

DOSSIER

Tour d'horizon de l'impact de la crise sur les filières : l'analyse du terrain

page 6



PORTRAITS DU MOIS

Vente directe et confinement, des producteurs témoignent

page 10

MAIN D'OEUVRE EXCEPTIONNELLE FACE AU COVID 19 : CADRE RÉGLEMENTAIRE

page 3

LA CRISE VUE PAR DES ADMINISTRATEURS DE BIO EN GRAND EST

page 4

FERMETURE DES CANTINES : UNE PÉRIODE DIFFICILE POUR LES PLATEFORMES D'APPROVISIONNEMENT BIO LOCALES

page 13

SUCÈS DES COMMERCES DE PROXIMITÉ ET DES CIRCUITS COURTS POUR LES PRODUITS BIO

page 14

EDITORIAL

SOMMAIRE

ACTUALITÉS

- Main d'oeuvre exceptionnelle face au Covid 19 : cadre réglementaire p. 3

NOTRE RÉSEAU

- La crise vue par des administrateurs de Bio Grand Est p. 4
- La FNAB demande des solutions de garde pour les enfants de paysans.ne.s p. 5

DOSSIER

- Tour d'horizon de l'impact de la crise sur les filières : l'analyse du terrain p. 6

PORTRAITS

- Vente directe et confinement, des producteurs témoignent de nouveaux modes d'approvisionnement des populations p. 10

TECHNIQUE ET FILIÈRES

- Le marché de Vandœuvre-lès-Nancy délocalisé au Parc des Expo' de Nancy p.12
- Fermeture des cantines : une période difficile pour les plateformes d'approvisionnement bio locales p.13
- Succès des commerces de proximité et des circuits courts pour les produits bio p.14

ANNONCES p. 15

AGENDA p. 16



Laurent COUSIN
Porte parole de Bio en Grand Est
et Président du Agrobio 08

RESILIENCE

La période que nous traversons est inédite, qui aurait imaginé, il y a encore quelques semaines que notre civilisation toute entière serait ainsi fragilisée par un virus... Au-delà du bilan humain, qui laissera un traumatisme énorme à toutes les familles qui auront perdu des proches, ce sont des pans entiers de l'économie mondiale qui s'effondrent jour après jour.

Le monde d'après sera différent, nos sociétés se relèveront et espérons-le, seront plus fortes et plus résilientes. Il faut être optimiste et saisir cette occasion peut être unique dans notre histoire de revoir notre modèle de société.

En attendant, il faut colmater les brèches, soutenir au mieux nos soignants en respectant les règles de distanciations. Les semaines de confinement passant, il va falloir penser aux actions pour mettre en place ce nouvel avenir, à la reprise progressive du travail, de l'école, ... La vie doit reprendre petit à petit avec beaucoup de précautions...

Comme de nombreuses autres professions indispensables, nous, agriculteurs, paysans et paysannes, tenons notre rôle nourricier primordial. Nous sommes le premier maillon de la chaîne d'approvisionnement qui a été soumise à rude épreuve. Aujourd'hui, il y a une prise de conscience générale de l'importance des besoins primaires de la population, se nourrir, se loger, ...

C'est une grande responsabilité qui nous incombe et nous devons nous poser cette question de la résilience. Nous devons également réfléchir à notre utilisation des ressources qui nous permettent de nourrir et comment les préserver pour les générations futures ces prochains siècles. Alors prenons conscience de la fragilité et de la richesse de cette terre que nous empruntons à l'humanité.

L'économie mondiale va être bouleversée, les plus libéraux de nos dirigeants viennent-ils de se réveiller quand ils prônent maintenant la relocalisation de nos besoins vitaux (sanitaires, énergétiques, alimentaires...)?

L'agriculture doit maintenant prendre ce virage de la relocalisation. Ce serait un non sens, après cette crise, de reconstruire un modèle agricole si exportateur et si importateur en énergie fossile...

Nous même, qui pratiquons une agriculture responsable, devons être vigilants à ne pas s'enfermer dans un modèle trop spécialisé avec parfois un produit unique, pour un client unique... C'est par la diversité de nos exploitations, de nos débouchés que nous résisterons au mieux aux crises futures.

Notre réseau travaille au quotidien pour répondre collectivement à ces enjeux !

Il en va de notre RESILIENCE ...

MAIN D'OEUVRE EXCEPTIONNELLE FACE AU COVID 19 : CADRE RÉGLEMENTAIRE

Bien que le contexte soit exceptionnel, le cadre réglementaire pour l'emploi d'aide sur les exploitations agricoles reste strict.

La jurisprudence exclut le recours à des bénévoles dans les structures économiques à vocation lucrative qu'elles soient individuelles ou sous forme de sociétés (EARL, SCEA, SCEV...). Le bénévole se définit comme « celui qui s'engage librement pour mener une action non salariée en direction d'autrui en dehors de son temps professionnel et familial ». Il en découle qu'à la différence d'un travail salarié, le bénévolat se caractérise par l'absence de tout lien de subordination juridique et de toute rémunération sous quelque forme que ce soit (ni en espèces, ni sous forme d'avantages en nature). Les exemples d'aide bénévole sur une exploitation agricole correspondent à des cas d'urgence, comme aider à récupérer les animaux qui se sont échappés de leur enclos et vagabondent. Il s'agit donc de ce qu'on appelle « le coup de main occasionnel » qui par nature est de très courte durée. Ce cadre ne s'applique donc pour le renfort en main d'oeuvre sur les fermes en raison du Covid 19.

Si vous devez faire appel à de la main d'oeuvre pour remplacer des salarié-e-s malades ou pour recruter des saisonniers, **Pôle Emploi a mis en place une plateforme officielle** dédiée aux secteurs d'activité et entreprises jugés prioritaires :

<https://mobilisationemploi.gouv.fr/#/accueil>

Vous pouvez y déposer vos offres d'emploi (pensez à y préciser que c'est pour travailler dans une ferme certifiée en agriculture biologique). Vous serez recontacté par un-e conseiller-ère pour préciser votre besoin. Pôle Emploi peut aussi vous accompagner pour faciliter le recrutement.

MISE À DISPOSITION TEMPORAIRE DE SALARIÉS VOLONTAIRES ENTRE DEUX ENTREPRISES

Pendant cette période, les salariés inoccupés qui le souhaitent, peuvent travailler provisoirement dans une entreprise confrontée à un manque de personnel. Il s'agit d'une « mise à disposition » temporaire qui suppose l'accord du salarié et des deux entreprises. Le salarié conserve son contrat de travail et 100% de son salaire habituel, versé par son employeur d'origine. L'entreprise qui l'accueille temporairement rembourse ce salaire à l'entreprise d'origine.

Pour faciliter au maximum les démarches des entreprises et des salariés qui souhaitent s'engager dans ce dispositif, le ministère du Travail propose des modèles simplifiés de convention de mise à disposition entre entreprises et d'avenant au contrat de travail du salarié.

