

## Boîte à outil

"Accompagner l'émergence d'organisations économiques de producteurs de fruits et légumes biologiques"

### Etude de cas de la Coopérative Norabio

Cette fiche est à destination des animateurs accompagnant un groupe de producteurs bio dans leur réflexion pour l'émergence d'une organisation collective pour la mise en marché de légumes biologiques, ainsi qu'aux producteurs investis dans une telle démarche. Elle a pour objectif de leur fournir de façon synthétique les éléments permettant de mieux cerner ce qu'est une organisation économique de producteurs bio de fruits et légumes.

Cette fiche est partie intégrante de la boîte à outil "accompagner l'émergence d'organisations économiques de producteurs de fruits et légumes biologiques", initiative proposée dans le cadre de l'appel à projet CAS-DAR n° 9016 "Accompagnement du développement agricole et de la structuration de la filière légumes de plein champ biologique des zones céréalières biologiques" piloté par Bio Centre.

Les présentes informations sont issues de l'entretien mené par l'ABP auprès de Norabio en janvier 2011.

### Norabio en quelques lignes

#### Raison sociale :

Coopérative NORABIO

#### Forme juridique :

Société Coopérative Agricole

#### Objet :

Coopérative d'approvisionnement et de mise en marché des productions régionales (Nord, Pas-de-Calais, Picardie) issues de l'agriculture biologique

#### Date de création :

1998. Coopérative depuis 2000

#### Coordonnées :

8, rue Jean Bourgois, 59147 GONDECOURT

#### Contact professionnel :

François Desruelles, Président

#### Contact salarié :

Alexandre Cazé, coordinateur

#### ■ Nombre de fermes adhérentes :

80, dont 40 en F&L.

#### ■ Volume : 3 000 tonnes de F&L mis en marché en 2009 pour un chiffre d'affaires de 2,8 millions d'€

# Boîte à outil

"Accompagner l'émergence d'organisations économiques de producteurs de fruits et légumes biologiques"

## Contexte géographique

Le Nord-Pas-de-Calais est un bassin principalement orienté vers la production de légumes destinés à l'approvisionnement d'importants groupes agroindustriels (*Bonduelle, Roquette...*) avec quelques produits phare commercialisés en frais, dont l'endive. Il est caractérisé par une forte densité de population, notamment sur l'agglomération lilloise et la zone frontalière avec la Belgique. Cette région est de plus relativement proche du bassin francilien. Des organisations de producteurs de légumes conventionnelles sont historiquement présentes sur ce territoire. L'agriculture biologique y est encore faiblement développée, représentant 0,7 % de la SAU régionale en 2010. En 2009, on compte 300 hectares dédiés à la production de légumes bio ou en conversion répartis sur 82 fermes.



## Historique du regroupement

La démarche a été initiée en 1996 par un groupe d'une dizaine d'arboriculteurs bio, qui se rencontrait régulièrement autour de problèmes techniques. Souhaitant mettre en place des moyens mutualisés pour la commercialisation, ils constituent en 1998 un Groupement d'Intérêt Economique (*GIE*). Le Groupement Régional d'Agriculture Biologique (*GABNOR*) a soutenu le projet à son initiation, au travers de la mise à disposition d'un salarié à mi-temps. Le contexte économique était favorable avec un partenaire commercial encourageant cette structuration, Biocoop.

## Les grandes étapes

- **1998 :**  
Création du GIE par une dizaine d'arboriculteurs bio.
- **2000 :**  
Changement de statut. Norabio devient une coopérative, statut plus adapté pour accompagner l'augmentation du nombre de producteurs souhaitant adhérer, notamment des légumiers de pleins champs bio avec des volumes conséquents. Le chiffre d'affaires généré permet l'embauche du premier salarié. Des aides régionales viennent en complément.
- **2004 :**  
Démarrage des Biocabas, livraison de paniers collectifs sur l'agglomération de Lille, pour proposer des débouchés locaux et rémunérateurs aux maraîchers bio diversifiés. Début de la commercialisation sur des débouchés de légumes industrie.
- **2007 :**  
Développement important de la structure avec une augmentation du nombre d'adhérents, des volumes mis en marché et de l'équipe salariée. Développement de l'appui technique avec le GABNOR. Ce changement d'échelle est soutenu au travers d'un projet Avenir Bio.
- **2010 :**  
Initiation d'un projet d'approvisionnement pour la restauration collective.
- **Evolution du chiffre d'affaires :**  
850 k€ en 2001 et 2 800 k€ en 2009.

