



Fédération Départementale des Syndicats d'Exploitants Agricoles

Rapport d'Orientation

**« Perte des repères économiques et sociaux,
surréglementation, dérégulation...
Comment sécuriser nos revenus ? »**

63ème Assemblée Générale – 13 mars 2009

« Perte des repères économiques et sociaux, surréglementation, dérégulation... Comment sécuriser nos revenus ? »

I. UN CONTEXTE EN CONSTANTE ÉVOLUTION

1) Agriculture et société

Telle la mère pour son enfant, l'Agriculture a toujours eu le rôle ingrat mais indispensable de nourrir la société, de l'aider à supporter et à calmer ses maux, d'être pour elle un refuge. Poussant l'analogie plus loin, on peut même voir l'enfant s'émanciper et s'éloigner de sa mère, une fois repu et réconforté, sans se sentir redevable envers elle en quoi que ce soit.

Notre société occidentale, d'abord marquée par l'exode rural, connaît aujourd'hui le phénomène de la « rurbanisation ». In fine, le résultat reste tout de même un éloignement, sinon géographique, du moins intellectuel, de la majeure partie de nos concitoyens vis-à-vis de l'agriculture, des réalités du métier d'agriculteur et, au final, de l'origine de leur alimentation.

Accompagnant les mutations de notre société, l'agriculture est passée d'une vocation quasi-vivrière à celle d'un secteur d'activité organisé, confronté à l'économie de marché, utilisant la plupart des technologies modernes... en bref, professionnalisé.

Ce faisant, elle a connu la restructuration des exploitations, la diminution du nombre d'actifs – essentiellement les chefs d'exploitation (moins 20% sur les 20 dernières années) – et par conséquent celle de la population familiale agricole.

A contrario, en organisant notre propre modèle mutualiste et coopératif, en nous impliquant activement dans la cogestion du développement agricole, nous avons pu améliorer considérablement nos conditions de vie depuis plus de 60 ans.

Notons ici, sans paraphraser Aimé Jacquet, que la victoire est en nous. Nous avons en nous la ressource de relever les défis, d'imaginer les innovations qui permettent de progresser et de sortir des situations difficiles, pour peu que l'on ne gaspille pas notre énergie à nous désespérer.

Les agriculteurs européens, en particulier français, ont donc vu leurs missions comme leurs objectifs personnels évoluer au fil des décennies :

- D'abord « produire plus », pour garantir la paix européenne en nourrissant tous les habitants du pays et une bonne partie de ceux des autres pays européens ;
- Ensuite « produire mieux », pour éviter la surproduction tout conservant du revenu ; Ce fut aussi la prise de conscience qu'il fallait maîtriser les charges ;

Cette problématique reste plus que jamais d'actualité, puisque l'augmentation moyenne des produits pétroliers en 2008 aura dépassé 30%, 25% pour les engrais et près de 15% pour les aliments composés (Source MAP - « La dégradation des termes de l'échange 12/11/2008).

- Puis « produire autrement », pour répondre aux attentes sociétales en terme de multifonctionnalité (alimentation, entretien de l'espace, préservation de l'environnement, services...).

2) La surréglementation

En revanche l'entrée des productions agricoles dans l'économie de marché a conduit inexorablement nos exploitations à intégrer une logique générale d'entreprise. Il en découle une banalisation de l'agriculture notamment vis-à-vis des réglementations fiscales et sociales.

Celles-ci sont bien souvent faites pour de grandes entreprises. Elles restent inadaptées aux capacités humaines, techniques et financières de Très Petites Entreprises comme la plupart des exploitations agricoles.

Ainsi, par exemple, a-t-il fallu mener un combat long et encore inachevé pour rendre plus fonctionnels les dispositifs de Déduction Pour Investissement ou de Déduction Pour Aléas.

Les réglementations concernant la prévention des risques professionnels constituent elles aussi pour le chef d'exploitation des sources de tracas :

Les mises en conformité de matériels, soumises à l'évolution incessante des normes, imposent parfois des investissements non productifs pénalisants pour la santé économique de l'exploitation.

Les obligations administratives d'enregistrements multiples et variés sont à ce point consommatrices de temps qu'il n'est pas possible pour la plupart des agriculteurs d'être « à jour de tout », sauf à rogner le temps consacré aux autres activités stratégiques de l'entreprise (réflexion des choix de gestion, suivi économique de l'exploitation, encadrement du personnel, activités de production, activité commerciale...).

Plus récemment, nous constatons encore que certaines mesures relatives à la préservation de l'environnement sont incompatibles avec d'autres mesures découlant de la Loi sur l'Eau.

Nombreux sont les exemples d'application de mesures européennes rendues particulièrement délicates par le contexte réglementaire français et vice versa.

L'empilement réglementaire atteint aujourd'hui un paroxysme qui impose une réaction urgente des pouvoirs publics : La simplification administrative prônée il y a quelque temps ne doit pas être seulement un allègement de la charge de travail des fonctionnaires !!!

3) Agriculture et Modernité : ça en gêne certains ?

Au delà du travail par trop zélé des hauts fonctionnaires français et européens, nous déplorons l'influence de minorités souvent peu représentatives mais très communicantes sur les hommes politiques. Ainsi sommes-nous confrontés au manque de cohérence et de pragmatisme des politiques régionales, nationales et européennes.

Sans occulter les réels impératifs écologiques et sociaux qui s'imposent à nous comme voies de progrès, nous regrettons que des calculs électoralistes de courte vue conduisent à la mise en place de réglementations qui placent les producteurs dans des impasses techniques.

