

RAPPORT

D' RIENTATION 2012

Proposé par le Conseil d'Administration de la FDSEA du Finistère

PRODUIRE, VENDRE, ACHETER :

OSONS AGIR POUR NE PAS SUBIR !

Mercredi 21 mars 2012

65^{ème} Assemblée générale

Espace Avel Vor – Plougastel Daoulas

Sommaire

INTRODUCTION -----	2
I. La vente de nos produits : renforcer notre pouvoir de négociation au sein de la filière -	3
A. Le renforcement du pouvoir de négociation des producteurs : une nécessité -----	3
1. Des abus insoutenables-----	3
a) Un pouvoir de négociation affaibli : un postulat incontestable-----	3
b) Cas pratique de déséquilibres dans la relation commerciale : le secteur laitier -----	4
2. L'organisation des producteurs : un levier indispensable pour mettre un terme aux abus des industriels -----	5
a) Le pouvoir de négociation des producteurs : une réflexion et une action continues depuis 2008--	5
b) Organisation des producteurs : ne lâchons rien !-----	6
B. Clarifier la gouvernance des filières pour une efficacité à tous les échelons -----	10
1. OP / AOP : des instruments de mise en œuvre des politiques publiques -----	10
a) Le rôle des OP dans la mise en œuvre de la PAC-----	10
b) Du bilan de santé de la PAC de 2008 à la PAC post 2013 : la montée en puissance des missions des OP -----	11
c) Les missions des OP et de leurs associations à la lumière des nouveaux objectifs de la PAC post 2013 -----	12
d) Pour un exercice effectif des missions des OP / AOP : des préalables nécessaires-----	13
2. Interprofessions : un rôle stratégique pour des actions communes à l'ensemble des acteurs de la filière-----	15
a) Mini-paquet lait : l'encadrement des missions des interprofessions -----	15
b) Vers un statut communautaire pour les interprofessions dans tous les secteurs sous OCM : quelles conséquences sur les interprofessions françaises ?-----	17
II. L'acte d'achat : un levier de compétitivité à se réapproprier -----	20
A. Approvisionnement des exploitations : l'omerta -----	20
1. Un secteur stratégique pour le producteur ... et les entreprises ! -----	20
2. Un rapport du Parlement Européen dénonce les dysfonctionnements du secteur amont -----	21
a) Une hyper-concentration des entreprises de l'approvisionnement -----	22
b) Le business des normes dénoncé-----	22
c) Des agriculteurs pris « en tenaille »-----	23
3. Approvisionnement : une structuration complexe, un fonctionnement opaque-----	23
a) Concentrations, alliances et filiales -----	23
b) Des incertitudes sur l'égalité de traitement entre coopérateurs -----	24
4. Des dérives dans la facturation -----	25
a) Le compte-courant d'associé-coopérateur : revenir aux fondamentaux -----	25
b) Le « crédit fournisseur » a un coût -----	26
c) L'opaque refacturation des compléments de prix lors des achats de céréales-----	27
5. Le pouvoir de négociation des agriculteurs altéré ?-----	27
a) Des clauses abusives dans les contrats-----	27
b) Une confusion entre le conseil et la vente -----	28
6. Petites ententes entre amis -----	28
a) Phosphates : une entente de 35 ans sur le dos des éleveurs ! -----	28
b) Semences de maïs : un flou entretenu -----	29
B. Identifier des leviers pour retrouver du pouvoir de négociation -----	30
1. La facturation, le nerf de la guerre !-----	30
2. Se former et s'informer : une nécessité -----	30
3. « La coop, c'est nous ! » -----	31
4. Assainir le marché de l'amont par des actions fortes -----	32
a) Des actions « coups de poing » pour éveiller les consciences ! -----	32
b) Des actions en justice d'ampleur, au nom de la profession agricole-----	32
CONCLUSION -----	34

INTRODUCTION

L'agriculture est en proie à des bouleversements sans précédent. Les pressions exercées sur le monde agricole sont grandissantes : réformes successives de la Politique Agricole Commune (PAC), volatilité des cours des matières premières, hausse du coût de l'énergie et des intrants, hyper-concentration des industriels et de la grande distribution...

Mais la pression est tout aussi forte sur l'acte de production. **Alors que les contraintes environnementales et sociétales se font de plus en plus pesantes sur nos exploitations, l'alimentation de nos concitoyens est un défi d'avenir.** Produire pour nourrir est l'essence même de notre métier. De surcroît, dans la crise économique et financière mondiale actuelle, le secteur agricole contribue activement à l'économie de notre région et des territoires ruraux. Rappelons que la balance commerciale agricole et agroalimentaire française est excédentaire avec 11,6 milliards d'euros en 2011, et en hausse de 3,6 milliards par rapport à 2010 ! Des chiffres presque insolents en cette période de récession.

Aujourd'hui, **il importe que tout un chacun prenne conscience que le monde économique dans lequel s'insère l'agriculture a considérablement changé.** Ces évolutions appellent de notre part une **vigilance accrue** : être attentif à son environnement économique, c'est un premier pas pour éviter les dérives du « système », et ce de l'amont à l'aval. En effet, **les agriculteurs se trouvent aujourd'hui pris en tenaille entre l'amont et l'aval : d'un côté, les coûts d'approvisionnement des exploitations explosent, de l'autre, le prix de vente de nos produits est insuffisant.**

Le syndicalisme, c'est aussi la défense collective des intérêts économiques des agriculteurs. **Il est du rôle de la FDSEA d'alerter ses adhérents sur les dérives des acteurs économiques qui entourent le monde agricole, mais aussi sur les leviers d'actions possibles.**

Fermer les yeux est parfois plus facile que de voir la vérité en face. Mais c'est aussi reculer pour mieux sauter ! **En créant les coopératives, nos aînés ont su prendre leur destin en mains, se montrer responsables et audacieux face à un environnement qui avait changé. C'est à notre tour de faire preuve d'audace,** pour créer le terreau favorable permettant à chaque agriculteur de trouver sa juste place et de vivre de la vente de ses produits.

La faiblesse de notre pouvoir de négociation est notre talon d'Achille. Si l'acte de production nous appartient encore, qu'en est-il de l'acte de vente de nos produits ? Qu'en est-il de l'achat des produits nécessaires à notre production ? **Il est temps que nous osions agir pour ne pas subir.** Le renforcement de notre pouvoir de négociation sur la vente de nos produits est la nécessité la plus évidente, mais l'acte d'achat est aussi un levier de compétitivité, qui mérite toute notre attention.

I. La vente de nos produits : renforcer notre pouvoir de négociation au sein de la filière

Le renforcement du pouvoir de négociation des agriculteurs est au cœur des réflexions et actions de la FDSEA depuis l'année 2008. Nous continuerons à rappeler l'importance du projet d'organisation des producteurs, car si nous avons déjà franchi un certain nombre d'obstacles, beaucoup reste encore à faire. Le renforcement du pouvoir de négociation des producteurs doit également s'accompagner d'une réflexion sur la gouvernance de la filière, afin de définir clairement les missions imparties aux acteurs des filières.

A. Le renforcement du pouvoir de négociation des producteurs : une nécessité

1. Des abus insoutenables

a) Un pouvoir de négociation affaibli : un postulat incontestable

La FDSEA n'a de cesse de dénoncer, depuis plusieurs années, le déséquilibre qui existe entre les producteurs et les autres acteurs de la filière, qu'ils soient transformateurs ou distributeurs.

Ce déséquilibre dans les rapports de force existe dans la plupart des filières agricoles, à des degrés plus ou moins différents selon la structuration du maillon production.

Chose nouvelle, **le syndicalisme n'est plus seul à dénoncer le faible pouvoir de négociation des producteurs, mais aussi les abus susceptibles d'en découler.** A l'appui de plusieurs études (Groupe à Haut niveau dans le secteur laitier, Une chaîne d'approvisionnement performante en Europe¹), l'Europe a mis en évidence les abus résultant du faible pouvoir de négociation des agriculteurs. Dès 2009, la Cour des Comptes européenne alertait sur la concentration des entreprises de transformation et de distribution, risquant ainsi, par exemple, de placer les producteurs de lait dans une situation dite de « price-taker », ou littéralement preneur de prix². Cette expression est ô combien éloquente : **tandis que le maillon production est un « preneur de prix », les autres acteurs sont les « faiseurs de prix » (price makers) !** L'absence de prise des acteurs agricoles sur le prix de vente de leurs produits est d'autant plus critique que les prix des fournitures nécessaires à l'exploitation (énergie, intrants, aliments pour le bétail...) se sont envolés avec la flambée des matières premières.

Les déséquilibres au sein de la chaîne alimentaire, qui relie agriculture, industrie agroalimentaire et secteur de la grande distribution, font également l'objet d'analyses et de rapports de la part de la Commission européenne et du Parlement européen depuis 2009. **Les dysfonctionnements liés aux déséquilibres au sein de la chaîne alimentaire en Europe sont édifiants** : paiements tardifs, conditions contractuelles imposées

¹ Communication de la Commission intitulée « Une chaîne d'approvisionnement plus performante en Europe », COM(2009)0591, ainsi que sa résolution du 7 septembre 2010 intitulée « Des revenus agricoles équitables pour les agriculteurs : une chaîne d'approvisionnement plus performante en Europe »

² « Les instruments de gestion du marché du lait et des produits laitiers ont-ils atteint leurs principaux objectifs ? », Cour des comptes européennes, Rapport spécial n°14, 2009

unilatéralement, clauses contractuelles abusives, modifications unilatérales de contrats, répartition inégale des marges bénéficiaires d'un bout à l'autre de la filière, abus de pouvoir de marché de la part des fournisseurs ou des acheteurs, comme des cartels et des prix de vente imposés, et centrales d'achat, notamment. Et le Parlement d'épingler également la grande distribution : « *le niveau de concentration des très grands distributeurs dans l'Union européenne (...) porte préjudice aux producteurs du fait qu'il accentue les déséquilibres dans les rapports de force entre les parties contractantes* ».

Dans une résolution en date du 19 janvier 2012, le Parlement européen invite la Commission « *à proposer une législation communautaire robuste (...) afin de garantir des relations loyales et transparentes entre les producteurs, les fournisseurs et les distributeurs de produits alimentaires, (...) et à poursuivre d'urgence la recherche d'une solution au problème que constitue la répartition inégale des bénéfices dans la chaîne alimentaire, en vue tout particulièrement d'assurer aux agriculteurs des revenus adéquats.* »³

La situation de faiblesse des agriculteurs au sein de la filière se traduit par des pratiques commerciales déloyales, c'est incontestable. Nous avons eu une illustration très concrète, récemment, dans le secteur laitier !

b) Cas pratique de déséquilibres dans la relation commerciale : le secteur laitier

Dans certaines filières, les conditions contractuelles des producteurs vis-à-vis de leurs acheteurs deviennent insoutenables. N'ayons pas la mémoire courte : **dans le secteur laitier, les propositions de contrats émises en application de la LMA (Loi de Modernisation de l'Agriculture) ont été l'exemple même du cynisme des industriels**, et de la manière dont ils étaient capables de traiter les agriculteurs. Au-delà de la précipitation avec laquelle a été mise en œuvre la contractualisation obligatoire individuelle en France – que la FDSEA a fermement dénoncée, à maintes reprises – **certaines industriels se comportent comme des « voyous en col blanc », en voulant imposer aux producteurs :**

- une définition unilatérale du prix ;
- une gestion rigide et unilatérale des volumes ;
- des conditions de résiliation abusives ;
- l'incessibilité des contrats.

Il s'agit là d'atteintes graves à « la liberté de gestion du producteur en sa qualité de chef d'entreprise ». Contrat d'intégration, abus de dépendance économique, déséquilibre significatif, atteinte à la liberté d'entreprendre : voici autant de qualificatifs juridiques qui pourraient trouver une application concrète dans le secteur laitier ! Et que dire encore des menaces inadmissibles dont certaines entreprises usent pour tenter de contraindre les producteurs à signer ?

Etant donné le contexte législatif et réglementaire, le secteur laitier a été particulièrement « mis en lumière » sur les pratiques abusives liées aux relations commerciales avec l'aval. Il n'en reste pas moins que, dans bien d'autres secteurs, les producteurs subissent différentes formes de pressions, soit directement de la part d'industriels, soit directement de la part de la grande distribution qui est en situation de position dominante, pour ne pas dire de monopole ! **Si, dans tous les secteurs, les acheteurs étaient contraints à formuler une proposition écrite de contrat, nous constaterions au moins autant de pratiques déloyales et abusives que dans le secteur laitier !**

³ Résolution du Parlement européen du 19 janvier 2012 sur les déséquilibres de la chaîne alimentaire

- **Les dysfonctionnements du Marché du Porc Breton (MPB)** cantonnent les éleveurs à être la variable d'ajustement des abattoirs ! L'approvisionnement en direct des abattoirs auprès des groupements ne permet pas au MPB d'être la traduction réelle du marché.
- **Dans le secteur bovin**, comment peut-il encore y avoir une référence de prix de marché digne de ce nom vu qu'il n'y a désormais plus qu'un seul acheteur. Ce dernier a donc toute latitude pour imposer son prix !
- **En volailles**, les intégrateurs utilisent les vides sanitaires pour gérer leur approvisionnement sur le dos des producteurs !