## Valeurs et fondamentaux

- **Développer l'agriculture bio** en Nord-Pas-de-Calais ;
- **Fédérer les producteurs bio** autour d'un outil économique commun ;
- **Promouvoir des fermes 100 % bio** : les fermes adhérentes sont 100 % bio ou en conversion ;
- **Sécuriser les débouchés des producteurs bio** quel que soit leur type de ferme en organisant leur complémentarité sur différents circuits de commercialisation : circuits courts ou longs, la vente en frais ou pour la transformation.

# Boîte à outil

"Accompagner l'émergence d'organisations économiques de producteurs de fruits et légumes biologiques"

## Les producteurs adhérents

**N**orabio regroupe 80 fermes adhérentes. 40 sont apporteurs en fruits et légumes bio. L'autre moitié adhère pour bénéficier du service mutualisé d'approvisionnement en intrants ou par conviction et volonté de soutenir le projet. Norabio rassemble des systèmes de production bio (SP) représentatifs de la diversité régionale :

- 41 SP éleveurs laitiers
- 20 SP polyculteurs  
qui produisent des légumes de plein champ (pomme de terre, betterave, carotte, oignon, choux, endives et céleri rave, pour les principaux).
- 12 SP maraîchers diversifiés (gamme très large)
- 7 SP arboriculteurs (pommés et poires).

Les apports à la coopérative sont planifiés et partiels. En moyenne, la part de F&L mis en marché par Norabio représente 50% de la production en F&L des fermes. Ce taux est très variable selon le type de fermes. Les débouchés hors Norabio des producteurs sont la vente directe, les AMAP et autres circuits courts (magasins spécialisés, artisans...), également la commercialisation auprès des grossistes régionaux.

## Fonctionnement de Norabio

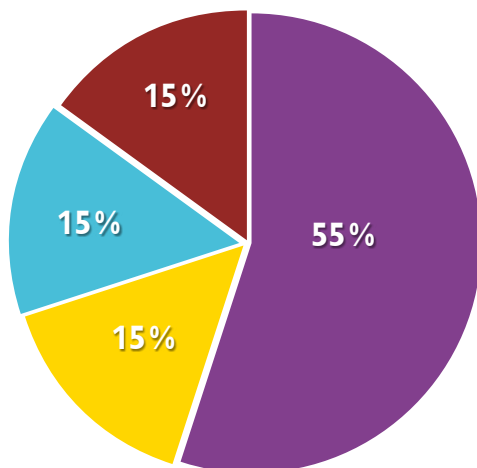
### Gouvernance

Le fonctionnement est démocratique et basé sur le principe "1 homme, 1 voix". Les salariés peuvent adhérer à la coopérative (sans droit de vote). Au moins un administrateur du GABNOR doit siéger au conseil d'administration.

L'outil est maîtrisé par les producteurs grâce à l'instauration de la transparence et de la concertation, notamment pour répartir les volumes lors de la planification et pour définir les prix de campagne. Les producteurs décident collectivement de comment sont répartis les débouchés en fonction du type de fermes afin de trouver un juste équilibre et de permettre à chacun d'obtenir une juste valorisation de son travail.



RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES SELON LES DÉBOUCHÉS EN 2009



■ Marché de gros frais    ■ Paniers  
■ Transformation    ■ Approvisionnement

### Débouchés

La diversité des débouchés permet d'organiser au mieux la complémentarité entre les différents systèmes de production.

Norabio travaille à développer des partenariats commerciaux basés sur la contractualisation. Au moins 50% des volumes commercialisés sur les marchés de gros le sont.

Le partenariat avec Biocoop joue un rôle important pour la structuration du groupement.

Ce sont principalement les polyculteurs qui fournissent en légumes les débouchés de la transformation. Les principaux produits sont la betterave rouge et la pomme de terre. Des contrats tripartites "Norabio-Transformateur-Distributeur" sont mis en place dans le cadre du LOGO "Ensemble pour plus de sens", démarche Biocoop. Le débouché "légume pour la transformation" se développe et se diversifie.

