



FranceAgriMer

> ÉDITION décembre 2012

Prospective Filière française fruits et légumes



LES ÉTUDES DE FranceAgriMer

Préface

Ce document est la première publication de la mission prospective de FranceAgriMer, il constitue le rapport de l'exercice de prospective sur la filière française des fruits et légumes cofinancé par Interfel et FranceAgriMer. Il présente la compilation, des travaux de la cellule d'animation de l'exercice de prospective, de la restitution des connaissances partagées, des hypothèses et scénarios élaborés collectivement au cours des 17 réunions du groupe entre octobre 2009 et octobre 2011.

Depuis sa création en 2009, FranceAgriMer a dédié une petite équipe à l'animation d'exercices de prospective pour pouvoir répondre aux demandes en ce sens émanant des professionnels ou des pouvoirs publics. Ces exercices de prospective s'inscrivent directement dans l'objectif général de l'établissement de contribuer au développement des filières.

Ils décrivent des futurs possibles plus ou moins favorables avec pour objectif de faciliter l'émergence de stratégies collectives favorisant ou au contraire s'opposant à l'advenue de ces futurs.

La démarche mise en œuvre à FranceAgriMer est caractérisée par :

- Une construction collective des scénarios à partir de la méthode mise au point à l'INRA initialement par Michel Sébillotte, fondée sur une approche systémique et sur l'interdisciplinarité ;
- La volonté de favoriser une vision partagée et l'appropriation des résultats en constituant un groupe permanent réunissant des professionnels agricoles, des chercheurs de différentes disciplines et des agents publics ;
- Une démarche qui se donne le temps d'un réel partage des points de vue sur des sujets plus ou moins importants, mais sans enjeu immédiat et qui requiert un engagement des participants à une forte assiduité et à une participation active au travail de co-construction.

Interfel est la première interprofession à s'être lancée dans cette aventure au long cours qui a mobilisé 24 personnes sur 2 années.

C'est de cette production collective dont je vous invite à prendre connaissance.

André BARLIER

Préface	1
Sommaire	2
INTRODUCTION	5

Première partie : Contexte et tendances lourdes

Production et facteurs de production	7
Chiffres clés	7
La production légumière	7
La production fruitière	7
La recherche dédiée au F&L : Le centre INRA d'ALENYA	7
Produire sous contrainte environnementale : Ecophyto R&D en Fruits et Légumes	8
Filière et recherche en interaction : GIS PICLèg	12
Energie en production légumière, dépendance ou opportunité ?	13
L'eau en Méditerranée	17
La demande de travail salarié dans l'agriculture familiale	26
La commercialisation des fruits et légumes	30
Coopératives	31
Le stade expédition : Expéditeurs privés	31
Commerce en gros des fruits et légumes	33
La logistique	35
Au stade détail : dominance de la grande distribution	38
Le management de la spécificité des rayons fruits et légumes.	40
Le rayon F&L en GMS	42
Étude des stratégies de marques dans les filières F & L	45
Réglementation et organisation de la filière	56
Devenir de la spécificité sectorielle F&L dans la PAC 2013	56
Les organisations de producteurs, le principal outil de l'OCM fruits et légumes	64
Reforme de la gouvernance de l'organisation économique	67
Les contradictions entre politique agricole et politique de la concurrence	68
La contractualisation en agriculture	70
Impact des négociations internationales sur la filière F&L	73

Deuxième partie : Méthodologie

Les principes de la méthode de prospective utilisée	77
Qu'est-ce qu'une prospective ?	77
La méthode SYSPAHMM	79
Exemple de signal faible : « Homéostasie azotée et citrulline »	80
Comment s'en servir ? La nécessaire appropriation par les acteurs professionnels	82
La mise en œuvre de la méthode SYSPAHMM pour la prospective filières fruits et légumes	83
De quoi parle-t-on ? Le travail de représentation commune du système	83
L'identification des processus et la production des hypothèses	85
Les hypothèses retenues	87
La matrice d'influences / dépendances entre les hypothèses	95
Les agrégats	97

Troisième partie : Les microscénarios

32 micro scénarios	99
Agrégat n°1 : Tendances de consommation	100
Agrégat n°2 : Interface distribution consommation	103
Agrégat n°3 : Les consomm'acteurs	111
Agrégat n°4 : Relations et échanges internationaux	118
Agrégat n°5 : La recherche pour des innovations voulues ou subies	122
Agrégat n°6 : Interprofession, organisation économique et proximité	125
Agrégat n°7 : Evolution du coût des facteurs de production et des structures d'exploitation	129
Agrégat n°8 : Qualité environnementale	134
Des microscénarios aux scénarios	137

Quatrième partie : Les scénarios pour la filière

Les invariants	143
Le canevas des scénarios pour la filière	143
Scénario A : Le triomphe du fonctionnel	144
Scénario B : Proximité éco-conditionnelle	145
Scénario C : Seul le transformé résiste	146
Scénario D : Le service limité en frais	147
Scénario E : Des F&L présents partout	148
Postface	149
Annexe1 - Fiches hypothèses	150
Thématique Production : 6 hypothèses	151
Thématique Facteurs de compétitivité : 10 hypothèses	158
Thématique Aval et différenciation produits : 11 hypothèses	169
Thématique VANA Valorisation agricole non alimentaire : 4 hypothèses	180
Thématique Circuits de distribution : 10 hypothèses	184
Thématique Modes de consommation : 6 hypothèses	195
Thématique Echanges internationaux : 5 hypothèses	203
Thématique R&D : 7 hypothèses	209
Thématique Politiques publiques : 9 hypothèses	217
Thématique Attentes sociétales : 9 hypothèses	228
Thématique Santé : 4 hypothèses	238
Thématique Climat : 3 hypothèses	244
Annexe 2 - Glossaire	248
Annexe 3 - Participants	249

INTRODUCTION

La filière vient d'essuyer en 2007 et 2008 des perturbations qui ont remis en cause les modalités du dialogue interprofessionnel.