Modèle de convention : https://cutt.ly/conv_salarie

BRÈVES

INDEMNISATION

Les conditions d'accès à l'aide forfaitaire d'état aux petites entreprises (<1M€ de chiffre d'affaire) en difficultés ont évoluées. Pour toucher cette aide de 3 500 €, il fallait faire faillite ou perdre au moins 70% de son chiffre d'affaire. Désormais, il est possible de demander une première aide de 1 500 € si le chiffre d'affaire diminue de 50%. Un complément de 2 000 € peut être demandé en cas de difficulté plus prononcée.

Pour en savoir plus : <https://www.economie.gouv.fr/coronavirus-soutien-entreprises>



AUTORISATION DE COMMERCIALISATION DES SEMENCES ET PLANTS

Initialement interdite, la commercialisation des semences et plants a été autorisée sous condition.

Dans l'objectif de permettre notamment aux particuliers qui disposent d'un jardin de cultiver leurs propres fruits, légumes et plantes aromatiques, il est autorisé :

- la commercialisation des semences et plants pour les activités professionnelles, pour l'ensemble des semences et plants (fourniture nécessaire aux exploitations agricoles) ;
- la commercialisation des plants potagers à visée alimentaire (légumes, petits fruits, aromatiques) sous divers modes :
 - sur les marchés ouverts autorisés par dérogation en vertu des dispositions de l'article 8 point III du décret précité ;
 - via des dispositifs de type drive ;
 - via la vente dans les rayons de jardinerie déjà ouvertes à la condition qu'elles aient une activité animalerie.



Bio en Grand Est

Bio en Grand Est - Site de Laxou
Siège Social
Les Provinces, espace Picardie - Entrée 1
54 520 LAXOU
Tél. 03 83 98 49 20

MENTIONS LÉGALES

Directeur de publication : Julien SCHARSCH
Co-rédacteurs en chef : Nadine PIBOULE et Sébastien DUSOIR
Crédit Photos : Bio en Grand Est, MEYER-ConseilVinsAlsace, Christophe Fouquin - Fotoliamcom, Fotolia
Impression : SharePrint
Publication gratuite
Réalisé avec le soutien financier de l'Agence de l'eau Rhin-Meuse, du Conseil Régional Grand Est et de la DRAAF
Numéro 29 - mai 2020
ISSN : 2558-7668

NOUS CONTACTER :
com.biograndest@gmail.com



LA CRISE VUE PAR DES ADMINISTRATEURS DE BIO EN GRAND EST



« La période inédite que nous vivons, aurait pu être à première vue préjudiciable au bio. Il n'en est rien et c'est même le phénomène inverse qui se produit. Une croissance qui s'accélère, de nouvelles formes de vente qui se développent à toute allure. La région Grand Est qui a longtemps été à la traîne en matière de

production bio voit les conversions s'accélérer : tant mieux ! La période est incertaine, mais les imaginations sont fertiles. Partout on évoque le monde d'après : ceux qui veulent un changement profond de nos sociétés espèrent une rupture dans la hiérarchie des valeurs qui structurent nos organisations. Les autres voudront rattraper le temps perdu, la richesse perdue, espérant ainsi pallier aux inévitables difficultés qui surgiraient d'une remise en cause des moteurs de notre économie.

Les bifurcations historiques des sociétés humaines résultent de deux phénomènes : un événement particulier, fort comme peut l'être cette période, mais aussi un processus plus long où les idées, les concepts, les idéologies changent. L'un ne

Philippe HENRY, GAEC du Vieux Moulin, céréales, élevage de bovins et de poules pondeuses, commercialisation en circuits longs et courts, à Vallois (54). Philippe est Président de l'Agence Bio et administrateur à Bio en Grand Est.

va pas sans l'autre. L'événement fort, nous l'avons sans doute sous les yeux. La crise sanitaire doublée d'un arrêt d'une bonne partie de l'économie mondiale agit comme un révélateur et vient mettre en lumière tout l'intérêt et la cohérence de notre modèle.

Le processus plus long, lui, nous oblige à intégrer de nouvelles dimensions dont on pressentait déjà l'importance et qu'il faut renforcer :

- La mise en place sur nos fermes et chez tous les acteurs d'une dynamique environnementale encore plus forte autour de la biodiversité et du changement climatique. La bio peut faire mieux !

- Une généralisation des initiatives de commerce équitable.
- La recherche d'un équilibre dans les circuits de commercialisation notamment au travers d'un développement plus soutenu de la vente directe et d'une véritable économie circulaire en bio intégrant la restauration collective.

Notre baromètre consommateur à l'Agence Bio montre que les produits bio ont toujours cristallisé beaucoup d'attentes, et c'est encore plus vrai aujourd'hui. Les réponses que nous saurons apporter à ces trois chantiers assureront la robustesse et la confiance dans l'agriculture biologique en phase avec les attentes sociétales. »

« Rien de spécial ne change pour la bio en ce sens où certains aliments sont très demandés en bio ou non. Toutefois, de nouvelles personnes s'adressent en direct aux producteurs. La suppression des marchés de plein vent s'abat sur les producteurs auxquels la loi Egalim demande demain

d'approvisionner la restauration collective. Les empêcher de faire les marchés est une contrainte forte et pèse sur la survie des fermes. Au beau fixe : la confiance renouvelée des clients qui soutiennent la bio.

Aujourd'hui, être situé sur l'axe le plus touristique des Vosges a cessé d'être pour la ferme un atout et représente -40% de ventes. Grâce à Vosges Matin qui parle des producteurs en local, ils ont développé des livraisons pour rendre service à un public âgé qui lit le journal. Ces personnes commandent des paniers moyens entre 20 et 30 € et profitent des livraisons pour discuter. Ces nouveaux clients resteront-ils ? »

Pour s'en sortir financièrement, Eric a demandé le prêt aux entreprises sur le site BPI France et pour le mois prochain, l'aide du fond de solidarité pour les petites entreprises, une aide qui peut aller jusqu'à 1500 €.



Eric et Christine BOON, La ferme de Bonnefontaine, en bovin lait, en vaches vosgiennes, vente directe en magasin à la ferme, Le Tholy (88). Eric est Président du GAB 88 et administrateur à Bio en Grand-Est.



« Personne ne s'y attendait, personne n'aurait pensé vivre ça un jour, et pourtant, nous voilà mondialement embarqués dans une crise sanitaire majeure.

La grosse machine de la commercialisation mondiale peine, les consommateurs s'inquiètent, le spectre du manque de nourriture s'invite à l'horizon... Pourtant il n'en est rien, en tout cas à petite échelle. Partout les petits producteurs poursuivent leur travail, la production continue.

Ici en Haute-Marne, la plupart des producteurs sont seuls sur leur exploitation, ou alors un nombre très limité d'associés ou salariés. Et avec la démographie très faible du département, les distances de sécurité sont assurées. On observe donc un revirement de la façon de consommer. Les producteurs ont ici su s'organiser différemment : livraisons à domicile, jours limités de réception de paniers préparés, réception des clients au compte-goutte à la ferme... Les marchés reprennent doucement. Les producteurs bio mettent tout en place pour servir les clients et écouler leur production.

