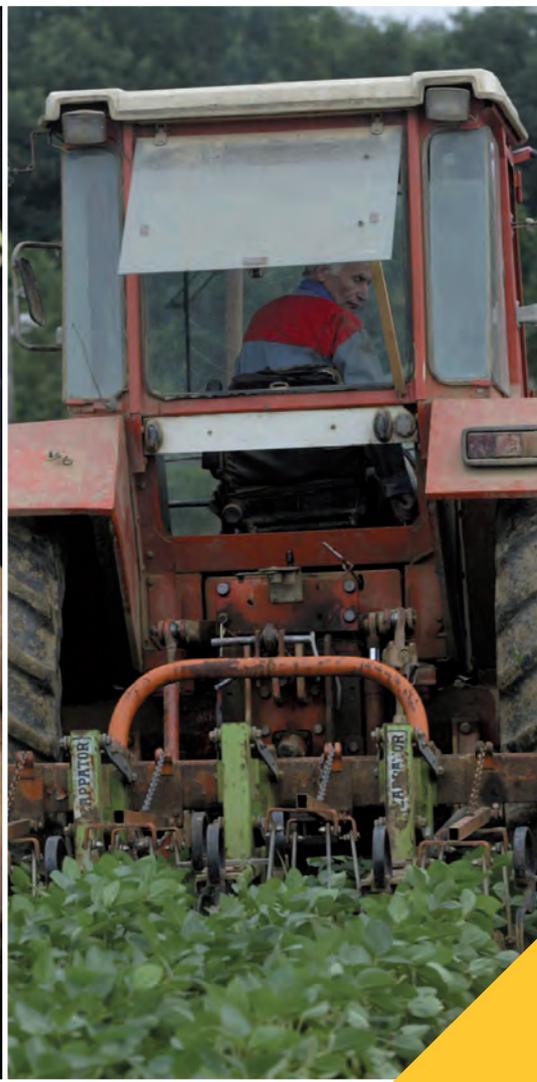




*Confédération Paysanne*

# **ACTES DU SÉMINAIRE :** **« QUEL AVENIR POUR LES PRODUCTIONS DE FRUITS ET LÉGUMES EN EUROPE ? »**

ROMANS SUR ISÈRE  
21 ET 22 MARS 2012



# SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>3</b>
Pierre Veyrat, paysan dans la Drôme, responsable de la commission Fruits et Légumes	
<b>LA FILIERE FRUITS ET LEGUMES</b> .....	<b>4</b>
■ Situation actuelle de la production en fruits et légumes .....	<b>4</b>
Julie Barat, FranceAgriMer	
■ Une filière de production entre remise en cause permanente et recherche de solutions de plus en plus libérales .....	<b>6</b>
Jean Pluvinage	
<b>LA COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LÉGUMES, VARIABILITÉ ET COMPLÉMENTARITÉ : DES ATOUTS FORTS</b> .....	<b>8</b>
■ La diversité des modes de mises en marché, solutions pour valoriser la variabilité des fruits et légumes .....	<b>8</b>
Cécile Praly, enseignante - chercheur, ISARA-Lyon	
■ Échanges .....	<b>11</b>
■ Ateliers de réflexion : « Les différents circuits de commercialisation. » .....	<b>13</b>
■ Témoignage de Rafael Hernandez, paysan espagnol .....	<b>14</b>
<b>CONDITIONS SOCIALES DANS LE MONDE PAYSAN : QUELS CHOIX POUR DEMAIN ?</b> .....	<b>15</b>
■ Étude sur la compétitivité des filières .....	<b>15</b>
Patrick Garnon, FranceAgriMer	
■ Enjeux du travail et de la main d'œuvre dans la production de fruits et légumes .....	<b>18</b>
Nicolas Duntze, paysan dans le Gard, responsable de la commission Saisonniers-Migrants	
■ Quel prix rémunérateur pour le producteur ? .....	<b>20</b>
Témoignage de Marc Guyot, paysan dans le Rhône, ferme la Haute sur la Montagne	
■ Échanges : prendre en compte les conditions sociales et environnementales ! .....	<b>22</b>
■ Ateliers de réflexion : « Comment construire un prix garanti rémunérateur pour la production ? » .....	<b>24</b>
<b>QUELLE PAC 2014 POUR LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES ?</b> .....	<b>25</b>
■ La PAC 2014 et la filière fruits et légumes .....	<b>25</b>
Anne Haller, FranceAgriMer	
■ Positionnement de la commission fruits et légumes de la Confédération paysanne pour la future PAC .....	<b>27</b>
Jacques Pasquier, paysan dans la Vienne et membre de la commission PAC	
■ Échanges .....	<b>29</b>
<b>CONCLUSION</b> .....	<b>30</b>
André Bouchut, paysan dans la Loire	

# INTRODUCTION

**Pierre Veyrat, paysan arboriculteur dans la Drôme, Responsable de la commission fruits et légumes de la Confédération paysanne**



© George Bartoli

« A la veille de la mise en place d'un nouveau cadre pour la PAC post 2013, la Confédération paysanne, par la tenue de ce séminaire veut rappeler la place des fruits et légumes dans le contexte agricole européen au niveau économique, social et alimentaire. C'est aussi vouloir tracer un avenir pour ces productions en s'appuyant sur les différents modes de production et de commercialisation dans un cadre dans lequel il nous appartient de faire bouger certaines lignes, et de chercher des complémentarités entre les différents systèmes.

Par un travail d'analyse de la situation actuelle et des raisons de la crise structurelle en fruits et légumes et grâce aux témoignages des différents intervenants, nous nous attacherons à recalibrer la notion de compétitivité de la filière afin de replacer le producteur au cœur des préoccupations, avec pour enjeu, un avenir tourné vers une agriculture paysanne, saine, au plus près des attentes des consommateurs, pour un respect des règles sociales, environnementales dans chaque pays producteur.

Une réflexion indispensable à conduire dans un contexte où le coût du travail est sans cesse mis en exergue à chaque maillon de la chaîne et par chaque pays producteur et au lendemain d'un accord visant à libéraliser encore d'avantage le commerce agricole entre l'UE et le Maroc.

Un positionnement dans le cadre de la PAC doit amener les décideurs au niveau de l'Europe à reconsidérer la place des fruits et légumes dans la politique agricole en partant de fondamentaux laissés de côté jusqu'à maintenant, à savoir, la maîtrise des niveaux de production et un renforcement des règles commerciales dans l'objectif d'une véritable politique alimentaire.

L'invitation lancée à d'autres producteurs européens doit nous permettre, lors des échanges, de trouver des points de complémentarité plutôt qu'une concurrence exacerbée entre pays.

Nous tenons à remercier tous les intervenants qui ont accepté de participer à ces journées afin de nous apporter un éclairage pointu et précieux, chercheurs, techniciens, paysans, à toute l'équipe de préparation et particulièrement aux animatrices(teurs) qui n'ont pas ménagé leur efforts pour la parfaite organisation de ce séminaire, ainsi que tous(tes) les participants(tes).»

# LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES : DONNÉES CHIFFRÉES ET RECHERCHE DE SOLUTIONS

## SITUATION ACTUELLE DE LA PRODUCTION EN FRUITS ET LÉGUMES

Julie Barat, FranceAgriMer

### ÉTAT DES LIEUX DE LA PRODUCTION DE FRUITS ET LÉGUMES DANS LE MONDE ET EN EUROPE

A l'échelle mondiale, les volumes produits augmentent depuis les 30 dernières années (données FAOSTAT, toutes productions de fruits et légumes confondues). Cette augmentation est due notamment aux pays en voie de développement et à la croissance de la population mondiale. La France se place en 24<sup>ème</sup> position mondiale pour la production de légumes avec 5 millions de tonnes, très loin derrière la Chine qui comptabilise la moitié des volumes mondiaux. Concernant les fruits, elle se place en 16<sup>ème</sup> position avec 8,7 millions de tonnes.

### ÉCHANGES COMMERCIAUX

En 2011, la balance commerciale des fruits et légumes frais est négative et s'élève à 180 millions d'euros ou 2,2 millions de tonnes de déficit.

La majorité des exportations françaises vont vers l'Union Européenne (85% pour les fruits frais et 98% pour les légumes frais). Une part importante des importations est destinée à la transformation agro-alimentaire. En fruits, une grande partie des échanges de la France se font avec l'Espagne, qui est le premier marché d'exportation de la France.

### QUELQUES CHIFFRES DE LA PRODUCTION FRANÇAISE

Les dix dernières années témoignent d'une érosion importante des surfaces cultivées en fruits et légumes frais. Entre 1998 et 2008, 19 % des surfaces en légumes frais ont disparu et 26 % pour les surfaces en fruits frais.

Le tableau ci-dessous présente les chiffres clés pour quatre productions.

	Abricot	Pêche-nectarine	Melon	Salade (laitue+ chicoree)
Surface	13 540 ha	13 764 ha	15 768 ha	14 983 ha
production	140 574 T	321 563 T	295 228 T	398 216 T
Quantités achetées par ménage	1,99 kg	6,9 kg	7 kg	5,47 kg
Sommes dépensées par ménage	5,68 €	15,7 €	14,16 €	13,7 €
Prix moyen à l'achat	2,85 €/kg	2,29 €/kg	2,02 €/kg	2,5 €/kg
Exportations	47 900 T	48 400 T	39 400 T	76 600 T
Importations	11 100 T	115 800 T	148 500 T	128 400 T
Balance commerciale	+ 65,1 millions d' €	- 67,4 million d' €	- 72,9 millions d' €	- 51,8 millions d' €

Chiffres 2010 (source : FranceAgriMer)

## LES MÉTIERS DE LA FILIÈRE EN FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

### Production :

**32 717**

exploitations produisant des légumes  
(pour 228 000 hectares)

**43 024**

exploitations produisant des fruits  
(pour 204 500 hectares) (source : Agreste 2009)

### FOCUS SUR LES FRUITS ET LÉGUMES BIOLOGIQUES EN 2010

(source : Agence Bio)

#### Fruits

- 4842 exploitations en 2010 soit + 36% par rapport à 2009
- Exploitations principalement localisées en Rhône-Alpes (16,6% des exploitations), PACA (16,6%), Languedoc Roussillon (15%), Aquitaine (12%)
- 18 741 hectares cultivés, dont 46 % en conversion
- Localisation des surfaces : Rhône-Alpes (24%), PACA (13,5%), Languedoc-Roussillon (13%), Aquitaine (12,3%)

#### Légumes

- 4752 exploitations en 2010 soit + 26% par rapport à 2009
- Exploitations principalement localisées en Rhône-Alpes (12,6%), Bretagne (10,6%), Midi-Pyrénées (10,3%)
- 12 620 hectares cultivés, dont 14 % en conversion
- Localisation des surfaces : Bretagne (23%), Pays de la Loire (8,6%), PACA (8,2%), Rhône-Alpes (7,6%)

Bien qu'encore très minoritaire, le marché des fruits et légumes biologiques (2% du marché total) est très dynamique. Son expansion est incomparable et fait l'objet d'une croissance très soutenue, de l'ordre de 30% par an.