En 2007 : « *Sous l'effet des conditions climatiques atypiques de l'hiver, du printemps et de l'été 2007, les marchés des fruits et légumes subissaient de fortes perturbations. A la production, des décalages dans les calendriers étaient observés, et l'offre pouvait être tantôt déficitaire du fait de problèmes sanitaires et/ou qualitatifs nécessitant des travaux de tri coûteux, tantôt abondante compte tenu de la multiplicité des variétés. Au stade de la commercialisation, la situation était assez délicate en raison des volumes très variables des offres, du télescopage des produits de nature et d'origine diverses, des fourchettes de prix très larges, mais aussi d'une baisse de la demande qu'une météo maussade incitait peu à consommer. C'est dans ce contexte que de nombreux marchés ont basculé dans des crises conjoncturelles avant de retrouver leur équilibre, l'exceptionnelle mobilisation des filières coïncidant souvent avec une météo plus favorable.* »

En 2008 : « *Les marchés des fruits et légumes ont été très perturbés durant l'été. L'offre a été déficitaire en fruits, conséquence des intempéries de printemps, et abondante en légumes, avec des retours d'offres imprévisibles et difficiles à gérer. Le commerce a été difficile, avec un positionnement prix délicat et une vive concurrence tant entre les régions qu'entre les produits. La sous-consommation observée dans les rayons fruits et légumes a occasionné la mise en place de ventes au déballage. Ainsi, l'équilibre a été tant bien que mal conservé sur nombre de marchés, tandis que d'autres traversaient de longues périodes de crises.* »

Ainsi, des crises plus ou moins violentes selon qu'elles durent longtemps ou pas, qu'elles touchent un ou plusieurs produits se succèdent. Crise de sur-offre quand le climat est trop propice à la croissance des productions, crise de faible demande quand la météo ne stimule pas la consommation, le tout sur fond de recul lent mais tendancielle de la consommation en frais au profit de celle de produits plus ou moins transformés. Les modalités d'intervention conjoncturelle sur des produits périssables sont vite résumées : encourager la demande ou retirer les produits du marché. Les relations entre la production et la distribution sont tendues, les souplesses de gestion que s'est donné l'aval avec le système de « prix après vente », voire l'usage abusif des « refus qualité » sont vigoureusement contestées par les producteurs qui n'hésitent pas à recourir à des actions syndicales parfois musclées Comment sortir de ce cycle épuisant ?

A l'automne 2009, un groupe est constitué pour réfléchir en prospective sur l'avenir de la filière française des F&L.

Interfel, interprofession qui rassemble et représente paritairement les collègues des organisations professionnelles de la Production et de la Distribution des fruits et légumes frais a confié à **FranceAgriMer** aidé par l'**IHEV** de Montpellier SupAgro la conduite d'une étude prospective. L'objet de cette étude est d'élaborer des scénarios pour l'avenir de la filière fruits et légumes qui puissent servir, pour les décideurs de la filière, de base à des stratégies gagnantes.

La méthodologie spécifique à la prospective n'a pas pour objet de prédire l'avenir mais de permettre d'anticiper différentes situations que l'on peut s'attendre à rencontrer, sans préjuger de leur caractère souhaitable ou au contraire redoutable. Ces situations et les chemins qui y conduisent sont inscrits dans des « scénarios » qu'il s'agit de présenter aux commanditaires et décideurs. L'élaboration de ces scénarios incombe à des experts qui sont identifiés, réunis et dont les compétences diversifiées sont croisées, dans un contexte de liberté de parole et d'efforts constants de compréhension mutuelle. Le groupe d'expert, dénommé « cellule d'animation » de la prospective a compté 19 membres, s'est réuni 17 fois en 2 ans avec une belle assiduité (75% de taux de présence aux réunions en moyenne) malgré une actualité parfois pressante ou douloureuse. La cellule d'animation était constituée de 3 chercheurs, 4 experts de l'administration et 12 professionnels (salariés de structure professionnelle ou professionnels de la filière au sens strict).

L'exercice de prospective débute en octobre 2009 mais la gravité de la situation n'échappe pas aux participants : « dehors on meurt, ici on réfléchit » dira l'un des professionnels de la filière lors de la 1^{ère} réunion...

Première partie : Contexte et tendances lourdes

Production et facteurs de production

› Les chiffres clés

Les productions de fruits et légumes, dont la valeur à la production s'élève en 2010 (hors légumes d'industrie) à 8 milliards d'euros, ont un poids économique important, puisqu'elles représentent 12% de la valeur de l'ensemble de la production agricole pour seulement 2% des surfaces cultivées. (source Agreste)

Les exploitations spécialisées en arboriculture ou en maraichage utilisent environ 70200 UTA (Agreste 2010 Otex légumes et champignons 211, 221, 231 et 36, 37, 38 fruits et autres cultures permanentes). 33 000 exploitations professionnelles produisent des légumes frais, 20 000 produisent des pommes de terre et 43 000 disposent d'un verger.

3^{ème} pays producteur européen de F&L, derrière l'Italie et l'Espagne, talonnée par la Pologne, la France présente un commerce extérieur déficitaire en fruits de 1,6 milliards d'€ (dont pour 25% la banane et l'orange mais aussi la fraise et le raisin de table) et en légumes de 716 millions d'€ (pour moitié sur 3 légumes : tomate, courgette et concombre).

› **La production légumière** est diversifiée tant en matière de système de production que de variétés produites. De la production en plein champ destinée à l'industrie, à la production sous serre chauffée, en passant par les systèmes de maraichage en plein air ou sous abris bas et par toutes les mixités possibles entre système, les exploitations légumières sont difficiles à décrire. La dynamique observée entre 2000 et 2007 est à la concentration avec un atelier légume moyen toutes exploitations qui passe de 5,5 à 7,2 hectares de cultures légumières et une progression des superficies sous serres (à méthode de calcul des superficies développées constante) alors que les superficies de légumes frais pour l'industrie sont stables et que le maraichage décline (-16% en surface). Au recensement 2010, seulement 2,9% des superficies de légumes étaient détenues par de petites exploitation (moins de 25 000 k€ de Production Brute Standard).