Et il faut absolument que le consommateur soit conscient de cela : même si le monde tourne au ralenti, la production continue, alors c'est le moment d'acheter français, bio et local. Il n'y a pas seulement les pâtes pour « survivre » à ce confinement (ou alors des pâtes bio haut-marnaises !).

Aude CATHELAT, céréalière à Caulmois-le-Haut (52). Présidente du GAB de Haute Marne.

En Haute-Marne, on peut trouver légumes secs, légumes frais, viandes, œufs, fromages, farines, huiles, miel, bières, fruits...

Profitons de ce moment plus calme pour apprendre à cuisiner tous ces produits locaux bio et de qualité, et participer activement à la poursuite de l'économie pour nos agriculteurs. Et pour nous, agriculteurs, voyons le bon côté de cette drôle de période : l'occasion est là de montrer notre travail, notre fiabilité, notre proximité et notre présence, constante, même dans les moments difficiles. En espérant une évolution de la consommation après cette crise, qui permettra l'installation de jeunes et la poursuite du développement de la bio dans le département. »



LA FNAB DEMANDE DES SOLUTIONS DE GARDE POUR LES ENFANTS DE PAYSAN.NE.S

« Alors que la fermeture des écoles et lieux d'accueil de jeunes enfants a été prolongée jusqu'au 11 mai, la situation devient critique pour les paysan.ne.s qui s'emploient à nourrir les Français. Pour faire face au bouleversement des systèmes d'approvisionnement alimentaire et à la fermeture de nombreux marchés, ils font preuve d'énergie et d'inventivité pour imaginer de nouvelles solidarités et des modes de commercialisation alternatifs.

Ce surcroît de travail se conjugue avec l'intensification de l'activité agricole au printemps et ne sera pas compatible avec la garde des enfants durant quatre semaines supplémentaires. Un dispositif d'arrêt de travail pour garde d'enfant existe pour les paysan.ne.s, mais il n'ouvre pas droit au service de remplacement, ce qui limite fortement sa portée. Si des solutions d'accueil ont pu être trouvées localement, avec l'aide des collectivités territoriales, beaucoup de paysan.ne.s sont dans l'impasse.

L'État doit apporter une solution de garde pour les paysan.ne.s dans ce contexte de crise sanitaire

Pour faire face à cette situation, la Confédération paysanne et la FNAB s'associent pour demander à l'État d'apporter une solution aux parents, en accueillant leurs enfants dans les crèches et les écoles, et en assurant le droit au remplacement pour « garde d'enfant », sans surcoût pour les paysan-nes. Il en va de l'avenir de la production agricole à court terme. »

Communiqué FNAB et Confédération Paysanne Paris, le 16/04/2020

TOUR D'HORIZON DE L'IMPACT DE LA CRISE SUR LES FILIÈRES : L'ANALYSE DU TERRAIN

Bio en Grand Est a souhaité réaliser un tour d'horizon des filières bio de notre territoire pour mieux mesurer l'impact de la crise sanitaire. A travers la parole de nos référents professionnels, quels sont les constats, les enseignements et les actions à mener en sortie de crise pour la ferme biologique du Grand Est ?

LAIT DE VACHE : INQUIÉTUDES SUR LA FILIÈRE, ET APPEL AU LISSAGE DU PIC PRINTANIER

La filière longue est inégalement touchée par la crise. Certaines unités de transformation sont à l'arrêt, mais les producteurs peuvent se reporter sur de la collecte à destination de la pasteurisation. Les acteurs de la filière longue demandent aux producteurs de baisser la production (alors que la production augmente du fait de la remise à l'herbe).



Cyrille MORHAIN, éleveur laitier bio (08) et référent bovin lait à Bio en Grand Est : « Pour la filière longue, deux grandes tendances se dégagent entre

les opérateurs qui possèdent leurs propres outils de transformation et ceux qui sont spécialisés dans la collecte. Pour les premiers, hormis des ajustements liés aux questions de main d'œuvre, ils s'adaptent et le marché est porteur. C'est pour la gestion du lait conventionnel qu'ils sont en difficulté et le pic printanier du lait bio ne tombe pas au bon moment. Cela crée ponctuellement des tensions dans les usines de transformation. En ce qui concerne les opérateurs uniquement collecteurs, ils sont totalement dépendants des commandes de leurs clients. La quasi-disparition du marché de la restauration hors domicile ainsi que les comportements différents des consommateurs créent des tensions, surtout pour les fromages de garde et les fromages AOP. Même si les achats en ultra-frais ont augmenté de 20%, les collectes sont difficiles à ajuster et cela impacte négativement leur activité.

Nous appelons donc tous les éleveurs laitiers bio à se montrer solidaires

et tenter le plus possible de lisser le pic de production du printemps. Les opérateurs-collecteurs ne doivent pas être la variable d'ajustement de la filière dans cette crise ! »

Concernant la filière courte, la situation est très contrastée selon les circuits de distribution préexistants : certaines fermes n'ont pas d'impact négatif sur leurs débouchés, voire ont des difficultés à suivre la demande (notamment autour des grandes agglomérations). Pour ceux qui ont vu leur activité de vente directe diminuer, il y a deux cas de figure : les fermes qui livrent aussi en filière longue ont souvent trouvé des arrangements avec leur collecteur afin d'absorber le lait non-transformé. Les plus touchés sont ceux qui vendent la majeure partie, voire la totalité, de leur production sur les marchés de plein vent. Certains ont mis des Drive fermiers éphémères en place mais des difficultés nous ont été remontées pour d'autres et nous allons tout faire pour les accompagner.



BOVIN VIANDE : DES DIFFICULTÉS SUR LA TRANSFORMATION ET L'AVAL

Comme toutes les autres filières, la filière viande bovine bio est impactée par l'épidémie et le confinement : diminution de l'activité des abattoirs et ateliers de découpe et difficulté à commercialiser que ce soit en circuit long avec le bouleversement des habitudes d'achat des consommateurs ou en circuit court avec les nouvelles normes sanitaires et la fermeture des marchés.

Antonin BARET, éleveur laitier bio (55) et administrateur d'Unebio Centre Est : « Pour notre filière, deux principaux problèmes se posent : d'abord le ralentissement de l'activité des outils industriels avec l'absentéisme des salariés très marqué en Grand Est. Le deuxième problème vient de la consommation avec un report des achats sur le steak haché, la fermeture des rayons traditionnels de certaines grandes surfaces et l'arrêt du débouché RHD, qui pénalise la valorisation des

belles bêtes. Unebio a donc accéléré le développement des Point Relais, la vente directe à la ferme, pour commercialiser de la viande de boucherie et cela rencontre un franc succès. L'objectif est de développer ce circuit de commercialisation et de le pérenniser. La communication sur ce nouveau débouché pour Unebio est primordiale. »

De son côté, la filière courte tire son épingle du jeu. **Gilbert NIZET, éleveur**

de bovins et de porcs bio en vente direct en caissettes (08) : « Mon volume de travail est le même, voire plus important que d'habitude. La demande a augmenté et j'espère que tous ceux qui découvrent les circuits courts en ce moment y resteront après la crise. »

Malgré les difficultés actuelles les filières s'organisent pour continuer à apporter aux consommateurs, plus en direct qu'auparavant, des produits bio de qualité.