Des décisions, relevant plus de la croyance idéologique que du fait scientifique avéré, sont prises alors même que l'on ne donne pas les moyens nécessaires à la recherche publique, qu'elle soit fondamentale ou appliquée, de découvrir des solutions alternatives aux pratiques agricoles conventionnelles actuelles.

Ainsi, supprime-t-on des matières actives phytosanitaires sans solution de substitution.

Ainsi, laisse-t-on des groupuscules fanatiques détruire les installations de recherche sur les OGM de l'INRA :

Au fait, ont-ils remboursé les dégâts et le temps perdu pour la recherche, pendant que l'Union européenne confirmait la condamnation de la FNSEA et consorts pour avoir osé défendre les éleveurs ?

Il fait bon être viticulteur, de nos jours : Contraintes liées au droit du travail... Réglementation sur l'usage des produits phytosanitaires... Réforme de l'agrément... ça ne suffit pas ! La viticulture a aussi son lobby « Anti » : L'ANPAA.

Si nous ne le savions déjà, il est un grand principe de physique : Toute action amène une réaction !

A nous, donc, de faire en sorte que les forces de réaction ne fassent que ralentir ou modifier le mouvement, mais qu'elles ne l'arrêtent pas !

A nous de fournir l'énergie suffisante.

Car nous nous apprêtons à traverser une crise internationale, que les spécialistes s'accordent à qualifier de « sans précédent ». La pérennité de l'agriculture girondine est, de ce point de vue, un enjeu considérable pour la vitalité de notre territoire et de son tissu socio-économique :

Peut-on laisser à la dérive un secteur directement générateur de plus de 68 000 emplois en Gironde (main d'oeuvre agricole, fonction publique, organismes agricoles, industries agro-alimentaires, fournisseurs de matériel et équipements agricoles et viti-vinicoles, construction et entretien des bâtiments, emballage et conditionnement, la prestation de services...)?

Il est communément admis que le chiffre d'affaires réalisé par le secteur du vin à l'export au plan national représente l'équivalent de 120 Airbus ou encore 270 rames de TGV.

Peut-on oublier le chiffre d'affaires ramené en Gironde par son agriculture ?

(3 milliards d'Euros pour la seule viticulture, dont 1,5 Mds € à la production).

Combien l'agriculture girondine représente-t-elle d'usine Ford ?

Selon les statistiques officielles (*AGRESTE – memento 2008 Aquitaine*), plus de 9 800 exploitations agricoles (dont 7 000 professionnelles) valorisent le territoire girondin en dégagant un chiffre d'affaires annuel de 1,847 Mds d'euros.

Ce sont ainsi près de 9 000 exploitants et coexploitants professionnels qui emploient plus de 14 000 salariés permanents. Ajoutons à cela les salariés saisonniers et nous avons au total plus de 68 000 emplois (soit près de 22000 ETP salariés).

II. HISTOIRE DE PAC

Des tendances lourdes se dessinent depuis plusieurs années quant au sort de l'agriculture européenne, dans les différentes instances internationales.

Lors des négociations du General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), puis de l'Organisation Mondiale du Commerce, l'agriculture a souvent été considérée comme une monnaie d'échange vis-à-vis d'autres secteurs économiques.

C'est pourquoi, tandis que certains bronzent à Davos, la FNSEA s'acharne dans l'ombre pour que les représentants du gouvernement français et les négociateurs de l'Union européenne ne bradent pas les intérêts agricoles européens.

En effet, certains se satisferaient d'une absence de traitement différencié des productions agricoles et, ce faisant, de la suppression des soutiens et protections résiduelles en faveur des produits européens.

Parallèlement au sein même de l'Union européenne, la part du budget agricole est régulièrement remise en question.

Rappel :

- En 1984, la Communauté Economique Européenne instaure un contingentement de la production laitière pour ne pas avoir à financer les excédents de production.
- La PAC de 1992 a confirmé cette logique de contingentement sur la base de références historiques de production. Elle a instauré le principe d'une mise en marché au cours soi-disant mondial compensé partiellement par des aides aux productions ;
- Les accords de Marrakech (GATT-1994) ont imposé celui de la suppression

progressive des droits de douane, des restitutions aux exportations et des mécanismes d'intervention permettant de réguler les cours sur le marché intérieur européen ;

- L'Agenda 2000 (PAC 2000-2006) a confirmé ces principes en préparant les esprits à l'arrivée de l'éco-conditionnalité ;
- La Mid-Term Review de 2003 (PAC 2004-2013), outre le fait de témoigner une fois de plus de l'incapacité de la Commission européenne à tenir ses engagements et de son mépris à l'égard des agriculteurs, a commencé à nous familiariser avec la fin d'une politique agricole « commune » à travers la disparition des outils d'encadrement des productions que sont les aides à la production, au profit du découplage.
- L'actuel Bilan de Santé de la PAC confirme la logique de démantèlement de la PAC de la Commission européenne. Ainsi avance-t-on inexorablement – semble-t-il - vers une Organisation Commune de Marché unique pour l'ensemble des productions, dont l'axe central serait le système de Droits à Paiement Unique découplés de l'acte de production (si difficile à justifier vis-à-vis de nos concitoyens).

La conditionnalité des aides et la modulation restent bien entendu d'actualité.

Le transfert des financements sur le second pilier (i.e. Développement rural) reste une inquiétude majeure, tant le taux de retour sur les agriculteurs risque d'être amoindri.

