

RAPPORT D'ORIENTATION

**PASSONS DE LIVREUR A VENDEUR :
PRENONS NOUS EN MAIN !**



**Assemblée générale
17 mars 2017
Lycée du Nivot
29590 LOPEREC**

SOMMAIRE

INTRODUCTION : L'AGRICULTURE, L'ADN DE NOTRE DEPARTEMENT	1
-----------------------------------------------------------------------	----------

I- UNE COMMERCIALISATION NE PERMETTANT PAS UN JUSTE RETOUR DE VALEUR AJOUTEE	4
-------------------------------------------------------------------------------------------	----------

A- La coopération, une concentration qui lui fait perdre ses valeurs	4
-----------------------------------------------------------------------------------	----------

B- Nos partenaires privés : des règles du jeu claires	5
--------------------------------------------------------------------	----------

II- REPRENONS LA MAIN SUR LA COMMERCIALISATION	7
-------------------------------------------------------------	----------

A- Assumons nos rôles d'administrateurs	7
------------------------------------------------------	----------

B- S'organiser pour mieux commercialiser	8
-------------------------------------------------------	----------

BOUGEONS NOUS NOTRE AVENIR EST ENTRE NOS MAINS !	13
---------------------------------------------------------------	-----------

*Le rapport d'orientation a été réalisé par Mathieu BOURVEAU,
Marie Anne COTTEN, Ophélie LE BOT, Sébastien LOUZAOUEN,
Typhaine RIOU et Florian SALAUN*

INTRODUCTION : L'AGRICULTURE, L'ADN DE NOTRE DEPARTEMENT

L'agriculture est vitale pour la Bretagne puisqu'elle représente près de 70 000 actifs dans 35 000 exploitations agricoles, dont 10 % des actifs Finistériens qui sont liés directement à l'agriculture.

10 % des actifs liés directement à l'agriculture

9 479

Actifs familiaux dont 95 % de chefs d'exploitation

7 934

Actifs salariés en Equivalant Temps Plein

18 180

Salariés dans le négoce et l'industrie agroalimentaires

3 500

Emplois dans les services à l'agriculture

Source : Chambre d'agriculture du Finistère.

Le Finistère est le 1^{er} département français : en production de légumes frais et viande porcine avec 4.8 millions de porcs produits. Puis le cinquième département en termes de production de lait, avec plus d'un milliard de litres produit par an par près de 2 700 exploitations. Cette filière représente plus de 40% des exploitations du département.



Dans le peloton de tête

- ▲ **Viande porcine**
1^{er} département français
- ▲ **Viande de volaille**
3^e département français
- ▲ **Lait**
5^e département français

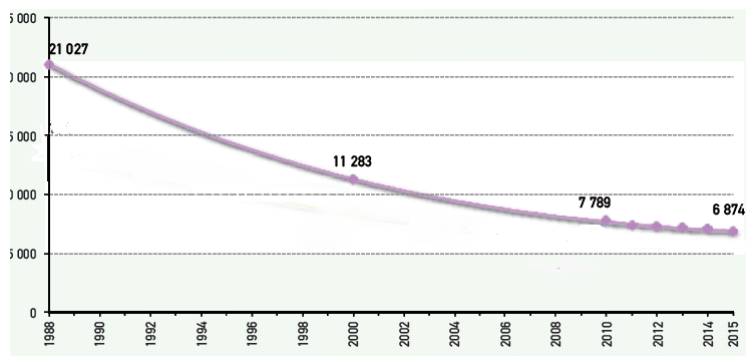
Sources : Chambre d'agriculture du Finistère d'après Agreste Bretagne SAA.

- ▲ **Légumes frais :**
1^{er} département français
(choux-fleurs, artichauts, échalotes, brocolis).
- ▲ **Légumes industrie :**
5^e département français
(petits pois, haricots, épinards, flageolets...).

