



Fédération Départementale des Syndicats d'Exploitants
Agricoles du Finistère

UNE ORGANISATION ECONOMIQUE RENOUVELEE, PAR ET POUR, LES AGRICULTEURS

Rapport d'orientation

62^{ème} Assemblée Générale
20 mars 2009

Centre Socio-culturel "Alizé" – Guipavas

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

- SOMMAIRE -

INTRODUCTION.....	1
1. LE PRIX DE VENTE DES PRODUITS AGRICOLES DANS LA TOURMENTE : UNE REFLEXION ET UN ENJEU MAJEURS POUR LE SYNDICALISME	2
1.1 Prix alimentaires : une formation des prix aléatoire et déconnectée des prix à la production.....	2
1.1.1 Prix alimentaires : les marges abusives de la grande distribution !.....	2
➤ Le « rapport Besson » sur la formation des prix alimentaires : un rapport accablant !	2
➤ UFC Que Choisir : une étude édifiante sur les marges de la distribution, pour la viande !	3
1.1.2 Baisse des prix alimentaires : une volonté politique affichée par l'Union européenne.....	4
➤ Mettre en œuvre un observatoire des prix au niveau européen, pour mieux pouvoir comparer les prix.....	4
➤ Renforcer la compétitivité de l'industrie agroalimentaire.....	5
➤ Trouver des solutions pour empêcher une instabilité excessive des marchés, qui ne profite ni aux producteurs, ni aux consommateurs	5
1.2 Prix agricoles : vers une fixation unilatérale des prix par les entreprises d'aval ?	6
1.2.1 Des références de prix mises à mal.....	6
➤ La fin de la recommandation interprofessionnelle laitière.....	6
➤ Comment pérenniser le Marché du Porc Breton ?	7
➤ Viande bovine : vers la fin du Marché Organisé de Lamballe ?	8
1.2.2 Le regroupement des entreprises pour une meilleure valorisation des produits agricoles : quel retour au producteur ?	8
1.3 Enjeux pour une formation des prix juste et équitable.....	9
1.3.1 Quels éléments retenir pour la détermination du prix de vente ?	9
➤ Avoir un prix de référence reflétant au mieux le marché.....	9
➤ Pour une prise en compte du prix de revient ?.....	10
➤ Remettons à plat le coût de nos approvisionnements !	10
1.3.2 La défense du revenu du producteur, un enjeu majeur pour le syndicalisme	11
➤ Le syndicalisme, porteur de réflexions et de projets pour les agriculteurs : l'expression des paysans !	11
➤ Les valeurs qui doivent guider le syndicalisme dans sa réflexion et dans ses actions.....	11
2. LA PREMIERE MISE EN MARCHÉ : UN LEVIER POUR LA DEFINITION DU PRIX DE VENTE DE NOS PRODUITS.....	13
2.1 Regrouper l'offre des produits agricoles	13
2.1.1 Des agriculteurs unis et solidaires, autour du projet d'organisation de la première mise en marché.....	13
➤ La force du maillon production : la maîtrise de la matière première	13
➤ Soyons unis et solidaires !.....	13
2.1.2 Modalités de l'organisation de la première mise en marché par les producteurs	14
➤ L'OP, clé de voûte de la concentration de l'offre.....	14
➤ Des OP unies au sein d'une association d'OP, pour regrouper la première mise en marché.....	15

2.2 Articuler le projet d'organisation des producteurs avec la coopération agricole 16

2.2.1 Renouons avec les valeurs fondatrices de la coopération agricole, pour des coopératives
socles de l'organisation des producteurs 16

- Les conflits d'intérêts au sein des coopératives 16
- La coopération agricole, un modèle de valeurs 17
- Renforcer le maillon production au sein de la coopération agricole 18

2.2.2 Retrouvons du pouvoir dans les coopératives ! 19

- L'élection des administrateurs, un moment clé à ne pas manquer ! 19
- Pour une implication forte des adhérents dans leurs structures ! 19

CONCLUSION 20

ANNEXE

- INTRODUCTION -

La crise économique mondiale que nous connaissons depuis l'automne 2008 a mis en lumière les dérives de marchés financiers non régulés, où la spéculation à outrance a conduit à la faillite de tout un système. Les instances internationales s'attèlent désormais à une certaine « moralisation » des systèmes financiers, sous l'égide du Fonds Monétaire International. Alors que nos gouvernements militent en faveur d'une régulation de l'économie financière, les agriculteurs, eux, sont confrontés à une dérégulation progressive, mais certaine, des marchés agricoles ! L'agriculture est pourtant plus que n'importe quel autre secteur soumise aux aléas du marché, en raison de l'élasticité entre l'offre et la demande, des cycles de production, des aléas climatiques et sanitaires...

La dérégulation des marchés, combinée à la financiarisation du secteur agricole, via des fonds d'investissement, accroît l'hypermotilité des prix des matières premières agricoles. Outre la conséquence de prix alimentaires élevés, à l'origine d'émeutes de la faim en 2008, la question du revenu des agriculteurs est aussi cruciale. Cette problématique a été, sous bien des aspects, au cœur de l'activité syndicale de ces derniers mois, et largement débattue lors des assemblées générales cantonales de la FDSEA qui se sont tenues durant l'automne 2008.

Les mobilisations des agriculteurs pour répercuter la hausse des charges, notamment liée à la flambée du coût de l'énergie, ont permis de mettre en lumière, auprès des pouvoirs publics et du grand public, les pratiques abusives de la grande distribution. Ceci est d'autant plus inacceptable que les baisses de prix à la production ne sont pas répercutées sur les prix à la consommation.

De manière plus indirecte, l'impossibilité du secteur agricole de répercuter la hausse des charges pose la question de la fixation du prix de nos produits.

Un double défi s'impose désormais aux agriculteurs :

- Faire face à la pression de la grande distribution, en situation de quasi monopole !
- Faire face à des acteurs de la transformation, de plus en plus regroupés.

Dans ce nouveau contexte, quel est le pouvoir des agriculteurs dans la filière ? Comment pouvons-nous influencer sur la fixation du prix de nos produits, ou au moins participer à une meilleure définition du prix ?

Durant les assemblées générales cantonales, les adhérents de la FDSEA ont largement souligné la nécessité, pour les entreprises, de se regrouper pour peser face à la grande distribution, et être acteurs dans des marchés mondialisés... Paradoxalement, face à ces regroupements, les agriculteurs se sentent de plus en plus déconnectés des entreprises (coopératives ou non).

Ces constats, complexes, et à de nombreux égards hautement sensibles, font de la défense du revenu de l'agriculteur, par le prix de vente, un enjeu majeur pour le syndicalisme. La réflexion menée par le syndicalisme ne sera porteuse d'avenir que si les agriculteurs se réapproprient la première mise en marché.

1. LE PRIX DE VENTE DES PRODUITS AGRICOLES DANS LA TOURMENTE : UNE REFLEXION ET UN ENJEU MAJEURS POUR LE SYNDICALISME

La dérégulation progressive des marchés agricoles met en exergue la difficulté de formation du prix dans le secteur agricole. Il est absolument fondamental que les agriculteurs s'approprient la problématique du prix des produits agricoles, pour mieux définir les enjeux qui se poseront demain. La défense du revenu des agriculteurs, par le prix de vente, est un vaste chantier, où le syndicalisme doit être moteur.

1.1 Prix alimentaires : une formation des prix aléatoire et déconnectée des prix à la production

Depuis de nombreuses années, le syndicalisme agricole dénonce la répartition inéquitable des marges tout au long de la filière. L'opacité des marges de la grande distribution, notamment, a toujours été un cheval de bataille pour le syndicalisme. Le temps nous donne raison, puisque la flambée des prix des produits alimentaires a mis en lumière l'absence de corrélation entre le prix des produits agricoles et le prix des produits alimentaires ! **Récemment, plusieurs études sont venues corroborer les affirmations du syndicalisme.**

1.1.1 Prix alimentaires : les marges abusives de la grande distribution !

- Le « rapport Besson » sur la formation des prix alimentaires : un rapport accablant !

