

Acteurs du conseil et de l'aval : agir ensemble pour renforcer le conseil auprès des éleveurs de viande de ruminants biologiques

Quels sont les enjeux ?

La conversion en AB est une période de forts changements pour le système de production : de nouvelles pratiques liées au cahier des charges (alimentation, soins du troupeau, voire bâtiment...) mais aussi, dans nombre de cas, un changement de type de d'animaux produits ou/et de niveau de finition, avec par exemple en bovin viande, le passage fréquent d'un système plutôt naisseur à un système naisseur-engraisseur. Par conséquent, une prise en compte des réalités du marché (demande, prix pratiqués, possibilité de contractualisation...) et la définition d'une stratégie de commercialisation adaptée, dès la phase de réflexion en amont de la conversion, seront des gages de réussite pour cette conversion. Par ailleurs, le producteur de viande de ruminants biologiques doit de plus en plus tenir compte de demandes des filières en évolution dans un contexte de crises aux impacts parfois majeurs.

Comment alors faire que le conseil soit le plus pertinent possible ?

Dans le cadre de BioViandes, les actions basées sur la collaboration entre acteurs du conseils et acteurs de l'aval ont été identifiées comme un moyen particulièrement pertinent pour répondre à cet enjeu. Ainsi, l'objet du travail mené ici a été d'identifier les points clés à prendre en compte pour renforcer de telles collaborations et leurs résultats pour les éleveurs.

Comment avons-nous travaillé et pour quels destinataires ?

Il a été fait le choix ici d'étudier, via une enquête en ligne, des exemples d'actions centrées sur le conseil ayant mobilisé des partenaires du projet BioViandes, actions basées sur des collaborations aux modalités diverses entre acteurs du conseil et acteurs de l'aval (ex. collecteurs, abatteurs).

Ainsi, huit cas de collaborations ont été étudiés, afin d'identifier leurs points forts, leurs points faibles ou encore les leviers à mettre en œuvre pour en renforcer les retombées pour les éleveurs.

Ce présent document, basé sur ces retours d'expériences, vise à donner des éléments de réflexion pour tout acteur, conseiller ou collecteur-abatteur par exemple, qui souhaiterait renforcer ses actions de conseil via une approche collaborative.



Projet BioViandes tranche 2 est financé dans le cadre de la convention Massif Central par :

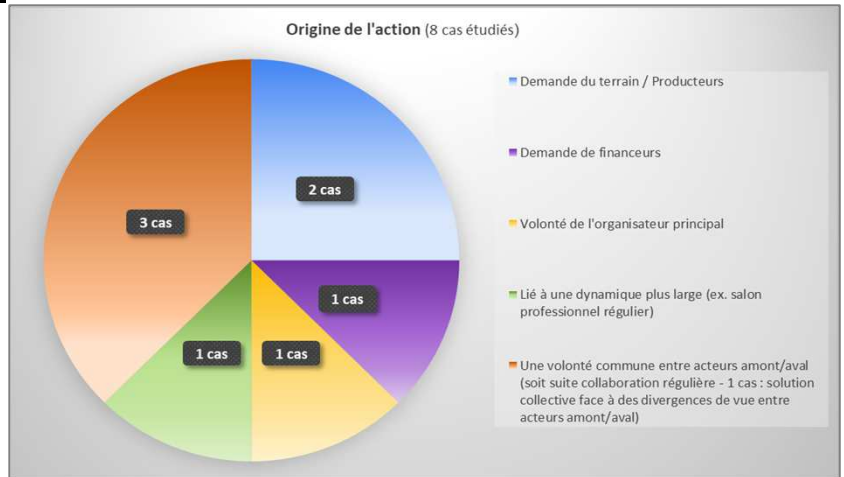
Les expériences d'acteurs étudiées – Tableau de synthèse

Les actions multipartenaires étudiées, de formats très divers, ont été réalisées entre septembre 2020 et novembre 2022.