Les prix bas subis par les agriculteurs ne sont finalement que la partie visible des pratiques déloyales des acheteurs.

Quelles que soient les filières, l'organisation des producteurs constitue une étape indispensable pour rééquilibrer le rapport de force avec les autres acteurs de la filière, et ainsi mettre un terme aux abus constatés.

2. L'organisation des producteurs : un levier indispensable pour mettre un terme aux abus des industriels

a) Le pouvoir de négociation des producteurs : une réflexion et une action continues depuis 2008

Dès 2008, dans le cadre du bilan de santé de la Politique Agricole Commune (PAC), la FDSEA a soutenu l'idée d'étendre à tous les secteurs bénéficiant d'une Organisation Commune des Marchés (OCM) la reconnaissance des organisations de producteurs (OP). **L'organisation économique des producteurs a toujours été envisagée par la FDSEA comme le socle d'une contractualisation collective**, et non individuelle. Pour autant, au-delà de la nécessité de renforcer les OP et AOP, la FDSEA a toujours insisté sur le fait que celles-ci ne pourront pas remédier à tous les maux du marché : **les soutiens de la PAC, et les outils de gestion du marché restent une priorité absolue.**

En 2009, dans son rapport d'orientation intitulé « une organisation économique renouvelée par, et pour, les agriculteurs », la FDSEA a insisté sur le rôle clé que l'Europe entendait donner aux organisations de producteurs afin de remédier aux déséquilibres dans la concentration des producteurs et celle des acheteurs. **Nous avons également mis en avant la possibilité pour les OP de se réunir en Associations d'Organisations de Producteurs (AOP).** La FDSEA s'est aussi clairement exprimée sur l'articulation des OP avec les coopératives : il n'a jamais été question de créer des OP « à l'extérieur » des coopératives, mais de renouer avec les valeurs de la coopération !

En 2010, **la FDSEA a de nouveau souligné l'importance pour les producteurs de s'organiser en OP puis en AOP, et aussi mis en avant les leviers pour faire avancer le projet**, qu'ils soient réglementaires ou « humains » (la volonté des Hommes et des Femmes). Nous avons dénoncé l'absence d'ambition du projet de Loi de Modernisation de l'Agriculture pour permettre la création d'Organisations de Producteurs qui puissent exercer de « vraies » missions commerciales et ainsi rééquilibrer le rapport de force avec les acheteurs. **La FDSEA a demandé une évolution de la réglementation communautaire pour permettre la création d'Associations d'Organisations de Producteurs sans transfert de propriété. Nous avons également alerté sur le risque lié au renforcement, par le projet de LMA, des organisations interprofessionnelles sur des missions de**

gestion du marché alors même que c'était loin d'être une approche partagée au niveau communautaire du fait des atteintes possibles à la concurrence.

En 2011, la FDSEA a dénoncé le fait que les Pouvoirs publics ne donnent pas les moyens aux agriculteurs de s'organiser, privilégiant au contraire une « contractualisation obligatoire individuelle » par le biais de la LMA. **L'urgence est de permettre la création d'organisations de producteurs pour une contractualisation choisie, et non subie.**

Ceci a conduit la FDSEA à s'abstenir au Congrès de la FNSEA, qui s'est tenu en 2011 à Saint-Malo. En effet, le conseil d'administration de la FNSEA avait validé le choix de mettre en avant dans son rapport : la contractualisation en premier, l'interprofession en second et l'organisation des producteurs en dernier. Ce qui signifiait à nos yeux que le choix de la FNSEA était de prôner la contractualisation afin de renforcer l'interprofession, ce qui pourrait encourager les producteurs à s'organiser. Or, pour nous, c'est tout le contraire !

Pour la FDSEA, c'est par une organisation forte des producteurs que nous aurons toute notre place dans les interprofessions. Et compte tenu de notre poids dans la filière, nous pourrions alors négocier collectivement !

b) Organisation des producteurs : ne lâchons rien !

(i) La concentration de l'offre : une mission centrale des OP

➤ Organisations de producteurs : soyons ambitieux !

Pour la FDSEA, les **Organisations de Producteurs sont la clé de voûte du renforcement du pouvoir de négociation des agriculteurs**. A ce titre, les OP ont un rôle essentiel à jouer dans :

- **La première mise en marché** : le fait que les OP mettent en marché la production de leurs membres avec transfert de propriété ou avec un mandat de négociation importe peu, pourvu que les OP exercent réellement un rôle de concentration de l'offre et de négociation avec les acheteurs. En effet, pour renforcer durablement le pouvoir de négociation des producteurs, les OP doivent jouer un rôle clé dans la négociation collective des éléments essentiels du contrat que sont le prix, le volume et la durée.
- **La facturation** : la reprise en main de la facturation par les producteurs est un enjeu majeur. Il ne faut pas sous-estimer la perte de pouvoir des producteurs liée à la délégation, souvent non formalisée, de la facturation aux acheteurs !
 - o **D'un point de vue individuel** : du fait de la délégation de la facturation à l'acheteur, le producteur maîtrise difficilement les prélèvements ou compensations qui peuvent être réalisés directement sur sa facture. En effet, certains acheteurs prélèvent directement sur la facture de vente du producteur les montants dus au titre des achats d'agrofourriture. Ceci est notamment valable dans le secteur laitier et légumes industrie. Mais en porc, aussi, une grande coopérative de notre région a proposé un contrat dans lequel l'engagement pour la coopérative est d'acheter 50% des porcs de l'adhérent à un prix tenant compte du coût alimentaire. En contrepartie, l'éleveur s'engage à s'approvisionner à 100% en aliments et à commercialiser 100% de ses porcs en direct aux outils d'abattage, propriété de la coopérative ! **Vente et approvisionnement sont deux contrats totalement différents : la FDSEA dénonce l'inclusion des prestations d'agrofourriture dans les contrats des industriels et exige de ne maintenir dans les contrats que les**

dispositions relatives à la vente des produits agricoles ! Le Médiateur des contrats, saisi d'une question relative aux compensations sur facture, a indiqué qu'une telle pratique peut être « (...) **considérée comme un signe de dépendance économique du producteur à l'égard de son client** » !

- D'un point de vue collectif : la facturation permet aux acheteurs d'avoir une connaissance exacte de toutes les données de la production relatives aux volumes et à la qualité, ce qui leur donne un avantage certain pour la détermination du prix. A moyen terme, dans le secteur laitier, il sera fondamental de permettre aux OP reconnues de réaliser la facturation au nom et pour le compte de leurs adhérents afin que celles-ci puissent agréger les données relatives à l'offre. La connaissance de l'offre, en vue notamment d'une gestion des volumes par les producteurs, est une mission essentielle des organisations de producteurs : la facturation en constitue un outil clé.

➤ **La discipline, condition sine qua non de l'organisation économique des producteurs**

La FDSEA insiste sur le fait que **le pouvoir de négociation des Organisations de Producteurs repose sur le respect, par chaque adhérent, d'une discipline** sur les volumes (apport total) et la production (respect de règles de qualité). Cette règle est valable dans tous les secteurs.

En effet, si une OP négocie un contrat collectif, celle-ci s'engage sur un volume global, conditionné par le respect de chaque adhérent de ses engagements d'apport, tant en volume qu'en qualité. Qu'on se le dise : il faudra aussi que les producteurs de lait se préparent à une gestion des volumes interne aux OP, mais aussi entre OP.

La FDSEA exhorte les producteurs à s'organiser par eux-mêmes, sinon, les industriels et l'administration s'en chargeront !

➤ **Des coopératives tiraillées entre l'amont et l'aval : une modernisation inéluctable de la gouvernance**

La FDSEA rappelle qu'elle n'est pas favorable à la création d'organisations de producteurs à côté des entreprises coopératives pour ne pas déstructurer l'existant. **Néanmoins, une réforme de leur gouvernance s'impose.** En effet, du fait de l'évolution des outils industriels des coopératives, celles-ci se trouvent de plus en plus tiraillées entre les intérêts des producteurs et ceux de l'aval. L'intégration du système volumes / prix différenciés en est un exemple éloquent : alors que les coopératives devraient tout mettre en œuvre pour vendre et valoriser au mieux la production de leurs adhérents, elles sont au contraire dans l'optique de construire une politique de maîtrise de la production de leurs adhérents ! Dans la même logique, les marges arrière versées par les abattoirs aux groupements de porcs pour que ces derniers les approvisionnent en direct, sans passer par le marché, est un scandale ! Au-delà de fausser la transparence du marché, ce « système » ne prend pas en compte l'intérêt premier du producteur.

Nous savons que le rôle des administrateurs des coopératives est de plus en plus difficile, et que ceux-ci sont soumis à la pression liée à la rentabilité des outils industriels. Les conseils d'administration des coopératives ont pour rôle de faire tourner nos outils, pour nous producteurs, de les pérenniser économiquement, voire de leur faire gagner de l'argent pour que nous puissions en percevoir éventuellement des dividendes. **Mais leur rôle premier est de valoriser au mieux la production de leurs adhérents.**

Il n'est pas neutre de rappeler les mutations profondes qui ont marqué les coopératives agricoles ces dernières décennies : « En 45 ans, leur nombre a été presque divisé de moitié, alors que leur chiffre d'affaires a été multiplié par 25 ! Aujourd'hui, trois agriculteurs sur quatre adhèrent à au moins une coopérative. Si les coopératives occupent historiquement l'amont de la production agricole (intrants et collecte), elles se positionnent de plus en plus en aval : 40% des entreprises agroalimentaires sont détenues par les coopératives ! Le recours aux filiales commerciales est largement pratiqué : plus de la moitié des 150 000 salariés des coopératives sont employés dans une filiale de droit commercial. »⁴

Face à la pression concurrentielle, le seul moyen pour les coopératives de survivre est évidemment la rentabilité, ce qui conduit nécessairement à des stratégies de conquête des marchés dont l'aval est au centre. **Il va évidemment dans l'intérêt des adhérents de la coopérative d'avoir un outil rentable, mais les stratégies développées pour y parvenir démontrent aussi le caractère obsolète de la représentation des adhérents dans le processus décisionnel des coopératives.**

La gouvernance qui prévalait lors de la mise en place des coopératives, alors même qu'elles étaient centrées sur l'amont, n'est aujourd'hui plus adaptée aux structures qu'elles sont devenues. Celle-ci doit être modernisée, à l'appui d'un renforcement de la négociation entre l'amont et l'aval de la coopérative, et qui peut notamment se traduire par la mise en place d'OP au sein des coopératives.

Une telle évolution n'est pas une « lubie » de la FDSEA ! Les OP au sein des coopératives, en vue d'une négociation avec l'industriel, cela existe déjà ailleurs ! L'exemple de la coopérative Euralis est intéressant : « L'organisation de producteurs (OP) se situe au sein de la coopérative Euralis. La coopérative, qui possède 50 % du capital de l'usine Géant Vert et 50 % de l'usine Bonduelle, gère le lien avec l'industriel. L'OP organise les concertations avec les agriculteurs, tous adhérents à la coopérative. La coopérative réalise la négociation avec l'entreprise agroalimentaire et revient vers l'OP afin de valider ou non l'accord. Celui-ci est valable pour la campagne de commercialisation à venir. »⁵

Alors que 2012 a été proclamé année internationale des coopératives par le Président de l'assemblée générale de l'ONU en octobre dernier, la FDSEA demande à Coop de France, mais aussi aux conseils d'administration des coopératives, et à leurs adhérents, d'impulser une modernisation de la gouvernance des coopératives afin que celles-ci trouvent un équilibre entre leur amont (les producteurs) et leur aval (outils industriels).

(ii) Pas d'organisations de producteurs sans association d'organisations de producteurs !