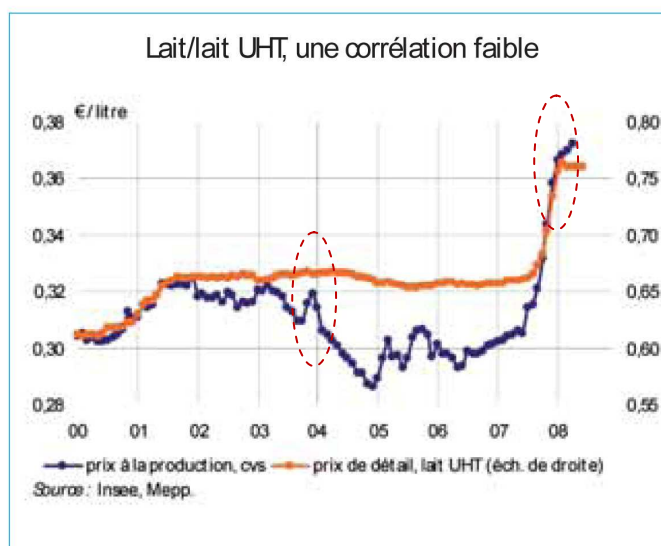
Le rapport sur la formation des prix alimentaires a été commandé par Michel Barnier, Ministre de l'agriculture, à Eric Besson, alors Secrétaire d'état chargé de la prospective et de l'évaluation des politiques publiques. La lettre de mission du Ministre de l'agriculture était claire : « *L'objectif est de disposer des éléments permettant d'analyser les niveaux des coûts et des marges ainsi que leur impact sur le prix d'achat du maillon suivant et de comparer les modalités de formation des prix de différents circuits de commercialisation.* » Le rapport Besson est ainsi largement consacré à l'analyse de la répercussion des prix des matières premières agricoles entre les différents maillons des filières.

Concernant l'analyse des prix, le rapport Besson souligne que les prix agricoles jouent un rôle très variable sur la détermination des prix alimentaires. Les relations de prix dépendent de la nature des produits :

- **Pour les produits frais**, le rapport montre que les prix de détail reflètent assez bien l'évolution des prix agricoles.
- **Pour les produits transformés**, les prix de détail peuvent être complètement indépendants de l'évolution des prix à la production :
 - Le rapport Besson s'appuie notamment sur l'exemple de l'évolution du prix du porc de la production à la vente, entre 2005 et 2008. L'évolution des prix à la production ne se retrouve pas du tout dans les prix de détail. **Les prix de détail sont non seulement quasi-indépendants des prix à la production, mais ils suivent aussi parfois des évolutions opposées : une baisse du prix producteur peut se traduire par une hausse du prix de détail !** Les

prix se forment clairement aux étapes de transformation et de distribution, non pas à celle de la production.

- Pour le lait UHT, le graphique montre que la baisse du prix du lait en 2004 n'a jamais été répercutée au consommateur. Par contre, la hausse de 2007 a été intégralement répercutée !



Pour abaisser le niveau des prix, le rapport Besson aboutit à trois conclusions :

- Le développement du hard discount peut contribuer à la baisse des prix, du fait des marges relativement basses.
 - Une baisse des prix durable ne peut être obtenue sans un accroissement de la concurrence au sein de la grande distribution.
 - **Cette concurrence ne doit pas s'exercer au détriment des producteurs et des consommateurs !**
- UFC Que Choisir : une étude édifiante sur les marges de la distribution, pour la viande !

L'UFC Que Choisir a rendu publique, en janvier 2009, une étude sur la formation des prix de détail des produits alimentaires en viande, dans un contexte de hausse des matières premières agricoles. Cette étude, qui coïncide avec la sortie du rapport d'Eric Besson, démontre que, globalement, il existe très peu de corrélation entre les évolutions des prix agricoles à la production et les prix à la consommation. **Cette étude fait même apparaître que les crises sanitaires, et les transferts de consommation, ont constitué des opportunités pour l'augmentation des marges de la grande distribution.** L'association présente deux exemples édifiants :

- **Le bœuf** : entre 1990 et 2008, le prix du bœuf a augmenté de 50% en rayon, alors que, dans le même temps, le prix payé au producteur de bovins baissait de 15% !
- **Le porc** : sur les 16 dernières années, les prix en rayon ont progressé de 16% pour le rôti, et de 26% pour l'échine, alors que le prix agricole du porc baissait de 30% !

A l'instar du rapport Besson, l'étude de l'UFC Que Choisir pointe du doigt les marges très élevées de la grande distribution : **dans certains cas, la marge est supérieure au prix de vente du producteur !**

Et ce n'est pas la loi de modernisation de l'économie (LME) qui va améliorer la transparence des marges de la grande distribution, bien au contraire ! Dès sa première année d'application, la LME est fortement mise en cause ! Ainsi, Jean-Paul Charié, Président de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (CEPC), a vigoureusement dénoncé les pratiques de la grande distribution, à propos de la négociation commerciale entre industriels et distributeurs – négociation imposée par la LME, dont Jean-Paul Charié était rapporteur ! L'enseigne Leclerc est dans la ligne de mire du Président de la CEPC. **Ce dernier accuse l'enseigne d'imposer à ses fournisseurs un contrat garantissant à l'enseigne Leclerc une marge de 25 %, quel que soit le prix de revente au consommateur !** Jean-Paul Charié dénonce également toute une série de pratiques abusives auxquelles se livrent les distributeurs, et envisage le déclenchement de sanctions judiciaires.

La FDSEA du Finistère dénonçait largement, dans son rapport d'orientation de 2008, la position hégémonique de la grande distribution, ainsi que les abus liés à cette structuration. Ces constats sont enfin repris par les pouvoirs publics, et par une association de consommateurs ! **Les produits agricoles ne pèsent pas, ou très peu, dans la formation des prix alimentaires.** S'il est évident que les prix de détail ne peuvent automatiquement suivre l'évolution des prix à la production, notamment au regard des coûts de transformation, il n'en reste pas moins que, dans certains cas, la formation des prix de détail est très aléatoire... comme l'ont démontré l'étude de l'UFC Que Choisir, et le rapport Besson.

Nous demandons aux Pouvoirs Publics d'instaurer une concurrence saine et loyale entre la grande distribution et ses fournisseurs, pour une meilleure répartition des marges tout au long de la filière, tout en visant à améliorer le prix payé au producteur.

1.1.2 Baisse des prix alimentaires : une volonté politique affichée par l'Union européenne

Suite à l'inflation des produits alimentaires constatée entre août 2007 et juillet 2008, le Conseil européen avait demandé à la Commission d'examiner des solutions afin d'offrir aux ménages européens des prix compétitifs. **La Commission européenne a ainsi adopté, le 10 décembre 2008, une communication dont l'objectif est la réduction des prix.**

La Commission propose notamment trois solutions :

- Mettre en œuvre un observatoire des prix au niveau européen, pour mieux pouvoir comparer les prix

La mise en place d'un observatoire européen des prix doit permettre de compléter l'observatoire des prix mis en place en France, sous l'égide de la DGCCRF (Direction Générale Concurrence Consommation et Répression des Fraudes). Le rapport Besson a déjà mis en lumière des différences de prix à la consommation entre la France et d'autres pays européens, comme l'Allemagne.

Le comité de pilotage français de l'observatoire des prix et des marges a consacré sa deuxième réunion au secteur porcin ; à ce stade, le ministère constate très laconiquement qu'il existe une grande diversité de situations sur la formation des prix dans le secteur porcin. Le ministère de conclure qu'il faut mettre en place un outil de suivi du prix et des marges, un groupe de travail et un comité de pilotage ! **Nous ne voulons pas que la multiplication des outils destinés à l'analyse des marges de la grande distribution ne soit un moyen de freiner, voire de noyer, nos demandes : nous attendons des réponses concrètes, rapidement !**

➤ Renforcer la compétitivité de l'industrie agroalimentaire

Nous ne pouvons qu'accueillir favorablement l'initiative de la Commission européenne en faveur de la compétitivité de l'industrie agroalimentaire. **L'industrie agroalimentaire a de l'avenir, notamment en Bretagne, où ce secteur est dynamique et hautement stratégique.**

Une étude établie par le Cabinet Asterès en janvier 2009 sur l'impact de la crise dans les régions françaises souligne que **la Bretagne est l'une des régions qui sera la moins touchée par la récession annoncée en 2009, grâce à l'agriculture et à l'agroalimentaire !** Les experts du cabinet Asterès rappellent que « **les industries agroalimentaires sont le principal moteur du développement de la Bretagne** ». D'après une étude de Bretagne Prospective de juillet 2008, l'agriculture contribue de manière minimale à près de 40% du chiffre d'affaires des entreprises bretonnes¹ !