La diversité des conditions pédo-climatiques de la France lui permet de produire plus de 50 espèces de légumes. Parmi la production qui atteint 5,2 millions de tonne, la tomate (795,9 kt), la carotte (525,4 kt), la salade (398,2 kt) et le chou-fleur (391,6 kt) concentrent 40% des tonnages. En termes de superficie, le haricot vert, le pois et le chou fleur, en tout ou partie destinés à l'industrie de transformation, dominant et couvrent près du tiers des surfaces.

› **La production fruitière** se limite dans la statistique agricole à l'arboriculture, certains fruits, au sens de l'usage culinaire, comme la fraise ou le melon étant pris en compte dans les productions légumières. A la différence de la production légumière, la production fruitière est décrite par les espèces cultivées et particulièrement les 6 principales : pommier, prunier, pêcher-nectarinier, abricotier, cerisier, poirier. Le verger français a perdu en 10 ans, 25% de ses superficies (de 213 mha en moyenne 1998-2000 à 141 mha en moyenne 2008-2010) et de ses volumes (de 3,9 millions de tonnes à 2,9 millions de tonnes sur la même période). Les vergers les plus touchés sont les pêchers-nectariniers touchés dans certaines régions par la sharka, et les poiriers (-40% des surfaces et respectivement -25% et -35% sur la production.) Le verger de pommier domine et produit environ 1,7 million de tonnes de fruits chaque année.

Sur les 17000 exploitations recensées (RA2010) seules 10,4% des surfaces et 18% des exploitations sont des petites exploitations.

› Un exemple de recherche dédiée aux F&L : Le centre INRA d'ALENYA D'après la présentation de Benoit Jeannequin le 4 mai 2010

En introduction, Benoit Jeannequin présente brièvement le centre INRA d'Alénya qu'il dirige et qui compte 25 agents. Créé il y a 40 ans suite à une forte demande des producteurs du Roussillon concurrencés par ceux de la vallée du Rhône qui développaient des cultures légumières sous abris, le centre est resté spécialisé sur les problématiques techniques liées aux cultures sous différents types d'abris et notamment la conception et l'évaluation de systèmes de culture en maraichage.

Systèmes maraîchers sous abri plastique léger avec des cultures en sol

Sous ces abris, la laitue est cultivée d'octobre à mars et elle est suivie au printemps par une autre culture (tomate, melon, ...) ou des techniques d'entretien du sol (sorgho, solarisation,...). Les travaux portent sur l'amélioration et la gestion du milieu : amélioration des abris et du microclimat par des techniques simples et peu onéreuses, étude des systèmes de culture sur les états du sol en agriculture biologique et conventionnelle.

Systèmes maraîchers sous serre verre ou plastique chauffée en culture hors sol :

La tomate et le concombre sont les productions dominantes de ces systèmes. Les études portent plus particulièrement sur la maîtrise du milieu et l'aide à la décision dans la gestion du système : amélioration des méthodes de protection phytosanitaire intégrée, mise au point de techniques et de stratégies de conduite privilégiant la durabilité, étude de l'impact des conditions de culture sur la qualité des fruits. Des activités d'enquête sont réalisées pour connaître les pratiques et le fonctionnement des exploitations légumières. Ces travaux sont menés en collaboration avec d'autres unités de l'INRA (agronomie, santé des plantes, génétique, économie, sociologie), le Ctifl, l'ITAB, des organismes professionnels (Chambres d'agriculture, Stations régionales d'expérimentation) et des sociétés d'agrofournitures. Les recherches de l'unité contribuent à plusieurs projets pluridisciplinaires dans le cadre de programmes soutenus par l'ANR (Agriculture et Développement Durable, Alimentation et Nutrition Humaine) et de programmes de recherche-développement (agriculture biologique ; productions pour la vente directe).

› Produire sous contrainte environnementale : Ecophyto R&D en Fruits et Légumes

Les travaux Ecophyto font suite à une expertise collective « Pesticides, agriculture, environnement » réalisée en 2005, sur la base de la bibliographie scientifique collectée et analysée par l'INRA et le CEMAGREF. Ecophyto R&D est commandé à l'INRA en 2007 (avant le Grenelle de l'environnement) par les ministères chargés de l'agriculture et de l'environnement.

Les objectifs fixés alors :

- connaître les performances des systèmes économes en pesticide,
- évaluer leur généralisation au niveau national et
- développer les moyens de les mettre au point et de les diffuser ;

sont complétés à l'issue du Grenelle, dans le cadre d'Ecophyto 2018 :

- produire des scénarios de réduction d'usage et analyser les stratégies d'acteurs concernés par les changements de pratiques
- concevoir un dispositif de production, gestion et diffusion des références sur les systèmes économes en pesticides.

8 groupes de travail réunissent 80 experts (INRA, CTIFL, MAAP-PV,...) : méthodes, productions grandes cultures, viticulture, arboriculture et cultures légumières, scénarios, jeux d'acteurs, réseau.

Si l'essentiel des pesticides (68%) est utilisé pour les grandes cultures, loin devant la vigne (14%) et près de 5% pour l'arboriculture d'une part et les cultures légumières d'autre part. Les quantités par hectare pour ces dernières spéculations sont très importantes. Autrement dit, les F&L ont un poids faible dans la consommation globale de produits phyto pharmaceutiques, mais un impact important du fait de la concentration des zones de production.

La consommation de pesticides en 2006

	G.Cultures Vignes	Arbo fruitière	Cultures légumes
SAU (ha)	47,8%	3,5%	0,8%
Consommation de pesticides (€)	68 %	14%	4,7%

ECOPHYTO R&D –FAM prospective 4 mai 2010



L'étude Ecophyto repose sur la définition de « niveaux de rupture » dans les pratiques agricoles, de l'évaluation pour chaque culture étudiée de la répartition des superficies exploitées entre les différents niveaux et du calcul pour chaque situation (culture X niveau) d'un indice de fréquence de traitement (IFT). L'IFT est le principal outil d'évaluation des objectifs du plan ecophyto2018 présenté en septembre 2008, de diminution de 50% si possible de l'usage des pesticides.