Si l'attention se focalise beaucoup, en ce moment, sur la mise en place d'organisations de producteurs dans le secteur laitier, **la FDSEA tient à rappeler que les associations d'organisations de producteurs (AOP) sont le prolongement naturel et nécessaire des OP, et ce dans tous les secteurs.**

⁴ Filippi M., 2012. *Quelle place pour le chef d'entreprise agricole au sein de sa coopérative ?* Synthèse de la Commission économie de la SAF du mardi 17 janvier 2012

⁵ Synthèse de la Commission de la SAF du mardi 17 janvier 2012, « L'agriculteur au sein des filières : contractualisation et liberté d'entreprendre », Intervention de Eric NASSIET, agriculteur et membre du Bureau de la coopérative Euralis

- **Dans le secteur du légume**, la FDSEA rappelle qu'elle a toujours dénoncé la réforme de la gouvernance de 2008 qui a affaibli l'organisation économique légumière bretonne. **La FDSEA demande aux responsables politiques de soutenir les AOP territoriales en les renforçant.**

La FDSEA dénonce la condamnation du Cerafel pour avoir soi-disant participé à une entente entre des producteurs d'endives pendant quatorze ans ! En effet, l'AOP Cerafel a été condamnée par l'Autorité de la concurrence alors même que cette dernière admet que l'AOP bretonne n'a pas participé aux pratiques concertatives sur les prix⁶ ! Le Cerafel serait uniquement coupable d'avoir « (...) *adhéré à l'objectif anticoncurrentiel de l'entente* »⁷ ! De plus, comment peut-on accuser les producteurs bretons d'entente sur les prix alors même qu'en l'espace de 10 ans la production bretonne d'endives est passée de 18 000 à 7 500 tonnes ? Dans cette décision, l'autorité de la concurrence admet également que « *le marché de l'endive se caractérise par la puissance d'achat et le contre pouvoir des acheteurs, que sont la grande distribution et les magasins de hard discount, et par une offre atomisée. Cette situation contribue à instaurer un rapport de force déséquilibré dans les relations commerciales entre les acteurs situés en amont et ceux présents en aval au profit de ces derniers.* »⁸

- **Dans le secteur porcin, la FDSEA appelle de ses vœux, depuis plusieurs années, une réforme de la commercialisation, notamment par la mise en place d'une AOP.** Comment peut-on imaginer que les producteurs de porcs, qui sont déjà organisés en groupements, ne disposent pas encore d'une stratégie commune de commercialisation à l'échelle du bassin de production ouest ? Les guerres de chapelles entre groupements n'ont que trop duré, il est urgent que les responsables s'accordent alors même que les éleveurs de porcs souffrent de crises successives depuis beaucoup trop longtemps.

- **Dans le secteur laitier, si la constitution d'OP constitue une première étape fondamentale, la FDSEA considère que les actions des OP devront être consolidées par la création d'une AOP reconnue à l'échelle de bassins de production homogènes.** Le mini-paquet lait permet la création d'AOP reconnues si l'Etat membre considère que l'association est capable de s'acquitter efficacement de chacune des activités d'une OP reconnue⁹. Ceci ne doit pas vouloir dire pour autant que les AOP doivent exercer toutes les missions des OP ! L'intérêt des AOP est qu'elles agissent en complémentarité des OP.

Au niveau d'un bassin de production, la coordination des actions des OP (OP de coopératives et OP d'entreprises privées) dans le cadre d'une AOP est nécessaire pour préparer l'avenir. N'oublions pas que la fin des quotas est prévue en 2015 : préparons notre avenir dès à présent !

Dans tous les secteurs, l'AOP est certes un outil qui doit participer à la concentration de l'offre, mais **le fonctionnement de ces associations doit également reposer sur la volonté de ses membres (OP) de respecter des règles communes**, portant notamment sur la qualité (cahiers des charges communs), les méthodes de production, la négociation des contrats cadre (pour le secteur du lait)... A cet effet, **l'extension des règles est extrêmement importante.** Daniel Gadbin, Professeur de droit, souligne à juste titre que « *la*

⁶ Décision n°12-D-08 du 6 mars 2012 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la production et de la commercialisation des endives, § 490

⁷ Décision précitée, § 715

⁸ Décision précitée, § 625

⁹ Article 126 bis bis – 2° du projet de règlement du Parlement européen et du Conseil portant modification du règlement (CE) n° 1234/2007 du Conseil en ce qui concerne les relations contractuelles dans le secteur du lait et des produits laitiers

responsabilité de l'équilibre des marchés repose en partie sur la discipline des producteurs eux-mêmes. »¹⁰

Pour la FDSEA, l'organisation des producteurs est cruciale pour rééquilibrer le rapport de force au sein des filières. Si les agriculteurs ne s'impliquent pas dès à présent, d'autres vont s'empresse de prendre la main ! A une période où les contraintes pesant sur nos exploitations sont de plus en plus oppressantes, l'implication des agriculteurs dans un projet fédérateur peut aussi contribuer à recréer une dynamique dans notre bassin de production.

Une telle reprise en mains, pour être efficace, suppose aussi de clarifier les prérogatives de chacun au sein de la filière. Une telle clarification ne peut être que bénéfique au regard de certaines opportunités qui se dessinent d'ores et déjà au niveau de l'Europe.

B. Clarifier la gouvernance des filières pour une efficacité à tous les échelons

Pour le respect de la place du producteur au sein de la filière, il convient absolument de s'accorder sur « qui fait quoi » au sein de la filière. C'est un enjeu capital pour les producteurs afin ne pas laisser à d'autres le pouvoir nouvellement acquis, au moins d'un point de vue juridique. **Une gouvernance claire, c'est un gage d'efficacité pour tous les acteurs de la filière, mais aussi un gage de sécurité juridique car les réglementations communautaires démontrent clairement que « n'importe qui » ne peut pas faire « n'importe quoi » au sein de la filière.**

1. OP / AOP : des instruments de mise en œuvre des politiques publiques

a) Le rôle des OP dans la mise en œuvre de la PAC

Les évolutions récentes de l'OCM unique concernant le renforcement du pouvoir de négociation des producteurs dans le secteur laitier participent à la réalisation de certains objectifs de la PAC¹¹:

- « Assurer un développement viable de la production ;
- Garantir des conditions de vie équitables aux producteurs. »

Le rôle des organisations de producteurs dans la mise en œuvre de la Politique Agricole Commune n'est pas nouveau, bien au contraire ! Dès la fin des années 60, la reconnaissance des groupements de producteurs a été conçue comme une « sorte de label attestant que les organismes en question satisfont un certain nombre d'exigences conformes aux objectifs de la politique agricole commune. C'est ainsi que les groupements ont pour principal objectif de réglementer la production et l'offre de produits agricoles, afin de les

¹⁰ « Le rôle des groupements de producteurs dans la mise en œuvre de la PAC », Thèse de Daniel Gadbin pour le doctorat d'Etat en droit, page 263

¹¹ Considérant 11 du Règlement du Parlement européen et du Conseil portant modification du règlement (CE) n°1234/2007 du Conseil en ce qui concerne les relations contractuelles dans le secteur du lait et des produits laitiers

adapter aux exigences du marché. Ils peuvent ainsi servir d'auxiliaires utiles aux pouvoirs publics pour l'organisation des marchés. »¹²

A titre d'exemple, dans le secteur des fruits et légumes, les Organisations de Producteurs constituent la pierre angulaire du fonctionnement de l'OCM. Le règlement 2200/96, modifié en 2007, comportait une rédaction particulièrement significative sur le rôle des OP dans la mise en œuvre de l'OCM fruits et légumes : « **les organisations de producteurs représentent les éléments de base de l'organisation commune des marchés dont elles assurent, à leur niveau, le fonctionnement décentralisé; que, face à une demande sans cesse plus concentrée, le regroupement de l'offre au sein de ces organisations apparaît plus que jamais comme une nécessité économique pour renforcer la position des producteurs sur le marché** »¹³

La FDSEA insiste sur le fait que les OP et AOP n'ont pas un simple rôle de regroupement de l'offre : c'est beaucoup plus large ! Les prérogatives conférées aux OP et AOP représentent la capacité d'action dévolue aux producteurs afin de mettre en œuvre l'OCM et réaliser les objectifs de la PAC.

b) Du bilan de santé de la PAC de 2008 à la PAC post 2013 : la montée en puissance des missions des OP

A ce jour, dans le cadre de l'OCM unique, les Organisations de Producteurs ont notamment pour but de :

- concentrer l'offre et commercialiser les produits des producteurs membres;
- adapter conjointement la production aux exigences du marché et l'améliorer;
- promouvoir la rationalisation et la mécanisation de la production.¹⁴

Le rôle des OP, et de leurs associations, porte pour l'instant sur un objectif de concentration de l'offre afin de rééquilibrer le pouvoir de négociation des producteurs. **Dans le cadre de la PAC post 2013, la proposition de règlement du Parlement et du Conseil sur l'OCM unique tend à élargir, non seulement les secteurs où les producteurs pourraient constituer des organisations de producteurs et des associations d'OP (y compris le secteur porcin), mais aussi les objectifs qui pourraient être poursuivis par des OP et donc les AOP :**

« Les Etats membres reconnaissent, sur demande, les organisations de producteurs qui :

- Se composent de producteurs (...);
- Sont constituées à l'initiative de producteurs;
- Ont un but précis qui peut englober au moins un des objectifs suivants :
 - o Assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande, notamment en qualité et en quantité;
 - o Concentrer l'offre et mettre sur le marché la production de ses membres;
 - o Optimiser les coûts de production et stabiliser les prix à la production;
 - o Réaliser des études sur les méthodes de production durables et sur l'évolution du marché;

¹² Daniel Gadbin, « Le rôle des groupements de producteurs dans la mise en œuvre de la politique agricole commune », Thèse pour le doctorat d'Etat en droit, page 8

¹³ Considérant 7 du Règlement (CE) 2200/96 du Conseil du 28 octobre 1996 portant organisation commune dans le secteur des fruits et légumes

¹⁴ Article 122 du Règlement OCM unique n°1234/2007

- **Promouvoir et fournir l'assistance technique nécessaire pour la mise en œuvre de pratiques culturelles et de techniques de production respectueuses de l'environnement ;**
- **Promouvoir la gestion des sous-produits et la gestion des déchets, en vue notamment de la protection de la qualité de l'eau, du sol et du paysage, et préserver ou stimuler la biodiversité ; et**
- **Contribuer à l'utilisation durable des ressources naturelles et à atténuer le changement climatique. »**

c) Les missions des OP et de leurs associations à la lumière des nouveaux objectifs de la PAC post 2013

Les missions dévolues aux producteurs via les objectifs confiés aux OP et AOP dans le cadre de la PAC post 2013 pourraient nous permettre d'agir sur des domaines stratégiques : environnement, biodiversité, paysages, changement climatique, promotion de la production et du savoir-faire agricole à destination du consommateur... Ces missions coïncident clairement avec les « nouveaux » objectifs de la PAC. En effet, dans sa communication du 18 novembre 2010, la Commission européenne a indiqué quels devraient être les objectifs de la future PAC :

- **Objectif n°1 : Une production alimentaire viable** (contribuer au revenu agricole et en limiter ses variations, améliorer la compétitivité du secteur agricole, compenser les régions soumises à des contraintes naturelles spécifiques)
- **Objectif n°2 : Une gestion durable des ressources naturelles et des mesures en faveur du climat** (mise en œuvre de pratiques de production durables, favoriser la croissance écologique par l'innovation, poursuivre les actions d'atténuation du changement climatique)
- **Objectif n°3 : Un développement territorial équilibré** (soutenir l'emploi rural, améliorer les conditions économiques des zones rurales, permettre la diversité structurelle dans les exploitations agricoles, développer les marchés locaux).

Les organisations de producteurs, et leurs associations, ont vocation à être au cœur de la mise en œuvre des objectifs assignés à la PAC pour la période 2014-2020. N'est-ce pas là une opportunité pour ne pas laisser à d'autres ce que les producteurs peuvent faire eux-mêmes sur des domaines stratégiques ?

Pour la FDSEA, l'élargissement des compétences dévolues aux producteurs par le biais de la PAC est une réelle opportunité pour reprendre la main sur certains dossiers environnementaux, comme la qualité de l'eau, le changement climatique ou la biodiversité.

Reprendre la main : cela veut aussi dire que les agriculteurs pourront être maîtres d'œuvre des financements communautaires alloués par la PAC aux Organisations de producteurs ou associations d'organisations de producteurs afin de réaliser leurs objectifs. **La FDSEA estime que les objectifs des organisations de producteurs, et leurs associations, justifient pleinement de l'attribution de fonds issus du 2ème pilier de la PAC. Au niveau de l'Union européenne, des précisions sur le financement des objectifs incombant aux OP et AOP seront à cet égard indispensables.**

Classiquement, les fonds dont bénéficient les groupements de producteurs concernent l'aide au démarrage et l'aide aux investissements. **Mais en matière de qualité de l'eau, changement climatique (énergie), circuits d'approvisionnement (promotion auprès des consommateurs du savoir-faire agricole, programmes de qualité...), la Bretagne a une carte à jouer !** Sans compter que l'innovation peut être au cœur de nombreux sujets.

