tous les rapports de contrôle euh, voilà, 55, toutes les fermes sont contrôlées BioBreizh et... derrière ça en fait on a affaire à ce qu'on appelle un comité d'attribution, donc pareil on a souhaité créer un comité avec trois producteurs du groupement, deux associations qui sont la CFPV (?) et Eaux et rivières et on avait deux personnes de Biocoop, donc on avait un représentant des magasins et un représentant euh... on va dire « acheteur » donc client quoi, voilà, et euh... parce que euh... pourquoi Biocoop parce que c'est le premier réseau de magasins avec lequel on a travaillé et avec qui on a eu aussi le... euh... oui c'est le premier réseau avec qui on a travaillé et fortement travaillé. Du coup on écrit tous les rapports de contrôle et après on va attribuer une note, si le producteur a fait, a fait une erreur... en fait il va pouvoir faire deux erreurs mais qu'elles ne soient pas répétées, voilà, dans un délai de 5 ans, voilà. (36:33) Euh... bah ça c'est le cahier des charges, c'est un peu détaillé, y'a le, l'aspect 100 % bio euh donc là c'est pareil on voulait aller plus loin que le cahier des charges AB euh... donc le 100 % bio à la fois sur le végétal et sur l'animal quand en AB c'est possible et c'est possible même sur le végétal euh... être moins dépendants du... des semenciers, donc là on encourage les producteurs à reproduire eux-mêmes leurs, leurs... donc voilà, 10 % de la surface produite doit provenir d'un plant, pomme de terre, artichaut, ou d'une semence reproduite quoi.

E : et sur les 55 producteurs adhérents vous savez s'il y en a qui le font plus que d'autres, plus que le 10 %?

YM : ah ouais, ouais, ouais, non, ben on a jamais regardé de cette manière là, parce qu'après on a été plus loin, 'fin non, on travaille avec le réseau semences paysannes sur le euh... l'aspect semences euh... fermières ! Et là on approchait les euh, en terme de, de volume on approchait les 500 tonnes en 2016 j'crois. Essentiellement sur du... oignon rosé, de Roscoff, choux-fleur, artichaut, échalote, et (inaudible) aussi. Alors interdiction des CMS ça j'll'ai expliqué tout à l'heure, et en fait on avait euh... là-dessus en AB y'a pas vraiment d'exigence, c'est vrai que même sur les ogm ça a pas été tranché complètement au niveau de l'IFOAM euh... donc nous on est un p'tit peu déçus de ça, on essaie de leur faire euh... on va travailler autrement... euh concernant la ferti-irrigation voilà, le hors sol, bah l'idée c'est de ne pas cautionner le hors sol évidemment euh... bon avec l'histoire des farines là c'est un peu plus compliqué, on a aussi une veille des métaux lourds aussi sur les composts et forcément on va favoriser le terreau biosuisse qu'a une composition particulière entre le taux euh... le taux de tourbe en fait, blonde et (inaudible) quoi. Euh... concernant le cuivre euh... nous on l'impose à 5 kilos par hectare par an, bon en AB il est à (? REGARDER), pour les champignons, bah ça c'est pas évident parce que les champignons c'est un peu bizarre, c'est comme l'endive, c'est euh... c'est des variétés qui sont un peu déconnectées du sol, donc le champignon bah euh... bah voilà on a calqué sur l'AB et on essaie d'avoir au moins la main sur le recyclage des pains, de compost quoi. Eum... alors les cultures sous serre euh... bah forcément, en pleine terre, euh... et pas de ferti-irrigation donc en fait on a un système de... de...

E : de goutte à goutte

YM : oui de goutte à goutte où ne circule que de l'eau et on a pas de chauffage sauf si y'a un cas de, de gel donc possibilité de lutter contre le gel à... à moins 5 je crois pour la.. pour la production de plants. Donc pour l'endive (40:27) euh... nous on... estime, ça a été travaillé avec le producteur, que l'adhérent doit euh... auto-produire l'ensemble de ses racines euh... bah comme tout forçage, d'avoir un forçage en salle, voilà, et euh... également qu'il puisse euh... qu'il puisse en fait composter ses déchets, qu'il ait la surface et la quantité, puisque euh... si on prend des (mot inaudible?) dans le nord de la France, ce sont des transformateurs puisqu'ils ont seulement une salle de forçage, donc ils ont même pas la surface agricole, pour euh, conduire leurs racines, et leurs racines elles sont achetées en Hollande ou ailleurs, pour la plupart du temps elles sont CMS d'ailleurs et euh... et voilà, y'a pas de, de, de lien au sol en fait, voilà. Euh... ouais on avait une volonté de, de, de, de faire des haies et des talus, de faire au moins une séparation entre les parcelles bio et les parcelles conventionnelles et c'était éviter toute forme de, de, de... de possible pollution, euh c'est sûr qu'on est en bio et on n'est pas dans une bulle non plus donc on va essayer de minimiser, voilà et de... et puis faut aussi, on

va dire de favoriser tout ce qui est on va dire faune et flore voilà.

Alors là où on se cache pas et on est pas très bons c'est qu'on a quand même euh... y'a une ferme qui utilise quand même chez nous, même deux, la technique du désherbage vapeur, donc c'est pas simplement en fait le désherbage qu'on a pu voir au gaz hein, là on est vraiment dans une euh... c'est un type de machine qui peut aller jusqu'à de la désinfection vapeur, (il se racle la gorge) donc ça peut détruire en fait euh... jusqu'à 30cm de vie dans le sol donc (il se racle la gorge, encore) voilà, pour ça on parle bien de désherbage vapeur, avec des temps de pause limités, à 6 minutes et euh... forcément une rotation imposée à la parcelle en moins de trois ans.

Donc du pour on a essayé d'adapter notre cahier des charges à l'île de Batz, l'île de Batz on est assez fiers quand même, parce que... y'a, y'a... voilà, y'a une quinzaine de fermes aujourd'hui sur l'ensemble, nous on a 6 producteurs adhérents, donc on arrive quand même, faut qu'on participe au maintien d'une activité euh... économique hein, qu'elle soit agricole pour nous hein, mais elle peut être autre, et... et du coup voilà, on a fait des... on a adapté, on a, on a adapté.

E : d'accord et donc, pourquoi pas de choux-fleur ?

YM : pourquoi pas de choux-fleur, parce que le choux-fleur demande beaucoup d'espace, bah il demande plus de parcelle et ils ont beaucoup de parcellarisme, c'est à dire qu'ils ont beaucoup de parcelles qui sont carrément découpées, dans une même parcelle on peut retrouver euh... du bio, du bio, du conventionnel, du bio, voilà sans euh... sans possibilité d'implanter des haies ou voir même d'implanter un talus ou... ils mettent simplement un bande enherbée quoi. Voilà. Pour la petite présentation, j'pourrais vous l'envoyer.

E : oui je veux bien. Et pour le cahier des charges, les producteurs l'ont construit ensemble ?

YM : ils l'ont, ils l'ont, euh... ouais ! En fait on marche par commissions, comme je l'disait tout à l'heure et euh... la commission il y a 6-7 producteurs dedans hein, mais euh, c'est pas, c'est pas la commission qui décide, elle propose, donc en fait à cette commission là on peut aussi inviter des producteurs par euh... thématique puisque eux ils peuvent être concernés plus directement, j'pense que aujourd'hui si on arrive à mettre des critères liés à l'endive ou au champignon j'pense que forcément, faut que le producteur d'endive ou de champignon soit là quoi, donc c'est un peu, j'espère qu'on... 'fin voilà on va pas proposer des choses qui sont irréalisables pour le producteur en question. Donc c'est ouvert, donc tout le monde peut y participer, tout le monde peut faire évoluer à sa manière le... le cahier des charges. Là aujourd'hui on a des points de euh... voilà on a un critère, une question ou un critère deux question, puisque à chaque fois pour l'organisme de contrôle faut « oui »/« non » quoi, c'est des questions fermées et eum... là on essaye de retravailler en fait le cahier des charges puisque ça fait depuis 2012 qu'on l'a pas retravaillé, et on va retravailler aussi, la... la partie notation. Et ça sera plutôt des système de... de compensation et euh... s'orienter un peu plus euh... on va dire sur un aspect euh... « durable » euh... j'aiûe pas tellement ce mot là mais... (il rit doucement), c'est un peu employé par tout le monde, mais ce que je veux dire c'est que aujourd'hui y'a des producteurs qui euh... j'prends un exemple qui me vient là, des producteurs qui ont investi dans des panneaux photovoltaïques, mais pas simplement dans d'la production pour la vente, donc on a un producteur qui lui a fait un... panneau photovoltaïque à tête rotative, et ça vient alimenter en fait son... son frigo, voilà donc c'est... c'est pas la même chose en fait, voilà. Et c'est plus en fonction de où on voudrait aller... euh... le, le traitement, 'fin le traitement, la récupération de l'eau, le traitement et tout ça c'est lié dans le durable quoi, euh... avoir une partie euh... sur les aspects un peu plus euh... social, donc euh... sur l'embauche des salariés, sur les conditions euh... un peu plus sur la condition humaine euh... comment... comment euh... 'fin voilà, pas trop non plus d'emploi de saisonniers... donc ça c'est en cours et du coup euh... travailler par modules, c'est à dire que... dans un module euh, le producteur peut, euh, pourrait ne pas avoir l'intégralité de ses points mais compenser par un autre module où il est bon quoi. Un autre exemple qui me vient : on a un producteur qui euh... est très bon euh... au niveau de son... de son assolement euh... il a un surface assez intéressante puisqu'il a de l'animal, donc des pâtures, il a euh... du fumier, mais à côté de ça en fait il a une production de semence qui peut être déficitaire, par manque de temps, bah ça s'équilibre. Avec quelqu'un qui est plutôt bon en production de semences, et invers... il est obligé de faire appel à un prestataire pour euh... mettre du compost sur euh... sur ses terres quoi. Voilà, va falloir trouver euh...

E : et y'a pas des gens qui s'aident, je veux dire les producteurs entre eux qui échangeraient des semences contre du compost par exemple ?

YM : alors, échanges non, c'est l'aspect... euh... plus l'aspect quand le producteur sait avoir du fumier euh... ils font des échanges euh... genre paille bio, ça se fait avec les fermes équestres surtout et autrement entre... entre producteurs euh... vaches laitières ou vaches allaitantes en fait sont déficitaires en paille, les producteurs font des accords de paille et récupèrent une partie fumier quoi. Après pour la partie graines, la partie semences euh... c'est de la semence qui est achetée quand le producteur lui est... est comment dire, comme pour l'oignon rosé est eum... je trouve plus le terme, euh... quand il est reconnu par le... par le ministre en fait, 'fin qui est propriétaire... (silence). (50:09)... vous aviez d'autres questions ?

E : oui euh... je fais un p'tit tour euh... oui, sur le profil des agriculteurs de BioBreizh, y'a un peu de tout apparemment ?

YM : oui donc voilà, euh on... on a fini avec l'île de Batz, on va retrouver un parcellaire bien découpé, bien éclaté en fait, et euh là... on part sur du euh... 3 hectares et demi, pour aller vers du... 7 et demi quoi. Donc ça c'est les plus petites surfaces qu'on va avoir, et après on va jusqu'à des fermes de... presque 85 hectares voilà. Donc ça fait profil donc petit producteur à euh... gros producteur.

E : oui, et c'est plutôt euh... j'veux dire y'a des reprises de fermes, y'a des néo-ruraux... ?

YM : alors y'a beaucoup de... oui de reprise de fermes, oui les enfants reprennent, euh... on a eu des installations aussi mais euh... beaucoup plus de reprises euh... et on a connu un départ en retraite sans reprise et le pire qu'on ai connu c'est un départ avec euh... les terres qui repartent en conventionnel, voilà.

E : et euh... je sais pas si vous pouvez répondre à ça mais... y'a une majorité des producteurs adhérents qui étaient là au départ du coup, et pourquoi ils continuent, je veux dire avec le cahier des charges qui est quand même assez contraignant par rapport au AB plus classique, et euh... vous pensez que c'est quoi qui les pousse à continuer dans ce sens là ?

YM : euh... au sein du groupe déjà, sans parler de ceux qui veulent venir, euh... ce qui les pousse c'est de voir que en fait, le, le, l'agriculture biologique se développe, elle se développe fortement et que euh... la... quand on est passé du cahier des charges national au cahier des charges européen on a vu, par exemple pour la volaille certains critères s'alléger quoi, et c'est la crainte de ces producteurs là de voir euh... en fait un cahier des charges AB en fait... euh bah aller vers le bas quoi. Et du coup aujourd'hui le mieux disant, alors c'est pas évident tous les jours hein, puisque là euh... on s'impose des choses comme le non CMS on voit qu'aujourd'hui les variétés disponibles en choux-fleur euh... s'amenuisent, on a plus le choix dans le catalogue variétal, on a des trous par moment voilà, euh... bah ça vient du fait qu'on a envie aussi euh... de montrer au consommateur qu'on a.. qu'on a une certaine éthique, une vision de la bio, qu'on défend des valeurs, et qu'on a pas envie de... de leur mentir, de leur cacher des choses aussi et puis eum... parce que la bio faut savoir aussi, que on est pas... tout blancs quoi 'fin les... les graines ne sont pas toutes issues de souches fermières, issues de graines bio, y'a... y'a d'la graine non traitée, y'a aussi des variétés de population, y'a aussi des hybrides euh... la bio c'est aussi Monsanto qui est derrière d'accord ? Donc, donc voilà quoi on essaye de faire du bien parce que... pour compenser aussi quoi ! Et euh... on a cette volonté oui de défendre, de défendre, de continuer à défendre auprès du p'tit producteur un bon prix puisque les consommateurs on du mal à aller, ça prend du temps pour aller les voir et que... (mot inaudible), et oui c'est plutôt dans ce sens là, ça continue, ça perdure et euh... comme j'disais avec le développement de la bio donc demain en fait on a l'impression que, que le cahier des charges européen va être la base et donc ça veut dire qu'il n'y aura peut être plus d'agriculture conventionnelle, demain ça sera peut-être le, le cahier des charges européen avec euh... un ensemble de, de cahiers des charges euh... privés ou on va revenir à un cahier des charges national type euh.. Cohérence quoi. Donc euh... oui à voir.

E : et ceux qui veulent adhérer du coup vous pensez que c'est les mêmes euh... motivations ?

YM : Alors ceux qui veulent adhérer, alors déjà ils sont... j'ai rencontré une ferme là, justement il y a 15 jours, avec euh... c'est deux jeunes qui reprennent euh, la ferme de leurs parents, alors eux ils veulent adhérer parce que justement ils ont... entendu du bien par d'autres adhérents, la sensibilité euh... que... qu'on appelle euh... cette démocratie en fait qu'on a, c'est que... voilà, tout le monde peut échanger, tout le monde peut euh... prendre la... parole, s'exprimer euh, donner ses idées... participer euh, voilà, à différentes réunions euh... y'a l'aspect aussi euh... ben BioBreizh ça les intéresse parce que c'est bien, pour eux c'est bien quoi et

puis euh... on travaille aussi pour le réseau, le magasin qui est bioCoop, même si y'en a aujourd'hui qui peuvent aussi en dire du mal, n'empêche que biocoop a fait avancer pas mal de choses et... biocoop bah existe depuis maintenant... plus de trente ans quoi, donc tout ça ça motive ouais les producteurs à venir chez nous, y'a la partie planification qui est très importante...

E : oui ça apporte une stabilité entre les revenus et la production...

YM : oui voilà, ouais et qu'il puissent euh... qu'il puissent en fait envisager euh... un avenir euh.. demain ils ont une visibilité sur ce qu'ils vont pouvoir faire et euh... à quel prix leur production va être euh... ça permet aussi d'anticiper par rapport aux investissements qu'ils peuvent faire sur leur ferme. Et puis on a... on a aussi... un dialogue qui est très ouvert avec nos partenaires expéditeurs, c'est pas le cas chez certains de nos concurrents en fait. Question de personne.

E : euh... vous m'avez pas trop parlé de la PAIS...

YM : Ouais on peut en parler, euh... c'est pas que je voulais pas hein (rires) ! Donc la PAIS en fait, donc c'est la plateforme eum... de recherche qui se trouve à Suscinio et eum... en fait cette plateforme elle est cofinancée par euh donc... nous, BioBreizh, par Biomasse que je citais tout à l'heure, par euh... nos partenaire expéditeurs donc Poder et ProNatura et puis euh... biomasse une deuxième fois puisqu'ils sont expéditeurs. Et... et donc là ça se fait... c'est d'avoir une plateforme spécifiquement bio aussi destiné la recherche aussi bien euh... sur l'aspect nouvelles variétés, sur l'aspect études des nouvelles variétés du commerce euh... sur le euh... le comment, le coté euh... production je dirais issue de l'INRA... et puis après un autre aspect c'est... production des cultures, voilà, les intrants, ils peuvent aussi les tester sur euh... comment on appelle ça euh... et de là ils vont donner un... un bilan sur les essais, qui va revenir au producteur, et tout ça en fait c'est piloté par euh... la CIRAB, et dans la CIRAB on va retrouver la PAIS, on va retrouver également la plateforme et euh... on va retrouver aussi Ploemeur Gautier et euh Ploemeur Gauthier c'est la plateforme de princes de Bretagne pour les expérimentations et d'autres stations étudiantes euh... je sais plus euh... Kerplouz c'est à euh... à Auray.

E : et donc euh... qui travaille là ?

YM : alors ouais donc y'a deux personnes, y'a... un animateur scientifique et puis y'a une personne qui est plus, qui est plus euh... technicien. Voilà... et euh... bah nous ça nous aide bien parce que en fait y'a une partie d'essais qui peut être faite sur... directement chez les producteurs, quand il y a des liens avec les maisons semencières, mais eux ils ont des euh... des essais de euh... de plusieurs euh ! Comment dire, de plusieurs variétés euh, des tests comparatifs, choses qui sont beaucoup plus compliquées à faire sur le terrain sur plusieurs variétés, et eux ils vont pouvoir comparer en fait, voilà, 5-6 variétés et puis y'a les nouvelles variétés quoi, voilà. Et puis ce qui est intéressant c'est que des fois ils ressortent des variétés des banques de l'INRA et puis, ça amène de nouvelles choses euh... l'exemple le premier qui me vient c'est le (inaudible) qu'on a sorti en fait en 2006 et qui pour le coup a été repris par les producteurs et également retravaillé et qui du coup aujourd'hui est un... un produit issu de... de production fermière quoi, voilà. Hum... voilà ce que je pouvais dire... j'pense que je peux vous montrer une petite présentation sur le site d'Inter Bio Bretagne...

E : oui bah j'ai déjà regardé l'ensemble des vidéos. Heu...

YM : après on peut revenir en détail sur des points si vous voulez...

E : ah oui, est ce que vous avez euh... quels genre de rapport avec les syndicats agricoles ?

YM : ben disons que la Chambre d'agriculture... euh ben ici nous on incite personne à adhérer dans... n'importe quel syndicat, je sais qu'un autre groupement d'agriculteurs qui est Bio Loire Océan euh... demande à ses adhérents d'adhérer à la fois chez eux et au GAB, nous on le fait pas, après ici il y a une certaine le euh... liberté, forcément, nous on travaille un peu plus facilement avec euh le réseau FRAB euh... donc forcément les GAB, mais on travaille aussi avec les chambres d'agriculture, voilà, donc euh... les relations sont cordiales, et je dirais même plutôt bonnes avec le réseau GAB/FRAB, parce que certains producteurs aussi peuvent faire intervenir les techniciens de chambre, voilà après ça dépend des affinités quoi, voilà. Y'en a pour qui ça peut être freiné.

E : et est ce que du coup, le... eum... dans la marque BioBreizh est-ce qu'il y a quand même une importance de la localisation, de la Bretagne, du rapport au terroir, aux racines bretonnes des producteurs je sais pas... y'a quand même une revendication en ce sens ?

YM : Ben... oui BioBreizh y'a le cahier des charges donc BioBreizh quand on communique, quand on fait la promotion, on communique sur le bio et la Bretagne, donc c'est sûr que ça ramène à une identité qui est la... région, sachant que le groupement est sur un territoire donné donc euh... la Bretagne, on aura pas de production BioBreizh euh... venant d'un autre territoire quoi ! Nan je préfère le dire parce que ça pourrait être très bien une marque euh... la marque ou même aux alentours hein, où les expéditeurs sont... les expéditeurs choisissent euh... ouais nan vraiment la marque du groupement, donc de Bretagne et du coup ça ramène forcément à la région, après on a pas non plus dans... j'vois un peu le sens de la question euh... nan on travaille nous sur des variétés locales, du fait de... des semences paysannes, mais c'est pas, c'est pas BioBreizh qui le met en avant, ou c'est pas parce que on a BioBreizh que... ça c'est une, une deuxième phase en fait.

E : donc là on pourrait y voir une contradiction, dans le fait que dans le nom de la marque il y ait le mot « Breizh » mais que...

YM : Bah oui c'est ça, on fait du chou-fleur, mais on fait aussi de la tomate, du concombre, on fait toutes les...

E : oui mais par rapport aux exportations par exemple

YM : ah oui d'accord, ouais nan. Ben vu le volume qu'on fait, après je pense que c'est une histoire d'équilibre, y'a des... euh, certaines régions qui sont dépourvues de... qui sont essentiellement arbo ou qui font que du maraîchage, j'pense qu'il faut qu'on... qu'on maintienne en fait ces échanges, euh... on a certain secteurs où c'est que animal ouais, donc voilà ils vont pas... ils vont pas manger des noisettes et des petits fruits à l'année et la règle, et c'est là aussi où on travaille avec certains distributeurs, c'est le maintient aussi de, de production euh... pas forcément régionales, j'entends pour nous la courgette, la production de courgettes, la production de tomates qui s'apparentent plus à des productions du sud, bah faut qu'on le maintienne aussi dans nos régions parce que ça permet d'avoir aussi moins de... moins de transport mais ça... et d'où justement le travail sur les prix qui est un... une possibilité chez nous encore de faire de la... Courgette primeur et que ce soit pas le sud qui impose ce produit là, parce que demain si on arrive pas à défendre un prix euh... pour la courgette primeur, le producteur il va dire « ben non, moi à ce prix là c'est bon, moi j'peux pas en faire parce que le sud... » euh... voilà et chez nous, grâce aux distributeurs et le fait de... d'accorder en fait le ... la possible demande possible à ces cultures là, c'est le distributeur qui pourra... qui pourra agir en fait je pense, je pense. On peut pas t euh... dire ben la Bretagne c'est juste euh... le crucifère, la pomme de terre. Euh et le sud-est le concombre quoi, j'pense qu'il faut donner à tout le monde l'opportunité de travailler les produits autant qu'il peut et je dis, moi j'pense que la plateforme grand-ouest elle est ravie que on lui fournisse euh... de la tomate et du concombre plutôt que de faire monter la tomate et le concombre du sud quoi. À partir du moment où on est dans une démarche (inaudible) et nos sous-abris respectent euh... la saisonnalité quoi et qu'on est pas en train de chauffer euh... les sous-abris. C'est la question qu'il faut se poser aujourd'hui puisque euh.. je crois qu'il y a de la tomate bio Prince de Bretagne qui est arrivée sur le marché et la tomate elle est... commercialisée depuis... euh... plus d'un mois j'crois, y'a pratiquement un mois et demi, plus d'un mois et demi entre une tomate de serre chauffée et une tomate de serre froide. Nous on va arriver au mieux fin mai, fin mai-début juin quoi donc y'a... voilà en fait faut être cohérent un p'tit peu quoi.

E : bon je trouve que vous avez bien fait le tour...

YM : bah après on peut revenir sur... (il liste certains thèmes : cérafel, cms,)

Bon j'suis pas (mot inaudible), bon effectivement les producteurs qui ont quitté euh le... cette AOP maintenant qui est le cérafel euh... ont été poursuivis en fait pour euh... non cotisation au CO qui sont les cotisations obligatoires, c'est pour ça aussi ça a été une raison, une raison pour euh... ça a été une des raison pour aller vers l'association de producteurs, de se protéger et de pas être attaqués en fait individuellement mais d'être plutôt attaqués en groupe et du coup d'avoir la possibilité d'être défendus en groupe. Les... relations qu'on peut avoir avec eux sont... quasiment inexistantes, voilà. On s'est rencontrés euh... quand on

a eu ... des soucis de eum... de prix liés à l'artichaut une année je me rappelle mais voilà. Voilà. Autrement les producteurs peuvent se côtoyer, mais euh... la dernière fois qu'on a souhaité euh... parler avec eux, ils voulaient qu'on fasse une offre globale, donc offre globale c'était qu'on rentre chez eux quoi et voilà donc nous on a envie de vivre euh... voilà. Bon et puis dans la plaquette vous avez des petits éléments de réponse euh par rapport aux critères. Et euh bah vous avez peut-être vu les trois vidéos qu'on a fait sur les critères BioBreizh ?

E : oui j'en ai vu, j'ai même du en regarder la majorité.

YM : oui donc voilà, ici (sur la plaquette) ça a été travaillé de la même manière, j'ai divisé en fait le cahier des charges en 3, j'pensais que c'était plus facile que balayer les charges sur une même vidéo, il y avait la contrainte aussi du temps, je trouvais que pour m'adresser, parce que en fait je m'adresse pas au grand public, vu les moeys qu'on a je m'adresse plutôt aux distributeurs, et grands magasins, l'important pour nous c'est que le produit arrive dans l'étale quoi, si je m'adresse au consommateur je perds l'énergie du consommateur alors que le produit n'est même pas encore dans le magasin quoi. Donc voilà alors les trois vidéos vont permettre euh... sur un temps court d'étudier on va dire rapidement et de donner envie au... à l'acheteur de, de comprendre BioBreizh et puis de... et d'aller plus loin dans la relation en... en achetant et de demander plus de... de plus en plus d'infos euh... et euh... moi je trouve c'est une partie très importante que je devrais développer de plus en plus, le côté un peu interactif en fait, j'trouve que ça marche plutôt bien en fait.

E : oui c'est vrai, ça donne un accès facile à la marque et à ses valeurs en général.

YM : oui voilà !

E : et vous travailler pas du tout la communication pour donner envie à plus de producteurs d'adhérer..

YM : et nan parce qu'en fait euh... on se posait la question aussi de... de la taille du groupe, donc ça ça va faire partie de notre stratégie à l'automne qu'on va travailler avec un, un cabinet externe, il faut euh... c'est une question à se poser : euh... demain, quel groupe ? Qui ? Combien ? Quelle stratégie commerciale ? Politique ? Est-ce qu'on garde les mêmes valeurs ? Euh... tout ça, aujourd'hui les producteurs arrivent au compte goutte, ça tombe plutôt bien parce que ça nous permet de les faire rentrer dans notre planification et... et ça ne bouscule pas en fait le schéma... ça ne perturbe pas, voilà, le schéma commercial. Et ça ne perturbe pas le commerce tout court, puisqu'on a eu des années où on a eu jusqu'à 8 producteurs à rentrer d'un coup, et là ça fait un bon à coup et puis... en plus c'était de la conversion de deuxième année, donc la conversion deuxième année et bien.. alors là c'est pareil, le réseau biocoop jour le jeu en faisant de nous euh... ce que j'dis hein, à encourager plus de vente, à encourager la conversion hein, euh... et d'autres forcément, de magasins, vont afficher euh... « ah nan, nous on fait que du bio » quoi, ben faut qu'ils se démarquent ! faut qu'ils se démarquent ! Moi je, 'fin, voilà, ça se comprend, moi je trouve honnêtement, il faut l'accepter cette conversion à un moment donné tant qu'elle... elle est rendue possible par le cahier des charges quoi.

E : et vous pensez du coup que les... enfin j'pense c'est une question dont je connais la réponse, mais vous pensez que les producteurs de BioBreizh sont mieux lotis que les producteurs qui sont écrasés pas les prix, leur compétitivité...

YM : on est plus, je pense sur des exploitations à taille humaine, on... et on a... on garanti des prix de revient oui. Ouais, ouais.

E : donc c'est une solution... une alternative en tout cas qui fonctionne ?

YM : Ben déjà je pense qu'à la base y'a une... une certaine cohérence à être... à être en bio, c'est ce mot là, je pense qu'il faut mettre en avant, la cohérence eum... et après c'est sûr qu'au niveau de, du, du, du métier, on arrive à organiser en fait l'exploitation... 'fin c'est plus allégé, y'a plus de boulot mais c'est plus allégé je trouve en terme de... de volume quoi. Puisqu'on va demander plus de rotation quoi, d'accord ? Après c'est plus au niveau des herbages, des binages, de l'entretien, là on a des, on a plus de, de, d'interventions euh... euh... de l'homme, bah après tout ça créer aussi de... de l'emploi, et le produit au final il est plus valorisé. Et en... en adoptant en fait des, ce que j'appelle des formes un peu intelligentes de commerce, c'est à dire qu'on

arrive à réunir tous les partenaires autour de la table et euh, on arrive à jouer la transparence, et bie, on va assurer un juste prix et un prix rémunérateur pour le... pour le producteur et on va assurer un juste prix, j'entends d'achat, pour le consommateur quoi. Voilà.

(un appel, il réponds au téléphone) (1:18 :00 ±)

E : bon bah voilà, je pense qu'on a fait le tour, pour moi ça... ça me convient pour le moment.

YM : d'accord très bien

E : est-ce que vous auriez des producteurs à me conseiller de contacter pour la suite de mon travail ?

Blabla... on voit ça ensemble, il m'explique que ça peut être un peu compliqué en ce moment, c'est la période où il y a beaucoup de travail en ce moment et promet de m'envoyer une liste de noms. Je lui expose les noms des personnes que j'ai déjà contactées et il me dit que ce sont déjà de bonnes pistes

Yann Bohic : grosse exploitation assez diversifiée et reprise d'exploitation du père

Luc Calvez : intéressant, très diversifiée (plus encore que Bohic) maraîchage plein champs, et sous abris, producteur de semences d'oignon rosé, orienté multiplication et semences attachées au territoire

Marc Sire : ancien coordinateur de BioBreizh, spécialisé dans la partie semences locales, développement d'un programme sur 3 ans avec la région sur la multiplication de variétés de souches locales, plus sur le crucifère, mais y'a un peu de tout quand même

Il propose René Léa ? Premier président d du groupement (à Plouescat) il fait maintenant partie de Kolkoz, volonté de faire une maison des semences locales, rattaché au réseau semences paysannes au niveau national.

Il m'explique que ils sont en contact avec les différents groupements de producteurs qui commencent à prendre la même voie que la leur et qu'ils pensent pour beaucoup aussi à produire leur propre charte (notamment bio Loire océan) et un cahier des charges

Annexe 3 : Entretien avec Luc Calvez (Président APFLBB)

Entretien avec Luc Calvez, 27 mai 2017

E : est-ce que vous pouvez commencer par vous présenter, vous êtes l'un des premiers je crois à être entré dans l'APFLBB et à avoir eu l'idée de BioBreizh...

LC : euh.. non, non. Euh alors y'a mes prédécesseurs qui avant ont... créer l'association qui avant était devenue BioBreizh 1 an après donc c'était en 1996, c'était une association qui regroupait des paysans et euh... ils l'ont appelé euh... BioBreizh à partir de 1997. voilà et donc ça s'appelait, ça s'est appelé l'APFLBB donc y'avait la création d'un cahier des charges appelé par cette association de... de producteurs euh... donc ils ont fait la demande d'une... d'une OP quoi euh pour euh regroup', euh bénéficiaire déjà des aides européennes et euh se défendre déjà par rapport à, à certains procès que l'on a appelé le procès du cérafel qui euh, par extension des règles euh, voulait taxer euh les, les légumes, tous les légumes de la région quoi, donc euh... voilà, c'est, c'est c'est au début euh c'est d'autres paysans qui ont créer euh... et moi j'dois être le quatrième ou le cinquième président de... du groupement et j'ai entamé ma conversion en 2008 et... donc j'étais bio en 2010 et j'suis entré en 2009 au conseil d'administration en tant que... en tant que bon, administrateur et euh... c'est y'a trois, trois années maintenant que je suis euh... président de BioBreizh. Donc en 2014. voilà, euh... donc euh, c'est une, c'est une responsabilité importante, euh donc euh... euh ça... faut gérer les caractères différents de chaque personnes (il rit) et essayer de tirer dans le même sens et arriver à faire une... une harmonie de, de, de tout ça quoi. Voilà, donc c'est pas simple ! La tâche n'est pas simple je l'reconnais ! Ouais ! (il rit encore).

E : sur quels points par exemple ça se fritte un peu... ?

LC : alors euh... notamment au sujet du cahier des charges, également certains points au niveau de... de par exemple, le.. la, le peu de disponibilité au niveau par exemple des CMS, ça créer pas mal de tensions, euh... donc il faut, on a mis un... un programme de recherche et de production des semences en places mais c'est un programme qui, qui, qu'est éch'lonné sur plusieurs années en fait et euh... les gens, att'... attendent le résultat immédiat et donc euh... les résultats de ce programme là ne se font que d'ici deux-trois ans donc euh... en attendant on est un p'tit peu sur un... des manques au niveau de notre calendrier au niveau euh... du chou-fleur, brocolis également, on... y'a... et donc euh on, on essaye de pallier à ces... en faisant nos propres semences et en ayant une autonomie au niveau de notre groupement euh.. sur, sur ces points là au niveau de la popu', euh, au niveau des variétés population euh qui euh, je crois dans l'avenir prendront de l'importance. Et également au niveau euh des hybrides qui correspondent à un marché euh on va dire plus général au niveau des, des grandes et moyennes surfaces.

