

CONSTAT ET PERSPECTIVES POUR LA FILIÈRE

Étude de l'offre et de la demande de champignons franciliens

Automne 2021



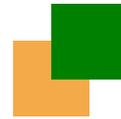


Sommaire

INTRODUCTION	4
MÉTHODOLOGIE	5
I. UNE FILIÈRE DIVERSIFIÉE AUX DEBOUCHÉS SOLIDES	6
I.1 L'OFFRE DE CHAMPIGNONS FRANCILIENS : ATOUTS ET FAIBLESSES	6
I.2 DE NOMBREUX PROJETS DE DÉVELOPPEMENT QUI POURRAIENT ACCROÎTE LA PRODUCTION FRANCILIENNE	8
II. UN PRODUIT PHARE, RECHERCHÉ PAR LES DISTRIBUTEURS	10
II.1 DES DISTRIBUTEURS VARIÉS : UN ATOUT POUR LES PRODUCTEURS	10
II.2 UNE DEMANDE PARTIELLEMENT SATISFAITE	16
PERSPECTIVES : UN BESOIN DE MUTUALISATION ET DE STRUCTURATION DE LA FILIÈRE CHAMPIGNON	18



Introduction



À partir des années 1990, le champignon de Paris traditionnel, qui prospère dans la région depuis plusieurs siècles, fait face à une concurrence redoutable et inattendue. Les champignons polonais et hollandais, produits de manière industrielle sont vendus sur le marché français à un prix dérisoire, entraînant une diminution drastique de la demande en champignons franciliens.

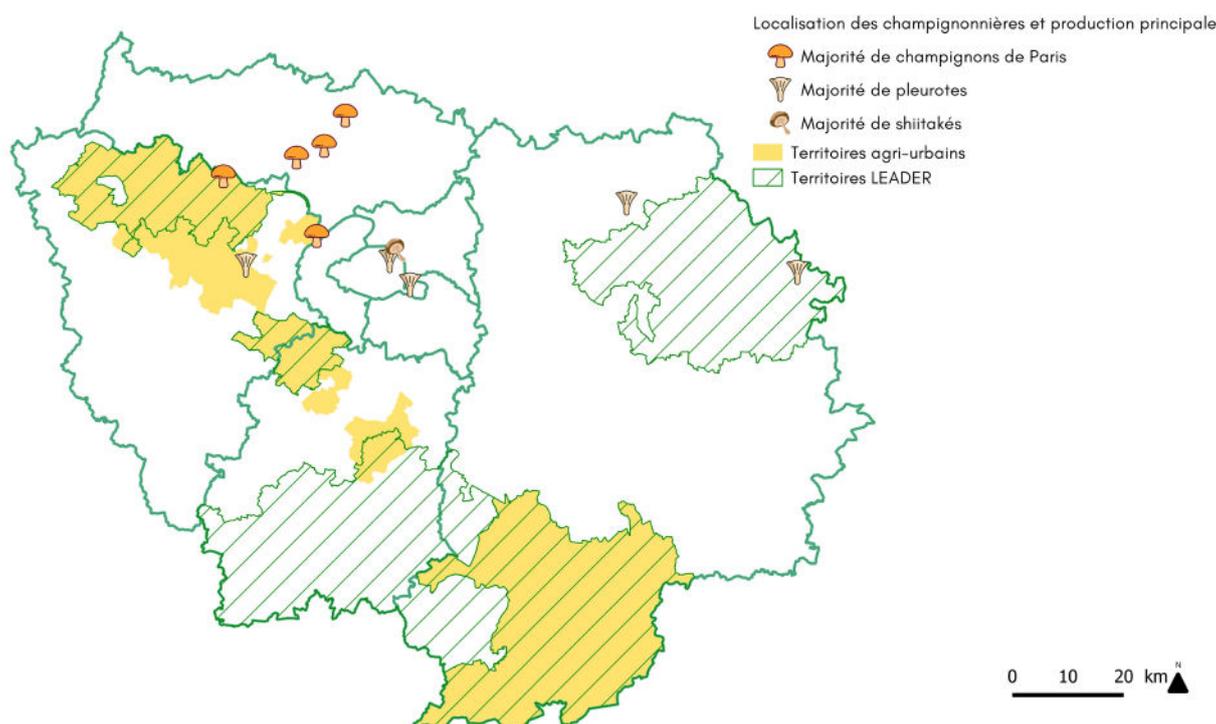
La filière est lourdement impactée par l'arrivée de ces "géants" du champignon : de nombreuses exploitations sont contraintes de fermer, entraînant la fusion des coopératives de production de substrat et faisant intrinsèquement diminuer le nombre de travailleurs de la filière. Parallèlement, l'urbanisation grandissante a obligé certaines champignonnières à fermer leurs portes en raison de projets d'aménagement comblant ou fragilisant les carrières.

Les exploitations restantes réussissent à garder le cap en adoptant plusieurs méthodes : réseaux de distribution solides, diversification et valorisation d'un produit local sont autant de moyens qui leur ont permis de continuer à perpétuer un savoir-faire ancestral.

Depuis quelques années, l'entrain des franciliens pour des produits locaux et de qualité a ouvert un nouveau chapitre pour cette filière singulière, qui bénéficie d'un bassin de consommation permettant d'écouler les champignons en circuits courts et de proximité.

À l'échelle de la région, on recense 10 producteurs spécialisés dans la culture du champignon. On compte également au moins 4 maraîchers qui cultivent parfois des champignons en plus de leurs autres productions. Quatre porteurs de projets en agriculture urbaine ont aussi été identifiés. Parmi les producteurs, certains travaillent en carrières, d'autres dans des parkings, sous serres, dans des préfabriqués, en hangar ou encore dans d'anciens cachots ou d'anciens passages souterrains.

Localisation des champignonnières spécialisées en Ile-de-France (2021)



Aujourd'hui, les profils des champignonnistes franciliens sont très variés, tous ne cultivent pas les mêmes variétés de champignons, n'ont pas les mêmes méthodes de fabrication, ne s'approvisionnent pas aux mêmes endroits et commercialisent par des canaux différents. Toutefois, si la production de champignons attire, la filière reste fragile, car dépendante de quelques producteurs de substrat, et toujours menacés par la concurrence étrangère.