N'oublions pas que les agriculteurs bretons ont été profondément impactés, dans le cadre du bilan de santé de la PAC de 2008, par la modulation, qui a consisté en un prélèvement d'une partie des aides directes issues du premier pilier en vue de les basculer vers le deuxième pilier.

Pour la FDSEA, les agriculteurs bretons ont tout intérêt et toute légitimité à se positionner sur le deuxième pilier, d'autant que des mesures figurant initialement dans le premier pilier ont été transférées vers le développement rural. Ainsi, les outils liés à la prévention des risques figurent actuellement dans la proposition de la Commission européenne sur le développement rural par le FEADER:¹⁵

- **Participations financières versées directement aux producteurs pour le paiement des primes d'assurance** portant sur les cultures, les animaux et les végétaux couvrant les pertes économiques causées par des phénomènes climatiques défavorables, des maladies animales ou végétales ou des infestations parasitaires ;
- **Participations financières aux fonds de mutualisation** en vue du paiement de compensations financières aux agriculteurs pour les pertes économiques découlant d'un foyer de maladie animale ou végétal ou d'un incident environnemental ;
- **Instrument de stabilisation des revenus, sous la forme de participations financières à des fonds de mutualisation**, fournissant une compensation aux agriculteurs qui subissent une forte baisse de leurs revenus.

Mais la seule ouverture européenne permettant de conforter le rôle des OP / AOP dans le cadre du deuxième pilier ne suffit pas. **Non seulement les soutiens de la PAC et les outils de gestion du marché dans le cadre du premier pilier restent indispensables, mais l'appui des pouvoirs publics français est la condition sine qua non pour que nous bénéficions pleinement du deuxième pilier.**

La FDSEA demande à cet égard l'appui des Pouvoirs publics français. Le cofinancement étant aussi la caractéristique principale du deuxième pilier, **à nous de faire des propositions pour que la compétitivité de l'agriculture soit au cœur des mesures du deuxième pilier.**

d) Pour un exercice effectif des missions des OP / AOP : des préalables nécessaires

Les développements ci-dessus démontrent le rôle clé que les OP et leurs associations pourront mener en vue de la mise en œuvre des objectifs de la PAC Post 2013. A ce stade de la réflexion, il convient de préciser que :

- **Il incombe aux OP de déterminer les missions qu'elles souhaitent assigner à l'AOP** : une répartition claire des missions entre OP et AOP est nécessaire pour assurer l'efficacité de chaque structure¹⁶. **L'AOP doit permettre aux OP de mettre en commun des actions jugées nécessaires et partagées par les membres dans l'intérêt de tous, le reste doit rester de la compétence des OP. Vouloir aller trop vite au mariage de tous, conduit systématiquement au divorce !**

¹⁵ Article 37 de la proposition de Règlement relatif au développement rural par le FEADER

¹⁶ Article 107 alinéa 2 de la proposition de Règlement OCM unique : « les associations d'organisations de producteurs peuvent exercer toutes les activités ou fonctions des organisations de producteurs. »

- **L'extension des règles sera également un outil nécessaire, au niveau des AOP, pour assurer une certaine discipline au niveau de la production à l'échelle d'un bassin homogène.** Si cette faculté est pour l'instant réservée au secteur des fruits et légumes, le projet de règlement OCM unique issu de la PAC post 2013 prévoit d'étendre la faculté d'extension des règles à l'ensemble des secteurs. L'extension des règles peut porter sur des sujets variés comme les règles de production, de commercialisation, de protection de l'environnement, des études et recherches sur la qualité des produits et les méthodes culturales, la définition de normes de qualité ou de conditionnement... L'extension des règles permet de prélever des cotisations auprès de l'ensemble des producteurs, y compris les non membres, dans la mesure où les actions ainsi financées bénéficient à tous les producteurs. De plus, le respect de certaines règles est la condition sine qua non du renforcement du pouvoir de négociation des producteurs. On voit bien, dans le secteur du porc, l'intérêt de l'extension des règles pour, notamment, instaurer des règles de commercialisation communes aux OP et harmoniser les cahiers des charges à la production.

Si l'on peut se satisfaire du rôle croissant donné au maillon production par l'Europe, il reste néanmoins certaines « zones noires » à lever :

- **Afin de favoriser la création d'associations d'organisations de producteurs, il est fondamental que l'Europe étende la possibilité de constituer des AOP sans transfert de propriété.** Cela existe actuellement dans le légume, mais aussi dans le lait depuis le mini-paquet lait. **La FDSEA demande que la création d'AOP sans transfert de propriété soit généralisée dans le secteur de l'élevage.**
- En l'état actuel du projet de règlement OCM unique dans le cadre de la PAC post 2013, **la FDSEA dénonce un frein inadmissible à la reconnaissance des organisations de producteurs, mais aussi des AOP.** En effet, la Commission européenne veut imposer aux Etats membres de reconnaître uniquement les organisations de producteurs qui « **ne détiennent pas une position dominante sur un marché déterminé, à moins que cela ne soit nécessaire à la poursuite des objectifs visés à l'article 39 du traité** ».

Cette interdiction, qui existe déjà dans l'OCM fruits et légumes, viserait soi-disant à prévenir les comportements anticoncurrentiels liés à l'abus de position dominante : forcément, si une OP n'est pas en position dominante, elle ne peut pas en abuser ! Cette règle est d'autant plus problématique qu'elle a également vocation à s'appliquer aux AOP ! **Pourquoi les agriculteurs devraient-ils encore laver plus blanc que blanc, alors même que, du point de vue du droit de la concurrence, la position dominante n'est pas réprimée en tant que telle ?** Ce sont les abus issus de la position dominante qui sont sanctionnables ! Alors même que la fragilité des producteurs au sein de la chaîne alimentaire n'est plus à démontrer, nous ne pouvons tolérer que la soi-disant position dominante des agriculteurs empêche le renforcement de notre pouvoir de négociation !

Encore un exemple éloquent dans le secteur du légume : en 2007, le ministère de l'économie a saisi l'autorité de la concurrence de pratiques constatées dans le secteur de la fabrication et de la commercialisation des emballages légers en bois. Les coopératives agricoles étaient entre autres soupçonnées de fixer des prix communs pour les emballages en bois et d'abuser de l'état de dépendance économique de leurs fournisseurs ! En l'absence d'éléments caractérisant toute infraction aux règles de concurrence, par une décision du 17 février 2012 de l'autorité de la concurrence¹⁷, les poursuites ont été abandonnées contre les OP. **La FDSEA dénonce l'attitude des Pouvoirs publics qui**

¹⁷ Décision n° 12-D-07 du 17 février 2012 relative à des pratiques relevées dans le secteur des emballages en bois

consiste, d'un côté, à exhorter les producteurs à s'organiser et, d'un autre côté, à tacler les producteurs dès qu'ils s'organisent !

En tout état de cause, **pour une clarification de l'application des règles de concurrence, la FDSEA demande que la Commission établisse des lignes directrices sur la définition européenne des marchés pertinents.**

Au fur et à mesure des réglementations communautaires (évolution de l'OCM fruits et légumes, mini-paquet lait, PAC post 2013), le renforcement du pouvoir de négociation des agriculteurs via le système OP/AOP est indiscutable. En parallèle, les organisations interprofessionnelles françaises sont également appelées à une grande refonte de leurs missions.

2. Interprofessions : un rôle stratégique pour des actions communes à l'ensemble des acteurs de la filière

Dans les années à venir, la question de la gouvernance des filières sera loin d'être une question de second plan ; au contraire, ce sera même un enjeu majeur pour les producteurs :

- **La France a toujours eu la volonté de défendre un système interprofessionnel unique en Europe.** Ainsi, les interprofessions françaises bénéficient, grâce au droit national, de prérogatives très étendues, y compris sur des domaines sensibles du point de vue du droit de la concurrence.
- **Au niveau européen, comme nous l'avons vu auparavant, les producteurs voient leur pouvoir de négociation renforcé au travers les OP et AOP,** allant jusqu'à permettre, dans le secteur laitier, la négociation sur le prix et le volume même en l'absence de transfert de propriété.
- **Le mini-paquet lait a été conçu comme une sorte de « laboratoire » pour la PAC post 2013. Or, ce texte apporte d'importantes précisions sur la notion de gouvernance de la filière,** ou « qui peut faire quoi » au sein de la filière.
- **Pour des raisons de sécurité juridique :** un objectif majeur du législateur communautaire est de garantir le respect de la concurrence et le bon fonctionnement de l'OCM.
- **Pour des raisons d'efficacité :** le législateur communautaire a eu le souci de définir clairement les objectifs et missions des OP, AOP et organisations interprofessionnelles.

a) Mini-paquet lait : l'encadrement des missions des interprofessions

Pour la France, l'octroi d'un statut communautaire à l'interprofession laitière est fondamental. Ceci étant, la reconnaissance communautaire des organisations interprofessionnelles s'accompagne d'un contrôle important des instances européennes. En effet, la dérogation au droit de la concurrence, pour les organisations interprofessionnelles dans le secteur laitier, doit s'analyser au regard de leurs missions :

- **« amélioration de la connaissance et de la transparence de la production et du marché, au moyen, notamment, de la publication de données statistiques relatives aux prix, aux volumes et à la durée des contrats précédemment conclus pour la livraison de lait cru, ainsi que de la réalisation d'études sur les perspectives d'évolution du marché au niveau régional, national ou international ;**

- **contribution à une meilleure coordination de la mise sur le marché** des produits du secteur du lait et des produits laitiers, notamment par des recherches ou des études de marché;
- **promotion de la consommation de lait et de produits laitiers (...);**
- **exploration des marchés d'exportation potentiels;**
- élaboration de contrats types compatibles avec la réglementation de l'Union pour la vente du lait cru aux acheteurs et/ou la fourniture de produits transformés aux distributeurs et détaillants (...);
- **fourniture d'informations et réalisation des recherches nécessaires à l'orientation de la production vers des produits plus adaptés aux besoins du marché**, ainsi qu'aux goûts et aspirations des consommateurs, notamment en matière de qualité des produits et de protection de l'environnement ;
- **préservation et développement du potentiel de production du secteur laitier (...);**
- **recherche de méthodes permettant de limiter l'usage des produits vétérinaires, de mieux gérer les autres intrants et d'améliorer la sécurité sanitaire des aliments et la santé animale ;**
- **mise au point de méthodes et d'instruments destinés à améliorer la qualité des produits à tous les stades de la production et de la commercialisation;**
- **développement de la mise en valeur de l'agriculture biologique et de la protection et de la promotion de cette agriculture ainsi que de la production de produits portant des dénominations d'origine, des labels de qualité et des indications géographiques;**
- **promotion de la production intégrée ou d'autres méthodes de production respectueuses de l'environnement »¹⁸**

L'article 101 du TFUE¹⁹ (Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne) ne s'applique pas aux accords, décisions et pratiques concertées des organisations interprofessionnelles reconnues qui exercent ces missions. **Cela veut dire qu'une organisation interprofessionnelle qui ne se cantonnerait pas strictement aux missions décrites dans le mini-paquet lait s'exposerait à des sanctions pour pratiques anticoncurrentielles.**

Le règlement sur le mini-paquet lait précise que **sont de toutes façons incompatibles avec la réglementation de l'Union** les accords, décisions et pratiques qui :

¹⁸ Article 123§4,c) du règlement portant modification du règlement OCM unique en ce qui concerne les relations contractuelles dans le secteur du lait et des produits laitiers.

¹⁹ L'article 101 du TFUE dispose que :

1. Sont incompatibles avec le marché intérieur et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché intérieur, et notamment ceux qui consistent à:
 - a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction,
 - b) limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements,
 - c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement,
 - d) appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence,
 - e) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.
2. Les accords ou décisions interdits en vertu du présent article sont nuls de plein droit.
3. Toutefois, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables:
 - à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises,
 - à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises et
 - à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertées qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans:
 - a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs,
 - b) donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

- peuvent entraîner toute forme de cloisonnement des marchés,
- peuvent nuire au bon fonctionnement de l'organisation des marchés,
- peuvent créer des distorsions de concurrence et qui ne sont pas indispensables pour atteindre les objectifs de la politique agricole commune poursuivis par l'activité de l'organisation interprofessionnelle,
- comportent la fixation de prix,
- peuvent créer des discriminations ou éliminer la concurrence²⁰

De plus, les organisations interprofessionnelles sont dans l'obligation de notifier à la Commission tous les « accords, décisions et pratiques concertées » qu'elles mettent en œuvre, soit à peu près tout ce qui peut être décidé ou discuté au sein de l'interprofession ! La Commission a un délai de 2 mois, à compter de la réception de la notification, pour se prononcer sur la validité des accords. Aucun accord ne peut être mis en œuvre pendant ce délai de 2 mois. **Ce contrôle a priori a pour objectif de prévenir tout comportement anticoncurrentiel de la part des interprofessions.**

A présent, les missions des organisations interprofessionnelles dans le secteur laitier, en l'occurrence le CNIEL et les CRIEL, sont strictement encadrées par le droit communautaire. Il s'agit là davantage de précisions que de nouveautés !