Le Finistère est un des premiers départements en nombre d'installation avec 100 installations par an, soit en moyenne une installation pour

trois départs d'où l'enjeu du renouvellement des générations. Les filières agricoles et agroalimentaires sont des facteurs de croissance, d'emploi et d'ancrage d'activité économique sur les territoires ruraux. Dans le contexte de crise actuelle, la fragilisation des exploitations peut avoir des conséquences sur l'ensemble de l'économie du département.

L'agriculteur vit aujourd'hui une réelle mutation de son environnement. **Il ne s'agit plus de produire pour produire, mais de produire le plus efficacement possible au meilleur prix.** Aujourd'hui, le constat est sans appel : la rentabilité des exploitations est insuffisante. La concurrence étrangère et les charges qui pèsent sur les exploitations sont des freins à la compétitivité. Il faut avoir une harmonisation européenne.

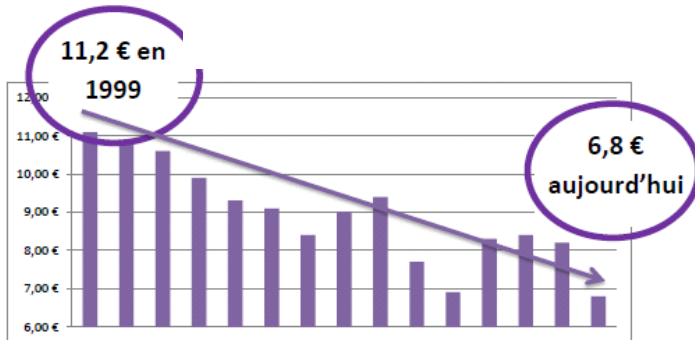


Source : CA29 d'après Agreste Bretagne RA 2010 et MSA Armorique

Figure 1 : Le nombre d'exploitations agricoles du Finistère diminue à un rythme d'environ 2% par an.

Les exploitations agricoles ne cessent d'améliorer leur compétitivité, cependant, force est de constater que cela ne suffit pas, c'est le prix qui sera le principal levier pour améliorer la rentabilité de nos exploitations et enrayer le déclin de notre agriculture (Figure 1).

Grâce à nos efforts pour défendre nos produits de qualité, les consommateurs prennent conscience de la nécessité d'avoir des produits sains et locaux. Toutefois, les prix ne suivent pas et cette avancée ne permet pas un retour supplémentaire de valeur ajoutée (Figure 2), alors que celle-ci est liée au producteur.



Source : Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

Figure 2 : Evolution de la captation de valeur ajoutée par les agriculteurs pour 100 € de consommation alimentaire des ménages

Face à ces constats, les solutions ne sont pas individuelles, mais bien collectives. Pour exister et se développer demain, les agriculteurs doivent davantage se soucier de la commercialisation de leurs produits tels de véritables entrepreneurs. Cette mutation passe par la modification des rapports vis-à-vis de nos partenaires économiques, qu'ils soient privés ou coopératifs.

I- UNE COMMERCIALISATION NE PERMETTANT PAS UN JUSTE RETOUR DE VALEUR AJOUTEE

A- La coopération, une concentration qui lui fait perdre ses valeurs

Historiquement, l'institution coopérative s'est formée autour de valeurs nouvelles pour permettre un choix alternatif au capitalisme actionnarial. L'émergence de ce phénomène est une des conséquences de la révolution industrielle. Ce nouveau mode d'organisation économique et social avait permis de répondre aux nouveaux besoins de la population. Mais il correspondait aussi à la volonté des agriculteurs délaissés et menacés par l'organisation capitaliste, à la fois de s'adapter aux nouvelles conditions sociétales, mais aussi de conserver leur statut récemment acquis d'entrepreneurs indépendants.

L'expansion du modèle coopératif a pris un nouveau départ à la fin de la Seconde Guerre mondiale et connu un fort développement au début des années 1960. L'organisation coopérative se présentait alors comme un phénomène dynamique lié au développement d'une agriculture familiale au sein d'une société industrielle.