Globalement, la tendance à la diminution d'un budget agricole européen dédié à la gestion et à l'encadrement des productions s'est confirmée au fil des réformes de la PAC. Cette logique d'économies budgétaires amène maintenant la Commission européenne à promouvoir la suppression des mécanismes de régulation des marchés et envisager la libération des volumes après 2013 : suppression des quotas laitiers, libération des droits de plantation viticoles...

Le secteur viticole connaît aujourd'hui les difficultés d'un marché mondialisé, sans filet de sécurité : La concurrence semble âpre et ne laisse pas place au laisser-aller.

Le secteur des céréales expérimente depuis peu, quant à lui, la dérégulation des marchés, dans un contexte mondial offre/demande tendu, qui ouvre grand les portes à la spéculation.

Dans un cas comme dans l'autre, les exploitations agricoles se trouvent particulièrement vulnérables, notamment en cas d'aléas climatiques.

Comment et où trouver les ressources nécessaires pour subvenir aux besoins de renouvellement et de modernisation des entreprises ?

Comment faire face aux besoins de trésorerie ?

Comment élaborer des stratégies à moyen terme et planifier des investissements sans

repère durable ?

Notons au passage que dans un contexte de dérégulation, les hausses de prix des intrants impactent fortement la capacité de l'exploitation à dégager un revenu. Ainsi, le Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Pêche estimait-il, lors de la Conférence Nationale Agricole sur le Revenu du 12/11/2008, qu'une hausse de 10% du prix de l'alimentation animale diminuait de 34% le revenu des éleveurs hors sol et de 6% en élevage bovin.

Parallèlement, une hausse de 10% du prix des engrais, toujours selon le ministère, diminuerait de plus de 4% le revenu des céréaliers.

Mais ceci reste lié à l'évolution récente des cours du pétrole.

Il ne faut pas oublier l'impact de la hausse du coût de la main d'oeuvre depuis l'année 2002, sur l'horticulture, les fruits et légumes et la viticulture, notamment. (+30,6% pour le taux horaire du SMIC et +17,2% pour le SMIC mensuel)

A cela on peut confronter l'évolution des revenus agricoles par actif entre 1998 et 2005, qui reste globalement à la baisse pour la plupart des productions :

-5,9% pour les céréales et oléo-protéagineux, -8,9% pour la viticulture AOC, -1,7% pour les éleveurs laitiers, -3% pour les éleveurs ovins...

Quelle autre profession a connu de telles baisses de revenu entre 1998 et 2005 ?

III. SÉCURISER NOS REVENUS

Comment envisager de conserver durablement des agriculteurs sur notre territoire si ce n'est en apportant une certaine garantie de rémunération à ceux qui exercent ce métier ?

Car, même en sachant que l'on n'entre pas dans cette profession pour être fonctionnaire, la prise de risque n'est tolérable que si on n'a pas le sentiment de jouer son entreprise à « quitte ou double » chaque année.

Un minimum de sécurisation du revenu est donc indispensable, notamment compte tenu des capitaux engagés et de la lenteur de leur rotation en agriculture.

La planification des investissements (renouvellement, modernisation) nécessite des perspectives de rentabilité dans la durée.

Il ne peut exister de politique agricole sans politique de régulation des prix. Les seuls mécanismes de filets de sécurité ne suffisent pas toujours. C'est le cas notamment lorsque les volumes de production oscillent autour de ceux de la consommation :

Une moindre variation est irrémédiablement amplifiée à l'extrême à la hausse ou à la baisse. C'est ce que connaît le secteur des céréales ces dernières années.

Dans un tel contexte, il n'est plus concevable que la législation, notamment fiscale, n'autorise pas la constitution de réserves suffisantes pour faire face aux épisodes de crise économique ou aux aléas climatiques.

Le système d'Assurance-Récolte couplé au dispositif fiscal de Déduction Pour Aléas est une avancée. Mais il manque singulièrement d'ambition et reste inadapté à bon nombre de situations. Ainsi, depuis le 01/01/09, les céréales n'ont plus accès au FNGCA (fonds national de garantie des calamités agricoles).

Ceci met en exergue un problème : les aléas économiques sont exclus de la DPA !

Par ailleurs, le plafond de 23000 euros est beaucoup trop bas pour les productions comme les céréales, pour lesquelles il existe de fortes fluctuations de prix ; Il faut absolument développer les mécanismes d'épargne fiscale pour compenser la disparition des outils de régulation des marchés.

Profitons de ce point pour rappeler notre soutien entier au principe du Volume Complémentaire Individuel proposé dans la filière viticole bordelaise.

En effet, depuis les discussions autour de la mise en réserve d'un volume non commercialisable, à l'occasion de la définition du Plan Bordeaux en juin-juillet 2004, la FDSEA s'est toujours déclarée favorable à la constitution d'une réserve climatique, utilisable à titre individuel en cas de perte de récolte consécutive à un aléa climatique. Si certaines indemnités par les assurances en font oublier le coût initial pour l'exploitant, ce dispositif présente l'avantage d'éviter aux viticulteurs en chai particulier la perte potentielle de marchés, faute de volumes suffisants.

La régulation des marchés, et donc la stabilité, est utile à la fois aux producteurs et aux consommateurs ; A contrario, la dérégulation ne profite qu'aux intermédiaires.

Ainsi a-t-on pu constater que les hausses de prix à la production étaient largement répercutées au consommateur, mais que l'inverse était loin d'être évident.

Les exploitants agricoles sont-ils prêts à accepter un système de régulation qui briderait les prix à la hausse comme à la baisse ?

Comment travailler et vendre ses productions dans un marché non régulé ?