De nombreux sujets ont été évoqués lors des Assises de l'agroalimentaire, qui se sont tenues à Pontivy le 2 mars 2009. La formation et l'emploi dans l'agroalimentaire ont notamment été abordés. C'est une question majeure pour les secteurs agricoles et agroalimentaires bretons, confrontés au renouvellement des actifs. **Dans un contexte de crise économique, l'agriculture et l'agroalimentaire sont des secteurs fortement pourvoyeurs d'emploi !**

➤ Trouver des solutions pour empêcher une instabilité excessive des marchés, qui ne profite ni aux producteurs, ni aux consommateurs

La Commission européenne fait elle-même le constat de la nécessité de maintenir des instruments de gestion des marchés. L'instabilité inhérente aux marchés agricoles (aléas climatiques, crises sanitaires, spéculation...) doit être absolument compensée par des régulateurs des marchés des matières premières.

La décision de la Commission européenne, en janvier 2009, de réintroduire les restitutions à l'exportation pour un certain nombre de produits laitiers est une première depuis juin 2007. Selon les termes du communiqué de presse de la Commission européenne : « *La décision a été prise pour répondre à la situation sérieuse du marché laitier européen, causée par la récente et importante chute des prix aux producteurs (...). La Commission continuera d'observer les développements du marché, et ajustera le montant des restitutions en conséquence. Cette mesure s'appliquera aussi longtemps que les conditions de marché l'exigent.* »

La Politique agricole commune est le socle d'une politique indispensable pour faire face à la volatilité croissante des marchés des matières premières. La négociation des prochaines perspectives financières de l'Union européenne (2013 – 2020), qui débutera en 2010, devra maintenir **une politique agricole, européenne, ambitieuse, et durablement compétitive.**

Nous voulons que les propositions de la Commission européenne aboutissent. Mais nous demandons également que les efforts de l'Europe, et de la France, portent sur la lutte contre les distorsions de concurrence, dans tous les domaines (environnement, social, produits vétérinaires et phytosanitaires...).

¹ Bretagne Prospective, Newsletter, juillet 2008

La taxe Borloo sur les transports de marchandises est un contre exemple de la lutte contre les distorsions de concurrence ! Cette taxe amoindrira considérablement la compétitivité de nos produits : c'est une taxe à l'économie ! En effet, la taxe Borloo doit normalement favoriser le report de transport de marchandise vers le train, ou le transport fluvial. Or, en Bretagne, le transport de marchandises est majoritairement intra-régional (donc sur de faibles distances) et il n'existe pas de solution alternative. Au final, la Bretagne serait la première région contributrice, alors qu'elle a le 7^{ème} PIB régional ! Cette taxe signe aussi la fin de la gratuité des routes, annoncée par le Général de Gaulle le 2 février 1969, à Quimper. Cette décision visait à compenser le handicap géographique de la Bretagne dans l'Europe, qui ne comptait alors que six membres, contre vingt sept actuellement ! **Nous réclamons le retrait de la taxe Borloo, ou toute autre proposition qui aboutirait au même résultat.**

La FDSEA demande aux responsables politiques de prendre toute la mesure du caractère stratégique des secteurs agricole et agroalimentaire en Bretagne, et aussi en France. Le maintien des outils de régulation des marchés agricoles doit être une priorité absolue. Ce message devra être fortement porté par les candidats, et futurs élus, dans le cadre des élections européennes de juin 2009. Le rôle des députés européens sera d'autant plus important, demain, en raison de l'élargissement des compétences du Parlement européen. Le Traité de Lisbonne, s'il est ratifié par l'ensemble des Etats membres, prévoit que l'agriculture fera désormais partie du champ de la procédure de codécision. **Nous nous attacherons à renforcer nos liens avec les députés européens, pour qu'ils soient force de proposition, pour la défense des secteurs agricole et agroalimentaire bretons.**

1.2 Prix agricoles : vers une fixation unilatérale des prix par les entreprises d'aval ?

1.2.1 Des références de prix mises à mal

Les principales productions sont aujourd'hui confrontées à des difficultés dans la formation des prix. En effet, la plupart des outils servant de référence de prix dans le secteur agricole fonctionnent mal, voire plus du tout. **Il est pourtant crucial que le secteur agricole, dans toutes les productions, dispose d'outils, ou de lieux, permettant la fixation de prix.**

➤ La fin de la recommandation interprofessionnelle laitière

En 2008, la DGCCRF (Direction Générale Concurrence Consommation et Répression des Fraudes) a enjoint à l'interprofession laitière de cesser toute recommandation sur le prix du lait, au motif que ce mode de fixation du prix constituait une entente anticoncurrentielle.

L'interprofession laitière a dû prendre la mesure du coup de semonce de la DGCCRF, en cessant immédiatement toute recommandation sur le prix du lait.

En août 2008, profitant de l'inaction de l'interprofession laitière, le groupe Entremont Alliance a décroché unilatéralement de la recommandation interprofessionnelle d'évolution du prix du lait. **Seules les manifestations et la pression syndicale ont permis un accord avec le groupe Entremont Alliance. Le syndicalisme s'est alors engagé à travailler sur la mise en place d'indicateurs plus pertinents, mais aussi plus réactifs par rapport au marché.**

A ce jour, le CNIEL (Centre National Interprofessionnel de l'Economie Laitière) est dans une position délicate, étant confronté :

- D'une part, à une fin annoncée de la recommandation interprofessionnelle, tolérée par les autorités de concurrence jusqu'au mois de mars 2009 ;
- D'autre part, à une nécessaire évolution de ses pratiques pour rentrer dans les clous du droit de la concurrence.

A ce dernier égard, l'exercice est peu aisé ! Un amendement à la loi de finances pour 2009, porté par le député Marc Le Fur, a été adopté pour tenter de sécuriser juridiquement l'interprofession laitière. Le vecteur législatif a entériné de nouvelles compétences pour le CNIEL et les CRIEL (Centres Régionaux Interprofessionnels de l'Economie Laitière) :

- « *Le CNIEL peut élaborer et diffuser des indices de tendance, notamment prévisionnels, des marchés laitiers, ainsi que tout élément de nature à éclairer la situation des acteurs de la filière laitière.*
- *Les CRIEL peuvent élaborer et diffuser des valeurs qui entrent dans la composition du prix de cession du lait aux collecteurs ou aux transformateurs, en s'appuyant notamment sur les indices mentionnés à l'alinéa précédent.*
- *Les opérateurs de la filière laitière peuvent se référer aux indices et valeurs mentionnés aux deux premiers alinéas dans le cadre de leurs relations contractuelles. »*

L'adoption de cet amendement est positive pour le maintien d'un cadre de référence de prix. **Mais ce nouveau mode de fixation du prix, destiné à préparer la contractualisation, est-il suffisant pour garantir une équité de paiement, pour le prix de base, entre producteurs ? Le CNIEL ou les CRIEL pourront-ils faire face à la gestion des volumes, politiquement et juridiquement, quand les quotas seront abandonnés en 2015 ?** Autant de questions qui doivent nous amener à une réflexion approfondie sur la fixation des prix et la gestion des volumes dans le secteur laitier.

➤ Comment pérenniser le Marché du Porc Breton ?

Durant les assemblées générales cantonales de la FDSEA, les adhérents se sont largement exprimés sur la fixation du prix dans le secteur porcin.