La Région Ile-de-France soutient cette filière d'exception, à travers une animation ambitieuse portée par la Safer de l'Ile-de-France et Ile-de-France Terre de saveurs. Cette animation vise à faire connaître et valoriser le champignon francilien, à créer une synergie entre les producteurs, à les soutenir dans la mise en œuvre de leurs projets et à favoriser l'installation de nouvelles exploitations sur le territoire.

Dans le cadre de cette animation, la Safer de l'Ile-de-France a mené une enquête de terrain auprès d'un panel de producteurs et de distributeurs afin d'identifier les problématiques autour de l'offre et la demande de champignons franciliens. Cette enquête doit permettre de dresser l'état des lieux ainsi qu'un tableau prospectif de l'offre et la demande en champignons locaux, dans le but notamment de mieux évaluer le potentiel de développement d'une offre de champignons locaux en circuits courts en région francilienne.

Méthodologie

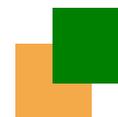
L'étude de l'offre en champignons franciliens a été réalisée à partir d'entretiens auprès de 9 producteurs franciliens spécialisés dans la culture de champignons, complétés par des informations recueillies dans le cadre de l'animation de filière auprès des autres producteurs et des porteurs de projets.

Pour l'analyse de la demande, les entretiens ont été effectués auprès d'un panel de 13 distributeurs représentatifs des débouchés principaux de la filière : grandes et moyennes surfaces, commerces de gros, vente en ligne de paniers de légumes, restauration, réseau AMAP, restauration collective, etc. Tous les distributeurs interrogés travaillent, ou ont travaillé par le passé avec des champignonnistes franciliens.

Des questions plus transversales sur la demande en produits franciliens ont été abordées avec des acteurs du développement rural francilien tel que la Chambre d'Agriculture de l'Ile-de-France, Ile-de-France Terre de Saveurs, Le Triangle Vert, et l'Association pour un Développement Agricole Durable en Seine Aval (ADADSA).



1. Une filière aux débouchés solides



I.1 L'OFFRE DE CHAMPIGNONS FRANCILIENS : ATOUTS ET FAIBLESSES

■ Une production de niche marquée par la diversité

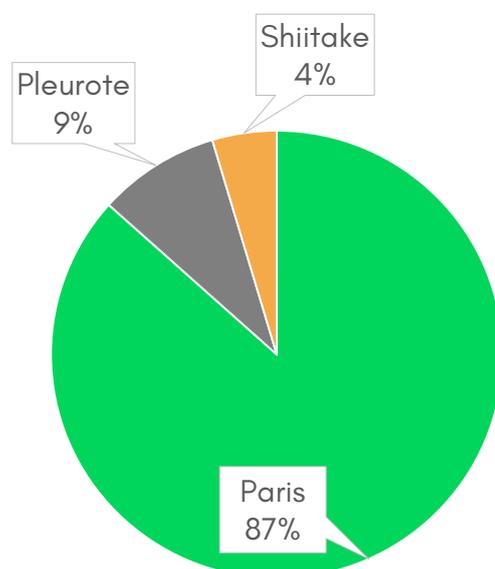
On compte aujourd'hui cinq champignonnières en carrière, réparties entre les départements du Val-d'Oise et des Yvelines. Historiquement présentes sur le territoire francilien, elles sont généralement exploitées par des producteurs issus de familles de champignonnistes, spécialisés dans la culture du champignon de Paris. Désormais, un seul producteur cultive uniquement du champignon de Paris.

En Seine-et-Marne, depuis plus de trente ans, un exploitant produit des champignons exotiques (pleurotes et shiitakés) sous serres. Depuis quelques années, l'engouement pour la culture de ces champignons dus, d'une part, à leur capacité à pousser dans des conditions facilement reproductibles d'un lieu à l'autre et, d'autre part, à l'augmentation de la demande, a conquis les champignonnistes de carrières, les maraîchers, et les porteurs de projet en agriculture urbaine.

Les volumes produits varient d'une exploitation à l'autre, allant de plusieurs centaines de kilos annuelles pour les plus petites, à plusieurs centaines de tonnes pour les plus grandes exploitations. Avec 900 tonnes cultivées chaque année, le champignon de Paris reste la star de la filière, suivi par le pleurote (90 T) et le shiitaké (47T). Des productions beaucoup plus confidentielles de pholiotes et de pieds bleus sont aujourd'hui cultivées et commercialisées en Ile-de-France. À partir de 2023, la production de pleurotes sur le territoire francilien devrait doubler, notamment grâce au développement de l'agriculture urbaine.

Les producteurs franciliens ont la chance de pouvoir valoriser leurs champignons auprès de nombreux distributeurs grâce à la reconnaissance de leur qualité qui se matérialise par la spécificité du lieu de production en carrière, de la composition du substrat (fumier de cheval local, marc de café recyclé), ou encore par leur proximité avec les pôles de consommation, autant d'éléments qui garantissent la maîtrise du goût et de la fraîcheur des champignons.

Répartition de la production de champignons franciliens en 2021 (tonnes/an)



Aujourd'hui, trois champignonnistes transforment une partie de leur production en veloutés ou tartinales. Des espaces de transformation aux normes sont loués pour l'occasion (chocolaterie, cressonnière), de manière hebdomadaire ou beaucoup plus rarement (2 fois par an).

En effet, la transformation nécessite des équipements dont aucune champignonnière n'est encore dotée, car trop complexes à installer du fait des normes non compatibles avec certains espaces de production et trop coûteux eu égard à la faible quantité transformée.

Globalement, les champignonnistes ont un réseau de distribution bien rodé, ils ne manquent pas de débouchés, réussissent à valoriser leurs produits, et à choisir leurs partenaires commerciaux en fonction de leurs envies et besoins.