Deux axes coexistent :

- La reconquête de la valeur ajoutée par la création de nouveaux marchés.
- L'optimisation de l'adaptabilité des exploitations.

1) Développer et maîtriser ses marchés

Le marché de la grande distribution est incontournable en France et dans la plupart des pays européens. Depuis de nombreuses années, nous nous battons pour obtenir une « moralisation » des marchés avec la GD.

Les lois récentes qui ont abordé cette question ont confirmé le manque de courage des élus politiques face à sa puissance apparente. Les avancées obtenues pour certains secteurs en terme de raccourcissement des délais de paiement ne parviennent pas à rétablir l'équilibre des forces dans la négociation commerciale.

Le principe d'un coefficient multiplicateur réclamé de longue date par la FNSEA et notamment le secteur des fruits et légumes n'a jamais vu le jour de façon adéquate. Sa mise en place par la loi NRE en limitait l'application aux produits frais en cas de crise constatée, donc souvent trop tard ! Pourtant, dans la mesure où il n'y a pas entente sur les prix à la consommation, ni à la production, le mécanisme devrait être euro-compatible ?

Tout récemment, la FNSEA et UFC-Que choisir se sont rapprochés pour dénoncer le manque de transparence des marges. A nous aujourd'hui d'enfoncer le clou et de faire émerger de cette alliance producteurs-consommateurs un commerce plus équitable.

Il nous est souvent arrivé d'entendre, au sein de nos troupes, des expressions en faveur d'une « éducation » du consommateur. Nous ne savons que trop que, malgré toutes les déclarations d'intentions, son comportement reste très majoritairement guidé par le prix.

Néanmoins, l'échange régulier avec les représentants des consommateurs nous permettra, non seulement d'identifier et d'énoncer les intérêts communs, mais aussi de combattre un certain nombre d'idées reçues sur les pratiques agricoles. Au delà, nous pouvons y voir un vecteur de communication pour mettre au grand jour l'hypocrisie qui consiste à livrer à la consommation des produits importés dont on ne tolérerait pas la production en France.

La reconquête de la valeur ajoutée passe par la maîtrise de son cahier des charges de production et de ses conditions de commercialisation.

Trop souvent on a vu la transformation ou la grande distribution imposer leurs vues sur ces points, prétextant une mise en adéquation avec les attentes du consommateur.

On sait aujourd'hui que la finalité est parfois toute autre : La rémunération des efforts consentis par les producteurs s'érode au bout de deux ou trois ans, ou bien le produit, en moindre quantité, sert de produit d'appel pour mieux replacer d'autres produits à plus forte marge pour la grande surface, etc.

La propriété du cahier des charges et la certification restent des atouts dans la négociation. Encore faut-il se donner les moyens de promouvoir son produit auprès des consommateurs afin d'en susciter la demande.

La communication et le marketing sont des enjeux importants pour l'agriculture

girondine. Trop longtemps les agriculteurs se sont satisfaits de leur fonction première de production, sans se soucier de la commercialisation et de la promotion de leurs produits.

Il est temps pour eux de reprendre la main et de se former à cela.

La mise en place de réunion d'information sur la vente en GMS, organisées conjointement par la FNSEA et l'organisme de formation des Vignerons Indépendants de France (ANFOVI), va dans ce sens.

Localement, on a pu assister ces dernières années au développement de démarches allant dans le sens de la maîtrise du cahier des charges et/ou de la distribution par les producteurs : « Criterres » (certification sur légumes de plein champ) ou Boucheries labellisées « Boeuf de Bazas » ou encore Boucherie des Eleveurs Girondins...

Les maraîchers de la ceinture bordelaise s'engagent à présent dans la mise en place de circuits de proximité. L'existence d'un bassin de consommation aussi nombreux que l'agglomération bordelaise a permis la mise en place de quelques AMAP.

Voilà quelques années, nous évoquions dans un rapport d'orientation de la FDSEA l'opportunité de promouvoir un commerce équitable de proximité. L'idée était, déjà à l'époque, de satisfaire au double objectif de juste rémunération des producteurs et de garantie de provenance (traçabilité) des produits pour les consommateurs.

Comment mieux rassurer les consommateurs autrement qu'en leur laissant la possibilité de venir, s'ils le souhaitent, sur les exploitations proches voir comment travaillent les exploitants ?

Ceci doit nous amener aujourd'hui à promouvoir la mise en place de circuits de proximité. Il ne s'agit pas de proposer la généralisation de la vente directe sur les exploitations, à la façon de « Bienvenue à la ferme », mais bien d'accompagner la mise en place d'une commercialisation sur le bassin bordelais. La SICA maraîchère a franchi un premier pas dans ce sens.

Ne peut-on imaginer, outre l'organisation de tournées de distribution des commandes dans les différents quartiers de l'agglomération bordelaise, la mise en place avec le concours des collectivités de magasins de vente rassemblant divers producteurs et groupements de producteurs, par permanences ?

Déjà certains éleveurs de bazadaises pratiquent la vente de caissettes familiales aux particuliers, par l'intermédiaire de comités d'entreprise. Si nous avons pleinement conscience que toute la production ne peut être écoulee de cette manière, il n'en demeure pas moins qu'il y a là l'opportunité de mieux maîtriser le marché sur une partie des volumes et d'être gagnant côté producteur comme côté consommateur.

Ces dernières années, les discussions avec des consommateurs citoyens, à l'occasion de manifestations festives ou revendicatives, ont fait apparaître qu'une partie d'entre eux est demandeuse d'une certaine « authenticité » du produit.

