

AB Développement

Une alternative commerciale et technique

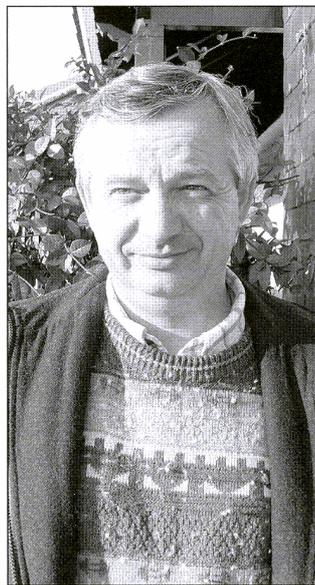
Sillonnant le Centre Ouest de la France depuis près de 15 ans, Henri Guimbretière, gérant de la société AB Développement, observe l'évolution de l'agriculture bio sur le terrain. À la fois conseiller technique, commercial, courtier et depuis peu négociant en grains, il construit progressivement un réseau de producteurs bio auquel il espère offrir une alternative.

L'agriculture bio, il l'a découverte progressivement. Bien avant le boom du début des années 2000. À force de ténacité, de sérieux et de kilomètres engloutis (70 000 km par an), dans un contexte très concurrentiel où les grosses structures comme les coopératives dominent le marché, il a réussi à s'imposer, à plier parfois, sans jamais rompre : "J'espère offrir aux producteurs une seconde voie, une alternative aux schémas traditionnels du conseil et de la collecte", explique Henri Guimbretière en racontant son parcours.

Conseil et commerce

Installé en 1984 comme céréalier conventionnel dans les Deux-Sèvres, il cherche un complément de revenu par une activité de vente d'intrants bio. C'est ainsi qu'il fait ses premiers pas vers ce mode de production. Il s'initie à la méthode "Le-

maire" qui s'impose encore à l'époque. En 1991, suite au décès soudain de son patron, il décide de reprendre l'affaire et d'arrêter son exploitation. En plus de l'activité commerciale et de conseil auprès des céréaliers et des éleveurs, il développe des prestations de transport pour approvisionner les transformateurs en céréales et oléoprotéagineux bio. Puis en avril 1999, il crée la SARL AB Développement. "Dans le contexte de l'époque, pollué par des affaires de faux bio, il fallait absolument offrir des garanties de traçabilité, se souvient Henri Guimbretière. J'ai donc misé sur l'approvisionnement direct d'un fabricant d'aliment et d'un minotier auprès de producteurs". Les volumes augmentant, il envisage de collecter et de stocker. Mais il doit se rendre à l'évidence : les coûts de logistiques sont trop élevés en raison des volumes trop



Grâce à ses connaissances, d'amont en aval, techniques et commerciales, des filières céréales et élevages bio, Henri Guimbretière espère apporter un service personnalisé aux producteurs et aux transformateurs.

faibles et des productions trop atomisées. En 2000, il se voit contraint de licencier ses deux salariés et de se recentrer sur son activité de conseil et de vente. Puis, au fil des ans, il développe le courtage, embauche une salariée, Valérie Livolsi, qui est chargée de l'achat et la vente de céréales et oléoprotéagineux depuis trois ans. Fin 2004, AB Développement devient collecteur Onic agréé, avec un site homologué d'une capacité de stockage de 500 t basé à Grand-Bourg dans la Creuse.

Réapprendre à stocker

S'appuyant sur un réseau de 160 exploitations bio, allant de 15 ha à 360 ha, les volumes commercialisés ont atteint 7 000 tonnes de grains en 2003-2004. Avec l'activité de négociant et des visées à l'exportation, notamment vers l'Allemagne pour le tournesol et le soja, ils devraient encore progresser. "Le souci principal est de convaincre les agriculteurs à réapprendre une partie de leur métier qu'ils ont oubliée, celle du stockage dans les meilleures conditions pour vendre des céréales de qualité", insiste Henri Guimbretière. "Les céréaliers et les éleveurs manquent de professionnalisme sur ce point, continue-t-il. Le respect des normes de propreté par le triage par exemple, d'humidité par la ventilation sont des aspects essentiels à la qualité et au maintien de la rémunération, mais le message est difficile à faire passer". Pourtant, le patron d'AB Développement ne cesse de le répéter. Parmi les autres points faibles des producteurs à améliorer, il note aussi la durée de chargement des camions qui peut grever les coûts. L'achat et la vente de céréales et oléoprotéagineux est un métier qui rencontre de plus en plus d'exigences : "les transformateurs bio, meuniers ou fabricants d'aliments, n'achètent plus comme il y a

AB Développement en chiffres

Reprise : 1991

Création d'AB Développement : avril 1999

Zone d'activité : Limousin, Bourgogne, Poitou-Charentes

Salariés : 3

Activité : agent Velay-Scop, engrais organiques, aliments de bétail, courtage en céréales, semences

CA 2003-2004 : 700 000 euros

Prévision 2004-2005 : 1 million d'euros

Volume : 7 000 t

Exportation : Allemagne (tournesol et soja)

Conseil : contrat de suivi technique avec une demie journée de visite sur le terrain par trimestre

quelques années, sans regarder de près la qualité. L'offre est importante, ils deviennent sévères et, cette année, nous avons eu un tiers de la récolte de blé panifiable qui a été déclassée en blé fourrager". À l'écoute des besoins des transformateurs, la société vise donc la qualité mais aussi la réactivité et l'approvisionnement en produits plus spécifiques à la demande, comme l'épeau-tre, le lin, le sarrasin, le seigle... "En proposant des prix fermes par contrat aux producteurs et non des acomptes, avec compléments aléatoires", précise le négociant.

