

Publié le 20 avril 2018

L'agriculture française en crise

Le monde agricole est dans une crise depuis des années et personnes ne semble trouver de réponse claire... Les responsabilités sont multiples et les défis immenses pour éviter que l'agriculture française ne se divise en deux catégories : les petites exploitations biologiques (ou avec Appellation) ou les grosses exploitations productivistes !

La «crise agricole» est un sujet qui apparaît chaque année lors du Salon de l'agriculture. À cette occasion, les agriculteurs français se plaignent de leurs conditions de travail, des investissements colossaux à faire, des normes juridiques, contractuelles, européennes et françaises, du prix de vente de leurs produits qu'ils ne fixent pas.

Et c'est vrai ! Les récents États généraux de l'alimentation sont arrivés à cette conclusion : il est nécessaire d'inverser la construction du prix, fondé sur les coûts de production, et non sur l'initiative du distributeur qui doit vendre le produit.

L'agriculteur, entre productivisme et normes écologiques...

Les problématiques agricoles ont un fondement historique et politique. À la sortie de la Deuxième Guerre mondiale, le modèle productiviste, fondé sur une hyper-spécialisation de la production, s'est imposé, pour répondre à la croissance et au *baby-boom*. Ce modèle s'est également imposé avec le trou démographique de la Première Guerre mondiale, qui a coûté à la ruralité française une génération entière de paysans. Avec ce modèle, le paysan est alors devenu un agriculteur. Il s'est transformé en chef d'entreprise et en investisseur. Ces investissements, il les a faits, s'endettant souvent pour de longues années. Ingrédients phares de l'agriculture productiviste, les produits phytosanitaires permettaient de quasiment «contrôler la nature», son développement et son rythme, son apparence et sa forme. Avec le temps, les normes se spécialisant, chaque année apporte son nouveau lot de règles, sur les barrières, les cours d'eau, les distances précises des haies, les temps de traitement... Puis vint un jour, de scandales sanitaires en scandales sanitaires, où les normes revinrent sur des points qu'elles avaient pourtant facilités à l'origine : en 2008, le plan Écophyto est advenu pour réduire de moitié en 2018 (puis finalement 2025) l'utilisation des produits phytosanitaires. Les cahiers des charges des grandes surfaces, pour les agriculteurs traitant directement avec elles, se sont enrichis de normes de plus en plus «naturelles» (dans un verger, planter du bambou pour que les perce-oreilles puissent nicher et protéger les pommes et les poires) cherchant à obtenir des produits «plus propres». Les préoccupations écologiques de la population et du monde posent un défi de taille à une agriculture à laquelle nous avons offert un modèle économique viable pouvant «nourrir le monde». Finalement, nous avons aujourd'hui une situation particulièrement étonnante, où l'on demande à l'agriculture de produire toujours plus, mais de manière plus propre et à moindre coût.

Cependant, à partir du moment où l'on enlève les «accélérateurs» que constituaient les produits phytosanitaires, difficile d'obtenir des rendements aussi hauts... Et la production baissant en volume, elle vaut plus cher... Du moins, elle vaudrait plus cher si le prix était établi par l'agriculteur et non par la grande distribution...

Les effets de la mondialisation

Un nouvel élément s'est ajouté à cette problématique : la mondialisation. Si l'agriculteur peut exporter ses produits dans presque tous les pays du monde, c'est également vrai pour ses concurrents étrangers en France, dont les produits sont moins chers et de moins bonne qualité.

Jouant sur les normes, ces produits étrangers font une concurrence à ceux des agriculteurs français. La FNSEA¹ est d'ailleurs très vigilante face aux futurs traités internationaux européens, que ce soit avec le MERCOSUR², le TAFTA³ ou bien encore le CETA⁴. En effet, dans ces traités, l'agriculture fait partie des petits sacrifices offerts sur l'autel de nos marques de luxe. Pour des sacs Vuitton, le poulet brésilien pourrait pénétrer nos marchés. Or, la majorité des produits utilisés pour traiter ce poulet sont interdits en Europe et surtout en France. Pour le CETA, 46 produits (dont les farines animales) sont interdits en France et pourtant potentiellement présents dans leurs productions. «Si un agriculteur français utilisait un dixième des produits qu'ils [les Canadiens] utilisent, il irait en prison» affirme monsieur Bénézit, secrétaire général adjoint de la FNSEA.

Cette concurrence est néfaste, car ce sont les normes pesant sur nos agriculteurs qui les brident et les rendent non compétitifs. De plus en plus, on entend dans les milieux agricoles l'hypothèse d'une exception «agriculturale» : une protection des produits français face à la concurrence déloyale étrangère qui fait une pression à la baisse sur les prix des agriculteurs français. Loin de l'idée d'un protectionnisme, il s'agit d'une forme de «patriotisme alimentaire» qu'il conviendrait d'inculquer au consommateur.