Intitulé de l'action	Son objet principal	Sa nature	Son public cible	Son périmètre d'action	Sa fréquence	Sa durée	Son organisation : nbre et types d'acteurs impliqués	Rôle de l'acteur ayant répondu à l'enquête
Journée Portes ouvertes « Filières viande bovine »	Faire découvrir une ferme et une filière	Journée technique	<ul style="list-style-type: none"> Producteurs, bio ou en conversion en priorité Nombre de personnes touchées (dont invités, présents) : ≈ 40 	2 départements (Région Auvergne Rhône-Alpes)	1 ^{ère} édition mais a vocation à être renouvelée	1 demi-journée	4 acteurs : 1 <i>groupement de producteurs bio</i> , 1 <i>chambre d'agriculture</i> , 1 <i>acteur aval</i> , 1 <i>lycée agricole</i>	Organisateur principal et animateur technique d'un atelier
Rendez-vous Tech & Bio Elevages			<ul style="list-style-type: none"> Producteurs Acteurs filières, du territoire et de la R&D Nombre de personnes touchées (invités, présents) : ≈ 3 000 	Inter-régional (Région Bourgogne-Franche-Comté)	Tous les 2 ans (mais lieu changeant pour chaque édition)	2 jours	5 types d'acteurs : <i>chambres d'agriculture</i> , <i>coopératives</i> , <i>instituts techniques</i> , <i>OPA</i> , <i>enseignement (dont lycées agricoles et MFR)</i> , <i>interprofessions</i>	Organisateur principal et animateur technique d'atelier
Transhumance, pastoralisme et pâturage itinérant	Présenter des solutions aux éleveurs pour la conduite du troupeau sur surfaces extérieures à l'exploitation (avec visite d'une ferme)	Journée technique	<ul style="list-style-type: none"> Producteurs allaitants (bio ou non) Nombre de personnes touchées : 30 participants 	1 département (Région Occitanie)	1 ^{ère} édition mais a vocation à être renouvelée	1 demi-journée	6 acteurs : 1 <i>groupement de producteurs bio</i> , 1 <i>chambre d'agriculture</i> , 1 <i>ADASEA</i> , 1 <i>conseil départemental</i> , 1 <i>parc régional</i> , 1 <i>association spécialisée sur la transhumance</i>	Organisateur principal et organisateur/animateur technique d'atelier/formation
GIEE Veau rosé	La production de veau rosé biologique et échanges avec la filière	Un collectif d'agriculteurs	Producteurs biologiques	1 département (Région Bourgogne-Franche-Comté)	Rencontres ou formations tous les 2 mois en moyenne	3 ans	2 acteurs (co-animateurs du collectif) : 1 <i>coopérative</i> , 1 <i>groupement de producteurs biologiques</i>	Organisateur principal et organisateur/animateur technique d'atelier/formation
Vers l'engraissement de bœufs en AB	Développer l'engraissement de la voie mâle	Formation	<ul style="list-style-type: none"> Producteurs, bio ou en conversion Nombre de personnes touchées : 15 participants 	1 région (Région Bourgogne-Franche-Comté)	1 seule édition	3 jours	3 acteurs : 1 <i>groupement de producteurs bio</i> , 2 <i>acteurs aval dont une coopérative</i>	Organisateur principal
Itinéraire technique pour la conduite de bœufs bio	Présenter l'élevage du bœuf en bio (naissance, finition, abattage)	Formation (avec visite de ferme)	<ul style="list-style-type: none"> Éleveurs bovins allaitants, engagés en AB ou non Nbre de personnes touchées : 12 participants 	Sur plusieurs départements (département d'accueil en région Occitanie)	1 seule édition	1 jour	4 partenaires : un <i>groupement de producteurs bio</i> , 1 <i>formateur indépendant</i> , 1 <i>acteur aval</i> , 1 <i>éleveur</i>	Organisateur principal et organisateur technique d'atelier
Rencontre régionale pour consolider les outils de la filière viande bio	Débat pour consolider les outils d'abattage de la filière (établissement d'un diagnostic partagé et de solutions à mettre en œuvre)	Rencontre – débat Présentiel et distanciel	<ul style="list-style-type: none"> Producteurs allaitants bio Acteurs filières, DRAAF Acteurs du conseil (chambre, groupements de producteurs bio) Nbre de personnes touchées : 20 participants 	1 région (Région Auvergne-Rhône-Alpes)	1 ^{ère} édition mais a vocation à être renouvelée	1 demi-journée	4 acteurs : 2 <i>groupements de producteurs bio</i> , 2 <i>acteurs aval</i>	Pas de rôle direct. Est la tête de réseau des 2 groupements de producteurs bio co-organisateurs
Mois de la Bio Nouvelle Aquitaine	Faire découvrir la bio	Ensemble de journées techniques, formations, portes ouvertes en usine, visites de fermes... Présentiel et distanciel (pour les formations)	<ul style="list-style-type: none"> Porteurs de projet conventionnels (dont agriculteurs) Producteurs engagés en AB Porteurs de projets en AB Apprenants Acteurs du conseil, coopératives... Nombre de personnes touchées (invités, présents) : plusieurs centaines 	1 région (Région Nouvelle Aquitaine)	Annuelle	1 mois	3 partenaires : 1 <i>interprofession en AB</i> , 1 <i>chambre d'agriculture régionale</i> , 1 <i>fédération régionale en AB</i>	Appui à l'organisation, la logistique et animation d'ateliers, apport d'expertise & communication