### Expédition :

**200**

coopératives

**600**

entreprises d'expédition et d'importation  
(source : ANEEFEL)

### Grossiste :

**1 250**

grossistes (source : UNCGFL)

### Détaillant :

**14 600**

détaillants fruits et légumes (source : UNFD)

### Distributeur :

**11 250 GMS**

(y compris hard discount) (source : FCD)

**15,7**

milliards d'euros de chiffre d'affaires TTC au stade consommation (hors pommes de terre, hors TVA) –  
(source Insee 2008)

### QUE PENSENT LES CONSOMMATEURS ?

La consommation alimentaire est conditionnée par les évolutions démographiques (baisse de la taille des ménages) et les habitudes alimentaires (offre alimentaire de plus en plus individualisée, moins de régularité dans l'horaire des repas, recherche de gain de temps, croissance des produits transformés,...). Le système drive (commande des courses par internet), par exemple, a dépassé le millions de clients en 2010. Et bien que les consommateurs soient aussi attachés à des tendances liées à la nutrition ou la santé, ils privilégient majoritairement les notions de prix et de praticité. Les consommateurs citent en premiers les fruits et légumes dans les aliments de qualité et « bons pour la santé ». Face à cette vision, ils ne sont pas à une contradiction près. Ainsi, alors que la majorité des consommateurs reproche aux fruits et légumes d'être « chers » ou « trop chers », la salade en sachet est l'objet d'un grand succès (3 à 4 fois plus cher qu'une salade en vrac). Face à cette tendance « majoritaire » on observe malgré tout un intérêt grandissant pour les systèmes en circuits courts, pour les produits biologiques ou locaux, avec un engouement pour les AMAP, qui se développent fortement.

# UNE FILIÈRE DE PRODUCTION ENTRE REMISE EN CAUSE PERMANENTE ET RECHERCHE DE SOLUTIONS DE PLUS EN PLUS LIBÉRALES

Jean Pluinage

## LES REVENUS, UNE TENDANCE CONSTANTE À LA BAISSÉ

Aborder la crise se fait en priorité par les revenus (sachant que nous utilisons ici les données du RICA, réseau d'informations comptable agricole dans lequel les petits agriculteurs sont très mal pris en compte). En 2010 le revenu moyen en grandes cultures s'élève à environ 28 000 euros, pour l'arboriculture, environ 19 000 euros, suit le maraîchage, puis l'élevage (revenu par travailleur non salarié agricole). Depuis 1992, le revenu en grandes cultures a augmenté en moyenne d'environ 2% par an, en viticulture on observe une baisse sur la même période. En arboriculture, on est en moyenne à 1,7% de baisse de revenu par an depuis 1992. Sur le long terme, l'arboriculture subit une crise structurelle avec une baisse de revenus accrue.

Ensuite on observe une forte variabilité inter-annuelle pour la filière fruits et légumes. Par exemple, le revenu entre 2009 et 2010 augmente de 55 %, mais entre 2008 et 2009 il baisse de 44 %. On observe le même phénomène en grandes cultures, mais avec des pics positifs bien plus forts (exemple : +150 % entre 2009 et 2010).

Le deuxième aspect de la crise se voit à travers la régression du verger. Sur 10 ans (2000-2010), on observe une perte de 30% d'exploitations fruitières, et de 17 % en superficie. L'agrandissement compense en partie la baisse du nombre d'exploitations.

## UN SECTEUR POURVOYEUR D'EMPLOIS

Les productions fruitières et légumières sont des productions à fort taux de main d'œuvre. C'est d'ailleurs souvent l'argument qui est mis en avant en terme de concurrence internationale. Dans les coûts de production la main d'œuvre représente entre 40 et 60% des coûts selon les productions. Le problème peut-être vu de cette manière, mais aujourd'hui, dans la crise que nous connaissons, crise créatrice de chômage, nous pouvons réfléchir à l'inverse et voir les fruits et légumes comme des secteurs pourvoyeurs d'emplois.

Concernant le nombre d'UTA en 2010, nous sommes à plus de 4 travailleurs (fruits et légumes confondus) par exploitation, ce qui est relativement important. Ce n'est donc pas seulement un secteur qui pénalise car dans une situation de distorsion de concurrence avec l'étranger, mais c'est aussi un secteur d'emplois. Il faut se battre sur ce point qui est souvent oublié, car ce n'est pas un élément qu'on retrouve de manière aussi forte dans les autres filières. En parallèle, il faut aussi signaler que les exploitations concernées mobilisent une petite partie de l'espace agricole.

## LE SECTEUR FRUITIER, UN SECTEUR ÉCLATÉ

Les enquêtes vergers réalisées tout les 5 ans (dernière en date : 2007) montrent très bien le phénomène d'éclatement. En effet, on comptabilise environ 14500 exploitations de moins de 10 hectares (toutes productions confondues) qui cultivent moins de 44 000 ha soit 3 ha de vergers en moyenne (exploitations souvent en polyculture et/ou élevage). Le Rhône par exemple est un département de très petites structures fruitières mais qui représentent beaucoup d'emplois et un chiffre d'affaire relativement important. A l'opposé, on comptabilise 2250 exploitations à OTEX fruits de plus de 10 hectares qui cultivent 65 000 hectares de vergers. Cet éclatement est un élément important pour l'analyse du secteur, car les stratégies à développer pour l'avenir ne seront pas du même ordre. Les stratégies ne peuvent pas être les mêmes sur des exploitation très petites et sur de grandes exploitations. Sur les très petites exploitations des solutions alternatives seront plus facilement mises en place du fait des volumes limités.

## ENVISAGER DES SOLUTIONS

Tout d'abord, soyons clair, il n'y a pas de solutions miracles !

■ **Le retrait** : Avant 1996, la principale mesure était l'intervention publique sur les marchés soit, le retrait. Cette mesure est aujourd'hui totalement abandonnée.

■ **Les marchés physiques de producteurs** : Ils sont aujourd'hui quasi inexistantes mais quelques uns sont encore sur pied. Ils avaient au moins l'avantage de servir de lieux d'observation pour les producteurs et de leur donner des repères pour la fixation de leurs prix.

■ **Les Organisations de producteurs** : Après 1996, l'organisation est de mise pour les politiques publiques. L'Union Européenne met donc en place les organisations de producteurs. Ces organisations contractualisent avec la puissance publique pour des financements européens conditionnés par des objectifs de types qualitatifs.

Trois types d'OP ont été identifiées :

- le modèle d'organisation industrielle : grandes OP de 80-100 producteurs dont beaucoup ont aujourd'hui disparu. Le producteur livre son produit, l'OP s'occupe ensuite de l'ensemble de la commercialisation sans que le producteur ne participe à la logique mise en œuvre. C'est l'OP qui décide des normes, des critères de qualité, ... Sur des gros volumes ce système est avantageux car il permet l'accès à des marchés importants.
- le modèle structure de coordination (OP libres ou OP syndicales). Ce modèle n'existe plus aujourd'hui. Les producteurs pouvaient être liés aux OP mais aussi garder un lien direct avec des négociants. Cette manière de faire a été assez décriée par le syndicat dominant.
- le modèle club : une dizaine d'exploitations qui se choisissent, en général, très organisées. En terme d'efficacité économique et de régularité cette structure est très intéressante, elle peut parfois même intéresser la grande distribution.

Les OP étaient chapeautées à l'échelle régionale par des comités de bassins, organisation de statut public, ayant des pouvoirs de décisions importants. Ces comités ont été assez critiqués par beaucoup et ont disparu avec la réforme de l'OCM de 2007. « *Pourtant, à mon avis, cette formule mixte entre professionnels et pouvoir publics était quelque chose de tout à fait important, et je ne suis pas certain aujourd'hui, que de confier cette gestion des OP à des organismes*

*produits par produits, très horizontaux, uniquement professionnels soit ce qu'il y a de mieux. »*

■ **Les stratégies de qualification marchande** : En fruits et légumes, les signes officiels de qualité sont peu présents, notamment car il s'agit essentiellement de produit frais. En parallèle nous observons une normalisation des produits, organisée par les grandes enseignes qui ont mélangé normes environnementales et processus de développement de marques. Il existe une grande variabilité de politiques des marques distributeurs, enseigne par enseigne, région par région, ou magasin par magasin.

■ **Les évolutions techniques** : il existe clairement deux stratégies différentes :

- La recherche de la maîtrise de la production par des intrants (nutrition azoté, traitement, porte greffe nanifiant,...). C'est, à terme, la mécanisation totale qui est visée.
- A l'inverse, des recherches vont dans le sens d'une vision plus écologique de l'arbre (gestion plus libre de l'architecture de l'arbre, sortie des modèles à forte densité, lutte biologique, opération manuelle de pré éclaircissage,...).

D'autres solutions telle la recherche de compétitivité à l'échelle internationale ou la relance des marchés de proximité seront discutées dans d'autres interventions.