■ Des difficultés de production liées à la qualité et à la régularité du substrat

La majorité des champignons de Paris produit dans la région est cultivée à partir d'un substrat fabriqué dans l'Oise par une coopérative appartenant aux producteurs d'Ile-de-France et des Hauts-de-France. Cette production est issue de ressources locales (fumier en provenance des écuries de Chantilly, fientes de poules des élevages de l'Oise). L'offre de champignons de Paris est fragilisée depuis quelques années du fait de difficultés rencontrées par la coopérative qui fournit les producteurs (équipements vétustes, absence de chef de culture). La qualité du substrat produit et livré aux champignonnistes est donc aléatoire. Certaines semaines, les champignonnistes voient leurs quantités produites divisées par quatre si le substrat est trop défectueux. Ainsi, alors que la demande pour les champignons de Paris produits localement ne cesse d'augmenter dans le bassin francilien, les champignonnistes font face à une production en baisse et de plus en plus aléatoire qui pourrait impacter durablement leur activité.

Pour pallier ces irrégularités, tous les producteurs de carrières ont commencé à travailler avec du substrat produit en Belgique. Depuis plusieurs années, trois d'entre eux cultivent d'autres variétés de champignons en sus, notamment pour s'assurer un revenu en cas de problème d'approvisionnement ou de débouchés. Un quatrième a récemment décidé de diversifier son activité en produisant des pleurotes dans des caves auparavant utilisées pour la culture du champignon de Paris.

En effet, les difficultés d'approvisionnement en substrat n'affectent pas les producteurs de pleurotes et shiitakés, qui se fournissent en majorité chez Eurosubstrat, une unité de production de substrat située en Bretagne ou au Lentin de la Bûche, unité de production située en Auvergne-Rhône-Alpes. Deux producteurs franciliens produisent également leur propre substrat à pleurotes.

- ➡ **10 producteurs spécialisés dans la culture du champignon**
- ➡ **Plus de 1000 T de champignons produits chaque année**
- ➡ **5 champignonnistes en culture traditionnelle de carrière**
- ➡ **L'apparition d'une forte appétence pour la production de pleurotes, qui devrait doubler d'ici 2023**
- ➡ **Des difficultés d'approvisionnement en substrat pour le champignon de Paris**

I.2 DE NOMBREUX PROJETS DE DÉVELOPPEMENT QUI POURRAIENT ACCROÎTRE LA PRODUCTION FRANCILIENNE

La production de champignons est une activité attractive et la filière se dynamise depuis quelques années. On observe ainsi à la fois de récentes installations de champignonnières spécialisées, mais aussi le développement de cultures de champignons dans des fermes préexistantes dans le cadre de diversification agricole. Certains producteurs installés depuis longtemps, qui disposent d'espaces disponibles au sein de leur champignonnière et de partenariats commerciaux solides ont également des projets d'investissements afin d'augmenter leur production ou de la diversifier.

La majorité des producteurs de la filière ont des perspectives de développement à long terme, mènent des projets innovants de recherche et de perfectionnement aussi bien de leur appareil de production, que sur la diversification, la transformation ou le marketing. Pour les producteurs proches de la retraite, les perspectives d'investissements et de développement sont moindres, bien qu'ils souhaitent que leurs activités soient reprises.

■ Les projets de diversification de la production

Nous observons des projets de diversification des productions, à la fois pour le pleurote et le shiitaké, mais aussi pour des champignons plus rares comme le pied bleu ou des champignons à destination de laboratoires. La diversification est intéressante pour les championnistes pour plusieurs raisons :

- elle évite la monoculture qui favorise la transmission des maladies ;
- en cas de problème lié à l'approvisionnement ou à la qualité du substrat d'un champignon; elle permet au producteur de compenser la perte grâce aux autres variétés produites ;
- elle permet de gagner en plus-value sur des champignons délicats et rares sur le marché ;
- elle permet de diversifier ses débouchés.

■ Les projets d'installation, de relance de l'activité et de consolidation des exploitations

Plusieurs porteurs de projet de production de champignons en agriculture urbaine ont d'ores et déjà été identifiés. Des contacts ont été établis entre des collectivités et des particuliers disposant d'un foncier disponible et souhaitant y intégrer de la culture de champignons sylvestres. Une exploitation maraîchère souhaite relancer une production de pleurote et deux producteurs cherchent à consolider leurs exploitations notamment en multipliant leurs sites de production.

■ Deux projets de production de substrat à pleurote

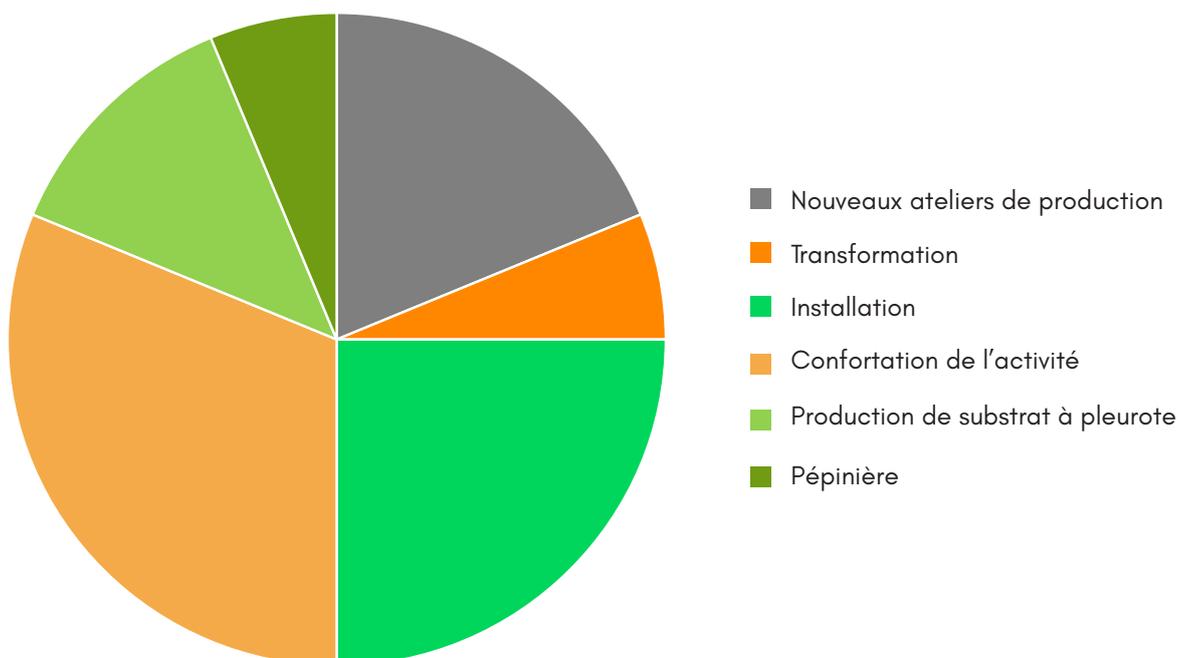
Pour le pleurote et le shiitaké, certains producteurs souhaitent relocaliser la production de substrat dans la région pour ne plus dépendre de fournisseurs éloignés, générant un coût financier et environnemental fort. Les deux producteurs qui produisent d'ores et déjà leur substrat ne sont pas des structures ayant vocation à en produire à grande échelle, et ne peuvent donc pas fournir les autres producteurs.