Les expériences d'acteurs étudiées – Suite

- 6 des actions étudiées avaient vu la mise en place d'un comité de pilotage pour leur organisation.
- Selon leur dimension, elles ont nécessité pour leur organisation et leur réalisation l'investissement de 2 à 100 personnes (*15 pour la formation « Vers l'engraissement des bœufs en AB », 25 pour le Mois de la Bio et 100 pour les RDV Tech&Bio*).



Ces collaborations conseil-aval : quels résultats pour les éleveurs (et autres publics cibles) ?

Les apports principaux pour les éleveurs

Les 8 professionnels ayant répondu citent au moins un apport pour les éleveurs, et en majorité plusieurs . (Les expériences étudiées ont permis de toucher le public cible principal des éleveur)

Sensibilisation, apports d'informations, de connaissances, vers un renforcement des compétences

50 % des répondants y font référence, parlant par exemples de : « sensibilisation aux pratiques bio », de « découverte d'une filière » ou encore de « gain d'expertise ».

Cela peut être renforcé par la possibilité de disposer des documents techniques mobilisés.

Ces apports peuvent aussi être des perspectives (ex. pistes d'action à mettre en œuvre), des opportunités des débouchés ou de l'ordre de la mise en relation (réseautage).

50 % des répondants font référence à ce type d'apport pour les éleveurs.

Ce type de format : un + pour plus de 50 % des répondants !

- Car cela permet la présence d'une plus grande diversité d'acteurs en un même lieu et en même temps : « un + pour le réseautage », ou « encore pour favoriser les visions globales de filières », ou encore « la construction de diagnostics ou de pistes d'actions partagés ».

- C'est aussi un format potentiellement synonyme de convivialité, ou encore d'élan collectif « pour répondre à ses problématiques ».

- De plus, ce type d'actions permet souvent plusieurs modalités d'échanges (ateliers, débats multi-acteurs, visite de fermes...) soit « + de résultats pour les éleveurs ».

Quelques « manques » mentionnés pour les éleveurs et autres publics cibles.

Des programme parfois trop riches rendant la valorisation/ appropriation des apports plus difficiles

Malgré l'ouverture et l'approche collective, la prise en compte de toute la diversité des points de vue n'est pas toujours possible

Le manque d'accompagnement personnalisé.