LÉGUMES : LES PRODUCTEURS S'ADAPTENT

Les fermes cultivant des légumes bio en Grand Est ont été touchées différemment selon leurs circuits de commercialisation, localisation et mode de fonctionnement.

Les maraîchers en circuit court ont été particulièrement impactés sur leur commercialisation, en particulier là où les marchés n'ont pas été maintenus. Une adaptation rapide et conséquente s'est mise en place sur l'ensemble du territoire avec des solutions de livraison, création de points de dépôt, préparations et prises de commande, utilisation de plateformes en ligne et/ou travail avec des collègues... Des difficultés résident sur la vente de plants potagers, dont la reconnaissance comme achat alimentaire différé permet néanmoins peu à peu et en partie sa commercialisation. Les maraîchers observent en parallèle une augmentation très importante de la demande aussi bien auprès de leurs clients habituels que de nouveaux clients qui changent leurs habitudes alimentaires pendant le confinement. En circuits plus long, la commercialisation se passe assez bien. « L'activité en circuit long est soutenue » précise **Gilles**



GUILLET, administrateur à Bio en Grand Est et producteur de légumes de plein champ bio à Juniville (08).

Dany SCHMIDT, administrateur à Bio en Grand Est et maraîcher bio à Pulvermühle (68), explique qu'« en Alsace, la demande a été boostée à l'export (Allemagne), et au niveau local, la grande distribution s'est tournée vers les producteurs pour relocaliser leur approvisionnement. En revanche, il n'y a aucune demande en restauration collective, y compris pour les établissements de santé. » En termes d'adaptation au contexte, peu de problèmes de main d'œuvre

sont recensés dans les fermes légumières de la région, où l'emploi est majoritairement permanent et complété en saison par des équipes de travailleurs locaux. Dany Schmidt ajoute : « L'enjeu est de respecter les règles sanitaires car certaines tâches comme les plantations nécessitent une certaine proximité. On voit que le modèle de fermes légumières bio diversifiées fait ses preuves en termes de résilience, mais les adaptations au travail créent de la fatigue et il va falloir tenir sur la durée ».

VITICULTURE : UN ARRÊT DES VENTES QUI CRÉE DES TENSIONS DE TRÉSORERIE

Pour les 3 sous-régions viticoles du Grand Est, les difficultés rencontrées dues à la crise du COVID sont sensiblement les mêmes. D'une part, les circuits de ventes ne sont plus assurés : restaurateurs, vente directe, export, cavistes (fermés en majorité mais pas tous) ; d'autre part, les nombreux salons prévus à cette époque de l'année sont annulés.

L'absence de vente ne permet pas de générer un fond de trésorerie suffisant pour le paiement des charges. Cependant, contrairement à d'autres types de productions, le vin n'est pas perdu, il pourra être commercialisé plus tard, même s'il semble utopiste de penser que le retard des ventes de l'année sera rattrapé. Il faut espérer que l'après-confinement génère un pic de consommation de vins de la part des Français !

Martine BECKER – Domaine Jean Becker à Zellenberg (68) : « La fermeture des circuits de vente traditionnels comme la restauration ou la vente directe, a

entraîné une baisse des ventes. Notre chiffre d'affaire a considérablement chuté pour le seul mois de mars. Actuellement personne n'est en mesure de dire comment va se répercuter le fait de ne pas pouvoir faire de ventes pendant plusieurs mois, ni même comment nous allons continuer à régler les charges pour nos salariés viticoles. Comme tout chef d'entreprise, je me pose la question de l'organisation des prochaines vendanges, si l'on ne peut pas stocker ou payer les vendangeurs. On risque dans les prochains mois de voir des vins à des prix bradés par des vigneronniers qui essayeront de sauver ce qui peut l'être. »

Jérôme BOURGEOIS – Champagne Bourgeois Diaz (02) : « Pour le moment il n'y a que peu d'impact du coronavirus sur les travaux viticoles, les salariés continuent de travailler et la main d'œuvre saisonnière pour le palissage étant constituée d'habités, il ne devrait pas y avoir de problèmes. Au niveau de l'organisation du travail, cela n'aura que peu d'impact également, nous



nous rendrons aux vignes avec le plus de véhicules possibles afin de limiter le nombre de personnes par véhicules, la main d'œuvre sera fournie en gants et il y aura une personne par rang, en dos à dos afin de respecter les gestes barrières. Le fond de trésorerie est suffisant pour permettre d'embaucher cette main d'œuvre saisonnière, attention cependant si la crise se poursuit. Dans tous les cas, nous ferons au mieux pour ne pas négliger les travaux viticoles, le meilleur moyen pour s'en sortir, surtout en Bio c'est de privilégier la qualité du produit. »

OVINS, CAPRINS ET PORCINS :

TENSIONS SUR LA FILIÈRE CHEVREAU, BOOM DE LA VENTE DIRECTE

La demande en circuits courts en fromage de chèvres AB augmente à proximité des villes, particulièrement en magasins spécialisés AB, à contrario des ventes en GMS.

Frédérique GIOVANNI éleveuse biode chèvres (68) et **Muriel MOINARD, éleveuse bio en ovins viandes (54)** : En agneau, les ventes de Pâques ont été 3 fois moins importantes que d'habitude, mais l'augmentation de la demande de viande d'agneau en drive depuis le début du confinement compense cette baisse.

Un problème persiste pour la valorisation de la viande de chevreaux

et est amplifié avec la crise, car la plupart des chevreaux sont vendus en conventionnel et destinés à l'export (frontières fermées avec le Covid). Cette crise précipite la réflexion des éleveurs à engraisser les chevreaux en AB sur leurs fermes et à développer les débouchés locaux via les restaurateurs, magasins spécialisés bio, bouchers, fermes-auberges.

En filière longue via Unébio pour les agneaux, le marché s'est finalement maintenu malgré les craintes initiales. Selon UNEBIO, « il y a eu moins de commande que prévu avant Pâques, les adhérents ayant déjà annoncé



leurs agneaux ont été priorisés. Les commandes de Pâques sont quand même arrivées en dernière minute, et les ventes d'agneau se sont maintenues ».

En production porcine, l'impact sur la filière longue est faible, selon **Clément SCHWEITZER (67)**, filière longue Schweitzer : « Aucun souci de vente, ni

de travail avec l'abattoir d'Holzteim pour le moment. Pas de problème en production, car en élevages bio en bâtiment, les mesures de barrière sanitaire sont déjà mises en place (ex : pas de contact avec les chauffeurs) ». En circuits-courts, la demande est

VOLAILLES ET PONDEUSES : LE MARCHÉ SE TOURNE VERS LE LOCAL ET LA PROXIMITÉ

La filière longue en volaille de chair pâtit de la fermeture de la restauration Hors Domicile. Pour autant, la distribution et la vente directe progressent, y compris pour la filière œuf : le marché se tourne actuellement vers le local et la proximité.