E : et du coup la production de semences, y'a certains producteurs en particulier qui s'en occupent ou...

LC : alors c'est en phase de, en phase de euh... de, de d'expérimentation là pour l'instant et euh avec une première plateforme qui va être visible pour les producteurs au niveau 2017, à l'automne là, à partir de novembre à décembre. Et euh avec un, un choix à faire pour euh... voilà « cette variété on la garde, celle là... », on va garder (pas sûre du mot) certaines variétés, on prend les parents et on décide de multiplier quoi. Euh... également ça toute l'année quoi, parce que y'aura, on a des manques en fait de, d'octobre à mai, on a des trous dans notre calendrier et il est jamais bon de euh... d'avoir euh.. des trous comme ça parce qu'on perd des marchés et euh... en fait, les italiens par exemple, sont là tout le temps et pour racoler des clients qui sont partis en Italie, ça demande beaucoup d'énergie et euh.. pour revenir sur du BioBreizh ça demande beaucoup d'énergie dépensée quoi et pour garder un client du début à la fin c'est mieux d'avoir un, un calendrier bien rempli au niveau variétés et euh... régulier quoi.

E : oui, Mr Morin m'avait dit que vous travailliez avec semences paysannes et aussi Kolkhoze

LC : ouais, alors on est, on est partenaires, euh ça comble pas tout, euh y'a certains producteurs qui euh qui s'y retrouvent, pas d'autres, parce que déjà au niveau de, du, du coût, parce que les variétés de population ne sont pas régulières donc c'est beaucoup plus échelonné euh, une variété hybride ça met trois à quatre couples, une variété population peut mettre jusqu'à dix couples donc c'est... c'est nettement plus de main d'œuvre et..

euh.. y'a beaucoup moins de régularité, y'a, également, une aspect agréage au niveau de... des grandes surface ou de nos clients qui ne... ne prennent pas en compte ces spécificités de... de, de variété population, trop peu à mon sens et euh.. on est en train de travailler là dessus mais c'est énormément de temps, d'avertir nos clients « voilà, bon cette variété elle est un p'tit peu moins homogène qu'une variété hybride » faut, faut, faut prendre ça en compte c'est du travail de longue halène.

E : et vous même vous multipliez ?

LC : alors moi je multiplie l'oignon par exemple, je suis euh.. producteur d'oignon depuis trois générations et on a gardé la même variété depuis euh... depuis mon grand-père et euh, si bien que c'est ma, c'est mon gros pôle de production en semences paysannes, c'est, c'est, c'est l'oignon quoi et euh... on va dire que c'est l'une des cultures pratiquement les plus adaptée à la région euh... et euh tant au niveau climat qu'en résistance mildiou on a réussi à avoir des euh, une variété qui tient la route au fur et à mesure des années quoi et, qui, qui, qui correspond au cahier des charges également de, de l'AOP de... pour, pour eum, l'oignon de Roscoff.

E : et ces semences paysannes vous en partager avec d'autres producteurs de la région ou c'est essentiellement pour vous ?

LC : alors y'a une associa', entre... y'aura un satellite qui va se créer, qui est déjà Kolkhoze et qu'on a... auquel on a délégué déjà euh... ce pôle de euh... de, de production de semences paysannes, parce que nous sommes une OP nous de, de commercialisation, donc les, les administrateurs et les paysans du groupement ont dit « attention la semence c'est un peu différent euh, surtout les semences paysannes, on file ça à un, à des passionnés, motivés qui vont euh travailler en collaboration avec nous », et y'a une dizaine de paysans de BioBreizh qui sont... intéressés et motivés pour, pour participer à ce programme là, dont moi quoi ! Euh... après, d'un autre côté on a la, la création d'un, d'un, d'un pôle hybride, euh sur, le, notamment sur le chou-fleur, on a un manque criant de variétés, et euh... tout ça ça contribue à approvisionner l'APFLBB, alors, le, le, le groupement Kolkhoze y'a des euh, y'a des producteurs euh qui vont s'orienter vers la semence de navets, de carottes, euh tous types variétaux quoi, euh tomates euh, des haricots, du coco, moi je... je réalise déjà mes tomates anciennes, je les auto, autopro..pro..produit et donc euh je récupère mes graines euh d'année en année euh donc ce qui permet de retrouver des variétés anciennes comme ça quoi !

E : et vous avez combien de, sur votre production vous avez combien de variétés ?

LC : alors en production de tomates types anciennes, vraies anciennes populations hein, c'est pas...l'hybride tout ça, euh...on a euh... une trentaine de variétés, ouais !

E : et vous produisez aussi de l'oignon, vous m'avez dit les cocos ?

LC : euh... donc ça c'est Kolkhoze qui produit euh, mais moi je fait l'oignon et les tomates.

E : ah d'accord ! Et vous m'avez dit juste avant que vous étiez passé en.. vous avez engagé votre conversion en 2008, d'où c'est venu cette...

LC : cette conversion ? Euh... c'est venu en partie euh.. euh... d'une, d'une lassitude de couper euh... de remorquer des choux-fleurs après, l'une, les unes après les autres, euh une fatighe physique aussi peut-être due à ce métier qui est, qui est dur, une volonté de diversifier aussi peut-être plus, de procéder également à une petite vente directe sur la ferme et euh d'une... d'une incompatibilité j'avais dire aux produits phytosanitaires et aux produits de traitement, aux produits chimiques, où je supportais plus du tout euh, le, le, le moindre contact avec, avec euh ces produits euh dû à un empoisonnement une fois dans une serre du coup, j'ai voulu absolument euh.. me préserver de ça et j'ai dit « mais c'est pas possible, on peut pas continuer comme ça », et puis euh, je voyais que, on traitait de moins en moins, on était très, très proches du bio et j'ai dit « bah le pas à franchir... » il était, il était pas si grand que ça quoi !

E : et euh, la conversion est venue.. 'fin après vous êtes entré à l'APFLBB ?

LC : ah ouais ouais ouais, donc euh... première année euh, de conversion on continue dans le circuit conventionnel, puisque les produits ne sont pas acceptés en bio, en deuxième année déjà on a été

accompagnés par BioCoop euh qui euh... a..euh, favorise justement la conversion en acceptant euh, le, la conversion de deuxième année, le C2 comme ça s'appelle, dans leurs circuits. Donc ça a été un, une, un très bon point pour moi et être payé au prix du bio donc euh, c'était euh.. c'était déjà euh, une revalorisation importante.

E : oui, ça aide beaucoup pour continuer

LC : certainement, parce que c'était, au point de vue conversion les, les, déjà les intrants sont beaucoup plus chers, c'est terreau, les graines, donc c'est beaucoup plus euh d'avance aux cultures eum, la main d'œuvre également euh, augmente parce que y'a plus de cerclage, y'a plus de diversification aussi, dont la tomate est entrée donc c'est, c'est beaucoup plus de mains d'œuvre.

E : et pour comparer avec avant, avant votre conversion et aujourd'hui vous trouvez que vous avez quand même une charge de travail plus importante ou... ?

LC : euh, mais euh, la charge.. la quantité de main d'œuvre à pas triplé ou quadruplé, par contre on emploie plus de, euh, de saisonniers et le, le personnel également, euh qui est à l'année chez moi est de trois UTH et en plus de moi on est quatre euh, quatre permanents et on va dire euh, quatre occasionnels on va dire de février à octobre. Donc c'était, c'est aussi un essor économique pour ces personnes là qui retrouvent un travail à l'année ou un travail presque à l'année donc euh, c'est un salaire pour eux aussi donc euh, voilà, c'est un tout. Et puis euh, moi j'me sens pas, je travaille pas plus qu'avant j'avais dire mais euh, c'est euh, c'est plus réfléchi un peu quoi. Voilà.

E : oui, et au niveau des revenus c'est quand même plus avantageux avec euh BioBreizh et le bio en général.. ?

LC : oui, oui, oui, oui. Oui, oui. Parce que nos, les produits sont revalorisés à leur juste prix euh, jusqu'à présent en bio, bon bah du fait du manque de produit et de la demande qui augmente et euh, bon c'est plus, on voit c'est plus un marché de niche non plus, c'est un marché qui... en train de prendre des, des grosses parts sur le conventionnel et les consommateurs sont de plus en plus avertis et au courant des pratiques en bio...

E : oui et vous l'avantage c'est que vous savez ce que vous devez produire, y'a pas de..

LC : voilà ! Donc y'a une planification également euh chez nous euh, qui met en rapport nos acheteurs et marchés avec la production, euh du coup on colle de près ou de très proche, à part accident climatique euh exceptionnel c'est le, le chou-fleur c'est le plus criant en fait, où y'a des pics de production avec euh, des jours de température élevée euh, ça arrive, mais autrement euh, j'veux dire on colle le plus près possible de la demande de nos clients.

E : d'accord. Et la vente à la ferme ça se passe comment ?

LC : bah euh on a trouvé une clientèle régulière eum et puis eum... qui apprécie également les produits euh, par exemple les tomates ancienne et le, le vrai goût des produits quoi ! C'est pas quelque chose qu'on va développer beaucoup parce que ça prend énormément de temps euh, et euh, en fait, le, le marché de gros est important chez, chez moi hein, euh sur ma ferme ça représente 90 % ou 95 % et la vente à la ferme ça représente 5-10 % quoi.

E : oui et ça prend du temps...

LC : et c'est mon épouse qui s'occupe de ça et on ouvre une fois par semaine oui, et deux fois l'été.

E : et vous pensez quoi du bio, euh, par rapport au cahier des charges BioBreizh, vous pensez quoi du bio plus traditionnel on va dire, 'fin, le bio européen ou le bio français... ?

LC : bah, euh, j'pense qu'il y a la place pour les deux euh, y'aura toujours des consommateurs qui sont plus avertis et qui, qui rechercheront des produits authentiques et avec un cahier des charges renforcé euh, par

contre y'aura, y'a un marché qui est en train de se développer et où il faut des prix euh... suffisamment attractifs et euh, pour euh, justement diffuser et euh, et élargir le marché en fait, on ne peut pas que se contenter d'un marché haut de gamme, il faut également un marché euh, classique, euh, bon, euh, les deux sont pas incompatibles.

E : mais ça ne vous fait pas peur de voir justement que, euh, dans certains magasins euh, à prix bas on va dire, on trouve du bio et euh, et vous à côté...

LC : alors, le truc c'est de pas tomber dans ce phénomène de..., de soumission par les grandes surface, les trucs comme ça et d'être pressés euh, comme des, des citrons et puis euh, d'arriver avec une bio euh, euh, où le paysan ne gagne plus sa vie et euh, n'arrive plus à payer sa main d'œuvre quoi. Là ça s'rait, ça s'rait, ça s'rait délicat et compliqué. C'est, c'est pour ça qu'on s'attache quand même à essayer de contractualiser euh, je sais qu'on a un partenaire avec Poder qui est carrefour où les prix sont euh, sont quand même rémunérateurs et sont équitables on va dire. Donc c'est important de, de, de, de toujours avoir cette idée derrière euh, de contractualiser et d'avoir un prix raisonnable, équitable euh, pour que tout le monde, tous les acteurs de la filière gagnent leur vie quoi.

E : oui, parce que vous n'avez pas trop d'intermédiaires en fait

LC : non, euh, voilà, on a, voilà, on a un intermédiaire quoi, c'est ça.

E : euh... j'ai ma petite liste de questions (18:47) ... euh, oui et vous savez exactement où tous vos produits partent ?

LC : oui euh... on a, on a un marché, un p'tit marché, 'fin qui représente euh, 20-25 % qui est à l'export, euh y'a également donc une partie en grande surface, une partie spécialisée avec eu BioCoop avec lesquels on est euh, sociétaire donc on a droit de regard chez eux et eux ils ont droit de regard chez nous, donc c'est vraiment ce à quoi il faut... 'fin... tenter de... de faire parce que ça, ça a quand même un avantage de, de, de pouvoir défendre les prix et d'avoir une politique vraiment transversale euh... pour maîtriser les prix et vraiment là, cette planification qui est vraiment très importante. Ça évite d'être en surproduction et tout ça quoi.

E : bah ouais comme ça vous avez pas de pertes et..

LC : voilà et puis donc bon, après y'a, y'a le marché local qui se développe aussi, y'a également euh, euh, oui les grandes surfaces, euh de plus en plus ils arrivent parce que ils se rendent compte qu'il leur faut une gamme, à côté des produits conventionnels il leur faut une gamme euh, bio parce que les consommateurs qui sont habitués à aller chez BioCoop ou autre, quand ils vont en grande surface c'est, ils aiment bien trouver également des produits bio, euh.. que ce soit des produits d'ici ou des orange ou... tout produit quoi. Le consommateur bio est un consommateur euh, fidèle et quand il, il a commencé à apprécier les produits bah il, c'est un consommateur qui reste et qui devient fidèle. Oui.

E : j'avais une question en tête mais... bon et la charte BioBreizh, elle est quand même plus contraignante que du AB classique et donc qu'est ce qui vous pousse à continuer quand finalement, vous pourriez faire du bio classique ?

LC : ouais, qu'est-ce qui nous pousse ? Alors... ça c'est, c'est une vaste question ! J'pense que, il faut, on n'doit pas que se contenter que de prendre, de prendre des, des semences qui viennent des, des maisons semencières tout ça, planter et récolter, on doit également euh, être autonomes là dessus, euh, gérer nos intrants euh au niveau fertilisation, ne pas prendre du lisier de, d'élevages ext.. euh intensifs, euh, ça fait partie d'une, de 'fin de, d'une éthique et d'un, d'un, d'un, d'une morale qu'on se doit ici en bio, ça... j'pense qu'on peut faire une bio low cost et y'a, y'a de la place pour celle là mais y'a une bio « mieux disante » aussi qu'il faut, qu'il faut essayer de construire et, euh, toujours pour se différencier, c'est important euh, on ne sait jamais dans, dans quelques années le marché de la bio commence à saturer, nous on pourra dire euh « attention, nous on est euh mieux

disants et on favorise les semences paysannes, on a une autonomie au niveau de notre groupement de nos, de nos semences, on a un cahier des charges qu'est renforcé euh par euh, par la séparation des parcelles par des haies, par le non chauffage de nos produits dans euh, les serres » donc euh, voilà, euh, y'a, y'a la place, moi

j'dis y'a la place pour les deux mais il faut essayer d'avoir un prix revalorisé euh pour la bio qui est mieux disante quoi. C'est ça qui va déterminer l'avenir je pense.

E : et vous pensez que l'agriculture va tendre de plus en plus vers le bio et que peut-être la part du conventionnel va réduire ?

LC : bah, les agriculteurs ou les paysans bah qui, 'fin, à part pour les tailles d'exploitation très très grandes, mais les.. y'a, y'a de plus en plus de, de, de jeunes qui se posent des questions et qui quand même réfléchissent euh, « quelle agriculture je veux pour demain dans mon exploitation ? Est ce que je veux être soumis à des prix bas toute l'année ou bien est ce que je veux essayer de travailler en harmonie avec le marché et puis avec la nature ? » quoi, voilà, j'pense qu'il y a de plus en plus, même des jeunes, on a.. on a beaucoup de jeunes dans notre groupement et ça c'est, c'est vachement important parce que y'a la relève qui est assurée par derrière et euh, ça ça créer un dynamisme et... et pour les années qui viennent là ça va être un formidable essor pour notre groupement d'avoir des jeunes qui, qui s'impliquent.

E : et ces jeunes là c'est des gens qui reprennent la ferme de leurs parents ou c'est plutôt des gens qui s'installent euh..

LC : oui, ouais souvent ouais ! Oui souvent et on a aussi, y'a également des jeunes qui s'installent, qui s'installent euh, qui sont, qui ont changé d'orientation aussi oui ça arrive eum... mais euh la plupart sont quand même en reprise d'exploitation familiale euh...

E : ça prouve quand même que BioBreizh marche, parce que dans le conventionnel y'a moins...

LC : oui effectivement, donc y'a quand même un... de, de ce côté là on marque un dynamisme certain euh, dans, dans, et la relève dans nos exploitations au niveau de notre groupement oui.

E : y'a peu de fermes qui ne sont pas reprises, des départs en retraites sans repreneur... ?

LC : voilà, c'est... pour le moment on en connaît pas euh.. sur les 55 fermes elles sont quand même toutes en voie de reprise ou en voie de continuation oui, et en bio donc c'est c'qui, c'est c'qui est important.

E : oui donc du coup vous êtes 55 aujourd'hui et j'ai vu que à un moment vous étiez plutôt aux alentours de 60...

LC : alors y'a eu des départs en retraite et euh... et y'a aussi quand on dépasse 50 % de vente directe on peut plus rester dans le groupement donc du coup, bah y'a quelque places qui ont été euh... évincées quoi, parce que Bruxelles nous impose moins de 50 % en vente directe donc euh, voilà. C'est la raison.

E : et l'Europe pour vous c'est... vous avez sûrement des aides de leur part...

LC : on a des aides européenne hein, on a des aides aux investissements individuels, par exemple sur des, matériel spécifique euh, des aides à la, à la, à l'investissement par exemple au niveau de nos serres, au renouvellement de nos serres ou, ou, ou... par exemple en matériel spécifique, des bineuses, des chaînes à échalotes donc c'est... c'est vachement appréciable parce que il faut monter les dossiers d'accord mais euh, derrière on a euh, 40 % d'aides euh, au niveau de l'Europe, ce qui n'est pas négligeable, surtout pour des jeunes en phase d'installation.

E : donc 40 % d'aides sur les investissements

LC : sur les investissements quoi. Donc c'est, c'est important quand même. Et ça a permis aussi de gagner en qualité eum... par exemple au niveau de, des frigos, pour euh... les produits à feuilles qui ont du mal à se conserver donc ça... ça fait partie de... de la qualité. À l'avenir aussi on va, on va, essayer de développer euh.. prochain PO on va... ça va être à développer ensemble à la prochaine assemblée générale et c'est de, d'être autonomes au niveau électricité ou d'acquérir un minimum d'autonomie en mettant en place un plan euh... du photovoltaïque au niveau de, du maximum de, d'agriculteurs de notre, de notre groupement euh... on veut être autonomes là dessus quoi.

E : et ce genre de décisions vous le... vous vous rencontrer régulièrement, tous ensemble ou... ?

LC : alors on a un conseil d'administration, (28:27) qui se voit à peu près une fois par mois (E : ah oui quand même), oui hein ! Et on a euh, des commissions au niveau, euh... surtout au niveau de notre cahier des charges euh... là qu'on est en train de, de retravailler actuellement, euh... parce que il a été créer au départ il a pas été changé depuis 20 ans quoi, donc il faut le dépoussiérer un p'tit peu puis euh, adapter euh, et euh inclure des nouvelles euh, ben, les, les, des nouveaux points dedans pour toujours s'adapter quoi.

E : oui et du coup pour l'Europe euh, quelles contraintes vous y voyez ?

LC : ben y'a le moins de 50 % dont je parlais, y'a aussi par exemple des contrôles par France agrimer hein, qui contrôle, c'est normal, les subventions qu'on perçoit de l'Europe, il faut absolument qu'elles soient tracées et suivies, tous nos, nos investissements et tout ça c'est vachement contrôlé hein, parce que c'est de l'argent publique, on fait pas n'importe quoi, bon c'est la, la contrepartie hein mais autrement on... a également une aide pour le désherbage manuel, les ruches, les bourdons, et la lutte intégrée sont financés également par ce biais là, par des mesures euh, euh, spécifiques euh.. voilà. (30:04) donc ça... ça permet de, de, quand même d'être plus autonomes, 'fin, plus autonomes oui et puis plus euh, plus dynamiques quoi, parce que la lutte intégrée ça coûte énormément cher et les bourdons aussi, quand faut mettre trois quatre ruches par tunnel c'est, c'est énorme. Donc c'est des coûts qui ne sont pas négligeables au final.

E : vous disiez que ça fait trois générations que vous produisez de l'oignon de roscoff, donc vous vous sentez ancré dans le territoire breton, dans le terroir... c'est important pour vous de « produire breton » ?

LC : euh... ouais, ouais, ouais quand même, ouais. On est fiers, on est fiers de notre terroir, on est fiers de nos produits euh qui sont l'emblème de la Bretagne, comme le chou-fleur, l'artichaut, c'est pour ça qu'on met énormément d'investissements pour créer une nouvelle génération de variétés adaptées au marché et qui, qui vont être pour l'avenir, c'est important, parce que si on est pas présents, si on est pas... bah on perdra ce marché là et c'est important de, que... que nos clients aussi « ah bah les bretons ils se sont réappropriés la semence » et euh, bah ça j'pense que à l'avenir, ça va, ça va, c'est une communication qui va être très très porteuse.

E : c'est un gage de qualité ?

LC : ouais, ouais, ouais. Ça, euh, dans deux ans quand on aura nos premières variétés qui vont, qui vont arriver, on pourra dire « ben voilà, on a, on a, on a eu du mal à le faire mais on a réussi » et voilà nos clients vont être super contents parce que euh, maîtriser de la graines à la production de toute la filière y'en a pas beaucoup qui le font.

E : et ça, ce travail là c'est ce que vous faites aussi avec la PAIS, c'est ça ?

LC : ouais, ouais, en, en, en lien avec la PAIS, ouais.

E : donc là ça se passe comment ? C'est vous qui allez leur dire « nous on aimerait bien essayer cette variété.. ? »

LC : ouais, alors là sur des essais, par exemple « telle variété est-elle adaptée, pouvez-vous la tester chez vous ? » pour la mettre en place également sur nos exploitations euh... y'a, on a des essais sur brocolis qui vont se faire là-bas euh... sur certaines variétés de chou-fleur également, je sais que les salades, les tomates également euh.. ça été, ça été testé, donc ça c'est en complément avec... ce volet technique d'expérimentation c'est important pour nous.

E : oui parce que vous avez pas le temps d'expérimenter

LC : ah non, non on a pas le temps parce que là c'est quand même euh.. rigoureux au niveau des des contrôles, des rendements, pesées tout ça donc ça permet de voir les différences et puis de...

E : oui ils vous font un bilan à la fin, les variétés les plus adaptées ou les plus productives euh...

LC : oui voilà, voilà.

E : et donc la PAIS y'a qui dedans, c'est des chercheurs ? J'ai vu que c'était en collaboration avec le lycée de Suscinio... ?

LC : alors euh... c'est financé par IBB, et puis euh, donc c'est des techniciens qui suivent ça au niveau de la ferme expérimentale en lien avec euh, le lycée de Suscinio quoi. Donc euh, nous on est également financeurs, euh, l'APFLBB comme Biomasse quoi.

E : et une fois les essais faits, il vous disent « ok c'est bon, vous pouvez lancer ça dans vos champs » ou... ? Parce que il doit y avoir des différences, même si ça marche dans la ferme expérimentale

LC : ah euh... ouais, ouais, ça dépend euh... je sais que là ça va être testé y compris à la PAIS et y compris dans nos fermes, ça, c'est... un essai ne vaut que si il est reproduit sur le terrain et qu'il donne des résultats concluants sur un territoire assez large quoi.

E : oui c'est pas la même chose de produire ici ou de l'autre côté de la Bretagne...

LC : oui, exactement c'est... ouais, ouais, ouais, ouais, ouais, ça peut changer ouais, tout à fait.

(35:51) je lui explique qu'on a déjà pas mal fait le tour des sujets que je voulais aborder, et lui demande s'il a autre chose à ajouter, un sujet qu'il aimerait développer en plus de ce que l'on vient de dire, il me répond que non. Je lui demande s'il peut m'aider à avoir le numéro de producteurs de l'île de Batz, il cherche pour moi le numéro d'un des producteurs, Cyrille Seite, mais il ne l'a malheureusement pas. Il me dit que ça serait intéressant pour moi de rencontrer René Léa, premier président de l'APFLBB, il m'explique que ça peut être compliqué en ce moment parce que c'est le coup de feu au niveau des récoltes. (37:25) « c'est la période où tout pousse et on a vachement de boulot » (il rit). Il m'explique que la reprise des oignons a été compliqué dans le courant du mois de mai avec les gelées puis le manque d'eau, mais qu'ils ont réussi à sauver la production quand même parce que il y a eu un peu de pluie sur la fin. Il y a eu quelques pertes, mais c'était acceptable.

Je lui demande enfin s'il a des enfants et s'il pense qu'ils reprendront la ferme par la suite. Il me répond que sur les trois il a un garçon qui fait des études d'horticulture (bac STAV) pour faire un BTS par la suite, il y a donc peut-être un espoir. Ses deux autres filles font totalement autre chose : ergothérapie et métiers de la mode, donc ce n'est pas gagné de ce côté là !

Je lui explique pour finir un peu plus ce que je fais. Je lui explique pourquoi j'ai choisi BioBreizh comme sujet. Il me dit que l'originalité de BioBreizh réside vraiment dans le fait que la filière se constitue de producteurs 100 % bio, contrairement à prunes de Bretagne où il y a aussi du conventionnel « nous on a une responsabilité vis à vis de notre coopérative, au niveau de la commercialisation quand même, parce que, c'est c'est important quoi, on produit pas des légumes bio pour les laisser au champ quoi ! »

Je lui explique que ce qui m'intéresse c'est de voir des groupements d'agriculteurs qui s'en sortent « oui, oui, le tout est dans l'anticipation et la stratégie en fait, de savoir quel marché va, va être porteur à l'avenir, bon, j'espère que BioBreizh est dans le coup encore » (42 :40) « moi je félicite les pionniers qui se sont décarcasser pour mettre la filière en place, ça n'a rien de... c'était militant hein ! » « bon le contexte à changé, les problèmes y'en a toujours, on les gère au fur et à mesure et bon on s'adapte. Comme on dit, ensemble on va plus loin, tout seul on va peut-être plus vite mais ensemble on va plus loin »

Annexe 4 : Entretien avec Marc Sire (Ancien technicien)

Retranscription Entretien Marc Sire du 29/05/2017
Entretien d'1h04

E : pouvez-vous vous présenter rapidement, m'expliquer un peu votre parcours et comment vous en êtes arrivé à travailler pour BioBreizh

MS : il m'explique qu'il est Marc Sire, qu'il a une formation d'ingénieur agro. Il a été embauché à l'APFLBB en 1999, c'était son premier boulot, il y est resté 17 ans en tant qu'animateur technique. C'était le premier salarié de l'association avec la compta qui était Virginie (nom de famille?) premier salarié à faire l'animation du groupe, le suivi technique : c'est à dire le suivi au champ, le suivi des cultures, cahier des charges bio, les intrants, les semences, tout ce qui est lié au système de production.

E : donc vous étiez au développement du cahier des charges ?

MS : j'étais même à sa création. (1:24) il est arrivé en septembre 99 quand René Léa était président dont le premier dossier important a été la mise en place d'un cahier des charges qui allait plus loin que le cahier des charges bio au sein du groupement, c'était son premier boulot (à lui), cahier des charges qui deviendra le cahier des charges BioBreizh par la suite. [Sa femme rentre, on se dit bonjour, elle s'installe à côté de nous pour prendre son petit dej', on discute un peu et on rigole]

E : vous sauriez m'expliquer un peu comment l'idée du cahier des charges est venue ?

MS : alors en fait en 99 au niveau de la réglementation y'avait eu un, [il ne sait plus exactement, mais au niveau européen le premier cahier des charges bio devait être sorti en 92] donc y'avait eu une harmonisation et des modifications au niveau européen qui assouplissaient certaines règles, notamment sur le point qui traitait de l'utilisation des matières organiques en bio qui avait été le point déclencheur du cahier des charges de l'assoc'. (3:00) sur les matières organique conventionnelles principalement, sur le fait qu'en bio il était désormais possible d'utiliser du lisier de porc conventionnel pour amender les champs, pas brut mais quand même, donc ça ça a été l'élément déclencheur chez les producteurs pour faire un cahier des charges différents « bah nous en bio on veut pas qu'on nous reproche d'utiliser du lisier de porc conventionnel » surtout en Bretagne où c'est le symbole de la pollution. Donc on a fait une commission au sein du groupement, une commission qualité qui était chargée de débroussailler le problème et de voir sur quels aspects, sur quels points il fallait faire un cahier des charges pour une bio « mieux disante ». L'idée c'était de se démarquer par rapport à la concurrence et du consommateur pour lui apporter des garanties. Donc la commission a fait une enquête auprès des producteurs pour savoirs quelles étaient leurs pratiques en terme de fertilisation en terme de semences etc et puis la commission a dégagé plusieurs thématiques pour le cahier des charges. Y'avait la non-mixité, y'avait l'utilisation du cuivre, y'avait la matière organique, y'avait les haies et les talus enfin l'isolation des parcelles de façon générale, y'avait le chauffage des serres, y'avait le forçage des endives, autrement y'avait les CMS et plus généralement les semences, voilà grosso modo les grandes thématiques du cahier des charges. Après on a déterminé une façon de fonctionner, on a déterminé les conditions d'attribution de la mention (5:00) on a essayé de faire un comité mixte, à la fois avec les producteurs et des personnes de la société civile notamment eaux et rivières, y'avait aussi CNCV une association de consommateurs et puis y'avait BioCoop quoi qui était notre partenaire privilégié, puis après des règles de fonctionnement, sur un système de notation avec un nombre de points puis des critères d'attribution ou d'exclusion. Voilà, et on a aussi déterminé le nom, donc en fait on a fait un sondage au sein du groupement et au sein du réseau donc y'a plusieurs noms qui ont été proposés pour déterminer cette marque donc c'était à la fois un identifiant et un cahier des charges et du coup c'est BioBreizh qui a été choisi. Après on a déposé la marque et tout.

E : d'accord et vous vous souvenez combien il y a avait de producteurs à l'époque ?

MS : à l'époque on devait être 40 officiellement mais vraiment en actifs il devait y en avoir 25-30, par contre au début y'avait que la moitié, 15 producteurs qu'ont voulu suivre BioBreizh parce que c'était une démarche volontaire.

E : ah d'accord, donc on pouvait faire partie de l'APFLBB mais pas forcément adhérer à BioBreizh ?

MS : ouais, on pouvait être dans l'APFLBB sans forcément être dans BioBreizh comme c'était une démarche volontaire, par contre ceux qui n'étaient pas BioBreizh il fallait les surveiller au niveau de la mixité et des CMS.

E : et aujourd'hui c'est toujours comme ça ?

MS : non, non, alors depuis, après c'était lancé en 2002 officiellement, alors 2000 on a lancé le cahier des charges, 2000-2001 c'était un peu les années de mise en place, il me semble ç'a été lancé en février 2002 officiellement, premières étiquettes on les a lancées en 2002. donc du coup à l'époque y'avait la moitié des producteurs et p'tit à p'tit on a incité les producteurs à intégrer le label, et là j'crois actuellement tout le monde y est pratiquement, ils sont combien, je sais plus, officiellement 55 producteurs. Et puis quasiment tout le monde y est. En terme de volume ça a du être multiplié par 10 ou quelque chose comme ça. Donc voilà après le cahier des charges il a évolué, au niveau du contenu un p'tit peu, on a affiné quelques critères notamment sur les semences, les semences paysannes. Qu'est-ce qu'il y a eu autrement... après les réflexions, y'avait la commission, une commission BioBreizh qui s'est créée au sein du groupement pour réfléchir, faire des avancées et des évolutions, elle fait des propositions au CA, le CA valide ou pas les propositions et ça c'est intégré dans le cahier des charges. Donc du coup y'a eu des, des pistes de travail sur les plastiques, sur l'utilisation des plastiques, notamment des plastiques biodégradables, y'a eu des réflexions sur l'énergie, sur...

E : oui y'a des choses prévues pour septembre je crois, pour encourager l'utilisation du photovoltaïque

MS : oui, donc voilà l'histoire à peu près, donc rechercher des financements, alors au début, du coup ça coïncidait, le lancement BioBreizh ça coïncidait avec BioCoop, la mise en place du logo « ensemble », donc du coup nous, bon l'idée on est allées les voir avec BioBreizh, « alors voilà nous on a un logo BioBreizh, on voudrait que vous le valorisiez » et en fait eux, on voulait mettre la démarche en place ensemble, qu'il y ait une association du groupement des producteurs, donc après voilà ça s'est... du coup BioBreizh est entré dans la démarche ensemble. Et voilà qu'est-ce qu'il y a eu comme évolutions, y'a eu l'évolution du cahier des charges, y'a eu la mise en place d'un site internet etc, euh, après y'a eu au niveau national on s'est fédérés au sein de Cohéflor donc ça c'était un peu, on a essayé de, parce que y'avait deux groupements qui avaient aussi un cahier des charges interne donc on a essayé de s'accorder. Voilà c'était un regroupement au niveau national de groupements bio de cahier des charges, l'idée c'était de se fédérer donc d'apporter au niveau économique, au niveau des prix, puis au niveau des... parce que la majorité de ces mouvements étaient affiliés à BioCoop donc l'idée c'était de faire une entité de groupements de producteurs face au, à BioCoop mais aussi face aux autres opérateurs économiques. Et puis... non bah pendant 15 ans y'a eu une reconnaissance nationale et aussi au niveau européen, y'a des cahier des charges comme biosuisse ou carrefour, qui se sont inspirés un peu de certains aspects de notre cahier des charges notamment sur les CMS, tous ces groupements qui nous ont suivis sur les CMS en disant justement que les règles qu'on avait adoptées on pesé un p'tit peu dans les débats sur la réglementation, par rapport au CMS. Voilà et puis là j'crois qu'on est arrivés à être au point où on essaye de mettre un peu... faire un état des lieux quoi, remettre tout à plat. Ça en est là. Donc là bon depuis 15 ans y'a un cahier des charges il faut le faire vivre mais pour ça il faut des moyens aussi, il faut des moyens pour que ça vive. Donc ouais, ça a peut être manqué à un moment, je pense, c'est quelque chose à un moment qui a besoin d'être vivant et puis en lien avec ce qui se passe dans les champs. C'est un tout.

