

Agriculture française : comment sortir de la crise ?

André Neveu¹

Première puissance agricole européenne, la France n'atteint que la cinquième place dans l'export de produits agroalimentaires.

Second exportateur de produits agroalimentaires (derrière les Etats-Unis) dans les années 1980, la France est ramenée au cinquième rang derrière les Pays-Bas et l'Allemagne, dépassée par un Brésil en pleine expansion commerciale. Si notre balance des échanges agroalimentaires progresse vis-à-vis des pays Tiers, elle est devenue nulle, voire négative, avec les partenaires de l'UE. Que s'est-il donc passé, alors que la France reste la première puissance agricole d'Europe avec 19 % de la production agricole totale de l'UE ? Nos agriculteurs ont-ils baissé les bras face à une concurrence toujours plus forte ? Nos industries agroalimentaires sont-elles moins performantes que celles des autres pays ?

LES RENDEMENTS FRANÇAIS PLAFONNENT

Principale force de notre agriculture, la céréaliculture doit faire face à de nouveaux et redoutables concurrents, à savoir les pays de la mer Noire (Russie, Ukraine, Kazakhstan). Leurs coûts de production sont très faibles et leurs rendements, partant de très bas, sont en croissance régulière. En revanche, après un demi-siècle d'augmentation, les rendements français plafonnent. Par exemple pour le blé, ils évoluent autour de 71 quintaux par hectare depuis 1995. Même ceux du maïs semblent marquer le pas.

Dopé par ses débouchés sous forme de diester et son intérêt comme tête d'assolement, le colza maintient ses positions, mais ses rendements semblent être eux aussi fragilisés par des incidents climatiques. Il en est de même du tournesol alors que le soja se développe lentement. Les productions de betteraves à sucre, de pommes de terre ou de légumes de

¹ Membre de l'Académie d'Agriculture de France.

conserve se portent bien, même si elles sont soumises aux aléas du marché, comme pour le sucre récemment sorti de la protection des quotas et dont le cours s'effondre depuis la fin de l'année 2017.

En viticulture, où nos positions sont anciennes et restent fortes, la concurrence de l'Espagne et de l'Italie s'accroît, tandis que de nouveaux producteurs s'imposent peu à peu dans un marché très ouvert : la Californie, le Chili, l'Argentine, l'Afrique du Sud, l'Australie et même la Chine. Mais la France domine toujours dans le domaine des grands vins. Pour les élevages de granivores, la situation est beaucoup plus critique : les ateliers industriels hors-sol concentrés dans l'Ouest ont trop longtemps privilégié le volume plutôt que la valeur ajoutée par la transformation. Ils sont maintenant lourdement concurrencés sur notre propre territoire par d'autres pays de l'UE, notamment l'Espagne (en porcs) et la Pologne (en volailles).

LA PROTECTION DE LA PAC EST DEVENUE ILLUSOIRE

Longtemps protégés par le régime des quotas, les éleveurs laitiers se heurtent, depuis leur disparition en 2015, à la concurrence de plusieurs autres pays européens. La surproduction consécutive a entraîné une terrible baisse des prix, mettant en difficulté nombre de producteurs. Si les prix se sont redressés depuis, l'absence d'accord sur le Brexit pourrait faire craindre un nouveau choc.

Depuis de nombreuses années, la production de bovins à viande survit grâce aux aides publiques, à la protection douanière et à l'exportation de nombreux jeunes animaux en Italie où ils sont engraisés. C'est une situation particulièrement fragile qui est à la merci d'un accord probable un peu trop généreux avec les pays du Mercosur.

Inutile d'épiloguer sur la production ovine qui s'effrite année après année, de même que celles des fruits à noyaux et de diverses petites productions.

La diversité des situations apparaît immédiatement au vu de ce simple relevé sectoriel. Même si les difficultés n'ont pas toutes la même ampleur ni la même persistance, dans tous les secteurs, un grand nombre d'exploitants peinent à vivre de leur travail. Que se passe-t-il donc au niveau de la production ?