Dans les années à venir, les producteurs pourraient monter individuellement des projets de production de substrat produit à partir de ressources locales, ou se regrouper afin de minimiser les coûts liés aux investissements et à la gestion d'une telle activité.

■ Un projet de "pépinière"

Les champignonnistes, soucieux de l'avenir de la filière, souhaitent préparer leurs successions. Pour cela, l'idée de mobiliser une partie d'une carrière exploitée et un champignonniste expérimenté afin de permettre à des porteurs de projet de tenter "l'aventure champignon" est en discussion. Il s'agirait notamment de former les porteurs de projets, puis de leur mettre à disposition une petite surface de la carrière qu'ils exploiteraient de manière autonome .

Projets inhérents à la filière champignon



- ➔ **3 lieux identifiés pour y développer des projets de culture du champignon, 3 porteurs de projet**
- ➔ **2 projets de production de substrat à pleurote**
- ➔ **La nécessité de préparer la succession des producteurs**



11. Un produit phare recherché par les distributeurs

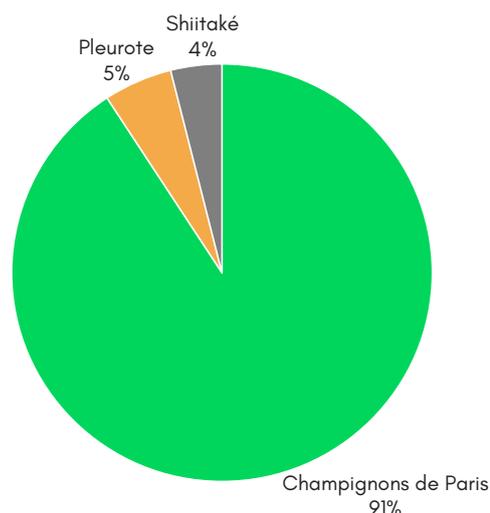


II.1 DES DISTRIBUTEURS VARIÉS : UN ATOUT POUR LES PRODUCTEURS

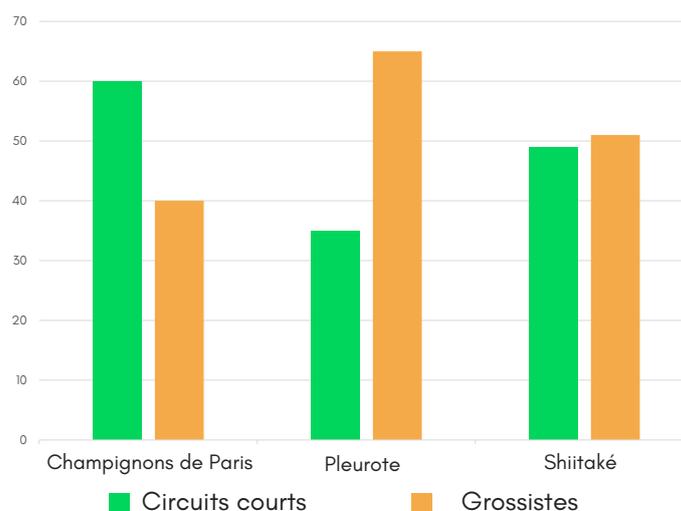
Si une partie de la production (38%) est vendue à des négociants, la majorité de la production (près de 600 tonnes, 61%) est vendue en circuits courts (GMS*, Biocoop, vente à la ferme, etc.) et tous les producteurs pratiquent au moins en partie ce mode de commercialisation (entre 10 et 100% de la production en fonction des producteurs).

Au total, 540 tonnes de champignons de Paris, soit 60% de la production est vendue en circuit court, dont 43% à des GMS de la région. Les pleurotes et les shiitakés, dont la production est beaucoup plus faible que le champignon de Paris, sont respectivement écoulés via des circuits courts à hauteur de 35% (31 T de pleurotes) et 49% (23,5 T de shiitakés). La majorité de la production est vendue à des grossistes. Cette tendance devrait s'inverser avec le développement de ces cultures, en agriculture urbaine notamment.

Champignons vendus en circuits courts



Modes de commercialisation des champignons



Parmi les modes de commercialisation en circuits courts, les plus fréquents sont la vente en grande et moyenne surface, qui permet d'écouler 27 % de la production totale, suivi par le marché de détail (16 % de la production). 9% de la production de champignons franciliens sont directement vendus à des restaurants locaux, parfois des grands restaurants.

La vente à la ferme représente uniquement 1% des débouchés et est pratiquée par 2 producteurs seulement. Cela s'explique notamment par la difficulté à installer des points de vente dans les lieux de culture du champignon (sous-sols, carrières etc.). Les champignonnistes ne travaillent que très peu avec la restauration collective notamment parce que les quantités demandées sont très fluctuantes, les champignons sont très fragiles et ne se conservent pas longtemps et la restauration collective demande surtout des produits transformés.

Les producteurs qui cultivent le plus de champignons ont davantage de partenariats avec les grossistes, car ils ont besoin d'écouler leurs produits en grandes quantités.