Le Marché du Porc Breton (MPB), qui a pour objet la mise en marché des porcs charcutiers et animaux de réforme, fonctionne grâce à un cadran, suivant des enchères dégressives. Le cadran de Plérin sert de référence de prix, en France.

Nombre d'adhérents de la FDSEA ont soulevé des questions relatives aux dysfonctionnements du MPB. Par exemple :

- « *Le MPB pourra-t-il encore constituer une référence de prix, si chaque coopérative s'allie à un abattoir ?*
- *Le MPB doit rester maître du prix, mais il faut une remise en cause de ce marché : le cadran en porc fixe un prix standard, mais 80% des porcs sont déjà pré-affectés ! »*

Les agriculteurs sont unanimes sur l'utilité du MPB pour constituer une référence de prix. Toutefois, il est patent de constater que le MPB ne joue plus un rôle de regroupement de la première mise en marché, où la confrontation offre / demande, entre éleveurs et abatteurs est réelle (à la différence du cadran en légumes, qui fonctionne avec la règle de l'apport total). L'idéal serait évidemment qu'un maximum de porcs soit présenté par les groupements au MPB ! **Plus certainement, le MPB ne pourra être pérennisé que si l'ensemble des acteurs jouent le jeu : les porcs qui passent au cadran ne doivent pas être pré-affectés ! Le fait que des porcs passent au MPB, alors qu'on sait bien avant à quel abattoir ceux-ci sont destinés, participe à l'inertie du Marché.**

➤ Viande bovine : vers la fin du Marché Organisé de Lamballe ?

Le Marché Organisé de Lamballe (MOL) a pour objet le regroupement de l'offre des producteurs, et des abatteurs. Les animaux sont présentés à la vente de manière physique, et sont vendus grâce à un système d'enchères dégressives.

Le MOL a pour mission d'assurer une concurrence saine et loyale entre éleveurs et abatteurs, en organisant la rencontre entre l'offre et la demande, et en créant un système de fixation du prix public et transparent.

Le groupe Bigard a toujours été un partenaire historique du MOL. Très brutalement, à la mi-mai 2008, Bigard a cessé de s'approvisionner auprès de tous les marchés au cadran (Ploermél, Lamballe, Louargat...), mettant en avant le manque de pertinence des cotations du MOL.

En octobre 2008, l'annonce du regroupement entre Bigard et Socopa a permis de lever le voile sur la stratégie du Groupe Bigard qui, par son rapprochement avec Socopa, sécurisait désormais son approvisionnement... A présent, le MOL, qui avait pour partenaires historiques Bigard, Socopa et Kermené, voit son avenir hautement compromis.

La situation en viande bovine illustre également la difficulté, pour les agriculteurs, d'avoir un lieu permettant la fixation d'un prix public et transparent. **La FDSEA avait justement soutenu la mise en place du MOL pour que les agriculteurs disposent d'une référence de prix reflétant l'offre et la demande.** Aujourd'hui, avec les regroupements qui ont eu lieu, les agriculteurs risquent de se voir imposer la grille de prix d'une seule entreprise !

1.2.2 Le regroupement des entreprises pour une meilleure valorisation des produits agricoles : quel retour au producteur ?

La FDSEA du Finistère, dans son rapport d'orientation de 2006, appelait de ses vœux au regroupement et à la modernisation des entreprises, de l'amont à l'aval. Depuis l'automne 2008, les regroupements des organisations économiques, dans différents secteurs, se sont considérablement accélérés. Durant les AG cantonales de la FDSEA, les agriculteurs ont exprimé la nécessité, pour les organisations économiques, de se restructurer et de se concentrer, pour faire face à la grande distribution et à des marchés mondialisés.

Les agriculteurs ont exprimé différents avis, en fonction des secteurs de production :

- Dans le secteur laitier, les agriculteurs souhaitent davantage de concentration des outils. Depuis, est intervenue l'annonce du regroupement des activités laitières des trois groupes coopératifs, Even, Coopagri et Terrena, qui sera effectif au 1er juillet 2009. Le dossier de presse relatif à l'annonce de ce regroupement souligne la « (...) *volonté d'unifier les activités laitières des trois coopératives au sein d'une organisation beaucoup plus structurée et plus offensive sur le marché des produits laitiers. Désormais, les activités laitières des trois coopératives seront regroupées au sein d'une même holding. Elle regroupera tous les actifs commerciaux, industriels et les titres des activités laitières des trois coopératives. Cette entreprise coopérative laitière sera une SAS (Société par Actions Simplifiée)* » Ce projet de regroupement des activités industrielles poursuit l'objectif d'une meilleure valorisation du lait.

- Dans le secteur porcin, le constat des agriculteurs est partagé entre une concentration suffisante des outils industriels (abattoirs) et une trop grande dispersion de l'offre. A ce dernier égard, les agriculteurs soulignent le regroupement insuffisant des groupements de producteurs, et déplorent l'absence de participation de l'ensemble des groupes coopératifs au MPB.
- Dans le secteur de la viande bovine, les agriculteurs craignent au contraire le monopole du groupe Bigard, suite au regroupement avec Socopa. Bigard aura certes un poids incontestable face à la grande distribution (qui s'est d'ailleurs opposée au projet !), mais le risque est aussi que ce soit Bigard qui fixe unilatéralement le prix payé au producteur, sans que ce prix ne reflète le marché – une confrontation réelle entre l'offre et la demande !
- Dans le secteur des fruits et légumes, nombreux sont les agriculteurs qui regrettent l'absence de regroupement de l'offre, en tomates, entre la SICA de Saint-Pol de Léon et Saveol. Un tel regroupement permettrait d'avoir une force de vente plus efficace face aux centrales d'achat de la grande distribution.

La valorisation des produits agricoles s'est considérablement déplacée vers l'aval. Il est à cet égard important que les entreprises de transformation (coopératives ou non coopératives) s'attachent à une meilleure valorisation des produits en regroupant les moyens de transformation. Cependant, ceci a pour effet de placer le producteur face à des outils très concentrés : **l'agriculteur est dans une situation commerciale hautement déséquilibrée, qui plus est dans un contexte où la fixation d'un prix public et transparent est globalement remise en cause.** Alors, s'orienter-t-on vers une fixation unilatérale du prix par les entreprises... faisant craindre une intégration rampante ? Nous devons nous battre pour assurer un revenu basé sur la vente de nos produits, et considérer la valorisation de nos produits par l'aval comme un juste retour sur investissement ! **Notre métier, c'est d'être paysan et donc de gagner notre vie par le prix de nos produits !**

Les difficultés de formation des prix agricoles, et l'impossibilité de répercuter la hausse de nos charges, doivent nous conduire à prendre la mesure des enjeux, pour le secteur agricole, d'une nouvelle définition du prix, juste et équitable.

1.3 Enjeux pour une formation des prix juste et équitable

1.3.1 Quels éléments retenir pour la détermination du prix de vente ?

- Avoir un prix de référence reflétant au mieux le marché

Les agriculteurs conçoivent difficilement un prix de leur produit qui soit déconnecté des marchés. Tel a été le sens des écrits durant les AG cantonales de la FDSEA. Cette affirmation mérite toutefois d'être précisée :

- **Accepter un prix de marché, oui, mais à condition que les références utilisées pour la fixation du prix (indicateurs de prix, cotations) soient pertinentes.** C'est absolument fondamental pour le maillon production !
- **Les agriculteurs acceptent la notion de prix de marché, pourvu qu'ils n'assument pas que des baisses de prix !** En effet, les augmentations de prix liées

à des embellies sur les marchés sont bien trop rares, ou obtenues au prix de bras de fers syndicaux contre les entreprises !