Les instances européennes ont toujours indiqué que le droit de la concurrence s'appliquait aux interprofessions ! **Pour la FDSEA, il serait fallacieux que la France ou les responsables nationaux laissent croire qu'ils découvrent cet état de fait. Et il serait tout aussi irresponsable qu'ils n'en tirent pas les conséquences qui s'imposent, notamment la détermination du partage des rôles entre interprofession et organisations de producteurs.**

b) Vers un statut communautaire pour les interprofessions dans tous les secteurs sous OCM : quelles conséquences sur les interprofessions françaises ?

Dans le cadre de la PAC post 2013, il est prévu d'étendre la possibilité pour les Etats membres de reconnaître des organisations interprofessionnelles dans tous les secteurs relevant de l'OCM unique. A ce stade du projet de règlement, les objectifs conférés aux organisations interprofessionnelles²¹ sont presque similaires à ce qui a déjà été écrit dans le mini-paquet lait. Figure également le principe de l'extension des règles et contributions financières au bénéfice des interprofessions.

L'ensemble du dispositif réglementaire mis en place en vue d'une reconnaissance communautaire des organisations interprofessionnelles vise clairement à prévenir toute tentation des Etats membres, ou des acteurs d'une filière, d'organiser les marchés.

Pour l'ensemble des interprofessions, la ligne rouge du droit de la concurrence à ne pas franchir est celle qui a déjà été déterminée dans le secteur laitier : interdiction de fixation de prix ou de quotas, interdiction de porter atteinte au bon fonctionnement de l'OCM...

²⁰ Article 177 bis§4 du projet de règlement portant modification du règlement OCM unique en ce qui concerne les relations contractuelles dans le secteur du lait et des produits laitiers.

²¹ Article 108§1,c) de la proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil portant organisation commune des marchés des produits agricoles (règlement « OCM unique »)

Pour la FDSEA, le message de l'Europe est on ne peut plus clair : les mesures liées directement au marché (prix, mise sur le marché, gestion des volumes) relèvent des compétences des producteurs, via le dispositif OP / AOP.

Pourquoi, d'ailleurs, laisser à d'autres décider de la gestion de la production, qu'il s'agisse du prix ou des volumes ? Est-ce vraiment l'intérêt des producteurs ? Demandons-nous plutôt pourquoi certains industriels, notamment laitiers, sont aussi attachés aux décisions interprofessionnelles ?

Dès lors, **pour des raisons d'efficacité, mais aussi de sécurité juridique, la FDSEA demande le renforcement des missions des interprofessions françaises sur des études et analyses économiques (connaissance du marché, études de marché), ou encore des actions liées à la promotion et à la qualité des produits...** Les études menées par les organisations interprofessionnelles doivent bénéficier à l'ensemble des acteurs de la filière, y compris au maillon production. Dans le secteur laitier, la FDSEA propose que les études économiques que devrait mener l'interprofession soient notamment communiquées aux AOP territoriales afin que celles-ci élaborent des indices de tendance à destination des organisations de producteurs ; ces dernières pourraient ainsi négocier un prix avec leurs acheteurs.

Soyons tous conscients d'une chose : la notion de filière, telle que nous la connaissons en France depuis de nombreuses années, connaît actuellement des évolutions majeures au niveau européen. Depuis plusieurs années, Breiz Europe travaille sur ce sujet, alertant Pouvoirs publics et responsables des organisations professionnelles agricoles sur le partage des rôles entre interprofession et OP, dans l'ensemble des filières. **La FDSEA tient à remercier Breiz Europe pour son travail quotidien pour la défense des intérêts agricoles et agroalimentaires de la Bretagne.**

Si nous ne saisissons pas la balle au bond, non seulement nous pourrions rater l'opportunité de retrouver du pouvoir au sein de la filière ; mais aussi, les systèmes mis en place dans certaines filières seraient susceptibles de voler en éclats du jour au lendemain, du fait de l'insécurité juridique qu'entretiennent le droit français et les pratiques des acteurs des filières, vis-à-vis du droit communautaire.

Face à des acteurs économiques de plus en plus concentrés, le déficit d'organisation des agriculteurs dans la première mise en marché se fait de plus en plus cruellement sentir, avec des dérives dans toutes les filières. **La FDSEA rappelle que ces dérives ont un nom : les pratiques commerciales déloyales.** Le seul moyen, pour nous, de retrouver du pouvoir de négociation dans notre acte de vente est de nous regrouper pour rééquilibrer les rapports de force avec nos partenaires commerciaux. Si nous n'osons pas, nous subissons ; et les acheteurs pourront se vanter de nous avoir tous cloué à un tableau de chasse. **Alors osons nous regrouper, en OP, en AOP. La FDSEA exhorte les paysans à saisir les opportunités qui s'offrent à eux !** A trop attendre, nous risquons de rater les occasions qui se dessinent dans la PAC d'après 2013. **La FDSEA rappelle combien il est important de continuer à se battre, en parallèle, pour les soutiens et les outils de gestion du marché dans le cadre de la PAC.**

Osons aussi donner de nouvelles impulsions aux politiques de filières : pour une efficacité réelle de tous les acteurs de la filière, chacun doit trouver sa place. La gouvernance des filières est un enjeu majeur pour les producteurs regroupés.

Le pouvoir de négociation des agriculteurs ne se joue pas qu'en aval (sur la vente de nos produits), mais aussi en amont. Pour être compétitifs, nous devons également agir sur nos charges d'exploitation et être en alerte sur l'environnement économique qui concerne l'approvisionnement de nos exploitations.

II. L'acte d'achat : un levier de compétitivité à se réapproprier

A la différence de l'acte de vente, qui a toujours été un élément central des politiques agricoles, l'approvisionnement des exploitations agricoles, « l'amont », est un sujet « discret ». Et pourtant, discret ne veut pas dire mineur, car, pour être compétitifs, il nous faut raisonner les charges relatives à l'approvisionnement de nos exploitations. Discret ne veut pas dire, non plus, que tout fonctionne dans l'intérêt des producteurs. En effet, de nombreux éléments doivent nous inciter à être en alerte sur l'environnement économique relatif à l'approvisionnement de nos exploitations. Parce que l'acte d'achat est un levier de compétitivité, la FDSEA a choisi d'approfondir un sujet essentiel et trop souvent survolé.

A. Approvisionnement des exploitations : l'omerta

1. Un secteur stratégique pour le producteur ... et les entreprises !

Tout un monde gravite autour de la production agricole, en aval, bien évidemment, mais en amont également. En effet, l'agriculteur n'est pas seulement un producteur, il est aussi un consommateur et un acheteur, quand il s'agit de se fournir en moyens de production (semences, produits phytosanitaires, aliments, compléments alimentaires, produits vétérinaires, matériels...) ou en services (analyses, conseil...). **S'il peut rarement influencer sur les charges comme celles liées au travail ou à l'énergie, l'agriculteur a une prise directe sur celles qui sont liées à l'approvisionnement de son exploitation.** D'où l'intérêt pour lui, a fortiori lorsque l'acte de vente est difficile, de rationaliser son approvisionnement.

Selon les productions et les systèmes d'exploitation, les dépenses pour acheter des intrants sont plus ou moins importantes. Il n'empêche, **depuis 2002, le coût des intrants a explosé : en France, il s'agit d'une augmentation de plus de 50 % des prix, voire plus pour ce qui est des engrais et amendements (+93%)²²!**

De plus, l'exploitant agricole n'est pas un consommateur comme les autres. En effet, **l'agriculteur est souvent un client « captif », qui n'a pas le choix de son fournisseur ou dont le choix est restreint.** La situation particulière des agriculteurs, qui sont souvent en situation de dépendance économique vis-à-vis des fournisseurs, est aggravée par certaines obligations d'approvisionnement partiel, total ou auprès d'opérateurs identifiés par la coopérative elle-même.

Les intrants ne sont pas qu'une charge pour les exploitations agricoles, ils représentent également le fond de commerce de nombreuses entreprises ! Le secteur de l'approvisionnement agricole est très rentable et les entreprises du secteur ont tout intérêt à favoriser son développement. **La FDSEA se doit de rester objective afin de bien cerner l'enjeu stratégique que représente le secteur de l'approvisionnement pour les entreprises qui nous entourent.**

Le marché breton des intrants est globalement mature, c'est-à-dire que le taux d'équipement des exploitations bretonnes est relativement élevé et que les marges de progression sont limitées. Afin de pallier la baisse des marges, généralement observée à ce stade, les entreprises du secteur misent sur l'innovation, la segmentation du marché grâce à des marques, le recentrage de leur offre sur les produits les plus rentables...

²² Données Agreste, 2012

Les coopératives sont les principaux acteurs de l'approvisionnement des exploitations agricoles, notamment en Bretagne, du fait de leur implantation historique. Elles produisent ainsi 70 % des aliments composés²³ et cinq coopératives bretonnes se placent dans les dix principaux groupes coopératifs de production d'aliments. Les coopératives commercialisent également plus de 66% des produits phytosanitaires et engrais en France²⁴.

L'approvisionnement des coopérateurs s'inscrit dans les fondements de la coopération. Le coopérateur s'engage à « se procurer auprès de celle-ci ou par son intermédiaire (...) des produits ou objets nécessaires à son exploitation et qu'elle est en mesure de lui fournir »²⁵. La coopérative a comme engagement « de réduire au maximum le prix de vente des approvisionnements »²⁶. Ce principe visait, à l'origine, à réaliser des économies d'échelle et ainsi obtenir des prix plus intéressants, auprès des fournisseurs, pour l'ensemble des coopérateurs.

Une récente décision de l'Autorité de la Concurrence soulignait l'importance de l'approvisionnement pour une coopérative : « si les activités de distribution d'agrofourmiture et d'alimentation animale ne représentaient que 15 % du chiffre d'affaire de la coopérative, elles participaient à hauteur de 30 à 40% du résultat »²⁷. **Le chiffre d'affaires lié à l'approvisionnement est la source principale de la valeur ajoutée pour les coopératives de type collecte-appro²⁸, majoritaires en Bretagne.**

Mais les coopératives ne sont pas les seules sur le secteur de l'approvisionnement, les négociants sont également présents. En Bretagne, ils sont une dizaine appartenant à deux réseaux de distribution d'agrofourmitures. Le négoce agricole français représente 40 % de part de marché en agrofourmitures et rassemble 400 entreprises. Il affiche un chiffre d'affaires global de six milliards d'euros²⁹.

Pour la FDSEA, il est crucial que les agriculteurs prennent conscience de l'importance stratégique du secteur de l'approvisionnement pour de nombreuses entreprises. L'agriculteur est au centre d'un environnement économique très organisé et seule une vigilance accrue de sa part permettra de prévenir et de lutter contre les dérives éventuelles.

2. Un rapport du Parlement Européen dénonce les dysfonctionnements du secteur amont

La vulnérabilité particulière des agriculteurs aux « pressions » de leur amont et aux « blocages » de leur aval commence à être reconnue en France³⁰. La flambée des prix des

²³ Coop de France Nutrition Animale, 2011. [Rapport statistique Nutrition animale](#)

²⁴ Coop de France, 2012. [Chiffres clés de la filière Métiers du Grain](#)

²⁵ Juricoop, 2012. [Statuts types homologués des sociétés coopératives agricoles d'approvisionnement.](#)

²⁶ Barraud-Didier V. et Henninger M-C., 2010. Zoom sur la fidélité des agriculteurs à leur coopérative : le secteur approvisionnement-céréales en Midi Pyrénées. Projet PSDR, Région Midi-Pyrénées, Séries Les Focus PSDR3

²⁷ Autorité de la Concurrence, 2011. Décision n°11-DCC-150 du 10 octobre 2011 relative à la prise de contrôle exclusif de la coopérative Elle-et-Vire par le groupe coopératif Agrial.

²⁸ L'Union du Cantal du 26 janvier 2012. [Les coopératives à la recherche de la taille critique](#)

²⁹ [Fédération du Négoce Agricole](#), 2012.

³⁰ Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche, de la Ruralité et de l'Aménagement du Territoire, 2011. [Accord du 3 mai dans les filières animales](#)

matières premières pour l'alimentation animale de ces dernières années a ainsi conduit les différents acteurs du monde agricole à conclure un accord, le 3 mai 2011, pour une meilleure répercussion des prix des matières premières sur les prix de vente. L'Autorité de la Concurrence explique qu'il n'existe, pour l'instant, pas de mécanisme permettant de tenir compte, dans les conditions générales de vente ou d'achat, de la variation des prix de l'alimentation animale.