Francis HUMANN, éleveur de volailles de chair et référent professionnel à Bio en Grand Est (Groupement Plumes Bio du Grand Est) « Les activités d'abattage et de transformation continuent malgré des désorganisations liées aux absences de personnels. La fermeture des cantines et de la RHD, qui valorisent habituellement les cuisses, entraîne de grosses difficultés pour maintenir un équilibre matière. Le retour des beaux jours, et donc des grillades, permet

GRANDES CULTURES : PEU D'IMPACT À CE STADE

Les fermes en grandes cultures bio sont peu impactées par le coronavirus, même si des difficultés pourraient arriver avec l'embauche de saisonniers pour le désherbage manuel (difficultés logistiques et surcoûts pour le transport et l'équipement à prévoir). Avec la crise, la forte demande pour les produits de première nécessité (farine, pâtes, ...), influe sur les filières bio. Selon **Guillaume MILLOT, polyculteur – éleveur bio dans les Vosges et administrateur à Probiolor**, « l'impact à Probiolor est au niveau des exécutions. Les commandes partent plus vite que prévu (blé, lentilles) mais l'effet sur la filière dépendra du maintien ou

importante. Selon **Sébastien SCHMITT – Référent éleveur porcs à Bio en Grand Est (55)** « Il y a eu un bon développement en cette période, peu de problème d'écoulement pour les circuits déjà en place et à proximité des villes (drive, magasins de producteurs,

néanmoins de retrouver un certain équilibre pour les cuisses et les ailes. La vente de poulets entiers reste quant à elle assez stable. La demande en volailles est accrue pour les circuits courts déjà en place, mais avec une forte variabilité d'une semaine à l'autre. La demande en œuf est très importante pour tous les circuits courts, les vides sanitaires des éleveurs tombent mal pendant cette période. »

Isabelle AUSSOLEIL, éleveuse de poules pondeuses bio en Lorraine (Groupement Les bio sortent de l'œuf) « La demande en magasins spécialisés bio et GMS explose, les acheteurs pourraient vendre trois fois les productions des éleveurs. Le groupement de producteurs est à la recherche de nouveaux éleveurs

AMAP). De nouveaux débouchés sont même organisés en collectif entre producteurs bio : livraisons de paniers bio à domicile en campagne, comme à Nançois Le Grand en Meuse, ou encore sous forme de dépôt vente en jardin de Cocagne dans les Vosges ».



pour les rejoindre et s'impliquer sur le long terme dans la filière (si intéressé, contacter Bio en Grand Est). Les productions d'œuf et de volaille sont à cycle court et bien structurées et sont de ce fait relativement réactives face à la demande. Le marché semble s'être retourné sur le local et la proximité, mais la prudence reste de mise car il faudra voir si la mémoire collective se souviendra des efforts et produits locaux après la crise ».

non de la demande ». **Alain HERBINET, polyculteur bio dans l'Aube et président de La Scara** constate « une plus forte demande pour le blé meunier. L'effet de la crise se mesurera plus tard et est difficile à prévoir. Si la crise sanitaire est suivie d'une crise économique, la baisse de pouvoir d'achat pourrait se traduire par une recherche de produits « pas chers », mais en même temps il y a un regain d'intérêt pour la santé ».

La filière orge brassicole est fortement impactée par la crise, en lien avec la fermeture des salons et des cavistes. Guillaume Millot constate « on n'est moins dans le festif mais plus dans la nécessité ». Pour Alain Herbinet, « la

chute des exportations, notamment vers les Etats-Unis, participe à la baisse des ventes des bières artisanales bio ». Les marchés pour l'alimentation animale se maintiennent dans l'ensemble. Malgré une hausse du coût des transports, les coopératives céréalières fonctionnent normalement sans problème majeur d'approvisionnement. Enfin, les deux agriculteurs s'accordent : « les impacts sur le long terme de la crise dépendront à la fois de la volonté des décideurs politiques et de celle des consommateurs ».





VENTE DIRECTE ET CONFINEMENT, DES PRODUCTEURS TÉMOIGNENT DE NOUVEAUX MODES D'APPROVISIONNEMENT DES POPULATIONS

Dans un contexte sanitaire exceptionnel et dans notre région très touchée par le Covid-19, les producteurs en vente directe s'adaptent. D'une part, les nouvelles formules de vente se multiplient à vitesse grand V, interrogent et fédèrent les producteurs et opérateurs de la bio et les habitants sur les territoires. D'autre part, la pandémie apporte la preuve que des solutions de vente déjà proposées par les producteurs sont celles de demain.

Dans le cadre du confinement imposé en France, le commerce de produits alimentaires a été maintenu. Un arrêté du 23 mars a interdit les marchés de plein vent. Les autres modèles de vente – vente à la ferme, paniers, AMAP, magasin de producteurs... - sont autorisés à condition de respecter les mesures barrières. La vente en RHD est fortement réduite, même si Manger Bio en Champagne-Ardenne (MBCA) continue de livrer régulièrement le CHU de Reims et l'hôpital de Châlons. Des producteurs partagent leur expérience.

LE GAEC DES RAILLIS – ÉLEVAGE DE BOVINS VIANDE, PORCS, SÉBASTIEN SCHMITT À NANCOIS LE GRAND (55)

Le GAEC a maintenu les ventes en magasin de producteurs. Les gros volumes, notamment en porc, et les ventes dédiées habituellement à la Restauration Hors Domicile (RHD) ont disparu.

Ils ont développé depuis deux semaines les livraisons à domicile sur 4 villages environnants. Ils proposent une offre globale avec d'autres producteurs. Pour la viande, des colis sont proposés et la composition varie chaque semaine. Ils livrent une personne référente par village. Elle réceptionne toutes les livraisons et gère la distribution. Le GAEC a même été contacté par le maire d'un village voisin qui a souhaité proposer à ses citoyens un point de livraison pour leur permettre de mieux respecter le confinement. Conscients que c'est une période difficile pour beaucoup de personnes en termes de pouvoir d'achat et d'habitude alimentaire, ils ont revu certains prix à la baisse. Au niveau global, dans le contexte actuel, le GAEC s'y retrouve car la

période a permis de diminuer le coût de certaines charges comme le gazole. Ainsi ils proposent à leurs clients les aliments au meilleur prix et sont satisfaits de leurs ventes.



LA FERME DE LA FONTENELLE, BOVINS LAIT, TRANSFORMATION EN PRODUITS LAITIERS BIO, FRANÇOIS THIERY ET BENJAMIN DELALOT À RELANGES (88)

La vente directe se maintient voire se développe. Avec la suppression des marchés, elle est passée sous forme de préparation de commandes pour le drive. Ça représente une importante surcharge de travail. Le drive est la réponse collective des producteurs du marché de Vandœuvre, accompagnés par Bio en Grand Est. Cette organisation modifie la gestion des stocks, a nécessité l'embauche d'une personne mais permet d'approvisionner les clients fidèles du marché, qui sont satisfaits.