Depuis une dizaine d'années, le secteur coopératif agricole français n'échappe pas au mouvement de concentration des entreprises observé à l'échelle mondiale. **Les coopératives visent une taille « critique » pour renforcer leur pouvoir de négociation** face aux fournisseurs, aux acheteurs des GMS, financer plus aisément leurs investissements. Cette dynamique de concentration se poursuit pour faire face à la concurrence exacerbée des groupes privés agroalimentaires et des géants européens de la coopération agricole.

Les agriculteurs sont conscients de la nécessité d'une logique de marché si et seulement si les prix payés aux adhérents correspondent à ces bénéficiaires. C'est le manque de transparence et de communication qui aujourd'hui font cruellement défauts.

Il est clair qu'aujourd'hui, **les agriculteurs s'interrogent sur les marges des coopératives** par rapport aux rémunérations des productions. La coopération originelle n'existe plus. La relation entre l'agriculteur-adhérent et sa coopérative semble avoir changé de nature. Le manque de confiance et de rentabilité fait qu'ils adoptent des comportements beaucoup plus opportunistes et bien qu'adhérents d'une coopérative, n'hésitent plus à se tourner vers des offres plus avantageuses. La coopération agricole est un pilier de l'avenir de l'agriculture, chacun doit en prendre conscience et s'appliquer pour lui donner un nouveau souffle.

Le scepticisme domine quant à l'avenir de la logique coopérative originelle, davantage menacée que préservée par l'existence d'une forme capitaliste de gouvernance des activités avalées.

B- Nos partenaires privés : des règles du jeu claires

Au cours du XIX^{ème} siècle, des modes de consommations commencent à se développer. Au départ, les livraisons de produits agricoles dans les villes sont assurées par les agriculteurs des alentours. Par exemple dans la filière laitière, comme cela ne permettait pas un approvisionnement suffisant, des propriétaires de domaines agricoles installent les premières laiteries. Déjà à cette époque, soucieux de contrôler la « filière lait », ils assurent l'ensemble des opérations de collecte, transformation et distribution...

Les privés font partie de notre environnement économique. Nous avons besoin d'eux, autant qu'ils ont besoin de nous.

Cependant, comme dans toute entreprise privée, les règles du jeu sont claires pour nous depuis le départ : elles recherchent le profit maximum.

LACTALIS est le modèle le plus criant dans la filière laitière, en pleine crise, ils n'hésitent pas à rompre les contrats lorsque certains ont osé témoigner de leurs difficultés, de leurs colères... Le combat de David contre Goliath. **Le danger est là, l'isolement de l'agriculteur face à l'industriel engendre un grand risque de précarité.**

Dans le domaine porcin, les privés s'autorisent à passer outre les règles du collectif, quitte à mettre en danger toute notre filière. Tel BIGARD qui démarché les agriculteurs en direct sans passer par les groupements.

II- REPRENONS LA MAIN SUR LA COMMERCIALISATION

A- Assumons nos rôles d'administrateurs

La croissance des groupes coopératifs entraîne une complexification de leur structure et une distanciation dans la communication entre la direction et les adhérents coopérateurs. **Cette distanciation peut conduire à un éloignement des territoires. Or les coopératives sont un des moteurs des territoires de par l'ancrage.**

C'est pourquoi les **administrateurs, ont aujourd'hui un rôle clé à jouer** dans le management des groupes coopératifs. Mais face à la complexité accrue de ce rôle, il est primordial d'avoir **des administrateurs compétents** et au fait des dossiers dans la prise de décision. La **formation des administrateurs** en matière de gestion de grands groupes apparaît primordiale. Les questions de stratégie sur lesquelles les administrateurs doivent se prononcer évoluent rapidement. **Le manque de compétences de certains, en dépit de formation peut amener un risque de concentration du pouvoir réel de décision** entre peu de personnes.