*Grandes et moyennes surfaces

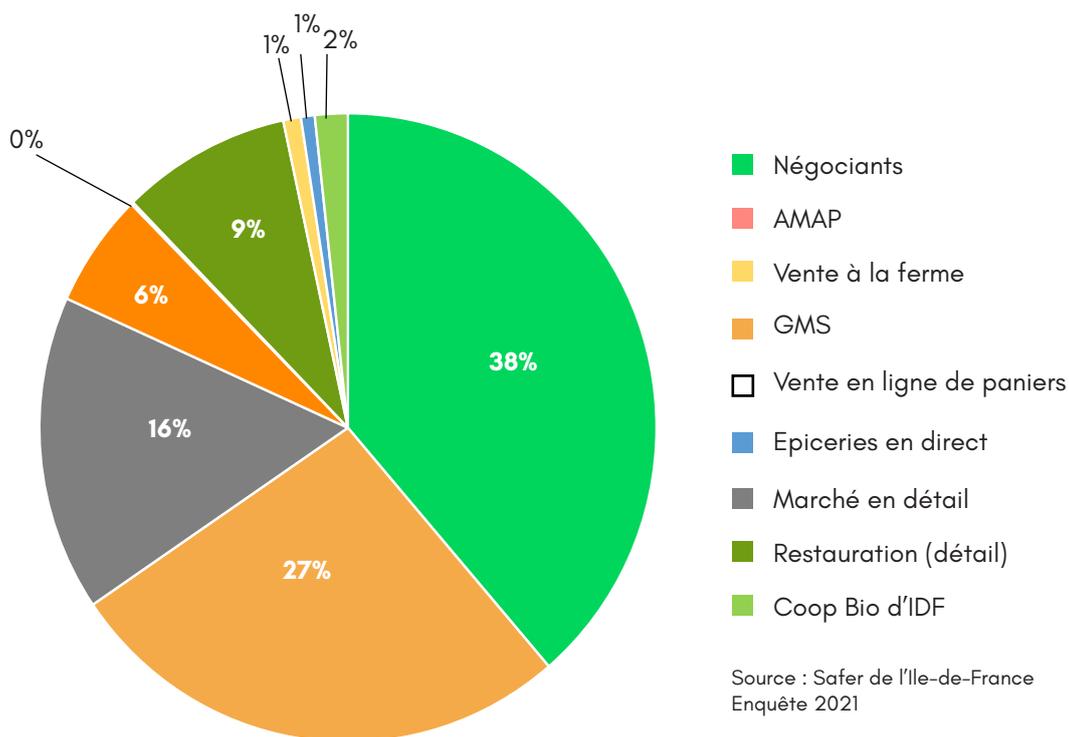
Étude de l'offre et de la demande de champignons franciliens - Safer de l'Île-de-France

Quel que soit le mode de commercialisation adopté, l'immense majorité de la production francilienne est consommée dans la région.

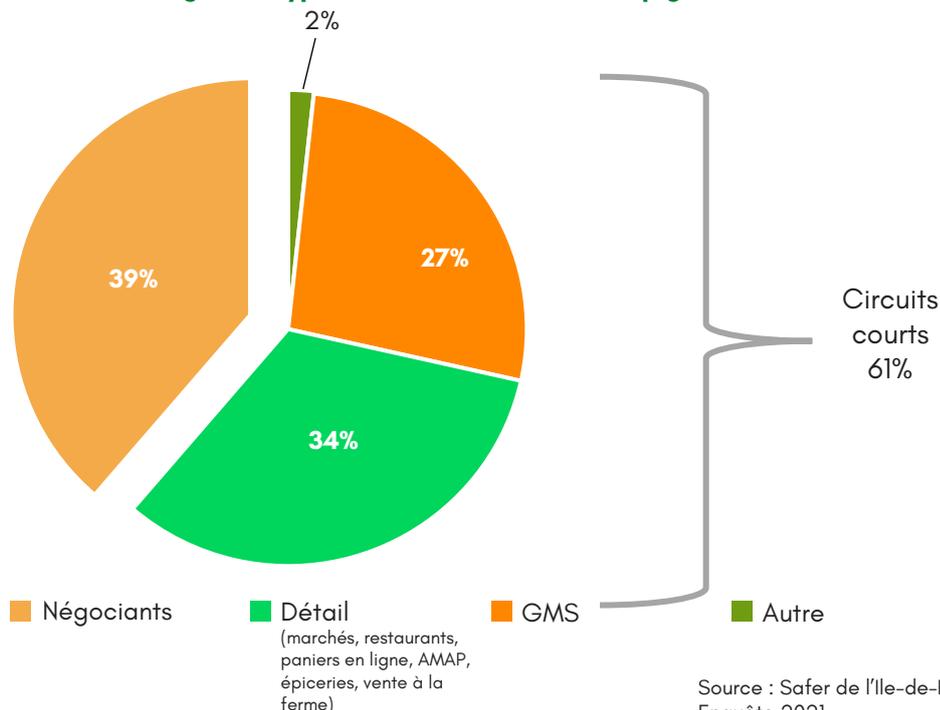
Tous les champignonnistes franciliens contribuent au développement des circuits courts comme plus de 800¹ autres exploitations agricoles présentent sur le territoire francilien (15% des exploitations totales). Pour comparer, la vente en circuit court est pratiquée par deux tiers² des exploitations produisant des légumes et 64% des exploitations produisant des fruits en Ile-de-France.

Les champignonnistes travaillent en moyenne avec quatre types de distributeurs chacun. Il est intéressant pour eux de diversifier leurs débouchés pour être à l'abri de ruptures de contrat soudaines, qui peuvent fragiliser durablement leur exploitation.

Part de champignons franciliens écoulee auprès de chaque type de distributeur en 2021 (tous champignons confondus)



Trois grands types de débouchés du champignon francilien



¹ Agreste, memento de la statistique agricole, édition 2014 : https://driaaf.ile-de-france.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/2103_Memento_2014_version_pour_imprimeur_17_11_14_ANNIE_cle06c1f1_cle064d3e.pdf
² Laurène Jolly. Rôle des circuits courts de proximité dans le maintien et la valorisation d'une agriculture multifonctionnelle en Ile-de-France. Sciences agricoles. 2012. ffdumas-00762552f





Chaque type de distributeur comporte des avantages et des inconvénients pour le producteur qui choisit ses partenariats en fonction de ses contraintes et besoins (capacités logistiques et de volumes, nature des contrats, etc.).