Les difficultés rencontrées par les agriculteurs pour répercuter le prix des aliments sur leur aval sont connues, l'absence de corrélation entre les prix payés aux exploitants et les prix à la consommation témoigne bien de ce fait. **Les agriculteurs sont, en effet, le dernier maillon de la chaîne et pèse sur eux le coût des matières premières.** L'idée a également fait son chemin à Bruxelles où, en début d'année, le Parlement Européen a adopté une résolution intitulée « *Chaîne de distribution des intrants agricoles: structure et implications* », sur la base d'un rapport proposé par José Bové³¹.

a) Une hyper-concentration des entreprises de l'approvisionnement

La concentration du marché dans le secteur des intrants est très élevée. **A l'échelle européenne, seulement six entreprises contrôlent 75% du marché européen des produits phytosanitaires et trois compagnies se partagent plus de 45% du marché européen des semences.**

Cela a pour effet d'accroître la pression des coûts dans l'agriculture. Cette concentration est également le terrain propice aux tentations d'organisations du marché par les acteurs dominants. Le rapport du Parlement Européen demande même explicitement aux autorités nationales de concurrence de s'intéresser aux dysfonctionnements du secteur des intrants ! **La transparence des prix des intrants et du fonctionnement du secteur de l'approvisionnement est essentielle pour stimuler la concurrence, mais tout reste à faire.**

b) Le business des normes dénoncé

Des charges supplémentaires pour les exploitations sont générées par le « *renforcement des exigences en matière phytosanitaire, en matière de bien-être animal, de protection environnementale, d'hygiène et de sécurité alimentaire* ». Cela contribue à faire baisser la compétitivité des agriculteurs européens « *par rapport aux producteurs des pays tiers qui ne doivent pas observer des exigences aussi contraignantes* ».

Au-delà, le rapport dénonce le « *business des normes* », que celles-ci soient européennes, françaises, voire locales. Car, si les agriculteurs supportent souvent la totalité des coûts générés par la mise aux normes des exploitations avec les différentes exigences réglementaires, certaines entreprises et certains organismes tirent bénéfice de l'évolution perpétuelle des normes pour nous vendre de nouveaux matériels, de nouveaux bâtiments ou de nouveaux services !

Un exemple de « *business des normes* » proche de nous : les projets territoriaux algues vertes. La FDSEA s'est clairement positionnée contre ces projets, qui, sans justification scientifique valable, condamnent, à terme, l'agriculture, et donc l'économie locale, à une décroissance.

³⁰ Autorité de la Concurrence, 2011. Avis n°11-A-11 du 12 juillet 2011 relatif aux modalités de négociation des contrats dans les filières de l'élevage dans un contexte de volatilité des prix des matières premières agricoles.

³¹ Commission de l'agriculture et du développement rural de la Commission Européenne, 2011. [Rapport sur la chaîne de distribution des intrants agricoles: structure et implications.](#)

Mais ces projets généreront malgré tout une certaine activité économique pour les structures chargées de réaliser des diagnostics sur les exploitations concernées, de faire des suivis techniques ou de vendre des matériels spécifiques... Un bel exemple de « *business des normes* » réalisé aux dépens de la profession agricole !

c) Des agriculteurs pris « en tenaille »

A l'échelle européenne, comme à l'échelle française, on constate qu'il n'y a pas de corrélation entre le coût des intrants et les prix des produits agricoles. En France, les prix reçus en contrepartie des livraisons de l'agriculture³² ont augmenté en moyenne de 13% entre 2000 et 2010 quand les prix supportés par les exploitations agricoles³³ ont augmenté de plus de 25 %.

De la même manière, des prix de denrées alimentaires plus élevés dans les commerces ne traduisent pas automatiquement une augmentation des revenus des exploitants agricoles. En effet, les producteurs ne réussissent pas à répercuter l'augmentation exponentielle des facteurs de production auprès de la grande distribution. De son côté, la grande distribution répercute pourtant cette augmentation sur le consommateur, avec de grandes marges bénéficiaires.

Les producteurs ne peuvent bénéficier pleinement de l'augmentation des prix à la production car ils sont pris « en tenaille » entre, d'une part, les faibles prix au départ de la ferme, en raison d'un déficit de pouvoir de négociation des producteurs et, d'autre part, les prix élevés des intrants, dus à une forte concentration des sociétés d'intrants agricoles.

La FDSEA n'est pas la seule à alerter sur la vulnérabilité particulière des agriculteurs aux dérives du secteur de l'approvisionnement et à avancer des moyens pour renforcer leur pouvoir de négociation. Le rapport du Parlement Européen dresse un état des lieux alarmant du secteur de l'approvisionnement : hyper-concentration des acteurs, business des normes organisé, prise en tenaille des agriculteurs...

3. Approvisionnement : une structuration complexe, un fonctionnement opaque

Une analyse du fonctionnement du marché de l'approvisionnement nécessite, au préalable, une approche de l'organisation des acteurs. **La FDSEA a élaboré une cartographie des entreprises ayant une place sur le marché breton de l'approvisionnement des exploitations agricoles.** Sans surprise, le travail de la FDSEA corrobore les tendances identifiées depuis quelques années par les observateurs du milieu. Le marché breton de l'approvisionnement, dominé par les coopératives, évolue de manière très nette depuis quelques années selon certaines tendances.

a) Concentrations, alliances et filiales

Le monde coopératif connaît, depuis le début des années 1990, un mouvement de fond de concentration croissante du marché. **Dans un contexte de capacités financières limitées et avec une volonté de constituer des pôles économiques de plus en plus importants, nos coopératives se sont regroupées, au travers de fusions ou d'alliances.** Rappelons-

³² mesurés par l'Indice des Prix des Produits Agricoles à la Production (IPPAP)

³³ mesurés par l'Indice des Prix d'achat des Moyens de Production Agricole (IPAMPA)

nous que nous sommes à l'origine de ce mouvement que nous avons appelé de nos vœux afin de permettre une rationalisation.

Ce phénomène concerne notamment l'amont de la production, les coopératives s'étant regroupées pour constituer des centrales d'achats. Désormais, les centrales d'achats se regroupent entre elles pour créer des centrales d'achats supplétives. La dernière centrale supplétive créée s'appelle AgriHub et concerne plusieurs coopératives de l'Ouest de la France. C'est un véritable colosse représentant au moins 20 % des parts de marché au niveau national sur les semences et produits phytosanitaires³⁴! **Les agriculteurs de l'Ouest de la France ignorent probablement que les décisions concernant les achats d'intrants ne se prennent plus dans leurs coopératives, mais dans un bureau de la Tour Montparnasse, à Paris !**

Dans un contexte de volatilité des cours des matières premières, la constitution de ces centrales d'achats supplétives est présentée comme une nécessité afin d'atténuer la hausse constante des prix des intrants, grâce à la réalisation d'économies d'échelle. **Pour autant, ces regroupements engendrent-ils automatiquement des économies pour les agriculteurs adhérents?** Rien n'est moins sûr. Selon certains, ces regroupements auraient comme principal objectif de conserver une certaine stabilité des marges appliquées sur les intrants, mais également de négocier plus facilement des exclusivités de distribution pour certains produits. Les risques d'abus de position dominante sont accrus dans ces situations de regroupement.

La filialisation est également une tendance très marquée du secteur amont, notamment pour ce qui est de la nutrition animale et des produits vétérinaires. L'acquisition, ou la création, de filiales à statut non-coopératif par les coopératives visait, en premier lieu, à valoriser au mieux les produits apportés par les adhérents. Mais l'amont de la production est également concerné. **On assiste ainsi à un basculement d'activités dans des sociétés de droit commercial, qui restent malgré tout sous contrôle coopératif**³⁵.

Entre le contrôle conjoint des coopératives sur de plus en plus entreprises de droit commercial et les liens financiers existants entre les structures, les contours des groupes coopératifs que nous connaissons deviennent difficiles à cerner, notamment sur leur amont.

L'interdépendance des entreprises pose la question épineuse du pouvoir de décision quant aux choix opérés pour l'approvisionnement des exploitations. Certains n'hésitent pas à parler de « *l'obscurité des résultats* » des groupes coopératifs, notamment pour les adhérents. En effet, que devient la ristourne fondée sur le volume d'activités lorsque la coopérative est un groupe qui réalise une grande partie de son activité via des structures de droit commercial ?³⁶

b) Des incertitudes sur l'égalité de traitement entre coopérateurs

Logiquement, la coopérative a pour objectif de proposer à ses adhérents des approvisionnements aux prix les plus bas possibles. Une structure rassemblant plusieurs centaines d'agriculteurs négocie naturellement des prix plus avantageux avec les fournisseurs que les tarifs que chaque agriculteur pourrait obtenir s'il négociait « *en direct* ». C'est la théorie.

³⁴ L'Union du Cantal du 26 janvier 2012. [Les coopératives à la recherche de la taille critique](#)

³⁵ Filippi M. et Triboulet P., 2008. Les alliances stratégiques entre les entreprises coopératives agricoles. Proposition Colloque SFER 28-29 février 2008.

³⁶ Soulage F., 2003. Intervention pour la table-ronde de l'association européenne des groupes coopératifs. Bruxelles, le 5 décembre 2003.

En pratique, il n'est pas rare que quelques dizaines d'exploitants, organisés en groupement d'achats, parviennent à obtenir des prix plus intéressants que leurs voisins, adhérents à une coopérative. Comment l'expliquer ?

Peut-être est-ce une conséquence des nombreuses fusions-acquisitions réalisées par les coopératives-mères et qui ont rarement été suivies de restructurations ? Certains avancent donc que ces prix intègrent des charges structurelles et d'autres avancent que le coût du conseil est intégré dans le prix final des intrants. Soit ! Si c'est le cas, **la FDSEA estime que les coopérateurs sont en droit d'obtenir plus de transparence sur la composition du prix qu'ils paient pour leurs intrants.**

Il est vrai que, dans le système coopératif, il faut tenir compte des ristournes appliquées à la fin de l'exercice. Mais, au final, il est bien difficile de s'assurer du respect du principe d'égalité de traitement entre les coopérateurs. **Rien ne justifie l'opacité actuelle sur les prix payés par les agriculteurs !**

La FDSEA s'interroge sur les conséquences des tendances actuelles au sein du secteur de l'approvisionnement (concentration, alliances, filialisation) sur le pouvoir de négociation des agriculteurs. La FDSEA demande plus de transparence, pour les coopérateurs, sur les stratégies d'approvisionnement des coopératives.

4. Des dérives dans la facturation

a) Le compte-courant d'associé-coopérateur : revenir aux fondamentaux

La Loi de Modernisation de l'Economie impose de nouveaux délais de paiement (45 jours fin de mois ou 60 jours calendaires à compter de l'émission de la facture). Mais, pour certaines filières (ex : lait et légumes industries), le compte-courant d'associé-coopérateur mis en place par les coopératives permet de contourner ces délais.

A l'origine, le compte-courant d'associé-coopérateur aussi appelé compte-courant d'activité générale a été conçu comme un compte unique entre la coopérative et le coopérateur sur lequel sont portées toutes les opérations économiques et juridiques ayant lieu entre eux. C'est le cas, notamment, des achats d'approvisionnement.

Le compte-courant d'associé-coopérateur a pleinement joué son rôle en facilitant les transferts entre la coopérative et ses adhérents. Cependant, **en rendant impalpables les flux entre la coopérative et l'exploitation, ce système a tendance à déresponsabiliser l'agriculteur.**

L'agriculteur prête beaucoup moins d'attention aux prix et à leur évolution lorsque le report des achats d'intrants se fait automatiquement sur le compte. De fait, cela ne l'encourage pas à comparer les prix et donc à négocier ses achats d'approvisionnement. De plus, étant donné le caractère stratégique du secteur approvisionnement pour les coopératives, certaines peuvent également être tentées d'utiliser le compte-courant d'associé-coopérateur comme un moyen de s'assurer de la fidélité de l'agriculteur pour les achats futurs d'approvisionnement.

La FDSEA appelle à la vigilance car l'utilisation du compte-courant d'associé-coopérateur, perçue comme une facilité de règlement, peut avoir des conséquences importantes sur le pouvoir de négociation de l'agriculteur !

b) Le « crédit fournisseur » a un coût

La pratique du « *crédit fournisseur* » est très répandue dans le milieu agricole. L'agriculteur demande souvent un paiement différé des approvisionnements, avec ou sans agios, ou un crédit auprès de ses fournisseurs pour les achats d'intrants. Se faisant, les fournisseurs jouent les banquiers, ce qui n'est pas forcément une bonne nouvelle pour les agriculteurs. Cette dérive relève d'une responsabilité collective.