En plus de cela, JA 29 a à plusieurs reprises donné de multiples propositions aux coopératives pour changer la donne :

- En **modifiant les modalités de gouvernance** : rendre au conseil d'administration son pouvoir décisionnaire, l'arrêt du cumul des mandats de Président.
- En **redonnant des valeurs à la coopération** : cela passe par la valorisation des assemblées locales, en privilégiant les revenus des producteurs avant le profit des OPA, en réduisant leurs charges, en dissociant la vente du conseil. Les administrateurs sont là pour redonner de la valeur ajoutée aux producteurs.

- **En étant transparent** : notamment en dissociant l'approvisionnement de la vente des produits, en présentant les indemnités des administrateurs et en nous permettant d'accéder facilement aux données des filiales, branches de l'OPA

Nous avons des propositions, mais le manque d'ambitions des OPA ne fera que renforcer la méfiance des adhérents envers leurs coopératives.

Rappelons aux administrateurs de nos coopératives et groupements, que le fondement des coopératives est d'avoir le meilleur service au meilleur prix pour les adhérents. **Les JA n'acceptent pas que les producteurs paient leurs approvisionnements à coûts élevés via la coopérative pour recevoir ensuite un complément de prix lié à l'amont.** Ce n'est pas le rôle des producteurs de faire la banque pour leurs coopératives. Autant payer au juste prix dès le début !

B- S'organiser pour mieux commercialiser

✦ Lait : La stratégie de la massification de l'offre

La reprise en main de la commercialisation des produits par les agriculteurs **passer par une prise de conscience des stratégies de vente et des outils dont ils disposent.** Et donc par la formation et l'acquisition des compétences à la commercialisation des productions.

Aujourd'hui, le faible poids individuel des producteurs ne permet pas un rapport de force équitable. L'exemple de la filière laitière peut-être cité : Le faible niveau de structuration des producteurs au moment de la proposition des premiers contrats par les laiteries du fait de l'antériorité du décret sur la contractualisation¹ sur le décret « OP² », a conduit

¹ Décret n° 2014-842 du 24 juillet 2014 relatif à la contractualisation écrite dans le secteur de la production de lait de vache

certains producteurs à signer des contrats individuels sans réelle négociation. Cette situation renvoie à l'impossibilité d'établir un contrat équilibré en situation d'oligopsonne³.

Du fait de leur situation dominante, les acheteurs peuvent prescrire des contrats aux producteurs et définir les termes du contrat de telle sorte qu'ils soient à leur avantage. Les producteurs se retrouvent dans une condition de dépendance vis-à-vis des laiteries.

La mise en place des Organisations de Producteurs doit permettre la reprise en main de la commercialisation. C'est un outil indispensable. Le règlement européen⁴ indique « afin d'assurer un développement viable de la production et de garantir ainsi des conditions de vie équitable aux producteurs, **il convient de renforcer leur pouvoir de négociation vis-à-vis des transformateurs**, ce qui devrait se traduire par une répartition plus équitable de la valeur ajoutée d'un bout à l'autre de la chaîne d'approvisionnement ». **La constitution d'une OP permet au regard du droit de la concurrence de négocier les volumes et donc le prix des produits de leurs adhérents sans transfert de propriété.** L'enjeu est donc majeur.

Les OP ont pour principales missions :

- ✓ d'assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande, notamment en matière de qualité et de quantité
- ✓ concentrer l'offre et mettre sur le marché la production de leurs membres ;
- ✓ optimiser les coûts de production et stabiliser les prix à la production.