Aujourd'hui, tous les clients de la ferme sont invités à commander sur Cagette.net, logiciel libre et gratuit. Les commandes sont ainsi regroupées par lieu de dépôt. C'est plus facile pour la ferme et pour les clients. Plus de 80% des commandes ont été réalisées sur Cagette dès la troisième semaine de mars. Un point de dépôt a été créé sur la ferme. La ferme est intégrée au réseau des Bios du Coin. Cette association regroupe 11 fermes de l'ouest vosgien et commercialise via des points de dépôts. Depuis mi-mars,

ils sont fortement sollicités pour créer de nouveaux points de dépôt. La crise agit comme un accélérateur. Les dépôts qui étaient en projet voient le jour dans l'urgence. Répondre à la demande apparaît parfois complexe : certains producteurs n'ont pas forcément besoin de commandes supplémentaires. Pour d'autres, l'activité dépend plus des foires et des marchés. Ils ont alors un besoin urgent aujourd'hui de développer leurs ventes. Il y a de l'inquiétude, du stress et beaucoup de discussions. Les Bios du coin ne sont pas dimensionnés pour fournir des gros volumes pour l'instant. Ils souhaitent honorer le lien qui les lie depuis longtemps à leurs clients historiques qui les soutiennent et les suivent. Aussi l'association a répercuté les sollicitations à chaque producteur en individuel : chacun peut apporter sa réponse individuellement ou sous forme d'un autre collectif. Il faut miser sur l'organisation de chacun.

Pour la ferme de la Fontenelle, l'intention est de construire des partenariats et solutions pérennes. Les demandes progressent très vite : en une semaine les commandes ont doublé sur un nouveau point de dépôt. Ils naviguent à vue.

LES VERGERS DE COUSANCELLES – ARBORICULTURE, PETITS FRUITS, APICULTURE, PHILIPPE PROT, A COUSANCES-LES-FORGES (55)

Avec l'arrêt des écoles, les ventes en RHD sont nulles. Elles passaient par Paysan Bio Lorrain et Manger Bio en Champagne Ardennes (MBCA). Les ventes directes augmentent via les Locavor, les ruches, et magasins collectifs de producteurs. C'est un développement qui progresse jour après jour.

L'OPERCULE, FABRICATION DE PRODUITS BIO ISSUS DE LA RUCHE ET DE BIÈRES, DAMIEN FROMENT ET MAXIME CLASQUIN À SENONES (88)

80% des clients de l'Opercule sont des cafés-hôtels-restaurants. Malgré la mise en place du drive, de la livraison à domicile, la présence de l'Opercule dans 3 AMAP, les quantités dédiées à quelques magasins bio et cavistes, Damien constate que les clients ne se déplacent pas pour acheter un seul type de produit alimentaire et préfère répondre à des propositions d'offre globale comme celles des GMS. Pour la population qui a besoin de s'approvisionner, le frein est le déplacement. « Pour l'instant, on attend, mais on reste actif, en s'adaptant : création d'un drive et livraison à domicile à travers de la vente en ligne : <https://lopercule-drive.euroshopping.fr> », nous dit Damien.



Carole TONIN
carole.tonin@biograndest.org



Les producteurs des Bios du coin se sont organisés pour fonctionner sous forme de drive.

Outils numériques

Cagette.net

Cagette.net est gratuit pour les producteurs et pour les consommateurs. Les éditeurs se rémunèrent par le biais de formations en présentiel et à distance auxquelles les producteurs s'engagent à participer. Un « responsable de dépôt » crée un dépôt sur un lieu donné à un jour et un horaire donné. Ensuite il peut inviter des producteurs à participer à son dépôt. La formule pour le consommateur: une seule commande auprès d'un ou de plusieurs producteurs et un seul paiement.

Panier local :

Dans le cadre d'un partenariat FNAB, les adhérents au réseau bénéficie d'un tarif préférentiel lors de leur inscription sur www.panierlocal.com (cf. LAB n°28).

Grâce aux données anonymisées des adhérents, le réseau disposera d'un observatoire des circuits courts en bio.



BRÈVES

SOUTENIR LES PRODUCTEURS LOCAUX SUR LE TERRITOIRE DE L'EUROMÉTROPOLE DE STRASBOURG

A la suite des dispositions prises par le Gouvernement et la préfecture du Bas-Rhin, tous les marchés alimentaires ont été fermés. L'Eurométropole de Strasbourg, la Chambre d'agriculture d'Alsace et Bio en Grand Est se sont donc mobilisés pour permettre aux producteurs vendant initialement sur les marchés de trouver de nouveaux débouchés et aux consommateurs du territoire de s'approvisionner en produits bio locaux. De nombreuses actions ont été mises en place :

- Une communication à destination du grand public recensant les producteurs faisant de la vente directe, des paniers ou de la livraison à domicile sur le site de la métropole ;

(www.strasbourg.eu/-/alimentation-et-produits-locaux)



- La mise en relation entre les producteurs et magasins spécialisés et GMS à la recherche de produits bio locaux ;
- Le recensement des producteurs en capacité d'approvisionner les hôpitaux de Strasbourg avec des paniers ;

Si vous êtes un producteur en recherche de débouchés, ou un magasin à la recherche de produits bio locaux, n'hésitez pas à nous contacter :

marie.streissel@biograndest.org /06 37 80 64 27

 **Marie STREISSEL**
marie.streissel@biograndest.org

LE MARCHÉ DE VANDŒUVRE-LÈS-NANCY DÉLOCALISÉ AU PARC DES EXPO' DE NANCY


Les producteurs bio accompagnés par Bio Grand Est ont dû et ont su s'adapter rapidement et jouer le collectif. Afin de sauver 4 distributions de produits frais, de saison, diversifiés autant pour leur chiffre d'affaire que pour satisfaire les clients, le marché a été délocalisé et transformé en drive.

Tout s'est joué le vendredi 20 mars lorsque le placier a annoncé que c'était sûrement le dernier marché. Les producteurs bio ont alors collecté les coordonnées de leurs clients et mis en commun leurs contacts. Un courrier a été envoyé le lendemain à la mairie de Vandœuvre pour solliciter une demande de dérogation auprès de la Préfecture. Refus acté, les producteurs ont trouvé refuge sur le parking du magasin de l'Eau Vive et d'un magasin avoisinant. Après l'organisation de 2 drives sur ce lieu et à la vue de l'augmentation du nombre de clients, les conditions sanitaires n'étaient plus réunies pour servir les clients. D'autres démarches ont été entreprises qui ont reçu un écho favorable autant de la part du Conseil Départemental, du député Dominique POTIER, d'autres communes avoisinantes.

La meilleure proposition retenue par les producteurs fut l'accord trouvé entre la ville de Vandœuvre et la Métropole du Grand Nancy. C'est ainsi que le 3ème drive s'est déroulé au grand Parc des Expositions de Nancy.

Une rencontre avec la mairie de Vandœuvre a validé le retour sur la place du marché en suivant le guide méthodologique rédigé par le Gouvernement. Un 4ème drive devant encore se dérouler au parc des expo.

Ces 4 distributions sous mode de Drive ont permis de maintenir le chiffre d'affaire et de renforcer la relation avec les consommateurs. Ce fut l'occasion également pour les producteurs de s'autoformer à l'utilisation du site cagette.net pour faciliter la prise de commande.