E : et pourquoi vous n'êtes plus chez BioBreizh ?

MS : moi je ne suis plus salarié non, parce que je disais j'étais animateur technique au début, et après je suis passé coordinateur du groupement, au fur et à mesure que les salariés arrivaient. Et donc moi j'y suis plus depuis septembre.

E : ah oui c'est encore tout nouveau !

MS : ouais, ouais, c'est frais. Et en fait c'est Yannick qui me remplace, Yannick Paco, vous l'avez pas rencontré ? [je lui dit que non], donc du coup en 2000... euh 2002, Yoann a été embauché pour me remplacer sur la communication, s'occuper du site internet, donc Yoann a été embauché puis Typhaine et Yoann c'était vraiment le cahier des charges au niveau technique et au niveau communication. Et après y'a Dominique qui est arrivé en 2010 peut être pour gérer la planification et les débouchés commerciaux. Et je suis parti parce

que y'en avait marre, envie de passer à autre chose. Et je suis resté quand même un peu dedans parce que j'ai, j'ai un de mes dossiers qui est la semence paysanne donc du coup je suis, je suis pas parti avec mais bon j'me concentre sur ce domaine là quoi. Donc là pour l'instant je me pose mais je fais partie de Kolkhoze, et j'aimerais créer un poste autour des semences paysannes.

E : et quand vous étiez chez BioBreizh est-ce que vous poussiez dans cette direction, comme ils ne le font pas forcément automatiquement ?

MS : ouais bah en fait, si, si puisque dans le cahier des charges BioBreizh on voulait intégrer un nouveau chapitre axé semences paysannes donc c'est à dire un nouveau critère optionnel mais euh... ben ditons que dans BioBreizh y'a déjà une thématique sur l'autonomie en semence donc c'est pas vraiment les semences paysannes, mais c'est au moins quelque chose sur la reproduction des semences

E : c'est ce qu'on appelle les semences fermières c'est ça ?

MS : ben en fait oui, c'est l'un des aspects du cahier des charges qui dit qu'il faut au moins 10 % de la surface de ferme sur les légumes donc au moins 10 % de la surface de plants qui doivent provenir de plants autoproduits, donc ça peut être du plant.. ça peut être du plant hybride, donc l'idée c'est d'intégrer certaines semences paysannes dans BioBreizh.

E : mais ça ne représente pas beaucoup au final 10 %..

MS : non, non, non ça ne représente pas beaucoup, c'est vrai.

E : et à l'époque vous travailliez déjà avec Kolkhoze pour introduire la semence paysanne dans BioBreizh ?

MS : ouais bah en fait y'a une commission semence paysanne dans BioBreizh y'a un groupe de travail là dessus. En fait à Kolkhoze, Kolkhoze c'est né de l'APFLBB, à l'origine ça a été créé dans l'APFLBB, et puis après c'est sorti, c'est devenu une association, donc y'a plus eu trop de rapport à part des rapports de production. Donc je sais pas si cette thématique là elle va rester dans BioBreizh ou pas, ou si ça va être délégué à l'extérieur.

E : oui vous voulez dire que ça pourrait être délégué à des associations comme Kolkhoze et après les producteurs les utiliseraient ?

MS : ouais délégué en fait parce que y'avait un projet de faire un identifiant sur les semences paysannes, donc ça c'est un peu tombé à l'eau c'est un peu en stand by pour l'instant mais y'a... ben moi au sein de Kolkhoze j'essaye de recréer un peu une dynamique autour d'un groupe de producteurs qui seraient à la fois des producteurs de BioBreizh et des producteurs de Kolkhoze pour justement développer des volumes, enfin développer des produits sur les semences paysannes, donc là on va continuer, au sein de l'APFLBB y'a un bandeau, y'a un bandeau, je sais pas si Yoann vous a montré les étiquettes, donc on identifie les semences issues de semences paysannes, j'pense qu'on va continuer là dessus à la fois pour les gens de BioBreizh et pour les gens de Kolkhoze et puis après on verra mais moi, voilà mon boulot c'est de, dynamiser un peu ce groupe donc en lien avec BioBreizh mais...

E : oui vous n'êtes plus dedans mais vous êtes en contact constant avec eux !

MS : oui oui, j'ai toujours un pied dedans puisque je travaille avec des producteurs, avec des producteurs qui sont à la fois Kolkhoze et BioBreizh donc y'a René, y'a Luc, y'a... tous les gens qui sont dans la semence paysanne sont... là dedans.

E : et donc tous les producteurs de BioBreizh font donc leurs 10 % de semence ou de plants autoproduits ?

MS : oui alors, alors dans BioBreizh dans le cahier des charges jte disais c'est soit de la semence soit du plant autoproduit, donc c'est pas forcément de la semence paysanne ou de la semence faite à la maison mais le plan

au moins... et après si on regarde les producteurs qui font de la semence paysanne donc de la semence faite à la maison pour certains ça va être 80 %, René ça doit être quasiment toutes ses semences qui sont semences paysannes et puis d'autres ça va être que dalle quoi, 5-6 %, donc là ça va être très variable quoi.

E : et donc comment ils se débrouillent du coup, on m'a dit que dans le catalogue il y a avait des trous au niveau du non-CMS notamment sur les choux fleurs, comment font-ils à ce moment là ?

MS : bah... soit ils font pas, soit ils prennent des variétés qui ne sont pas satisfaisantes, y'a pas vraiment de solution... [il se tait, un peu pensif]

E : vous avez quelle vision du bio de demain ?

MS : ah ! Une vision du bio demain ? Bah le bio, le bio se développe ça c'est clair, le marché, j'ai l'impression c'est surtout le long circuit qui se développe en raison des volumes, au niveau du circuit court euh, moi ce que je vois c'est que, je pense ça va arriver assez vite à saturation au niveau du marché au niveau des débouchés commerciaux. La saturation va arriver je pense peut être plus vite en circuit court que en circuit long, sauf si y'a des solutions, nouveau qui apparaissent mais les marchés bah, pour faire sa place en tant que maraîcher c'est compliqué sur les marchés, c'est dur quoi, de se faire sa clientèle. Après c'est de modèles alternatifs comme les paniers les trucs comme ça, mais les paniers ça marche sur des zones péri-urbaines et encore là aussi ça sature. Ou alors ça fait marche arrière mais en zone rurale c'est pas facile. Ou alors y'a des mode de cueillette mais encore c'est compliqué. Euh, voilà pour les ventes directes, après en vente en gros là y'a quand même pas mal de perspectives de développement, donc avec des opérateurs, enfin, au niveau des groupements y'a des groupements qui développent des démarche plus plus, comme BioBreizh un peu qui signent pour la qualité si on veut, donc ça pour l'instant j'ai pas l'impression que ça se développe parce que comme y'a un marché qui est très demandeur du coup y'a pas besoin de faire des... des signes de qualité, par contre au niveau des distributeurs là y'a une demande, les distributeurs en fait, sauf pour les distributeurs spécialisés.. bah BioCoop est à part parce que BioCoop ils ont leur propre filière ils ont leur propres débouchés agricoles ils sont vraiment à part, mais entre les autres distributeurs spécialisés c'est quand même la concurrence ils cherchent à se démarquer et après au niveau des filières GMS comme carrefour, carrefour ils cherchent à se démarquer, carrefour c'est, ils ont toujours cherché à faire des filières bien spécifiques, et après les autres vont y arriver aussi, j pense que certaines grandes distributions vont chercher aussi à se démarquer. Voilà donc, le développement de la bio j pense que ça va être ça, le développement de, du bio, du bio plus et puis du bio un peu... moins regardant. Au niveau de la réglementation j pense pas que ça aille en se durcissant, je pense que les... y'a pas mal d'opérateurs conventionnels qui arrivent sur le marché de la bio, j pense que ça va aller en s'assouplissant. 'fin j'vois ça comme ça.

E : c'est le risque quand quelque chose se développe autant, y'a toujours un risque de voir les pratiques aller vers le bas plutôt que l'inverse... que tout le monde y ait accès.

MS : ouais voilà après peut y avoir une production... si y'a une production plus forte qui tient bien les qualités et les cahiers des charges il peut y avoir un développement tout en restant exigeant. On voit bien les groupements comme Bio Cohérence, les trucs comme ça, y'a quand même une partie du monde de la bio qui veut se, qui veut garder des valeurs fortes, et puis y'a beaucoup de nouveau arrivants pour qui c'est moins... qui ont pas forcément la culture, la culture biologique.

E : et ces nouveaux d'après vous ils le font pour des raisons financières ?

MS : bah ça dépend, y'a des conversions économiques, après les gens optent pour une démarche éthique après coup quoi. Ouais y'a les deux quoi, mais de toute façon plus ça va plus les producteurs euh, voilà viennent à la bio pour... ouais pour des raisons économiques mais bon voilà c'est comme ça ! Voilà ça se développe. Et ces cahiers des charges mieux disants c'est aussi comme ça qu'ils prennent du pouvoir. Ils ont un pouvoir fort et iuls pourront peser dans les, dans la réglementation.

E : mais le consommateur il n'est pas très averti sur tout ça, il voit bio, bon il ne...

MS : le consommateur il ne sait pas trop ce qui se passe en fait, dans le cahier des charges bio, ouais souvent, les personnes qui se renseignent un p'tit peu elles tombent un peu des nues quoi, sur la mixité notamment,

bon.

E : et c'est pas un problème pour BioBreizh... parce que ils ne communiquent pas vraiment au consommateur, ils sont en contact avec les distributeurs et les opérateurs mais... après c'est vrai que le consommateur n'est pas vraiment au courant que le cahier des charges va plus loin... (25:55)

MS : ben pourtant on essaie hein, Yoann il a fait une page facebook des trucs comme ça...

E : oui enfin il m'a quand même dit que c'était plus axé distributeurs et que l'important après c'était d'avoir le produit sur l'étal...

MS : c'est vrai, après c'est compliqué la communication auprès du consommateur c'est ce qu'il y a de plus cher donc euh ouais c'est pas évident hein ! C'est vrai que nous, 'fin je dis nous, mais vu le peu de moyens de BioBreizh c'est plus efficace d'aller former les chefs de rayons et les distributeurs, parce que si eux achètent bah c'est gagné quoi, après le consommateur, s'il y a des produits BioBreizh bah tant mieux quoi.

E : j'avais une petite question par rapport au fait que le groupement ait quand même choisi ce nom, BioBreizh qui représente la Bretagne, son terroir, et le fait qu'il y ait une partie non négligeable de la production qui parte à l'export, y'a pas une contradiction là-dedans ?

MS : bah en fait euh non parce que après faut se remettre dans la culture de la filière, c'est une filière de circuit long, et ici c'est une région avec pas mal de choux-fleurs l'hiver qui nourrit l'Europe depuis toujours, c'est comme ça donc du coup culturellement ici les producteurs ils.. c'est dans leur culture d'exporter les légumes. Loin quoi. C'est une zone qui est légumière donc énormément exportatrice, donc finalement la filière bio elle a fait pareil, en plus à l'époque où ça s'est développé, c'est la filière de l'export qui était la locomotive un p'tit peu du développement, y'avait l'Allemagne, l'Angleterre, les pays scandinaves, donc c'est eux qui ont permis le développement de la filière bio et de la production bio en Bretagne donc euh, donc voilà culturellement y'a pas de contradiction, après c'est plus par rapport au transport en fait... euh ouais effectivement y'a une contradiction écologique d'envoyer ses produits loin, bon même si il faut regarder un peu plus près j' pense au niveau des transports, des fois ça pollue moins d'envoyer un camion pour envoyer des palettes de produits bio à Paris par exemple c'est moins polluant que si je prenais ma fourgonnette et que j'allais emmener une demi palette à 60km, c'est ce qui se passe souvent en fait, et beaucoup de producteurs locaux ils font des bornes avec peu de produits et puis ils ont pas des voitures électriques... donc bon ça... voilà ça se discute. Après effectivement l'idéal ça serait que tous les produits produits en Bretagne soient consommés en Bretagne mais... nan nan... mais après ça veut dire qu'on change l'échelle du système, ça veut dire que les fermes diminuent leurs surfaces, qu'ils augmentent le nombre de légumes, du coup qu'ils embauchent plus de main d'œuvre, les ventes plus localement, donc ventes plus chères sans doute, et puis ça fait plus de concurrence pour les maraîchers locaux... après c'est un un modèle agricole à change hein, pourquoi pas ! Mais... ça va pas dans ce sens là quoi, après moi j'aimerais bien que ça se développe un peu plus mais après ce coin-ci c'est très rural, ici, avec les voisins bio jsais pas si Yoann vous en a parlé, ouais, la vente de paniers, en milieu rural c'est compliqué quoi. Ici à Brest, Brest – Morlaix y'a que deux grosse villes, après ce qui marche c'est la vente de paniers sur Paris quoi. Donc là pareil au niveau écologique...

E : ah ouais ça ne se développe pas trop par ici ? Mais après les ruraux ils vont peut être plus aux ventes à la ferme.. ?

MS : ben déjà les ruraux ils ont leur jardin, après ils vont manger... y'a beaucoup de légumes ici donc ils vont peut être manger des légumes mais pas forcément du bio, après y'a des marchés, y'a des BioCoop mais pas tant que ça, bon voilà quoi.

E : ah oui je pensais pas que ça marchait que dans les zones péri-urbaines

MS : ben disons que c'est le constat, après y'a des producteurs qui font des paniers, y'a les AMAP, y'a des AMAP qui fonctionnent bien, bon après ici c'est Rennes, c'est Brest, ici, si, il peut y avoir un producteur, un maraîcher qui va avoir des paniers mais voilà, il faut... ça suffit pas. Après c'est la restau coll' mais la restau coll' voilà quoi. La restauration collective ouais, mais bon le problème après c'est que ça se décoince pas quoi. Ouais nan dans BioBreizh y'a pas trop quoi... c'est peanuts vraiment...

E : bon je pense qu'on est pas mal, on a abordé l'ensemble des sujets dont je voulais parler jusque là.. je ne sais pas si vous avez autre chose à dire, parler d'un sujet dont on a pas parlé...

MS : ben je réfléchis... (silence) non, j'y pense aussi qu'on a fait pas mal le tour, après y'a plein, plein de trucs à faire encore quoi. Bon après c'est intéressant comme démarche quoi, comme exemple d'une démarche qualité sur un groupe quoi, avec les freins, les problèmes rencontrés, les problèmes de dynamique de groupe

E : y'en a eu beaucoup des problèmes ?

MS : bah au début c'était pas évident parce que les producteurs ils voyaient pas à quoi ça allait servir en fait, c'est comme tout hein, donc y'a certains producteurs qui étaient un peu réticents, donc il a fallu convaincre, il a fallu développer, il a fallu convaincre aussi les opérateurs économiques, voilà donc ça c'est pas évident quoi, le temps que les gens s'approprient en fait l'identifiant quoi, le temps aussi que... voilà c'est surtout comment un groupe de paysans s'approprient un identifiant collectif, et comment ils en font... c'est comment ils s'approprient, comment ils en font une identité personnelle, ça c'est... ça met du temps. En fait le constat, moi, enfin, 17 ans après, c'est qu'ils sont tous fiers, ils ont tous intégré euh, leur culture quoi, ils en sont fiers c'est leur bébé, on sent que ça fait partie d'eux-mêmes quoi, ils défendent le truc, donc euh, le pari est gagné quoi si ils défendent leur truc, c'est pas évident au début quoi, ça met du temps, voilà donc ça c'est intéressant quoi.

E : donc au tout début là, ils étaient combien les pionniers à défendre à la fois l'APFLBB et BioBreizh ?

MS : ouais bah ils étaient une quinzaine, ouais 15, surtout.. bah après c'est ceux qui correspondaient déjà aux critères aussi, ceux qui avaient des pratiques, des pratiques déjà cohérentes, c'était des gens très militants donc une quinzaine quoi et puis très vite ça a augmenté.

E : et avant ils faisaient tous partie du cérafel donc ils avaient d'abord cette identité là ?

MS : non, non avant ils ne faisaient pas tous partie du cérafel, avant y'en avait aussi quelques uns qui étaient indépendants, y'en a qui étaient au cérafel oui, mais euh, ouais y'avait la volonté surtout de créer un identifiant par rapport au cérafel, c'était cette volonté d'émancipation quoi. Ouais donc y'avait plusieurs axes, y'avait la volonté d'émancipation, et puis la volonté de faire un cahier des charges mieux-disant pour s'émanciper aussi. Y'avait l'émancipation économique, éthique et puis euh... syndicale on va dire quoi. Politique quoi avec toutes ces affaires.

E : et les nouveaux adhérent qui justement n'ont pas connu toute cette histoire, ils viennent pour quoi ?

MS : bah ça dépend c'est vrai que dans les nouveaux arrivants il y a des jeunes donc eux ils sont venus pourquoi, ils sont venus euh, y'a plusieurs raisons donc y'en a certains qui se convertissent en même temps donc ils veulent pas se convertir là où ils étaient au cérafel donc c'est un rejet du système, ils veulent quelque chose de nouveau, et puis ils disent « je passe en bio, je veux être dans une structure professionnelle du bio » donc c'est pour ça qu'ils viennent à BioBreizh, ils savent, ils ont entendu dire que BioBreizh d'un point de vue économique c'est performant, c'est vrai ça maintenant euh... après le cahier des charges BioBreizh ben, pourquoi ils y vont, ben ils y vont parce que c'est une garantie de vendre, ils se disent « ben voilà si je suis en BioBreizh ben y'a une reconnaissance donc je vendrais mieux que si je suis pas BioBreizh », en plus bah y'a des règles plus strictes donc pour certains aussi c'est mieux, parce que y'a des règles plus strictes donc une politique plus forte. Voilà y'a aussi le fait de, de rentrer dans une famille, donc euh, quand on rentre dans une famille on, on a, comment dire, pour être intégré on prend les codes, on accepte les codes, on reproduit les codes, donc j'y pense c'est un enjeu important, d'être vu et considéré comme les autres pour être intégré quoi. Euh voilà après les nouveaux, les anciens, les producteurs déjà en place qui viennent maintenant dans le groupement c'est souvent des gens qui étaient indépendants et qui voient que commercialement c'est de plus en plus compliqué tout seul, donc ils viennent dans le groupement quoi, et maintenant ceux qui viennent dans le groupement ils sont fortement conseillés d'être dans BioBreizh, parce que sans BioBreizh c'est compliqué, les opérateurs, maintenant les opérateurs économiques font pression sur les producteurs pour qu'ils soient BioBreizh parce que pour eux commercialement c'est quand même plus facile.

E : et si tu ne fais pas partie de la marque BioBreizh tu bénéficies pas de la planification... de l'ensemble des outils si ?

MS : bah si, mais euh voilà le marché il vend du BioBreizh donc celui qui n'est pas BioBreizh bah on planifie mais y'a pas autant de place que pour les copains. Donc euh c'est vraiment pas facile, et ceux qui arrivent ils ont quand même deux années de conversion donc là c'est quand même le vilain petit canard pendant 1 an et demi quoi, ils prennent les produits en conversion ça se vend.. ça se vend moyen du coup les mecs ils ont envie de passer en BioBreizh assez vite pour pas être, pour plus être emmerdés. Et puis j't'ai dis y'a aussi le fait d'être dans un groupe et pour être accepté il faut être comme tout le monde et voilà.

E : et les opérateurs qui ne prennent pas forcément du BioBreizh c'est qui ?

MS : bah après niveau débouchés on est quand même dans un réseau assez restreint, y'a les deux gros opérateurs PODER et ProNatura qui théoriquement prennent que du BioBreizh et après y'a d'autres opérateurs qui prennent pas du BioBreizh, 'fin y'a d'autres opérateurs qui s'en fichent que ce soit BioBreizh ou pas mais ils ne représentent pas grand-chose, et après ça va être des opérateurs ou des expéditeurs qui... de la région de saint-pol qui font pas que du bio quoi. Donc c'est des opérateurs qui sont pas très gros quoi, donc non, non les producteurs ont tout intérêt à être en BioBreizh. Là je pense, actuellement, maintenant ne pas être en BioBreizh c'est un frein, clairement, c'est...

E : ça n'a pas d'intérêt

MS : non honnêtement non, c'est plus handicapant qu'autre chose, voilà. Donc voilà après j'pense c'est important de... bah René Léa qui était fondateur de la marque, j'pense c'est important d'aller le voir. Il est à Plescat en plus, c'est dommage...

[là on parle des différents profils qu'il peut y avoir à BioBreizh, Marc Sire possède la liste complète des producteurs donc il me donne un certain nombre de numéros en fonction des profils des producteurs, il me parle des îliens de l'île de Batz qui se sont approprié le projet à leur façon, différentes personnes qui ont vu naître le projet en prenant par la suite le chemin de leurs parents, qu'il y a beaucoup de reprise ou même de nouvelles installations au niveau des mêmes familles]

Le Roux Gérard (île de Batz) : à l'origine du mouvement

Le Roux Géraldine : sa fille qui a vu naître le projet, qui a grandi avec et a décidé de s'installer elle même dans une ferme à côté de celle de ses parents

Legoaziou Jean-Paul (Trélevern) : grosse ferme, vente à l'école, ancien administrateur APFLBB

Michel Jean-Hervé (Roscoff) : qui n'est plus dans le mouvement, mais conseiller régional et maire donc peut avoir une vision plus politique

Léa René (Plouescat) : fondateur BioBreizh et Kolkhoze

Le Jeune Floriant (Cléder) : nouveau, grosse ferme en conversion

[il me pose deux-trois questions entre temps sur ce que je fais plus précisément et il m'explique qu'il connaît Corentin Hecquet, qu'ils se sont rencontrés lors d'une conférence en Bretagne]

Marc Yoann (Cléder) : un nouveau aussi, un installation

Paugam Marc : ancien président de l'APFLBB, voisins bio, fait de l'élevage, vente directe

Créniou Philippe (Lanhouarneau) : ancien président aussi, pour l'aspect historique

Jobard Emmanuel et Pablo (Pléhérel) : père et fils, le fils s'est installé par la suite avec son père

Héry Guillaume : (le seul à être dans l'île et Vilaine) : administrateur APFLBB, dans Kolkhoze

[il me donne un document interne produit par qui explique pourquoi les producteurs intègrent BioBreizh, pourquoi ils s'impliquent ou non dans le CA, dans les commissions etc)

Annexe 5 : Entretien avec Yoann Marc (Nouvel adhérent)

Entretien Yoann Marc du 12/06/2017

Entretien de 45 min

E : donc si vous pouviez commencer par vous présenter, m'expliquer rapidement votre parcours.

YM : déjà pour commencer j'étais en école agricole donc j'ai commencer à faire ma troisième BEP et Bac Pro donc en alternance donc déjà le bio bah y'en avait pas trop on avait des copains, enfin 1 copain dans notre classe qui était à BioBreizh, qui est un bon ami à moi, qui, 'fin qui était en bio, son père était en bio depuis des années, donc c'est SEITE c'est une grosse exploitation bio à Saint-Pol, ouais ils ont une 100aine d'hectares en bio, c'est une grosse grosse donc voilà tout ça là ça m'intéressait de voir leur production, comment ils travaillaient et tout ça. J'ai été salarié pendant 5 ans, au terme de ces 5 ans j'ai publique récupérer 10 hectares de terres ici et après ces hectares j'me suis dans un premier temps bah j'étais en conventionnel pour commencer parce c'est des terres qui étaient en conventionnel et n'ayant pas de trésorerie pour commencer euh... donc on a changer le matériel, pour commencer, j'me suis dit bah « jvais pas prendre le risque de me planter, je reste en conventionnel deux ans et après on voit si ça marche, si je trouve des.. d'aut' terrains, je passe en bio » et donc voilà le projet donc on a avancé le projet, ça a fonctionné au moins les premières années, on a réussi à mettre de..., une bonne trésorerie alors j'me suis dit « allez hop j'me lance et j'suis parti en bio »

E : ça fait combien de temps ?

YM : là 3 ans, donc là j'arrive en bio maintenant quoi. Parce que c'est la troisième année que tu passe en bio donc là ce qu'on récolte là c'est en bio. [il énumère les légumes produits sur la ferme, des produits de la région] après on a d'autres cultures qui sont en C2 quoi (artichaut et choux-fleurs) on vient de finir notre conversion en fait donc euh, donc maintenant on vend en bio, mais déjà à BioBreizh vu qu'ils font pas..ils prennent pas pleins d'adhérents donc tous les deux ou trois ans suivant l'évolution du marché ils, si y'a des producteurs qui veulent se greffer au groupement ils peuvent venir, ils vont pas dire à tout le monde « venez, venez », bah comme ça le C2 ils arrivent à valoriser la conversion deuxième année grâce à BioCoop donc euh nous, pendant 1 an c'était compliqué quoi par exemple 1^{er} juin je décide de passer en bio donc j'vais vendre mes légumes jusque 1^{er} juin de l'année prochaine... on travaille comme un bio mais on vend en conventionnel, alors que d'habitude c'est 2 ans donc là ils nous valorisent notre C2 chez BioCoop donc on dit « on veut bien faire ça mais prenez pas plein de bio et après euh... » voilà. Donc nous on était deux-trois à passer en bio : on était Floriant Le Jeune qui a mon âge, un bon ami à moi et après les frères Milain (?) onc voilà on est passé à trois exploitation et ça a permis de vendre du C2 plus facilement. Surtout Flo et moi parce que les frères Milain ils ont fait un échange avec un éleveur qui était à côté, qui était en bio donc l'éleveur a converti leurs terres et il leur a donné des terres bio déjà.

E : donc euh... BioBreizh dès ta conversion tu es allé avec eux quoi ?

YM : non, moi j'me suis... donc dès que j'me suis installé l'année 2013 j'me suis, j'suis parti travailler avec des négociants, j'suis pas rentré dans un système coopératif quoi, j'étais libre de faire c'que je voulais quoi, ouais y'avait une maraîcher qui me prenait une ou deux palettes par mois donc là c'est un agent qui prend tes palettes et qui les envoie directement à Rungis mais sinon on travaillait avec des expéditeurs du coin autour de chez nous, donc le matin j'les appelais j'leur disait « j'ai de l'artichaut violet, est-ce que ça t'intéresse » bah y'en a qui disaient oui d'autres non, donc c'est à toi de vendre ta came quoi alors que avec BioBreizh on est dans une coopérative donc c'est Poder et ProNatura en gros et tout ça c'est pleins d'ouvertures qui sont autour quoi, et en plus on a l'avantage avec BioBreizh c'est que on a une planification quoi, donc la planification ça engendre une sécurité pour nous en tant qu'agriculteur si on réussit la culture quoi mais après on est pas conscients des marchés, y'a des marchés où c'est compliqué par exemple l'artichaut vert on va dire ça se vend pas très bien quoi, donc c'est tendu quoi, on est obligés de garder au frigo certains jours, parce que ils arrivent pas à vendre toute la production quoi, mais après c'est le jeu de l'offre et la demande, mais normalement avec ce qui était planifié on arrive avec des volumes corrects et ça arrive à partir quoi. On jette pas quoi, c'est rare qu'on jette de la marchandise, on arrive toujours à vendre notre marchandise, même si parfois, bah là faut que je vende ma came donc là ce weekend on a de l'artichaut vert, ils en voulaient pas, ils ont passé tout le weekend en frigo et on va l'emballer ce matin avec Flo, donc le matin on l'a conditionné en cageots pour qu'il

parte quoi

E : oui donc vous vous aidez, comme il a un frigo t'en profite

YM : c'est ça et après bah moi j'ai d'autres outils qu'il a pas et ainsi de suite, mais moi ici bah l'exploitation euh, bah lui ses parents étaient déjà agriculteurs avant donc c'est vrai qu'il a eu la chance de reprendre une exploitation qui tournait quoi déjà, donc c'était différent de moi où c'était arrêté où il fallait tout racheter pour commencer, recommencer à travailler quoi. Donc c'est vrai c'était plus compliqué au départ, bon maintenant c'est parti donc ça va mais on peut pas tout avoir du jour au lendemain, faut être patient et, voilà après au fil des saisons ça l'a fait quoi.

E : et BioBreizh c'est venu comment ?

YM : bah justement par mes amis au départ à l'école et après j'trouvais ça super l'histoire de planification, que tu planifie quelque chose, qu'on te laisse pas, faut mettre pleins de légumes, nous on a vraiment diversifié au départ en 2013 j'faisais 4 cultures, là j'en fais 18, donc c'est complètement différent, on est... on tente pleins de choses, c'est plus du gros maraîchage on va dire, pas de la production intensive de, comme avant où on commençait, ici sur la commune y'a plusieurs exploitations qui ont trois cultures, nous on a plusieurs cultures différentes justement pour répondre à une demande, que là moi le but, j'me dit quand t'as trois cultures y'a des moments l'expéditeur il va te dire « bah non, là moi j'peux pas », c'est à dire que quand t'as plusieurs cultures t'as toujours quelque chose à leur proposer donc t'as tous les jours quelque chose à vendre, ça c'est important.

E : d'accord, et tu peux me parler un peu de la charte ? Comment ça se passe pour vous ?

YM : bah la charte après nous on... bah j'trouve y'a des gens dans l'op qui... par exemple en choux-fleur on a des variétés qui sont non-CMS, donc on se retrouve avec un calendrier choux-fleur qui.. de 15 variétés, c'est un problème pour nous parce que on se retrouve avec des pics de production tous ensemble dans l'op où on est 60-70 donc y'en a peut-être 40 qui mettent du choux-fleur bah à certain moment on est 40 à tous donner en même temps parce que on a qu'une variété donc là c'est délicat, on arrive à des pics de production après y'en a plus pendant une semaine parce que... d'où l'intérêt parce que on est en train de travailler sur un programme de semences euh... bah par l'intermédiaire de Marc qui était là avant pour essayer de palier à tout ces problèmes là, après moi tu vois là j'suis... là on vient de finir le choux d'hiver, on est toujours en production de choux d'hiver et on a réattaqué le nouveau choux quoi, le choux d'été, le choux d'hiver c'que j'entends moi choux d'hiver c'est des choux qui ont été plantés autour du 15 août et qui ont donné là, qui ont commencé à donner autour du 15 mai donc on va finir autour du 15 juin, donc tu vois le temps où ils ont été au sol, et le nouveau choux on l'a planté en mars, début mars et on les récolte maintenant donc tu vois c'est complètement différent

E : et par rapport au semences, toi tu reproduit ?

YM : justement au niveau du choux là moi j'utilise des semences fermières donc euh, c'est une vieille variété, de bah, justement de mes grands parents que moi je continue à travailler quoi, pour éviter d'avoir.. parce que on doit être deux dans l'op là à l'avoir, mais le truc c'est que personne en a là donc on arrive toujours à répondre à une demande aux expé qui eux ont besoin de présenter ça et du coup on arrive à faire la boucle entre le choux d'hiver et choux d'été et ça bah l'expéditeur il aime bien parce que ils baissent pas leurs quotas produits quoi, ils arrivent toujours à proposer un p'tit peu, pour garder la côte produit quoi d'où l'intérêt de travailler sur un autre calendrier cultural pour le choux, donc essayer de trouver d'autres variétés non-CMS pour palier à des pics de productions et qu'on étale plus notre calendrier quoi. Mais faut bosser dessus quoi. Et après c'est à nous de faire ça et faut pas qu'on revienne en arrière parce que j'pense que c'est une force d'être non-CMS, ça on est tous d'accords dans l'op là dessus que vu l'augmentation du bio en France, il y aura pleins de cahiers des charges différents et nous vu que ça fait longtemps qu'on est là dedans j'pense que ça fait une force pour nous donc, p't'être maintenant non, mais dans quelques années oui, parce que.. bah y'a un fort besoin en bio donc euh les gens ils achètent un peu tout ce qu'ils trouvent, mais dans 10 ans peut être là ils vont se dire « ah oui tiens, beh eux ils maîtrisent quand même ça depuis un certain nombre d'années » bah nous on va peut être, au moins, être valorisés vers le haut et..voilà. Bah déjà sur le marché allemand on le ressent clairement que on est dans les bons on va dire, sur le marché allemand et je pense que le marché

français va suivre et d'autres marchés vont suivre, après c'est à nous de travailler sur les variétés, sur la semence pour garder... parce que les maisons grainières ils se détournent un peu de nous quand même, enfin t'as bien du voir en bossant dessus...

E : oui... mais du fait de ce choix de faire un bio poussé vous n'avez pas peur du bio conventionnel ?