## CONCLUSION

**Tout d'abord, il faut avoir bien conscience qu'il y a des productions bien plus faciles à organiser que d'autres. Par exemple, les secteurs pommes et poires sont très organisés, car facilement stockables. La réforme de l'OCM de 2007 est donc très bien pour ces produits mais pour les autres productions notamment les petits fruits ou pour les exploitations diversifiées, des structures horizontales d'organisation paraissent bien plus pertinentes.**

**Il est nécessaire de réfléchir à nouveau sur les politiques de gestion de l'offre. La PAC a évolué vers le découplage des aides pour rester conforme aux exigences de l'OMC. Or la position du découplage absolu pose problème pour les productions agricoles à cycle long (vergers, élevage). L'engagement sur 10-15 ans, ne permet pas de se passer d'une intervention institutionnelle, publique ou semi-publique. Cela paraît obligatoire, sinon la filière va vivre une surproduction avec arrachages massifs, et donc une disparition de l'appareil de production.**

# LA COMMERCIALISATION DES FRUITS ET LÉGUMES : DIVERSITÉ ET COMPLÉMENTARITÉ, DES ATOUTS FORTS

## LA DIVERSITÉ DES MODES DE MISE EN MARCHÉ : SOLUTIONS POUR VALORISER LA VARIABILITÉ DES FRUITS ET LÉGUMES

**Cécile Praly, enseignante - chercheur, ISARA-Lyon**



© Thierry Perrot-Minot

### ENSEIGNEMENTS À PARTIR DE L'ARBORICULTURE DE LA MOYENNE VALLÉE DU RHÔNE (MVR)

Cette présentation est l'occasion de compléter les interventions précédentes en s'intéressant au niveau local de la filière. Ce travail de recherche permet de poser un cadre autour des différents types de mise en marché des fruits avec un intérêt appuyé pour les circuits courts et de proximité. Il offre une compréhension des stratégies et des logiques mises en œuvre par les producteurs et les intermédiaires pour la commercialisation.

Le bassin de production fruitier de la moyenne vallée du Rhône se caractérise par son ancienneté et une production majoritaire de fruits d'été. A l'instar de l'ensemble de la filière fruits et légumes, la production fruitière dans cette zone est victime d'une crise structurelle liée à une forte concurrence extérieure et au schéma actuel qui sévit dans la grande distribution. Elle doit, en plus, faire face à une crise régionale forte qui est à la fois sanitaire (crise de la

sharka qui a entraîné un taux d'arrachage des pêchers élevé) et stratégique (faible différenciation de la production régionale, mis à part la châtaigne). La production fruitière de la MVR doit donc faire face à ce contexte peu favorable. Nous allons voir que la problématique des circuits de distribution peut faire émerger des solutions d'adaptation efficaces.

### UN SYSTÈME DOMINANT : L'EXPÉDITION ...

Tout d'abord, signalons que les fruits englobent des caractéristiques qui rendent leur commercialisation spécifique :

- Gestion de la fraîcheur, de la maturité et de la périssabilité.
- Gestion de la grande diversité des produits et de la variabilité des qualités et quantités (il peut y avoir, par exemple, jusqu'à 50 variétés de pêches différentes sur une même exploitation).
- Gestion de la saisonnalité.

Ces caractéristiques sont gérées depuis 50-60 ans à travers le modèle dominant que sont les circuits d'expéditions. Pour répondre à ce modèle, différentes formes d'organisations de producteurs se sont créées pour obtenir de gros volumes à expédier en France et en Europe, homogénéiser la production et répondre à une demande normalisée (normes européennes : cat 1, traçabilité ; ou privées : GlobalGap, MDD,...). La variabilité a donc été gérée, à travers ce système, comme un élément négatif, à maîtriser.

### ... MAIS DES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION POUR FAIRE FACE À LA CRISE

Face à la crise, on observe un phénomène de diversification des débouchés par les exploitations. Cette diversification, et notamment le développement des circuits de proximité a été largement utilisée pour faire face aux difficultés évoquées précédemment. En 1980 le mode de mise en marché par des expéditeurs est largement majoritaire. En 2006, les circuits courts et de proximité ont subi un fort développement.

### STRATÉGIES COMMERCIALES DES EXPLOITATIONS EN CIRCUITS COURTS

En Rhône-Alpes 1/3 des exploitations fruitières déclarent pratiquer de la vente directe (RGA 2010). L'enquête menée sur 30 exploitations a permis de distinguer 3 types de stratégies de commercialisation :

- **Type 1** : exploitations de grande taille avec une commercialisation par l'expédition dominante et une vente directe (VD) complémentaire. Au sein de ces exploitations on distingue 2 pratiques de VD: soit elle concerne les écarts de tri ou les fruits trop mûrs ; soit une partie de la récolte est spécifiquement destinée à la VD (avec magasin, personnel, développement de variétés spécifiques,...).
- **Type 2** : exploitations de taille diverses qui pratiquent l'expédition, un peu de vente directe et beaucoup de vente aux détaillants régionaux (marchés forains, marchés primeurs, petites industries agro-alimentaires, petits grossistes,...). La palette des débouchés est très large pour ces exploitations qui cumulent parfois une dizaine de clients différents.

- **Type 3** : Les exploitations de petite ou moyenne taille pour lesquelles la pratique de VD est dominante avec une clientèle basée dans le bassin de production. On favorise, dans ces exploitations, une valorisation maximale et un gaspillage minimal, avec une faible main d'œuvre salariée (charges minimisées). Ces exploitations proposent une gamme de qualité (fruits mûrs, seconde catégorie, fruits à confiture) et transforment une partie de la production. Le surplus est vendu en gros.

### UNE BONNE VALORISATION DES SPÉCIFICITÉS DES FRUITS PAR LES CIRCUITS DE PROXIMITÉ

La possibilité d'un délai court pour la gestion de la maturité et de la fraîcheur des produits est favorisée par une échelle géographique réduite. La diversité et la variabilité des fruits permettent une différenciation de l'offre en circuits de proximité. Cette différenciation offre une bonne valeur ajoutée : large gamme de produits à proposer, qualités « hors-nomes » commerciales appréciées (confiture, espèces originales, petits calibres,...)

La gestion de la saisonnalité se réalise à travers une bonne complémentarité entre circuits de proximité et expédition. Cette complémentarité porte sur les volumes et la qualité, avec une différenciation entre la « haute qualité commerciale » et la « haute qualité consommateur ».

### CONCLUSIONS PARTIELLES

- Un besoin d'articulation entre circuits, échelles, qualités et volumes.
- La différenciation de l'offre en circuits de proximité se fait par la valorisation de la diversité et de la variabilité des produits.
- La nécessaire complémentarité des circuits pour valoriser au mieux la totalité de la production.





## DES CIRCUITS DE PROXIMITÉ INSCRITS DANS UNE ÉCONOMIE DE LA VARIABILITÉ

### ÉCONOMIE DE LA VARIABILITÉ :

Organisation marchande visant à optimiser la gestion des différences, des écarts (de qualité ou de prix) en s'appuyant sur le principe de la vente de gré à gré, sur les réseaux interpersonnels et les compétences incorporées dans les personnes.

(A. Bernard de Raymond, 2010)

Cette économie de la variabilité implique des éléments qui apparaissent beaucoup moins fortement dans les circuits d'expédition et caractérise bien les pratiques de ventes qui ont lieu dans la MVR. En effet, les modalités de vente favorisant le gré à gré (vente à la ferme, marchés forains, bord de route, ...) introduisent des échanges directs et répétés entre producteurs et acheteurs, entre spécialistes et en

présence du fruits. Ceci favorise fortement les transferts de connaissances sur le produit et la sensibilisation à sa consommation.

### EN CONCLUSION, LA COMPLÉMENTARITÉ PLUTÔT QUE L'OPPOSITION !

Il faut penser la complémentarité des différents circuits afin de pouvoir jouer sur les volumes et les qualités des produits. Chaque circuits existe par rapport aux circuits qui lui sont parallèles.

**Il faut à présent se battre pour la reconnaissance des circuits courts par les pouvoirs publics et faire en sorte que le système coopératif s'affranchisse des règles d'apport total (celles-ci empêchent parfois les modes de commercialisation alternatifs de s'organiser plus formellement).**

**Le bon produit, intégré au bon marché, pour une valorisation optimale !**



**Paysan :** « La loi de modernisation Agricole impose des contrats entre producteurs et intermédiaires. En existent-ils en Rhône-Alpes et sont-ils obligatoires? »

**Paysan :** « Ce qui est obligatoire, c'est de proposer ces contrats mais en rien de les signer. Ces contrats n'ont en rien résolu la question de la relation entre les producteurs et l'aval. »

**Paysan :** « Libre au producteur de refuser cette contractualisation qui est une initiative des pouvoirs publics pour moraliser les relations producteurs/aval. Ça n'a pas amené d'efficience à la production. »

**Paysan :** « Ce type de contrat est arrivé au moment de la crise du lait et le ministère de l'agriculture à proposé leur application aux autres productions. En lait, c'est obligatoire mais ça marche très mal. Pour les fruits et légumes, ça fonctionne dans le cas de la transformation de produits très normés (endives, pommes de terre). »

**Jean Pluvinage :** « La question de la confiance est très importante. Le fruit est un produit très variable, il faut trouver des mécanismes qui permettent d'anticiper la qualité à l'achat. La confiance passe par la connaissance des personnes comme dans le cas des circuits courts : on sait ce qu'on trouvera comme qualité. L'économie de la connaissance est importante : les producteurs doivent être compétents et connaître la qualité de ce qu'ils produisent, les intermédiaires doivent être compétents sur ce qu'ils achètent et les producteurs doivent savoir ce qu'ils attendent. Les perspectives d'action ne peuvent pas se désintéresser de ce qui caractérise la qualité des produits. Les italiens sont très connaisseurs sur ce qu'ils achètent en fruits et légumes, pourtant ils sont près de leur porte-monnaie. Dans les circuits-courts cette connaissance passe par le dialogue. Il faut préserver la tradition de cette connaissance en fruits et légumes ! »