S'il est indéniable que le contact avec l'agriculteur en est pour eux la meilleure garantie (cf. le succès des opérations de promotion-vente par les aviculteurs en GMS lors de la

crise de la grippe aviaire), le marketage du produit « direct producteur » satisfait déjà en partie cette demande.

La mise en place de distributeurs de lait cru en self-service dans certains lieux stratégiques, comme le font les italiens, est à encourager et à accompagner. Nous disposons de toutes les structures d'encadrement, notamment au niveau sanitaire, pour le faire en toute sécurité.

Il reste évident que les maïsiculteurs ne peuvent se satisfaire de tels schémas. Toutefois, une demande du terrain fait ressortir le besoin pour certains éleveurs, notamment avicoles, de s'approvisionner en direct auprès de céréaliers pour réduire leurs coûts d'aliments. Cette idée sera expertisée au cours de l'année 2009.

Mais attention !... Mettre en place des circuits de proximité ne signifie pas forcément se focaliser sur les marchés de niche. Il est évident que l'organisation en niches commerciales ne peut garantir la survie de la majorité des exploitations agricoles, ni l'approvisionnement des grands bassins de consommation.

La viticulture, quant à elle, peut difficilement envisager d'écouler l'ensemble de sa production sur les centres urbains du département.

Il est désormais avéré que son salut réside dans le développement des marchés d'exportation. Car, bien qu'elle fasse partie des productions différenciées, le volume produit dans nos AOC régionales en fait une production de masse.

Quels moyens se donnent-on de conquérir ces marchés d'exportation ?

Nous faisons face à un paradoxe : Ce sont les petites et moyennes exploitations viticoles qui font la diversité et donc une certaine forme de richesse de Bordeaux.

Or les viticulteurs de dimension modeste n'ont pas la stature pour se battre seuls à l'export. Les négociants peuvent plus facilement s'attaquer à des marchés d'exportation avec une gamme de vins axée sur des vins de renom. Ils semblent de moins en moins intéressés par le simple Bordeaux.

Comment accompagner les viticulteurs qui le souhaitent dans le développement de leur commercialisation, notamment à l'export ?

Le CIVB semble partir du principe qu'il est plus rentable de promouvoir des vins déjà présents à l'export qu'aider de nouveaux opérateurs à expérimenter ce créneau.

Pourtant, il semble évident que, dans ce marché mondial en pleine expansion, sur des produits qui ne sont pas de première nécessité, notre réussite dépend de notre positionnement et de notre agressivité commerciale.

Avant de vendre, il faut déjà aller vendre.

Jusqu'à présent, les volumes placés sur ces marchés ne sont majoritairement pas en concurrence avec ceux du négoce. Il n'est d'ailleurs pas rare d'entendre des témoignages de viticulteurs, revenant de mission commerciale à l'étranger, évoquant l'absence de vin de

Bordeaux dans la distribution de ces pays.

Nous sommes en droit d'espérer que ces volumes ne pesant plus sur le marché intérieur faciliteront une remontée des prix à la production.

Réaffirmons ici, une fois de plus, notre demande en faveur d'une évolution de la législation afin que soient facilités les achats de vendange. Certains viticulteurs n'auront jamais la fibre commerçante et n'auront d'autre choix que d'intégrer une coopérative, ou bien vendre une partie de leur raisin à d'autres viticulteurs disposant d'un marché non satisfait, ou encore de se reconverter dans une autre production.

Vers une plateforme ?

En collaboration avec la Chambre d'agriculture, le réseau des ADAR et la Chambre de commerce et d'industrie de Libourne, la FDSEA entend favoriser la mise en place d'une « plateforme export », soit un véritable dispositif de conseil et d'accompagnement des viticulteurs ayant un projet de commercialisation à l'export.

L'idée est de fédérer des compétences déjà présente sur le département et de transposer en partie le schéma de la « plateforme export » existant dans le Loir-et-Cher.

Ainsi le schéma qui peut-être proposé peut être un accompagnement en 2 temps :

1. Analyse de l'état d'avancement du projet de commercialisation de l'exploitant et de la capacité de l'entreprise à partir sur tel ou tel pays : Il est en effet toujours plus facile de commencer par une cible restreinte, sans trop d'investissement initial.
2. Accompagnement dans les formalités « export » :
 - Mise à jour nécessaire d'un « répertoire » des aides, procédures et contacts
 - accompagnement au montage des dossiers

La Chambre d'agriculture de la Gironde a mis en place avec ses consultants des diagnostics commerciaux pour les viticulteurs et réalisé un répertoire des contacts et des procédures commerciales, notamment à l'export.

Dans un premier temps, il est rapidement envisageable de rendre opérationnel la partie « Point-Info-Export » en s'appuyant sur la CCI de Libourne et le réseau des ADAR et de la FDSEA. Il s'agit ni plus ni moins que de répondre aux interrogations des viticulteurs quant aux procédures et formalités réglementaires, aux aides (financières, logistiques, juridiques...) à l'exportation et structures dont ils doivent se rapprocher.

Dans un second temps, il peut être envisagé un dispositif plus vaste de « plateforme Export ».

Cf. Schéma en annexe.

La « plateforme Export » mise en place dans le Loir et Cher s'articule autour de l'information - la formation – les missions et autres accompagnements pratiques.