- **Le prix de marché sera acceptable, à condition que les contraintes soient les mêmes pour tous.** Le prix de marché n'a pas les mêmes conséquences pour un produit dont la compétitivité est affaiblie par des distorsions de concurrence (main d'œuvre, produits phytosanitaires, mesures environnementales...). La réduction des distorsions de concurrence reste, pour nous, un axe de travail majeur.
- **Pour assumer les aléas de marché, les agriculteurs devront, collectivement, se doter de filets de sécurité, comme les caisses de péréquation.** Les risques de marchés ne seront supportés que s'ils sont mutualisés, au sein d'une organisation de la production forte ! Les agriculteurs se posent également la question de l'opportunité des contrats à terme, avec un prix fixé d'avance : hausses ou baisses, les risques pèsent sur le vendeur ! Les contrats à terme peuvent être un outil pour sécuriser le coût de revient des exploitations agricoles, et être moins dépendants des aléas de marché.

➤ Pour une prise en compte du prix de revient ?

Pour la définition d'un prix de référence, les agriculteurs ont mis en avant la nécessité que le prix d'achat des produits prenne en compte le prix de revient sur les exploitations. Pour beaucoup, la prise en compte du prix de revient est une question de survie économique ! Des agriculteurs ont ainsi écrit, lors des AG cantonales :

- *« Le prix de revient est un minimum pour continuer à produire ! Aucun secteur ne travaille à perte pendant si longtemps !*
- *Nous sommes obligés de tenir compte du prix de revient pour garder nos entreprises !*
- *Le prix de base est trop faible par rapport au coût de revient.*
- *Il faudrait interdire de vendre en-dessous du prix de revient.*
- *Les producteurs disparaîtront si l'on continue à vendre en-deçà du prix de revient. »*

Prendre en compte le prix de revient dans le prix de base est une idée séduisante, qui semble sortir du bon sens paysan. Mais rien n'est moins simple ! Non seulement il semble difficile d'établir un prix de revient moyen pour une production donnée, mais il est aussi temps que le monde agricole cesse de mettre sur la place publique ses coûts de revient, surtout en temps de crise ! Quel entrepreneur dévoile ses coûts de revient ? Nous devons absolument changer de sémantique, et parler de hausse des charges, sans dévoiler nos coûts de revient. **C'est bien la hausse de nos charges (pétrole, aliment, gaz...) qui doit être répercutée dans le prix de vente de nos produits.**

➤ Remettons à plat le coût de nos approvisionnements !

Lors des AG cantonales, nombreux sont ceux qui ont souligné le manque de compétitivité de notre négoce sur l'approvisionnement des entreprises agricoles. Mais cette question se poserait-elle avec une telle acuité si, de surcroît, les agriculteurs n'étaient pas parfois contraints par des obligations d'approvisionnement exclusif auprès des organisations économiques ?

Nous tenons à rappeler que l'obligation d'approvisionnement se justifie par la nécessité de réaliser des économies d'échelle, pour approvisionner les exploitations agricoles, au meilleur prix. Ce n'est malheureusement pas toujours le cas, par exemple

pour les intrants. Face à cette situation, la FDSEA, sollicitée par ses adhérents, a décidé de faire bénéficier ceux-ci d'une opération d'achat groupé d'ammonitrate, au prix de marché... soit un prix bien inférieur à ce qui pouvait être proposé par le négoce breton !

L'opération d'achat groupé menée par la FDSEA avait un caractère ponctuel, pour pointer du doigt les dérives du négoce pour l'approvisionnement des agriculteurs. La volatilité des matières premières nécessite un changement radical de l'approche commerciale que nous pouvions avoir auparavant. La prise de risque, et la responsabilité de nos structures, sont appelées à évoluer si l'on veut toujours approvisionner les exploitations agricoles au meilleur prix !

Il ne servira à rien de nous battre sur nos prix de vente si, en parallèle, nous ne faisons rien pour améliorer le coût des produits nécessaires à notre activité.

1.3.2 La défense du revenu du producteur, un enjeu majeur pour le syndicalisme

- Le syndicalisme, porteur de réflexions et de projets pour les agriculteurs : l'expression des paysans !

Lors des AG cantonales de cet automne, la FDSEA a interrogé ses adhérents sur les projets et missions incombant au syndicalisme.

Pour nos adhérents, la FDSEA doit être un moteur dans la réflexion sur, principalement :

- **La défense du revenu et de l'organisation économique :**
 - *« Le regroupement de l'offre, au stade de la première mise en marché,*
 - *La défense du prix des produits agricoles,*
 - *La défense des agriculteurs face à des entreprises de plus en plus concentrées,*
 - *La maîtrise de la hausse des charges (favoriser les achats groupés),*
 - *La FDSEA doit être fédératrice pour que les agriculteurs se fassent entendre auprès des organisations économiques. »*
- **La défense et la valorisation de la profession agricole :** *« la FDSEA doit nous aider à nous épanouir dans notre métier et changer l'image du paysan, surtout dans les médias. »*
- **Les contrôles :** *« Se mobiliser face à des contrôles absurdes. »*

La FDSEA s'engage à suivre la ligne politique qui lui a été donnée par les agriculteurs, adhérents. La FDSEA a ainsi toute légitimité pour s'investir dans ces dossiers, en respectant les valeurs qui doivent guider son action.

- Les valeurs qui doivent guider le syndicalisme dans sa réflexion et dans ses actions

Lors des AG cantonales, les agriculteurs se sont spontanément exprimés sur les valeurs qui doivent guider l'action du syndicalisme, et qui font aussi sa force et sa légitimité. Pour nombre d'agriculteurs, la FDSEA doit être un cadre avec des valeurs :

- *« La proximité avec la base »* est fondamentale pour être à l'écoute des agriculteurs, répondre à leurs attentes et être une force de proposition incontournable.

- « Par sa neutralité, face aux entreprises commerciales et coopératives, la FDSEA doit être l'organisme orientant et représentant la profession au niveau des instances de marché. » Par exemple, les agriculteurs attendent de la FDSEA qu'elle rappelle que les structures sont là pour défendre le revenu du producteur, et doivent être pilotées par les agriculteurs eux-mêmes.
- « Redonner une identité aux agriculteurs : la FDSEA doit être un encouragement à rester humain ! »
 - o Dépasser les individualismes : depuis ces 20 dernières années, les agriculteurs se sont concentrés sur la performance de leurs exploitations, pour diminuer les coûts de production et accroître la productivité. Aujourd'hui, le visage de l'agriculteur a changé. L'agriculteur est un technicien, un chef d'entreprise, un agri-manager ! Ces nouvelles compétences ont obligé les agriculteurs à se concentrer sur leurs exploitations. Nous voulons, à présent, nous recentrer sur la défense collective, fût-elle syndicale ou économique ! **Syndicalisme et organisations économiques doivent travailler main dans la main, chacun dans son domaine, mais toujours guidés par la recherche de l'intérêt collectif des paysans.**
 - o Se réapproprier l'acte de vente : dépasser collectivement les individualismes suppose aussi que chaque agriculteur se réapproprie la notion d'acte de vente. Agriculteurs et coopératives se sont, ensemble, concentrés sur l'abaissement des coûts de production. La relation entre agriculteur et coopérative s'est ainsi progressivement nouée autour du technicien de groupement. Sans remettre en cause l'importance de maintenir et développer des entreprises agricoles performantes, **nous pensons qu'il est fondamental que chaque agriculteur se réapproprie l'acte de vente des produits agricoles, trop délaissé ces dernières années.** Pour ce faire, il faudra un vrai changement des mentalités, et une implication de chacun : **l'agriculteur doit agir comme un vendeur, et non comme un livreur ! Nous voulons nous battre sur le prix de vente de nos produits !**

Pour la FDSEA, la fixation des prix, du producteur au consommateur, est un enjeu majeur :

- **Les rapports de force déséquilibrés avec la grande distribution conduisent à une formation des prix insatisfaisante, car opaque.**
- **La formation des prix des produits agricoles est aussi dans la tourmente, en raison de la délitation des cadres de référence de prix, et du risque de fixation unilatérale des prix par les transformateurs.**

Le constat doit alarmer tout un chacun. Notre réaction ne doit pas se faire attendre, et doit être à la hauteur des enjeux de demain : comment fixera-t-on le prix de nos produits ? Nous devons reprendre notre rôle d'agriculteur / vendeur, et ce défi passera grâce à une organisation économique renouvelée !