© Thierry Perrot-Minot

**Paysan :** « Quid des ventes par internet ? Quid des ventes de paniers en gare (hors AMAP) ? Est-ce que ça avance? »

**Cécile Praly :** « Ces systèmes fonctionnent bien sur les légumes (et fruits d'hiver qu'on arrive à stocker). Internet offre une interface intéressante pour communiquer sur les produits, pour proposer des visites virtuelles d'exploitations et donc pour le transfert des connaissances vers le consommateur. Ces systèmes se sont développés très vite mais le modèle est encore instable. Quelques uns prennent de l'ampleur mais beaucoup ont fermé. Les systèmes de paniers plus classiques (AMAP) marchent bien. La PAC a accompagné le modèle d'expédition, qui est vu comme un modèle de simplification et qui est lié à une idéologie du marché. Cependant ce modèle peut être opposé au bon fonctionnement d'une exploitation et a entraîné la disparition de producteurs à cause de la concentration dans les OP. En parallèle, les systèmes «circuits-courts», «circuits de proximité» constituent une zone grise mal comprise, mal chiffrée, mal analysée. L'enjeu pour la prochaine PAC est de permettre la diversité de ces différents circuits sans entraîner la disparition progressive de l'un ou de l'autre. »





**Jean Pluinage :** « Le modèle des OP libres ou syndicales qui ont été supprimées par la réforme de l'OCM 2007 répondaient à ce besoin. Il existait la possibilité du couplage d'un travail de masse avec de gros volumes avec une liberté individuelle à l'initiative comme la vente directe. Il faut contrôler un minimum (certification, compta...), mais laisser de la souplesse sur un certain nombre d'échanges. Il est grave qu'avec le modèle actuel on soit condamné à séparer d'un côté l'officiel et de l'autre les circuits alternatifs. Il y a une urgence à faire reconnaître la diversité. »

**Paysanne :** « Il est très important de valoriser les produits. Je travaille en confiance avec un grossiste, nous regardons ensemble chaque année ce qui l'intéresse, ce qui peut être produit et à quel prix. Cependant, jusqu'à présent, les produits étaient plutôt bien payés, mais depuis 2010, les prix sont toujours les mêmes. On est en confiance, on se comprend, on peut s'organiser sur les volumes, mais on tombe sur la limite de ce rapport : les prix n'évoluent pas. Le grossiste sait qu'il ne peut pas vendre plus cher, l'intermédiaire prend toujours sa marge, et pour le producteur, le prix de vente est toujours le même alors que les coûts de production augmentent. Il faut peut-être travailler avec les professionnels pour fixer des prix minimums en-dessous desquels on ne peut pas vendre. Les coûts de production ne sont peut-être pas les mêmes d'une région à l'autre, mais au-dessous d'un certain prix, le producteur ne peut pas s'en sortir. »

**Jean Pluinage :** « Tous les acteurs qui existent doivent continuer à exister (tout en sachant que certains outrepassent leur droits). Il y a des stratégies de commercialisation pour valoriser au maximum le produit, nous en revenons à la problématique de fixation du coût de production. On parle d'un « prix de marché » des fruits et légumes, mais quelle est la définition de ce prix? Un prix rémunérateur doit s'imposer à un prix de marché. Nous sommes là pour trouver des synergies entre producteurs et ceux qui valorisent les productions. La massification sans

tenir compte des acteurs a voulu imposer un modèle qui n'était pas en relation avec les attentes de tous les producteurs et aujourd'hui nous sommes dans une impasse, mais des propositions concrètes peuvent être imaginées, si on sort d'un système normatif de massification. La vente assistée est tout le contraire de ce que fait la grande distribution dans laquelle personne n'est là pour informer, faire le lien commerçant/consommateur. Il manque des échanges d'information élémentaires. »

**Paysan :** « Un des problèmes c'est souvent que les producteurs ne connaissent pas leurs coûts de production. L'ARDEAR Rhône-Alpes développe des formations pour permettre aux paysans de calculer les coûts de production, incluant notamment ce que doit être le revenu du paysan en fonction du temps de travail, des compétences... (outil des AFOGC). »

# ATELIERS DE RÉFLEXION :

## LES DIFFÉRENTS CIRCUITS DE COMMERCIALISATION



© George Bartoli

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
<b>Atelier 1 :</b> <b>Circuits-courts</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Maîtrise de la commercialisation et du prix/revenu</li> <li>■ Développement d'un lien social avec le consommateur</li> <li>■ Diversité favorable agronomiquement, au choix du producteur et à l'économie de la ferme</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Temps supplémentaire pour la préparation, la commercialisation et la communication</li> <li>■ Volumes limités</li> <li>■ Risque d'individualisation (quelle place pour l'organisation syndicale ?)</li> </ul>
<b>Atelier 2 :</b> <b>Coopération et organisation de producteurs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Liberté d'action si la coopérative est bien gérée</li> <li>■ Revenu correct</li> <li>■ Possibilité de partager une prise de risque qui n'est pas facile dans d'autres pratiques culturelles</li> <li>■ Le producteur est libéré de la problématique de commercialisation</li> <li>■ Accès à des aides / co-financements (PAC) auxquelles n'ont pas accès ceux qui ne sont pas en OP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Si de mauvaises décisions sont prises, toute l'OP en souffre</li> <li>■ La prise de risque ne trouve pas toujours un retour sur investissement car l'accès au marché est très compétitif</li> <li>■ Concurrence d'autres organisations : comment négocier un prix sans qu'il y ait «entente illicite»</li> <li>■ Schémas de commercialisation parfois trop figés (apport total? partie en vente directe?)</li> </ul>
<b>Atelier 3 :</b> <b>Expédition</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Partage des tâches entre le producteur et l'expéditeur</li> </ul> <p><b>Pour le producteur :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Relation de confiance entre producteur et expéditeur</li> <li>■ Possibilité d'écouler des volumes importants</li> <li>■ Pas de contrat par rapport aux coopératives : libre choix de son expéditeur</li> </ul> <p><b>Pour l'expéditeur :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Contrat pour un volume garanti à vendre à la grande distribution avec une garantie de prix</li> </ul>	<p><b>Pour le producteur :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ plus de risques et moins de garanties : on ne sait pas si l'expéditeur va s'arrêter</li> <li>■ Difficultés à vendre le 2ème choix (éventuellement transformation)</li> </ul> <p><b>Pour l'expéditeur :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Pas le droit à l'erreur : risque de perdre son travail (ou d'être déréférencé par rapport aux GMS) et de mettre en échec des producteurs</li> </ul>

# RAFAEL HERNANDEZ

**paysan aux Canaries (État Espagnol), président de la COAG- Canaries (syndicat de paysans, membre de la Via Campesina)**



« Merci tout d'abord de m'avoir permis de participer à ce séminaire sur les fruits et légumes. Pour nous, paysans espagnols, il est très important d'échanger avec vous de manière générale, mais aussi et surtout sur la question des fruits et légumes, filière vecteur de beaucoup de discussions entre producteurs des différents pays. Il semble que nous avons plus de problèmes en commun que nous croyons et que nous partageons une stratégie et des points de vues communs. Et donc pouvoir participer à un séminaire comme celui-ci, c'est une bonne opportunité pour partager et échanger nos points de vue et réflexions.

La filière des fruits et légumes en Espagne représente 40% de la production agricole totale. On parle de 25 millions de tonnes et de 450 000 UTH soit environ la moitié de l'emploi agricole en Espagne. Cette filière comptabilise environ 250 000 exploitations et 14 milliards d'euros sont facturés tous les ans dans cette filière. 40 % de cette production est vendue en dehors de l'Espagne (Angleterre, Allemagne, Pays-Bas, France). Mais cette filière représente 5 % des exportations dans le total des exportations espagnoles.

Concernant la taille des exploitations, même s'il y a des exploitations de très grandes tailles, il faut savoir que le tissu moyen est basé sur des exploitations entre 1 et 3 ha.

Il y a différents modèles de commercialisation. En Espagne, on compte 626 OP. Il existe un réel problème de fonctionnement des OP. Des commerçants malhonnêtes se sont introduits dans ce système, ils sont allés chercher des producteurs pour justifier les critères OP et sont en train de prendre les aides pour eux aux détriments des producteurs. Il y a urgence à ce que les filières deviennent démocratiques. Le contrôle de la commercialisation doit être entre les mains des producteurs. Nous défendons des OP qui peuvent produire par elles-mêmes leur valeur ajoutée et améliorer le revenu des paysans. Cela ne doit pas seulement être un moyen pour toucher des aides. D'autant plus que toute la production des fruits et légumes n'est pas représentée par les OP.

Nous avons besoin d'outils de régulation et de gestion des marchés qui empêchent la fixation d'un prix seulement sur les marchés internationaux. Nous voyons bien que le problème c'est que peu importe où a été produit le fruit ou le légume, ce qui importe c'est son prix et tous les opérateurs vont au moins cher. Ça c'est la philosophie de la PAC qui règne actuellement. Les grandes chaînes de distribution sont les alliées des dirigeants européens, au détriment des producteurs. Ils cherchent à standardiser les produits. Par exemple, de là où je viens, les Canaries, on cultive une variété ancienne de pomme de terre, venue du Pérou. On a encore ces variétés, mais on ne les trouve plus sur le marché. Nous devons continuer à potentialiser toutes ces espèces.

**Nous pouvons gagner cette lutte petit à petit, grâce notamment aux alliances que nous pouvons monter avec les associations de consommateurs. »**

# CONDITIONS SOCIALES DANS LE MONDE PAYSAN : QUELS CHOIX POUR DEMAIN ?

## ÉTUDE SUR LA COMPÉTITIVITÉ DES FILIÈRES

**Patrick Garnon, FranceAgriMer**

Cette étude sur la compétitivité des filières a été réalisée fin 2010, début 2011. Le but de cette étude était d'éclairer la préparation des programmes stratégiques (politique du ministère de l'agriculture destinée à orienter les mesures d'investissement en fonction de chaque filière) et les négociations PAC pour l'agriculture et les filières agro-alimentaires.