■ Des contrats complémentaires

Les producteurs ne mettent pas tous leurs champignons dans le même panier, ils cumulent plusieurs contrats avec différents types de distributeurs. Certains champignonnistes travaillent presque exclusivement avec des AMAP* ou d'autres systèmes de paniers et vendent leurs surplus auprès de restaurants locaux, d'autres préfèrent les contrats avec les GMS qui apportent une stabilité sur le long terme et écoulent le reste de leur production auprès de grossistes et de marchés de détail.

Les AMAP et les contrats GMS sont pratiquement les seuls contrats signés annuellement. Avec les autres distributeurs, les échanges sont fondés sur des relations de confiance. Généralement, les commandes sont passées la veille pour le lendemain en fonction des besoins des distributeurs et de la disponibilité en champignons (au MIN de Rungis notamment). Ces modes de commercialisation présentent chacun des avantages et inconvénients à la fois sur les quantités vendues, l'acheminement du produit, la fixation des prix ou encore l'homogénéisation des produits.

■ La valorisation du champignon

Les prix de vente, dépendent à la fois des types de champignons commercialisés, et des atouts et contraintes propres à chaque champignonniste : localisation, adhésion à une marque, vente de produits transformés, visibilité, type de distributeur, modalités de livraison, quantités livrées, emballages, etc.

Ainsi, par exemple, les barquettes sous vide sont vendues plus chères au kilo que les cagettes en vrac, et un champignon qui bénéficie d'une reconnaissance (marque produit en Ile-de-France, distinction au collège culinaire de France, etc.) va plus facilement justifier un prix plus élevé que la moyenne. La transformation permet dans certains cas de mieux valoriser les produits en matière de prix de vente, et présente l'avantage de minimiser les pertes en exploitant les surplus ou les champignons défectueux.

Les producteurs disposent d'une marge de négociation de leurs prix de vente dans les circuits de distribution au détail. En revanche, les producteurs qui écoulent leur production en gros sont dépendants des fluctuations des prix du marché au jour le jour et négocient leurs prix auprès des grossistes. Les écarts de prix existants entre les différents canaux de distribution s'expliquent notamment par le nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur final, et par la concurrence française et étrangère, davantage présente dans les GMS et marché de gros.

*Association pour le maintien d'une agriculture paysanne



Barquettes de champignons de Paris, 500 g



Cagettes champignons de Paris
3 kg

Principaux contrats

Distributeur	Type de contrat	Renouvellement du contrat	Fixation des prix	Fixation des quantités
AMAP	Contrat signé	Annuel	Prix du panier fixe à l'année	Fluctue en fonction de la production hebdomadaire
Paniers vente en ligne	Contrat signé	-	Fixés ou négociés par les producteurs Commission prise par les plateformes	Seuil minimal et maximal déterminé par le producteur
GMS	Contrat signé	Contrats de 3 ans revus tous les ans	Négociés	A la demande du magasin la veille de la livraison
Marché de détail	Contrats ou accords tacites	Annuel	Négociés	En fonction de l'offre du producteur
Négociants	Pas de contrats	Ajustements quotidiens	Loi de l'offre et de la demande	Commandes passées par les clients des négociants. Parfois un engagement annuel sur les volumes
Restaurants (vente au détail)	Pas de contrat	Commandes ponctuelles	Accord tacite entre producteur et restaurateur	Selon les besoins
Coopérative d'agriculteurs bio	Détention de parts sociales	Jusque sortie	Fixé par le producteur	Selon la demande des distributeurs de la coopérative
Magasin de producteurs	Détention de parts sociales	Jusque sortie	Fixé par le producteur + charges à payer par le producteur	Fixé par le producteur

⇒ **61% de la production vendue en circuits courts, dont 27% en grandes et moyennes surfaces.**

⇒ **Quatre types de débouchés par producteur en moyenne**

⇒ **Un prix qui dépend, en partie, du mode de commercialisation**

Ci-dessous un tableau récapitulatif des principaux atouts et contraintes identifiés pour chaque type de distributeurs :

Type de distributeur	Avantages pour le producteur	Contraintes pour le producteur
Grandes et moyennes surfaces	<p>Contrats à long terme (1-3 ans).</p> <p>Grandes quantités écoulées quotidiennement.</p> <p>Communication autour du champignoniste dans le rayon : films, photos, texte de présentation du producteur.</p> <p>Possibilité de mettre en promotion ses propres champignons en cas de surplus.</p>	<p>Pressions sur les prix car en concurrence directe avec des champignons industriels.</p> <p>Rigueur exigée en matière de quantités livrées et de standardisation du produit.</p> <p>Paiement tous les 20 jours, avec parfois 1 ou 2 mois de retard.</p> <p>Quantités fluctuantes ponctuellement : En cas de promotions sur un autre champignon, les GMS commandent soudainement moins de quantité.</p>
Grossistes (MIN de Rungis)	<p>Grandes quantités écoulées quotidiennement.</p> <p>Livraisons centralisées.</p>	<p>Quantités régulièrement fluctuantes, en fonction des commandes clients des négociants.</p>
Magasins spécialisés BIO	<p>Beaucoup de demande en BIO.</p> <p>Meilleure valorisation prix du produit.</p>	<p>Peut nécessiter de convertir l'intégralité de la production en bio.</p> <p>Faibles quantités écoulées.</p>
Magasins de producteurs	<p>Prxi fixé par le producteur.</p>	<p>Faibles quantités écoulées.</p> <p>Fonctionnement en dépôts-vente et non en achat-vente générant des pertes pour le producteur en cas d'invendus.</p> <p>Charges mensuelles qui représentent 15-20% du chiffre d'affaires sur les champignons.</p>