Une passion pour le sol

Pour Henri Guimbretière, les agriculteurs bio doivent s'affranchir davantage des schémas conventionnels. "Idem dans leur façon de travailler la terre, explique-t-il. La qualité, elle est directement liée à la vie du sol, mais ça aussi, c'est oublié", regrette-il. Son métier de conseil, sur lequel il essaie de se recentrer en raison de l'intérêt qu'il y porte, lui a permis de se forger une connaissance agronomique indispensable à l'agriculture bio. "À force de visites sur le terrain, d'observation, de confrontation, j'ai acquis des références approfondies sur la vie du sol", souligne Henri Guimbretière qui regrette le trop peu d'intérêt de la filière pour l'agronomie et l'impact du sol sur la qualité des cultures et de l'alimentation. "Les agriculteurs bio restent trop influencés par la démarche conventionnelle, qui est plus quantitative, basée sur les apports de NPK. En bio, il faut privilégier l'aspect qualitatif des sols, comprendre ses mécanismes avant d'agir et les réorganiser si nécessaire."

Un agent Velay-Scop

"Le sol n'est pas un réservoir mais un être vivant", résume-t-il. Une approche qu'il a découverte grâce aux connaissances de François Pape, inlassable passionné de la fertilité des sols qui a mis au point de nombreux fertilisants (1), dont la plupart autorisés en agriculture bio et père de la méthode Velay-Scop (une approche agronomique spécifique basée notamment sur l'augmentation des défenses naturelles de plantes). Pour Henri Guimbretière, seul agent Velay-Scop spécialisé en bio, la démarche de François Pape est une référence incontournable, tout comme les travaux du professeur Chabousseau, ancien directeur de l'Inra de Bordeaux. "La méthode Velay-Scop va à l'encontre des théories habituellement admises concernant notamment les bienfaits du compostage. Nous considérons que le carbone brûlé émis par le compostage est nuisible aux plantes. En utilisant le fumier, on évite la nitrification et on favorise l'assimilation de l'engrais dans les plantes sous forme d'acides aminés. De plus, une plante qui absorbe l'azote soluble et les glucides solubles concentrent dans les vacuoles des cellules des éléments qui attirent les insectes, les acariens, les champignons...", explique-t-il. "Mais, pour redresser les sols dégradés, envahis de vulpin, chardons ou chiendent, signes du mauvais fonctionnement de la matière organique, il faut au moins cinq ans... et ce, dans le meilleur des cas."

C. R-F

(1) François Pape réalise notamment les formulations des fertilisants de l'usine de Kervellerin dans le Morbihan et de celle de Velay-Scop en Haute-Loire.

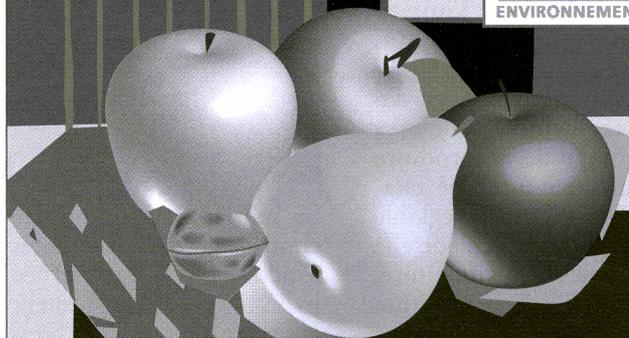
Le fumier contre le compost ?

Pour en savoir plus sur les avantages du fumier et la technique Velay-Scop, rendez-vous dans le prochain numéro de *BIOfil* : Henri Guimbretière exposera son point de vue.

CARPOVIRUSINE 2000®

BIO-INSECTICIDE

UTILISABLE EN CULTURE AGROBIOLOGIQUE



Carpovirusine 2000®, le partenaire indispensable de la confusion sexuelle contre le carpocapse.

Carpovirusine 2000® s'inscrit naturellement dans tous vos programmes de lutte raisonnée, chimique, confusion sexuelle.

Tél. 05 59 60 92 92
Fax : 05 59 60 92 99

0,1 l/hl pour lutter efficacement contre le Carpocapse

Virus de la granulose
10¹³ corps viraux / litre
A.M.M. 9800076

- > CARPOCAPSE DU POMMIER
- > CARPOCAPSE DU POIRIER
- > CARPOCAPSE DU NOYER
- > CARPOCAPSE DU COGNASSIER
- > CARPOCAPSE DU NASHI

CONDITIONS DE STOCKAGE

	PÉRIODE D'UTILISATION (DE MAI À SEPTEMBRE)	PÉRIODE DE NON UTILISATION (D'OCTOBRE À AVRIL)
☺	FROID Congélation(*) (-18°C) Frigo (de +4 à +6°C)	FROID
☺	FRAIS Pour une utilisation dans un délai maximum de 3 semaines (15/20°C)	Congélation(*) (-18°C) Frigo (de +4 à +6°C)
☹	Pas de stockage si > 25°C (risque de détritragé)	AUTRE STOCKAGE DÉCONSEILLÉ (risque de détritragé)

(*) Durée de congélation maximale de 24 mois avec possibilité de 2 à 3 congélations successives.
Retour à température ambiante :
Sortez la Carpovirusine 2000® une journée avant la date prévue de son utilisation et laissez-la décongeler à température ambiante.

En aucun cas il ne faut accélérer ce réchauffement artificiellement (micro onde par exemple) : toutes les qualités insecticides de la préparation seraient alors supprimées.
Secouez vigoureusement la bouteille de Carpovirusine 2000® avant usage.

Tout stockage non conforme peut entraîner une dégradation de la qualité insecticide de la CARPOVIRUSINE 2000® dont Calliope ne saurait être tenue pour responsable.



Calliope

Groupe Arysta LifeScience