² Décret n° 2016-1420 du 20 octobre 2016 relatif aux modalités d'adhésion d'une organisation de producteurs à plusieurs associations d'organisations de producteurs dans le secteur du lait de vache

³ marché sur lequel il y a un petit nombre de demandeurs pour un grand nombre d'offres

⁴ Article 152 du règlement n°1308/2013

A titre d'exemple, l'AOP Grand Ouest (4200 exploitations – 1,7 milliards de litres) est née en 2015. Cet organisme permet de fédérer et de peser au sein de la filière laitière ainsi qu'au niveau des institutions publiques. L'objectif est de défendre les intérêts des agriculteurs. **L'OP permet la massification de l'offre. La massification de l'offre est un élément stratégique du rééquilibrage du rapport de force entre producteurs et entreprise.** Ainsi, chaque producteur peut se réinvestir dans le devenir de son lait en redevenant vendeur de lait, et non plus simple livreur. Plus le taux de représentativité d'une OP sera élevé au sein des producteurs livrant à une même entreprise, plus l'OP aura du poids dans la négociation. Le rééquilibrage entre producteurs et entreprise est possible et chaque producteur peut se réinvestir dans le devenir de sa production.

Nous n'avons pas la main sur tout mais nous pouvons peser sur le territoire français. C'est pourquoi, il est important de se fédérer dans les OP et AOP ainsi qu'exiger que nos coopératives se reconnaissent comme OP.

◆ **Porc : Renforçons le MPB**

En 2016, 1 610 210 porcs ont été vendus au MPB soit une baisse de 34,41 % par rapport à 2015. Cela représente seulement 30 965 porcs commercialisés par semaine, alors que près de 60 000 porc étaient commercialisés à la semaine l'année dernière. C'est un faible % de volume qui fixe les prix. Cette organisation tient à un fil. Cela est en partie dû au financement opaque de certains groupements grâce à la commercialisation directe réalisée aux abattoirs. Autre constat, la contractualisation qui a été proposée à des éleveurs alors que les prix étaient au plus bas, a été une opportunité pour certains de se sécuriser, mais s'est révélé être un échec.

Nous avons un outil qui fonctionne que nous devons préserver et renforcer. Cela passe par la massification de l'offre par les groupements mais aussi en les incitant à augmenter les volumes vendus par le MPB et trouver d'autres moyens de financement. Comme le défend JA 29 il faut aussi que les éleveurs aient conscience que des comportements individualistes fragilisent la filière au détriment d'une intégration alors que le collectif est une force.

◆ ***Légumes : Une forte organisation des producteurs***

Après la seconde guerre mondiale, les producteurs du Nord Finistère ont su se regrouper et ont créé la SICA. Les ventes se font aux enchères dégressives entre acheteurs et vendeurs et les acheteurs sont des entreprises conventionnées par la SICA. Par la suite deux autres marchés au cadran se sont créés en Bretagne : à Paimpol et Saint Malo. Ensemble, ils sont à l'origine de la création du CERAFEL.

Une réforme de 1996 permet la création d'Organisations de Producteurs. L'objectif était déjà de renforcer la position des producteurs face à l'intensification de la concentration de la demande et d'intégrer les préoccupations environnementales dans la production et la commercialisation de fruits et légumes. **Ces OP sont très actives en matière de commercialisation et avec des moyens de stockage, conditionnement, tri.. mais aussi avec des outils d'aide à la gestion de crise** (retrait de légumes du marché, par exemple).

Le regroupement des producteurs de légumes est la grande force de la filière. Elle permet de commercialiser et négocier ensemble les prix des produits. C'est aussi une des caractéristiques de l'ouest de la France au contraire des autres régions. La Bretagne compte 12 OP en fruits et légumes, dont 3 dans la transformation des légumes. **En Bretagne, l'affiliation à une OP est supérieure à la moyenne des autres régions.** Plus de 9 exploitations sur 10 sont dans une OP.

En 2010, la valeur de la production commercialisée par les 12 OP bretonnes s'élèverait à 470 millions d'euros, soit près de 90 % du total produit dans la région⁵. Ces OP sont regroupées en associations d'OP, telle que le CERAFEL. D'autres producteurs, cherchant plus de liberté concernant les choix de variétés et quantité à produire font le choix de ne pas s'affilier à une OP (souvent de petit maraîcher) pour passer des contrats avec des marchands privés.