Les difficultés rencontrées et des exemples de leviers en réponse

En italique et entre « » : verbatim

Difficultés soulignées par l'enquête		Leviers de réponse mentionnés
7 répondants Chiffre entre parenthèse : nombre de répondants ayant fait référence à ce type de difficulté		7 répondants
Des ressources limitées (3)	Besoin en temps souvent important et ce dès la phase d'organisation (à adapter selon le type d'action)	<ul style="list-style-type: none"> • Recrutement d'un CDD • Diversifier les financements (« <i>journaux agricoles ?</i> »)
	Besoins de moyens de communication adaptés	<ul style="list-style-type: none"> • Bien se répartir les tâches et les listes de diffusion • Bien mobiliser les réseaux des acteurs, ne pas oublier les relances • Bien définir sa/ses cibles
	Autres <ul style="list-style-type: none"> • Risque de pénurie de fermes supports pour les visites • Risque de visitorat insuffisant selon certaines actions 	« <i>Cibler des exploitations porteuses en fonction de la thématique clé du moment, ne pas solliciter toujours les mêmes producteurs, élargir aux opérateurs de l'aval, aux cantines, etc.</i> »
Des risques en termes de messages diffusés à prendre en compte (2)	<ul style="list-style-type: none"> • Importance de ne pas « <i>basculer vers une pub camouflée</i> » • « <i>Ne pas vendre ce que ce n'est pas</i> » (l'action) (ex : « <i>parler de formation alors que c'est une journée de sensibilisation</i> ») 	« <i>Avoir une attitude proactive sur les dérives possibles en fonction du discours et savoir maintenir le contenu pour servir l'intérêt de tous</i> »
Des relations d'acteurs pré-existantes et leur nature à prendre en compte (3)	<ul style="list-style-type: none"> • Existence de dynamiques déjà existantes • Risque de relations potentiellement conflictuelles • Problème de partis pris 	<ul style="list-style-type: none"> • « <i>S'intégrer dans des dynamiques déjà en place</i> » • Discuter pour « <i>Déminer le terrain en amont</i> » • « <i>Eviter les partis pris pour tel ou tel partenaire</i> » • Importance des « <i>échanges en off</i> »
Le besoin d'un thème d'intérêt commun, en lien avec l'actualité (3)	<ul style="list-style-type: none"> • Certaines thématiques peuvent ne pas être pertinentes (ex. filières peu porteuses) • Les conjonctures peuvent avoir une influence 	<ul style="list-style-type: none"> • « <i>Se concerter, se mettre d'accord sur le thème</i> » • « <i>Adapter l'évènement en fonction des conjonctures marché</i> »
Des difficultés d'agendas et de construction de programme (4)	<ul style="list-style-type: none"> • Risque d'évènementiels concurrents • Impact sur les actions étudiées de la crise sanitaire 	Tenir compte des autres évènementiels, locaux mais aussi régionaux
	La difficulté de tenir compte des disponibilités et des compétences de chaque partenaire	« <i>Organiser le temps de parole en fonction des partenaires et de leurs expertises</i> » « <i>Coordonner tous les partenaires et bien définir un rôle à chacun</i> » « <i>Avoir des attentes claires et donner un cadre</i> » « <i>Au moins 2 réunions visio ou physique pour préparer la rencontre (1 : définition des objectifs, programmes et ateliers, coordination de la communication, 2 : affinage du programme, validation des supports créés pour les ateliers, validation du rôle de chacun, organisation très pratique (repas, fléchage, lieu d'accueil...))</i> »
Problème de perspectives (2)	<ul style="list-style-type: none"> • Difficile de maintenir la dynamique après l'évènementiel • Parfois, pas de visibilité sur les suites, malgré intérêt, souvent par manque de financements 	« <i>Maintenir le lien entre élèves et partenaires par l'envoi d'un annuaire pratique de tous, la diffusion d'un compte rendu pour garder une trace des échanges etc...</i> »

Facilité de mise en œuvre de ce type de collaboration selon les acteurs enquêtés

Pour 7 des 8 acteurs professionnels enquêtés, c'est simple, voire très simple de mettre en œuvre de telles collaborations si certains points clés sont bien pris en compte :

La qualité du relationnel

- Point cité par 3 des répondants
- *"Un très bon relationnel, ça aide"*

La continuité dans la collaboration

- Mentionné par 3 répondants
- *"Partenariat établi de longue date" – "Des partenaires déjà rodés à l'exercice"*

La qualité de l'organisation et des acteurs impliqués

- Mentionnés par 3 répondants
- Avec notamment : *"la nécessité d'un pilotage très organisé dans le temps "*, que *"chacun trouve sa place"*, *"de mobiliser des acteurs compétents"* (dans leur domaine technique) pour être *"complémentaires"*