YM : bah...si, si ça nous fait peur parce qu'on entend des baisses de prix en oignon jaune des trucs comme ça bah ça ça nous fait peur quoi, nous on.. on sait pas être compétitifs, on va dire les grandes surfaces... bah on va dire que nous on fait du bio, bah plus petits magasins, 'fin en fait aussi, on a besoin du bio, mais on est pas compétitifs à faire de l'oignon jaune comme ils font, par exemple là à l'heure actuelle on prend à 40 centimes bah c'est ce que les mecs ils ont en conventionnel (je ne comprends pas cette phrase...) donc faut pas déconner quoi. Nan, on peut pas être compétitifs quoi, après ils ont des champs beaucoup plus grands, les charges sont diminuées aussi à l'hectare, que nous on peut pas diminuer nos charges comme ça quoi, donc après faut pas qu'on tourne sur les mêmes créneaux quoi, c'est tout. Mais ça après c'est toujours comme ça, y'aura toujours de la bagarre, y'aura toujours de gens qui vont produire à plus bas et d'autres à plus haut et puis ben.. chacun à ses coûts de production, c'est différent chez chacun, y'en a pas un qui va dire pareil. Après chacun connaît le coût de culture...

E : et c'est quoi l'avenir du bio, tu penses que le conventionnel va diminuer, disparaître ?

YM : oui. C'est sûr, diminuer, disparaître ça je crois pas faut bien donner à manger à tout le monde quoi mais diminuer ouais, c'est sûr, et puis même pour la santé... 'fin moi je vois le bio je..., j'pense santé quand on parle bio quoi, on parle de plus en plus des perturbateurs endocriniens tous ces trucs là, bah c'est clair qu'un produit chimique reste un produit chimique quoi donc après à chacun de savoir ce qu'il veut manger quoi ! (13:34) mais j'pense qu'on va vers là.

E : en tant que producteur c'est important de défendre ça ?

YM : ah bah oui, rien que pour moi, pour mes enfants, pour tout le monde, pour le futur, c'est... y'a pas plus important ! Puis quand tu sais ce que tu manges tu.. 'fin c'est, comment dire, c'est une jouissance de produire quelque chose qui est sain, et sans avoir traité.. bah tu vois là par exemple on accepte de laisser de la blette où y'a des pucerons quoi, même si on a des produits en bio pour faire, bah moi j'estime, voilà, maintenant, pour l'dire comme ça ça me fait chier de sortir mon pulvérisateur quoi ! Ouais, bah tant pis, y'a des pucerons qui vont rester derrière bah faut accepter quoi ! Comme j'disais à Poder tout à l'heure « bah tu verras y'a un p'tit peu de pucerons », il m'a dit « mais t'inquiètes pas, c'est pas grave », ils vont accepter parce que le consommateur accepte derrière quoi, mais il faut que le consommateur accepte déjà quoi.

E : ça va venir, on le voit les mentalités changent petit à petit sur les légumes dits difformes, les bestioles..

YM : bah ouais, et ça pour l'instant, 'fin ça vient dans la culture ouais, ça commence à venir, c'est intéressant

E : en arrivant tout à l'heure j'ai vu que y'avait du monde qui s'activait dans le champ, du coup tu a beaucoup d'employés ? C'est des saisonnier ou des gens à l'année ou.. ?

YM : ouais, ouais, ouais, c'est des saisonniers qui viennent souvent en fourgon, nous on prend pas mal de personnes en fourgon, euh.. mais donc après ça change vite quoi, on... ouais tu vois là y'en a 4 qui sont partis en deux semaines là, partis aux abricots, y'a deux autres qui ont remplacé et ainsi de suite, ça va par du bouche à oreille, ils ont un facebook et sur le facebook ils balancent les annonces « tiens machin recherche 4 personnes » et ils tournent quoi.

E : ah oui, c'est comme ça que l'info passe !

YM : ouais voilà, entre eux ils se balancent les infos et.. je, bah c'est jamais les mêmes que j'ai tous les ans et.. mais après c'est toujours un plaisir de rencontrer d'autres personnes, de sympathiser quoi ! Les gens ils sont là pour travailler mais après... bah là on est neufs en ce moment, et j'pense que dans deux semaines on sera 20 ! parce que là on est en train de faire des semis de carottes (15:56) et des panais, on aura l'échalote à arracher, l'oignon aussi et là il va y avoir une grsse période de travail donc une grosse charge de travail manuel,

pas mécanisable quoi, donc là on va retrouver beaucoup de monde. Mais moi j'trouve agréable de travailler avec du monde, de connaître d'aut' personnes, de pouvoir échanger ! Bon nous on fait un casse-croûte à 10h, à 4h, bah partout ils font pas quoi, nous quand on dit ça la moitié des gens... moi j'aime bien manger un bout à 10h et à 4h, 'fin voilà c'est un boulot physique c'est important, tu gardes ça bah je sais qu'après les gens ils sont contents quoi voilà, après c'est pas non plus une demi heure, on mange, on a un quart d'heure, j'pense un quart d'heure ça suffit pour boire un jus et tout le monde apprécie quoi. C'est vrai que ça ça joue beaucoup quoi et puis permettre de donner le sourire à tout le monde et puis on repart encore avec un bon entrain pendant deux heures, deux heures et demi puis voilà, c'est cool quoi !

E : et au tout début quand tu t'es installé tu avais des d'employés ?

YM : ah non pas du tout, tout seul ! Tout seule et puis avec quelques saisonniers par ci par là y'a... pas l'année dernière mais l'année d'avant ma copine était aide soignante donc euh... on a deux petites filles donc elles sont jeunes y'en a une qui a deux ans et demi et une qui a six mois donc [il rit] donc on a pas chaumé quoi ! Donc on a dit « bah... », on a décidé qu'elle arrêta de bosser et elle a fini.. euh, elle a donné sa démission en étant aide soignante et elle est venue ici pour m'aider sur l'exploitation. Mais c'est plus une qualité de vie que pour gagner.. parce que avant on gagnait mieux, c'est clair, mais on s'voyait pas quoi ! Elle, elle partait des fois à 10h le matin mais elle finissait à 8h30 quoi ! Et c'était une galère elle le matin et moi c'était une galère pour moi pour envoyer.. ben on en avait qu'une, pour la nourrir, pour l'emmener à 6h chez mamie... ah ! Un bordel ! On s'voyait pas quoi ! Donc on a dit « on arrête ». Donc maintenant elle est sur l'exploitation, elle est salariée sur l'exploitation ouais, boah après c'est.. c'est comme j'te dis un qualité de vie, puis c'est plus sympa de bosser ensemble (18:07), à midi tu mange ensemble, puis bah moi j'pouvais plus de toute façon tout seul, ah c'était bien quand il y avait 10 hectares mais maintenant avec 30..34 qu'on a c'était plus vivable on en pouvait plus, c'était invivable ! Bah tu verra flo il est à peu près comme moi, on a à peu près le même nombre d'hectares, beaucoup aussi de cultures différentes, il va t'expliquer tout ça ! Mais c'est un p'tit peu le même type d'exploitation, bah on est bons potes donc voilà, jle connais bien ! Bah même âge, bons copains !

E : et tu fais partie des commissions BioBreizh ou non ? Tu vas aux réunions j' imagine ?

YM : euh nan ! Mais ouais je vais aux réunions ! Bah on m'a demandé hein d'aller, mais j'estime que..j'ai pas assez de recul sur le groupement et j'ai envie de regarder avant de...avant de dire quelque chose et j' préfère regarder et apprendre avec tout ceux qui sont là depuis un bon moment, dans tout ce qui est commissions etc, tout ce qui est bureaux, voilà ! Bah déjà y'a une période d'observation, t'arrive dans un groupement, t'arrive pas là avec tes gros sabots et t'ouvre ta gueule, dire c'que t'a envie donc euh... comme j'ai dit j' préfère observer, si on me demande mon avis je le dit mais.. observer pour l'instant et j'sais pas, on verra dans 5-6 ans, oui pourquoi pas, pourquoi pas bah.. donner sa pierre à l'édifice, là dedans quoi !

E : Luc c'est donc votre interlocuteur entre producteurs ? Il vous fait passer l'information... ?

YM : ouais ! Et... bah par exemple sur la graine de chou là, moi je parle beaucoup avec Luc de ça, parce que je connais pas forcément les moyens de l'op là-dedans, de recherche tout ça, par contre je suis vachement intéressé par ça quoi ! Parce que je pense que c'est l'avenir quoi ! Et nous on a déjà deux serres préparées pour faire de la graine quoi, on a... au lieu de mettre du bâchage vert là, tout simple, coupe-vent, on a mis du.. un filet anti-insectes, donc on pourrait produire de la (mouge-noire?) dedans pour polliniser (20 :19) au final il faudrait qu'elles soient opérationnelles pour la graine de chou quoi. Donc ça c'est pas mal, ça les intéressait dans l'op d'avoir ces deux tunnels là, pour le moment on met de la pomme de terre donc après on verra bien dans les années à venir si on peut mettre du chou-fleur dedans. Parce que faut bien avoir pleins de sites différents au cas où il y a un coup de vent, si ça débâche au moins y'aura toujours de la graine, parce que y'en a qui peuvent être plus exposés que d'autres. Donc j'pense que c'est comme ça qu'on va fonctionner, chacun deux tunnels, trois tunnels, y'en a pas un qui aura que des tunnels pour faire la graine pour l'op, ça m'étonnerait.

E : et ça ça devrait se faire dans...

YM : ouais dans 2-3 ans, faut qu'on arrive à être complets en recherche, on a déjà trouvé de bonnes choses, des choses intéressantes, mais on va arriver en production de graines, pour nous, dans 3 ans ouais, y'aura des choses au champ quoi, des graines de semi pour produire des nouvelles variétés quoi. Bah en fait on essaye

de faire tout de A à Z quoi, au lieu d'acheter tes graines à des semenciers on aura les produits qu'on a envie pour notre climat chez nous, ça ça sera cool pour nous et on aura un panel plus important de variétés, ça permet d'étaler un peu les pics de production parce que là les maisons grainières on... ils nous en enlèvent tous les ans, là encore on a deux variétés qui partent sur le chou, darwin et maginot je crois. Les maisons semencières trouvent que c'est plus assez rentable de faire ces variétés alors elles disent « bah non on arrête » parce que y'a des variétés CMS qui sont plus rentables pour eux et... moins compliquées pour eux à faire, donc voilà ils demandent pas ton avis hein ! Puis y'a peut être du lobbying aussi, 'fin moi je connais pas l'affaire, mais j'pense qu'il y a du lobbying derrière... [le téléphone sonne, il répond] [je lui demande s'il est pressé, il m'explique que c'est parce qu'ils se partagent certaines machines entre producteurs (même avec des conventionnels), dont la machine pour soulever les pdt qu'ils doivent ramasser cet après midi là. La grosse différence entre ces exploitations (conventionnel/bio) c'est surtout une question de rendement, le conventionnel a de gros rendements avec des petits prix et le bio c'est l'inverse, mais la machine sert pour les deux.

E : tu penses avoir plus de boulot en bio, quand tu te compares aux producteurs en conventionnels ?

YM : ah oui, oui énormément (24:19) en oignon c'est énormément de temps, y'a beaucoup de désherbage manuel, c'est des coûts de désherbage énormes oui, pour deux hectares d'oignons là on est déjà rendu à 420h de manuel entre plantation et mise au propre de la culture donc tu pars sur 10€ déjà... et là on compte pas les plants, ni les grainons, ni le plastique, mais bon si tu le fais pas ça devient très sale, mais faut le faire sinon tu te fais dépasser quoi, faut pas attendre « ouais on fera ça la semaine prochaine ! » mais la semaine d'après c'est mort quoi, t'as plus rien, si tes adventices prennent le dessus c'est fini. Mais c'est pour ça qu'il faut avoir un panel de variétés différentes de légumes, comme ça tu à certaines époques t'as.. on va dire on travaille sur 10 légumes à chaque époque quoi, y'a des légumes c'est toute l'année comme le chou-fleur, échalote et oignon aussi quasiment, on finit là on recommence dans un mois tu vois.

E : au sein de BioBreizh vous partagez vos expériences et vos tuyaux ?

YM : ouais ça dépend, y'en a qui gardent leurs trucs pour eux, t'as des agriculteurs qui sont très ouverts, toujours prêts à t'aider et t'as d'autres ouais, c'est des cons ! [il rit] ah ouais ouais vraiment des cons ! Mais après, souvent Dominique ou Yoann ils te disent s'qu'ils ont appris quoi et qui appeler, si tu demande « oui, y'a machin qui fait ça » ils vont de dire « c'est même pas la peine de l'appeler » quoi, ils vont se foutre de ta gueule, bah après j'trouve ça con quoi, parce que y'a des mecs ils vont être sur un créneau, ils se disent « ouais c'est nous qui faisons ça, on veut pas que les autres le fassent » sauf qu'il y a une demande et ils arrivent à répondre à la demande quoi. Donc c'est bête. Comme ils disent les expé bah Poder et ProNature ils disent « tu t'en fous, fait, parce que lui il arrive pas à suivre »... c'est bien d'être sur une production à 4-5 agriculteurs. Après chacun organise son temps de travail comme il veut, y'en a qui sont plus ou moins organisés, y'en a qui ont de la main d'œuvre, pas de main d'œuvre, chacun est différent en fonction de son exploitation. Mais la moyenne d'âge est assez élevée à BioBreizh j'pense dans allez, 5 ans, y'aura une grosse vague de départs en retraite et ouais... nous à BioBreizh vaudrait mieux qu'on trouve du monde ! Bah déjà on regardait, en moins de 35 ans l'autre jour, j'crois on est 22... et après entre 35 et 45 y'en a pas beaucoup, et après c'est 45 à 55-60 là y'en a, y'a beaucoup de monde ! Même cette année en nouveaux arrivants en conversion c'est deux âgés quoi.. y'en a un qui doit avoir 55 et l'autre 52 quoi

[il m'explique que lui ses amis agriculteurs ils les trouvent dans le conventionnel, du moins pas dans BioBreizh parce que y'a pas assez de jeunes, mais qu'il ressent leur dégoût à ces producteurs conventionnels, par exemple sur l'artichaut qui est un « casse-bonhomme » parce que il faut tout faire à la main : le plant de la première année donne l'année d'après pleins de petits plants, donc il faut sans cesse récupérer les plants autour du « plant mère » et les repiquer après. Mais tout est manuel, aucune machine ne fait ça. En conventionnel ils saturent sur l'artichaut, il ne se vent pas du tout donc tout à fini à la poubelle et puis il rapporte rien, environs 3€ le colis en conventionnel, soit 0,12€ la tête, en 10 tonnes/hectares ça fait du 3 000€ la parcelle à peu près mais le coût de production de la parcelle doit être de 15 500€ déjà.]

C'est un métier dur, c'est un métier ingrat, c'est compliqué, ça finit par te dégoûter, mais les gens ils comprennent pas, c'est eux qui veulent pas diversifier après. Mais nous les jeunes on réfléchit plus j'crois, on est une génération qui a été témoin de l'époque d'avant, on disait à nos grands-parents « ne vous inquiétez pas de la vente, il faut produire, produire, produire » mais nous maintenant les jeunes on produit mais on est capables de vendre aussi. Je sais que si je suis pas d'accord avec mon expéditeur, bah y'a deux ans ça me

dérangeait pas d'aller faire un tour à Paris, faire le trajet dans la nuit, t'allais à Rungis bah la semaine d'après c'est bon t'avais retrouvé à qui vendre tes artichauts quoi, ça nous fait plus peur d'appeler un camion pour qu'il vienne charger chez nous et délivrer autre part. On est pas peureux là dessus quoi, on est démerde quoi. Le négociant il est pas content bah on va piquer son boulot quoi. Mais encore, on est pas beaucoup comme ça. Faut pas avoir peur de dire non, faut savoir dire merde et bouger son cul, aller à Rungis ou au MIN (marché d'intérêt national) de Nantes. Voilà et j'pense que c'est comme ça que ça va se passer, faut pas penser que production quoi, bah un peu comme partout quoi, les gens en ont marre de se soumettre à tout.

E : et les jeunes dont tu parlais, tes amis qui passent en bio...

YM : eux ils étaient ici, enfin beaucoup de fermes sont en système SICA dans le coin, la SICA c'est Prince de Bretagne et... là y'a un peu une révolte avec ce système là, qui est un système de cadran, donc on met les ventes au cadran et si c'est pas vendu ça part au prix minimum quoi. Y'a des trucs c'est incompréhensible, le frère à Mathilde [sa copine] il est à la SICA, la semaine dernière il produit du chou, le lundi c'était 0,90€ la tête et le mercredi pour qui, pour quoi, c'était 0,20€ et repartit le vendredi encore sur 0,90€ ou 1€, mais va comprendre ça ! Ça dépend du jour où tu as coupé mais tu sais pas à quel prix ça va être. Alors ils disent que c'est beaucoup mieux notre système où on planifie les choses quoi. Après c'est un travail et une passion avant tout, je considère que c'est une qualité de vie qui compte plutôt que gagner très bien sa vie. Tu vois je préfère avoir pleins de cultures et en essayer d'autres, j'trouve ça plus marrant quoi.

E : et tu es originaire de Bretagne, c'est important de produire les variétés qui viennent d'ici si possible ?

YM : oui j'viens d'ici là juste à côté, et ouais, ouais, si, si. Y'a un lien avec le lieu, tu vois, les champs de pdt ils sont vraiment au bord de la mer, les saisonniers ils hallucinent, t'es dans le champ tu vois la mer quoi, c'est génial quand il fait beau comme ça ! Ouais puis on aime bien notre pays, notre territoire quoi, c'est nous qui préservons tout ça quoi. Après en bio tu peux améliorer tout ça quoi, tu restitue à la nature on va dire... euh mieux, mieux ouais. Après on peut pas tout réussir, bah la pdt on a foiré, voilà, faut accepter. Y'a eu du mildiou bah tant pis, on avait pas le choix. En blette tu vois on avait un peu de puceron bah tant pis c'est comme ça, c'est le jeu de la nature, après traiter pour traiter j'vois pas trop l'intérêt, j'préfère laisser un peu derrière, on se dit on fera mieux l'année prochaine, mais y'a toujours quelque chose, dans l'ensemble y'a toujours un truc [il rit] c'est jamais du tout beau !

E : un petit mot sur l'Europe ? Ça vous apporte quelque chose ou.. ?

YM : ouais, ouais, si, si, pour nous en bio c'est vraiment important, moi je fais beaucoup de dossiers de subventions avec des PCEA là et ça nous aide beaucoup, ils sont vraiment là dedans, on voit qu'ils sont sensibles à ça, mais après on voit que ça baisse quoi, les dossiers d'aide ça baisse ouais, après bon c'est normal, ils peuvent pas contenter tout le monde mais c'est déjà bien, des fois du vas passer l'après midi à monter un dossier, c'est chiant mais.. parce que c'est pas ça notre boulot mais ça aide [il m'explique que les démarches sont parfois longues, que l'Europe peut renvoyer plusieurs fois le dossier si un papier n'est pas le bon etc. Il m'explique que il s'est installé en « installation aidée » ce qui lui a permis de faire un prêt prévisionnel d'investissement sur 5 ans, mais que y'a 5 ans c'était très difficile de savoir de quels investissements il allait avoir besoin, suivant les cultures etc. ils ont le droit de faire 3 avenant à leur PDE sur 3 ans, lui il les a déjà fait du coup il se trouve bloqué en investissements, il aimerait construire un hangar mais il risque un contrôle par la DGPM (?) parce que ça va à l'encontre de son plan de financements, en gros il est bloqué, c'est anti-productif selon lui. S'ils voient que le hangar n'entre pas dans le plan de financement il va être sanctionné (remboursement de la totalité du prêt de départ). Les cultures de départ qu'il avaient mis dans son plan ne sont pas du tout les mêmes que celle qu'il cultive aujourd'hui, ça montre bien combien les choses changent au fil des ans, c'est la même chose pour les besoins du jeune agriculteur] [FEOD (aides Europe) rentrent dans le pays en développement quand tu fais ton plan de financement] (41:03) [il ajoute que l'Europe, ils sont loin du terrain et que parfois y'a des choses incompréhensibles de faites. Il met dit aussi que quand je l'ai appelé pour le rencontrer il était étonné mais que pour lui il faut toujours accpeter ce genre de rencontre parce que c'est justement en parlant de leur métier et de sa réalité sur le terrain que les gens comprendront mieux comment ça fonctionne, quels en sont les enjeux et difficultés. Il met dit aussi qu'il y a un grand écart entre les générations de producteurs, que ses grands-parents eux-mêmes agriculteurs et vivant toujours sur la ferme ne comprennent pas comment il travaille, que de leur temps il fallait traiter à tout va et que ça les choque de voir de la blette avec du puceron dessus, de la blette qu'on laisse sur le champ parce

qu'elle est trop abimé par le parasite. Pourtant les terres ont jamais été en si bon état (par rapport à l'époque des ses grands-parents, nourries au fumier, les rotations etc. y'a pas de soucis, ça pousse très bien si on traite bien le sol.]

Annexe 6 : Entretien avec Florian Le Jeune (Nouvel adhérent)

Entretien Florian Le Jeune du 12/06/2017

Entretien de 30 min

E : alors tout d'abord j'aimerais que vous vous présentiez, que vous m'expliquiez votre parcours et comment vous en êtes venu à travailler avec BioBreizh.

FLJ : j'suis installé depuis 2010 en conventionnel j'me suis installé avec un salarié permanent et quelques saisonniers sur 30 hectares et donc j'ai fait 5 ans en conventionnel j'ai fait ma conversion en 2015 et là c'est ma première que je vends en bio du coup quoi. 2015... 2016 et la moitié de 2017 je vendais en conventionnel et du coup j'suis en bio depuis le mois de juin. Donc les choses ont beaucoup évolué au départ on a commencé avec 5 cultures, [il les cite] comme tout le monde, et depuis j'ai mes cultures nouvelles [il les cite aussi]. Là l'année dernière on a diversifié beaucoup carottes, navets [etc] donc là on est arrivé à 20 cultures à peu près.

E : si je ne me trompe pas, Marc Sire m'a dit que vous aviez repris la ferme de vos parents.. ?

FLJ : ouais c'est ça ouais.

E : ils sont partis en retraite... ?

FLJ : non ils sont partis bosser à l'extérieur en 2008 et 2009 et moi j'ai repris en 2010. (je demande pourquoi ils sont partis) Parce qu'ils sont séparés et c'était la ferme de ma mère, mon père est parti bosser à l'extérieur, ma mère pouvait pas bosser toute seule donc elle est partie bosser à l'extérieur aussi quoi, et pendant 1 an moi j'ai du gérer la ferme et l'école en même temps et j'me suis installé dès que j'ai fini mes études.

E : donc c'est le fait d'être passé en bio qui vous a poussé à adhérer à BioBreizh ?

FLJ : euh... oui ! Enfin les deux ont participé un peu... quand j'étais en bio au début j'ai démarré à la SICA, jusque l'année dernière et donc j'ai hésité pendant entre rester à la SICA en bio ou passer chez BioBreizh , j'avais deux collègues qui étaient à BioBreizh en bio et à la SICA je connaissait personne en bio. Donc ces deux supers collègues m'ont encouragé et c'est ce qui m'a poussé à aller chez eux quoi. Et puis le fait qu'il y avait une planification ça m'allait bien, ça m'a permis de diversifier aussi ce que je faisais pas à la SICA, là bas c'est moi qui décide de ce que je veux mettre. Quand j'suis arrivé à BioBreizh on m'a dit « il faut diminuer sur le chou-fleur, l'artichaut et le brocolis » donc j'ai changé, ils ont proposé le céleri, la carotte, le navet et donc j'ai pris et finalement c'est des choses intéressantes à faire.

E : et si vous avez été à la SICA vous voyez les différences avec BioBreizh, quels en sont les avantages ?

FLJ : y'a pas de mauvais système, j pense que j'aurais pas été plus malheureux si j'étais resté à la SICA, maintenant, l'avantage de BioBreizh c'est que c'est planifié donc normalement tout ce qu'on met en terre est vendu. Normalement. Après les prix sont plus réguliers qu'à la SICA, ça va pas s'envoler mais ça va pas dégringoler non plus. Donc logiquement si on travaille bien, si on réussit nos cultures, on assure un revenu régulier, à la SICA on met c'qu'on veut, on peut bien vendre et faire jackpot certaines années comme l'année dernière avec le brocolis par exemple, mais au moins à BioBreizh ça baissera pas.

[il m'explique que ses parents marchaient avec la SICA avant et que c'est pour ça qu'il travaillait avec aussi à son installation. (6:00) il a fait les mêmes cultures qu'eux au début et puis ça s'est diversifié au fur et à mesure qu'ils amélioraient leur technique. Je lui demande s'il a toujours le même nombre de salariés qu'au début, il me dit qu'en 2004 ils étaient 2 saisonniers et deux salariés plus lui-même, et que quand ils sont passés en bio ils ont doublé les UTH qui étaient au nombre de 8, le bio demande plus de travail mais il est aussi bien plus rémunérateur, les prix sont meilleurs mais les rendements sont plus faibles. C'est le travail manuel qui prend du temps, il n'y a presque pas de cultures qui ne passent pas par le manuel. Le conditionnement aussi a changé, en vrac ou en gros, le bio en plus petit conditionnement donc ça demande aussi plus de travail. Bâchage/débâchage etc. Je lui demande aussi s'il s'occupe de ses semences, il me répond qu'il achète tout, mais qu'il élève ses plants de mini-mottes(?) en chou-fleur et brocolis et qu'il fait aussi des semis]

E : parce que BioBreizh aimerait développer plus les semences à la ferme..

FLJ : oui, en choux-fleur principalement, y'a plusieurs producteurs qui sont intéressés par ça, mais non ça c'est pas pour moi, j'ai...ça m'intéresse pas spécialement.

E : après c'est pour ça que vous êtes un groupement ça permet de s'aider les uns les autres sur certaines tâches

FLJ : bah oui c'est ça et puis on fait quand même les cultures qui nous intéressent quoi.

E : et vous faites partie des commissions ?

FLJ : non, rien du tout, j'suis adhérent que depuis cette année parce que avant j'étais apporteur mais pas adhérent, il faut un an d'apport avant d'être validé comme adhérent.

E : et vous pensez plus tard faire partie d'une commission ?

FLJ : je sais pas trop, pour le moment on a assez à faire à la maison déjà, mais j'ai pas mal d'autres activités déjà, j'suis dans le bureau de la CUMA (coopérative d'utilisation de matériel agricole) parce que sur la commune on est 50 adhérents à la coopérative qui achète du matériel pour mettre à disposition des agriculteurs, y'a beaucoup de matériel et sur une exploitation on peut pas se permettre d'acheter toutes les machines, et des fois certain matériel on les utilise deux fois dans l'année donc voilà on achète ça en commun, après y'a le comité de développement à Saint-pol-de-léon de la chambre d'agriculture, là aussi j'suis dans le comité, j'suis administrateur au crédit agricole, donc voilà y'a beaucoup de responsabilités déjà, j'suis aussi secrétaire des jeunes agriculteurs du canton donc j'ai assez de responsabilités. Au sein des JA on représente tous les mouvements du coin donc c'est bien, toutes les productions sont représentées. Le syndicat était un peu laissé à l'abandon, y'a eu une transition avec les anciens qui sont plus vraiment jeunes maintenant et nous la génération suivante. [bon là il me parle de la fête du cochon grillé fait avec les JA ce weekend..] (13:36)

E : et pourquoi avoir choisi BioBreizh et sa charte plus rigide, vous auriez pu faire du bio suivant le cahier des charges européen ?

FLJ : j'trouve que le cahier des charges BioBreizh est bien fait quand même sauf les variétés CMS, cette année en brocolis par exemple, on est deux producteurs, je fais partie des deux producteurs qui en produisent et on a pu déroger un peu à la règle, on a eu une dérogation pour avoir des variétés CMS parce que on avait que ça en bonne variété brocolis. Donc c'est vrai qu'ya un souci, c'est pour ça qu'ils travaillent depuis déjà plusieurs années là dessus. Mais le problème c'est que les semenciers ils s'en préoccupent pas, y'a plus rien dans les catalogues de graines. Donc c'est un souci. Et puis bon, les semences ça se fait sur plusieurs années...

E : oui Luc me disait qu'il y en avait pour encore trois ans..

FLJ : ouais mais bon, ça fait déjà 5 ans qu'il dit ça ! Donc c'est reporté tous les ans.

E : vous pensez que le bio va avoir une place de plus en plus grande à l'avenir ?

FLJ : ah oui ça va croître je pense, y'a beaucoup de consommateurs qui veulent du sain maintenant, j'pense que oui on a pris la bonne vague à mon avis, bah on est reconnu chez BioCoop par exemple, maintenant il faut garder la marque, là on a des dérogations cette année mais c'était ça ou on avait pas de brocolis quoi. Sauf que bah chez moi ça représente une grosse partie de mon chiffre d'affaire donc je pouvais pas faire autrement. Et puis même si on en fait pas les expéditeurs iront chercher ailleurs du brocoli CMS, on nous le dit clairement donc... à un moment faut prendre une décision quoi.

E : vous pensez quoi de l'Europe, c'est une aide, un frein ?

FLJ : moi je pense qu'on a pas tous les mêmes cahier des charges dans tous les pays, cahier des charges bio, c'est pas logique, ça fait de la concurrence et aussi pour moi c'est pas comparable, nos produits sont pas

comparables et puis y'en a qui peuvent embaucher de la main d'œuvre étrangère qui n'a pas du tout le même coût que chez nous quoi. (17:11) nous on a à 15€ de l'heure un salarié et quand certains pays sont à 5€ de l'heure et qu'ils vendent leurs produits chez nous bah on est pas compétitifs. Donc j'suis pas pour. Sinon faut mettre tout le monde sur un pied d'égalité.

[je lui pose une question sur la PAIS, il n'a pas l'air de connaître ni même d'en avoir entendu parlé.. Je lui demande alors s'il a des projets futurs pour l'exploitation, il aimerait mettre des serres pour faire des produits d'été, tomates par exemple parce que y'a une forte demande des expés en tomates, y'en a pas assez au sein des producteurs et les tomates ça permet une grande valeur ajoutée sur une petite surface. Je lui demande comment c'était au début pour le bio comme il avait vu travailler ses parents en conventionnel toute ça vie, il me dit que ça a été doucement, que chaque année ils amélioraient le système en allant de plus en plus vers le bio et que au final, le passage en bio c'était plus une formalité qu'autre chose, à la fin ils n'utilisaient pratiquement plus d'intrants ou de produits phyto etc. ça faisait des années que la conversion était amorcée. Il faisait des essais tous les ans en réduisant les pesticides pour voir si les populations de nuisibles se régulaient etc. Mais la décision du passage en bio était difficile, il n'était pas tranquille parce que les risques sont plus grands selon lui, sanitaire, sur la main d'œuvre, sur la propreté des cultures... ils se font débordés très rapidement et c'est très dur à gérer.]

Annexe 7 : Entretien avec Philippe Créniou (Ancien président)

Entretien Philippe Créniou 13/06/17
Entretien d'1h45

E : si vous voulez bien commencer par vous présentez - ce que vous faites ? comment vous en êtes venus là ?

PC : agriculteur depuis pratiquement 30 ans et agriculteur bio depuis 20 ans.

E : ah oui d'accord

PC : donc toujours sur la ferme ici, toujours deux activités : une activité élevage avec une production laitière, et une activité légumes. On a aussi un gîte avec des activités touristiques. On est, on va dire 3 permanents et demi sur la ferme : une salariée, Nicole qui a souhaité travailler. Moi j'ai le statut de chef d'exploitation. Et on a de la main d'œuvre saisonnière donc euh (son portable sonne - discussion avec la petite puis un autre appel). Bon, là c'est Nicole et après je suis à vous. Et on a depuis le mois de septembre j'ai aussi quelqu'un en apprentissage.

E : D'accord

PC : Voilà qui a l'objectif de faire un bac pro et qui a 20 ans. C'est vrai que ça me redonne un peu de punch, parce que c'est un jeune, voilà, maintenant c'est un jeune donc je lui ai d'aller goûter la soupe ailleurs parce que on se connaît depuis 5 ans, il a besoin d'aller voir ailleurs, et puis après on verra. (Nicole au téléphone encore). En culture légumière, on a... on est surtout des producteurs de crucifères. Il y'a une vingtaine d'hectares de crucifères, on va trouver du brocoli, du chou-fleur, du chou frisé, du chou blanc, du chou rouge, du chou rave, de l'artichaut, j'ai un peu de maraîchage aussi, un petit peu. Donc la superficie de la ferme, il a y une centaine d'hectares, y'a une grande partie pour l'élevage, je fais dans le désordre mais y'a : 25/30 hectares de légumes sur la centaine d'hectares.

E : donc le reste pour les animaux ?

PC : oui voilà c'est ça

E : Et principalement des vaches ?

PC : Oui que des vaches laitières. Il y'a 70 vaches laitières et une cinquantaine de génisses, 40 génisses. Voilà les grandes lignes de la présentation. Peut-être une petite particularité, mon épouse a aussi une société d'expédition qui s'appelle Triskèle Bio.

E : ah oui bien sûr, je connais. (4min50)

PC : voilà donc petit expéditeur qui cherche pas à devenir gros. On est devenus expéditeurs, j'ai un copain qui a arrêté son activité et qui m'a mis devant le fait accompli pour travailler avec un de ses clients en Alsace, notamment.