Cette étude a concerné toutes les filières. A propos des fruits et légumes, il est d'abord important de signaler que la définition de ce secteur est très compliquée du point de vue de la production du fait de la très grande diversité des productions. FranceAgriMer suit environ 70 productions de fruits et légumes, mais il est très difficile de les rassembler dans des catégories pertinentes. Un travail de typologie est en cours : arboriculture fruits stockables, arboriculture fruits d'été, serres, maraîchage plein champ, F&L transformés. Pour l'étude, 4 exemples en fruits et légumes : pomme, tomate, pêche nectarine et salade.

### 4 PILIERS DE LA COMPÉTITIVITÉ

■ **Compétitivité coûts** : Coûts de revient au stade de la production (notamment main d'œuvre), maîtrise technico-économique et maîtrise des savoirs faire, rendement et disponibilité en eau.

■ **Compétitivité valeur ajoutée et capacité des opérateurs** : création de la valeur en segmentant et en marketant l'offre. On joue sur la valorisation de la différenciation : on cherche à maximiser la valeur ajoutée et à faire accepter par l'acheteur une différence : renforcement de la performance économique des acteurs de mise en marché, renforcements des investissements techniques en recherche variétale.

■ **Compétitivité filière sur la capacité à avoir un portefeuille de marchés équilibré et en croissance** : c'est se poser la question : « est-on placé sur des marchés d'avenir en croissance? ». Par exemple le poulet français est sur 2 segments : poulet label et poulet export à coup de restitution (haute de gamme, bas de gamme). On a perdu 40% de part de marché sur le poulet standard qui constitue le marché qui gagne des parts en Europe. C'est aussi faire évoluer les relations commerciales entre les acteurs, développer et valoriser le marché intérieur, développer les marchés exports européens.

■ **Compétitivité hors prix** : concerne tout l'environnement de la production et de la filière liée à l'organisation, à la R&D, à l'appui technique, à la réglementation, à l'image de la filière, ... Sur ce point, il y a en France une marge de progrès importante, notamment par la professionnalisation dans les maillons intermédiaires.

► La compétitivité se fait toujours sur un marché où la concurrence existe. Nous sommes plus ou moins compétitif par rapport à un autre pays, un autre territoire. L'analyse peut être renversée et placée du point de vue de l'acheteur. A partir de là ce sont de tout autres critères qui entrent en jeu : compétitivité environnementale, compétitivité santé, compétitivité territoriale / identité... Ces éléments ne sont pas dans cette étude, car placée du point de vue de la filière, en position de vente.





## POMME

Données	1999	2009	Variation
Production annuelle (en kt)	2 159	1 650	-24%
Rendement (en 100kg/ha)	309	420	+25%
Superficie (en ha)	54 058	41 200	-24%
Nb d'exploitations	8 830 (année 1997)	5 659	-36%

**Pays concurrents :** Afrique du sud, Allemagne, Belgique, Chili, Etats-Unis, France, Italie, Nouvelle-Zélande, Pays bas, Pologne, Turquie. La **Pologne** est passée du 4ème au 1er rang européen en dix ans.

La production Italienne est restée relativement stable depuis 10 ans et représente environ 15 % du marché européen. La France perd 4 points de parts de marchés sur la même période avec une chute de 20% de sa production.

La filière française de pommes est auto-suffisante pour la France et représente 150% des besoins (Balance commerciale excédentaire : 370 millions d'euros). Les importations sont d'autant plus limitées grâce à une offre très diversifiée sur le marché intérieur. Elle présente une productivité et une technicité élevée avec une organisation en OP performante. Cependant, malgré une proximité de la production française avec les principaux bassins de consommation ( Royaume Unis, Espagne, Pays bas, Allemagne, Algérie,...), elle est de plus en plus tirée vers une concurrence avec les pays de l'est européen et l'offre à l'export devient de moins en moins intéressante en terme de prix.

## PÊCHE NECTARINE

Données	1999	2009	Variation
Production annuelle (en kt)	468	342	-27%
Superficie (en ha)	23 018	14 365	-37%
Nb d'exploitations	5958 (année 2000)	3679 (année 2007)	-38%

Sur le marché européen, l'Italie est n°1 avec 38% des parts de marché. Plus de 80 % de la production européenne est assurée par l'Italie, l'Espagne et la Grèce. La France est le 4ème producteur européen avec 7% des parts de marché en 2009.

La filière présente des atouts en terme de qualité de la production et une préférence pour l'origine France pour les acheteurs de la grande distribution. En outre, la filière est relativement bien structurée. Malgré cela on observe une forte baisse de la production. Le calendrier de la production est un enjeu fort à maîtriser, sachant que la consommation est très fluctuante selon le climat et difficile à anticiper.

## TOMATE

Données	2000	2007
Nb d'exploitations : légumes frais en plein air ou abris bas (maraîchage)	12 978	8 498
Nb d'exploitations : légumes frais sous serre ou sous abris haut	10 967	8 770

Le marché concurrentiel du frais est constitué des pays de l'UE ( Allemagne, Belgique, France Italie, Pays-Bas et Pologne) et du Maroc et de la Turquie. En terme de volume de production la France arrive en 6ème position (2009) avec 603 000 tonnes, la Turquie arrivant en première position (65% de la production des pays concurrentiels).

En terme de production, la France est peu compétitive concernant la main d'œuvre et l'efficacité énergétique. C'est une filière qui demande beaucoup d'investissements avec une mise à niveau technique

permanente, ce qui fragilise de fait les producteurs. Le renouvellement des serres constitue un enjeu majeur de la filière.

Malgré une préférence à l'achat par le consommateur d'une tomate origine France, on notera la difficulté pour les produits d'être reconnus par les consommateurs qui déplorent une basse qualité (tomates sans goût).

## SALADE

Données	1999	2009	Variation
Production annuelle (en kt)	490	430	-12%
Rendement (en hg/ha)	276 121	268 750	-3%
Superficie (en ha)	17 765	16 000	-10 %
Nb d'exploitations Légumes frais en plein air ou abris bas	812 978	8498	
Nb d'exploitations Légumes sous serre ou abris haut	10 967	8770	

Six pays sont concurrentiels : Allemagne et Pays-Bas (variété iceberg), Belgique, Espagne (2/3 des surfaces en laitue, variété pommée), France, Italie. Ces 6 pays représentent 83 % du potentiel de l'Union Européenne.

La filière salade présente une très forte volatilité des prix selon les conditions climatiques et les saisons. Mais la France garde une très forte compétitivité du fait de son climat qui lui permet d'être présente tout au long des saisons avec une large gamme de variétés. La France tient aussi une position de leader sur la salade 4eme gamme (salade préparée en sachet).

Un des principal point à améliorer pour cette filière concerne l'organisation de la commercialisation. Les acteurs de la mise en marché sont très atomisés et les relations intra-filière sont difficiles.

## FOCUS SUR LES COÛTS DE MAIN D'ŒUVRE POUR LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES FRANÇAISE

La France occupe une position médiane en Europe concernant les coûts de main d'œuvre. En pomme par exemple, ils sont plus importants (en % du coût de revient) qu'en Espagne, Italie ou Allemagne, mais le sont moins qu'en Belgique ou au Pays Bas pour qui le coût de la main d'œuvre prend une place plus importante dans le coût de revient.

Cette situation ne doit pas masquer les écarts importants sur les salaires, qui en Espagne s'élèvent à 53 % du salaire français pour les salariés maraîcher ou horticoles et 76 % en Italie. Pour les pays du nord, on est entre 120 et 140 % du salaire français.

En outre, la gestion de l'immigration saisonnière n'est pas du tout la même selon les pays. En Italie, les exploitations sont plutôt de petites tailles avec une main d'œuvre familiale, payée ou non, l'amortissement sur les coûts de main d'œuvre se fait donc à l'intérieur de la sphère familiale. Au Pays-Bas, la main d'œuvre est nettement plus chère qu'en France, mais la gestion du travail saisonnier est bien plus organisée avec la possibilité de dérogations, comme un SMIC étudiant. L'Allemagne fait appel à de la main d'œuvre proche (Pologne) et le SMIC est régionalisé. En Espagne, l'immigration saisonnière est autorisée et réglementée avec des contrats signés avant l'arrivée du travailleur.

## CONCLUSIONS GÉNÉRALES SUR LA COMPÉTITIVITÉ DES FILIÈRES FRUITS ET LÉGUMES

**La maîtrise des coûts de production sur l'amont est à améliorer. Et pas seulement au niveau de la production. En pomme par exemple, c'est surtout les stations qui posent problème car de taille trop faible. Sur la maîtrise technique des productions, la France a peu de gain à faire. Mise à part peut-être sur la sélection variétale où des améliorations sont possibles.**

**Par contre, il faut envisager une amélioration de la logistique et des relations commerciales avec l'aval de la filière (notamment pour la salade, filière très peu organisée).**

**En termes d'innovation, il y a un travail important à faire pour reconquérir le consommateur. Ce besoin est très criant notamment pour la pêche nectarine. ■**

# ENJEUX DU TRAVAIL ET DE LA MAIN D'OEUVRE DANS LA PRODUCTION DE FRUITS ET LÉGUMES

**Nicolas Duntze, paysan viticulteur, responsable de la commission Saisonniers-Migrants de la Confédération paysanne**

## LES LIMITES DU RAISONNEMENT PAR LA COMPÉTITIVITÉ

Toujours réfléchir en termes de compétitivité ne laisse pas une impression de satisfaction. Une telle réflexion donne un sentiment d'inéluctabilité de l'analyse, qui se place délibérément dans la concurrence sans se demander si elle est loyale, si les termes sont contractuels, sans évoquer la vocation du métier de paysan où qu'il soit exercé. Dans le cadre du syndicalisme, il est difficile de faire des choix liés à la concurrence sans regarder les conséquences qui vont impacter le métier de paysan. Les politiques qui ont mené à la situation décrite précédemment ont entraîné la concentration des bassins et des moyens de production dans des entreprises productivistes, ceci toujours sous la doctrine de la compétitivité, de la technologie et de la conquête du marché. Mais cette concentration a entraîné la diminution du nombre de fermes et la disparition de bassins de production historiques, certes moins productifs qu'aujourd'hui, mais où l'agriculture permettait de faire vivre de nombreux paysans. Et malgré les conséquences négatives, cette politique s'accroît depuis 2003, ce qui provoque une situation de désespoir pour les nouveaux pays de l'Union Européenne qui n'étaient pas encore liés à cette agriculture productiviste. Par exemple, il est probable que la Roumanie (4 millions de paysans) voit son agriculture évoluer en 3 ans de la même manière que la France a vu la sienne évoluer en 40 ans : perte de petits paysans, mise en vente des terres aux enchères pour l'investissement étranger, ...