Vente à la ferme	<p>Pas de déplacement.</p> <p>Prix fixé par le producteur.</p>	<p>Demande de la disponibilité (sauf en présence d'un distributeur automatique).</p>
AMAP	<p>Sécurité : contrats à l'année.</p> <p>Adapté aux fluctuations de productions.</p> <p>Pas d'intermédiaire et prix fixés par le producteur.</p>	<p>Déplacements réguliers pour les livraisons dans chaque AMAP.</p> <p>Faibles quantités écoulées par AMAP.</p>
Vente en ligne de paniers de légumes	<p>Les producteurs fixent le seuil du minimum de commandes à partir duquel ils acceptent de livrer, et le seuil maximum qu'ils ont la capacité de livrer.</p> <p>Commandes sans engagements pour le client donc quantités demandées assez fluctuantes.</p> <p>Prix fixé par le producteur.</p> <p>Des points de dépôts facilitent la logistique.</p> <p>Parfois, les distributeurs ont mis en place leur propre réseau de collecte et de livraisons.</p>	<p>Le service collecte et livraison des organismes prélève parfois une part de la rémunération du producteur.</p> <p>Marges réalisées par les distributeurs : environ 80% du prix de vente revient au producteur.</p> <p>Livraisons bihebdomadaires ou hebdomadaires : peu fréquentes, donc peu de possibilités d'écouler en très grandes quantités.</p>
Restauration collective	<p>Logistique de collecte prise en charge par les distributeurs.</p> <p>Contrats de long terme qui assurent une sécurité (tous les 5 ans) et donnent de la crédibilité auprès des banques.</p>	<p>La restauration collective est demandeuse de produits transformés.</p> <p>Quantités commandées aléatoires.</p> <p>Contraintes sur les volumes et sur les prix.</p>

II.2 UNE DEMANDE PARTIELLEMENT SATISFAITE

■ Les distributeurs franciliens en quête de champignons locaux



Demande : état de satisfaction des distributeurs

Non satisfaite	Partiellement satisfaite	Satisfaite
Magasins BIO	Négociants	Grandes et moyennes surfaces (GMS)
Magasins de producteurs	Vente de paniers en ligne	Distributeur en restauration collective
-	Réseau des AMAP	-
-	Coopérative BIO d'Ile-de-France	-

En cas de fluctuations des quantités produites (liées à la qualité du substrat, et aux conditions de fructification), les producteurs privilégient la livraison aux GMS, avec qui ils ont des contrats stables et de longs termes. Ces distributeurs ne ressentent donc pas les difficultés de production des champignonnistes, et sont satisfaits de leurs partenariats.

Les AMAP sont également satisfaites de leurs partenariats avec les champignonnistes puisque leurs contrats sont conçus pour s'adapter aux fluctuations d'approvisionnement. Les semaines plus maigres sont compensées par des semaines plus fournies. Au vu du regain d'intérêt du consommateur pour les champignons franciliens, de nombreux contrats AMAP pourraient être formés dans les années à venir.

Certains distributeurs, dont la demande a beaucoup augmenté, sont contraints de se détourner des champignonnistes franciliens qui ne peuvent plus subvenir à leurs besoins, devenus trop importants.

Globalement, les distributeurs interrogés recherchent de nouvelles opportunités pour travailler avec des champignonnistes franciliens (nouveaux contrats, différents champignons, quantités supérieures), ce qui favorise l'installation de nouvelles exploitations.

La demande est particulièrement élevée pour le champignon de Paris, met incontournable de la région et très apprécié du consommateur. Le pleurote et le shiitaké sont également demandés, mais en plus faible quantité. Cela s'explique notamment par leurs prix plus élevés et leur introduction récente dans les habitudes alimentaires des franciliens.

Ce surplus de demandes de champignons est propre à la région Ile-de-France qui représente un bassin de population important. Les champignonnistes de l'Oise et de Touraine écoulent également une partie de leurs productions en Ile-de-France, il leur est plus difficile d'écouler leur production à l'échelle locale et ils valorisent donc une partie de leurs produits dans les GMS et au MIN de Rungis.

■ La bio, une opportunité pour les producteurs ?



La labellisation en Agriculture Biologique (AB) peut permettre aux producteurs de trouver de nouveaux débouchés locaux. De nombreux distributeurs spécialisés dans les produits labellisés Agriculture Biologique s'approvisionnent en dehors de l'Ile-de-France et peinent à associer AB et proximité au vu de la faible production de champignons labellisés dans la région. Le problème se pose notamment pour le champignon de Paris, que les producteurs ne peuvent pas produire localement en AB en raison de la difficulté à trouver du fumier de cheval AB et local pour fabriquer le substrat nécessaire à sa fabrication.

Le pleurote et le shiitaké sont plus facilement cultivables en agriculture biologique que le champignon de Paris puisqu'ils poussent directement sur de la paille et de la sciure de bois, drêche de bière (et éventuellement du marc de café recyclé). En Ile-de-France, pour le pleurote et le shiitaké, l'offre de champignons AB augmente, mais ne suffit pas à satisfaire la demande des magasins spécialisés.

■ Des besoins localisés : des champignonnières inégalement réparties sur le territoire francilien

De manière générale, l'attrait grandissant des consommateurs pour un produit de proximité est confirmé par les champignonnistes et les distributeurs, qui affirment que cette tendance a été renforcée par la crise sanitaire. Cela s'est notamment matérialisé par le développement de la vente en ligne, des contrats passés avec les AMAP et des magasins qui valorisent la proximité avec les producteurs. Cette évolution du marché constitue des opportunités pour les producteurs situés dans certaines zones comme le Val-d'Oise, les Yvelines et Paris. Or ces zones, où la demande du consommateur est forte, sont aussi celles où sont concentrées les champignonnières, ce qui peut générer une concurrence entre producteurs. Au contraire, les départements de la Seine-et-Marne et de l'Essonne ne comptent qu'une ou deux champignonnières et les distributeurs souhaiteraient un développement de la production.

De nombreux partenariats sont envisageables dans les zones qui comptent peu de champignonnières. Par exemple, une association de maraîchage accompagnée par l'association le Triangle Vert, relance une production de pleurotes en Essonne. Ils seront les seuls à proposer ce produit dans les commerces alentour et peuvent compter sur des collaborations ambitieuses et locales, sans porter préjudice aux exploitations déjà implantées. Ce type de débouché n'est cependant pas aussi accessible pour la seule champignonnière de Seine-et-Marne, où la demande en champignons locaux est faible et qui écoule donc 90% de sa production en gros. De manière générale, la Seine-et-Marne est le département de la région dans lequel le moins de contrats AMAP ont été instaurés avec des producteurs.