E : d'accord

PC : et voilà, jusqu'à présent à on a un peu fait ça comme ça venait y'a déjà 5 ans, 4 ans. Et là on prend ça un peu plus sérieusement parce que le client en Alsace veut rentrer dans la structure Triskel. Il veut devenir actionnaire, voilà dans un but justement de..., parce que moi ça ne m'intéresse pas d'avoir une société d'expédition comme peut être Poder, (5min42) comme ProNatura. Parce que je n'ai pas envie de me battre avec eux sur les centimes en prix. Moi ce que je veux c'est que le métier d'expédition soit rémunéré à sa juste valeur. Et donc pour arriver à ça il faut de la transparence dans toute la filière de production jusqu'au consommateur j'ai envie de dire. Et c'est ce qu'on voudrait essayer de faire avec la Cigogne (6:06). Comme la Cigogne, c'est le client en Alsace. C'est une SCOP, qui est le principal client de Triskèle Bio.

E : Parce que vous estimez que ProNatura et Poder ne sont pas tant transparents que ça ?

PC : Non, ça fait partie des limites. Donc l'APFLBB on a en fait le seul choix de déléguer à des privés la commercialisation. Historiquement je pense que c'est parce que on était un peu éparpillés dans la Bretagne. Donc y avait un groupe de producteurs, je parle y'a 20 ans, du côté de Plouha, Paimpol (7:04) y avait un autre groupe ici entre Morlaix et Brest et avait quelques producteurs, deux dans l'Ille-et-Vilaine et un dans le Morbihan et donc le problème finalement de déléguer à des tiers ça nous arrangeait bien parce que pour un adhérent y compris avant en association (7:25) c'est normalement le même service à chaque adhérent et là on était pas capables de le faire si on avait un bien en propre ou on l'aurait construit ici dans les Côtes d'Armor. Donc ça c'était y'a entre 10 et 20 ans. Aujourd'hui les choses évoluent, c'est vrai qu'on est passés de rien à 12 à 15 000 milles tonnes de légumes bientôt. De... on va dire 20 producteurs actifs à 60 aujourd'hui. Donc aujourd'hui il faut se reposer les questions, je pense qu'il faut se reposer les questions. Poder et ProNatura jouent leur rôle mais moi je trouve aujourd'hui que ce n'est pas raisonnable d'avoir, pour certains producteurs, de déléguer à une seule personne toute leur production, à un seul client en fait. Et ça je trouve ça trop risqué.

E : Parce qu'ils peuvent faire pression sur les prix ?

PC : Non parce que, si vous interroger un grossiste, ProNatura ou Poder, ils vont vous dire quand un client dont le portefeuille paye plus de 20 %, c'est un risque. Et nous paysans on devrait être à 80/100%. C'est le risque parce que il vaut mieux dépendre de plusieurs personnes que d'une seule. Donc les choses ont beaucoup évolué aussi. Alors pourquoi j'arrive à dire ça ? Parce que moi je défends le système de... d'opérateurs privés, parce que finalement pour un groupement c'est assez simple à gérer. Parce que aujourd'hui, la Coop APFLBB (9:45), a 5 salariés, si on devait faire le travail de nos expéditeurs on en aurait une vingtaine. Alors aujourd'hui la problématique c'est que dans les élus, les paysans on a déjà du mal à trouver des volontaires pour s'investir dans un conseil d'administration alors quand y aura en plus du commerce à gérer, là c'est compliqué, ouais on les pas trouvé encore les courageux. Parce que ce que je constate en 20 ans, c'est que l'on s'est tous beaucoup impliqués et aujourd'hui y'a une génération... moi j'ai envie de leur dire « va falloir vous y mettre quoi. Parce que vous n'êtes que des consommateurs de services finalement, vous arrivez dans le groupement c'est bien mais BioBreizh (10:37) en est là aujourd'hui parce qu'on a passé des heures en réunion, parce que on a défendu le projet ». Va falloir leur donner envie et c'est pour ça que je me suis absenté du conseil d'administration pendant 3 ans et que je suis revenu parce que je l'ai dit, c'est pas possible quoi ! Donc j'étais président pendant 4 ans de BioBreizh.

E : C'était quand ça ?

PC : Donc ça c'était y'a 3 ou 4 ans que j'y suis plus ? J'ai dû arrêter en 2013. J'ai dû arrêter ma présidence et mon mandat d'administrateur. Parce que je me posais la question depuis 12 mois en disant voilà c'était très lourd, c'était du bénévolat, on n'était pas indemnisés. Du coup quand moi je suis sorti de la présidence, la première chose que j'ai faite c'est de dire aujourd'hui « je peux vous en parler et il faut que les gens qui se déplacent soient indemnisés, faut qu'on puisse les remplacer sur les fermes ». Donc ça aujourd'hui c'est fait. Là je suis revenu parce que je me dis... ça devenait... enfin, y'avait plus rien, plus de CA, plus d'investissements, donc là on est que 8 administrateurs aujourd'hui. Donc je vais reprendre mon bâton de pèlerin pour aller chercher des producteurs, pour leur donner goût. Faut qu'ils goutent au CA, aux commissions. Malheureusement les producteurs viennent allez, on va dire à 80% de la structure Princes de Bretagne (12:37) qui est une structure où le producteur n'a rien à dire, les décisions viennent d'en haut, donc ils se retrouvent dans une coopérative où on a besoin d'acteurs. Il faut simplement leur redonner envie. Mais bon, on a pas été bons, c'est pour ça qu'ils s'investissent pas. Il y aussi Marc que vous allez rencontrer qui a fait le taff pendant des années et qui... depuis 3 ans est aux abonnés absents. Il était fait pour quelque chose d'associatif, pas trop grand et après il s'est fait dépasser par les événements. On est passé à côté de l'essentiel, la vie du groupe quoi ! La vie du groupe... Aller au contact des producteurs.

E : Ça ça a changé depuis ?

PC : oui ça a changé depuis peu, depuis, puisqu'on a recruté quelqu'un y'a deux mois il me semble : Yannick, qui est le nouveau responsable de coopératif. Je sais pas si vous allez le rencontrer ?

E : C'est quoi son nom de famille ?

PC : Paco

E : On m'en a parlé. Pour le moment c'est pas prévu.

PC : Je suis assez satisfait de son arrivée, de son implication. Je lui ai dit hein, moi mon taff il est derrière et il m'a dit : « tu vas quand même bosser » donc oui je vais bosser pour vous donner le goût et donner le goût aux jeunes. J'ai 48 ans, oui et ça je vous l'ai pas dit...

E : ah ça va vous n'êtes pas des plus vieux ! (il rit) Donc vous étiez là depuis le début ?

PC : oui et puis j'ai investi, j'ai dû faire plus de 10 ans dans le conseil d'administration. Et au départ y avait des dossiers tordus, c'était des procès avec Prince de Bretagne. Pwa pwa pwa ! On a passé de l'énergie là-dessus ! Sinon on aurait été beaucoup plus avancés qu'aujourd'hui. Mais c'est comme ça.

E : Vous pouvez me parler un peu des tout début avec idée de la PFL BB avec l'arrivée de BioBreizh (15:20)

PC : Donc l'APFLBB, à l'origine je pense que c'était un... ça été... je vais quand même dire le ciment de l'APFLBB, ça été les poursuites par Prince de Bretagne (15:35). Alors les producteurs se sont dit, on est en train de se faire... on a des procès les uns les autres là, on va se mettre en organisation de producteurs comme ça, ça va nous donner une force pour ...

E : A cause des non paiements de cotisations ?

PC : oui c'est ça, ce qu'ils s'appellent les comités de bassins aujourd'hui ça s'appelle ici en Bretagne le Cérafel, et qui voulaient en fait couper la tête des producteurs qui sortaient de leur giron. C'était ça quoi. Et en face avait des têtes dures, des producteurs bio, des têtes très très dures. Et ça été, pffff, un truc de dingues, un truc de dingues ! Je sais pas si quelqu'un vous a raconté déjà ?

E : non pas trop en détails en fait.

PC : les procès ont débuté y'a 25 ans je pense. Donc l'extension des règles c'était dans un comité de bassin (16:36), les producteurs doivent cotiser. Donc en Bretagne c'est le Cérafel, donc Prince de Bretagne hein, c'est la même chose, c'est la marque du Cérafel (16:47) On doit cotiser, bon ça dans les autres régions, c'était pas très méchant, ça représentait allez, on va dire l'équivalent de 50/100 euros et en Bretagne c'était pas pareil parce que c'était entre 500 et 800 euros par hectare. Et c'était un peu au pif.. et en fin d'année on avait un rappel donc ça pouvait faire des sommes assez ... voilà. Donc de là les producteurs ont été en procès individuellement, procès de tribunal de grande instance, en appel et puis cours de cassation. Enfin y'a eu tout, à différentes échelles. Après bon, c'est le groupement APFL BB qui a été poursuivi donc puisqu'il avait été reconnu OP, ça c'était par Louis Le Painsec à l'époque, donc c'était y'a 20 ans de ça, en... 1997 je pense. Donc Louis Le Painsec qui avait reconnu l'APFLBB comme une organisation de producteurs et donc là les producteurs, individuellement ne pouvaient plus être poursuivis donc ça été l'association APFL BB qui a été poursuivie. Donc re-encore tribunal d'instance, on faisait appel, après cours de cassation et blabla et avait jamais le même avis, c'était vraiment de la politique et le lobbying politique. Et jusqu'au jour où la cours de cassation a demandé à l'Europe: « qu'est-ce que vous en pensez ? », et l'Europe a répondu (rire nerveux-jaune) : « vous avez tous les éléments pour juger, voilà » Donc là y'a eu un peu de lobbying fait de notre part et on a eu une grande chance à l'époque c'est qu'on a été frappé chez un député européen qui s'appelle Mariann Fischer Boel et qui après pour notre grande chance est devenue commissaire européen voilà, et on a pratiquement retrouvé après dans la loi européenne le texte qu'on lui avait mis mot pour mot. Donc là c'était vraiment coup de bol. Et à l'époque pour la petite histoire, c'était Corine Lepage qui nous avait tuyauté (il rit) ! Donc parfois il arrive quand même des... et même si on était des petits poucets hein ! Les lobbying ils étaient en face hein !

E : ah oui ! et puis vous étiez quoi, une trentaine à l'époque ?

PC : ouais ouais et puis pffff... c'était solide hein ! Et après du jour au lendemain y'a eu un texte européen

qui a dit « les producteurs bio ne sont pas tenus par euh... l'extension des règles, sauf si le comité de bassin peut prouver qu'il produit majoritairement en tonnage et en producteurs ». Donc aujourd'hui Prince de Bretagne serait pas loin de nous poursuivre, mais la loi européenne dit aussi le nombre de producteurs et tous les maraîchers directs sont pris en compte donc on est tranquilles pour un petit moment. Mais ça été un truc de fou quoi ! Moi j'étais, j'ai essayé d'être diplomate dans cette affaire (soupir) j'étais un des premiers producteurs Prince de Bretagne en bio pour la petite histoire y'a 20 ans de ça. Prince de Bretagne dit « on veut faire une structure bio » et moi je me dit mais c'est génial quoi, un groupement comme ça qui va lancer une branche en bio. Donc j'étais jeune et je me suis dit c'est génial, y'avait 2000 producteurs, on a des super terres et bah on y va quoi, on y va ! Sauf que je me suis rapidement rendu compte que c'était uniquement pour la vitrine et uniquement pour ces fameux procès. Parce que justement ce que disait à l'époque la justice c'est « oui attendez mais ces producteurs que vous poursuivez, vous n'avez même pas de structure chez vous alors... ». On était 3 au départ voilà (21:36) on était un peu l'alibi mais j'ai vite compris et à l'époque j'ai même rencontré Alexis (?) qui m'a dit « tes collègues ils adhéreront tous à genoux mais ils adhéreront » moi j'ai dit « vous avez le choix, soit vous arrêtez les procès soit moi je quitte le groupement prince de Bretagne. C'est avec du regret mais tu vas nous quitter » et après ça à encore duré 3 ou 4 ans. On a essayé de déverrouiller tout ça, ça été un truc de fou, on a perdu beaucoup d'énergie, voilà c'était de la politique. C'était l'origine de l'APFLBB. On peut dire que là-dessus prince de Bretagne nous a rendu service parce que sinon on se serait pas pris en main en tout cas à cette époque-là, et on serait peut-être à livrer à Poder et ProNatura en direct quoi, donc ça a permis de structurer. ça été la première chance.(22:47) La deuxième chance je pense pour l'APFBB et ça les producteurs ont beaucoup de mal, j'ai rencontré le président de NoraBio dans le milieu équivalent du APFLBB dans le nord et il était très étonné de ça donc je lui ai dit que la deuxième chance qu'à une OP, donc une OP à des règles et des contraintes: les contraintes fixées par l'UE, et contrôlées du coup par FranceAgrimer et les contraintes c'est quelque chose de bien dans un groupement, parce que à un moment il faut un gendarme et l'Europe euh... ça nous oblige, par exemple l'apport total c'est quelque chose d'obligatoire dans une OP comme BioBreizh, c'est à dire que toutes les factures doivent passer par l'OP. Donc ça déjà je trouve que c'est déjà une première chance parce que ça permet justement de maîtriser tout l'aspect de prix de vente quoi, il ne peut pas avoir de brebis galeuses qui passent et voilà, parce que même moi quand j'étais président j'ai encore durci, parce que l'Europe nous demandait de contrôler 30% des comptabilités. Et j'ai dit à la comptable de BioBreizh « non tu vas contrôler 100% des dossiers. Donc tu vas demander à chaque producteur de signer une autorisation et d'avoir accès chaque année à ces grands livres comptables ». Parce que ça coûte trop cher quelqu'un qui fait l'andouille quand y'a un contrôle. On est en groupe, on doit respecter la règle donc nous on peut pas, c'est vrai on devient un peu des flics mais c'est comme ça. Pour moi c'est la base, après on peut discuter. Donc voilà ça c'est une chance, l'Europe nous a ... moi je dis ce sont des sacrées contraintes, parce que c'est un sacré boulot de, c'est un plein temps dans une OP. Mais pour moi si y'a pas de règles ça... voilà. Donc ça ça été le deuxième aspect qui a fait en sorte que le groupement reste (25:22) Après est venue une autre dynamique en 2003 qui a été « que peut-on faire de mieux que le cahier des charges européen ? » donc les producteurs ont décidé de lancer BioBreizh. A l'origine, si ma mémoire est bonne c'était 30 % des producteurs à peu près dans BioBreizh et puis au fur et à mesure, ça a glissé, enfin aujourd'hui on est quasiment 100 % y'a juste les gens qui sont reconversion qui n'y sont pas. Donc ce cacher des charges je pense ça a permis de caper des démarches de distributeurs donc je vais les citer, Biocoop, Carrefour aussi est quand même bien impliqué et en Allemagne y'a un grossiste qui s'appelle Schramm (?), ça se sont les clients impliqués qui sont dans les constructions de filières. C'est à dire qu'avec ces gens-là on a construit un prix et puis voilà, on essaie plutôt de travailler sur des prix lissés, ou alors des paliers de prix quoi. Biocoop je sais qu'il y a des paliers sur certains produits : marché tendu, marché normal et marché haut. On va jamais être en bas comme le fait le Prince de Bretagne et on va jamais dans les sommets non plus comme peut le faire Price de Bretagne. Jusque-là j'ai envie de dire tout va bien, les choses se mettent en place. Et aujourd'hui je me dit euh... la démarche filiale elle n'est pas assez transparente. Alors on est sans doute responsables, c'est à dire que nous on fixe des prix et puis l'expéditeur fait sa popote de gestion de flux donc voilà. Quand on livre chez Poder on sait pas si ça va chez Biocoop si ça va... Comme il y a plusieurs niveaux de prix, là ça va plus. Parce que on doit identifier ça. Normalement y'a pas 36 solutions pour clarifier ce problème, y'a deux solutions : soit l'expéditeur il te dit quand il prend la marchandise « ça ça ira chez tel ou tel client cette semaine » donc c'est une planification à la semaine plus précise avec le groupement et c'est le groupement qui lui donne l'argent. Soit y'a autre mot qui jusqu'à aujourd'hui, qui s'appelle « mutualisation » et qui a été pendant 15 ans un gros mot dans l'OP voilà. Moi quand j'étais président je disais au départ « péréquation » donc ça ça les faisait bondir après je disais « mutualisation » et c'était mieux quoi et à force d'en parler et à force de leur démontrer qu'il a quelque chose qui ne va pas dans notre système, ça y les mentalités commencent à évoluer. Je pense on est... on serait pas loin d'y arriver.

(29:15) De toute façon on va être obligé d'y arriver parce que l'Europe nous l'impose théoriquement. Ce que nous dit l'Europe c'est : « pour un même produit, même qualité, même client, ça doit être le même prix à la production » c'est à dire pour le marché BioCoop on a le même prix, si on un marché de légumes transformés, c'est le même prix, on peut avoir des prix différents mais il faut que ça soit des marchés différents et identifiés. Donc jusqu'à présent on arrive un peu à bidouiller comme ça avec des contrôleurs. Enfin moi qui ai fait 5 ou 6 contrôles de FranceAgrimer, je trouve que ça devient quand même risqué. Quand y'a les producteurs qui disent « on veut pas entendre parler de ta mutualisation » ben non « mais ça c'est pas grave mais tu vas te présenter au CA et tu viendras aux responsabilités et tu expliqueras aux contrôleurs et aux producteurs après quand y'a les rapports de contrôles ». Donc aujourd'hui on en est là. Donc moi je pense qu'aujourd'hui il faudrait plus d'expéditeurs car il y en a que 2 gros, il faut en avoir plus et en avoir plus dans un premier temps je pense que ça serait aussi d'aller directement avec des distributeurs parce que finalement, Biocoop nous l'a proposé, même demandé, de ... nos expéditeurs. A l'époque moi j'étais président, j'avais refusé parce que c'était trop tôt et c'était trop brut, ils nous ont dit du jour au lendemain « on veut plus entendre parler de ProNatura, ProNatura c'est une grosse boîte, c'est des fonds de pension, on veut plus en entendre parler, on va travailler directement avec vous. » j'ai dit bon d'accord dans Biocoop représente 40% du volume chez nous et on fait des 60% restant. Biocoop « on va s'en occuper, vous en faites pas » Et la logistique ? « On s'en occupe, on va augmenter un bâtiment, vous inquiétez pas, on prend tout en charge. » Bon c'est bien, mais les choses ne sont pas comme ça quoi. Effectivement c'était bien de commencer à en parler mais pas d'imposer. Donc y'a eu comme un froid entre moi et le président de Biocoop à l'époque, puisque on était à la section agricole à Biocoop. J'avais demandé à ce que le groupement se retire quand même. On s'est retirés pratiquement pendant un an. Donc voilà chaise vide. BioBreizh n'était plus là, parce que bah non ! bah non, non c'était pas possible. Moi je voyais bien les producteurs... ben, la mayonnaise qui ne prenait pas quoi. J'ai fait venir le président de Biocoop pour expliquer aux producteurs. Les producteurs sont venus, ils comprenaient pas, ça prenait pas. Trop tôt, pas assez travaillé, trop brut. Donc aujourd'hui il faut retravailler ça je pense donc ce que reproche Biocoop c'est que nos expéditeurs prendraient trop de marge. Parce qu'ils ont un travail qui est quand même bien..., notre OP planifie les légumes, ils s'occupent des flux, de tout ça. Selon eux y'a un travail, ça vaut pas... donc on a une problématique aujourd'hui c'est que c'est des marchés à forte croissance. Biocoop nous dit que dans 5 ans ils auront doublé en volume, donc on fait 4 000 tonnes avec eux, on va en faire pratiquement 10 000. Et à côté de ça nos expéditeurs veulent pas s'engager plus parce que je vous ait dit que dans leur portefeuille le risque, allez 25 %, y va jusqu'à 40 % avec Biocoop, 25 % avec Poder. Donc ils se disent si je leur perds un jour ola Donc c'est une problématique parce que on a un distributeur qui a de la croissance, on a groupement de producteurs qui veut accompagner ces démarches de réseaux biocoop. Ça fait plaisir aux producteurs parce que cette démarche elle est transparente, donc voilà aujourd'hui nous élus et producteurs d'APFLBB il faut qu'on trouve des solutions pour pouvoir euh..., parce que là ça colle plus. Je sais que là en brocolis, Biocoop se plaint parce que on a pas assez de volume. Bah oui... les expéditeurs ont aussi leurs circuits peut être plus avantageux commercialement. Donc ça toujours été les limites de notre système (34:24) la transparence, mais ça quand on a affaire à des privés, c'est comme ça mais je trouve quand même qu'ils auraient pu être un peu plus malins que ça mais bon c'est comme ça. Après ce que je déplore aussi c'est qu'on a... finalement Poder il a commencé y'a 30 ans c'est tout en son honneur avec une petite remorque et sa voiture et aujourd'hui il a une société qui vaut je sais pas combien de millions d'euros. Et nous groupement de producteurs là-dedans, on a quoi ? On n'a rien du tout quoi, on sera contraints d'accepter encore un gros repreneur qui appliquera la politique qu'il veut. Donc voilà ça c'est un peu... Avec du recul c'est un peu la limite de notre système. Parce que s'il vend sa boîte, nous on aura bien et on l'a quand même aidé à construire son portefeuille, son... sa notoriété. (rires) Mais bon y'a des étapes, c'est la vie normale d'un groupement ! Ma grande inquiétude c'est qu'il temps de prendre le virage et j'ai pas l'impression qu'il y ait grande monde qui ait envie de se bouger quoi, (36:06) et là ça m'inquiète un peu parce que on a beaucoup de demandes d'adhésion. Moi l'autre jour pour la première fois au CA j'ai dit « hop hop hop, on a à chaque CA une liste de 3 ou 4 producteurs qui veulent adhérer. J'aimerais savoir où on est avec les gens de y'a 6 mois, 1 an... Allons par étape ». Il faut qu'on continue à accueillir des producteurs mais il faut qu'on soit prêts. Parce que quand j'étais président on a eu une croissance de 30 % et je sais ce que c'est d'avoir 30 % euh... pffff ça bouleverse un peu les choses. Ça été très très chaud et à l'époque on avait que nos deux expéditeurs, on avait des gens qui arrivaient chez nous en reconversion, donc on vendait en C2 et donc on disait aux expéditeurs « est-ce que ça va passer? » « oui, oui pas de problème, 2000 tonnes ça va le faire » et puis plus ça se rapprochait plus on leur demandait « vous en êtes où avec vos clients? » et finalement y'avait que Biocoop aux rendez-vous. Alors j'ai dit il faut ouvrir, enfin on les a appelés les expéditeurs d'ouverture, donc qui sont ni plus ni moins des expéditeurs Prince de Bretagne, et aujourd'hui je crois, de tête, y'en a 5 ou 6 qui travaillent régulièrement avec l'APFLBB. Ça doit représenter 15% des flux.

Et notamment en échalote ça représente un volume assez important. Donc à l'époque c'était déjà une sacrée révolution, si ils m'ont pas tué les deux expéditeurs !! ... faire rentrer des expéditeurs mixtes en plus ! Y'a des pourritures qui ont voulu me tuer - mais rentrer des mixtes ça serait... notre cheval de bataille c'est 100% bio, moi je dis très bien 100% bio mais quand on a de la marchandise quand on veut accueillir des producteurs et avoir du développement faut trouver des solutions. Les seules solutions qu'on avait à cette époque-là c'était de faire rentrer.. autoriser les ventes à ces expéditeurs-là qui avaient des capacités de ventes en conventionnel, du C2 puisque c'était ça, et ça c'est globalement bien passé parce que les producteurs travaillaient très bien et les productions qu'ils faisaient, y'avait une demande en conventionnel. Donc ça c'est globalement bien passé. Si on avait pas fait ça mais, on a rentré 10 producteurs, yen avait 9 qui restaient quoi. 9 qui partaient, 1 qui restait. A chaque fois ça a fait des débats, des trucs pas possibles et finalement ça s'est passé. Par contre quand c'était un peu tendu le commerce, les gens ont les entendait plus. Ceux qui étaient contre ça, on les entendaient plus quoi. Il faut... avec du recul c'est comme ça, c'est normal. Ça grogne et puis...

E : et ça fonctionne toujours comme ça aujourd'hui ? les nouveaux adhérents qui sont en reconversion (40:00)

PC : oui ça fonctionne toujours comme ça, y'a quand même, ils sont mieux répartis, on a toujours un peu de reconversion. A l'époque yen avait plus de conversion pendant 5 ans et puis après son en a eu 10. Il faut réinformer le client que le CE, et Biocoop a joué le jeu heureusement. Voilà on e est là aujourd'hui, c'est pour ça que je suis très content qu'il y ait un nouveau coordinateur et je pense qu'il a saisi l'importance de pas louper le virage là parce que on peut pas... Faut pas non plus qu'on se fasse distancer. On a aussi beaucoup de choses qui bougent dans le groupement et ça c'est normal, en fait tout à l'heure quand je vous disais qu'à l'origine quand on a lancé BioBreizh, 30% en BioBreizh et aujourd'hui 100% et malheureusement aujourd'hui à me yeux BioBreizh c'est pas bien parce que on a pas assez travaillé sur ce cacher des charges là, et on a essayé de faire rentrer tout le monde là-dedans. Donc on a des gens qui font de la vapeur... qui ont pas fait de talus alors qu'ils devaient le faire au bout de 5 ans, y'a des trucs qui restent quand même... voilà... donc là c'est le gros débat du moment en fait, et ça d'ailleurs été le dernier débat de l'assemblée générale, parce que on était 4 producteurs, enfin moi j'avais dit que je sortais du groupement et Dieu si sait ça me faisait mal au cœur parce que je voyais que ça allait péter.

E : ah oui à ce point-là ?

PC : oui y'a eu une grosse crise. En fait y'a des producteurs qui disent « c'est comme ça dans BioBreizh, les gens qui sont pas contents c'est dehors » Alors je dis « c'est pas comme ça. » Aujourd'hui y'a des problématiques sur les variétés. Euh... y'a... On a de plus en plus de mal à avoir des variétés notamment en crucifères, y'a une sélection qu'on appelle la CMS... euh voilà y'a des scientifiques qui disent que ce sont des OGM, y'en a d'autres qui disent que s'en est pas. En tout cas dans la production y'a une problématique c'est qu'on a plus le matériel pour travailler. Donc y'a des producteurs, en fonction des productions, qui se trouvent coincés. Là en brocolis y en a deux par exemple qui ont eu une dérogation. Donc à la dernière AG, l'équipe qui était en place a dit « il n'y aura pas de dérogation, ces gens-là c'est dehors » et on s'est présentés à 12 personnes en face c'est pour que y'a eu beaucoup de changement dans le CA. (43:16) Et on a dit « bah non c'est pas comme ça » quoi. Alors on a été sur ce sujet, on est depuis 20 ans ce sujet on l'amène et ça ne change pas nul part. Tout le monde nous dit y compris les autres groupements bio « oui oui c'est important, c'est bien BioBreizh » Mais après concrètement chez eux ils ne font rien. Ils disent si si on n'utilise pas de variétés CMS « et vous êtes contrôlés ? », « ha non non ou alors c'est un petit contrôle interne », rien du tout quoi.

E : mais y'a vraiment rien là-dessus ? y avait pas des partenariats avec l'IRA ou avec la

PC : si, si mais en fait on a porté le sujet tout seuls trop longtemps. Alors Biocoop nous dit « c'est bien, faut aller par là », Carrefour nous dit, Carrefour c'est inscrit dans son cahier des charges « pas de CMS en filières Carrefour » voilà, très bien sauf quand ils ont pas de non-CMS, c'est commercialisé sous la marque Poder. Donc ça n'a pas de sens. Nos expéditeurs c'est pareil, ils travaillent nos produits et quand y'a pas ils vont acheter chez Prince de Bretagne, des CMS, ça n'a plus aucun sens ! Donc BioBreizh on peut pas être plus exigeants avec nos producteurs qu'on ne l'est avec nos expéditeurs et distributeurs. Alors moi ça ne me dérange pas qu'on soit très durs et qu'on remette BioBreizh où il doit être mais à ce moment-là toute la filière va y passer. C'est à dire que Biocoop si il s'engage, bah il s'engage aussi à faire en sorte que dans ses magasins

il n'y ait plus de CMS, y compris dans les importateurs locaux, dans les huiles de tournesol... et voilà après on y va d'accord mais euh... on peu plus porter le truc tout seuls quoi.. Donc là ce qu'on a décidé, bon c'est assez, bah non c'est c'est pas confidentiel... 'fin si c'est un c'est un... ça sera dans un PV de CA, enfin moi j'ai dit l'autre jour, euh.., puis ce que mes collègues ont beaucoup de mal à se décider... mais j'ai dit, « mais ce qu'on va faire, on va mettre tout le monde autour de la table, nos expéditeurs, nos partenaires-distributeurs qui veulent pas de CMS, et leur dire voilà, on a une question, là, et on arrive pas à y répondre, est-ce que on doit mettre les gens dehors euh.. de l'APFLBB (45:36) les gens qui utilisent des CMS (45:59) qu'est-ce que vous en pensez ? » et je pense que c'est... ce débat il sera ... ça va être bien le désordre autour de la table parce que... ouais... parce que moi je vais leur dire il y a aucun problème mais heu on va jusqu'au bout quoi ! Et y compris Poder et ProNat' parce que si vous servez des marchés comme Biocoop et bah vous vous y mettez ou alors vous faites autre chose, vous laissez tomber le marché quoi. Voilà... c'est pour ça qu'on va s'en doute arriver à livrer Biocoop en direct. Voilà c'est un peu... j'ai ça dans le coin de la tête. Oui bon bah ça c'est ... (souples)

E : Ouais c'est l'un des points qui ...

PC : Ouai ce que je vois dans l'évolution de BioBreizh en fait ça pas été bien de vouloir emmener tout le monde vers BioBreizh, ça doit rester le... l'objectif ! Mais euh... voilà il faut des étapes, il faut des... il faut pas qu'il y ait... faut pas y mettre tout le monde et je pense qu'une coopérative comme la nôtre est capable de gérer deux types de marchés finalement. Finalement on a fait un des marchés très particuliers, très exigeants. Style Biocoop voilà, qui sont demandeurs d'une qualité, et il y a un marché comme il y'a un marché de... masse. Il y a un marché pour la transformation, qui a d'autres critères, qui à d'autres voilà... et pour moi dans un groupement dans une OP il y a de la place pour les deux, il y a de la place pour les deux parce que de toute façon, les gens avec qui on travaille, qu'ils soient expéditeurs conventionnés ou expéditeurs d'ouverture (47:49), il peut marchander, soit chez nous soit ailleurs, donc autant qu'il vienne chez nous quoi. Alors la crainte des producteurs c'est « oui mais on va perdre notre âme », voilà parce que BioBreizh a assoupli... a des producteurs qui sont pas bien... mais ça on s'en fou il y a ... y'a un cahier des charges et, et les gens qui veulent un produit de qualité, il y aura ce cahier des charges BioBreizh qui sera remis, à la place où il doit être. Parce qu'aujourd'hui il l'est pas, voilà aujourd'hui il y a des choses qui sont complètement incohérentes dans, dans BioBreizh quoi. (48:00)

E : Ouais c'est pas l'idée de départ du coup...

PC : non, non, non pfff... bah les choses évoluent et pfff... oui pfff... ouais ! Je sais pas pourquoi y... je sais pas qui as poussé à ce que tout le monde rentre... c'est vrai que moi j'ai vu l'évolution et ... et finalement heuuu... c'était pas une règle au départ et ça l'est devenu à la fin, et euh... et quand il y a eu la refonte des statuts, boom ! Ça a été encore durcit pour la coopérative. Oui il y a un adhérent qui, qui s'est vraiment appliqué à ... à durcir au maximum son groupement, qui était l'un des présidents, des premiers présidents qu'on ait eu, c'était René Léa, voilà qui là je pense se trompe, voilà. J'ai beaucoup de respect pour lui, mais là il se trompe. Ouais, il se trompe parce que, parce que personnellement il est pas... je trouve qu'il est pas logique dans son approche, en fait il focalise beaucoup il est... passionné de semences (49:50) et c'est très bien, il focalise beaucoup sur les CMS. Et puis tout ce qui est à côté dans BioBreizh il s'y colle pas, c'est pas grave quoi... la vapeur ça le dérange pas, heuuu, parce que les gars qui font de la vapeur le soutiennent sur les semences quoi... c'est pas bien quoi... c'est pas bien du tout ça. On est pas là pour euh... enfin, entre nous on est pas là pour, pour se mettre des coups de couteaux ni pour se faire des cadeaux quoi ! Faut être honnête dans, dans... non la vapeur on peut pas dire que ça a pas d'impact. Enfin pour moi c'est pas quelque chose d'écolo quoi, 3/4 mille litres de fioul je veux bien, mais plus de vie dans le sol sur 20 cm là (50:35). Et encore cette problématique de la vapeur, parce que la vapeur est arrivée dans le groupement à l'époque j'étais vice-président, euh à l'époque on a demandé à Biocoop de se positionner là-dessus. Et ils ne se sont JAMAIS positionnés là-dessus ! (Il rit jaune) Parce que il y a pas de vapeur il y pas de carottes aujourd'hui... en France, dans les magasins Biocoop et c'est leur grosse crainte donc... pfff... Donc voilà c'est... ça c'est fatigant quoi... alors bon en gros ça, ça va évoluer hein, y compris techniquement ! La carotte se fera autrement, ce qui embêtant avec cet outil c'est qu'on peut produire beaucoup de volume, et on peut être concurrentiels sur des prix, on a pas les mêmes couts en fait. Parce que le binage ça n'a rien à voir et donc les petits producteurs de carottes, à mes yeux, sont pénalisés. Voilà et ça c'est pas bien, et il y a jamais eu vraiment de différenciation de prix... donc voilà quoi, ça colle pas quoi, ça colle pas parce que, pour quelqu'un qui prend la peine de faire un hectare de carotte à la main et quelqu'un qui a... 'fin voilà pfff... pour moi la vapeur effectivement

aujourd'hui a sa place dans des marchés mais euh, mais n'a pas sa place dans des cahiers des charges qui se disent le top ! Voilà. (52:21)

E : ça se comprend...