Les politiques mises en œuvre participent à la ruine des agricultures locales et vivrières des pays en voies de développement, ce qui pousse les populations à l'émigration et entraîne des possibilités de pression forte sur les salariés par les exploitants.

## ROUMANIE-ESPAGNE : RECRUTEMENT DES FEMMES POUR LA RÉCOLTE DES FRAISES À HUELVA

L'exemple de l'entreprise Surexport est significatif de la situation d'emploi des migrants. En 2010, cette entreprise espagnole a recruté 400 femmes roumaines pour une période de 3 mois, à 37 euros la journée. En stipulant que le logement n'est disponible que pour les femmes, cette entreprise sélectionne exclusivement des femmes, souvent mères, qu'elle considère « plus méticuleuses » et surtout prêtes à accepter des conditions de travail indécentes pour subvenir aux besoins de leurs familles. Aucune inspection du travail n'est réalisée sur ces lieux, pourtant de grandes irrégularités existent, notamment dans le paiement des salaires, souvent incomplets sous prétexte de prêts de draps, de prise en charge de l'eau, ou du remboursement des frais de voyage normalement pris en charge par l'employeur. L'espoir d'un eldorado pour ces femmes entraînent bien des conséquences désastreuses, d'abord la négation de la dignité de ces femmes par les conditions de travail qu'elles doivent accepter, la disparition d'une agriculture locale en Roumanie, moins rentable que ces emplois saisonniers, l'explosion des familles, et enfin, nous avons vu les conséquences de cette distorsion du coût du travail sur la production de fraise en France, qui perd de son importance d'année en année.

## QUELLES CONSÉQUENCES POUR LES TRAVAILLEURS AGRICOLES ?

Face à ces perspectives, nous devons réfléchir aux conséquences de ces orientations sur les populations paysannes et sur la circulation des personnes. Nous ne pouvons pas raisonner sur la question du développement agricole et de la libéralisation du marché si aucun intérêt n'est portée à la mobilité du travail.

Se sont mis en place des tas d'allègements de charges, des contrats saisonniers spécifiques, des autorisations de dépassement d'horaires,....

Le syndicaliste constate que cet élargissement des facilités d'embauche et de travail érode le droit du travail général et des acquis sociaux importants. Cet enjeu fort doit être partagé avec le plus grand nombre et avec les syndicats de travailleurs. Dans ce cadre une intervention sur le champs de la protection du droit du travail est nécessaire.

## CONCLUSION

**La Confédération paysanne revendique ainsi une aide aux petites fermes du seul fait qu'elles existent (maillage social, territorial, ...) et que celle-ci soit plus élevée que les 500 euros proposés, qui constituent, à notre sens, plutôt une aide à la cessation. Il faut insister sur le principe de souveraineté alimentaire qui englobe tout un tas d'enjeu : le droit de protéger sa production vivrière et de vendre localement, le droit de protéger les travailleurs et les paysans, le droit d'accès à la terre. Notre métier n'est pas d'assassiner les paysans des autres pays !**



Travailleur agricole dans une serre maraîchère au Maroc.

© Denis Natalenic

# QUEL PRIX RÉMUNÉRATEUR POUR LE PRODUCTEUR ?

TÉMOIGNAGE

## MARC GUYOT

Paysan dans le Rhône, ferme la Haut sur la Montagne

**Exemple de la construction du coût de production et du prix de revient pour un produit fermier : confiture de fraise ou framboise « La Haut sur la Montagne », commercialisées dans un magasin de producteurs « Grains de Ferme »**

Installé en 2005 sur 1,6 hectares, son exploitation fonctionne à 100% en vente directe (après 2 ans) avec des produits très diversifiés (fruits, légumes, poules pondeuses) et propose des activités d'agrotourisme.

Marc Guyot présente le travail qu'il a mené et réalisé avec l'AFOCG (Association de Gestion et de comptabilité au service des agriculteurs, artisans, commerçants et associations, voir tableau page de droite). Cela a permis la mise en place d'un tableur de gestion des coûts de production. Ce questionnement sur les coûts de production est arrivé avec le constat que la trentaine de travailleurs embauchés l'été et les deux exploitants n'étaient pas suffisamment rémunérés. Il y a donc eu nécessité de réfléchir les coûts de production au sein de l'exploitation et de penser leur maîtrise.



© George Bartoli

### CONCLUSIONS

Plusieurs questionnements doivent émerger d'une telle démarche : Quel salaire souhaite-t-on ? Quel temps de travail, quel temps de vacances ? Comment définit-on le temps de travail dans notre société actuelle ? Les déplacements, le travail à la maison s'intègrent-ils dans cette donnée ? La définition du temps de travail répond à un choix individuel et demande d'être définie préalablement mais il existe aussi une pression sociale très forte sur cette variable.

Le calcul des coûts de production ne permet pas seulement d'évaluer le bénéfice de la production, mais entraîne aussi une réflexion sur les pratiques mises en œuvre sur l'exploitation et permet de les repenser. Cela peut, de fait, induire des changements de pratiques.

Le coût de production est difficile à calculer sur une exploitation diversifiée et représente un lourd travail. Les coûts sont très variables d'une production à l'autre et ils s'affinent avec le temps de travail d'année en année.

## CALCUL DU PRIX DE REVIENT D'UN PRODUIT FERMIER

		Confiture de fraise	Confiture de framboise
<b>COÛT DE PRODUCTION</b>	Ensemble des charges liées à la production de fraise ou autres, dont le travail (279 heures de travail). Correspond aux charges de structure affectées au prorata de l'activité concernée (clé de répartition).	<b>2,39 €/KG</b>	<b>3,50 €/KG</b>
	Quantité nécessaire de fruits pour un pot de confiture : 56%	<b>1,33 €/KG</b>	<b>1,96 €/KG</b>
<b>COÛT DE TRANSFORMATION</b>	Ensemble des charges liées à la transformation dont le travail (10 min/kg de confiture : 46h30 pour confiture de fraise), emballage, amortissement du matériel de transformation,...)	<b>3,50 €/KG</b>	<b>3,50 €/KG</b>
<b>COÛT DE COMMERCIALISATION</b>	Ensemble des charges liées à la commercialisation, dont le transport et le temps passé à la vente (11h30 par rapport au chiffre d'affaire confiture fraise).	<b>1,23 €/KG</b>	<b>1,23 €/KG</b>
<b>COÛT DE REVIENT</b>	production + transformation + commercialisation	<b>6,06 €/KG</b>	<b>6,69 €/KG</b>
<b>MARGE DE SECURITE</b>	Marge pour l'ensemble des risques majeurs pour la ferme (intempéries, problèmes de vente, de santé ...) : évaluée ici à 20%	<b>1,21 €/KG</b>	<b>1,34 €/KG</b>
<b>PRIX DE REVIENT</b>	Par kg de confiture	<b>7,27 €/KG</b>	<b>8,03 €/KG</b>

## PRENDRE EN COMPTE LES CONDITIONS SOCIALES ET ENVIRONNEMENTALES !



© Thierry Perrot-Minot

**Paysan :** « Il existe un lien entre concentration de la production et réduction des droits sociaux des travailleurs. A force d'opposer les systèmes, de favoriser des schémas verticaux et concentrés, c'est donc sur les coûts de production et la compétitivité que les exploitations font pression. »

**Paysanne :** « Par exemple, l'évolution en Pologne de la petite agriculture paysanne adaptée, équilibrée sur des petites surfaces a disparu au profit de la production de pomme sur des surfaces gigantesques. Ces choix ont été imposés d'en haut pour des questions de prix. Donc, il faut s'organiser et réfléchir par rapport aux prix : valoriser autre chose qu'un prix faible, valoriser le social, la qualité, inviter la société civile à investir cette question du prix du produits. Les producteurs ont du mal à s'organiser, et entre partenaires de pays différents ont du mal à s'entendre sans se stigmatiser les uns et les autres. Il va falloir se réunir, discuter, échanger ! »

**Paysan :** « Nous parlons souvent du penser global et agir local. Le problème de la main d'œuvre qui part vers le bâtiment, c'est que c'est mieux payé et

moins pénible que l'agriculture. En circuit court, nous n'avons pas de problème pour trouver des travailleurs. Les ouvriers agricoles travaillent moins et gagnent plus que l'agriculteur, mais cela permet à l'agriculteur de travailler moins. C'est le lien productivité / emploi qu'il faut repenser. »

**Paysan :** « Mais que fait la police ? Ce système où seul la compétitivité compte est le fruit de 40 ans de politique agricole, liée à la profession (que font les interprofessions ?). Il y a une responsabilité des gouvernements mais aussi de la profession, du syndicat majoritaire qui doit se remettre en question ou subir aussi le rouleau compresseur. Il faut travailler à l'élaboration d'alternatives et engager une action politique pour proposer un modèle différent. »

**Paysanne :** « Il est désolant de voir que l'aspect environnemental n'est pas abordé et n'entre pas dans la compétitivité, ce qui changerait tout. Les exploitations énormes exploitent les ressources naturelles à outrance. Par exemple, les grandes exploitations au Maroc utilisent l'eau en grande quantité, ressource déjà limitée pour le pays. »

**Paysan** : « Question de la dimension des structures agricoles : En Loire-Atlantique les deux plus gros vergers ont disparu car ils n'étaient pas viables. On nous dit aussi que notre coopérative de 10 000 tonnes n'est pas viable, pourtant nous voyons bien que cette organisation est possible, sans aller vers le gigantisme.