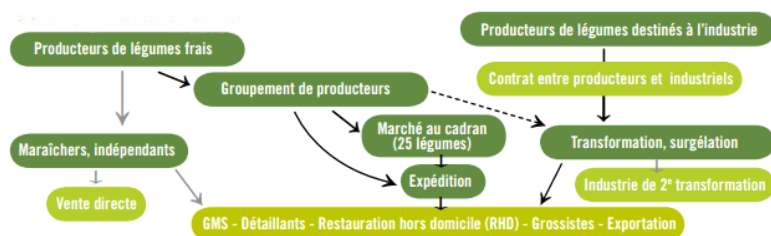


Figure 3 : Description de la filière légume en Bretagne

Un autre point fragilise nos filières : La segmentation de l'offre. Certains l'ont fait apparaître comme étant une solution à la captation de valeur ajoutée. Seulement, cette segmentation **induit une division des producteurs qui, pour une trop faible plus value, s'isolent dans un système monoproduitif**. Pour la distribution, cette segmentation est un moyen d'assurer leurs approvisionnements et réduit nos marges de négociation en s'appropriant nos efforts. La promotion de la segmentation c'est enterrer la structuration des producteurs.

⁵ Ministère de l'Agriculture/ CGAAER - Agreste Bretagne/Les cahiers régionaux/ Juillet 2014

BOUGEONS NOUS NOTRE AVENIR EST ENTRE NOS MAINS !

Agriculteurs, OP, AOP, coopératives et privées doivent tirer nos filières vers le haut et dans la même direction. La production est le maillon fondamental de la filière et doit donc être respectée et considérée comme telle.

Les agriculteurs doivent aujourd'hui prendre conscience du changement : **Il ne s'agit plus de produire pour produire, mais de produire pour vendre.** Il faut sortir de cette situation de confort où l'agriculteur ne se préoccupait pas ou peu de la destination de sa production. Il faut réveiller les consciences en passant d'un statut d'agriculteur producteur à un statut de vendeur. L'agriculteur doit reprendre sa liberté. **La reconquête de la commercialisation passe par un regroupement de l'offre.**

Des pistes d'amélioration existent : La mise en place de groupes de travail, des formations adaptées aux nouveaux enjeux, la participation aux Assemblées Générales... En clair, devenir le moteur de notre agriculture, être force de proposition pour s'émanciper et ne plus avancer tête baissée. **La reprise en main de la facturation** des produits est un autre levier dans le pouvoir de décision. Il faut être capable de savoir à quel prix réel nous sommes payés afin de mieux valoriser la valeur ajoutée des produits, le produit doit être dissocié du service. **Si l'agriculteur facture, c'est lui le responsable, c'est lui qui à la main !**

Le renforcement des Organisations de Producteurs a un rôle à jouer dans l'avenir de l'agriculture et est l'une des priorités majeures des JA, car c'est uniquement en se regroupant que l'ensemble des producteurs peuvent voir le bout du tunnel et réussir à affronter les prochaines crises... Une AOP forte doit servir d'amortisseur

de crise par une augmentation de notre valeur ajoutée ainsi qu'une valorisation de notre territoire encore très peu exploité et envié par plusieurs de nos voisins européens. La massification de l'offre par une AOP ne peut que nous rendre plus fort dans un marché de plus en plus tendu et volatil. **C'est pourquoi, il est important que chacun d'entre nous se regroupe entre producteurs (ou incitent leurs coopératives à y adhérer) pour que demain, les paysans finistériens vivent dignement de leur métier !**

Jeunes Agriculteurs du Finistère

2 Allée Saint-Guérolé, 29000 Quimper

Tél. 02 98 52 48 21 jeunes-agriculteurs@ja29.com

facebook.com/JeunesAgri29