PC : vous m'arrêtez hein si je...

E : ah non justement c'est très très intéressant... tous les frittages qu'il peut y avoir dans un groupement, normal il y a du monde... alors on peut pas être d'accord sur tout mais...

PC : oui, oui mais là ça été loin qu'en même, (il siffle) j'étais obligé de mettre ma... de mettre ma démission sur la table pour que le, les adhérents prennent conscience, que c'était grave quoi là. Et ça m'embêtait quand même, j'ai passé 10 ans de ma vie pfff (il rit encore) à... à construire ça, puis... bon sang! C'est pas possible quoi ! Il y a trois producteurs qui allaient partir et moi je dis « je laisse pas partir ces trois producteurs. S'ils partent je partirais avec eux ! » et je l'aurait fait hein, et ça s'est joué sur l'assemblée générale pfff hahaha !!

E : heureusement que c'est pas toujours aussi musclé à chaque fois que vous faites des réunions parce que...

PC : Bah là ça été très loin ouais mais bon après voilà, c'est comme ça il y a des gens qui ont exagéré, et puis c'est comme ça... on ne peut pas demander plus aux producteurs que si on demande quelque chose aux producteurs il faut l'appliquer au reste de la filière. Aux expéditeurs, aux distributeurs et là on construit quelque chose de... et là ça a de la gueule quoi, et le producteur il se dit « ouais je sais pourquoi je fais ça » on le dit, il faut le récompenser, le producteur qui a cette démarche BioBreizh il faut le récompenser que ça soit visible quoi, bon alors la visibilité c'est qu'il a accès au marché Biocoop sûrement, ça, ça peut être des pistes hein euh.. donc s'il a accès au marché Biocoop c'est un marché qui est quand même bien planifié, sécurisé en terme d'écoulements, en terme de prix... il est temps de récompenser ces producteurs, ouais... c'est qu'on peut pas, on peut pas mettre que des contraintes, que des contraintes... pfff... et tout ça, ça coûte dans une entreprise, ce cahier des charges BioBreizh il nous coûte. Donc il faut qu'on ait le retour, il faut qu'on ait le retour là c'est urgent. Donc voilà les pistes à travailler pour l'avenir, c'est euh... l'implication des paysans, retoiletter notre système de commercialisation, donc je dis pas prendre la commercialisation à 100%, d'avoir un bureau de vente (55:27) je dis retoiletter c'est euh... je dis mmmmm la transparence, il y a trop... trop de, d'exemple en agriculture où il y a plus de transparence quoi, et nous est entrain de reprendre, on reprend, on a pas proposé autre chose de mieux. Mis à part Biocoop quoi, on a pas proposé quelque chose de mieux que ça, parce que plus il y aura de volume plus il y aura de concurrence. Et voilà on va arriver sur, donc il faut pas là, il faut... faut proposer autre chose. Voilà proposer autre chose.. c'est pas simple hein (56:11)

E : oh bah non, non ça implique beaucoup de changements quand même...

PC : oui, oui, oui ! Ouais mais, oui qu'il y ait déjà plus de dynamique commerciale, qu'on soit pas sur deux... parce que demain moi je vois bien le truc c'est Poder va vendre sa boîte puisqu'elle vaut... là elle est pratiquement au maximum de sa valeur j'ai envie de dire, Jean-Luc Poder il a 50 ans, moi j'vois bien, sa boîte va se vendre et lui prendre le poste de direction et ça pourrait très bien tomber dans les mains de ProNatura donc finalement... on va encore reconcentrer... et... c'est pas si loin que ça, parce que quand on... à l'époque aussi avec Biocoop on avait demandé à Poder d'ouvrir son capital, d'ouvrir son capital pour... pour que Biocoop ait la vision et... et que le groupement aussi ait la vision des marges, des... mais il a toujours refusé, 'fin bon... là je pense qu'il a loupé... qu'il a loupé une étape, il pensait revenir. Il a peut-être loupé une étape mais euh, sans doute que ça aurait diminué la valeur de sa boutique... 'fin il a dû le comprendre, parce que finalement ça redonnait de la valeur, on lui enlevait ce marché-là. Bon voilà... il a été clair là-dessus, il voulait pas en entendre parler... c'était un privé et il voulait le rester. Voilà. Donc moi aujourd'hui avec Triskel Bio et mon épouse on est en train d'essayer de, de... à toute petite échelle hein, c'est une échelle de laboratoire, alors moi j'ai proposé donc mon client la Cigogne en alsace de rentrer dans le capital de Triskel Bio et on a aussi proposé à l'APFLBB de rentrer et à Biocoop, voilà.

E : et ils ont dit quoi ?

PC : héhé ! bah la Cigogne ils voulaient bien, après c'est (il rit encore) c'est... c'est soit le pavé dans la mare soit le coup de pied dans la fourmilière ahahaha !! donc les gens qui me connaissent sourient quand je leur dit ça, il me prennent pour un sacré briscard ! ahahaha ! Bon mais si j'ai bien compris en fait c'est que les producteurs ne veulent pas de structure lourde. Ils ne veulent pas se mettre à dos les expéditeurs, euh... parce que si demain un producteur dans l'APFLBB dit « on va travailler en direct le marché Biocoop », ben il faudra qu'il soit solide pour vendre sa marchandise parce que Poder et ProNat' vont dire « t'as qu'à te débrouiller », ça va être fait gentiment mais... moi j'ai connu ça avec ProNatura y'a 10 ans, quand politiquement... 'fin à l'époque c'était Maraichers Bretons, quand j'avais de divergences politiques j'étais mis en punition, donc ça fait partie des limites de... ahaha voilà ! c'est la limite de notre système ouais, ouais, c'est la limite (1 :00 :00) les producteurs qui ont.. qui ont tendance à être... ouais. Donc voilà, on verra bien ce que vont faire les producteurs de ma proposition... Après ce qui s'est passé c'est que la Ferme de Tycoz qui était aussi un expéditeur, y'a eu... TyCoz à cause de ça ils ont fait exactement la même demande, sauf qu'ils ont pas voulu proposé d'entrer dans le capital, eux ils veulent quand même rester une structure indépendante, donc moi c'est du tout ce dont j'ai envie, vraiment je veux faire de l'expédition autrement... et d'ailleurs on le voit on... 'fin c'est tout frais avec la Cigogne parce qu'on s'est déplacés y'a un mois, et euh jusqu'à présent ils avaient toujours un doute sur... est-ce que nos marges étaient... 'fin voilà moi je leur ait dit « on va arrêter de faire ça, on va se dire les choses, vous allez me dire combien vaut mon travail et moi je vais vous dire combien ça vaut » et on est arrivés en fait, la cigogne m'a dit « nous quand on fait ce métier d'expédition à la palette, nous la marge euh... normale nous c'est 13 % et on gagne notre vie, voilà » et euh donc moi je lui ait proposé de démarrer avec une marge à 16 % parce que nous on est une structure qui est jeune, et j'ai aussi proposé de refaire le point dans 6 mois. Et aujourd'hui les flux ont augmenté parce que ils ne se posent même plus la question, il sait que le prix à la production c'est ça et que la marge c'est ça... donc on rassure, on rassure l'interlocuteur, et y'a plus du tout de se dire « voilà, est-ce que ailleurs c'est moins cher ? » non, parce que c'est le prix de BioBreizh avec la marge de l'expéditeur, voilà. Donc aujourd'hui nos... pour le marché Biocoop, je crois que ProNatura et Poder sont autour de 18 ou 20 %... voilà. A vérifier hein, mais il me semble. Donc après sur certains marchés ils marchent à 25-30... donc ils sont dans la défense de leur entreprise et de leur rendement, mais nous on est pas là-dessus, on défend notre travail de producteur, mais c'est vrai que ça m'intéresse l'expédition parce que je trouve qu'il y a qq chose de mieux à faire, enfin quelque chose qui se rapproche tout simplement d'une démarche de coopérative. On y est hein, c'est ça la coopérative, c'est la transparence mais à un moment donné faut que les gens s'y mettent quoi. Moi j'étais... à un moment j'aurais aimé qu'on ait quelque chose d'expérimental à l'OP qui... quelques marchés et qu'on les travaille en direct quoi, avec les... donc là avec ma demande je sais que je gêne les producteurs parce que ils savent qu'il va falloir y répondre... bon vous allez pas l'écrire mais j'ai envie de dire... qu'est-ce qu'ils sont bêtes si ils essaient pas, qu'est-ce qu'ils sont bêtes quoi... (il rit doucement)... et moi je cherche pas... l'autre jour je leur ait dit, je recevais quelques administrateurs et je leur ait dit « aujourd'hui c'est Nicole qui est à la tête de Tryskell bio, mais demain on s'en fout si c'est quelqu'un d'autre » on s'en fout, c'est la construction de cette transparence qui est importante, qu'elle soit affichée et que ça soit plus un tabou.

E : mais est-ce que c'est pas parce que les producteurs ont oublié ce que c'était la transparence ?

PC : bah en fait, ils ont quelque chose qui fonctionne, globalement je pense que financièrement ils s'en sortent correctement donc voilà on va pas toucher à quelque chose qui fonctionne et euh... par contre ce qu'ils n'ont pas compris c'est que les choses doivent évoluer parce que autour de nous ça bouge hein (il siffle) enfin voilà, par exemple prince de Bretagne y'a des conversions hein, et pas des petits ateliers hein qui arrivent, et donc il va falloir... eux ils ont un système de vente qu s'appelle le cadran, il a ses qualités et ses défauts, mais nous aujourd'hui on a fait que subir, j'ai envie de dire, ce cadran-là, et bah on... va falloir se réveiller ! il faut qu'on propose quelque chose hein, ou pas... voilà (il rit) j'men fou hein ! Le plus gros problème c'est quand même le manque d'investissement des producteurs, mais ça c'est... c'est, j'pense que ça existe dans tous les groupements hein, je vois bien, les gens s'essouffent, quand ils y laissent pas leur peau... (souple)... voilà je sais pas si je réponds à ce que vous attendiez...

E : si complètement, c'est intéressant de savoirs quels sont vos problèmes au sein du groupement, les débuts, comment ça se met en place..

PC : oui, il y a quelqu'un qu'il serait intéressant pour vous de voir, c'est Marc, Marc Paugam

E : oui, je vais le voir dans quelques jours, si je me trompe pas... ouais, je le vois demain ouais.

PC : Marc ça a été un artiste ! ouais ouais, il a été vraiment... ça a été le président qui est passé après René Léa, personne pensait que quelqu'un pouvait prendre la présidence après René Léa et Marc l'a prise et il l'a bien menée, on a... on a bossé ensemble, on a bien bossé ensemble, c'est dingue, dans un groupe comme ça y'a des équipes, je l'ai croisé l'autre fois, y'a deux trois mois à une commission de BioBreizh, ça a avancé, on s'est mis au boulot, donc les jeunes il faut qu'il fassent pareil, qu'ils s'y mettent à leur tour.

E : après peut être que les jeunes c'est plus dur pour eux de porter ce groupement, ils n'ont pas vécu toute l'histoire, y'a peut être moins de motivation de leur côté parce que justement ils n'ont pas eu à faire tout ce que vous avez fait pour défendre votre position. Il fallait être déterminé pour faire ce que vous avez fait, même le bio, qui à l'époque était très marginal...

PC : ouais, ça a beaucoup... c'est rigolo hein, je suis en train de... y'a une députée dans notre circonscription qui est une productrice bio, et elle est arrivée à 30% aux élections, et jme dit si y'a 20 ans on m'avait dit que le député élu dans le Léon serait une productrice bio ! (il rit) !! à l'époque on nous disait « t'es parti en bio ! t'es parti en bio mais t'as perdu la tête » quoi, ouais bah il fallait essayer (il rit encore)

E : qu'est-ce qui vous avait donné envie à l'époque ?

PC : ben... j'ai perdu mon père très tôt, à 16 ans, après j'ai... j'ai fait un BEP par alternance avec ma mère donc un jour à la ferme, un jour à l'école et après j'ai fait un BAC par correspondance donc, et après j'ai eu mon BTS, j'ai voulu aller plus loin, mais déjà c'était très dur... bref mais du coup j'ai beaucoup appris sur le tas quoi, parce que mon père a pas eu le temps de m'apprendre tout ce qu'il savait donc jme rappelle, voilà y'avait un tracteur et une charrue et ma mère me demandait « est-ce que tu sais faire ? » et jlui disait « ben non, mais jvais trouver » et je me rappelle y'avait le voisin, qui était producteur, il me disait « mais non, mais tu devrais faire comme ça » et puis non, je faisais à ma sauce... et donc voilà j'ai appris comme ça, en permanence et donc euh... après quand j'ai regardé ce que je pouvais faire, ça m'a jamais fait peur d'apprendre et d'essayer des choses...

E : oui vous étiez un peu comme une page blanche, vous aviez jamais eu de pratiques euh... bah conventionnelles quoi !

PC : ouais, non, comme y'avait un élevage, ben agronomiquement c'était bien, des légumes, de l'élevage, des prairies, voilà tout ça c'était assez simple à faire et après ça s'est fait vraiment... pfff, jme souviens j'avais fait une demande Ecocert et jme souviens je m'étais dit « allez tu commences avec deux hectares » et puis le mec d'Ecocert il me dit « rah la la, Philippe, deux hectares... mais non c'est pas assez quoi, mets en plus », allez hop j'ai dit, allez on en met 20, alors on en a mis 20 ! (il rit) et puis après y'a eu des voisins qui ont arrêtés alors en foncier je me suis agrandi et j'ai pu y mettre mon élevage. Et puis y'avait le mari de ma sœur qui lui était un pionnier, il a du me... oui il faisait du porc en plein air, ça devait être en 85... en Ille-et-Vilaine, en bio et après il a monté une boîte qui s'appelle grillon d'or, donc après je me suis dit oui, voilà comment j'en suis arrivé là un peu.

E : sacré parcours !

PC : mais sincèrement, je suis très content de ce que j'ai fait, d'en être arrivé là, mais j'en ai raz – le – bol ! (il insiste sur le mot). Je suis cre-vé ! c'est une vie de dingue !! alors je me suis mis l'objectif d'être en retraite à 60 ans, mais j'espère que je vais y arriver parce que... pffiu... physiquement ça devient dur ! ouais, ouais, c'est quand même la limite du métier, et l'agriculture bio, là-dessus c'est pas le cadeau, parce que physiquement on en bave hein ! c'est la seule limite que j'ai et ouais il faut faire gaffe parce que... oui il faut faire gaffe, donc j'essaye de me protéger mais bon... (il siffle). Et là ce qui m'inquiète beaucoup... c'est... c'est tous les suicides en agriculture, et ça arrive même chez nous hein, chez les agriculteurs bio... donc euh... c'est... dans un rayon... là y'a une ferme à 3 km le mec s'est suicidé y'a 6 mois, là à côté du pont du chemin de fer c'était y'a 1 an, y'a une dame à Plouénan, une dame agricultrice, 59 ans c'était la semaine dernière, un gars, un jeune de 30 ans il s'est mis dans le pont là-bas, un gars qui avait construit une ferme y'a 18 mois à Plouénan... et y'en a d'autres.. ça fait 6 ou 7 dans un rayon de 5 km... ouah... c'est... là il faut prendre du recul avec ça parce que... mais tu sais je dis ça parce que l'autre jour ma sœur elle me dit « toi tu es passionné » alors c'est vrai mais...

E : c'est la passion qui vous tient ça c'est vrai

PC : oui, heureusement, rien que ce matin, je sortais les bêtes, je m'suis dit « là y'a une photo à prendre » donc je prends la photo ! (il rit) mais après non, on en finit pas quoi, on en finit pas... le boulot... et ça ça devient les limites de notre métier...

E : j'imagine oui, entre la ferme, l'association, votre vie, les activités.. !

PC : oui c'est ça, par contre ma présidence j'ai trouvé ça passionnant ! Passionnant ! mon seul regret c'est que ça n'ait pas fonctionné avec Marc, le coordinateur, il était au bout du rouleau, je lui ai donné sa chance et j'aurais dû lui dire de faire autre chose, voilà... (soupirs) on a recruté à l'époque, Dominique, Dominique Dupati (?) donc quand on l'a recruté on cherchait quel profil recruter dans le groupement, est-ce que c'était le coordinateur qu'il fallait remplacer, et là Marc, pendant 6 mois il n'a rien dit, on a eu un cabinet de recrutement qui nous a dit « Marc n'est pas l'homme de la situation » quoi, « il a des qualités, mais il n'a pas la qualité d'accompagner le groupement dans l'étape qui va être à franchir » quoi, et il a rien dit pendant 6 mois, on a lancé le recrutement, et le lendemain il se pointe et il me dit « philippe, je revendique ma place de coordinateur ! » roh la vache ! oh la la, moi j'ai dit « Marc, y'a 6 mois... » il me dit « ah je sais, mais je revendique le poste ! » donc j'ai dit « ben bonne nouvelle, c'est que tu retrouves la motivation ! donc bah on va y aller quoi ! » il a dit oui, tout le recrutement a coulé, et puis ben... ça a duré 6 mois quoi, j'aurais dû écouter le cabinet de recrutement quoi, ah la catastrophe... pour un gars comme ça, il s'est épuisé et moi aussi je me suis épuisé, j'suis parti avant lui... on s'est quittés en bon termes mais putain... il faisait plus rien, on faisait des CA, il fallait pas le faire le jeudi parce que y'avait piscine, pas le lundi parce que... pffff c'était le responsable du groupement quoi ! bon voilà, après c'est passable parce que on est avec nos contraintes de chefs d'entreprise, il faut se mettre à la place des salariés quoi, mais... que veux-tu. Mais sinon des rencontres fabuleuses, fabuleuses ! la plus belle rencontre ça a été le président de ProNatura, Henri Depalisse (?), celui qui a fondé ProNatura, ah là j'ai... on a bossé ouais, ouais, c'était un super mec, dans une autre dimension, complètement perché, mais ça marchait bien, il était plutôt philosophe, ah ça, ça marchait bien, c'est comme ça que ça peut..

E : ça peut décoller

PC : oui oui, après il est venu me dire qu'il avait perdu la bataille de ProNatura, donc il se séparaient de lui, et là il m'a dit ce jour là « saches que BioBreizh a assez de notoriété pour se débrouiller toute seule, donc laissez tomber vos expéditeurs ! » (il rit), sinon, y'a des... ouais, ouais, c'était rigolo cette démarche là, mais c'est vrai que je pense qu'on a été trop passifs sur la politique quoi. Moi à la fin de mon mandat j'avais de bonnes relations avec le Draf aussi à Rennes, très très bonnes relations et ça on a pas travaillé assez quoi, et même les fonctionnaires ils ont dit « enfin on vous voit » parce que ils avaient l'impression qu'on s'en foutait. On a... on a autre chose à proposer, on a un autre modèle agricole, bon ça après c'est un autre métier, faut avoir une autre expérience parce que là y'a des sacrés briscards ! en vrai, j'ai... j'ai jamais perdu pied hein, mais y'avait quand même de sacrés clients en communication hein ! oh lalala y'en avait on pouvait même pas en placer une, ils plaçaient le débat très très haut, mais moi j'me disais... j'avais en tête toutes les têtes des producteurs que je représentais, des mec de l'île de Batz, de partout alors je me disais « allez, on va le laisser faire son show, on va le laisser et après j'prendrais la parole » et je revenais volontairement très terre à terre et ça ça faisait effet, y compris chez les plus grands communicants là ! ahahah je leur disais que je comprenais très bien ce qu'ils voulaient dire mais que j'étais là pour porter le message du terrain quoi.. ! ouais des gens profondément malhonnêtes, profondément malhonnêtes ouais !

E : ils n'ont pas d'idée sur la manière dont ça se passe sur le terrain..

PC : non non non, ils... y'a eu un épisode, ça c'était à la Draf, donc la draf, ben... France agrimer dépend du draf pour les contrôles et donc le draf nous reçoit, pour aborder des sujets, et puis il y avait trois fonctionnaires et dont le directeur des contrôles de France agrimer, j'avais posé une question précise donc il sort du bureau parce que y'avait le ministre de l'agriculture qui l'appelait, et entre temps les fonctionnaires me disent « au fait monsieur Créniou est-ce qu'on peut revenir sur le dernier contrôle de votre OP » et il sortent leur gros dossier... et moi je leur dit que j'ai pas ça en tête du tout sur le moment et que c'est pas le sujet de ma visite, et il me disent que si, que je suis dans leurs locaux que... ah punaise ! quand monsieur Guiton est revenu, je

les regardais plus, je me suis adressé au draf directement, et je leur ai dit « là on a un petit problème, moi j'ai rien préparé et voilà je me fais interpellé par vos contrôleurs, et je trouve pas que ça soit à l'ordre du jour » et il me dit « mais de quoi vous parlez ? » ah le blanc !! ils disent « non non mais on a abordé une ptit sujet, rien du tout », mais je dis « non, vous allez dire à monsieur guiton ce que vous venez de me demander, je peux pas vous répondre mais... ! » alors le draf leur dit de sortir. On a eu beaucoup de problèmes avec France agrimer ! mais alors le rêve c'est qu'on a été en contact avec le cofrac (?) ou cofrass (?) qui est le contrôleur européen qui lui-même contrôle France agrimer, et les contrôleurs nous ont toujours dit ah un jours vous allez avoir des pb, parce que c'est vrai qu'ils sont plus durs, mais nous non, on a jamais eu de souci, ils venaient et puis ils repartaient et tout était en ordre, et huit jours après quand ils revenaient, ils nous disaient c'est bien, ils étaient contents, donc voilà, ça a été une époque très politique donc je serais très content si c'est une agricultrice bio qui est députée. La révolution ahahah. Bon l'agriculture est en train de muter vers le bio hein, y'a pas de doute, c'est impressionnant tant mieux, tant mieux ! t'façon la France on a plus bcp de solutions hein, la bretagne c'est encore pire, y'a qu'une porte de sortie c'est la qualité hein ! les producteurs laitiers peuvent déverser autant de lait qu'ils veulent, ils seront toujours en concurrence avec les canadiens, les finlandais...

E : oui et y'a un effort à faire de la part du consommateur aussi, tant qu'il n'est pas prêt à payer un peu plus pour supporter son agriculteur ou son éleveur les choses ne bougeront pas.. et il faut un engagement du politique aussi hein.. ça vient de tous les côtés...

PC : mais euh... l'agriculture prend un drôle de tournant quoi.

E : mais c'est bien de voir des systèmes qui marchent ! chez vous y'a des reprises de fermes ailleurs non !

PC : oui oui nous on a bcp de jeunes, et j pense que ce qui va sauver l'agriculture, c'est ce sang neuf, c'est l'anti-conformité, c'est les néo-ruraux ! ils arrivent avec un autre niveau d'études, parce que à un moment il faut avoir vu autre chose que la paysannerie et ils arriveront à tenir tête au politiques, aux distributeurs.

E : oui ça peut bouger, et ça bouge d'ailleurs !

PC : oui mais y'a pleins de pb encore, la reprise des installations tout ça... j'ai un ami qui est banquier, il me dit de préparer mon départ dès maintenant pour dans 10 ans.

Annexe 8 : Entretien avec Marc Paugam (Ancien président)

Entretien Marc Paugam du 14/06/2017
Entretien de 1h15

E : pouvez vous m'expliquer votre parcours, je crois que vous vous êtes installé en 98 et vous étiez directement en bio c'est ça ?

MP : ouais, j'ai repris la ferme de mes parents qui partaient en retraite qu'était en légumes aussi et viande bovine. Donc vaches pour de la viande et aussi vaches allaitantes, et légumes ils étaient sur une base classique du pays, choux-fleur, brocolis, choux-fleur avec la SICA de Saint-pol-de-Léon et brocolis plutôt en contrat industriel avec Coopagri qui est actuellement Tryskalia quoi (coopérative agricole bretonne). Et donc moi j'ai repris les terres, y'avait 35hectares, aujourd'hui y'en a 39 et là dessus moi j'ai tout de suite un peu plus diversifié, 'fin déjà passage en bio hein, deux années de conversion... 'fin j'ai jamais été à la SICA de Saint-Pol, j'ai attendu un peu et puis donc j'ai tout de suite adhéré à.. autant en viande qu'en légumes quoi à des organismes bio où y'a.. bah l'APFLBB pour les légumes et puis un autre groupement, Bretagne Viande Bio pour la viande quoi. C'était plus logique que d'aller, à l'époque quémander ma place dans des organisations conventionnelles qui, effectivement commençaient à zieuter sur le bio parce qu'ils comprenaient que d'une y'avait un marché qui s'ouvrait, petit à l'époque encore mais que deux y'avait des paysans, des agriculteurs adhérents un peu partout, que ce soit à la SICA ou dans d'autres groupement qui souhaitaient partir en bio donc bon. Mais c'était pas assez structuré de toute façon et puis on savait pas à qui on avait à faire quoi, qui auraient plutôt voulu que personne ne sorte du lot et que personne ne fasse du bio finalement. Donc non, j'ai tout de suite adhéré au groupements bios. Voilà et puis bon, conversion c'est pas compliqué, faut attendre quoi, faut attendre et puis les premières années c'était un peu... enfin bon continuons, peu importe. Mais non j'avais gardé un peu de brocoli que j'avais fait sur des terres de voisins tu vois, donc j'avais fait un peu du conventionnel pendant un an, enfin, une récolte. Pour avoir des sous.

E : est-ce qu'ils étaient moins regardants à l'époque sur la conversion ?

MP : oh bah non, non, c'était pareil. Mais bon tu sais, regardant ou pas, c'est triste à dire mais celui qui veut gruger...hein. Bah c'est tellement survolé dans les contrôles, c'est fait à la va-vite quoi et puis c'est toi qui connaît ta ferme, c'est toi qui connais tout ce que t'as fait... ouais, ouais ! Après bon. Donc voilà, donc j'ai tout passé en bio progressivement, j'avais gardé 2 hectares mais bon bref, mais très rapidement tout est passé en bio. Bon, voilà. Et diversification alors, parce que on a commencé au bout de 2 ans tout de suite à faire un marché à la ferme, à tester d'autres cultures, à vendre au magasin BioCoop d'à côté, 'fin moi je voulais pas rester dans un schéma avec seulement des groupements agricoles quoi, seulement enfermés sur nous-mêmes euh..non quoi ! Donc mon épouse du coup, bon c'était l'époque où on avait encore les enfants qui arrivaient donc congés maternité tout ça, elle a intégré la ferme en tant que salariée (5:29) au bout de.. ouais en 2000 elle était salariée. Donc comme y'a de l'élevage y'a une 20aine d'hectares en herbe, céréales, fourrages et il reste une quinzaine d'hectares de légumes en gros quoi. Très progressivement la part du chou, choux-fleur a diminué pour diversifier quoi. J'passe tout de suite, en 2006 avec d'autres adhérents de l'APFLBB on a créé les voisins bio pour commercialiser sous forme de paniers, et autres pusique maintenant ça a évolué, on vend aussi à des magasins et ça devient l'une des parts les plus importantes du chiffre d'affaire de la ferme maintenant

E : et vous quand vous êtes arrivé à l'APFLBB, c'était les débuts donc vous avez, même si vous n'en faisiez pas partie, les procès du cérafel ?

MP : non j'étais pas dedans, mais c'était collectif quoi, c'était l'APFLBB qui était en procès donc ça arrangeait bien aussi quoi. Donc voilà, j'ai suivi ça ouais, ouais, des ptites manif' des trucs comme ça, et puis un peu d'incivilités quand même, y'avait des collègues qui allaient au tribunal, parfois seuls, certains qui voulaient y aller par eux-même, d'autres qui faisaient confiance au groupe, et finalement comme souvent dans ces combat là ça se termine de fatigue quoi, et c'est pas nous qui avons été fatigués en premier ! Mais bon.. ça aurait pu être chaud hein ! Déjà t'as vu que médiatiquement... nous on avait les médias et la population mais c'était atroce, pas facile quoi ! Et donc ils étaient harcelés quoi, en face le cérafel ils étaient vraiment considérés comme les vilains, personne comprenait pourquoi.. personne mais même dans la population hein, personne comprenait ce qu'il se passait, puisque c'était continuer à donner des sous à un organisme qui ne nous apportait

rien. Donc voilà, une fois qu'on avait dit ça tout le monde était avec nous, même la justice même si ça a trainé, enfin la justice c'est compliqué puisque y'a des textes européens, y'a des textes français, donc souvent c'est par vice de forme que les choses sont reportées, ouais. Donc alors, parce que le nerf de la guerre il était au niveau des cotisations, c'est sûr, mais, en sachant que c'est cotisations donnaient droit, donnaient accès à un catalogue de semences. C'est bien là le nœud. Puisque le cérafel avait en son sein, en gros, sous sa tutelle, l'organisation bretonne de sélection, l'OBS, qui était surtout destinée à créer des variétés de choux-fleur performantes et adaptées au climat ici quoi. Un très bel outil hein, ouais ils faisaient des variétés depuis 30 ou 20 ans. Voilà donc ça voulait dire pas de cotisations à l'organisation régionale des fruits et légumes, donc pas accès à cet outil là. [il mime] « ah ! Ah bon..! » donc il fallait s'organiser pour aller chercher des graines. Donc y'avait deux orientations possibles, parce que cette organisation faisait principalement des... des variétés hybrides, c'est à dire ultra performantes, productives quoi. Chères, mais productives et sûres en qualité et correspondant aux critères commerciaux et tout ça. Oh y'avait des pépins quand même en culture hein mais y'avait du recul quand même sur la variété et disons que ça marchait bien. Mais donc y'a deux choix : soit aller vers des variétés non pas hybrides mais de population, soit dans des catalogues de graines soit du pays quoi, des variétés traditionnelles qui ont toujours été faites dans le coin, par les anciens on va dire mais ça s'est un peu arrêté aux générations... euh d'avant moi même. Soit faire confiance aux maisons grainières qui font des hybrides aussi mais peut être moins adaptées et moins liées au terroir breton quoi. C'qui fait qu'on travaille avec des groupes anglais, des hollandais, des américains, des Monsanto et compagnie quoi ! Puisque Monsanto ils bouffent à chaque fois, tous les 5 ans ils bouffent une succursale, ils en bouffent une autre puis une autre et on y arrive plus quoi ! Va y'avoir deux-trois maisons grainières dans le monde donc voila.. et donc on a pas accès à ces graines, locales, régionales, alors qu'elles sont faites avec nos sous hein, parce que avec nos impôts on paye aussi des organismes qui sont subventionnés... donc tout ça pour dire qu'il y avait une réelle dépendance au cérafel mais que le message c'était ça : la bio indépendante de l'agriculture chimique quoi. On a gagné, toute la bio nous a remercié mais on le paye cher, on le paye cher. Pas à l'époque, mais aujourd'hui on le paye très cher.

E : dans quel sens ?