2. LA PREMIERE MISE EN MARCHÉ : UN LEVIER POUR LA DEFINITION DU PRIX DE VENTE DE NOS PRODUITS

La FDSEA, dans son rapport d'orientation de 2008, insistait sur la nécessité de développer l'organisation de la production, dans tous les secteurs, pour deux raisons notamment :

- **Participer au regroupement de l'offre dans le Grand Ouest.** La FDSEA mettait en avant la nécessité que les producteurs retrouvent un pouvoir structurel dans leurs filières, et aussi l'intention de la Commission européenne de reconnaître des organisations de producteurs (OP) dans tous les secteurs.
- **Mettre en place des mesures professionnelles de prévention et de gestion des crises.** Ce dispositif correspond à une volonté des agriculteurs de réintroduire des **outils de solidarité** au sein des filières pour faire face aux risques de marché.

La FDSEA reste fidèle à ses convictions. Et nous entendons être force de propositions pour une organisation économique renouvelée, par et pour, les agriculteurs.

2.1 Regrouper l'offre des produits agricoles

2.1.1 Des agriculteurs unis et solidaires, autour du projet d'organisation de la première mise en marché

- La force du maillon production : la maîtrise de la matière première

Face aux mouvements de réorganisation des entreprises de transformation, **nous sommes convaincus que les agriculteurs ne retrouveront du pouvoir dans la filière que dans le cadre d'une organisation de la première mise en marché forte.**

Lors des AG cantonales, les agriculteurs ont largement souligné le fait que le pouvoir des agriculteurs résidait dans la maîtrise de la matière première :

- *« Notre atout ? Nous sommes le premier maillon de la filière, et sans ce maillon, pas de filière.*
- *A nous paysans de nous prendre en main en instaurant les règles du jeu et les rapports de force.*
- *Dans chaque filière, la production reste la base.*
- *Se regrouper et réapprendre à vendre nos produits.*
- *Travailler tous ensemble face à nos acheteurs.*
- *Garder une force vive purement amont. »*

- Soyons unis et solidaires !

Lors des AG cantonales, nombre d'adhérents de la FDSEA ont souligné que l'une des forces du maillon production réside aussi dans sa capacité à être uni et solidaire :

- *« L'atout principal des agriculteurs est de s'unir pour se faire entendre.*
- *Si on est nombreux et unis, nous pourrions influencer sur les décisions.*
- *Nous devons rester soudés, solidaires et organisés.*
- *Notre plus gros atout restera notre capacité à être unis et solidaires.*
- *Les agriculteurs doivent s'unir pour affronter les entreprises.*

- *Le seul moyen qu'aura la production de se faire entendre ne pourra être que collectif : seul le syndicat pourra se faire entendre face à des entreprises de plus en plus déshumanisées... »*

Nous voulons que les agriculteurs constituent un front uni, solidaire et organisé, pour une première mise en marché forte. Sans cela, nous ne pourrions rétablir le rapport de force avec les autres maillons de la filière, transformateurs et distributeurs. Il est absolument insupportable de voir des querelles entre groupements, voire entre hommes, prendre le pas sur l'intérêt général des producteurs !

Nous défendons l'idée que, sur le bassin breton, voire grand ouest ou au-delà, des discussions et des projets puissent se nouer entre les organisations économiques de l'amont pour constituer des structures à taille critique sur le marché, et peser dans les relations commerciales avec les acheteurs.

2.1.2 Modalités de l'organisation de la première mise en marché par les producteurs

- L'OP, clé de voûte de la concentration de l'offre
 - *Au niveau communautaire*

Les organisations de producteurs sont la structure privilégiée, au niveau communautaire, pour rétablir le rapport de force entre l'offre et la demande, surtout dans les secteurs qui souffrent d'une forte atomisation de l'offre. Les OP ont pour ainsi objet de renforcer le poids économique des producteurs, en favorisant le regroupement de l'offre (structuration horizontale de la première mise en marché).

Les organisations de producteurs bénéficiaient d'une reconnaissance sectorielle au niveau communautaire (porc, fruits et légumes, houblon, huile d'olive...). Dans le cadre du bilan de santé de la PAC, la Commission européenne s'est montrée favorable à la reconnaissance, par les Etats membres, d'organisations de producteurs dans tous les secteurs. Ainsi, une disposition nouvelle a été introduite dans l'OCM unique² : *« Les organisations de producteurs peuvent jouer un rôle utile en regroupant l'offre dans les secteurs où il existe un déséquilibre dans la concentration des producteurs et celle des acheteurs. C'est pourquoi il convient que les Etats membres puissent reconnaître des organisations de producteurs au niveau communautaire dans tous les secteurs. »*³

Ces organisations de producteurs, autres que les OP déjà reconnues, devront respecter les points suivants :

« Les OP :

- *Sont constituées à l'initiative des producteurs ;*
- *Ont un but précis qui peut consister notamment :*
 - **A concentrer l'offre et à commercialiser les produits des producteurs membres ;**
 - **A adapter conjointement la production aux exigences du marché et à l'améliorer ;**
 - *A promouvoir la rationalisation et la mécanisation de la production. »*

² Modification du Règlement n°1237/2007, par le Règlement n°72/2009 du 19 janvier 2009

³ Considérant n°19 du Règlement n°72/2009

Pour l'Europe, les OP sont la clé de voûte de l'organisation des producteurs, pour améliorer la production et la commercialisation des produits agricoles. A ce titre, ces organisations bénéficient de priorités dans les avantages accordés par les Pouvoirs publics (aides attribuées dans le cadre de la réglementation communautaire, comme les Programmes Opérationnels pour les fruits et légumes, ou aides d'Etat).

- *Modalités de reconnaissance du statut d'OP en France*

La procédure de reconnaissance en tant qu'OP dépend de l'administration française.

La personne morale qui sollicite une reconnaissance en tant qu'OP doit justifier d'une activité économique suffisante. La loi d'orientation agricole de 2006 a d'ailleurs étendu aux sociétés commerciales la liste des personnes morales susceptibles de bénéficier d'une reconnaissance en tant qu'OP. Peuvent être reconnues comme OP, les sociétés coopératives agricoles, SICA, associations entre producteurs agricoles relevant de la loi 1901, les SARL, les SA, les SAS et les GIE.

Le code rural dispose que les OP édictent des règles destinées à :

- **« adapter la production à la demande des marchés, en quantité et en qualité,**
- **instaurer une transparence des transactions et régulariser les cours,**
- **notamment par la fixation éventuelle d'un prix de retrait,**
- *mettre en œuvre la traçabilité,*
- *promouvoir des méthodes de production respectueuses de l'environnement. »*⁴

- Des OP unies au sein d'une association d'OP, pour regrouper la première mise en marché

Le code rural précise que les OP peuvent se regrouper pour constituer des centrales de vente, qui peuvent être reconnues en tant **qu'association d'organisations de producteurs (AOP) à condition qu'elles deviennent propriétaires des produits de leurs membres, actionnaires ou associés, qu'elles commercialisent**⁵.

Dans un contexte de dérégulation des marchés, de renforcement du poids des acheteurs ou transformateurs dans le secteur agricole et l'agroalimentaire, l'organisation commerciale des agriculteurs revêt une importance cruciale.

Les OP et AOP représentent l'élément de base d'une organisation collective des marchés par les producteurs, avec l'appui des Pouvoirs publics.

Comment envisager, concrètement, un schéma d'organisation de la production en OP et AOP, notamment au regard de la coopération agricole ? Il convient de s'attacher à répondre précisément à cette question.

⁴ Article L.551-1 du Code rural

⁵ Article L.551-3 du Code rural

2.2 Articuler le projet d'organisation des producteurs avec la coopération agricole

Le projet d'organisation de la production en OP et AOP suscite de nombreuses réactions quant à sa mise en œuvre, avec notamment la question suivante : **quelle personne morale doit faire l'objet d'une reconnaissance comme OP, ou comme AOP ?** La conséquence de cette question est aussi de savoir si les coopératives doivent faire l'objet d'une reconnaissance, ou s'il est davantage pertinent de créer des structures économiques en amont des coopératives.