Une disponibilité suffisante des acteurs impliqués

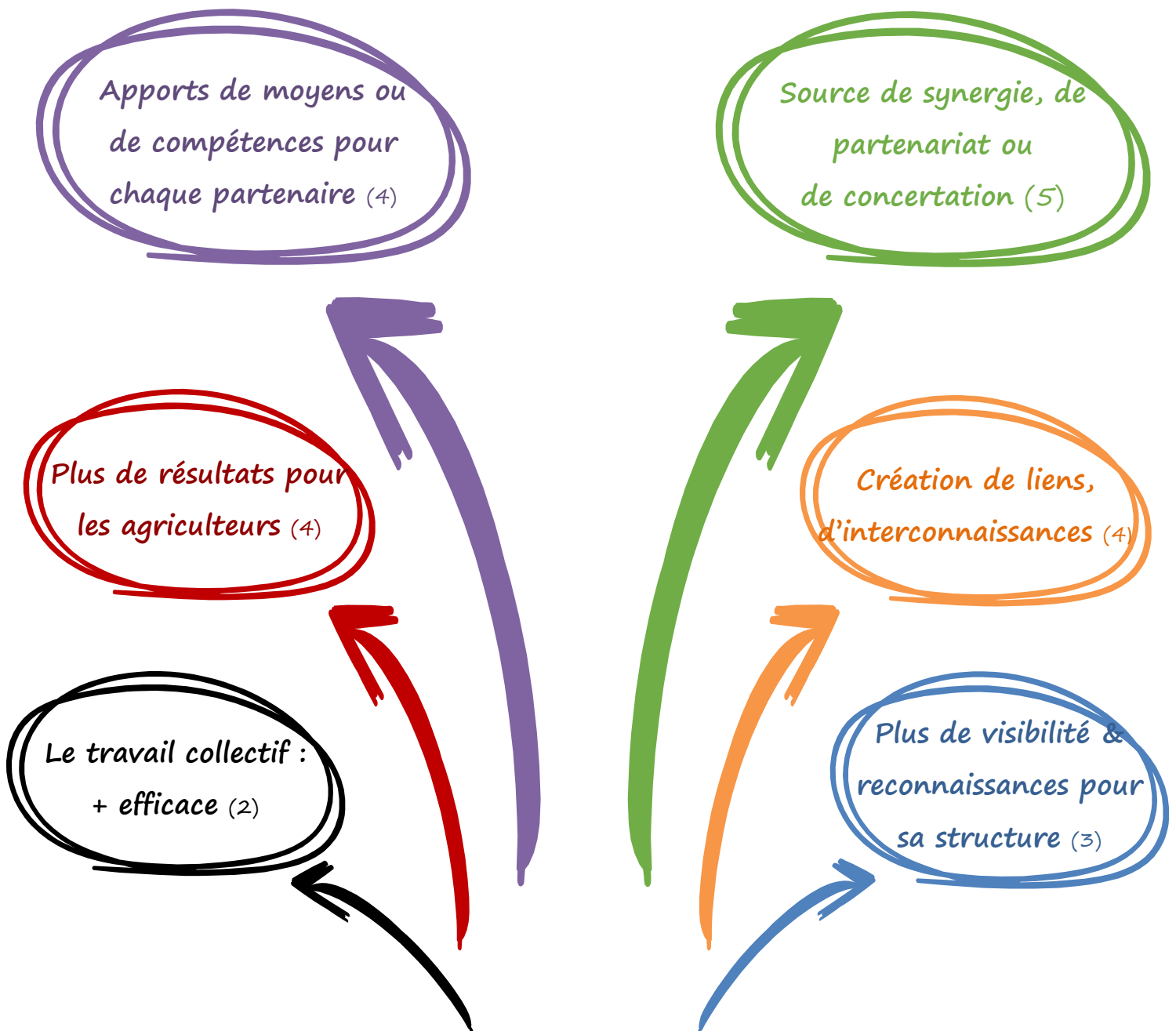
- Cité par 1 répondant
- *" [Besoin d'] "une forte disponibilité des différents partenaires pour échanger et organiser"*

L'état d'esprit des partenaires

- 2 répondants y font référence
- Ex : risque de complication si existence de désaccords ou encore l'intérêt de *"se montrer constructif dans l'élaboration du projet"*.

Des actions collectives plébiscitées et aux apports nombreux pour les parties prenantes

Vis-à-vis de ce type de collaboration « conseil-Aval », le ressenti global des personnes enquêtées est, pour 7 des 8 répondants, bon à très bon et tous conseillerez à des tiers de développer de telles coopération. Plusieurs explications à ce résultat très positif (entre parenthèse = nombre de répondants faisant référence à l'item) :



Actions collectives "conseil/aval" pour accompagner les éleveurs :

PRINCIPAUX APPORTS POUR LES ACTEURS IMPLIQUÉS

Actions collectives “conseil/aval” pour accompagner les éleveurs :

À RETENIR

Des actions efficaces pour répondre aux besoins des éleveurs

- Ces actions sont riches en apports pour et aussi part les producteurs
- Ceci est permis via l’apport de connaissances, d’expertises, de vision plus globale des filières, de contacts...
- Une diversité de formats est possibles, autant de solutions pour mieux s’adapter aux besoins des agriculteurs
- La coopération entre acteurs pour l’organisation de ces évènements en commun renforce leur visibilité et accroît la participation des éleveurs et la diversité de leurs profils.
- L’alignement des discours des différents partenaires porte plus qu’un monologue d’une seule structure