L'agriculture est considérée comme un secteur particulièrement risqué par les banques (aléas climatiques, crises sanitaires, fluctuations des marchés, diminution des soutiens...) qui donnent une cotation à chaque exploitation. Cette cotation est « *une évaluation globale de la santé financière d'une exploitation. Elle est disponible en permanence pour l'ensemble de la clientèle indépendamment d'une demande de l'agriculteur.* »³⁷. Pour la calculer, les banques se basent sur les données comptables relatives à la structure financière de l'exploitation (solvabilité, rentabilité...), ou sur les données bancaires (niveau d'endettement préalable, épargne existante, incidents constatés dans le passé...).

Les banques ont donc souvent des difficultés à accorder des prêts aux agriculteurs. Ces derniers ne pouvant compter sur leur banque se tournent donc vers leurs fournisseurs afin d'obtenir des facilités de paiement.

Pour certains agriculteurs, « *s'arranger* » avec le fournisseur représente également une facilité. Une facilité qui peut pourtant coûter cher...

En premier lieu, il est évident que les crédits fournisseurs et les facilités de paiement pèsent sur les prix des produits vendus à l'ensemble des agriculteurs. Sur le prix d'un intrant, quelle est la part que l'on peut imputer au soutien de ce système de « *crédit fournisseur* » ? **Le « *crédit fournisseur* » n'est pas un service gratuit !**

En second lieu, ce système occulte artificiellement les difficultés financières de certains exploitants. Il n'est pas rare d'aboutir à des situations absurdes dans lesquelles le compte en banque apparaît sans problème alors que l'agriculteur est en fait endetté gravement auprès de ses fournisseurs. Quand l'agriculteur, pris à la gorge, se retourne vers la banque, il est souvent trop tard.

Enfin, ce système ne fait que renforcer la dépendance économique des agriculteurs vis-à-vis des fournisseurs. Le « *crédit-fournisseur* » peut servir de moyen de pression des fournisseurs afin de s'assurer la fidélité de l'agriculteur pour l'achat des intrants ou pour l'inciter à recourir à d'autres services. Le rapport de force est, dans cette situation, clairement défavorable aux agriculteurs !

Avec l'alignement, en 2012, des délais de paiement pour l'approvisionnement des exploitations sur ceux déjà pratiqués dans le reste de l'économie, il faut s'attendre à des situations de trésorerie plus tendues. Dans ce contexte, les banques doivent revoir leurs critères sur les lignes de trésorerie.

La FDSEA du Finistère demande le respect des règles de base :

- les banques doivent financer l'économie, dont l'agriculture, sans discrimination vis-à-vis des autres activités économiques,
- de son côté, l'agriculteur s'adresse à sa banque et se refuse à recourir à des facilités de paiement auprès de son fournisseur.

³⁷ Neveu A., 2000. [100 ans de gestion des risques d'impayés au Crédit agricole français.](#)

A chacun son rôle ! Le respect de ces règles conduira à l'établissement de relations saines entre les acteurs et pour les agriculteurs, c'est une étape essentielle pour reconquérir leur pouvoir de négociation.

c) L'opaque refacturation des compléments de prix lors des achats de céréales

Il ne viendrait à personne l'idée d'acheter un produit sans pouvoir en déterminer le prix final. C'est pourtant ce qui se passe tous les jours dans le milieu agricole, sans que cela ne choque personne !

Dans le secteur des céréales, la livraison est généralement payée à l'agriculteur-livreur par le versement d'un acompte auquel on ajoute, par la suite, un complément de prix. Cette pratique a un pendant logique : la refacturation des compléments de prix à ceux qui achètent les céréales.

Mais la dérive apparaît quand ces refacturations ne sont plus corrélées à des sommes effectivement versées aux livreurs et que, ni leur montant, ni leur nombre, ni le moment où elles seront réclamées ne peuvent être définis à l'avance !

En effet, certains agriculteurs qui avaient déjà payé 2 ou 3 compléments après avoir acheté des céréales, et qui pensaient pouvoir en rester là, se sont vu facturer des sommes très importantes, et ce, à la veille de la nouvelle récolte ! La manière dont se prennent les décisions de refacturation des compléments de prix est, dans la plupart des cas, d'une opacité scandaleuse.

Tout contrat doit indiquer les composantes du prix final que sont le prix de base et le(s) complément(s) de prix. Le marché à terme de référence, les échéances, et, si besoin, les références des décisions du conseil d'administration de l'entreprise, sont autant de données devant figurer sur les contrats et qui permettront à l'agriculteur de décider en pleine connaissance de cause.

La FDSEA conçoit le système de versement/refacturation de compléments de prix dans la mesure où celui-ci s'inscrit dans un cadre juridique clair. En revanche, la FDSEA fustige les abus de certains opérateurs qui conduisent à un racket des agriculteurs concernés. La FDSEA appelle les agriculteurs à faire preuve de vigilance lorsqu'ils s'engagent dans ce type de contrat !

5. *Le pouvoir de négociation des agriculteurs altéré ?*

a) Des clauses abusives dans les contrats

La plupart des agriculteurs sont engagés auprès de l'entreprise à laquelle ils livrent leur production par des clauses d'approvisionnement qui limitent leur liberté de choix concernant les achats. Ces clauses se retrouvent dans les nouveaux contrats lait qui sont proposés aux exploitants depuis quelques mois mais aussi, depuis bien longtemps, dans les contrats dans le secteur des légumes industries ou dans la filière porcine.

Doit-on croire les entreprises qui avancent un souci de traçabilité et de contrôle de la qualité pour justifier le fait qu'elles s'arrogent le droit de limiter la liberté de choix des agriculteurs concernant l'approvisionnement ? La FDSEA s'interroge sur le fondement de ces exigences, qui, de fait, réduisent à peau de chagrin le pouvoir de négociation des exploitants sur leur approvisionnement !

La FDSEA dénonce les clauses abusives affichées dans certains contrats et qui, si elles étaient appliquées à la lettre, conduiraient l'agriculteur vers une intégration déguisée !

b) Une confusion entre le conseil et la vente

Les tentatives avortées pour séparer le conseil de la vente, notamment lors du débat sur la LMA en 2010, ne sont certainement pas le fruit du hasard. La séparation du conseil et de la vente part d'un constat simple : il y a plus de risques de dérives lorsque le prescripteur est également le vendeur.

La FDSEA demande une séparation claire entre le conseil et la vente. L'identification dans la facturation de ce qui tient du conseil d'une part et de la vente d'autre part, permettrait d'assainir le marché des intrants. C'est la voie de la certification qui a pourtant été choisie, sous la pression notamment du lobbying des coopératives et des négociants. Le conseiller et le vendeur se confondent toujours en un seul interlocuteur, la différence étant que ce dernier s'engage dans une démarche de certification censée attester de sa bonne foi... A qui cela bénéficie-t-il ?

De plus, certains agriculteurs achètent leurs intrants sans connaître leur prix final et sans avoir demandé de devis. La réalisation de devis est loin d'être systématique dans le monde agricole où l'habitude est plutôt de travailler en confiance avec le technico-commercial qui démarché les exploitants pour l'approvisionnement. **La FDSEA incite les agriculteurs à se prêter au jeu des comparaisons pour renverser le rapport de force actuellement défavorable au producteur et éviter de nombreuses dérives !**

On assiste à un véritable verrouillage du marché des intrants, ce qui conduira, au final, l'agriculteur à ne plus avoir le choix, ni de ses fournisseurs, ni des produits, ni des prix...Il s'agit ni plus ni moins que de rendre captifs les exploitants en réduisant à néant leur liberté d'entrepreneur et leur pouvoir de négociation.

6. Petites ententes entre amis

a) Phosphates : une entente de 35 ans sur le dos des éleveurs !

En 2010, 13 compagnies spécialisées dans la production de phosphates destinés à l'alimentation animale, ont été condamnées par la Commission Européenne pour une entente anticoncurrentielle qui a duré jusqu'à 35 ans pour certaines. L'amende totale s'élève à plus de 175 millions d'euros ! L'entente organisée au niveau européen portait sur une gestion des volumes produits, une répartition des parts de marché selon les pays ainsi qu'une coordination des prix et des conditions de vente.

La France a directement été touchée, en raison de la participation de deux entreprises françaises, largement dominantes sur ce marché des phosphates destinés à l'alimentation animale. **L'entente anticoncurrentielle a eu pour effet de maintenir les prix des phosphates destinés à l'alimentation animale, vendus ensuite aux fabricants d'aliments, à un niveau artificiellement haut.** Mais ces derniers ont logiquement répercuté

le « *surprix* » engendré par l'entente sur leurs clients, en augmentant le prix de vente des aliments vendus aux éleveurs.

Ce sont bien les éleveurs qui ont payé le « *surprix* » généré par l'entente, sans pouvoir le répercuter sur leur prix de vente.

D'autres types de comportements entravant le libre jeu de la concurrence ont été sanctionnés, comme cette entente locale entre des entreprises de collecte et de commercialisation de céréales en 2007³⁸. Les pratiques des protagonistes avaient comme but un alignement des tarifs d'acompte et des compléments de prix, la production de barèmes interprofessionnels de séchage en fonction du taux d'humidité et même la définition d'une clause de non-concurrence interdisant à chaque membre de prospecter les adhérents d'une autre structure « *à des fins de récupération* » !

Les agriculteurs sont toujours pris « *en tenaille* » entre l'amont de la production et l'aval. Cette situation de dépendance économique et leur incapacité à répercuter les coûts supplémentaires en aval, les rendent particulièrement vulnérables aux effets des ententes anticoncurrentielles. **L'agriculteur est le consommateur final des intrants vendus par les entreprises du secteur et peut donc se prévaloir des mêmes droits que le consommateur lambda.**

La FDSEA défendra, coûte que coûte, les droits des agriculteurs pour que cessent les « *petits arrangements* » entre les entreprises du secteur de l'amont de la production !

b) Semences de maïs : un flou entretenu

D'autres exemples, moins emblématiques mais tout aussi graves pour les exploitants, de pratiques limitant la concurrence existent. Ainsi, les semences de maïs semblent faire l'objet d'une attention toute particulière des entreprises.

Afin de préserver leurs parts de marché et de maintenir leurs marges, de nombreux négociants et coopératives obtiennent des exclusivités de distribution. Ainsi, pour telle ou telle variété de maïs, il peut n'y avoir qu'un seul distributeur dans la région. Autre pratique observée : le changement de nom pour une même variété d'un vendeur à l'autre, ce qui limite ainsi la possibilité de comparer les prix... Ce qui vaut pour les semences de maïs vaut pour d'autres produits, bien évidemment.

La FDSEA insiste sur le fait que si ces stratégies se justifient du point de vue marketing, elles ne font pas forcément le bonheur du producteur ! Attention aux marges abusives et aux produits « *poudre de Perlimpinpin* » !

C'est à nous d'être vigilants afin de ne pas aboutir à une situation si absurde que les agriculteurs soient obligés de s'approvisionner hors-Bretagne afin de s'assurer de payer le juste prix pour leurs intrants !

Marges excessives, facturation sauvage, clauses d'approvisionnement, concentration des acteurs du marché, ententes anticoncurrentielles... Les dérives mises en lumière dans le secteur de l'approvisionnement pèsent d'abord sur les producteurs !

³⁸ Autorité de la Concurrence, 2007. Décision du 9 mai 2007 relative à des pratiques sur les marchés de la collecte et de la commercialisation des céréales.

Mais la FDSEA souhaite aller au-delà du constat et insister sur l'idée qu'une grande partie de la solution réside d'abord dans notre capacité individuelle et collective à reprendre la main.

B. Identifier des leviers pour retrouver du pouvoir de négociation

Le secteur amont connaît des dysfonctionnements dans les comportements ou dans les structures de marché. Mais, finalement, **la plupart des dérives trouvent leur origine dans notre comportement individuel et collectif. Nous sommes responsables individuellement et devons nous mobiliser collectivement afin de reprendre la main sur l'approvisionnement de nos exploitations !**

1. La facturation, le nerf de la guerre !

Le temps où le technicien livrait les produits sans que les prix soient connus, voire sans que vous l'ayez appelé, est révolu ! Lorsqu'il s'agit d'achats pour l'approvisionnement, il s'agit de relations commerciales. Dans ce contexte, deux éléments sont fondamentaux :

- La comparaison des prix **avant** d'acheter (demande de devis et comparaison des tarifs)
- L'analyse des factures **après** l'achat

La FDSEA promeut une relation de confiance s'établissant sur des bases saines. La confiance oui ! La confiance aveugle, non !

De la même manière, des économies non négligeables peuvent être réalisées par l'achat en morte saison. Evidemment, il y aura toujours une fraction des achats d'intrants qui ne pourra pas être anticipée, mais ce n'est pas une raison pour se laisser « *surprendre* » par l'achat des intrants et ainsi les payer au prix fort.

