

LES CHAINES DE VALEURS RÉGIONALES DE LÉGUMINEUSES À GRAINES À DESTINATION DE L'ALIMENTATION HUMAINE

CONTEXTE

Malgré un fort potentiel de développement, les filières régionales de Légumineuses à Graines (LAG) sont aujourd'hui limitées par le manque d'interconnaissance et de coordination entre acteurs. Le projet partenarial régional **FiLoLég**, a pour ambition de faciliter la création et le développement de ces **Filières Locales de Légumineuses à Graines** à destination de l'alimentation humaine notamment en travaillant sur les échanges interprofessionnels régionaux. Dans cet objectif, un diagnostic régional a été initié pour caractériser les bonnes pratiques et exemples de réussites à diffuser mais également les besoins et limites des chaînes de valeur régionales existantes en se posant la question suivante : **Comment se construit et se répartit la valeur ajoutée dans les chaînes de valeur des légumineuses à graines des Hauts-de-France ?**

ENJEUX DE FILOLÉG



Une demande en protéines végétales en hausse

- Réduction de la consommation de protéines animales au profit des protéines végétales



Une demande vers plus de qualité et « d'origine »

- Développement de produits certifiés (ex. IGP) et labellisés (ex. sans OGM) et marques collectives
- Développement d'indicateurs sur les produits (ex. Nutriscore, Ecoscore)



Des modèles agricoles qui tendent vers l'agroécologie

- Réduction des intrants
- Evaluation d'impact des pratiques sur l'environnement

CADRE DE L'ÉTUDE

Une étude portée sur des produits fabriqués par des marques régionales...



... et qui sont valorisés sous forme de ...



Graines entières ou décortiquées



Farines, semoules, prêts à cuire, surgelés



Pâtes, tartinables, soupes, purées



Extraits, plats préparés

... grâce à l'ensemble d'acteurs qui interviennent dans la chaîne de valeur...



Fournitures



Production agricole



Organismes stockeurs et de revente



Transformateurs et conditionneurs



Revendeurs

... leurs technologies... (décorticage, broyage, torréfaction, cuisson, fractionnement, etc.)
 ... et le cadre sociotechnique qui les soutient (institutionnels, conseillers et centres de R&D)

FINANCEURS



PARTENAIRES



FOCUS SUR LES TROIS CHAINES DE VALEURS RÉGIONALES RENCONTRÉES:

Type de produit	Espèce	Volumes	Transformation	Différenciation
Tartinable sucré	Féverole	Faible	Moyenne	AB*, Nutriscore A, origine régionale, Planet score
Grain entier	Haricot sec	Faible	Aucune	Origine locale*, Label Rouge
Ingrédient	Pois protéagineux	Elevé	Elevée	Sans OGM*

* AB = Agriculture biologique, Locale = Inférieure à la région, OGM = Organisme Génétiquement Modifié.



COMMENT SE CRÉENT LES CHAINES DE VALEUR EN HAUTS-DE-FRANCE ?

Les chaînes de valeurs étudiées

• S'insèrent dans des schémas différents :

- Création de start-up,
- Diversification d'une activité,
- Mise en place d'une nouvelle organisation de valorisation (par la création d'un ODG*).

• Répondent à des objectifs différents :

-  Innover pour répondre à de nouvelles tendances alimentaires,
-  Mieux valoriser un produit du terroir.

• Se stabilisent en 4 à 6 ans selon plusieurs facteurs :

L'expérience du/des acteur(s) à l'initiative de la création de la chaîne de valeur,
Les moyens et la spécificité de ses besoins,
L'accompagnement qu'il a reçu (technique, stratégique, réglementaire, qualité, etc.),
Le niveau de connaissances techniques des autres maillons de la chaîne et des références disponibles.

* ODG = Organisme de Défense et de Gestion de produits sous Signe de Qualité ou d'Origine, rassemblant producteurs et transformateurs/conditionneurs.

COMMENT Y EST CRÉÉE LA VALEUR AJOUTÉE ?

1- Par la différenciation via :

- des certifications (AB, Label Rouge, IGP)
- des labels (Terroir Hauts-de-France, Non-GMO project)
- des indicateurs (Nutriscore, Planet score)



/!\ La différenciation demande des efforts **d'accréditation, de traçabilité** et de **référencement** (frais de contrôle et d'affichage). Pour cela, plusieurs outils de suivi (ex. fiches d'itinéraires techniques, fiches produits) ou des suivis informels, contrôles supplémentaires et analyses de risques peuvent être **règlementés** et/ou **conseillés**.

2- Par la réduction des coûts de transaction via :

- des outils de coordination normalisés (contrats et cahiers des charges),
- une haute fréquence de transactions,
- des économies d'échelle,
- l'anticipation et le partage des risques, ...



Et par le renforcement des proximités :



Relationnelles (échanges informels réguliers, rencontres, partage de valeurs, fort ancrage territorial du produit, etc.)



Economiques (partenariats, investissements collectifs, associations, etc.)



Spatiales (zones de production restreintes)



Fonctionnelles (ex. mutualisation logistique)

COMMENT S'ORGANISENT LES ACTEURS POUR LA TRANSFORMATION ?