# Boîte à outil

"Accompagner l'émergence d'organisations économiques de producteurs de fruits et légumes biologiques"

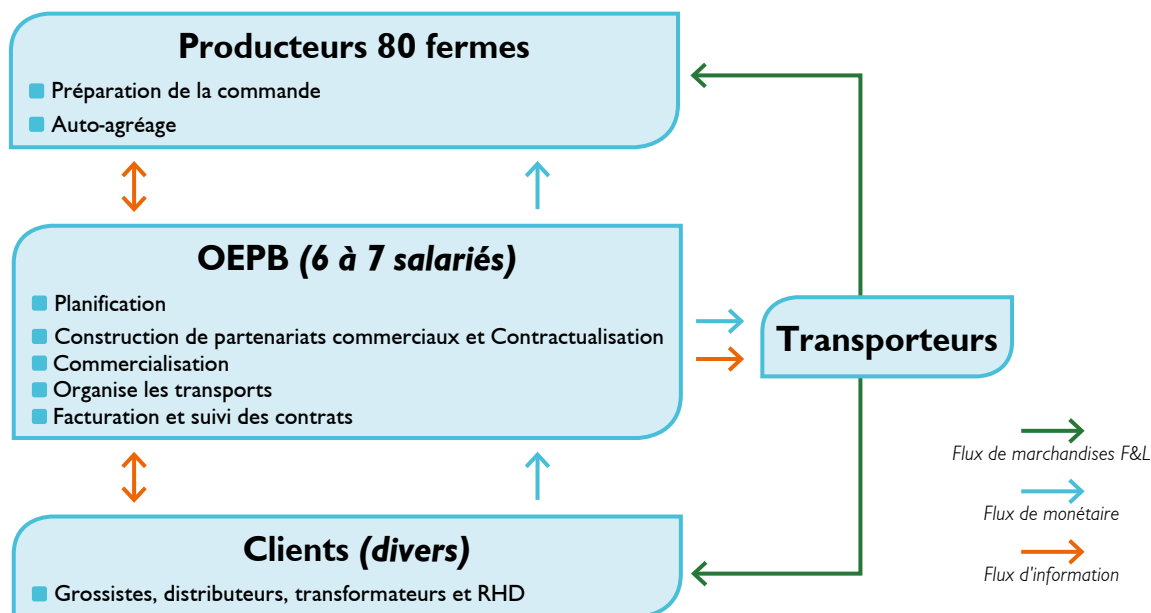
## Schéma d'organisation

**N**orabio compte 7 salariés. Le choix a été fait par les producteurs de déléguer la commercialisation à Norabio. Il y a transfert de propriété entre les producteurs et la coopérative. Dans ce cadre, Norabio propose à l'ensemble de ses clients une offre commerciale unique au nom de la coopérative, c'est-à-dire que pour un produit donné, une qualité donnée, un marché donné un unique prix est proposé. La facturation est mutualisée au niveau de Norabio. Le regroupement de la marchandise est virtuel (*hors paniers*). La ramasse est organisée chez les producteurs, ceux-ci étant

géographiquement dispersés. Chaque producteur agréé et prépare lui-même les commandes. C'est Norabio qui organise le transport en faisant appel à des entreprises externes.

Une cotisation de 10% est prélevée sur les transactions par la coopérative pour assurer son fonctionnement.

La coopérative propose d'autres services mutualisés à ses adhérents : investissement collectif pour les Biocabas (*conditionnement ; stockage...*), appui technique (*prestation GABNOR*), approvisionnement en intrants (*semences, plants, engrais et terreau*) et mutualisation de moyens de production.



## Ressources



Rédaction : Nathalie Zanato, GAB Île de France  
Jérôme Allais, ABP - Alexandre Bréjean, SEDARB  
Cécile Belin, GABOR - Mélise Willot, FNAB

Création & réalisation graphique :  
Nathalie Fernandes/creation@nathaliefernandes.com

Crédits photos : GABNOR, photothèque ADIB, photothèque ITAB,  
photothèque Bio Centre.

Jun 2011

Cette fiche a été élaborée dans le cadre du projet CAS DAR n°9016, coordonné par Bio Centre, "Accompagnement du développement et de la structuration de la filière légumes de plein champ en zones céréalières biologiques".

[www.lpcbiod.org](http://www.lpcbiod.org)



MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE,  
DE L'AGROALIMENTAIRE  
ET DE LA FORÊT

Avec la contribution financière du  
compte d'affectation spéciale  
« Développement agricole et rural »