Les niveaux de rupture

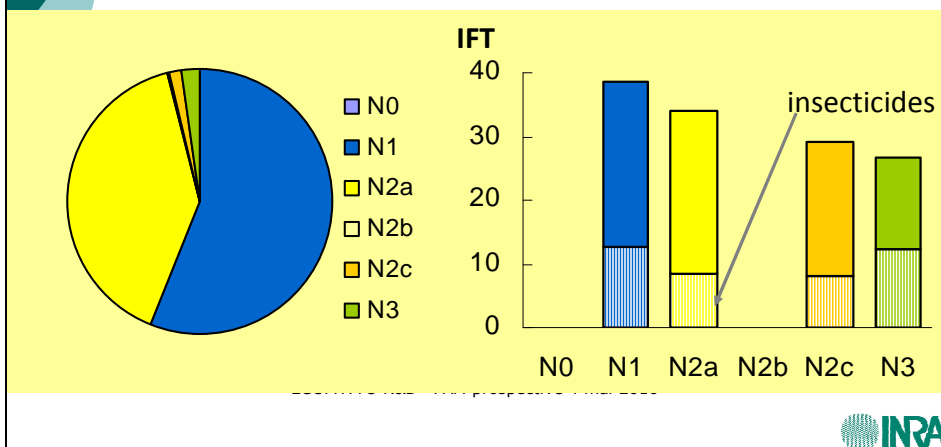
	Arboriculture	Cultures légumières
Actuel (Na)	Moyenne «ferme France»	Estimation «ferme France»
Intensif (N0)	Sans objet	Sans objet (sauf pépinières de production de plants)
Raisonné (N1)	Avertissements Agricoles	
Protection intégrée (N2a)	Alternatives aux insecticides	Mesure alternative aux pesticides sur 1 bioagresseur
Production intégrée (N2c)	Alternatives aux insecticides et aux fongicides	Gestion durable des bioagresseurs clés
Agriculture biologique (N3)	Cahier des charges AB	



Pour les grandes cultures, des études dites « études PK » ont été faites (1994, 2001, 2006) suite à la directive nitrate, relevant sur un échantillon de parcelles, toutes les interventions culturales sur un cycle cultural. En viticulture une seule étude a été réalisée en 2005-06. En F&L, les études sont programmées pour 2011-12. Les résultats s'appuient sur le réseau d'expérimentations.

Arboriculture fruitière **Pratiques actuelles**

Arboriculture (pommes de table) : diffusion de la protection intégrée, mais recours intensif aux pesticides



Plus de la moitié (56%) des superficies sont en agriculture raisonnée (utilisation des avertissements agricoles), 40% en protection intégrée (utilisation d'alternative aux pesticides), 2% en production intégrée (alternatives aux insecticides et aux fongicides) et 2% en bio. Il n'existe pas de verger en mode « intensif ».

L'analyse des pratiques révèle un niveau d'IFT élevé, essentiellement en fongicides et herbicides, niveau qui reste élevé en culture biologique.

Les résultats attendus en arboriculture

pomme de table		N1	N2a	N2c	N3
vergers commerciaux	réduction IFT	réf	-11%	-24%	-31%
	réduction rendement	réf	0%	-20%	-50%
	variation coût de protection	réf	0%	-8%	+180%
expérimentation réseaux pilotes (sud-est)	réduction IFT	réf	-49%	-62%	-32%
	réduction rendement	réf	0%	0%	-30%
	variation charges phytos	réf	temps de surveillance des parcelles - technicité		

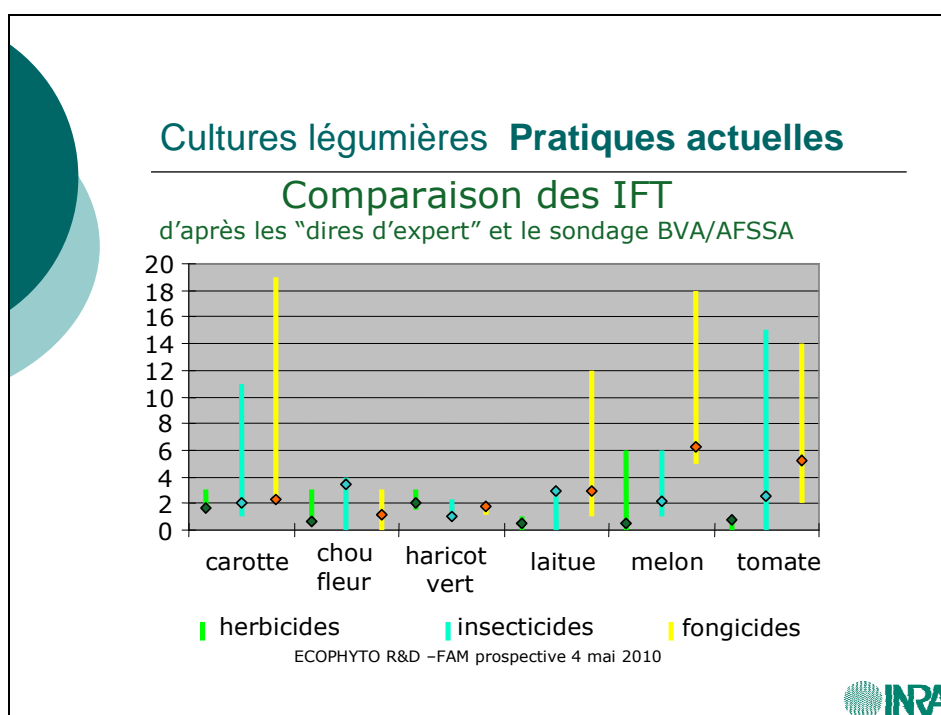
ECOPHYTO R&D -FAM prospective 4 mai 2010