Nombreux sont ceux qui souhaitent remettre à plat l'organisation économique de la production car ils ne se retrouvent plus dans leur coopérative. **Il ne nous semble cependant pas réaliste d'envisager la création d'OP en amont des entreprises coopératives.** Sans parler de la lourdeur juridique et administrative d'un tel projet, politiquement, ce serait annihiler la coopération. Ce n'est pas le projet que la FDSEA entend porter.

La coopération est un formidable outil juridique pour favoriser l'organisation économique de la production, sous la houlette de ses associés fondateurs : les agriculteurs. Formidable outil ? OUI, MAIS, à condition de renouer avec les valeurs fondatrices de la coopération agricole, et de redonner du pouvoir aux agriculteurs dans leur coopérative.

2.2.1 Renouons avec les valeurs fondatrices de la coopération agricole, pour des coopératives socles de l'organisation des producteurs

➤ Les conflits d'intérêts au sein des coopératives

- *L'expression des agriculteurs sur les conflits d'intérêts qui se nouent au sein de la coopération*

Lors des AG cantonales, beaucoup d'agriculteurs ont souligné l'éloignement entre l'adhérent et l'entreprise coopérative. Si un certain nombre d'adhérents des coopératives sont satisfaits de leur organisation, beaucoup le sont moins, notamment en raison du sentiment d'éloignement entre l'adhérent – sociétaire, et les centres de décision de la coopérative. Quelques phrases écrites lors des AG cantonales :

- « *Les producteurs ont créé les entreprises et, aujourd'hui, en sont otages.*
- *Les entreprises ne tiennent pas suffisamment compte des charges des producteurs. Seul le profit de l'entreprise est pris en compte.*
- *Il ne faut pas que l'entreprise perde de vue qu'elle existe grâce aux producteurs. L'entreprise doit travailler dans l'intérêt des producteurs.*
- *Relations tendues et difficiles.*
- *Les relations se dégradent de plus en plus. Les entreprises n'écoutent plus leurs producteurs et ne pensent que bénéfiques. Tant pis pour ceux qui ont du mal à résister.*
- *Relations de plus en plus déconnectées.*
- *Le producteur n'a plus grand-chose à dire...*
- *Plus les entreprises se développent, moins le producteur trouve sa place et une certaine reconnaissance. »*

Ces écrits témoignent du fossé qui se creuse entre la coopération et ses adhérents. Même s'il convient de relativiser au regard du contexte économique morose, le malaise est certain et doit être pris en compte !

- *Des coopératives agricoles centrées sur l'aval de la filière*

La valeur ajoutée de la production agricole s'est considérablement déplacée vers l'aval. **Ceci a conduit certaines entreprises coopératives à nouer des alliances avec des entreprises industrielles et commerciales.** Ces stratégies cachent des montages juridiques complexes, où la question de la gouvernance est absolument cruciale. Comment, en effet, concilier les conflits d'intérêt, au sein de sociétés communes, où l'une des parties vend (approvisionnement par les coopératives), et l'autre achète (transformateur) ? Les stratégies d'alliance entre entreprises coopératives et entreprises commerciales (transformation, abattoirs) sont également sujettes à questions. Quel est le pouvoir des agriculteurs dans les nouvelles structures ainsi formées ; comment gérer les conflits d'intérêts entre producteurs et industriels ? Il ne s'agit pas de diaboliser les rapprochements entre coopératives et entreprises commerciales, mais il convient d'être extrêmement vigilant sur la réalité du pouvoir des producteurs. Nous pouvons aussi nous interroger sur les raisons qui peuvent pousser un groupe coopératif à préférer un rapprochement avec une entreprise industrielle, plutôt qu'un autre groupe coopératif.

D'autres coopératives ont le souci de mutualiser leurs outils industriels, pour être plus performantes. C'est par exemple le cas, avec le rapprochement des activités laitières de Even, Coopagri et Terrena. Ces trois coopératives ont choisi de consolider, ensemble, leurs filiales industrielles et commerciales. Ce regroupement des activités industrielles sera formalisé, juridiquement, par la mise en place d'une SAS (Société par Actions Simplifiée). Ce travail sur les outils industriels peut être accueilli comme un signe positif, mais ne participe pas au renforcement du pouvoir des producteurs, au sein de l'amont. **L'organisation de l'amont doit absolument être consolidée, en privilégiant la forme juridique coopérative, garante de l'implication des agriculteurs.**

- *Les entreprises coopératives, « banques des agriculteurs » ?*

Certains adhérents ont souligné, dans leurs écrits des AG cantonales de la FDSEA, que les agriculteurs étaient de plus en plus « pieds et poings liés » avec les entreprises coopératives. **Cet état de fait n'est-il cependant pas la conséquence du désengagement des banques en faveur des entreprises agricoles.** On se retrouve de plus en plus dans la situation où un agriculteur, en difficultés de trésorerie, sera contraint de se retourner vers sa coopérative car sa banque ne l'accompagne pas. Il n'appartient pas aux entreprises coopératives de se substituer aux banques ! **Nous demandons aux établissements bancaires de participer au développement et à l'accompagnement financier des entreprises agricoles : c'est leur métier !**

➤ La coopération agricole, un modèle de valeurs

En novembre 2008, Coop de France a mené une étude sur la notoriété et l'image des coopératives agricoles auprès du grand public. Selon l'étude IPSOS, parue en février 2009, le modèle des coopératives agricoles est plébiscité par les Français. Pour une très grande majorité des sondés, **les coopératives agricoles donnent l'image d'un modèle puissant, solidaire, responsable, d'avenir, engagé pour le développement durable...**

Les qualificatifs retenus sur l'image de la coopération agricole sont hautement représentatifs des valeurs qui ont fondé la coopération agricole, et qui doivent rester le moteur de leur développement. **Nous pensons, cependant, que beaucoup de coopératives se sont éloignées de ces valeurs, notamment parce qu'elles se sont plus concentrées sur l'abaissement des coûts de production, et moins sur l'acte de vente.** C'est aussi, ainsi, que l'agriculteur s'est éloigné, et moins investi, dans la coopération : nombre d'entre nous sont devenus des « clients » des coopératives, avec comme interlocuteur le technicien de

groupement, nous dessaisissant toujours un peu plus de l'acte de vente de nos produits... Il n'est pas normal que les adhérents des coopératives aient une simple relation de « client » avec leur entreprise ! **Le terme d'associé coopérateur doit retrouver ses lettres de noblesse. Nous voulons une organisation de la production centrée sur la coopération, avec un pacte social et un engagement renouvelés, centrés sur l'adhérent.**

➤ Renforcer le maillon production au sein de la coopération agricole

Les coopératives agricoles font actuellement un important travail de refonte de leurs activités, du côté industriel. Mais qu'en est-il du producteur ? L'amont des coopératives doit absolument être consolidé.

Nous travaillons actuellement sur un modèle d'organisation économique renouvelé pour la filière laitière (renforcement de la première mise en marché), avec une possible transposition dans d'autres filières :

- **Nous proposons un renforcement de la coopération autour des agriculteurs, avec la création d'OP au sein des coopératives.** Nous voulons que ces OP nouvelles disposent de compétences pour la commercialisation de nos produits. Il s'agit en fait d'opérer une scission juridique entre la « coopérative de base » et l'outil industriel, pour éviter des divergences d'intérêts précédemment évoquées. Pour être efficace, et consacrer un rééquilibrage des forces en présence, la scission entre l'amont et l'aval doit se concrétiser par une gouvernance nouvelle, où la présidence et l'administration d'un groupe coopératif (y compris avec ses activités industrielles) doit être distincte de la fonction de Président de la coopérative, le cas échéant reconnue OP.
- **Nous réfléchissons à la création d'organisations de producteurs en amont des entreprises non coopératives.**
- **Nous proposons le regroupement des OP sur le bassin de l'ouest, via une Union de coopératives, qui pourrait bénéficier d'une reconnaissance comme AOP.**

La forme juridique de l'Union de coopératives présente des atouts :

- **Regrouper la première mise en marché, pour que l'amont s'affirme comme un acteur incontournable au sein de la filière.** Il nous semble également indispensable que les OP qui pourraient être constituées en amont d'entreprises non coopératives puissent adhérer au regroupement de la première mise en marché au niveau de l'Ouest.
- **Assumer, collectivement, les aléas du marché :**
 - ⇒ Mettre en place une contractualisation collective (gestion collective des volumes – pour alléger le marché, ou sécuriser les débouchés – et du prix).
 - ⇒ Mettre en place des mesures professionnelles de prévention et de gestion des crises, grâce à des fonds de mutualisation, outils de solidarité au sein des filières, pour faire face aux risques de marché.