L'agriculteur dépend de la grande distribution

Le marché agricole français, dans sa forme classique et productive, se compose de quatre maillons : l'agriculteur qui produit, la coopérative qui collecte et transforme, la grande distribution qui vend, le consommateur qui achète. Cependant, le prix est aujourd'hui fixé dans le sens inverse : le distributeur fixe le prix en fonction du consommateur et de sa marge propre, qu'il négocie ensuite avec la coopérative, qui impose son prix au producteur. La coopérative est un regroupement d'agriculteurs qui s'unissent pour avoir une plus grande force de négociation avec la grande surface. Elle assume également le rôle de transformation de la production. Cependant, les coopératives sont de différentes tailles, se concurrencent entre elles pour récupérer les adhérents et raisonnent toujours sur le schéma productiviste. Dans les mécanismes d'ajustement des marchés, elles manquent d'agilité et, d'une certaine manière, d'adaptabilité entre les desiderata des grandes surfaces et du consommateur d'un côté, et les besoins des producteurs agricoles de l'autre.

1 - Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles.

2 - Le marché commun d'Amérique du Sud.

3 - Traité de libre-échange transatlantique.

4 - Comprehensive Economic and Trade Agreement (Traité de Libre Échange Europe-Canada).

Le problème de fond vient de l'extrême dépendance des filières agricoles des grandes surfaces, qui restent le principal débouché pour leurs produits. «Il faudrait détruire les parkings des grandes surfaces» avouait malicieusement un éleveur sarthois. «Plus de parking : plus de clients», et de nouveaux circuits voient le jour.

Pour pallier ce problème – le producteur n'est plus maître de son prix -, de nombreuses possibilités existent. Les agriculteurs n'hésitent plus à se passer des intermédiaires, pour vendre directement au client, à la ferme. Il s'agit là d'un phénomène anecdotique sur la vente de la production globale en France, mais qui mérite d'être souligné, car il démontre une nouvelle façon de procéder du producteur et un changement de mentalité du consommateur : la vente directe. Au-delà de la vente à la ferme, certains agriculteurs ont su modifier leur façon de travailler pour qu'une partie de leur circuit de vente de la production soit autonome. Dans la Sarthe, par exemple, un éleveur a investi pour que 40 % de son élevage soit abattu, transformé et commercialisé, par lui-même, lui permettant de fixer son prix. Le reste rentre dans le système classique. Un véritable choix de vie, qui implique des heures de travail très nombreuses. De même, un vigneron du pays nantais a fait le choix que 80 % de sa production soit vendue directement au client, l'objectif étant de contourner complètement les grandes surfaces.

Une nécessité : un consommateur raisonné et raisonnable

Si l'agriculteur est extrêmement dépendant de la grande surface, c'est qu'il est avant tout dépendant du consommateur final qui achète sa production, qu'elle soit transformée ou non. Or, le consommateur a lui aussi des désirs bien particuliers quand il va dans une grande surface : il cherche le meilleur rapport qualité/prix, dans différentes proportions, notamment en fonction de ses revenus.

Le consommateur moderne dépense, selon les études, 10 % de son budget pour l'alimentation, alors qu'il y a quelques années, il dépensait 20 % de son revenu mensuel. On peut penser qu'une consommation raisonnée, saine et programmée, pourrait largement aider à soutenir l'agriculture française. Une meilleure hygiène de vie permettrait de dépenser une partie de nos revenus pour l'alimentaire dans un marché par exemple, pour la semaine à venir, en achetant les produits dont nous avons besoin sans aucun intermédiaire.

Le consommateur vit à contretemps de l'agriculteur : quand il pleut, l'agriculteur est content, mais *Facebook* nous préconise de rester à l'abri... C'est tout autant le cas en matière de consommation. Par exemple, les promotions en grande surface sont la hantise des agriculteurs mais sont la joie du consommateur. Elles concernent 20 % du volume de production en 2016 et détruisent la valeur du produit, tout en provoquant chez le consommateur une perte de repère de ce qu'est le juste prix. Les MDD (marques de distributeurs) sont également un bon exemple : le distributeur impose un cahier des charges suite à un contrat avec l'agriculteur pour que celui-ci fasse un produit particulier, qui sera vendu à bas coût, réduisant sa marge comme peau de chagrin. Olivier Mével, maître de conférences à l'Université de Bretagne Ouest, parle d'un véritable «pistolet braqué sur la tempe des agriculteurs» puisque les consommateurs plébiscitent ces marques. En réaction, se sont développées les marques régionales de producteurs, réunissant plusieurs producteurs autour d'une marque, mise

en valeur en grande surface, bénéficiant d'une bonne réputation et d'une meilleure marge pour l'agriculteur.

La solution aux déséquilibres que connaît la filière agricole révèle donc des dysfonctionnements dans les ajustements entre les différents acteurs. Il appartient à chacun de réfléchir en profondeur à son rôle et à sa responsabilité dans le fonctionnement de ces ajustements.

Pierre Hardon

Retrouvez cet article sur srp-presse.fr