 **Nicolas HERBETH**
nicolas.herbeth@biograndest.org



Producteurs et consommateurs du marché de Vandœuvre ont mis en place de nouvelles habitudes via la mise en place d'un drive.

FERMETURE DES CANTINES : UNE PÉRIODE DIFFICILE POUR LES PLATEFORMES D'APPROVISIONNEMENT BIO LOCALES

Avec la fermeture des établissements scolaires, les plateformes de producteurs spécialisées en restauration hors domicile (RHD) sont fortement impactées par la crise sanitaire. Nous avons interrogés : Michel HORRENBERGER et Mathieu BON, président et directeur de Solibio, Claude ORBION, président de Paysan Bio Lorrain (PBL), ainsi que Renée GILLET et Martine GUILLET, présidente et trésorière de Manger Bio en Champagne Ardenne (MBCA).

Quels sont les changements auxquels vous devez faire face pendant cette crise ?

Manger Bio en Champagne Ardenne est quasiment à l'arrêt, il reste quelques clients seulement. Tandis que Paysan Bio Lorrain (PBL) est en arrêt total d'activité.

Pour Solibio, la RHD représente en temps normal en cette période, 70% de notre chiffre d'affaire et les magasins spécialisés 30%. Du jour au lendemain, nous avons eu deux fois moins de commandes. Et de plus en plus de magasins ont fait appel à nous. Certains de nos clients ont explosé leurs commandes et de nouveaux clients nous ont contacté. Le fait d'avoir des débouchés diversifiés (épiceries, magasins spécialisés et autres magasins) a énormément aidé. Les commandes de produits vendus uniquement en RHD (viande fraîche et boulangerie) sont complètement à l'arrêt. Pour les légumes, la vente continue de plus belle vers les magasins.

Pour MBCA comme pour PBL, le premier besoin, c'est de la trésorerie pour passer les vacances d'été et un soutien fort des collectivités à la reprise !

Pour PBL, l'approvisionnement local va reprendre une activité sérieuse derrière cette crise. Avec EGAlim on s'est concentré sur la restauration collective, mais la question des magasins va être posée, avec le Réseau Manger Bio (anciennement réseau Manger Bio Ici et Maintenant). La plateforme est comme n'importe quel producteur : sans diversification, elle est trop fragile. C'est une vraie question de stratégie pour l'avenir.


MBCA espère que ça redémarre très vite. Cela fait presque 6 mois sans réelle activité. Il nous faut le soutien des collectivités. Les établissements qui n'achètent pas aujourd'hui de bio local peuvent sécuriser leurs approvisionnements avec des produits de qualité disponibles pour eux, sur leur territoire.

Le message : priorité au bio local !

Même si la situation n'est pas simple pour eux, MBCA pense aux producteurs, espérant que cette situation ne dure pas trop longtemps. Au niveau des plateformes, il faut le soutien des collectivités à tout prix. MBCA prévoit une communication forte auprès d'elles dans ce sens. Il en va de la survie de MBCA. Aujourd'hui, il n'y a pas eu de ruptures de stock mais demain ? Un approvisionnement de qualité sur le territoire préserve l'autonomie alimentaire.

PBL souligne pour sa part que les producteurs qui travaillent avec la plateforme ont une notion de solidarité par rapport à la plateforme. L'événement qu'on vit, il va dans le sens de l'approvisionnement local. Ils ont une vision optimiste.



 **Emmanuelle FOLLIN**
emmanuelle.follin@biograndest.org

SUCCÈS DES COMMERCE DE PROXIMITÉ ET DES CIRCUITS COURTS POUR LES PRODUITS BIO

Depuis le début de la crise du COVID-19, les produits bio sont non seulement en très forte croissance dans tous les circuits de distribution mais en plus l'écart de croissance avec les produits conventionnels se creuse. Nous sommes allées interroger Jean - Benoît LANGEVIN, Biocoop Quai des Halles, Strasbourg (67) et Boris ROZÉ, Biocoop Initiative Bio à Châlons (51)

Quels sont les changements auxquels vous avez dû faire face pendant cette crise ?

Jean - Benoit : « De 350 clients/jour, on est passé à 200 clients/jour en moyenne. Cependant, nos clients habituels consomment deux fois plus avec un panier moyen passé de 15 euros à 28 euros. Nous sommes un des rares magasins à ne pas avoir changé nos horaires d'ouverture car nos clients, notamment le personnel médical, viennent en soirée à partir de 19h. »

Et au niveau de l'approvisionnement ?

Boris : « On a pas mal sollicité le local, notamment pour la farine et les œufs (Cyrille Renault et Christophe Vauthier). Il y a eu une plus grosse demande nationale de produits tels que la crème, le beurre, le riz et les pâtes. Mais on a réussi à pallier les manques grâce à ces filières locales. Le partenariat est d'autant plus fort en ce moment. »

De quoi aurez-vous besoin après la crise ?

[Jean Benoit] : « Les magasins de proximité au centre-ville vivent plutôt bien la crise. Nous avons même augmenté notre activité de 5%. Je redoute en sortie de crise les défauts d'approvisionnement. De notre côté, nous continuerons de nous approvisionner en local au mieux. »

Quel message à faire passer ?

Boris : « On se rend d'autant plus compte de l'utilité de la production locale, sinon nous aurions été à court dans l'approvisionnement, comme on peut le voir dans la grande distribution. Ça réaffirme l'intérêt de la consommation de proximité. C'est intéressant de souligner la résilience des systèmes locaux, la capacité de rebondir. »

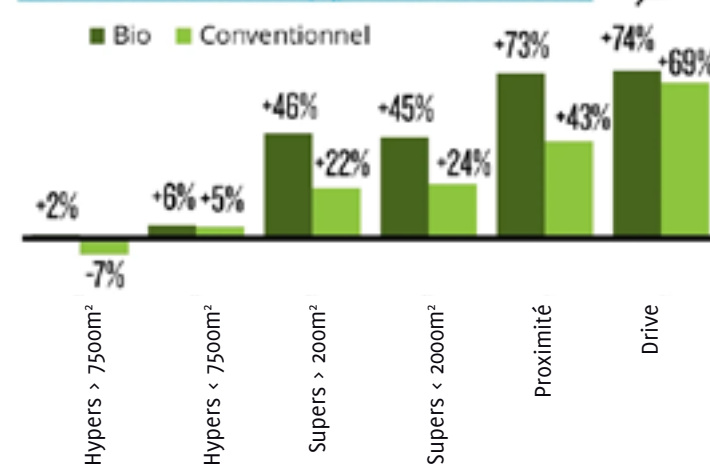
La crise a impacté à différents niveaux toute la chaîne alimentaire, de la production à la consommation, sans épargner la distribution. Toutefois, cette dernière aura su en tirer profit. La crise aura également permis une prise de conscience des consommateurs qui se sont naturellement tournés vers les commerces de proximité afin d'acheter des produits biologiques issus de leurs territoires.