Il est évident qu'après des décennies de modernisation, les revenus que dégagent la majorité des agriculteurs sont bien décevants (environ 1 750 euros par mois en moyenne, mais

on sait qu'une telle moyenne n'a guère de signification (tant les écarts sont importants). Réformes après réformes, la protection de la Politique agricole commune est devenue illusoire, se transformant pour l'essentiel en une banale subvention à l'hectare. De plus, les méthodes de travail des agriculteurs sont de plus en plus contestées par les médias et par de nombreux consommateurs très attentifs à leur santé. Comment expliquer ces difficultés qu'éprouvent un grand nombre de producteurs agricoles alors que tous sont pourtant à la recherche de voies nouvelles pour redresser une situation fragilisée et préparer l'avenir ? Ce sont par exemple :

- l'agrandissement des exploitations et des ateliers d'élevage qui se poursuit et même s'accélère, dopant la productivité du travail ;
- le basculement de 40 000 exploitants en agriculture biologique, avec ses avantages mais aussi ses incertitudes. Chez d'autres, les techniques de l'agroécologie font peu à peu leur chemin et conduisent à revoir le choix des cultures, les assolements, les itinéraires techniques...
- les nouvelles technologies qui s'imposent dans les exploitations : les grandes étables laitières sont équipées de robots de traite. Aux champs, les sondes connectées mesurent les précipitations ou le taux d'humidité du sol, les applications du GPS se multiplient...
- la diversification des statuts juridiques, en particulier à l'occasion de la cessation d'activité ou du regroupement d'exploitations. Outre les Gaec ou les EARL, apparaissent des Cuma de gestion du matériel, des GFA pour porter le capital foncier, des sociétés commerciales pour la vente des productions... La création de sociétés d'exploitation permet aussi aux propriétaires de se dégager des travaux du sol ;
- aux traditionnels contrats de commercialisation avec des entreprises agroalimentaires, s'ajoutent maintenant des conventions entre des agriculteurs et des collectivités territoriales par exemple pour approvisionner des cantines scolaires.

LES PETITES EXPLOITATIONS
S'EFFORCENT DE RÉINTÉGRER
DE LA VALEUR AJOUTÉE
JUSQU'ICI CAPTÉE PAR LES
ENTREPRISES DE L'AVAL

CES TRANSFORMATIONS N'ONT PAS ENCORE DONNÉ TOUS LES RÉSULTATS ESPÉRÉS

Même les petites ou moyennes exploitations sont à la recherche de solutions innovantes dans le prolongement logique de la demande des consommateurs. Si l'agriculture biologique va de records en records, l'agriculture de proximité répond également à une demande croissante. Les petites exploitations s'efforcent de réintégrer la valeur ajoutée jusqu'ici captée par les entreprises

de l'aval. De plus les offres de services à la ferme se multiplient dans le tourisme, le sport ou la restauration.

Certes, toutes ces transformations n'ont pas encore donné tous les résultats espérés. Mais il est tout de même étonnant que les producteurs n'en retirent pas déjà quelques profits. Sont-ils donc condamnés à être pris au piège de forces qui les dépassent ? Les faiblesses de notre agriculture n'ont pas freiné le dynamisme des grandes entreprises agroalimentaires françaises. On peut en donner quelques exemples :

**LES FAIBLESSES DE NOTRE
AGRICULTURE N'ONT PAS
FREINÉ LE DYNAMISME DES
GRANDES ENTREPRISES
AGROALIMENTAIRES**

- dans le secteur céréalier, la collecte, le stockage, l'acheminement et la commercialisation des produits sont très efficacement organisés par de grosses coopératives, des industriels et des négociants. Malgré une concurrence très vive, ils assurent des débouchés réguliers vers les pays Tiers ;
- Lactalis est le premier groupe laitier au monde. Il est présent dans plus de 80 pays et est, par exemple, le premier collecteur de lait en Inde ;
- le groupe coopératif Tereos est le premier producteur de sucre en France, le deuxième mondial et le troisième au Brésil ;
- parmi les industriels de la conserve de légumes, Bonduelle est le premier groupe en France et en Europe ;
- dans le secteur industriel de l'amidonnerie et de ses dérivés, la France est très bien positionnée. Ainsi le groupe Roquette est le quatrième groupe mondial. Il traite la production de 600 000 hectares de blé, maïs et pomme de terre en France (2 200 000 hectares en Europe) ;
- les usines de production de diester du groupe Avril et de ses filiales Sofiprotéol permettent de valoriser la moitié de la collecte française de colza et de tournesol ainsi que divers protéagineux ;
- parmi de nombreuses activités dans le secteur du luxe, LVMH, avec ses marques Moët et Chandon et Veuve Clicquot, commercialise chaque année 48 millions de bouteille de Champagne ;
- outre son positionnement dans le secteur laitier, Danone est le deuxième producteur mondial d'eau en bouteille avec notamment sa marque vedette Evian.