MP : très cher parce que pendant ce laps de temps là, pile poil, y'a eu une révolution de la façon de créer les variétés. Particulièrement en choux et particulièrement en choux-fleur puisque à partir de cette époque, début 2000 et même avant les années 2000, est apparue une technique pour créer des hybrides de stérilisation mâle cytoplasmique, bon alors voilà, pile poil, et donc plusieurs de notre groupement et de la bio aussi en général se sont dit « ben on va loin quand même dans le tripatouillage des cellules etc, on est quand même proches des OGM » quoi, même si on est pas dans les gènes on est dans la cellule, et donc on est aussi partis avec l'envie de montrer que nous en Bretagne on faisait une bio bien indépendante et aussi très vigilante sur la manipulation et les technologies euh, bizarres, pour que le client ait confiance en nous et pour que la bio reste quelque chose de.. sur lequel on peut avoir confiance quoi, non seulement dans le sens pas de pesticides et tout ça mais aussi dans cette ligne de.. pas de transformation, pas de manipulation génétique, même au niveau des cellules des plantes. C'est pas génétiquement modifié, mais c'est compliqué. Et donc toutes les maisons grainières et même l'OBS hein, à qui on faisait confiance, parce que y'a des gens qui voulaient adhérer au cérafel pour rester dans cette dynamique de graines locales hein, y'avait un débat en interne, c'est l'indépendance qui a gagné mais ce fut chaud ! Et donc peu à peu le nombre de maisons grainières qui ont utilisé cette technologie bah elle l'ont toutes. Ce qui fait que nous quand on achète des graines, il faut qu'on regarde « celle-là non, celle-là non, celle-là non... » c'qui fait que.. je sais pas moi disons sur 500 variétés de choux-fleur, il nous en reste 9 ou là ou 13 mais euh.. c'est très peu. Donc on a lancé deux programmes de création variétale en interne et... donc un qui est sur les variétés traditionnelles de population fermières et un autre sur la création variétale hybrides, voilà. (16:01) parce que dans l'APFLBB en gros y'avait 2 tendances, une qui disait non on reste sur les populations fermières et d'autres qui estimaient que cette direction n'était pas adéquate pour rester un des leaders sur le marché du choux-fleur bio en quantité, en qualité et en faisabilité. Donc voilà ça c'était les procès et l'histoire des graines, bon c'est pas fini encore, on savait pas trop où on allait. Non autrement l'évolution, j'sais pas où tu veux aller, mais au niveau commerce on a eu des, un schéma directeur, une ligne de conduite dès le départ assez forte avec des partenariats très serrés avec deux expéditeurs, un au sein de notre zone nord finistère avec poder, donc lui dans les années 90 il vendait des choux-fleurs bio avec son camion et puis maintenant tu vois ça doit être l'une des entreprises les plus florissantes du coin, et lui il a tout de suite vu l'intérêt que les producteurs ne soient pas chacun dans leur coin à tirer au prix mais qu'un groupe était utile pour planifier et négocier les prix, ça a tout de suite fait tilt donc chapeau ! Et puis un autre qui faisait plus ou moins la même chose dans les côtes d'armor, donc aujourd'hui ça a été bouffé par

ProNatura, mais c'était un individuel, un paysan bio du côté de Plouha, Jean-Yves Thomas il s'appelait, il a bien vendu sa boîte dans les années 2000 à un grand groupe bio. Et du coup depuis 5-10 ans ce groupe à lui aussi vendu ses parts à un fond de pension américain, et oui, nos légumes sont traités par des américains pour faire des sous et remplir les comptes de retraités américains ! Enfin on en vis aussi donc bon.. Et puis partenariat ça veut dire planification, mise en place de grille de prix en essayant d'avoir des prix juste et ne pas avoir ce que beaucoup ont vécu avec le système de prix au cadran, ne pas avoir des prix qui font le yo-yo : y'en a pas c'est très cher, y'en a beaucoup les prix se cassent la gueule, non. La philosophie de l'APFLBB est là, c'est garantir une rémunération régulière aux adhérents, d'une part en ayant des prix qui ne fluctuent pas en ayant des contrats donc quand le prix peut être très haut ben on ne va pas au plafond et quand le prix est très bas tout le monde fait l'effort de, de, de rester quoi, enfin ça a ses limites aussi quoi, ça a ses limites, quand y'a trop de choux-fleur, y'a trop de choux-fleur.

E : comment ça se passe quand il y a trop ?

MP : y'a deux solutions, soit on nous dit « arrêtez de couper, on vendra pas » soit y'a quand même un peu de place dans les marchés internationaux ou nationaux mais c'est un prix qui ne nous rémunère pas parce que on a à peine de quoi payer le prix du cageot pour le vendre donc on gagne pas de sous et le marchand non plus, ou alors, beaucoup de groupements essayent de mettre ça en place et nous aussi, c'est la transformation en surgelés ou trucs comme ça. Donc voilà le plus fort pour travailler ça c'est pas Poder mais ProNatura, ProNatura qui a des liens avec des grosses boîtes de transfo et qui fait aussi de la transfo traditionnelle mais comme c'est du bio et que ça se développe depuis longtemps ils ont aussi des p'tit créneaux pour vendre en bio, on sait pas où ça va, si c'est pour faire de la purée, de la confiture.. bon le prix est pas élevé non plus mais on a moins de frais quand même. Voilà grille de prix, et puis aussi planification c'est à dire qu'on essaye avec les marchands, les marchands ils disent « de toute façon à cette époque là, par exemple à Noël, ben ne mettez pas cette variété dans tous vos champs parce que ça va pas se vendre ». ça c'est un peu succin comme explication mais en gros c'est ça. Quand il y a de nouveaux producteurs qui arrivent on leur dit de pas de mettre sur le chou-fleur par exemple, voilà faut qu'on calme le jeu pour certains producteurs, y'a rien d'obligé mais en règle générale les producteurs sont assez intelligents pour savoir qu'ils n'ont rien à gagner à partir dans leur coin quoi. Y'a ça, une grille de prix hebdomadaire, discutée, parce que on a une salariée qui s'occupe de ça, discutée avec les expéditeurs suivant les marchés. Et depuis quelques années, chaque adhérent à l'obligation, enfin en théorie, de une à deux fois par semaine de dire ce qu'il aura la semaine prochaine, ce qui fait que Dominique, quand elle va discuter avec les expéditeurs, elle peut leur dire ce qu'il y a, ça ça va finir, ça ça va arriver à fond la caisse va p'têtre falloir faire une opération en mettant moins cher au client parce que si y'en a chez nous c'est qu'il y en a aussi chez les autres bassins de production, notamment chez la SICA en face, on dit toujours ça « en face » [il rit] c'est la boucherie en face de la notre quoi... c'est, on vend la même chose, enfin non on vend pas tout à fait la même chose parce que on a pas le même cahier des charges. Et puis autre chose, qui est venu petit à petit aussi, c'est une démarche en commerce de liens particuliers avec des, mais surtout avec un client final qui sont, qui est la filière BioCoop. Donc ça ça a été une construction longue, eux ils ont tout de suite vu qu'on était bien dans notre structuration en Bretagne, ils ont vu qu'ils pouvaient se développer sur nous pour la production, ils préféraient nos critères de qualité à.. d'autres, et puis on a avancé sur certains côtés ensemble, non sans batailler des fois, parce que ils travaillent aussi avec d'autres groupements en France, certains plus en avance, certains groupement des fois.. bah voilà nous avec nos CMS on a bien fait suer tout le monde et ça a fait son chemin et, en France en tout cas il n'y a pas de produit CMS, à part l'endive et un ou deux autres qui arrivent chez BioCoop, mais bon faut toujours faire.. c'est un partenariat mais c'est un peu copain-copain et puis aussi parfois gendarme et faut faire gaffe parce que ils ont déjà lâché du monde, il faut parfois un peu leur tirer les oreilles. Donc BioCoop voilà, et comme j'ai été président, que de déplacements à Paris, oh là là, que de déplacements ! J'ai horreur de ça en plus, donc oui pour négocier, pour rencontrer d'autres groupements, voir la température, batailler le bout de gras pour des planifications, pour des.. des détails des fois pffff !

E : vous étiez président de quand à quand ?

MP : oh putain ! [il cherche] j'ai été trois ans, eh ben c'est possible que ce soit 2008-2011, j'sais pas, Philippe il ne t'as pas dit ? Bah c'était juste avant lui ! Ils ont essayé de me.. bon j'avais dit que je faisais trois ans pas plus. Présidents, donc bon président, tu as vu Luc Calvez ? [je lui dit que oui et que l'ensemble des présidents rencontrés m'ont dit que c'était beaucoup de responsabilités et beaucoup de boulot] ouais, ben disons que c'est des années où ta ferme va pas bien, ça c'est clair [il rit] ! Bah sur notre ferme par exemple ben y'a deux

salarié, bon à l'époque y'en avait que un, déjà c'est compliqué d'avoir du personnel à gérer, mais là tu te retrouve à gérer toute une équipe, ce que je ne sais absolument pas faire ! [il rit] pas bien en tout cas, donc voilà y'a des choses que j'ai menées à bout et puis d'autres non, voilà. Donc on a vécu à la création 10 années avec le même président, et j'estime, bah j'étais assez jeune quoi, même si j'y étais depuis le début, j'avais été administrateur hein, assez vite, je suis rentré dans le CA pour savoir d'abord ce que je faisais dans le groupement, pour savoir comment ça fonctionnait quoi puis petit à petit tu comprends, tu prends des dossier et tout ça, et puis j'étais arrivé vice président, par remplacement, et oui ! Beh oui parce que l'ancien avait démissionné, sans trop dire pourquoi, même si je savais pourquoi mais bon... et ouais, j'avais pris ça.. Nan mais c'est vrai qu'on était... ben disons que 10 ans de présidence c'est beaucoup quoi, bon c'est René Léa qui a porté l'APFLBB dans ses structures, dans son idéologie, dans tous ses liens extérieurs hein, c'est... y'a pas de doute là dessus. Seulement 10 ans c'est long, c'est long pour continuer à entrevoir l'évolution du monde autour quoi. Puis moi ce qui m'énervait surtout c'était d'entendre d'autres producteurs que me disaient, plusieurs, « mais qui peut être président à la place de René Léa ? », ça je trouve ça.. super dangereux quoi ! Et donc j'me disais pffff...bah j'avais envie de montrer que fallait surtout pas rester sur cette idée là quoi, donc j'ai repris le batin de merde quoi ! Et puis hop, tout est parti. Bon je voyais à peu près ce que c'était puisque j'avais été administrateur et vice président, donc tu prends la charge, tu réussis pas tout, les procès... oui le me semble bien que c'était fini, j'étais surtout dans la création de partenariats serrés avec BioCoop et puis... des ptites bagarres pour notre indépendance vis à vis du groupe ProNatura, ça c'était assez chaud, voilà. Il faut aussi parler du statut d'organisation de producteurs, op. Donc on est une op reconnue par l'Europe, ce qui fait que c'est magique, ça donne droit à des... en gros chaque cotisation qu'on donne sur chaque légume vendu donne droit à des subventions de la part de l'Europe, c'est incroyable, c'est.. incroyable ! Les sous, les sous, les sous qui tombent ! Seulement pour mériter ces sous, ah ! il faut montrer pâte blanche ! Terrible, terrible, terrible, et dès que tu fais un écart il faut (inaudible, il frotte la table), (33:07) et quand t'es président ton rôle principal c'est de faire en sorte d'être dans les clous, parce que c'est trop bien les sous qui tombent de l'Europe, et ça dépend de l'organisation en elle même mais aussi de chaque adhérent, et y'en a qui comprennent plus ou moins bien les règles ou qui veulent plus ou moins bien rentrer dans le moule. Et donc il faut recadrer et ouais, j'ai du virer des gars, ah ça c'est pas facile, parce qu'ils ne respectaient pas du tout les conditions pour être adhérent en fait, c'est des adhérents fantômes, et puis va gérer leur mauvaise volonté quand il y a des contrôles tout ça... bon et puis le but était de pas avoir de sanctions administrative mais surtout de pas avoir de sanctions financières parce que y'avait les emplois qui étaient en jeu là dessus, y'avait la moitié de la masse salariale qui était en subvention quoi, et puis les aides directes aussi, par exemple dernièrement j'ai acheté un frigo, j'ai été subventionné à (?) % quoi, parce que normalement dans les op en Europe, lorsque sur 1€ de pruit vendu, on cotise à l'op 50 centimes et l'Europe nous redonne... non, c'est pas ça, bon je sais plus mais en fait on est allés se battre pour que ça soit du 40-60 et on l'a eu, on ne sait toujours pas pourquoi, mais ouais ouais on a dit c'est bien, (je dis que c'est pour développer le bio) oui oui c'est ça, voilà. Donc président, voilà, des journées entières avec des inspecteurs de France Agrimer, du temps perdu roh là là, avec un temps comme ça quand il y a du boulot à faire.. mais bon, voilà c'est comme ça, et le travail avec BioCoop et ProNatura. Et ProNatura. Oui et le statut op oblige le groupement à être autonome et garant de la sécurité de ses adhérents au niveau marché, donc voilà, mon op il faut qu'elle bosse pour moi quoi, c'est ça le système européen, or on était dans un flou, on l'est encore un peu mais.. on était vraiment dans un flou surtout avec le groupe ProNatura sur la fixation des prix. On ne pouvait pas dire à l'administration que l'on garantissait à tous les adhérents le même prix et ça l'administration nous tirait les oreilles dessus quoi. La règle étant : pour un produit, un jour, à chaque adhérent le même prix. En sachant qu'il y a plusieurs filières donc qu'il y a plusieurs prix, donc voilà donc on arrivait à amener ProNatura à respecter ça dans ses partenariats et moi en tant que pst je me suis mis en danger parce que il fallait que je parle plus fort que le gros patron quoi. Doublé d'un deuxième combat, pour créer sa filière BioCoop, le groupe BioCoop au national ont comme lubie de faire en sorte que tous les groupements avec lesquels ils sont partenaires doivent avoir le même fonctionnement, et surtout ils auraient souhaité travailler en direct avec nous et nous notre structuration... pourquoi le choix d'un structuration avec ces partenaires là Poder et Jean-Yves Thomas et les maraîchers Bretons à Plouha c'est que ça permettait de créer une association de producteurs aux moindres frais, aux moindre engagement de mise sur le marché, pas de..et par contre le danger de devoir constamment être en négociation avec des partenaires privés quoi.

E : alléger la structure mais déléguer une partie du fonctionnement à des privés.

MP : oui et c'est resté. Ce qui n'était pas du tout du goût de BioCoop d'avoir en intermédiaire des partenaires privés, notamment ce groupe ProNatura qui est un peu financier, un peu multinationale, ils font de la banane..

ah ça ça plaisait pas du tout à BioCoop ! Oh là grosse bataille ! Grosse bataille, ça aurait publique clasher quoi, mais bon heureusement y'avait un breton à BioCoop Paris qui a œuvré dans le bon sans mais...

E : ah mais je croyais que BioCoop avait un statut particulier d'expéditeur et de vendeur !

MP : ça passe toujours par ProNatura, on arrive à maintenir notre structuration par un intermédiaire, qui est bien, qui n'est pas bien, mais en tout cas le consensus des adhérents était là. Au grand dam des pontes de BioCoop ! Oh là là ! C'était une sale histoire, voilà.

E : ça a l'air sympa vos années de présidence !

MP : ah ouais, non moi j'ai pas rigolé hein ! À part avec des collègues mais on rigolait parce que il nous arrivait des sales histoires quoi. Non, non, bah avec Philippe Créniou on est d'accords depuis le début, moi j'avais pris à condition qu'il soit mon vice président, on était de connivence, on était carrément d'accord, oui ça marchait, on était en général sur la même longueur d'onde même si on est des producteurs différents mais, on a à peu près le même âge aussi, ça compte, donc on a fait tandem un peu. On souhaitait mettre un autre président après moi mais il a du prendre aussi, et il est allée au bout de ses trois ans mais péniblement, très péniblement.

E : oui, il m'a dit ça l'autre jour, et aussi que la présidence suivant celle de Philippe était rémunérée alors que vous, avant, ça ne l'était pas

MP : oui par ma faute, oui moi je ne voulais absolument pas de ça et Philippe a respecté après, parce que j'ai vu le système agricole traditionnel, un peu comme tout ce qu'on critique en politique, l'affaire des apparatchiks quoi, j'ai trop vu ça, j'ai trop souhaité que l'APFLBB ne devienne pas ça, les gens qui en se levant le matin ont leur paye par le côté administratif et qui une fois en réunion par la suite ne défendent plus le portefeuille du paysan mais l'institut en elle-même, c'est un système coopératif breton florissant tel qu'il est aujourd'hui et les éleveurs comprennent plus ce qu'il leur arrive quoi... c'est un travers...humain naturel ouais, ouais. J'ai trop vu mon père critiquer, j'ai trop vu les gens en profiter et je souhaitais pas... on avait des indemnités de déplacement mais voilà. Quand on est président on gère des salariés, on sait bien faire ou pas, René Léa ne savait pas faire, moi non plus, le vice président que j'ai remplacé c'est pour cette raison qu'il est parti, moi j'ai pas eu le courage de sabrer dans l'équipe pour assainir le problème, Philippe a pas réussi non plus, bon. Le salarié actuellement est parti de lui-même parce que il était fatigué aussi de.. ben c'est à dire que c'est lui qui a monté avec René Léa la structure, et la structure a évolué et elle n'était plus une structure militante avec des idées qui florissent, actuellement l'APFLBB c'est une entreprise à gérer, c'est une machine à gérer ce qui est moins marrant, c'est moins marrant que de créer un truc hein, et lui il était pas.. après 10 années de création et 6-7 années où il sentait que c'était plus son truc quoi et comme il sentait plus le truc c'était pourri quoi, c'était pourri. Donc chiant. Moi j'ai pas eu le courage de... bah puis ça se dégradait quoi, forcément. Voilà il est parti de lui-même, remplacé maintenant par un directeur, bah il a bien fait son boulot le premier coordinateur mais il a eu l'honnêteté d'amener au bout sa sortie quoi, c'était propre donc c'est très bien. Mais il était plus d'accord avec les idées de certains, parce que y'a eu de nouveaux adhérents, y'a eu.. des nouvelles grandes gueules voilà... oui, un groupe qui se créer faut s'attendre à ce qu'il y ait...que ça soit plus le même esprit, le même combat. Voilà mes expériences de président. Et pendant ce temps donc y'a la gestion en tant que président, gestion du personnel et gestion administrative, qu'on soit toujours dans les clous, après y'a le développement, ça c'est toujours intéressant, forcément quand tu tiens la route et que des candidats à l'adhésion se manifestent c'est... super, y'a ça à gérer parce que les adhésions faut savoir que le développement du bio grandissant l'État français à plusieurs étapes a mis des aides, et quand il y a des aides le paysan lui il prends les aides, y'a un peu ça dans l'agriculture et donc on arrivait avec des vagues de conversion vers le bio, y'en a eu une vers 98-2000 à peu près, d'autres au moment des crises, comme celle de la vache folle et puis une maintenant là... bon bref il fallait gérer comme dans toute l'agriculture bio une masse de production qui arrivait par paliers alors que la consommation elle... [il fait un geste montrant une espèce de courbe stagnante] oui, enfin tu vois quoi. Oui c'est ça une consommation sociétale, lente, à part lors des crises vache folle et compagnie quoi, « hop ! » ! [il continue à mimer sa courbe et fait un léger saut avec sa main pour illustrer un pic de demande lors des crises sanitaires] et donc voilà, chaud chaud chaud, en gros y'avait des comme pour le bac quoi, pour chaque candidature y'avait une examen quoi et puis justement, c'était bien fait hein, les expéditeurs disaient « ah bah ouais faut pas partir là dessus, faut orienter les nouveaux vers telle production pour s'en sortir », ben BioCoop a vraiment joué le jeu aussi parce que au

départ du bio bah y'a la conversion en deux années donc ça c'est formidable et ça existe toujours et puis... voilà. Et puis des batailles sur les nouveaux marchés, aller voir carrefour, bon ça ça me plaisait plus ou moins hein, par idéologie, j'me disait « putain du bio en grande surface, on s'est perdus » mais bon il a fallu accompagner ça aussi alors j'suis allé voir carrefour. Et puis bon ça continue, le développement pour... on lance des projets des fois qui sont suivis ou pas, et notamment avec Philippe Créniou et deux administrateurs on avait lancé l'idée puis concrétisé l'idée de la transformation par nous mêmes, au sein du groupement pour gérer les invendus dont on a parlé, pour créer des filières transformées de quatrième gamme, donc on s'est fait chier à créer un outil, avec nos ptites idées, nos ptits sous, donc on a monté un truc et puis on a fait un pas dans la transfo, dans l'industrie en fait .. mais il faut des fonds terribles et on a pas pu suivre au niveau responsabilités, au niveau financier... ça aurait voulu dire avoir une troisième boutique à gérer alors on s'est plantés, et puis on était trop tôt sur le marché du bio en collectif aussi, c'est ça qu'on se disait, parce que y'a des lois on nous disaient qu'elle arrivaient, qu'elles arrivaient, mais qui n'arrivaient pas. Donc voilà y'a toujours pas de textes pour mettre du bio en collectif... y'a toujours eu que des incitations quoi, voilà. Ça ça m'a, Philippe et moi ça nous a épuisés, parce que on a essayé de tirer le groupement vers ça mais le groupement n'a pas suivi, « ah » [il mime un coup dans le cœur]

E : à cause de quoi n'ont-ils pas suivi ?

MP : ouais trop dangereux, le marché, l'investissement.. c'est un autre métier quoi.

E : vous vous souvenez de l'époque de ce projet ?

MP : offff... euh y'a, y'a 5 ans que ça a été arrêté et on a du passer 3 ans là dessus avec les collègues. Et puis ça c'était un échec qui m'a fait calmer le jeu, j'étais épuisé, j'ai arrêté la présidence et depuis ma ferme se porte mieux !

E : vous pensez que c'est ce qui empêche les nouveaux adhérents de s'engager plus dans la dynamique du groupement ?

MP : bah.. je sais pas... bon allez bah on part là dessus, pourquoi ce... mais tu as entendu ça ?

E : c'est Philippe qui me disait qu'il était un peu déçu quand même que les jeunes ne reprennent pas le flambeau...

MP : alors est-ce qu'on les as écœurés ? Parce que Philippe a bossé beaucoup plus que moi, il était beaucoup plus présent, beaucoup plus consciencieux, ouais, ouais ! Et du coup il a prix beaucoup de choses à cœur... « la vie de groupe » ça c'est sa phrase, « ah les joies de la vie de groupe ! » [il rit] il te l'a faite à toi aussi ? [il rit encore] « ah les joie de la vie de groupe » ! donc euh... ouais, et puis faut savoir que l'APFLBB est sortie d'un mouvement militant qui est le GAB, c'est sorti de là hein, dans les années 90, donc tout le monde était adhérent au GAB hein, tout le monde était militant, à l'heure actuelle en nombre d'adhérents APFLBB qui sont aussi militants au sein du groupement des agriculteurs bio, bah y'en a pas le quart quoi, y'en a pas le quart ! Mmmh [il réfléchit] bon notamment effectivement les jeunes adhérents, ils n'ont pas un profil militant, après les militants par rapport à ce que signifie l'agriculture bio dans la société, je sais pas mais pour eux.. enfin pour certains, ah je parle pour eux hein, maintenant faudrait qu'ils le disent, tu as interviewé Florian LeJeune donc tu vas me dire si ça correspond ou s'il a d'autres idées en tête, pour moi c'est une question de... pour eux, pour beaucoup de personnes qui arrivent en bio, qu'ils soient jeunes ou pas, en conversion ou non.. y'a un cahier des charges intéressant, y'a un marché, et euh.. et point barre. Et point barre. Y'a une structuration plus intelligente que la SICA de Saint-Pol-de-Léon, voilà troisième point, y'a un marchand, Poder, où la vitrine est très belle et tout le monde, même pas en bio ils veulent être avec cette boîte, pareil dans les Côtes d'Armor avec ProNatura, y'a une vitrine qui est un aspirateur à producteurs qui souhaitent sortir des sentiers battus où ça paye pas le bonhomme quoi, voilà. Bon. Mais, l'agriculture bio en tant que changement de la société, défense de valeurs et solution pour garder un environnement potable pour les générations futures, la solution agricole, la seule solution pour que l'agriculture ne soit pas une catastrophe quoi, même si on fait aussi des erreurs et qu'on a un impact, l'agriculture bio c'est.. enfin mon choix de l'agriculture bio c'était, enfin je suis issu du monde agricole hein, mais c'est surtout avoir une activité professionnelle qui ait le moins d'impact possible sur l'environnement quoi, pour le dire vite. Et là bah au contraire, j'ai moins d'impact mais je.. 'fin y'a ce mot là, résilient qui est super à la mode.. mais je pense que... l'agriculture bio remet les choses

en route pour... et pour le milieu naturel et pour l'avenir quoi ! En ramenant une qualité d'eau, en ramenant une qualité de sol, un qualité d'air, et puis bon si ça peut être une qualité de vie c'est bien aussi, hein, ça c'est pas..pas tout le temps dans l'année hein. Et je pense que.. c'est prétentieux de dire ça, ouais c'est prétentieux mais c'est un paris que je me suis donnée hein, en même temps que pouvoir vivre au pays quoi, avoir.. créer de l'emploi, l'agriculture bio créer beaucoup d'emploi. Ici on a 40hectares, on est 4 à bosser, plus l'aide de mon père tu vois, mon voisin lui il en a 50 il est tout seul, bon, il s'en sort pas, y'a pas d'avenir à partir de ça ! Et on a un bol incroyable c'est que la société nous créer un marché en or, on a un bol incroyable [il souffle d'admiration, ou de reconnaissance?] ah ! On ne se rend même pas compte j'suis sûr ! On m'dit « ah c'est dur », tu parles ! [il siffle encore] ah ouais.. !

E : mais y'a 20 ans, je sais que vous faisiez bien moins en volume, mais le bio c'était... vous étiez des hurluberlus non ?

MP : ouais moi au début j'ai fait peur aux banquiers. Le premier banquier que je vais voir pour racheter la ferme des parents il me refuse le truc quoi, j'me suis dit « ah putain ! » parce que il voyait pas comment j'allais m'en sortir, avec qui commercialement j'allais travailler quoi, j'lui ai dit « non, non, c'est prévu, y'a une association qui.. un groupement avec des expéditeurs.. », « non ! », puis le deuxième banquier heureusement il a pas été regardant [il rit] ah j'avais les boules au deuxième rendez-vous ! Et après j'ai vu Jean-luc Poder, parce que c'était le crédit mutuel de bratgne qui m'avait refusé, j'lui ait dit « putain, les salauds ! », « quoi?! Il me dit, les salauds ? » parce que lui il était au crédit mutuel, donc l'info passait pas en fait ! Mais lui il avait une bien plus petite boîte qu'aujourd'hui, mais quand même, non, l'info passait pas.

E : oui mais c'était un sacré paris quand même

MP : bah un paris commercial, là les parents pour eux c'était fini, la ferme était finie, deux-trois ans et c'était bon, et puis paris commercial économique mais aussi agronomique ! Bah l'agronomie, moi j'ai pas fait d'études agricoles, j'suis allé faire une formation pour adultes quoi, vite fait, neuf mois, qui me donnait surtout droit à des aides à l'installation mais qui me remettait un peu les choses en tête au niveau agronomique, au niveau cultures, au niveau comptabilité hein. C'est un parcours qui était pas commun, mais qui actuellement est le parcours général des gens qui s'installent en bio. Mais... alors une déception, ah ouais bon.. deux trois trucs encore, le côté militant par contre il existe toujours hein ,y'a pas de souci, mais pas à l'intérieur de notre groupement, pas à l'intérieur des groupements de circuits longs, c'est ça qu'il faut avoir en tête, les groupements bien structurés, bien encadrés et qui servent à alimenter en gros Paris et... il faut surtout bien traiter les parisiens [il articule bien chaque mot] pour qu'ils restent à Paris. Ils faut qu'ils se sentent bien à Paris. Mais par contre les jeunes qui s'installent, sur circuits courts, ils ont différents parcours mais ils sont plus militants, ils sont.. ils veulent être en autonomie agronomique, en auto-gestion, en vente directe absolument... c'est un projet hyper-valorisant, mais hyper épuisant, hyper concurrentiel à l'heure actuelle parce que il existe les ventes à la ferme, les ventes sur les marchés, les ventes de paniers mais ça peut saturer quoi, ça commence à saturer, dans une ville comme Brest..mais y'a pas de souci ils sont militants, alors moi j'essaie de leur dire parce que je fais partie du GAB, avec un seul discours, que bosser en circuit long c'est beaucoup plus simple, tu perds ton autonomie mais par contre tu peux gagner super bien ta vie en maîtrisant 4-5 cultures plutôt que d'en faire 30 que tu vends sur le marché, j'ai beau leur dire ça depuis 10 ans, et je sais que c'est vrai parce que un ghars comme Florian LeJeune et d'autres, ils profitent d'une structure, c'était pas facile au début, c'était un peu plus combatif, mais le marché est en or... je sais pas ce qui va nous tomber sur la tête parce que franchement c'est trop beau quoi ! N'importe quel couillon peut faire du bio, j'le dit parce que j'peux le faire ! On m'a toujours dit « ah c'est technique hein, ah le bio c'est technique, c'est technique ! », mais non eh ! C'est pas technique et puis on s'en sort ! Avec ce marché... en fait si y'avait pas ce marché là j'en chierait, j'en chierait, maintenant bon je vois à peu près où je vais, pendant 10 ans j'aurais publique couler. Et puis en agronomie, la terre je sais mieux la travailler dans le système bio, parce que y'a des choses que faisaient mes parents c'est hors de question que je le fasse, des rotations, et puis y'a des choses au contraire, j'peux y aller à fond, parce que je sais que les terres répondent, je sais ce que j'peux y mettre alors que d'autres terres elles sont beaucoup plus légères alors faut pas que je joue trop il faut leur laisser plus de temps entre les cultures, bon ça tu l'apprends après, et ça peut être dur au début quoi, pour ça les jeunes qui se lancent oh !

E : c'est un long apprentissage

MP : ouais, ouais, c'est comme la vigne en bio, tel sol donne tel type de chose et donne tel goût et.. c'est comme le pinard, et c'est pas su et c'est pas reconnu mais si je met un chou ici et un de l'autre côté de la rue il va être différent et ça c'est pas reconnu mais bon... j'suis un peu moins énervé maintenant au niveau revendications militantes ! Nan mais surtout là où je me rends compte que le marché il est dur quand même ! Avec poder on s'est battus pour avoir notre logo plus gros que le leur sur les étiquettes. Et avec des collègues on a donc créer les voisins bio qui est à l'heure actuelle avec poder et ProNatura un autre expéditeur, puisque au départ c'était les paniers, on a engagé quelqu'un pour gérer les commandes, les clients, complexe hein, très complexe la fille était vraiment pas mal, j'crois qu'elle aurait souhaité changer de boulot, elle a un savoir faire hein. Et petit à petit on s'est fait un nom avec nos paniers et les magasins parisiens qui cherchaient de l'approvisionnement breton nous ont calculés quoi. « ah bon ? Mais comment on fait ? On sait pas faire » bah on était avec nos p'tit paniers là et notre tournée, et puis on a fait des palettes et c'est parti, un magasin, un autre, deux autres, 5-6... et hier y'avait 4 palettes là [il me montre l'arrière de la grange] qui partaient, non pas avec Poder ni avec ProNatura, mais avec notre structure à nous ! Notre structure de 4 fermes ! Voilà c'est une émanation de l'APFLBB.

E : je pensais qu'il y avait plus de fermes qui participaient aux voisins bio ?

MP : ah bah comme on est supers forts on fait participer tout le monde ! On fait un ramassage dans la plupart des fermes, et nous sommes les bénéficiaires du commerce mais on a besoin des autres, on a besoin de gens spécialisés dans 4 ou 5 cultures et très bons quoi, et qui sont capables de sortir des légumes peut être moins chers que moi qui fait une 20 aine de légumes quoi, par exemple du poireau bah j'suis pas équipé, bon bah si j'en fait j'dois être payé cher, j'le ferais sûrement à la bêche.. et faut que ça soit valorisé, mais il faut des bons...

E : et ça part qu'à Paris ?

MP : y'a un magasin à Brest mais c'est...Paris oui, y'a du monde hein ! Et puis nous on croyait que Paris c'était immense quoi, et infini quoi et non, ils commencent à se faire la bourre les magasins, ils vendent nos produits, les mêmes avec des prix différents, ils ouvrent des magasins alors nous on leur dit « surtout ça serait bien que t'aïlles pas ouvrir à côté de celui-là » etc. ah putain j'te jure faut gérer Paris ! Et puis c'est pas des magasins bio, en général, c'est plutôt épicerie de quartier, de qualité, ces épiceries là elles remplacent presque les « arabes » coin, et tous les mois y'a des nouvelles demandes, donc voilà y'a du taff, on va sûrement engager une autre personne. Et puis voilà la fierté c'est d'avoir une valorisation, et on s'fait pas chier aussi, on s'paye bien !

E : oui vous négociez vos prix..

MP : [il rit] non ! Y'a pas de négociation ! Donc on est juste une sarl, entre 4 fermes, ça a évolué hein, les membres, y'en a qui sont partis, y'avait Philippe créniou.. et pour ma ferme, le fait que je sois plus en responsabilité du groupement en général je peux me concentrer sur ça aussi quoi, j'arrive à gérer, à la fois sur la ferme mais aussi dans cette structure. Ça marche bien, le bio se développe c'est insolent quoi ! C'est insolent.

[il me demande d'éteindre l'enregistrement]

à ce moment là il me confie plus ou moins sa résignation face au groupe qu'est devenu BioBreizh et l'APFLBB après toutes ces années, c'est devenue un entreprise comme un autre selon lui où tout militantisme a disparu (sauf pour les anciens...) le but maintenant c'est de faire tourner la machine et de récolter des sous. Il m'explique que l'année prochaine, en 2018 l'APFLBB fêtera ses 20 ans et que cet anniversaire, couplé au travail que j'effectue, seraient une bonne occasion de remettre en avant, de redonner sa place à la fonction première de l'APFLBB : le militantisme, l'éthique attachés au bio en tant que facteur de changement dans la société. Il m'exprime son désarroi quand il constate que cet état d'esprit a peut être disparu dans les pratiques des nouveaux adhérents, que leur motivation se fixe ailleurs.

Annexe 9 : Entretien avec René Léa (Ancien président)

Entretien René Léa du 16/06/2017

Entretien d'1 heure

E : donc je fais mon mémoire de fin d'études sur BioBreizh et vous êtes l'un des fondateurs de l'APFLBB et donc de BioBreizh donc j'aimerais que vous me racontiez le pourquoi et le comment de la création de cette association.