**Nicolas Duntze** : « Quelques précisions concernant le travail sur les migrations temporaires et l'industrialisation de l'agriculture. Il y a des données objectives sur les migrations. Depuis 10 ans, la Via Campesina envoie dans les bassins de production concentrés et dans les bassins d'où part la main d'œuvre (Espagne, France, Italie, Espagne, Pologne, Roumanie) des jeunes volontaires européens (programme Leonardo) pour une mission avec des paysans de chaque pays concerné. C'est un travail collectif de la Via Campesina (dont la Confédération paysanne et la COAG sont membres). Il faut lire pour exemple le rapport « Agriculture industrielle et servitude en Europe ». Nous ne critiquons pas un opérateur syndical particulier mais le système général : nous analysons ce qui se passe, nous observons l'érosion des droits d'un côté et la disparition de paysans en parallèle. Cette année nous commençons à sortir de l'intra-européen, et à travailler au Maroc, où les mêmes problèmes sociaux et environnementaux vont se poser qu'en Espagne. Mêmes causes, mêmes effets partout. L'agro-alimentaire était dans le Sud de la France, puis en Italie, en Espagne, et maintenant au Maroc et demain ailleurs. »

## ATELIERS DE RÉFLEXION:

# « COMMENT CONSTRUIRE UN PRIX GARANTI RÉMUNÉRATEUR POUR LA PRODUCTION ? »



© Thierry Perrot-Minot

- Développer la **sensibilisation vis-à-vis du grand public** : revaloriser les produits pour une alimentation de qualité, respectant la saisonnalité...  
Faire comprendre le prix au consommateur, relancer le dialogue, favoriser le goût et la santé.
- Politique alimentaire : donner la **priorité à l'alimentation**, soutenir la vente assistée (conseil au consommateur), adapter la production à la consommation.
- Relier l'emploi paysan et le bien-être du paysan à une performance sociale.  
**S'opposer à la compétitivité** qui consiste à éliminer les autres.
- Lancer des travaux avec les responsables politiques, travailler sur la Restauration Hors Foyer, **relocaliser la production ET la consommation**.
- Porter une **lutte collective** pour revendiquer un revenu.
- Prendre en compte les **aspects environnementaux et sociaux** dans le calcul du prix.
- **Réduire les marges des intermédiaires**.
- Revendiquer la prise en compte du critère « local » dans les marchés publics.
- **Sortir l'agriculture de l'OMC**.

# QUELLE PAC POUR LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES ?

## LA PAC 2014 ET LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES

Anne Haller, FranceAgriMer

### OCM FRUITS ET LÉGUMES : BREF HISTORIQUE

#### 1962 :

Naissance en France des Groupements de Producteurs (GP) et des Comités Économiques Régionaux.

#### 1972 :

La notion de groupement de producteurs devient Européenne. Instauration d'un système d'aide d'intervention et de régulation : les retraits.

#### 1996 :

##### RÉFORME DE L'OCM. OBJECTIFS ET OUTILS :

- En finir avec les retraits structurels.
- Développer des groupements de producteurs plus actifs en matière de commercialisation : création des organisations de producteurs.
- Donner aux OP les moyens de progresser : mise en place des programmes opérationnels (PO, moyens financiers).
- Classification des produits par la mise en place de normes obligatoires.
- Création d'organisation interprofessionnelles et finalisation des accords interprofessionnels.

#### 2007 :

##### RÉFORME DE L'OCM. OBJECTIFS :

- Renforcer la compétitivité et l'orientation vers le marché.
- Rendre les OP plus attractives.
- Accroître la flexibilité et réduire la charge administrative.
- Réduire les fluctuations de revenus des producteurs, causées par les crises.
- Augmenter la consommation de fruits et légumes.
- Continuer les efforts du secteur pour préserver l'environnement.
- Simplifier la réglementation.

#### DEPUIS 2007 :

Nationalement une stratégie pour des programmes opérationnels durable a été mise en place avec un objectif d'encadrement environnemental et d'introduction de mesures de prévention et de gestion de crise dans les PO.

- Le programme « Fruits à l'école » a été fixé à 90 millions d'euros par an par l'UE.
- Les normes de commercialisation ont été simplifiées : retrait de 26 des 36 normes, maintien des normes pour 10 produits qui représentent environ 75% du marché en valeur, introduction de la norme générale de commercialisation.
- En 2009 les dépenses de l'UE s'élèvent à 793,7 millions d'euros (dont 681 millions d'euros pour les programmes opérationnels).

→ Dans le cadre de la mise en œuvre de la réforme de la PAC, les États membres doivent transmettre à la commission européenne une évaluation de la stratégie nationale (bilan sur les normes de commercialisation (paquet qualité), évaluation du programme fruits à l'école,..) avant le 15 novembre 2012. Avant le 31 décembre 2013, la Commission européenne présente au parlement européen et au conseil un rapport sur la mise en œuvre du régime concernant les OP, les fonds opérationnels et les programmes opérationnels.





## FOCUS SUR LA SITUATION HISTORIQUE DES DPU DANS LA FILIÈRE FRANÇAISE

En 2007 les fruits et légumes sont intégrés dans le régime des paiements uniques. En 2010, en France, toutes les aides couplés aux fruits et légumes transformés sont découplés et des DPU (droits à paiements uniques) sont créés sur les surfaces de tomates destinées à la transformation, de prunes d'ente, de pêches et de poires.

Suite au bilan de santé, 30 millions d'euros provenant du découplage des aides sont orientés vers les surfaces en légumes de plein champs et pommes de terre de consommation.

## LES ENJEUX DE L'OCM UNIQUE POUR LES FRUITS ET LÉGUMES DANS LA NOUVELLE PAC, SELON LA COMMISSION EUROPÉENNE

- Le programme fruits dans les écoles est renforcé.
- Les programmes opérationnels se poursuivent.
- Les interprofessions sont confirmées dans leur rôle mais leur représentativité devra être revue, la notification et l'accord de la Commission sera obligatoire pour tous les accords interprofessionnels.
- Les Organisations de producteurs sont maintenues en fruits et légumes et étendues à toutes les filières.
- Développement d'un nouvel outil de gestion des crises, transversal et ouvert à toutes les filières. Tous les secteurs sont concernés par le fond de mutualisation et l'assurance récolte pour la gestion des risques. La filière fruits et légumes est spécifiquement concernée par le retrait, la récolte en vert et la non-récolte pour la gestion des marchés et par la promotion dans le cas de crises.

## LES ENJEUX DU SECOND PILIER POUR LES FRUITS ET LÉGUMES

Des enjeux qui se traduiront dans la négociation interne en France pour le futur programme plutôt que dans les discussions en cours sur la nouvelle PAC au niveau européen :

- La possibilité pour la filière de s'inscrire dans les dispositions du développement rural à travers des dispositions spécifiques : mesures d'investissement et mesures environnementales adaptées.
- L'intérêt de s'inscrire dans une démarche particulière pour les circuits courts : définition de ces circuits, moyens à mettre en œuvre.

**Les objectifs de cette OCM unique pour la Commission européenne est d'entraîner un accroissement de la compétitivité des entreprises, de favoriser une meilleure gestion des risques et des aléas et une meilleure prise en compte des attentes sociétales en matière de protection de l'environnement, de santé et de sécurité alimentaire.**

# POSITIONNEMENT DE LA COMMISSION FRUITS ET LÉGUMES DE LA CONFÉDÉRATION PAYSANNE POUR LA FUTURE PAC

**Jacques Pasquier, paysan dans la Vienne et membre de la commission PAC de la Confédération paysanne**

La politique agricole commune n'a de sens que si elle répond aux besoins alimentaires de la population qui nous entoure. La PAC n'a notamment pas vocation à l'exportation ou à la production d'agrocarburants. Pour remplir le principe de la souveraineté alimentaire, des mécanismes de protection doivent être maintenus ou mis en place pour les producteurs et les consommateurs. Il y a nécessité à se battre contre l'abandon progressif des outils de maîtrise des productions et de régulation des prix. Ce n'est pas au marché de gérer l'agriculture et l'alimentation.

Depuis 1992 et encore aujourd'hui, la PAC favorise prioritairement les industries agro-alimentaires. Et ceci est une évidence dans le secteur des fruits et légumes, pour lesquels seuls les produits destinés à la transformation (fruits et légumes de conserve,...) sont subventionnés. Quand nous disons que les fruits frais sont un produit de santé, c'est eux qu'il faudrait soutenir.

## UNE PROTECTION DES ÉCHANGES INDISPENSABLE !

Il doit y avoir une protection des échanges agricoles au niveau international et donc une sortie des ces échanges du cadre de l'OMC, qui prône la libre circulation des marchandises à travers le monde. Or le marché libéralisé ne prendra jamais en compte les externalités liées aux besoins des populations, au respect des conditions de travail et à l'environnement.

## CONTRE LES PAIEMENTS DÉCOUPLÉS

La Confédération paysanne conteste tous les paiements découplés (nouveaux DPB, paiements verts, etc). A l'échelle Française, les aides de base seront à hauteur d'environ 260€/ha. Pour les producteurs dont nous avons parlé durant ces deux jours, ça ne changera pas grand chose car les surfaces cultivées sont petites. Répartir sur tous les ha de France aura, certes, un effet redistributif à l'inté-

rieur des régions, mais il n'y aura rien d'équitable à travers les producteurs si l'emploi n'est pas pris en compte. La Confédération Paysanne veut utiliser les mécanismes de la PAC pour cibler les premiers ha de production, les premiers UGB ou les petites fermes car ce sont les seuls moyens d'intégrer l'emploi et l'actif agricole dans l'utilisation des budgets de la PAC.