Le dispositif, animé par un conseiller chambre, est supervisé par un comité de pilotage (administratifs + élus professionnels) :

1. Information : réunions locales 18 H - 20 H (intervenants de la COFACE, UBIFRANCE, CCI, CRCA, NETEXIS...)
2. Diagnostic export (1 conseiller d'entreprise Chambre d'Agriculture ou Centre de gestion + 1 conseiller international Chambre d'Agriculture ou CCI) ; recadrage du projet ; Plan d'action individualisé export
3. Formation-Action = modules de 5 j. (préparation commando de vente)
4. Missions précises, financées par le SIDEX (coût très faible pour le viticulteur) pour lesquelles sont effectués le ciblage des prospects, au cours desquelles ont lieu des rencontres d'acheteurs (ex. pour 20 contacts, 20% de concrétisation), avec engagement de suivi des clients dans le temps, en se déplaçant dans leurs pays.
(Le facteur limitant peut-être la pratique de l'anglais, ce qui a amené à prévoir soit un stage intensif d'une semaine, soit 3 H/semaine * « x » semaines.)

Il pourrait être opportun d'initier la démarche avec 1 ou 2 groupes pour tester le schéma en Gironde, envisager les adaptations souhaitables à notre contexte, avant de communiquer sur le dispositif.

Face au désengagement apparent du négoce bordelais, il ne reste d'autre choix à la production de promouvoir ses vins et de susciter une consommation sur notre territoire national.

Une première étape a été franchie dans le cadre de la loi « Hôpital, Santé, Patients, Territoire », mais on peut s'attendre à d'autres attaques. L'exemple a été fait qu'une action et une communication unitaire et cohérente de la profession peut infléchir des orientations politiques.

A nous désormais, en fédérant nos énergies, dans la même unité, de communiquer sur les bienfaits d'une consommation modérée de vin, pour la santé, pour la convivialité et la qualité des relations humaines...

Ce qui a fait la force de l'agriculture française, c'est la capacité des agriculteurs à se regrouper pour faire face à l'adversité, à mettre en place des solutions collectives.

Ce principe trouve une justification évidente lorsqu'il s'agit d'atténuer le poids de certaines charges – les CUMA en sont le plus parfait exemple, qu'il s'agisse d'équipements de culture ou de gestion des effluents.

Toutefois, lorsqu'il s'agit de se regrouper en vue d'attaquer de nouveaux marchés, les barrières psychologiques semblent plus difficiles à lever.

Comment faire comprendre à ses pairs qu'emmener ses collègues vendre avec soi renforce sa position à l'export ? Pourquoi ne voit-on autour de soi que des concurrents plutôt que des alliés ?

N'y a-t-il pas là une piste à creuser pour être enfin en mesure de développer ensemble une stratégie de communication-promotion, une stratégie de développement des parts de marché des vins bordelais ?

Pour faire face à la crise viticole, le conseil général a mis en place une aide financière au regroupement des viticulteurs pour la commercialisation. Quel est aujourd'hui le bilan de cette mesure ? Qu'y a-t-il à améliorer sur ce plan ?

Pourquoi chaque visiteur de passage ou séjournant dans notre département ne repart-il pas avec 1 ou 2 caisses de vin dans ses bagages ?

Le développement de l'oenotourisme a retenu l'attention des collectivités locales. Mais il reste encore beaucoup d'efforts à faire en matière d'identification visuelle des terroirs viticoles et des lieux de vente directe.

Le Bordelais a un retard certain à combler par rapport à d'autres régions viticoles.

Comment peut-on espérer inciter les consommateurs à se payer une part de rêve en souvenir de leur séjour en Gironde si ce n'est en continuant de développer l'oenotourisme et la mise en valeur des paysages et architectures viticoles du département ?

Un autre axe de travail est celui de la consommation en restauration. Celle-ci a en effet fortement diminué ces dernières années sous l'effet combiné d'une réglementation restrictive et d'une politique de tarification outrancière.

Nous devons donc poursuivre la concertation engagée avec l'Union des Métiers de l'Industrie Hôtelière pour aboutir à une politique de prix raisonnables des vins proposés à la consommation dans les restaurants. Peut-être pourrait-on envisager une campagne sur « les Bordeaux à prix abordables dans la restauration » ?

Parmi les possibilités de développement de marchés, il en est qui, jusqu'ici, n'ont pas reçu un accueil favorable parce qu'en contradiction avec une certaine image des AOC bordelaises qui avait abouti un temps à promouvoir nos vins en affichant un « noeud papillon » ou à dénommer la fédération des AOC girondines fédération des « grands vins » de Bordeaux.

Ce qui a permis à la viticulture bordelaise de sortir des grandes difficultés il y a une trentaine d'années est-il adapté à la crise actuelle ? Peut-on raisonnablement envisager de commercialiser 5 à 6 millions d'hectolitres de la même manière que l'on en commercialisait 3 à 4 millions ?

Nos appellations régionales entrant davantage dans la catégorie des productions de masse que dans celle des productions différenciées à marché restreint, il n'est pas idiot d'envisager des débouchés autres que ceux que nous connaissons actuellement. L'idée d'une mixité du vignoble a abouti à la création des vins de pays atlantiques. Sauf à mettre en place une campagne de promotion de grande envergure donc vraisemblablement onéreuse, il n'est pas facile d'amener un nouveau produit sur un segment de marché déjà occupé par de nombreux vins dont la qualité n'a cessé de progresser ces dernières années.

Il serait par contre intéressant de s'appuyer sur l'existant et d'étudier les possibilités de commercialisation du Bordeaux non millésimé. A-t-on besoin de s'enliser dans les contraintes pour des bouteilles de Bordeaux vendues à moins de 2,50 euros en GMS ? Le consommateur vient-il acheter un millésime ou une AOC honnête et pas chère ? Ne serait-ce pas un produit adapté à la restauration collective, pour peu que l'on travaille sur les nouveaux conditionnements ?