La France possède également des *leaders* mondiaux dans la grande distribution comme le groupe Carrefour présent dans 30 pays qui emploie 380 000 salariés dans 12 000 magasins et fait un chiffre d'affaires de 88 milliards d'euros.

Parmi ces *leaders* internationaux, les grandes entreprises françaises sont absentes des secteurs de la viande. Ce sont

pourtant des productions agricoles françaises très importantes. Mais ce sont des domaines dans lesquels nous peinons à conserver notre place en Europe et dans le monde. Certes au niveau national, l'entreprise Bigard, avec ses 17 000 salariés et ses 61 implantations industrielles et commerciales, domine largement le marché français, en particulier dans le secteur bovin. Doit-on donc en conclure que sans leader international, un secteur agricole ne peut conserver son rang ?

PRÉPARER LE REMPLACEMENT DES GÉNÉRATIONS

On ne peut pourtant pas imaginer que ces entreprises *leaders* et quelques autres conservent leur place au niveau européen et mondial sans une base forte à l'échelle nationale. Or, le sort peu enviable qu'elles font aux producteurs français ne leur permet ni de vivre de manière satisfaisante, ni de préparer le remplacement des générations.

Il est vrai que les coûts de production dans le secteur agricole français sont plus élevés que dans de nombreux autres pays européens et *a fortiori* hors d'Europe. On peut accuser le montant des salaires, les charges sociales ou le foncier, mais aussi le suréquipement en matériel. Bien évidemment, la taille de nos exploitations ne peut se comparer, et ne pourra jamais se comparer, avec celles du Brésil, de l'Australie ou de la Russie. Mais pour la majorité d'entre elles, la productivité par personne active n'a rien à envier à celle dégagée dans ces pays lointains.

La plupart de ces grandes entreprises de l'agroalimentaire utilisent des process de production qui font largement appel à l'automatisation ce qui les met en partie à l'abri des problèmes de coût de la main d'œuvre en France. Là encore, le secteur de la viande (auquel on peut ajouter celui peu enviable des fruits et des légumes frais) constitue une exception, ce qui explique peut-être que ces entreprises aient la réputation d'être inflexibles sur les prix d'achat payés aux producteurs. Les agriculteurs ayant fait le choix des produits biologiques ont jusqu'ici pu profiter de prix nettement plus élevés que ceux payés pour les autres produits. Cet écart est justifié par des rendements faibles et permis par une demande forte. Ainsi les producteurs de lait « bio » ont assez bien passé la crise de 2016. Mais le développement de ce marché et la concurrence des importations, risquent fort de soumettre un jour proche les producteurs aux angoisses des négociations avec la grande distribution.

LES GRANDES ENTREPRISES
DE L'AGROALIMENTAIRE
UTILISENT DES PROCESS DE
PRODUCTION LES METTANT
À L'ABRI DES PROBLÈMES
DE COÛT DE
LA MAIN-D'ŒUVRE

En réalité, tous les agriculteurs français se retrouvent sans défense face à des groupes industriels puissants comme ils le sont face à la grande distribution qui cherche, elle aussi, à conserver ses marges de profit. C'est bien ce déséquilibre dans la négociation qui pénalise le secteur primaire dans son ensemble. Dans les premières années de la Politique agricole commune, les agriculteurs européens bénéficiaient d'une protection sérieuse.