Des collaborations gagnantes-gagnantes pour les acteurs partenaires par :

- L’apports de ressources, de compétences, de connaissances d’ouverture..
- La mutualisation des moyens pour aller plus loin
- Le gain de visibilité et de reconnaissances de sa structure et de ses compétences
- L’approches croisées et complémentaires des dimensions “techniques” et “économiques”
- Des opportunités pour élargir les partenariats (via la mobilisation des “carnets d’adresses” des différents partenaires)

Mais des besoins spécifiques

- Du temps
- Des acteurs volontaires
- Une bonne organisation, partagée, basée sur l’échange, la co-construction, le respect des spécificités des uns et des autres et de leur place
- S’inscrire sur le long terme, avec des partenariats durables, joue directement sur les résultats obtenus
- Plus de résultats en cas d’évènement en présentiel, même si le distanciel peut être utilisé (mais à bon escient)

Quelques recommandations

- En cas de *turn over* de personnes, veiller à la transmission de ces expériences et à ne pas casser le lien
- Mettre ce type de collaboration parmi les moyens clé pour l’accompagnement des agriculteurs au sein de son programme d’actions
- Noter l’importance de financements pérennes pour renforcer l’efficacité et les résultats de telles actions
- Adapter la fréquence prévue des évènements aux sujets (& formats) : “one shot” ou “RDV réguliers”
- Toujours prévoir des temps dédiés aux échanges avec les participants, et des retours / témoignages directs des éleveurs
- Parfois, ce type d’évènement ne tient qu’à l’initiative d’une personne : oser!

Résumé :

Dans le cadre de BioViandes, les actions basées sur la collaboration entre acteurs du conseils et acteurs de l’aval ont été identifiées comme un moyen particulièrement pertinent pour conseiller les producteurs de viande de ruminants biologiques. Huit cas de collaborations de ce type ont été étudiés, afin d’identifier leurs points forts, leurs points faibles ou encore les leviers à mettre en œuvre pour en renforcer les retombées pour les éleveurs.

Ce document, basé sur ces retours d’expériences, vise à donner des éléments de réflexion pour tout acteur, conseiller ou collecteur-abatteur par exemple, qui souhaiterait renforcer ses actions de conseil via une approche collaborative.

Rédaction : Myriam Vallas, Pôle Bio Massif Central – myriamvallas@free.fr

Remerciement : à tous les partenaires de BioViandes qui ont permis la réalisation de ce livrables, notamment Anne Haegelin (FRAB Auvergne-Rhône-Alpes), Camille Sonet (FEDER), Marianne Philit (AgriBio Rhône & Loire), Benjamin Hatterley (Bio 46), Damien Nicolas (BioBourgogne), Elodie Fayel (Chambre régionale d’agriculture Bourgogne-Franche-Comté et Barbara Kasserer-Mendy (Interbio Nouvelle Aquitaine).

Date de publication (dans le cadre de la tranche 2 du projet) : printemps 2023

Le projet BioViandes

Via une approche collaborative et une volonté de favoriser une articulation forte entre amont et aval, le projet BioViandes a pour objectif le développement de filières durables de viandes biologiques de ruminants sur le Massif Central, valorisant tout particulièrement l’herbe et contribuant au développement local. Pour ce faire, les partenaires visent :

- Un développement concerté des filières viandes bio,
- Un renforcement des capacités des éleveurs bio à engraisser majoritairement à l’herbe,
- Un apport de réflexions/connaissances mobilisables par les acteurs des filières dans leurs démarches de structuration et de recherche de débouchés pour la viande bio de ruminants produits sur le MC à base d’herbe.

Ce projet s’articule en deux tranches de fin 2018 à mi 2023.

Partenaires de la tranche 2 :



Maîtrise d’ouvrage et coordination : Pôle Bio Massif Central

VetAgro Sup, campus agronomique de Clermont / 89 avenue de l’Europe
BP 35 - 63 370 LEMPDES / Tél/fax : 04 73 98 69 57



<https://www.pole-bio-massif-central.org> et <https://pole-bio-massif-central.org/bioviandes/>

Contact : Myriam Vallas / myriamvallas@free.fr

BioViandes tranche 2 financée dans le cadre de la convention Massif Central par :



agence nationale de la cohésion des territoires