Ne doit-on pas promouvoir l'élaboration de vins moins alcoolisés sur une partie de la production, pour être à l'écoute de certains consommateurs ?

Doit-on s'interdire de travailler sur d'autres utilisations alimentaires des vins de Bordeaux ? Y aurait-il la place pour la fabrication de plats préparés ou de sauces identifiés « aux vins de Bordeaux » ? Peut-être doit-on également travailler sur le développement d'apéritifs (au delà du Lillet...) comme l'on fait les producteurs de Cognac voilà quelques temps.

2) Optimiser l'adaptabilité des exploitations

L'une des conditions de la pérennité de l'agriculture, surtout dans la conjoncture actuelle, est sa capacité à s'adapter rapidement. C'est en s'adaptant qu'elle a relevé les défis du siècle dernier. Il s'agit aujourd'hui de donner les moyens aux agriculteurs de faire évoluer leur métier et leurs entreprises vraisemblablement plus rapidement que par le passé. Car le monde même change de plus en plus rapidement.

Quelles sont les conditions d'une telle adaptabilité ?

- En premier lieu, les exploitants agricoles ont besoin d'appréhender au mieux les évolutions de leur environnement économique, social, territorial et le positionnement de leur entreprise dans cet environnement. Les moyens d'information et de diagnostics sont légion. Quels sont les plus pertinents ? Ne faudrait-il pas envisager de clarifier l'offre et d'aider les agriculteurs à s'y retrouver ?
- Au delà de l'aspect information et état des lieux, un point essentiel est l'accompagnement à l'acquisition de nouvelles techniques, de nouvelles compétences par les exploitants.

Cela pose la question du développement agricole. Les aspects « formation » et « conseil » sont bien sûr indissociables de la recherche, qu'elle soit fondamentale ou appliquée, et de la définition des objectifs que l'on assigne à l'agriculture.

Quels types de produits demande le marché ? A quel prix ? Quelles sont les attentes des consommateurs ? A quoi sont-ils sensibles ?

Qu'est-on en mesure de produire ? Qu'est-on en mesure de vendre ?

Le développement agricole a commencé par mettre l'accent sur l'amélioration des techniques de production pour produire plus, puis produire mieux.

Il s'est ensuite tourné vers le conseil global d'entreprise, à mesure que les stratégies de productions dépendaient moins de la seule technique, que des orientations de la politique agricole ou encore des ressources humaines.

Aujourd'hui, l'exploitant agricole doit se soucier du devenir de son produit, qu'il le transforme et le vende lui-même ou qu'il en confie le soin à une autre structure. Il est donc important de l'accompagner dans le développement de ses compétences en matière de communication sur son métier et son produit comme en matière commerciale.

Il va de soi que les missions premières du développement agricole ne doivent pas disparaître car, plus que jamais, nous avons besoin aujourd'hui d'être techniquement « pointus », tant les exigences de qualité au meilleur coût sont déterminantes pour l'accès au marché. Il en va de même des exigences environnementales qui plaident en faveur de l'agriculture de précision.

Il est temps de rompre avec les clichés dont certains fumeurs de pipe à moustache avaient fait leur fond de commerce.

La récente campagne de communication engagée par la FNSEA a reçu un accueil favorable de la part de nos concitoyens. Nombre d'entre eux sont désormais prêts à concevoir l'agriculture comme un secteur « moderne, de haute technicité et qui constitue potentiellement une mine d'emplois non délocalisables ! »

- Il est plus que temps que les structures d'accompagnement se recentrent sur leur cœur de métier et travaillent ensemble à la complémentarité de l'action plutôt que les unes contre les autres. Il ne peut y avoir une nuée de supermarchés de l'encadrement et du conseil agricole dont on sait que la contrepartie sera une baisse de la qualité globale du service à l'exploitant et un renchérissement des coûts.

La détermination de différentes stratégies d'entreprise fait appel à l'analyse des potentialités agronomiques, techniques et économiques, à l'analyse des postes de charges de l'exploitation agricole.

- L'adaptabilité des exploitations agricoles dépend également des outils et soutiens financiers dont elle dispose pour engager les réorientations choisies. Ce point est intimement lié à la fiscalité des entreprises. Nous continuerons d'oeuvrer au travers de la commission fiscale de la FNSEA et auprès des parlementaires girondins pour faire évoluer la réglementation.

- De manière générale, il est de plus en plus nécessaire d'opérer une simplification des lois, si l'on veut accroître les capacités d'adaptation des entreprises françaises aux évolutions du contexte international. Les querelles de pouvoir entre les collectivités territoriales et l'Etat comme l'imagination fertile des hauts fonctionnaires nationaux et européens n'ont cessé de complexifier les réglementations et d'accumuler les strates de législations souvent peu adaptées à la réalité et aux spécificités locales.

Peut-on espérer de la Révision Générale des Politiques Publiques qu'elle ne sera pas qu'un moyen de réduire le nombre de fonctionnaires sur le territoire pour faire faire quelques économies à l'Etat ? Est-il utopique de penser qu'elle s'accompagnera de cette simplification administrative et réglementaire que nous appelons de nos vœux depuis longtemps ?

EN CONCLUSION...

De manière générale, il reste beaucoup à faire au plan marketing pour développer les marchés des produits agricoles directement commercialisables par les agriculteurs ou leurs groupements.