Au-delà du constat, l'étude s'attache à proposer des alternatives : les herbicides peuvent être remplacés (tout ou partie) par le travail du sol et l'enherbement maîtrisé ; l'usage des insecticides peut être réduit par le recours à la confusion sexuelle, et aux insecticides microbiologiques ; l'usage des fongicides peut être limité par le choix de variétés résistantes. Des pratiques agronomiques peuvent également faire baisser

l'IFT : la prophylaxie, la maîtrise du développement végétatif et reproducteur de la culture, la réduction raisonnée du nombre d'applications et des doses et enfin les aménagements paysagers. L'étude évalue l'incidence d'un changement de niveau, en termes de réduction d'IFT, de baisse de rendement et de variation du coût de protection. Le manque de données rend difficile cette évaluation et incite à la prudence quant aux conclusions. Néanmoins des marges de manœuvre existent avec des solutions déjà testées par des agriculteurs, à commencer par un raisonnement systématique des interventions, une reconception des systèmes de culture et des modifications en terme de production et de charges.

Cultures légumières

6 cultures ont été retenues (carottes, laitue, chou-fleur, haricot vert, melon, tomate) pour lesquelles l'IFT a été calculé à partir des données d'un sondage BVA/AFSSA de 2007 et de dires d'expert. Aux difficultés liées au manque de données, compte tenu de la forte variabilité selon les modes de culture, s'ajoute celle d'un calcul d'IFT adapté à une culture présente sur une partie de l'année seulement.



90 couples ravageur X culture n'ont pas de solution, 140 n'ont qu'une seule solution de traitement ce qui favorise l'apparition de résistances. Les voies de progrès agronomique identifiées sont le choix de variétés résistantes, le paillage plastique, les filets, le désherbage mécanique, le greffage, les rotations, la bio-désinfection et la solarisation (bâchage du sol l'été pour désinfecter par la chaleur ->pb quand il ne fait pas assez chaud...)

Les méthodes alternatives sont parfois moins efficaces que le traitement chimique, nécessitent plus de passages -> font augmenter l'IFT(!), conduisent à la production de légumes avec des défauts, inacceptables en GD. Par exemple en tomate sous serre, toute la production est en culture intégrée mais les variétés anciennes sont peu résistantes, le soufre, traitement bio compatible contre l'oïdium impose de nombreux passages.

Des progrès sont possibles... la recherche de baisser le nombre de traitements est une tendance « naturelle » rationnelle pour l'agriculteur.

Réseau

Toujours dans le cadre d'écophyto, le groupe RESEAU a travaillé sur « l'organisation d'un réseau d'acquisition de référence techniques et de production de référentiels par système de culture ainsi que la préfiguration du système d'information ». Les acteurs demandent des synthèses transversales, un partage de connaissances (plus qu'une diffusion) afin de développer leurs compétence et de contribuer à l'orientation de la recherche.

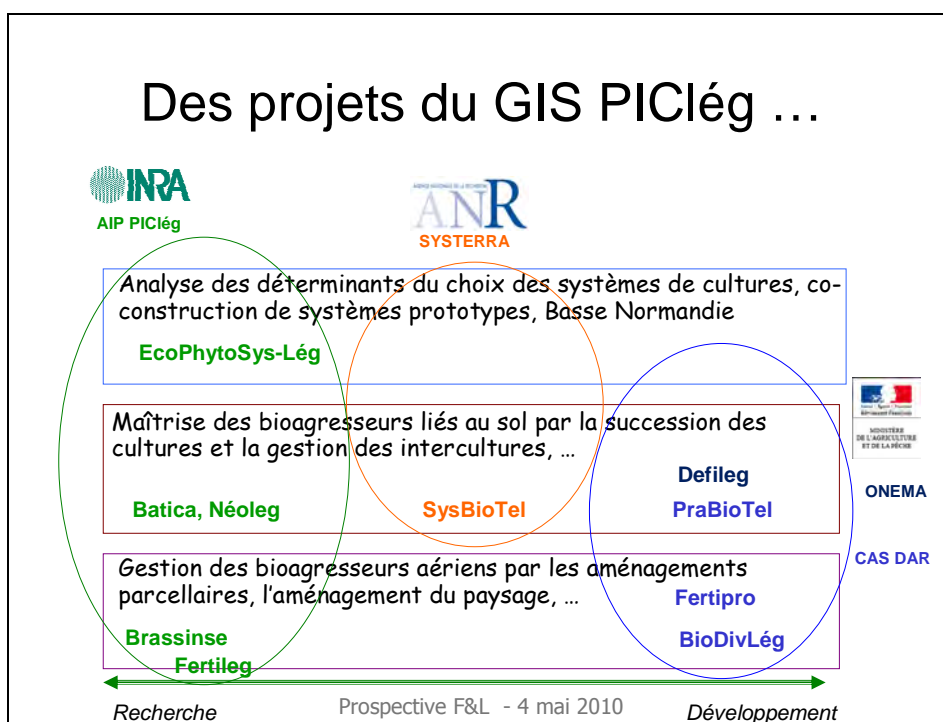
Le réseau expérimental proposé par Ecophyto fonctionnera avec des fermes expérimentales (dont 100 en fruits et 100 en légumes) mettant en œuvre les innovations mises au point par la recherche appliquée grâce à l'outil d'aide à la décision développé. Un système d'information permettra l'enregistrement et la mise à disposition des expériences et de leurs résultats.

› **Filière et recherche en interaction : GIS PICLég (groupement d'intérêt scientifique production intégrée en culture légumière)**
D'après la présentation de Denis Onfroy le 4 mai 2010

A l'initiative de Légumes de France (à l'époque FNPL), de l'INRA et du CTIFL, il s'agissait de mettre en place la culture intégrée en organisant la filière recherche expérimentation et de répondre à la fois aux attentes des consommateurs-citoyens et des producteurs.

Ce n'est pas une structure avec du personnel mais c'est l'organisation de la cohérence, de la remontée des problèmes de la base pour qu'ils soient traités.