Aux éleveurs Bio du Grand Est pratiquant la vente directe

Bio en Grand Est reste mobilisé pour vous accompagner pendant cette période complexe et répondre à vos interrogations. Certains d'entre vous nous ont fait part de leur difficulté à commercialiser leurs produits finis en circuits courts avec la fermeture des marchés. Pour répondre à cette difficulté, nous vous proposons de vous mettre en contact avec d'autres agriculteurs bio qui poursuivent leur vente directe grâce à d'autres canaux, pour mutualiser vos ventes. Nous vous encourageons à contacter nos chargés de mission Élevage ou Animateur de GAB (Voir notre organigramme sur notre site internet bioengrandest.org, onglet "qui sommes nous"). Vous pouvez aussi poster directement vos annonces et besoins sur le Forum d'Entraide mis en place par Bio en Grand Est pour vous accompagner pendant le confinement : <https://biograndest-entraide.forumactif.com/>. N'hésitez pas à nous contacter si vous avez besoin d'aide pour l'utiliser.

CONFINEMENT : LE DYNAMISME DU BIO SE POURSUIT DANS TOUS LES CIRCUITS

Evolution des ventes valeur (%), semaines 12 et 13 2020



Source : Nielsen ScanTrack

Copyright 2020 The Nielsen Company

Marie STREISSEL
marie.streissel@biograndest.org

VENDEUR. Taureau Charolais cause consanguinité. né en 2013 Docile, gène sans corne 2 000 euros
Contact : René RICHIER, REVILLE AUX BOIS (55), 06.45.44.40.47 ou 06.78.60.42.70

VENDEUR. godet dessileur à betteraves de marque DESVOYS attelage à l'arrière du tracteur, entraînement au cardan, besoin d'un distributeur hydraulique simple effet pour le chargement. 2500€ HT
Contact : Jean-Luc BRUNEL, MARRE (55), 07.72.25.86.16

VENDEUR. Porcelets sevrés 3 mois plein race croisé base gascon et père rose ou hongrois 120€ pièce. A réserver porcelets mêmes origines pour fin mai à mi juin
Contact : Alexandre HUGUENIN, DOCELLES (88), 06 15 52 03 08 / alexandre.huguenin@wanadoo.fr

CHERCHEUR. URGENT Cherche 150kg d'avoine de printemps
Contact : Laurent COUSIN, REGNIOWEZ (08), 06 75 18 19 13

VENDEUR. Fourrage Bio et Bio C2 : foin bio C2 bottes rondes et

carrées ; regain bio bottes rondes ; luzerne bio et bio C2 bottes carrées ; enrubannées luzerne et regain bio en bottes rondes.
Contact : EARL Ovins du Rhin - KINTZ Joffrey, Hipsheim (67) : joffreykintz@gmail.com / 06 14 81 00 61

VENDEUR. Charolaise génisses et vaches gestante avec ou sans broutard + VL Montbéliardes et Prim'Holsteins / Red en lactation, contrôle laitier, indemne IBR, cause futur départ retraite.
Contact : GAEC DE LOJANIE, VAUXBONS (52) : gaecdelojanie@orange.fr / 06-79-76-91-50

CHERCHEUR. Dans le cadre d'un formation 1ère année de DUT génie biologique option agronomie au Biopôle de Colmar, recherche stage de 4 semaines, du 2 au 26 juin 2020, Alsace, en polyculture élevage. Objectif : de découvrir le modèle agricole français.
Contact : Tanguy LANGEVIN, 06.46.83.27.28

SERVICE. Producteur en bio, vous n'avez pas de site internet. Vous souhaitez créer un

site internet pour vendre en direct vos produits. Vos clients peuvent ainsi commander en ligne. Arnaud vous propose de le créer pour vous sur le modèle <http://www.fontenellebio.fr/>
Contact : Arnaud THIERY : 06.81.35.11.89

VENDEUR. génisses P'H pour vêlage à partir de décembre 2020. Issue d'un élevage en bio depuis 2002, tout herbe, indemne de toutes maladies d'élevage et vacciné FCO.
Contact : Hervé PROTIN, RIMOGNE (08), herveo8.protin@sfr.fr

VENDEUR. Foin bio 2019, petites balles rondes de 16kg de moyenne d:50cm L:70cm à prendre sur place ou livraison possible en sus par 44 balles.
Contact : PORTIER Francis GRANDCHAMP (08) : 03 24 72 27 04

CHERCHEUR. Emploi saisonnier 3 jours par semaine en maraichage bio pour apprendre et pratiquer au maximum en vue installation à plus long terme. Qualité de travail irréprochable, une motivation sans faille et une grande capacité de travail. possible se déplacer départements

limitrophes Haute-Marne.
Contact : CHABANE Françoise, POISSONS (52) : 07 67 56 74 23 / francoise_chabane@hotmail.com

VENDEUR. 3 génisses pleines Holstein pour vêlages en aout-sept
Contact : Antoine LAMARLE, INOR (55) : 03 29 80 42 71

CHERCHEUR. Ferme bio à transmettre, dans un rayon de 50km autour de Nancy. Taille : ferme avec 20 à 30ha, si élevage allaitant en place, envisageable de reprendre l'atelier. Projet d'élevage caprin bio, avec transformation fromagère.
Contact : HUGUET Gaetan, DOLCOURT (54) : 06 98 18 50 36

VENDEUR. Vaches charolaises bio suitées choix entre plusieurs veaux nés en janvier-février
Contact : EARL du Tilleul, BISCHHOLTZ (67) : 06 11 84 36 36

Les offres que nous publions n'engagent en rien Bio en Grand Est, elles sont sous l'entière responsabilité du donneur d'ordre. N'oubliez pas de demander le certificat bio de votre vendeur !

Vous êtes à la recherche ou vous avez à vendre des **fourrages bio**, des **céréales** et/ou des **animaux**, vous recherchez un **repreneur**, un **emploi**, un **stage** ? Faites le savoir sur la bourse d'échange de Bio en Grand Est !



AGENDA

En raison du contexte particulier dû au Covid-19, nous avons été contraints de reporter des nombreux événements. Notre équipe travaille actuellement à reprogrammer autant que possible ces rendez-vous pour la sortie de crise.

Rendez-vous sur notre site internet www.biograndest.org pour avoir l'agenda actualisé !

Merci de votre compréhension.



LE BON PLAN BIO POUR MA COM

PRODUCTEURS OU ARTISANS, VOUS VOULEZ FIGURER SUR BON PLAN BIO ? CONTACTEZ-NOUS, C'EST GRATUIT POUR NOS ADHÉRENTS !



INFO COVID 19 :

Afin de vous informer, nous avons mis en place une page spéciale « Covid-19 » sur notre site internet. www.biograndest.org/Covid-19



FORUM d'entraide et de partage :

Nous avons mis en place un forum sur internet pour vous offrir un lieu de partage et d'échanges pour que vous puissiez vous exprimer mais aussi demander de l'aide ou en proposer. <https://biograndest-entraide.forumactif.com/>



Notre équipe à votre écoute :

Vous pouvez également toujours joindre l'équipe de Bio en Grand Est sur les portables et par mail. Nos chargés de mission préparent actuellement les formations 2020-2021. Contactez les pour faire part de vos besoins en formation.

<https://biograndest.org/bio-en-grand-est/>