Perspectives : un besoin de mutualisation et de structuration de la filière champignon

■ La mutualisation au service des producteurs

Les champignons sont des produits fragiles, et leurs quantités fluctuantes impliquent une logistique d'approvisionnement des distributeurs rigoureuse. Malgré une demande supérieure à la production, les invendus sont fréquents. Plusieurs pistes sont envisageables pour minimiser les pertes et simplifier la logistique des champignonnistes.

Les livraisons sont contraignantes pour les producteurs. Elles font partie intégrante des journées de travail puisqu'ils livrent plusieurs fois par semaine, parfois quotidiennement. Certains champignonnistes installés à proximité les uns des autres s'accordent sur une mutualisation ponctuelle de leurs livraisons, afin de servir des distributeurs qu'ils ont en commun comme le MIN de Rungis qu'ils sont plusieurs à approvisionner.

Les champignonnistes pourraient également optimiser l'acheminement de substrat en provenance de fournisseurs communs en mutualisant les livraisons. Cela permettrait de réduire les coûts de transports et les coûts environnementaux, tout en assurant une livraison plus régulière pour les plus petits producteurs.

Les producteurs pourraient également se regrouper autour d'une activité de production de substrat afin de minimiser les coûts liés aux investissements et à la gestion d'une telle activité. Un autre enjeu de la mutualisation concerne les surplus, qui sont difficiles à valoriser au vu de la fragilité de la production et sont donc souvent jetés, ou vendus en promotion. Ces champignons peuvent également être transformés. La mutualisation des équipements de transformation pourrait être envisagée, puisque ce sont des processus coûteux et difficiles à mettre aux normes.

En outre, une meilleure reconnaissance du champignon francilien est indispensable et doit passer par un regroupement des producteurs, notamment pour distinguer le champignon de Paris traditionnel du champignon de Paris industriel. En effet, le terme "champignon de Paris" est devenu un nom générique qui n'indique en rien son lieu de culture et ne peut plus prétendre à une appellation de type AOP ou IGP. Une des solutions pour valoriser cette production de niche est le regroupement de producteurs autour de la création d'une marque collective.

Enfin, pour mieux négocier les prix de vente de leurs champignons, les producteurs pourraient maximiser leur force de négociation en se regroupant au sein d'une organisation de producteurs (OP).



■ Une structuration de la filière indispensable au développement de l'activité

Atouts, faiblesses, opportunités et menaces liés à la filière :

<i>Atouts</i>	<i>Faiblesses</i>
<p>Un nombre de champignonnières en augmentation et des profils variés.</p> <p>Des producteurs aux débouchés diversifiés : sécurité, baisse de la concurrence entre producteurs.</p> <p>Une demande supérieure à l'offre.</p> <p>Un produit qui se valorise financièrement pour son caractère local.</p>	<p>Des difficultés de production qui paralysent les perspectives d'investissements.</p> <p>Des problèmes de gestion des surplus.</p> <p>Un manque de fédération des producteurs de la filière.</p> <p>Une hétérogénéité des prix qui porte préjudice à certains producteurs.</p>
<i>Menaces</i>	<i>Opportunités</i>
<p>Des incertitudes quant à l'approvisionnement en substrat.</p> <p>Des producteurs proches de la retraite et une incertitude vis-à-vis des reprises.</p> <p>Une concurrence nationale et internationale qui continue d'impacter les prix du marché en Ile-de-France.</p> <p>Des carrières menacées par l'urbanisation.</p>	<p>Une animation de filière qui peut aider à fédérer les producteurs, et mettre en avant l'intérêt de la mutualisation.</p> <p>Des projets de développement en cours : diversification, consolidation de l'activité, transformation, etc.</p> <p>Une progression des distributeurs alternatifs aux GMS et aux grossistes.</p> <p>Un bassin de consommation important, et un attrait pour la production locale renforcé pendant le confinement.</p>

Pour mettre en œuvre des projets collectifs de mutualisation et de reconnaissance des champignons franciliens, les producteurs ont besoin de consolider les liens qu'ils entretiennent et de travailler ensemble. La filière évolue, et son avenir dépendra de son attractivité auprès des porteurs de projet, qui semblent aujourd'hui plus attirés par la culture de champignons exotiques, que par la culture du champignon de Paris. Pour entretenir ce patrimoine historique et culturel, qui génère une forte demande des franciliens, une sensibilisation au métier et la création d'ateliers de formation sont indispensables.

Ainsi, les débouchés sont prometteurs pour la filière champignon d'Ile-de-France, une meilleure régularité des productions et une augmentation des quantités produites pourraient permettre au champignon local de s'imposer comme un incontournable de l'agriculture francilienne. L'animation de la filière devra contribuer à favoriser l'émergence de projets de mutualisation, à accompagner les producteurs sur des enjeux techniques, tels que la qualité du substrat produit, et à favoriser la transmission des exploitations.

Rédaction :

Muriel LE LOARER

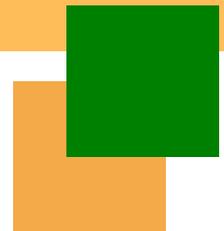
Cheffe de projet
Filière champignon francilienne

Contacts :

Safer de l'Île-de-France
19 rue d'Anjou - 75008 Paris
Tél : 06 78 74 56 75
Standard : 01 42 65 28 42
safer@safer-idf.com
www.saferidf.com

 Filière champignon francilienne
 Safer de l'Île-de-France
 SAFER_IDF

Conseil régional d'Île-de-France
2, rue Simone Veil - 93400 Saint-Ouen
Tél : 01 53 85 53 85



Entretiens : Marion GRIFFATON, Muriel LE LOARER

Crédits photos : Safer de l'Île-de-France, ADADSA, Île-de-France Terre de saveurs, Champignonnière de la Marianne, Champignonnière du Clos du Roi

Conception graphique : Coralie FIRMIN, chargée de communication, Safer de l'Île-de-France