L'objectif est de coordonner et d'orienter un programme national pluridisciplinaire de recherche et de recherche-développement visant à mettre au point de nouveaux systèmes de cultures légumières (assolements, successions culturales, itinéraires techniques) moins dépendants de l'utilisation d'intrants chimiques donc générant des risques phytosanitaires réduits, et préservant à long terme la fertilité des sols tout en minimisant la pollution de l'eau, du sol et de l'air, et en préservant la biodiversité des agrosystèmes concernés et des aires périphériques. Ce programme s'appuie sur une large concertation entre les différents acteurs de la filière et d'autres organismes, avec une évaluation sociale, économique, environnementale des systèmes proposés.



Outre ses initiateurs, le **GIS PICLég™** associe 7 autres partenaires (FEDECOM-GEFEL, FranceAgriMer, FELCOOP, INTERVEL, APCA, UNILET et MAAP) à l'élaboration de projets sur 7 thèmes :

- Construction et évaluation de systèmes de culture
- Fertilisation des cultures
- Gestion bioagresseurs à faible dispersion (maladies du sol)
- Gestion bioagresseurs à forte dispersion (tuta absoluta)
- Économie des exploitations et de la filière
- Impacts sur la qualité des produits et de l'environnement
- Diffusion et promotion des acquis de PICLég

Une centaine de chercheurs travaillent sur les projets grâce à des appels d'offre (portés par le CTIFL pour la recherche appliquée et par l'INRA pour la recherche fondamentale) qui permettent d'obtenir des financements CASDAR, ANR, UE, ... à hauteur de 10 millions d'euros.

GIS PICLég™ est un lieu de concertation et de labellisation des projets. Il a permis la mobilisation de 14 chercheurs INRA sur les légumes et une bonne répartition du travail entre CTIFL et INRA. Le conseil scientifique se réunit une fois par an avec les DG des organismes pour répartir les thématiques entre organismes de recherche.

Un projet similaire concernant les fruits est en gestation (D. Sauvatre – F. Dosba).

› Energie en production légumière, dépendance ou opportunité ?

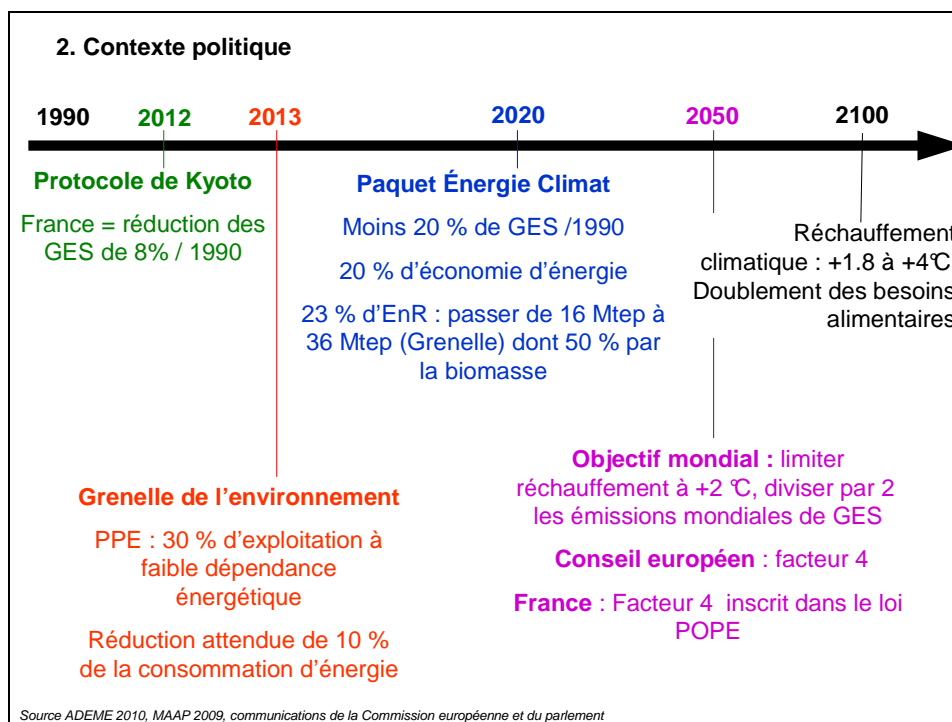
D'après la présentation d'Anne –Sophie Le Menn le 20 janvier 2011

Anne-Sophie Le Menn, est chargée de mission « entreprises » à Légumes de France, la fédération des producteurs de légumes. Elle est en charge notamment de l'animation de la commission « serres-énergie ».