Les contraintes réglementaires qui pleuvent sur les entreprises françaises, en particulier sur l'agriculture, nous amènent la plupart du temps à focaliser sur les distorsions de concurrence avec les pays concurrents moins contraints que nous.

Notre combat syndical pour atténuer ces écarts doit se poursuivre en accroissant notre pression sur le gouvernement, les parlementaires et auprès de la Commission européenne. Toutefois, nous ne pouvons ignorer le caractère inéluctable de certaines législations. Ainsi, dans le contexte actuel, il semble difficilement envisageable de remettre en question les réglementations concernant la sécurité des personnes ou la préservation des ressources naturelles. Nous pouvons tout au plus obtenir des aménagements ou des délais de mise en conformité...

Travaillons dès à présent à la valorisation de ces cahiers des charges. Comme nous avons su un temps utiliser les efforts conduisant à une plus grande qualité gustative pour conserver voire développer notre accès au marché, labellisons nos pratiques en matière sociale comme en matière environnementale.

L'an dernier, nous nous attachions à participer aux débats entourant le Grenelle de l'Environnement. Nous devons aujourd'hui nous intéresser à la notion de label « Haute Valeur Environnementale » avant d'en être déposséder par des entités extérieures à la production agricole, qu'elles soient de type grande distribution ou administration ou autre...

A titre d'exemple, citons celui de la dénomination « produit issu de l'agriculture raisonnée », qui a représenté un espoir de reconquête de valeur ajoutée par la production. L'opportunité de l'utiliser a aussitôt été saisie par un groupe de GD, avant

même que les discussions avec les consommateurs et les pouvoirs publics sur les conditions de cette utilisation n'aient trouvé de traduction réglementaire.

A ce jour, il semble que cette dynamique soit en attente des évolutions réglementaires consécutives au Grenelle de l'Environnement. Va-t-on pouvoir la relancer et trouver une concrétisation ou doit-on espérer quelque chose de mieux avec le label HVE ?

Sachons également mettre en avant les avantages de notre modèle agricole sur la qualité de vie et les conditions de travail des salariés de la production, comparativement à ceux des pays qui déversent chez nous leurs productions alimentaires.

Dès lors que l'on envisage une contrainte réglementaire comme le mal nécessaire à la revendication d'une étiquette particulière, qu'il s'agisse d'un label, d'une AOP-IGP, ou d'une certification, il faut envisager la crédibilisation de la démarche par le « contrôle ».

La FDSEA plaide en faveur de contrôles justes et justifiés mais dénonce le « flicage » ! Nous rappelons une fois de plus notre volonté de disposer de livres de procédure pour chaque contrôle, comme cela existe pour le contrôle fiscal :

Il n'est pas tolérable que l'exploitant agricole soit considéré comme un « fraudeur potentiel ». S'il a des devoirs, il a aussi des droits. Il doit savoir précisément à quoi s'attendre, autrement dit être informé non seulement de ses obligations vis-à-vis de la loi mais de la procédure de contrôle.

S'il n'a pas droit à l'erreur, alors les contrôleurs non plus !!!

Nous souhaitons que chaque administration adhère à une « Charte de qualité du contrôle ».

Au delà de cet aspect, il conviendra de poursuivre une réflexion pour savoir dans quel cas il est préférable (et faisable) d'avoir une obligation de moyens ou bien une obligation de résultat.

La volonté de développement des débouchés et des sources de revenus pour les agriculteurs s'est traduite par celui des énergies renouvelables. Il semble aujourd'hui que cette dynamique se structure peu à peu. Déjà certaines ONG agitent le spectre de la famine et de la concurrence entre production alimentaire et production d'énergie.

Faut-il interdire aux agriculteurs de la planète de produire des énergies renouvelables sur leurs terres agricoles ou doit-on revaloriser les prix payés aux producteurs pour leurs produits agricoles ? Doit-on accuser le comportement des agriculteurs ou celui des consommateurs ?

Nous réaffirmons notre fierté d'avoir comme mission première de nourrir les hommes. Mais il semble évident que le premier devoir des agriculteurs est de pérenniser leur métier et leur présence sur le territoire, non seulement pour eux-mêmes et leur famille mais aussi pour garantir l'existence d'outils de production agricole pour les générations futures.

Si la production d'énergies renouvelables est le moyen de compléter la rémunération des exploitants agricoles, ou tout du moins d'alléger leurs coûts de production, alors nous ne pouvons que l'encourager.

Par contre, nous affichons notre opposition à la mobilisation sur du long terme de dizaines voire centaines d'hectares agricoles afin d'y implanter des fermes photovoltaïques.

Cela nous conduit tout naturellement à poser le débat de l'utilisation du foncier rural dans les années qui viennent. La FDSEA s'attachera, en collaboration avec les CLAF, la SAFER, la Chambre d'agriculture et les collectivités locales à approfondir cette question cruciale.

L'avenir économique du département et en particulier celui des agriculteurs dépend de la façon dont seront valorisées les terres.

Qu'advient-il des vignes arrachées ? Quel est l'impact de l'urbanisation de certaines parcelles sur les pratiques agricoles alentour ?

Quelles formes d'agriculture et quelles productions seront viables demain en Gironde ?

Des études prospectives ont été menées, notamment sous l'égide du conseil régional, qui ont évoqué divers scénarii.

Les bouleversements économiques et politiques actuels les ont-ils rendus obsolètes ?

La FDSEA prendra pleinement sa part, cette année, à la redéfinition du Projet Agricole Départemental et continuera d'être force de proposition pour influencer sur les politiques publiques.