La nouvelle organisation économique que nous proposons doit, en parallèle, s'accompagner d'une réflexion sur le pouvoir des agriculteurs au sein de leurs outils. Nous voulons que les agriculteurs se réapproprient l'acte de vente, en s'impliquant davantage dans les coopératives.

2.2.2 Retrouvons du pouvoir dans les coopératives !

➤ L'élection des administrateurs, un moment clé à ne pas manquer !

Le renouvellement des administrateurs est un temps fort dans la vie d'une structure. Une élection ne se pratique pas juste pour satisfaire à des obligations statutaires, mais aussi pour donner des orientations stratégiques à une structure (syndicale ou économique !).

Par exemple, les agriculteurs, pour déterminer le choix des élus qui les représenteront à la Chambre d'agriculture, se basent sur le programme qui leur est présenté par chacune des listes.

Nous souhaitons que, au sein des coopératives, le temps de l'élection des administrateurs soit marqué par la présentation d'un bilan, et de projets, afin que les candidats dressent une feuille de route qui les guidera le temps de leur mandat. Nous voulons que la présentation des programmes par les candidats suscite le débat, et permette aux adhérents des coopératives de s'impliquer davantage au sein des structures économiques.

Le temps des élections doit permettre de discuter d'un projet, mais aussi de faire émerger des personnes nouvelles ! A ce dernier égard, il est primordial de proposer des formations aux jeunes administrateurs des organisations économiques pour qu'ils soient en capacité de s'approprier les dossiers, et d'exprimer un avis sur des projets stratégiques pour la vie de l'entreprise. **Le renouvellement des élus, dans toutes les structures, est un enjeu majeur.**

➤ Pour une implication forte des adhérents dans leurs structures !

Si nous voulons définir de nouvelles bases, pour une organisation économique renouvelée par, et pour, les agriculteurs, le premier chantier sera, pour nous, d'être beaucoup plus actifs dans nos structures.

Nous demandons aux agriculteurs de s'impliquer personnellement, et davantage, dans la vie et la réflexion de leurs structures (organisations économiques et syndicat). Les préoccupations des adhérents pourraient être mieux relayées, surtout sur les questions relatives au prix de vente, l'approvisionnement des exploitations agricoles, etc.

Notre implication conditionne fortement le dynamisme de nos structures, et leur proximité avec les préoccupations de tout un chacun. Malheureusement, se rendre disponible est souvent difficile, et demande de l'organisation. **Nous devons, tous, et ensemble, réfléchir à des solutions pour nous rendre davantage disponibles pour nos structures : ne déléguons pas entièrement la défense de l'intérêt collectif des paysans !**

Les AG cantonales ont été un temps très fort pour l'expression des agriculteurs – adhérents à la FDSEA : la nécessité de revoir l'organisation économique de la production est indiscutable. Tel est le sens des projets portés aujourd'hui par la FDSEA, à l'écoute des préoccupations de ses adhérents.

Mais rien ne se fera sans une implication forte de chacun : il ne sert à rien de dénoncer, si l'on ne construit pas, ensuite. L'investissement que les agriculteurs donneront pour leur organisation économique sera déterminant de notre capacité à maîtriser la première mise en marché, pour peser dans la filière.

- CONCLUSION -

La dérégulation des marchés agricoles conduit à de grands bouleversements, dans tous les secteurs de production. La conséquence la plus abrupte de ces changements est la remise en cause des modes de fixation du prix de nos produits.

A ce jour, nombre d'entre nous doutent du poids des agriculteurs dans la filière :

- Au stade de la première mise en marché, les agriculteurs sont régulièrement en conflit avec les entreprises (abatteurs, transformateurs... y compris les entreprises coopératives) pour la fixation du prix des produits. Le syndicalisme est alors en première ligne pour établir un rapport de force.
- Les agriculteurs n'ont pas la capacité à répercuter la hausse de leurs charges, alors que toutes les études récentes démontrent que ce ne sont pas les prix des produits agricoles qui pèsent dans le prix final payé par le consommateur.

Nous avons peut-être trop délégué l'acte de vente, qui fait pourtant fondamentalement partie de notre métier. Si nous ne voulons pas laisser d'autres décider pour nous, si nous ne voulons pas être cantonnés à un rôle de simples livreurs de matières premières, soyons, ensemble, force de proposition.

Portons un projet fort en faveur d'une organisation économique renouvelée par, et pour, les agriculteurs. Le regroupement de la première mise en marché, ayant pour socle les coopératives agricoles, doit être un acte fondateur pour un nouveau pacte coopératif.

Le cœur de l'action syndicale est la défense de l'intérêt général des paysans. Le succès des actions collectives est fortement conditionné par l'implication des personnes, individuellement. **Discuter, réfléchir, croire en un projet, et le porter, sans fléchir et en étant fidèle à ses convictions : voilà ce en quoi la FDSEA croit !** Nous avons réfléchi à un projet collectif, s'inspirant profondément des réflexions et avis des adhérents : nous voulons que chacun prenne conscience des enjeux qui se posent à nous, et de l'intérêt de porter collectivement un projet.

La prise de conscience individuelle, et la volonté de faire bouger les choses, seront déterminantes de notre avenir, à tous. C'est seulement à ces conditions que nous concrétiserons le projet d'une organisation économique renouvelée par, et pour, les agriculteurs !

- ANNEXE -

<p style="text-align: center;">QUESTIONNAIRE POUR LES AG CANTONALES DE LA FDSEA : QUELLE EST LA PLACE DU PRODUCTEUR DANS LA FILIERE ?</p>
--

Ce questionnaire est ouvert et doit permettre à chacun de s'exprimer sur le thème de la place du producteur dans la filière, et sur la fixation du prix des produits agricoles. N'hésite pas à faire des propositions et à donner ton avis sur différents secteurs de production (même si tu n'es pas producteur dans un domaine) !

1) Les mouvements de restructuration des organisations économiques de l'Ouest se sont considérablement accélérés depuis quelques mois.

A ton avis, quelles sont les conséquences de ces restructurations sur :

- La place de la production française sur les marchés mondiaux ? Les entreprises de première mise en marché se sont-elles trop concentrées, suffisamment concentrées, pas assez concentrées (préciser le secteur de production : porc, viande bovine, lait, légumes...) ?

- Les relations entre le producteur et son entreprise ?

2) Dans ce contexte, doit-on craindre une perte de pouvoir du maillon production au sein de la filière ? Si oui, quels sont les atouts et les leviers du maillon production pour affirmer sa place, et son rôle, au sein des filières ?

3) Es-tu favorable à la mise en place d'un prix public et transparent dans les relations entre agriculteurs et entreprises (prix de base) ?

- Si oui, pourquoi et comment définir un prix de référence (préciser le secteur de production) ?

- Quelle réactivité du prix es-tu prêt à accepter ?
 - o Un prix de marché basé sur l'offre et la demande ?
 - o Un prix tenant compte du marché, mais s'insérant dans un cadre collectif ?
 - o Autres propositions ?

4) Selon toi, quels éléments devraient être déterminants dans la définition d'un prix public et transparent ? Exemples : volumes mis en marché avec une concentration de l'offre, prise en compte du prix de revient, réalités du marché... Préciser le secteur de production.

5) Dans les années à venir, qu'attends-tu de la FDSEA : missions, projets et dossiers prioritaires dans ce nouveau contexte ?