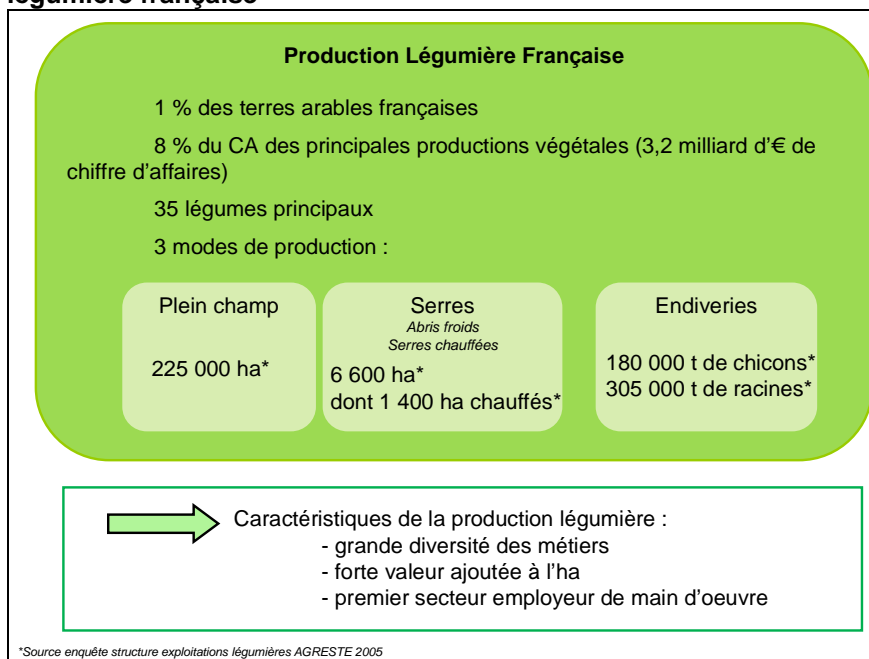
La problématique agriculture / énergie

En agriculture, on distingue l'énergie directe, fioul domestique, gaz naturel, électricité payée et mise en œuvre par l'agriculteur qui représente 40% de l'énergie utilisée et l'énergie indirecte, incorporée dans la fabrication et le transport des intrants nécessaires à l'activité : engrais, fertilisants, produits phytosanitaires, matériels, bâtiments, soit 60% de l'énergie utilisée. Au-delà de sa consommation d'énergie, l'entreprise de production produit de l'énergie renouvelable et des déchets.

Le contexte politique est celui de l'émergence du discours sur les modifications climatiques et en particulier le réchauffement dont les conséquences sont aujourd'hui affirmées : un réchauffement de +1,8° à +4°C d'ici 2100 entrainerait une hausse du niveau de la mer (disparition de terres), multiplication de la fréquence des phénomènes climatiques extrêmes, raréfaction de la ressource en eau,... Face à ces risques, les politiques ont fixé des objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre, d'économie d'énergie et d'utilisation d'énergie plus propre (EnR, nucléaire, électricité renouvelable,...) aux différentes échelles géopolitiques : Monde, Europe, France.



La production légumière française



L'énergie est un enjeu particulièrement important pour les productions légumières en général qui consomment plus d'énergie que les autres exploitations agricoles, étant donné que la valeur ajoutée à l'ha est plus élevée :

Source RICA 2007	Production légumière	Production agricole
Fioul domestique	1 100 l/ha	101 l/ha
Gaz	9 t/exploitation	1 t/exploitation
Électricité	59 MWh /exploitation	20 MWh /exploitation
Poids dans le CA	10 %	4 à 5 %

Les serres chauffées, permettent, en partie, de s'abstraire des aléas climatique ce qui a permis d'augmenter considérablement les rendements et de rester sur le marché (tomates, concombres,...) face aux concurrents hollandais, marocains ou espagnols. Mais l'énergie peut représenter jusqu'à 30% des coûts de production.

La consommation d'énergie

La consommation d'énergie peut s'étudier autour de 3 points :

- le coût de la matière première
- la quantité d'énergie consommée
- la source d'énergie utilisée
- Coût de l'énergie

En production légumière, la principale énergie utilisée reste l'énergie fossile.

Entre 2009 et 2010 : +30 % sur les énergies fioul, + 20 % sur le prix du gaz

En production légumière : fioul domestique dans les tracteurs, gaz pour les serres.

Aujourd'hui le prix du baril est près de 90 \$. Personne ne peut prévoir son évolution. La volatilité des prix semble le scénario le plus probable pour les années à venir.

- Part de l'énergie dans le coût de production

Maraîchage : 10 %, Serre : 30 %, Agriculture en général 6 %

Les entreprises maraîchères sont arrivées à un seuil en matière de coût de l'énergie.

Trois inconnues :

- Évolution du prix du baril / prix du gaz
- Remise en cause des aides fiscales actuelles TIPP TICGN
- Libéralisation du marché (négociation loi NOME) ->2015
- Fluctuation des parités monétaires

Impact sur prix du fioul (tracteur, transport), prix du gaz, prix des engrais liés au prix du gaz, prix de l'électricité

- Modernisation des exploitations :

Concernant les quantités d'énergie utilisées, la modernisation s'est effectuée progressivement :

- sous serre avec le plan Mauguin qui a permis l'accès aux innovations et de gros efforts de modernisation.

Aujourd'hui encore quelques innovations : déshumidificateurs double écran thermique

- en plein champ

Quelques mesures politiques incitant à la réduction des intrants : MAE, fertilisation raisonnée ... La modernisation se traduit par l'évolution des itinéraires techniques

- Inconnues :

L'ampleur du réchauffement climatique

→ peut influencer sur l'augmentation ou la diminution des coûts énergétiques : chauffage direct et coût indirect (phyto pour lutter contre nouveaux ravageurs)

→ relocalisation des coûts de production ? Notamment pour les systèmes les plus énergivores

Au niveau mondial, moins de risque de relocalisation car transport par bateau renforce la compétitivité Mobiliser la RetD :

- recherche de biocarburants
- mise au point de nouvelles variétés moins consommatrices en N
- Revalorisation de la production de légumineuse

Avenir du financement de la R&D ?

- Evolution en termes de source d'énergie

Aujourd'hui, les principales énergies utilisées sont des énergies fossiles.

- En plein champ surtout du fioul domestique (on n'a pas encore eu de remontées sur l'utilisation des biocarburants ou de l'HVP)
- En serre, 77 % des surfaces sont chauffées au gaz naturel, 10 % au fioul lourd, 9 % au bois

- Augmenter l'utilisation des énergies renouvelables

L'intégration des énergies renouvelables ne se fait pas de manière anodine, notamment en production sous serre :

- Bois : Conséquences dans l'entreprise : +0.3 ETP

Aujourd'hui on est en moyenne à 10 €/MWh d'où un réel intérêt financier

À 20 €/MWh, si le producteur est à coté du réseau de gaz, il passera en cogénération

- Energie fatale (= énergie perdue) la limiter entraîne un déplacement géographique des serres et des réseaux commerciaux, un regroupement de surfaces.

- Méthanisation ex : une serre de 3ha de concombres

50 % d'éco sur le gaz, investissement = 4 millions d'€, il faut 5000 ha de surface d'épandage du digestat !! Pour chauffer une serre il faudrait 40 000 t de matière première par an => 1 052 camion de 38 t => 20 camions par semaine soit près de 3 camions par jour. Difficile à développer...