## DES AIDES RECOUPLÉES SONT POSSIBLES

Nous souhaitons que ces aides soient utilisées, mais nous ne sommes pas favorables aux aides à la tomate de conserve. Remarque : Les aides couplées sont données pour des ha de cultures spécifiques ou sur des animaux (ex : aide à la vache allaitante, aide à l'ha de blé...). Une aide découplée est donnée à l'ha, que l'on produise de l'herbe, du blé ou que l'on ne produise pas. Il n'y a pas de ciblage et l'aide est attribuée à une parcelle. Ce dispositif existe en France depuis 2006 et avec la réforme à venir, ces aides vont encore augmenter. En fruits et légumes, nous revendiquons une aide couplée de l'ordre de 2000€/ha sur 5 ha (avec un plafonnement de 10 000€) et par actif, ce qui permet de soutenir l'emploi et les petites fermes. Si le montant est plus faible sur un nombre d'hectares illimités, il persistent les inégalités connues : ceux qui ont le plus d'hectares touchent le plus d'aides plutôt que de favoriser un soutien direct aux actifs. Remarque : cette revendication est inférieure à l'aide à la tomate de conserve avant 2008!





## **UNE AIDE AUX PETITES FERMES DÉCENTE ET NON EXCLUSIVE !**

Actuellement elle est prévue de telle sorte que ce sont les Etats qui décideront de la mettre en place ou non. Il est proposé de donner entre 500 et 1000€ d'aides directes à ceux qui souhaiteraient en bénéficier. En contrepartie, les volontaires pour cette subvention ne pourraient pas bénéficier d'autres aides du 1er pilier. La Confédération paysanne revendique une aide de 5000€ pour le premier actif puis de 2500€ pour les autres actifs avec une définition de la petite ferme en terme de volume produit ou de chiffre d'affaire propre à chaque pays ou région européenne pour soutenir efficacement le tissu rural européen tel qu'il existe aujourd'hui.

## **UNE CONDITIONNALITÉ SOCIALE DES AIDES POUR LE RESPECT DU DROIT DES TRAVAILLEURS !**

Cette conditionnalité est indispensable pour permettre le respect des salariés, des règles d'emplois dans l'agriculture. Et la Confédération Paysanne revendique une harmonisation de cette conditionnalité pour éviter les distorsions de concurrence.

**Paysan :** « Le regroupement de l'offre n'est-il pas une chimère ? Ce principe est toujours présenté comme positif, mais quels moyens a-t-on de l'évaluer ? A-t-on syndicalement intérêt à défendre des aides financières pour la filière fruits et légumes, mis à part des aides pour les petites fermes ? En vallée du Rhône il semble que les organisations de producteurs ont emmagasiné beaucoup d'argent (au détriment des producteurs) avant de fermer. »

**Anne Haller :** « Les évaluations ont tendance à montrer que ces regroupements sont efficaces, la commission veut d'ailleurs étendre l'organisation qui existe dans le secteur des fruits et légumes aux autres secteurs, c'est d'ailleurs ce qui est fait sur le lait. En vallée du Rhône, la situation est particulièrement difficile sur les fruits à noyaux. Cette situation n'est pas représentative de l'ensemble du territoire français et des autres pays. »

**Rafael Hernandez :** « En Espagne, le commerce est entré dans les organisation de producteurs et a capté les ressources et les aides. Nous nous opposons à ce que certaines aides soient conditionnées à l'appartenance à une organisation de producteurs puisque cela discrimine les producteurs. D'autant que sur les Canaries, il n'y a que 2-3 organisations qui répondent aux critères de l'UE. »

**Paysan :** « Les OP sont un outil parmi d'autres, qu'on le veuille ou non, il y a nécessité d'une organisation quelle qu'elle soit. Est-il pertinent d'avoir des aides en fruits et légumes ? C'est une question permanente à la Confédération paysanne. »

**Patrick Garnon :** « Des dérogations au droit de la concurrence permettent de regrouper l'offre. Un observatoire de la formation des prix et des marges a travaillé sur les fruits et légumes et observe la répartition de la valeur ajoutée au long de la chaîne de distribution. »

**Rafael Hernandez :** « En ce moment en Espagne se négocie une loi sur la chaîne alimentaire, mais d'après ce que nous avons vu nous pensons que



© Thierry Perrot-Minot

cela doit être régulé au niveau européen, car ce sont les mêmes chaînes qui opèrent dans chaque pays, et qui s'adaptent en fonction des pays pour profiter des lois les plus avantageuses pour elles. Chaque mois la COAG publie un indice : les 2 organisations principales de consommateurs nous transmettent les prix à la vente des fruits et légumes et nous indiquons le prix d'origine. Une publication sort le premier mardi de chaque mois avec la différence de prix pour une vaste gamme de produits. Cet indice, très médiatisé, est devenu l'équivalent de l'IPC, ce qui énerve beaucoup la grande distribution car nous observons parfois des différences de 1000%. Dans tous les cas, il existe ce besoin d'organiser la transparence, qui en outre peut servir de levier politique. »

**Jean Pluvinaige :** « Pour conclure, dans un système libéral, des leviers disparaissent mais nous pouvons utiliser l'information pour créer de nouveaux rapports de force, qui n'existent plus au niveau institutionnel. »

# CONCLUSION

**André Bouchut, paysan dans la Loire**



© George Bartoli

« La Confédération Paysanne peut jouer un rôle au niveau européen. Cependant, ce séminaire a montré que ce n'était pas simple. Avec la COAG et une vingtaine d'autres organisations, nous avons un partenaire : ECVC (Coordination Européenne de la Via Campesina) et nous voyons que nous avons besoin de travailler ensemble pour porter les revendications à ce niveau. Quand nous parlons de fruits et légumes, nous avons tendance à être un peu accusateurs vis à vis de nos voisins espagnols mais lorsque nous parlons de lait, nos voisins espagnols ont tendance à être un peu accusateurs vis à vis de la France. Ce n'est donc pas en sens unique. Il est donc nécessaire de discuter, d'échanger, de débattre car si nous ne travaillons pas ensemble, nous n'avancerons pas sur ces questions.

Ces deux jours de séminaire nous amènent à poursuivre le travail et à ouvrir de nouveaux chantiers. Le premier, malgré le fait que nous en ayons pas ou peu parlé, si ce n'est au travers de discussions transversales, concerne la question des pratiques : comment doit-on produire des fruits et légumes? Nous n'avons pas eu de temps particulier sur ce sujet mais c'est un élément qui tient à cœur à la Confédération Paysanne. Sur cette question, la Confédération paysanne sait dans quel sens elle va et ce qu'elle défend.

Le deuxième chantier sur lequel la Confédération paysanne a beaucoup de questionnements et pour lequel il faut encore travailler concerne la question du revenu : comment les paysans français et européens obtiennent un revenu? Et comment les producteurs de fruits et légumes peuvent-ils dégager un revenu décent ?

Troisième chantier : la question de l'organisation de la filière. Nous avons bien vu que cette question était essentielle. Alors la FNSEA dans sa grande générosité viens de dire « j'ouvre les interprofessions à l'ensemble des syndicats représentatifs ». Bonne nouvelle! Cela faisait 10 ans que la Confédération paysanne revendiquait cette ouverture. L'année dernière était synonyme de 41 jours d'actions à la maison du lait, dont 21 jours de grève de la faim pour obtenir ces droits qui sont légitimes. Maintenant, il va falloir que la loi dise réellement ce qu'il en est parce que pour l'instant c'est uniquement une volonté du grand syndicat de donner un peu de droits aux petits syndicats. C'est encore une bataille à mener et il va falloir que nous imaginions des solutions pour organiser cette filière et que cette organisation se fasse avec l'ensemble des acteurs de la filière.

Enfin, le dernier chantier sur lequel la Confédération paysanne travaille et sur lequel il va falloir sans doute travailler plus, c'est la PAC.

J'ai cité quatre chantiers, nous aurions pu en mettre d'autre, mais il me semble que ceux-ci sont sortis assez fortement ces deux jours.

Pour conclure, nous avons besoin d'enrichir la réflexion de la commission fruits et légumes et je trouve que nous partons extrêmement riches de ces deux jours. Il y avait des points sur lesquels nous avons des idées. Par exemple, nous savions bien que pour vendre nos fruits et légumes, nous avons besoin de beaucoup de partenaires. Cecile Praly nous a donné, à ce propos, une ouverture phénoménale et le débat nous a encore ouvert d'autres portes. Nous avons besoin d'enrichir la réflexion et d'aller plus loin. Pourquoi ? Parce que la Confédération paysanne est un syndicat de lutte et qu'elle doit toujours être là pour faire avancer les idées. Il nous est souvent reproché d'avoir dix ans d'avance. Après tout, c'est peut-être une bonne chose d'avoir 10 ans d'avance parce que cela permet de faire cheminer les idées. La Confédération paysanne a toujours été un syndicat de transformations sociales ce qui signifie que nous pouvons encore changer les rapports sociaux.

**Nous n'avons plus qu'à vous souhaiter simplement un excellent travail à tous et surtout venez nous rejoindre au sein de la commission fruits et légumes! »**

# REMERCIEMENTS

## **Nos remerciements vont à toutes les personnes qui ont permis l'organisation et la réalisation de ces deux journées de séminaire :**

L'ensemble des partenaires financiers qui se sont associés à la Confédération paysanne pour la mise en œuvre de ce projet : soutien de la Région Rhône-Alpes, Groupama Méditerranée, du Conseil Général de la Drôme, et de l'Union Européenne dans le cadre du projet : « Répondre au défi alimentaire dans les territoires : construire une PAC d'avenir. »

Le lycée horticole de Romans-sur-Isère pour son accueil dans ses locaux durant les deux jours du séminaire.

Les paysans et animateurs qui ont participé en amont et sur les deux jours à la tenu du séminaire.

L'ensemble des intervenants qui par leurs présentations ont largement enrichi les pistes de réflexions.

Enfin, toutes les personnes qui ont participé à ce séminaire et enrichi les discussions de leur réflexions durant ces deux journées !



Rhône-Alpes Région



LE DÉPARTEMENT



*Confédération Paysanne*

**104 rue Robespierre**

**93 170 Bagnolet**

**contact@confederationpaysanne.fr**

**Tel : 01 43 62 04 04**

**Fax : 01 43 62 80 03**

**Suzie Guichard**

**animatrice de la commission fruits et légumes de la Confédération paysanne**

**sguichard@confederationpaysanne.fr**