

Pour la **SCAR** qui est pionnière dans le positionnement de ses activités sur des marchés de niche (bio et qualité différenciée), la contrainte sur l'alimentation est encore plus présente que pour les filières conventionnelles. Elle s'explique par la présence de cahiers des charges spécifiques, de listes positives de matières premières, de taux minima d'incorporation de céréales (en labels par exemple), En volailles à croissance lente, la contrainte sur les acides aminés est toutefois un peu moindre.

En bio, Monsieur Pierre-Yves Piret informe que le soja est plus que jamais incontournable car les acides aminés de synthèse sont interdits. Cela représente un coût important étant donné les quantités limitées. L'incohérence environnementale peut également être mise en avant (soja provenant d'Italie de Chine pour certains opérateurs). Pour les monogastriques, les minima de céréales imposés renforcent également la dépendance vis-à-vis du soja.



Pierre-Yves Piret de la SCAR a présenté les perspectives pour l'incorporation du tourteau de colza sur des marchés de niche (bio, qualité différenciée).

Sur ces marchés de niche, à la condition de savoir répercuter les surcoûts sur les produits, la contrainte prix est cependant un peu plus souple, car les valeurs ajoutées sont meilleures. En bio, les monogastriques constituent un marché très demandeur, car ces produits ont une mauvaise image de marque en conventionnel. Avec une alimentation du poulet de chair (stade engraissement) sans soja, Pierre-Yves Piret évalue le surcoût dû aux aliments à 20 € la tonne en label avec un risque de baisse des performances.

Les matières protéiques biologiques disponibles autres que le soja sont le pois, la féverole, le tourteau de colza, le tourteau de tournesol. Plusieurs difficultés sont toutefois identifiées pour assurer une qualité optimale et un approvisionnement sûr :

- quantités limitées et approvisionnements très irréguliers,
- maîtrise insuffisante des valeurs analytiques,
- difficulté d'évaluer avec précision les critères quantitatifs au niveau des formules d'aliments.
- ces éléments encouragent la SCAR à constituer des filières régionales courtes et structurées à partir d'un partenariat cultivateurs - fabricants d'aliments - éleveurs.

Pour Monsieur Pierre-Yves Piret, l'utilisation du colza et des oléoprotéagineux a certainement un avenir, notamment parce que ces produits ont une image durable associée à des filières courtes et équitables. Cependant, il est au préalable nécessaire de confirmer sur le terrain et à grande échelle les résultats des expérimentations en station. Il faudra également optimiser les moyens logistiques (stockage, nettoyage, transport, ...).



Avec une alimentation du poulet de chair (stade engraissement) sans soja, Pierre-Yves Piret de la SCAR évalue le surcoût aliments à 20 € la tonne en label avec un risque de baisse des performances.

Catherine COLOT

Un label pour le SCA

Le **SCA (SYSTEME DE CONSEIL AGRICOLE)** a été instauré dans les états membres de l'Union européenne, au départ d'un règlement du Conseil de l'Europe, dans le cadre de la **Conditionnalité et de l'éligibilité des aides directes de la Politique Agricole Commune**.

Le SCA est un **instrument de SERVICE** pour l'agriculteur, destiné à aider celui-ci à se conformer aux exigences en matière :

- de gestion environnementale,
- de gestion sanitaire,
- d'éligibilité des aides.

Il porte sur diverses thématiques :

- en matière environnementale : les bonnes conditions agricoles et environnementales,

la protection de la nature, la protection des eaux contre les nitrates d'origine agricole, la protection des eaux souterraines contre certaines substances dangereuses, la valorisation des boues d'épuration des eaux usées,

- en matière sanitaire : l'identification, la santé et le bien-être animal, la sécurité alimentaire, les produits phytopharmaceutiques,
- en matière d'éligibilité des aides : la prime à la vache allaitante et autres libellés selon la notice explicative de la déclaration de superficie.

Le SCA revêt diverses formes de conseil : de l'information individuelle par téléphone à l'organisation de conférences (forum conseil) en passant par la visite d'orientation ou d'expertise à l'exploitation,