RL : oui oui, donc j'étais paysan en conventionnel au départ, jusqu'au jour où ayant coupé pas mal de salades dans la matinée je savais comment elles avaient été produites, je m'suis demandé à midi quand je les ai vues sur la table, j'me suis demandé si un jour je pourrais les donner à mes gosses à manger. Et puis donc ni une ni deux, on en a parlé avec Malou ma compagne et on a décidé de passer en bio quoi. Et donc on est passés en bio en 91, on a commencé à vendre à des grossistes, on en avait contacté pour voir avec qui on allait travailler et donc on vendait surtout à.. les maraîchers bretons comme ça s'appelaient à l'époque, les maraîchers bretons qui sont devenus ProNatura plus tard, et donc à poder...

E : et vous faisiez partie du cérafel au départ ?

RL : quand j'étais en conventionnel oui, mais quand je suis.. quand j'ai voulu faire de la bio j'ai posé la question donc aux dirigeants de la SICA qui fait partie du cérafel donc j'ai été les voir, j'leur ait dit « ben je voudrais passer en bio, est-ce que vous pouvez faire quelque chose pour moi » et ils m'ont répondu « non, ça nous intéresse pas, si tu veux passer en bio tu te débrouille pour vendre » quoi. Et c'est ce qu'on a fait, et ça ne les a pas empêché quelques années plus tard de venir nous demander des cotisations comme ils l'ont fait avec tous les producteurs qui étaient en bio quoi. Et donc ça nous a amenés à nous défendre, le fait de se défendre contre le cérafel fait que nous nous sommes regroupés, parce que nous voulions prouver que nous n'avions pas besoin d'eux pour créer notre marché et le rendre crédible aux yeux de tous, nous avons aussi quelques années plus tard créer notre station d'essais, et ça c'était une fois qu'on avait créé l'APFLBB, mais je vais peut être un peu vite, mais nous avons créer notre station d'essais à Suscinio et tout ça c'était des besoins bien sûr, mais c'était aussi lié à la défense contre le cérafel.

E : mais tout est parti de quoi, de ces cotisations, d'un combat idéologique.. ?

RL : bah c'était un problème de marché, on avait en même temps besoin de se regrouper parce que chacun avait trouvé ses grossistes l'un après l'autre et proposait ses légumes.. quand le prix était à la hausse ça allait, quand le prix était à la baisse et bien chacun proposait 10 centimes ou 20 centimes de moins et on était en train de se faire concurrence les uns les autres quoi. Donc ça pouvait pas durer et donc y'avait un fort besoin de se regrouper, et lié à cette affaire du cérafel on avait besoin de se retrouver pour bien montrer qu'on pouvait se regrouper et qu'on avait pas besoin du cérafel pour ça.. ça l'a fait quoi. Et donc y'a 20 ans, quand on l'a créé en 97, on s'est regroupés et ça a été reconnu par les pouvoirs publiques comme pouvant prétendre aux aides européennes en 98, et donc on a eu de la chance parce que à cette époque là c'était Louis lepainsec qui était ministre de l'agriculture et ça nous a bien aidé sur ce coup là. Ça n'a pas empêché l'administration de dire qu'on devait suivre la loi et donc qu'on devait continuer de payer les cotisations au cérafel quoi. Et pour finir sur le cérafel on s'est battus pendant des années et on a été donc en procès, à tous les stades, et on a fini par faire changer la loi au niveau européen. Mais il faut dire qu'en y allant on était passés par le bureau de corine lepage qui nous a bien introduits, parce que nous on en avait pas conscience, mais il faut savoir que quand tu arrive à Bruxelles il faut bien se faire aider par les lobbyistes qui sont en place, et donc ça a été fait et ça a passé. Parce que on l'avait déjà fait une première fois, on nous avait écouté bien poliment mais c'était resté lettre morte quoi.

E : et à l'époque vous étiez combien à aller à Bruxelles ?

RL : à aller à Bruxelles on était à 4, je peux citer les noms, donc de l'APFLBB, enfin on était tous de l'APFLBB, on a eu la chance d'avoir Henri despotre (?) qui était président de la FRAB (Fédération régionale des agrobiologistes de Bretagne) qui était avec nous, et avec owen alflock (?) qui était salarié de la FRAB

E : ça a duré combien de temps ?

RL : les procès ? Les procès ça a duré 15 ans. Mais ça avait commencé avant que nous on soit poursuivis quoi, mais nous on a mis 5 ans à s'en sortir. Voilà donc c'était de la bonne bagarre hein, et on a été bien aidés avec Yann Choucq qui était un avocat, il nous a aidé pour vraiment pas grand-chose, c'était un avocat de Nantes qui avait l'habitude de défendre les causes un peu liées à la Bretagne et aux gens qui ont besoin de se défendre contre l'administration. Bon il a défendu les indépendantiste FLB et compagnie quoi, il a défendu les gens qui avaient donc détruit la soute (?) de quai vert, enfin, des têtes brûlées quoi ! Donc y'avait un besoin de se regrouper pour créer un marché et d'avoir les outils techniques pour le faire, mais est-ce qu'on l'aurait fait, est-ce qu'on se serait rassemblés sans le combat contre le Cérafel ? Voilà y'avait les deux quoi. Y'en a quelques uns qui se sont levés pour se battre et les autres les ont suivi, et ça a bien fonctionné quoi.

E : la marque BioBreizh et la charte sont donc venues après ?

RL : c'est venu après oui.

E : et vous étiez président de l'APFLBB à ce moment là ?

RL : et j'étais président c'est ça, donc BioBreizh c'est venu parce que c'était l'époque où le cahier des charges qui avait été repris par l'État français était en train de devenir européen, ; et on s'est dit que si le cahier des charges devenait européen, si on voulait défendre telle ou telle chose, pour moi et pour les collègues producteurs de l'époque, notre principale volonté était de faire en sorte que le rapport de confiance soit le plus fort possible entre nous et les consommateurs, et donc si il y avait quelque chose qui ne nous plaisait pas dans le cahier des charges, à partir du moment où on avait notre propre cahier des charges on pouvait le faire évoluer. Changer le cahier des charges européen ça aurait pris des 10 aines d'années et on y serait pas arrivés.

E : pourquoi vouloir faire un bio plus exigeant déjà à l'époque ?

RL : on s'est rendu compte un jour sur un catalogue qu'il y avait une variété de choux produite par une maison qui était dite CMS donc stérilité mâle cytoplasmique et on s'est interrogés là dessus, qu'est ce que c'est que cette nouveauté, est-ce que c'est bon pour nous ? Alors on est allés interroger des techniciens, dont véronique Chables de l'INRA, qui nous a dit que ce n'était ni plus ni moins des OGM, des OGM cachés mais des OGM. À partir de là on s'est dit que les consommateurs eux ne voudront pas d'OGM, que nous en tant que producteurs on ne voulait pas non plus planter d'OGM chez nous, donc on refuse cette technique. Et la seule façon de les refuser c'était de créer notre propre cahier des charges pour bien montrer que si un scandale éclatait, nous n'y étions pour rien et que nous avions fait ce qu'il fallait pour éviter ça quoi. Et donc une fois que nous l'avions fait on en a profité pour aller rencontrer BioCoop qui était à l'époque un client pas très assidu et on leur a dit « nous venons de créer un cahier des charges, y'a 10 points qui peuvent vous intéresser » et puis à la fin de la réunion ils nous ont dit « c'est bon on va travailler avec vous » et on est devenu l'un des fournisseur privilégié de BioCoop quoi. Non seulement on était mieux disants, mais en plus on venait d'assurer notre marché. Et sur ce marché là on a fait en sorte d'être l'interlocuteur direct de BioCoop et les expéditeurs avec qui on travaillait n'étaient plus que des prestataires quoi. Donc on prenait une partie de notre marché en main quoi, mais ça ne nous empêchait pas de travailler aussi, quand on s'est associés à Poder, de travailler avec carrefour. Et donc on a travaillé avec eux puisqu'ils ont aussi décidé à ce moment là de sortir les CMS de leur étals en bio, on a travaillé avec eux et non seulement on était hors CMS mais on a continué pendant tout ce temps là de défendre une bio sans ces techniques là quoi. Actuellement je me bats surtout pour les semences paysannes. La crédibilité de la bio doit passer par là. C'est très difficile, par exemple ça fait 15 ans qu'on dit à BioCoop qu'il doivent afficher du 100 % sans CMS, on a été les rencontrer cette semaine mais on nous a dit que les CMS pour l'instant c'est... mais en même temps s'ils continuent à en acheter ils font en sorte que ceux qui produisent sans CMS se retrouvent en concurrence avec des CMS quoi, et bien souvent, comme c'est des variétés qui sont moins travaillées on arrive à des différences de résultats important. Et donc ceux qui font du CMS sont bien mieux lottis quoi.

E : mais vous en faites aussi, j'ai entendu que certains producteurs avaient eu une dérogation pour produire du brocoli CMS cette année ?

RL : oui c'est ça, mais c'est en dehors de la marque BioBreizh, pour l'instant la marque BioBreizh est toujours

sans CMS mais bon y'a un groupe qui est pour l'instant dans le CA et qui voudrait que les CMS soient tolérées quoi. Mais bon moi j'y suis opposé. Mais à partir du moment où la porte sera ouverte, on pourra plus rien refermer quoi. Ça serait dommage de lâcher maintenant alors qu'on pense que dans 2-3 ans on aura trouvé la technique qu'il faut pour s'en défaire quoi.

E : et là dessus vous travaillez avec différents organismes je crois..

RL : oui avec Kolkhoze, avec la PAIS et puis l'INRA, donc voilà on y travaille et on travaille aussi au niveau de l'APFLBB sur les semences paysannes, on travaille avec Kolkhoze, l'association qu'on a créé pour travailler exclusivement sur la semence où c'est des paysans seulement qui travaillent leurs semences, et on voudrait devenir l'interlocuteur privilégié donc entre BioBreizh et les clients quoi,

E : et donc à long terme le but serait de déléguer la production de semences à Kolkhoze pour que les producteurs de BioBreizh soient libérés des contraintes CMS ou simplement des maisons grainières quoi ?

RL : voilà tout à fait, le but c'est de faire de la semence paysanne, pas de la semence fermière parce que la semence fermière elle n'est pas libre de droit, on doit payer des royalties dessus et qui sont quand même des graines reproduites par le paysan quoi, c'est pas de la graine auto-produite c'est de la graine reproduite.

E : et ça se passerait comment ? Ça serait des producteurs de BioBreizh qui iraient d'eux mêmes vers Kolkhoze pour produire les graines... ?

RL : ben il se trouve que chacun... si on veut faire partie du groupe semences paysannes, si on veut produire du légume issu de semences paysanne il faut produire un légume par graine et donc si on veut faire du chou par exemple, peu importe, un légume reproduit par graine, si on veut faire un légume produit par reproduction végétative comme l'échalote ou l'artichaut, qu'on peut aussi estampiller semence paysanne bah on en fait aussi quoi.

E : oui donc ça sera sur base de volontariat au sein du groupement..

RL : non bien sûr y'aura aucune obligation. Mais ce que je souhaite c'est que la plupart des producteurs restent en dehors de CMS quoi. Et en dehors évidemment de tous les nouveaux OGM qui sont en train de venir sur le marché. Y'a tout un tas de nouvelles techniques qui arrivent, il suffit de voir tout ce qui est référencé sur le site de semence paysannes.

E : mais c'est vrai que c'est fou que ce genre de choses soient acceptées en bio !

RL : ah oui c'est sûr... moi j'ai arrêté mes études après la 3^e lors il m'a fallu pas mal de remise à niveau pour... mais quand on veut comprendre on y arrive. C'est là la difficulté du combat aussi, de dire qu'on refuse les OGM bon ça la plupart des consommateurs peuvent le comprendre mais dire qu'on refuse les CMS bah c'est .. « c'est quoi » quoi.

E : surtout quand c'est accepté en bio, les gens se demandent ce que c'est c'est sûr..

RL : mais y'a eu des scandales en Allemagne, en Suisse... là dessus quoi.

E : comment s'est passée votre présidence ?

RL : bon c'était pas facile, y'avait des combats tous les jours, il fallait se battre mais surtout contre l'extérieur quoi. Si y'avait quelqu'un qui n'était pas d'accord je lui disais tout de suite « rentre dans le CA, si tu as des choses à faire valoir, tu as un an pour peaufiner tes arguments et les faire admettre par une partie des administrateurs et pourquoi pas l'année prochaine en AG tu pourras dire ce que tu veux » et c'est ce qui s'est passé à maintes reprises, y'a eu par exemple à une époque un producteur qui voulait qu'on instaure un marché au cadran, ben voilà j'ai pas dit « ben non c'est pas mon avis donc on va pas travailler là dessus » et bien si, on a été avec lui en visite sur différents marchés au cadran, notamment des marchés au poissons qui étaient intéressants pour lui et il a pu peaufiner ses arguments et les défendre après, bon bah moi j'ai défendu le contraire mais les gens ont voté, c'est ça la démocratie et je pense que toutes les tendances doivent être dans

le Conseil d'Administration..

E : c'est encore le cas aujourd'hui ?

RL : ben non, maintenant y'a une partie du groupe... comme on a changé de façon de voter, avant on votait.. il fallait qu'il y ait 75 % des votes, mais ils se sont regroupés, donc ils étaient 15 ou 16 pour les CMS, donc y'a 5 ans ceux qui étaient contre les CMS l'ont emporté et là ils ont décidé de ce vote là, d'exclure tous ceux qui étaient pour les semences paysannes quoi. La charte a été votée, la charte a été adoptée ce jour là, mais lorsque les gens se sont présentés pour devenir administrateurs, une partie de ceux qui se sont présentés n'ont pas été élus parce que d'autres s'étaient regroupés pour que ceux là ne soient pas élus quoi.

E : mais c'est pourtant ce que vous défendez depuis toujours... c'est étrange !

RL : oui, c'est ce que je défends, mais oui.

E : parce qu'au début vous étiez une trentaine, tous contre les CMS et là... ?

RL : oui 27, c'était libre au départ, quand on a créé BioBreizh, celui qui était volontaire, c'était une question de volontariat, on était donc une dizaine à avoir choisi le cahier des charges mais on a vite été rejoint par tout le monde parce que ça ouvrait le marché de BioCoop. Et maintenant tout le monde a été obligé d'adhérer, parce que à partir du moment où tout le monde y était c'est devenu le lot commun quoi. Celui qui refusait se mettait au dehors de lui même. Donc maintenant on revient à la règle de départ, c'est à dire que celui qui veut pas être BioBreizh, parce que qu'il fait des CMS il le peut encore de par cette dérogation là quoi.

E : c'est contradictoire quand même...

RL : tout à fait. Bon maintenant le marché est facile, y'a beaucoup de demande en bio et les producteurs de BioBreizh s'en sortent bien quoi.

E : oui mais le gage de qualité affiché au départ vous le perdez en quelque sorte... ?

RL : évidemment. Évidemment c'est ce que j'essaye d'expliquer aux autres adhérents mais bon maintenant je vais devoir attendre la prochaine AG pour le faire.

E : et il en reste combien de ceux qui comme vous étiez là dès le début de l'association ?

RL : de ceux du début on doit être encore 7-8 qui sont là depuis le départ. Mais y'a des jeunes dans les nouveaux adhérents qui sont aussi motivés pour une bio éthique quoi. C'est pas forcément une question d'âge. [je lui demande s'ils n'étaient pas quand même plus militants à leur époque] oui peut être, mais je ne regrette rien de ce qu'on a fait, si c'était à refaire je le referait. On avait été reconnu par pas mal de scientifiques, quand on expliquait comment on travaillait et comment on resitait et ils étaient derrière nous pour la plupart. Et puis il faut bien savoir qu'à une époque qu'on nous a proposé que nos légumes soient payés un pourcentage du conventionnel quoi. Un petit pourcentage de plus qu'on a refusé évidemment, mais voilà d'où on part quoi. Mais ça on aurait pu l'accepter et ça aurait été la mort du bio quoi.

E : et vous êtes en bio depuis combien de temps ?

RL : depuis le début des années 90. donc ça fait quelques années maintenant, donc comme je le disais tout à l'heure avec l'histoire de savoir si je pouvais donner ce que je produisait à mes enfants mais aussi y'avait retrouver de la fierté. J'me souviens de voir mon grand-père parler de son métier avec des étoiles dans les yeux tellement il était fier du métier qu'il faisait et bien moi je voulais pouvoir le faire de la même façon. Donc mon grand-père s'appelait René Léa aussi et mon père était sur sa ferme et moi aussi maintenant.

E : y'a donc des liens forts à ce territoire

RL : a ben tout à fait, rien que le nom de l'association et de la marque, on les a choisi, mais ça dit tout. On a créé Kolkhoze aussi, Kolkhoze qui veut dire vieux choux en breton et bien commun en russe donc ça, c'était

très bien pour les semences quoi.

E : il y a des semences qui vous viennent de votre père ou de votre grand-père ?

RL : ah bien y'a l'oignon déjà qui me vient de mon grand-père, les choux non parce que ce sont des variétés qui sont sorties des congélateurs de l'INRA, mais la variété que j'ai choisie c'est une variété qui était produite à quelque km de là quoi, du côté de chez Luc Calvez.

E : vous même vous multipliez quelles variétés ?

RL : je multiplie l'oignon, je multiplie le chou et le chou-fleur, je travaille sur le brocoli parce que le brocoli tel qu'il existe y'a que des hybrides et donc le seul brocoli que je connaissait en hybride c'était un brocoli qui produisait en plein hiver et donc avec des croisements, avec différents brocoli j'essaye de retrouver un brocoli qui donnerait toute l'année. Donc c'est un travail de sélection, je fais aussi les courges, donc plusieurs variétés de courges je sélectionne aussi, radi noir, radi rose, cette année je me suis aussi lancé dans la carotte parce que c'était le seul légume non issu de la ferme en tant que semence quoi.

E : et qu'est ce qu'on peut dire aux producteurs qui n'ont pas envie pour x raison de se lancer dans la production de leur propres semences ?

RL : ce qu'il faut leur dire c'est qu'il faut se regrouper, on ne demande pas à chacun de faire l'ensemble de ses variétés, celui qui est reconnu pour un chou de telle précocité il va le faire, y'en a deux ou trois qui pourraient le faire, on est assez nombreux pour fonctionner comme ça et ceux qui sont vraiment motivés pour faire de la semence ils pourront en faire un peu plus quoi. Et certains à la limite pourraient être pratiquement consommateurs quoi. Pour moi c'est devenu un plaisir. Là j'avais des choux cette année qui étaient vraiment très beaux, largement aussi beaux que les champs d'hybrides en conventionnel à côté, donc c'est un plaisir. Après arriver à faire reconnaître ça aux autres producteurs c'est difficile quoi. Les gens sont habitués à couper leurs choux en deux ou trois coupes, quand c'est de variétés population c'est plutôt 4 ou 5 quoi, donc c'est quand même plus de manutention, plus de temps à passer dans les champs, tous ils ne sont pas prêts quoi, parce que on s'est habitués à la facilité quoi. Mais il faudrait aussi que des distributeurs comme BioCoop par exemple choisissent fermement les produits issus de semences paysannes, là ça serait plus facile pour tout le monde, ça c'est sûr. Parce que ils nous donnent des sous pour travailler sur la semence mais tant qu'il n'y aura pas de planification de faite et un prix en tête, c'est très difficile d'envoyer des producteurs à choisir ces semences là où on va produire 20 à 30 % de moi, s avec des calibres différents, des potimarrons plus gros, d'autres plus petits.. donc c'est plus difficile sur le marché.

E : y'a un travail à faire aussi, il faut informer un petit peu le client..

RL : bien sûr, c'est à eux de faire ce travail-là et de mettre en avant les produits. Ils ne le font pas suffisamment... en ce moment ils font de la pub sur l'autonomie etc mais l'autonomie elle commence dans les fermes quoi, c'est nous l'autonomie. Et tant que cette autonomie elle ne sera pas préférée à l'agriculture qui est soumise aux semences de l'agrochimie ça restera un gros problème pour les paysans et pour les consommateurs. Mais le consommateur quand il va savoir ça il va se poser des questions, y'a pas mal de livres qui sont en train de sortir sur les Sp, les gens vont se poser des questions et BioCoop devra être en mesure d'y répondre. Les journalistes vont lire, il suffit qu'un journaliste veuille faire un buzz, vendre du papier, et ça va faire du bruit « est ce que la bio y'a pas d'OGM » et les consommateurs vont se poser des questions. [il me parle d'un scandale sorti au moment des fêtes sur le saumon « bio », les ventes ont chuté d'un coup] un scandale peut avoir un fort impact, briser le rapport de confiance ça peut être très grave et c'est à ça que je travaille depuis des années quoi.

Annexe 10 : Cahier des Charges de BioBreizh



Association des Producteurs
de Fruits & Légumes
Biologiques de Bretagne



Dernière mise à jour avril 2012

CAHIER DES CHARGES APFLBB associé à la marque BIOBREIZH

PREAMBULE

Je soussigné,.....
adhérent de l'APFLBB (Association des Producteurs de Fruits et Légumes Biologiques de Bretagne), et résidant.....
m'engage à respecter l'intégralité des critères du cahier des charges BIOBREIZH suivant pour lesquels mon activité est concernée à compter de la signature du présent contrat et à utiliser la marque BIOBREIZH lors de la commercialisation de mes produits.

Je m'engage à accepter annuellement un contrôle effectué par un organisme certificateur et à m'acquitter des frais supplémentaires liés à ce contrôle, qui seront facturés via l'APFLBB.

Je m'engage à être en conformité avec les règles de production biologique en vigueur, à savoir le règlement CEE 834/2007, la certification BIOBREIZH étant indissociable de la certification Agriculture Biologique.

J'accepte en outre la transmission par l'organisme certificateur à l'APFLBB, du rapport de contrôle qui sera établi concernant le présent cahier des charges, sur lequel figure la conformité de mon exploitation à chaque critère du cahier des charges BIOBREIZH.

Signature :

- 1



Spécificités Ile de Batz

Compte tenu du parcellaire morcelé des Iles (notamment Ile de Batz) le cahier des charges BioBreizh s'applique à la parcelle. L'ensemble de la ferme doit suivre les exigences de BioBreizh mais quelques parcelles ne sont pas identifiées en BioBreizh car non isolables des parcelles conventionnelles par des haies, talus, bandes tampons, séparations.

La distance minimale de séparation est réduite à 3m (ou 5 rangs de PDT).

Les produits issus de ces parcelles sont clairement identifiés avant la campagne comme étant non-BioBreizh.

Le Chou-fleur de l'Ile de Batz est par définition non BioBreizh, car en doublon systématique avec du chou-fleur AB.

FERTILISATION

FUMIERS COMPOSTES

Fumiers issus d'élevages intensifs compostés: uniquement d'origine Bovins lait, Bovins viande, Ovins, Caprins ou Equins (le type d'élevage sera précisé)

Fientes de volailles issues d'élevages intensifs interdites.

SONT EN PARTICULIER INTERDITS, MEME COMPOSTES OU DILUES :

- les excréments liquides en provenance d'élevage intensifs : lisiers et purins (veaux , porcs, canards, taurillons, bovins lait...),
- les excréments solides d'élevages intensifs (fumier de dindes, dindons et poulets de chair, fientes de pondeuses...).

ENGRAIS et AMENDEMENTS ORGANIQUES DU COMMERCE (hors terreau)

Les engrais et amendements organiques achetés dans le commerce doivent être exempts :

- d'excréments issus d'élevages intensifs même compostés cités dans le paragraphe ci-dessus (fientes de volailles en particulier)
- de farine/poudre de sang et d'os, de farine de viande, de déchets ménagers

Ils sont mentionnés dans la liste positive **Engrais et Amendements**

TERREAUX POUR PLANTS

Les terreaux utilisés pour réaliser des plants fermiers doivent être conformes au cahier des charges BioSuisse (notamment moins de 70 % de tourbe) et mentionnés dans la liste positive **Engrais et Amendements**

COMPOSTS de DECHETS VEGETAUX (déchets verts)

Une analyse des métaux lourds doit être demandée avant livraison au fournisseur et présentée lors du contrôle. Les taux doivent être conformes à ceux concernant les composts de déchets ménagers du cahier des charges AB (voir en annexe).



SEMENCES.

STERILITE MALE CYTOPLASMIQUE

(Issue du radis, introduite par fusion de protoplastes dans le génome du chou, entraînant une stérilité totale et irréversible du pollen, et empêchant l'autofécondation du porte graine de chou)

Pas d'utilisation de variétés de Choux (Fleur, Rouge, Vert, Romanesco, Brocoli, Bruxelles, etc.) ou autres espèce (endive, navet...) obtenues par introduction artificielle de la Stérilité Mâle Cytoplasmique (CMS). Une liste positive des variétés à ne pas utiliser sera fournie avant chaque campagne.

IMPORTANT : toute nouvelle ferme candidate à BioBreizh devra, lors de la signature du cahier des charges et lors de son premier contrôle, être exempte de toute variété CMS. Le critère CMS non valide est éliminatoire même lors de la première année « photo ».

SEMENCES ET PLANTS FERMIERS

10 % de la surface de légumes (Pomme de terre comprise) doit avoir pour origine du plant ou de la semence auto-produite (plants artichaut, échalote, pomme de terre, semence d'oignons, de haricot, de choux, etc)

NON-MIXITE BIO/CONVENTIONNEL.

La totalité de l'exploitation doit être en Agriculture Biologique ou en conversion vers l'Agriculture Biologique (production animales et végétales). Un délai de 2 ans est accordé pour la conversion totale des surfaces de l'exploitation et des ateliers de productions animales.

LIEN AU SOL DES CULTURES DE LEGUMES.

FORCAGE DES ENDIVES

Les endives doivent être forcées au minimum en bacs de terreau certifié AB, avec alimentation à l'eau claire.

L'atelier de forçage doit être exclusivement en AB ou conversion 2eme année et lié à une activité agricole également AB ou conversion.

Les racines doivent être produites sur la ferme à hauteur de 100%. En cas d'achat de racines à l'extérieur, possible après autorisation et sous forme dérogatoire, il doit y avoir sur l'exploitation la surface équivalente à la production de ces racines.

Les déchets de culture (terreau et racines forcées) doivent être recyclés sur des surfaces en AB (épandage, compostage....) avant éventuelle réutilisation.



CULTURE SOUS ABRIS

CHAUFFAGE DES ABRIS

Le chauffage des abris n'est pas autorisé durant la période hivernale (1/12 au 1/3) sauf installations de hors-gel (température seuil de 5°C) et production de plants.

Afin d'éviter les productions hors saison, le date de première récolte de tomates est fixée au 20 mai.

FERTIRRIGATION SOUS ABRIS

Aucun fertilisant organique même autorisé en AB ne peut être rajouté et dilué au circuit d'arrosage de la serre. Sont concernés par ce paragraphe les engrais et amendements solubles ou solubilisables tels que vinasses de betteraves, engrais organiques solubles, etc...

CULTURE DU CHAMPIGNON

Les ateliers de culture de champignon doivent être exclusivement en AB.

Les résidus de culture doivent être recyclés sur des surfaces en AB (épandage, compostage....) avant éventuelle réutilisation.

UTILISATION DU CUIVRE

La quantité de cuivre métal utilisée sur les exploitations BIOBREIZH ne doit pas dépasser :

- 5 kg/Ha/an pour les cultures traitées (Echalote, Oignon, Pomme de terre...)

ET

- 2 kg/Ha/an pour l'ensemble de la SAU de l'exploitation.

PROTECTION DES PARCELLES A RISQUES

IMPLANTATION DES HAIES

Les parcelles à risques rentrant dans la rotation légumière de l'exploitation (parcelles voisines de parcelles en agriculture non biologique et susceptibles de recevoir des traitements chimiques de synthèse ou des fertilisations de synthèse compte tenu de la nature des cultures voisines) doivent être isolées par l'implantation de haies ou de talus, ou de chemins ou fossés suffisamment larges. Un délai de 5 ans est accordé pour isoler la totalité des parcelles à risque, suivant un calendrier de plantation établi au cas par cas. Les haies et talus devront être régulièrement entretenus avec des moyens conformes au mode de production biologique.

Pour les parcelles difficiles à isoler par des haies, une séparation de 5 m minimum est exigée entre les 2 cultures, bio et conventionnelle



Ile de Batz : distance ramenée à 3 m (équivalent 5 rangs de pomme de terre)

COMPOSITION DES HAIES

Les essences composant la haie devront être des essences locales, typique du bocage breton. Les résineux sont bannis.

- 4



DESHERBAGE VAPEUR

La technique de désherbage à la vapeur d'eau est autorisée avec les restrictions suivantes :

- délai de pose des plaques limité à 6 min au même endroit
- rotation minimum entre 2 applications : 3 ans en plein champ, 2 ans en serre.

RECOMMANDATIONS

Ce paragraphe contient les thèmes qui seront à court terme des critères obligatoires du cahier des charges BioBreizh. Il est donc demandé à chacun de les avoir à l'esprit et de s'y préparer progressivement.

- **Sélection participative** : le producteur s'engage à travailler lui-même sur la préservation de la semence fermière (par exemple hébergement de porte graines) ou à participer à un programme collectif de ce genre (sélection participative et préservation de la diversité génétique).
- **Recyclage des plastiques** : le producteur s'engage à recycler les matières plastiques utilisées sur sa ferme via les filières de recyclage existantes.

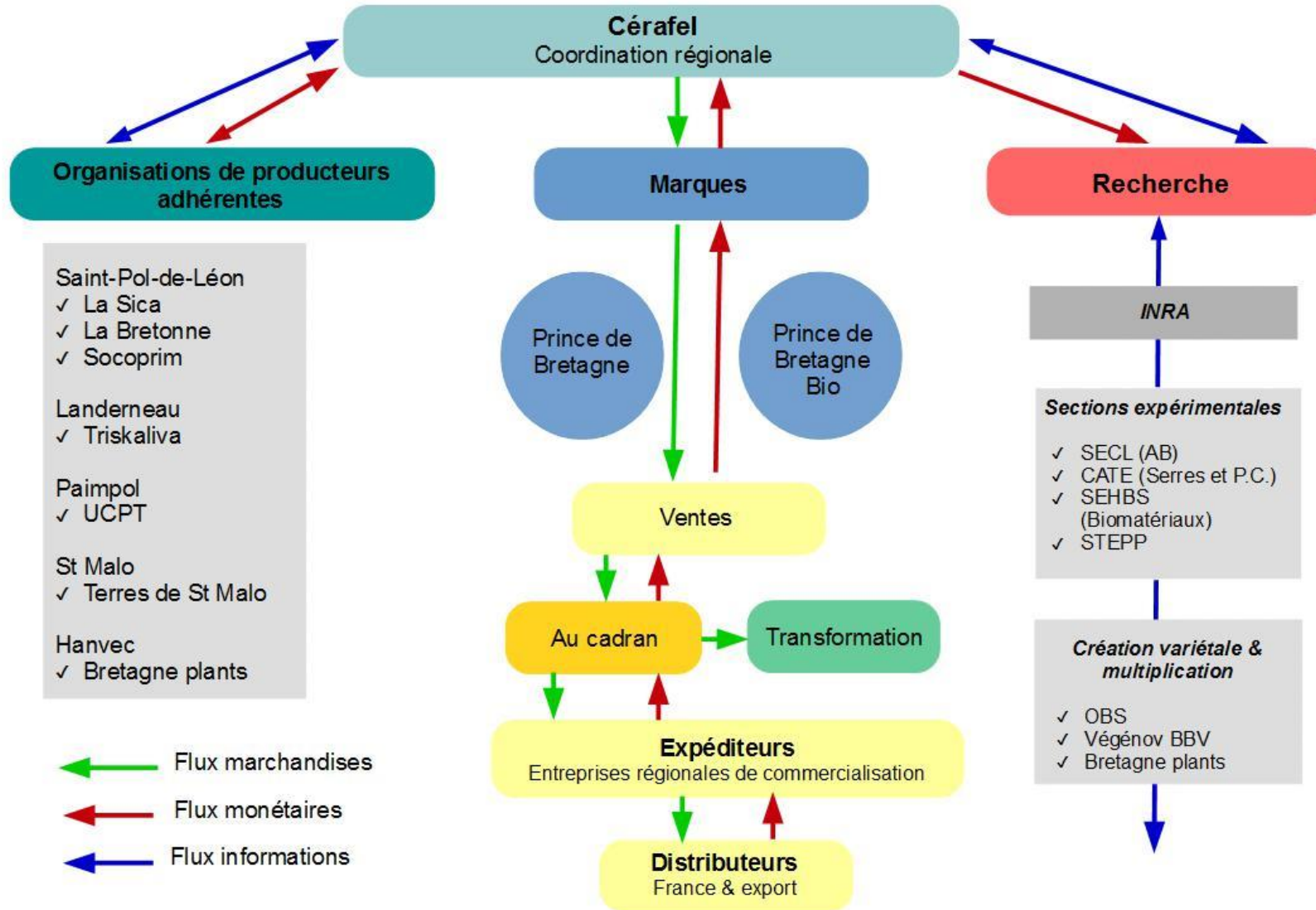
Fait àle

Signature :

- 6

- 5

Annexe 11 : Organigramme du Cérafel



Annexe 12 : Organigramme de l'APFLBB