2. Se former et s'informer : une nécessité

Le monde dans lequel nous vivons est plus complexe que celui dans lequel évoluaient nos aînés lorsqu'ils ont mis en place les structures agricoles que nous connaissons.

La FDSEA est dans son rôle lorsqu'elle alerte sur les dysfonctionnements actuels du monde agricole, mais cela ne suffit pas à changer la donne. Une partie de la solution réside dans la capacité de chacun à faire des choix éclairés pour son approvisionnement. Pour atteindre cet objectif, il faudra se former et s'informer.

La FDSEA estime important que chaque exploitant comprenne le monde économique dans lequel s'insère désormais l'agriculture. Cela passe par une connaissance du circuit emprunté par les principales matières premières agricoles, des acteurs de la filière mais aussi des mécanismes de formation des prix. Ensuite, à l'échelle de l'exploitation, chacun devra avoir les clés de compréhension pour gérer au mieux son approvisionnement que cela passe par une réflexion sur la décomposition des charges opérationnelles, sur le potentiel de

stockage ou de fabrication des aliments ou encore sur les techniques de négociation. Il est nécessaire que le plus grand nombre ait accès à des formations sur ces thématiques, comme il peut en exister dans d'autres régions (régions céréalières, Mayenne...).

Mais se former ne sera pas suffisant, il faudra également s'informer sur l'évolution de l'environnement économique de l'amont de la production, comme chacun d'entre nous le fait déjà pour l'aval de la production. Un « *Observatoire des prix et des marges sur l'amont* », permettant le suivi des prix de quelques produits utilisés dans toutes les exploitations et pouvant servir d'indicateurs, est nécessaire.

3. « La coop, c'est nous ! »

Parce qu'elles fournissent la majorité des intrants de notre région et qu'elles sont dirigées par les exploitants, les coopératives doivent être les lieux d'action privilégiés afin de retrouver le pouvoir de négociation sur l'approvisionnement.

La source de nombreuses dérives réside dans le fossé qui existe entre les adhérents et les décisions prises par les coopératives. Cette distance est à la fois le résultat de l'évolution des structures, avec une organisation complexe et faisant appel à des filiales multiples, et le fruit du désengagement progressif et de la résignation de la majorité des agriculteurs³⁹. Pourtant, le principe « *un coopérateur, une voix* » à la base de la coopération est toujours d'actualité. **A la résignation et au fatalisme qui amènent souvent les agriculteurs à penser qu'ils n'ont pas de prise sur les décisions, nous préférons le volontarisme et la proposition.**

« La coop, c'est nous ! ». En effet, il ne s'agit pas de viser les administrateurs des coopératives mais plutôt d'interroger notre mode de fonctionnement collectif qui génère, à l'évidence, certaines dérives.

De nombreux observateurs font le même constat : « *Les coopératives sont historiquement apparues sur des marchés administrés. (...) Aujourd'hui, les agriculteurs ont des entreprises plus grandes, sont de plus en plus exigeants et ont chacun des attentes très pointues et diverses à la fois. Ces évolutions sont amplifiées par les comportements opportunistes des agriculteurs qui achètent leurs intrants et vendent leurs productions par intermittence aux opérateurs commerciaux et coopératifs.* »⁴⁰.

Dans la coopérative d'aujourd'hui doivent coexister les intérêts des entreprises agricoles et ceux de la coopérative elle-même, des intérêts qui sont parfois contradictoires.

La priorité est que les coopérateurs aient accès, en toute transparence, aux résultats et à la politique de leur coopérative concernant le secteur approvisionnement.

Une fois cette étape préalable franchie, une réflexion globale sur la politique d'approvisionnement des coopératives devra être engagée au sein de chaque coopérative. Cette démarche ne peut se concevoir que comme étant ascendante.

Au-delà des dérives dénoncées par la FDSEA, et qui devront être rectifiées, n'y-a-t-il pas des propositions novatrices concernant l'amont à faire aux exploitants ? Il y a l'exemple de cette coopérative qui propose à ses adhérents une nouvelle offre d'achats des engrais permettant à chaque agriculteur de choisir le degré de prise de risques en optant pour un prix sécurisé ou un prix instantané sur le marché. Une autre coopérative propose désormais la vente d'intrants déconnectée du conseil, c'est l'agriculteur qui choisit les services dont il a besoin.

³⁹ Barraud-Didier V. et Henninger M-C., 2010. L'implication des adhérents, condition de l'originalité de la gouvernance des coopératives agricoles.

⁴⁰ Commission Economie de la SAF, 17 janvier 2012. L'agriculteur au sein des filières : contractualisation et liberté d'entreprendre

La FDSEA appelle à un retour aux fondamentaux de la coopération, ce qui permettra à chaque agriculteur d'identifier la stratégie d'approvisionnement de sa coopérative. La FDSEA appelle également à une implication spécifique des administrateurs des coopératives sur le dossier de l'approvisionnement des exploitations, afin de garantir l'égalité de traitement entre tous les agriculteurs.

4. Assainir le marché de l'amont par des actions fortes

a) Des actions « coups de poing » pour éveiller les consciences !

Le fait que quelques dizaines d'exploitants organisés en groupements d'achats parviennent à obtenir des prix plus intéressants que leurs voisins, adhérents à une coopérative, révèle un dysfonctionnement majeur. L'organisation d'achats collectifs d'intrants est d'ailleurs une piste que soutient la FDSEA, de manière à casser les circuits en place, pas toujours garants du meilleur prix et du meilleur service pour les producteurs.

Si les dérives perdurent, voire s'aggravent, la FDSEA ne pourra qu'encourager ce type d'initiative. L'efficacité de ce type d'action ponctuelle n'est pas à démontrer. L'exemple le plus évident étant l'opération « *Ammonitrate* » organisée dans le Finistère en 2008 et qui a permis de dégonfler la bulle spéculative alimentée par certains acteurs du marché en Bretagne. Ce type d'action collective, qu'elle soit ponctuelle ou régulière (achats groupés), nécessite, par contre, le respect d'une discipline très forte.

b) Des actions en justice d'ampleur, au nom de la profession agricole

La défense collective de la profession agricole est la mission historique du syndicalisme. Cette défense prend, depuis quelques années, et spécifiquement à la FDSEA, une nouvelle forme, celle de l'action en justice. Si jusqu'ici nous avons attaqué des arrêtés préfectoraux concernant la directive nitrates, les ZES et les bassins versants algues vertes, nous sommes sur le point d'écrire une nouvelle page de l'action syndicale : la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles.

Notre secteur n'est pas épargné par les abus de position dominante et les ententes, loin s'en faut. Mais la spécificité du monde agricole, c'est que ces infractions pèsent, non pas sur le consommateur qui achète ses produits en supermarché, mais bien sur l'agriculteur. En effet, la vulnérabilité spécifique des agriculteurs, « *pris en tenaille* », dépendants économiquement de l'amont et incapables de répercuter leurs coûts en aval, commence à être reconnue.

Pendant trop longtemps, les ententes ont prospéré, notamment parce que les entreprises n'avaient rien à craindre, ni des pouvoirs publics et surtout pas des victimes.

Les agriculteurs ont subi le poids de ces pratiques, ce qui a non seulement pesé sur leurs revenus mais aussi sur la compétitivité de l'ensemble des filières agricoles. La FDSEA estime qu'est venu le temps de faire reconnaître le préjudice économique et de sanctionner les acteurs coupables d'infractions au droit de la concurrence.

Dans l'affaire sur l'entente sur les phosphates destinés à l'alimentation animale, la FDSEA va demander réparation du préjudice subi par la profession agricole. Si la FDSEA est à

l’origine de cette démarche, c’est la FRSEA Bretagne qui portera l’action car c’est la profession agricole bretonne dans son ensemble qui a été touchée.

Notre objectif est d’abord de faire reconnaître le lien entre une entente orchestrée par des entreprises internationales et le préjudice subi par les éleveurs. L’entente a pesé sur les utilisateurs finaux : les éleveurs. Les éleveurs bretons ont été floués pendant des années, cela a augmenté leur coût de production sans qu’il leur soit possible de le répercuter en aval.

Cette action vise également à sanctionner ce comportement inacceptable et s’insère bien dans une réflexion globale autour de la dépendance des exploitations vis-à-vis du secteur amont et des abus de certains acteurs de ce secteur. Il s’agit de retrouver du pouvoir de négociation en aval mais aussi en amont de la production agricole.

La FDSEA souhaite que cette action serve « d’électrochoc » aux agriculteurs, leur rappelant la nécessité d’être vigilants vis-à-vis des entreprises du secteur amont.

La FDSEA demande aux autorités compétentes de réagir aux abus de position dominante de certains négociants de l’industrie agroalimentaire, du commerce alimentaire de détail, du commerce des intrants et de la grande distribution spécialisée dans l’approvisionnement ! Ces actions sont nécessaires pour faire reconnaître la vulnérabilité économique des agriculteurs et leur permettre de retrouver leur pouvoir de négociation sur l’amont de la production.

La FDSEA croit que demain, la reprise en main de l’approvisionnement des exploitations par les producteurs s’appuiera prioritairement sur une responsabilisation de chaque agriculteur. Les leviers dont nous disposons tous, à l’échelle individuelle, sur nos exploitations, peuvent s’ils sont activés, contribuer à lutter efficacement contre les dérives que la FDSEA dénonce. Cela passera nécessairement par une meilleure formation à l’environnement économique de l’amont de la production. L’implication des agriculteurs dans leurs coopératives devra également être plus grande pour que le sujet de l’approvisionnement devienne un sujet de premier plan.

La FDSEA mènera toujours des actions qui permettent de défendre collectivement les intérêts de la profession, y compris sur l’amont de la production.

CONCLUSION

Les abus insoutenables dont souffrent les agriculteurs n'ont que trop duré. Jusqu'où certains sont-ils prêts à aller pour asphyxier le monde agricole ? On peut se le demander, au vu des pratiques commerciales déloyales dont souffrent les agriculteurs pour la vente de leurs produits, mais aussi de l'omerta qui règne sur le très lucratif marché de l'approvisionnement des exploitations agricoles.

Il est incontestable que les agriculteurs sont victimes des dérives d'un « système », de l'amont à l'aval ; qui, d'ailleurs, oserait dire le contraire, à part ceux-là mêmes qui tirent tous les profits de la vulnérabilité du monde agricole ?

Qu'attendons-nous pour réagir ? Devrons-nous plus encore courber l'échine ?

Certaines voies que nous proposons peuvent vous sembler bien audacieuses. Beaucoup tentent aussi de nous décourager, ou ne comprennent pas pourquoi la FDSEA martèle certains messages, comme l'organisation des producteurs. Mais nous voulons faire comprendre à tous que les agriculteurs doivent être maîtres chez eux :

- Maîtres de l'acte de production,
- Maîtres de l'acte de vente,
- Maîtres de l'acte d'achat.

Pour se concentrer sur les performances de son exploitation, il est tentant de lâcher prise sur des décisions pourtant essentielles : la vente, l'achat. **Mais admettons que nous avons trop délégué, et affirmons que nous allons reprendre la main !**

Les agriculteurs veulent vivre de la vente de leurs produits ! C'est un postulat simple mais qui nécessite pourtant des solutions ambitieuses, qui passeront toutes par le renforcement du pouvoir de négociation des agriculteurs et un assainissement des pratiques commerciales tout au long de la filière, de l'amont à l'aval.

Les agriculteurs sont des Femmes et des Hommes qui exercent leur métier par passion, et qui sont profondément attachés à la terre et aux valeurs paysannes. Mais l'agriculteur est aussi un entrepreneur à part entière : c'est sûrement la facette de notre métier qui a été la plus gommée, alors même qu'il est essentiel que nous mettions pleinement en pratique notre statut de chef d'entreprise.

Le verbe « oser » a de nombreux synonymes, comme risquer, tenter, entreprendre, déclencher, engager... Tous ces mots résument bien le sens de l'action de la FDSEA, et surtout notre volonté d'être force de propositions !

La FDSEA reste convaincue que l'esprit d'entreprendre du monde agricole et l'audace dont il est capable sont les meilleurs leviers pour, demain, oser agir pour ne pas subir.

Pour ceux qui souhaitent prendre connaissance de l'activité de la FDSEA du Finistère, tout au long de l'année, connectez-vous sur
www.fdsea29.fr

Les rapports de l'Assemblée Générale, les dossiers et communiqués de presse peuvent être consultés et téléchargés sur ce site.

Fédération Départementale des Syndicats d'Exploitants Agricoles du Finistère
5 allée Sully – 29322 QUIMPER Cedex
Tél. : 02 98 64 02 20 – Fax : 02 98 95 17 47
fdsea@fdsea29.fr – www.fdsea29.fr