En cas de transformation de la matière première, les opérations peuvent être réalisées :

- « **à façon** » par des tiers pour permettre de limiter les investissements initiaux et ainsi la prise de risque. Cette organisation met cependant en exergue une dépendance aux outils et compétences des acteurs présents dans la zone de production souhaitée.
- « **de manière internalisée** », c'est à dire par un seul et même acteur, demandant un effort financier initial important pour permettre de disposer d'outils parfois hautement spécifiques, de faciliter la maîtrise de la qualité, des coûts et de gérer la confidentialité.
- « **mixte** » en fonction des étapes de la chaîne de valeur.

COMMENT SE RÉPARTIT LA VALEUR AJOUTÉE ENTRE LES ACTEURS ?

Une répartition différente selon :

• Les choix de gouvernance

- de type « marché », tiré par le prix et avec une libre concurrence,
- de type hybride, avec soit un pouvoir décisionnel segmenté où l'acheteur impose ses normes, soit une dépendance mutuelle avec des décisions pouvant être prises en concertation,

• L'asymétrie de l'information

- Présente, elle pèse comme force de négociation (vision d'ensemble des besoins et préoccupations des autres acteurs),
- Absente, elle peut renforcer la confiance (transparence des coûts et des contraintes de chacun).

• La gestion des risques

S'il y a des engagements réciproques (contrats, cahiers des charges), des niveaux de dépendance asymétriques, etc.

• Les mécanismes de construction du prix :

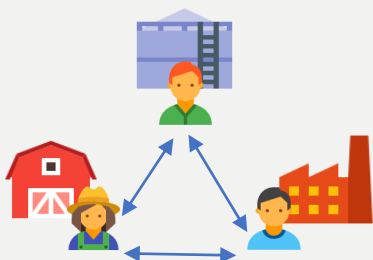
- Référencé sur : les coûts de production, le prix du marché à l'export ou en alimentation animale, le prix du marché du blé.
- Avec ou sans primes de différenciation (respect du cahier des charges, utilisation de semences certifiées, le stockage, etc.)
- Prix ferme (sur l'année ou plus) ou de campagne (variation continue selon le marché)
- Prix négociables ou non


QUELLES SONT LES BONNES PRATIQUES LORS DES ÉCHANGES BILATÉRAUX ?



Définir clairement les attentes en amont

De manière formalisée ou non, un échange nécessite une définition claire des **conditions de l'échange** telles que les quantités, le(s) prix, la qualité (ex. taux d'humidité, calibre, etc.), les conditions de production (ex. traitements phytosanitaires, AB), les services attendus (ex. livraison, stockage) ainsi que les clauses en cas de litiges.



 Deux des trois chaînes de valeurs étudiées utilisent des contrats, dont une en plus de contrats cadres (accord sur des volumes annuels). Celle qui ne pratique pas la contractualisation y a renoncé après avoir rencontré des litiges. Elle favorise en contrepartie les proximités relationnelles et économiques pour limiter les risques.

En effet, en cas de contrats : Tout ne peut y être précisé, on parle d'un besoin « **d'incomplétude des contrats** » comme souligné par Magrini, et al. (2021)*. Celui-ci permet de laisser une **marge d'adaptation des acteurs face aux aléas** (ex. sur les plannings de livraison) pour éviter les litiges voire l'arrêt de la contractualisation.

QUELLES SONT LES FACTEURS DE PÉRENNISATION DES CHAINES DE VALEURS?

S'insérer dans des réseaux d'influence : Participer à des groupes interprofessionnels et être en lien avec les acteurs institutionnels

Disposer d'outils de coordination adaptés



Connaitre la matière première : savoir la produire et la transformer

S'ancrer dans le territoire :

- Valeur patrimoniale/culturelle
- Relations de long terme avec l'écosystème local
- Partage d'informations et interactions fréquentes

QUELLES SONT LES PISTES D' ACTIONS POUR FACILITER LA CRÉATION ET LE DÉVELOPPEMENT DES FILIÈRE LOCALES DE LÉGUMINEUSES À GRAINES?

Structuration et animation d'un réseau d'acteurs



- Démonstrateur de filières régionales,
- Groupes de travail transversaux entre fournisseurs et canaux de distribution pour permettre le dialogue,
- Rendez-vous réguliers de présentation et de rencontre d'acteurs régionaux,
- Mise en contact des acteurs aux problématiques similaires pour favoriser la mutualisation,
- Actualisation d'une liste d'acteurs, d'outils et d'organismes d'accompagnement existants.

Facilitation des transactions



- Guide de références sur les critères de qualité des légumineuses en alimentation humaine,
- Guide de bonnes pratiques à la contractualisation et de prototypes de contrats,
- Ateliers d'identification des coûts intermédiaires,
- Ateliers autour de la construction d'une notion de partage équitable de la valeur et d'un guide de bonnes pratiques.

Centralisation de la connaissance



- Centralisation et complémentation de guides techniques sur les légumineuses cultivées et cultivables en Hauts-de-France,
- Mise en place de groupes de travail interprofessionnels régionaux sur les légumineuses à graines,
- Réalisation d'études technico-économiques des productions et de leur potentielle insertion dans les systèmes de culture actuels.

Promotion des chaînes de valeurs locales



- Diffusion de supports de communication existants,
- Construction d'un plan de communication commun sur les produits à base de légumineuses à graines régionales.
- Construction d'outils de communication communs.

Etude réalisée par Agrotransfert Ressources et Territoire dans le cadre du projet FiLoLÉG

Plus d'informations sur : <http://www.agro-transfert-rt.org/projets/proteines-vegetales>

Contacts :

Manon Gipouloux : m.gipouloux@agro-transfert-rt.org

Jeanne Delsaut, : j.delsaut@agro-transfert-rt.org