UN PARI SUR LE LONG TERME, UN PARI RISQUÉ

Au départ, l'Allemagne avait même milité pour des prix communs élevés assurant un revenu minimum à ses nombreux petits agriculteurs. Ceux-ci en ont bien profité et ont pu se moderniser et conquérir de nouveaux marchés. Aujourd'hui les temps ont bien changé et il serait vain d'espérer revenir à des prix réglementés et encore moins à des prix élevés.

On peut évidemment imaginer que les changements climatiques, (ou d'autres incidents par exemple d'ordre sécuritaire), soient à l'origine de sérieux déséquilibres entre l'offre et la demande mondiale de produits agricoles. Il en résulterait une forte hausse des prix de marché. C'est ce qui s'est passé en 2018 pour le blé, après une récolte mondiale quelque peu déficitaire. Mais c'est un pari sur le long terme et un pari risqué car, à l'inverse, des surproductions ne sont pas à exclure, et la France n'est pas à l'abri de catastrophes climatiques comme en 2016 après un printemps désastreux.

Il reste l'organisation des producteurs face aux acheteurs. C'est ce qu'ont su réaliser les producteurs laitiers du Danemark, des Pays-Bas ou encore de Nouvelle-Zélande en créant de grandes coopératives dont la taille permet de peser dans les négociations nationales et internationales. En France même, l'exemple des producteurs de betteraves à sucre constitue un exemple du poids que peuvent représenter les producteurs dans un marché difficile et face à des entreprises très concentrées. Malheureusement, la création de coopératives, leur regroupement et la constitution de groupements de producteurs sont des opérations difficiles et longues.

C'est assurément aux agriculteurs de s'organiser eux-mêmes car ils ne doivent pas trop compter sur l'appui des pouvoirs publics toujours soucieux de ménager les différentes forces en présence. On l'a bien vu avec la récente loi « alimentation », qui cherche à rééquilibrer les relations entre les agriculteurs.

les industriels et la grande distribution. Or, les discussions en cours sur les ventes à perte semblent bien mal parties, la grande distribution cherchant à récupérer à son profit les relèvements de prix imposés.

Face à des prix de marché tendanciellement trop bas, c'est en intégrant dans nos produits de la valeur ajoutée et par l'adaptation de nos offres à la demande précise de chaque client que les agriculteurs et les entreprises françaises réussiront à gagner et à conserver des parts de marché tant en France qu'à l'étranger. Les céréaliers l'ont bien compris qui, partant d'un produit en apparence banal, s'efforcent d'adapter leur offre à la demande spécifique de chaque pays. Ils réussissent ainsi à concurrencer les pays à bas coûts de production, qui pourtant menacent nos parts de marché, comme la Russie en Algérie.

ACCUEIL BIENVEILLANT À L'ÉTRANGER

LA SOLUTION PASSE PAR
UNE OFFRE DE PRODUITS
RÉPONDANT AUX BESOINS
PRÉCIS DE CHAQUE
ACHETEUR POTENTIEL

En France on a trop longtemps opposé les produits de qualité, en général sous appellation d'origine, aux productions standards sans référence particulière. C'était une grave erreur, car les seconds ne bénéficient d'aucune valorisation particulière sur les marchés internationaux. Or nos coûts de production nous désavantagent presque toujours face à des concurrents qui peuvent offrir des prix plus bas que les nôtres.

On sait maintenant que la solution passe par une offre de produits qui répond exactement aux besoins précis de chaque acheteur potentiel. C'est seulement ainsi qu'on peut espérer enlever les contrats, l'image des produits français étant le « petit plus » qui assure un accueil bienveillant à l'étranger. C'est toute la chaîne qui doit se mobiliser sans attendre de l'Etat une aide directe. Le rôle des pouvoirs publics est seulement de négocier les accords internationaux facilitant le commerce et protégeant le secteur agricole et particulièrement ses exportations.

Dans l'ensemble du processus qui doit permettre de gagner des parts de marché, tous les maillons jouent un rôle essentiel. Il serait préjudiciable que l'un d'entre eux soit fragilisé. Dans les négociations de prix avec les industriels ou avec la grande distribution, les intérêts des agriculteurs sont trop systématiquement sacrifiés. C'est non seulement injuste, mais préjudiciable à terme pour l'ensemble des parties. Cette situation ne peut durer. ■