Inconnues

- Augmentation prix du bois ?
- Soutien financier ?
- tarif de rachat de l'électricité issue de la méthanisation ?

La dépendance à l'énergie est incontournable, pour la réduire 2 voies :

- modernisation des exploitations, ce qui est impossible sans aides, tant la santé financière des exploitations est fragile ;
- développement d'un « mix énergétique » sans maîtrise du coût des différentes sources énergétiques...

Les déchets énergétiques

- Coût des déchets

GES : taxe carbone son montant n'est pas fixé : 17€/tonne de CO2 ? (32€/t ?). Cette taxe, surtout si elle reste française, entraîne des distorsions de concurrence.

Fioul GNR (Gazole non routier) disponible depuis le 1^{er} janvier 2011, destiné aux engins mobiles non routiers, il se caractérise par une teneur en soufre inférieure à 10 ppm (soit 10mg/kg, contre 1 000 ppm pour le fioul domestique) et l'indice de cétane (51, contre 40 pour le fioul domestique), caractéristiques qui permettent d'abaisser les émissions polluantes des moteurs. Obligation d'usage au 1^{er} novembre 2011 pour les tracteurs. Ce fioul spécifique induira un surcoût de stockage.

Les déchets organiques sont de plus en plus valorisés et maîtrisés, notamment les effluents d'élevage.

Interrogations / ruptures :

- Mise en place de la taxe carbone
- Evolution des quotas de CO2 (pourraient concerner les entreprises agricoles ?)
- Taxes sur produits phytosanitaires

• Valorisation des déchets

D'après l'Ademe, l'agriculture est responsable de 21% des émissions de GES en France. Mais l'agriculture stocke le carbone : la production légumière stocke près de 1 million de tonnes de CO2 par an, soit l'équivalent des émissions de 1.2 % des Français.

Études en cours : simplification du travail du sol, changement d'utilisation des sols : les prairies pourraient compenser 40 à 70 % des émissions de GES de l'élevage (S.Hacala)

Certains déchets végétaux peuvent être utilisés pour alimenter les méthaniseurs

Ex : les racines d'endives

Étiquetage environnemental peut être une opportunité, en comparaison avec d'autres produits alimentaires, la production des légumes génère moins d'émission de GES. Les certificats verts permettraient de faire savoir les quantités d'électricité produites à partir d'énergie renouvelable.

Interrogations / ruptures :

- évolutions législatives, tendance à la taxation « aveugle » des déchets
- conditionnalité PAC
- dynamisme au sein du territoire par les échanges entre producteurs et la valorisation des actions positives

La production d'énergie renouvelable**• Electricité**

Plusieurs possibilités pour produire de l'électricité :

- Photovoltaïque :

Mais quel avenir ? (réseau saturé, pas de production lors des pic de consommations, quel recyclage possible des panneaux ?)

La France a annoncé lundi 23 août une baisse de 12 % des tarifs d'achat de l'électricité photovoltaïque (ne concernant pas les particuliers), ainsi que de futures révisions de ces tarifs, pour réorganiser la filière. Le 2 décembre 2010, le Premier Ministre a annoncé une remise à plat du soutien public à la filière photovoltaïque et a notamment confirmé vouloir définir «un nouveau cadre» d'ici à mars 2011. En attendant, il a été décidé d'un moratoire sur les nouveaux projets, à l'exception des installations «à usage domestique».

- Cogénération

Cogénération utilisée pour chauffer 20 % des surfaces de serre, permet une économie d'énergie de 35 % par rapport à une chaudière gaz classique

Toujours pas de positionnement politique sur la possibilité de revendre l'électricité produite sur le marché libre d'avril à octobre

- Eolienne

Difficulté pour atteindre les objectifs fixés dans le cadre du Grenelle de l'environnement (25 000 MW d'éoliennes pour atteindre les 23% de part d'énergie renouvelables). En 2010 la France dispose d'un parc de 5 000 MW

Même s'il peut fonctionner la nuit, le parc ne fonctionne que 1750 h par an et dépend fortement des conditions météorologiques. Les conditions réglementaires peuvent varier selon les orientations politiques.

Développement de la production d'électricité localisée se fera en fonction des capacités de stockage

• Biocarburants / biogaz

Actuellement, les biocarburants sont élaborés à partir des grandes cultures (blé, maïs, betteraves, colza et tournesol). Environ 300 000 hectares de blés + 60% des surfaces d'oléoprotéagineux produisent des biocarburants mais sous forme de coproduits en ce qui concerne les oléoprotéagineux. La concurrence dans l'utilisation des terres entre production alimentaire et production de bio carburant est perçue négativement par le grand public. Le Grenelle de l'environnement prévoit leur développement. Des incertitudes subsistent en matière de fiscalité et de conditionnalité PAC.

- produire et vendre de l'énergie

Revenu complémentaire qui peut soutenir les entreprises dans leur restructuration. Mais risque de concurrence avec la production et dépendance forte vis-à-vis de la politique énergétique nationale en particulier en terme de tarif de rachat et d'accès au marché.

- conduit à l'**autonomie énergétique des entreprises**, et des territoires... si la législation le permet.

Conclusion

Le rôle premier de l'agriculture est et reste de nourrir la population en tenant compte des projections démographiques à 9 milliards d'hommes en 2050, c'est déjà un beau pari. Par ailleurs, l'utilisation d'énergie restera une nécessité. Mais elle ne doit plus être seulement une charge, elle doit être intégrée à la réflexion globale de l'entreprise en termes de réduction de la consommation d'énergie en maintenant le niveau de production, de production d'énergie pour l'entreprise ou pour le territoire, de stock d'énergie. Mais ces évolutions ne pourront pas être portées par les producteurs seuls.

- Quelle réelle volonté politique (et lisibilité de cette volonté) pour faire face au contexte international et dans l'innovation ?
- Quel accompagnement des producteurs ?

› L'eau en Méditerranée

D'après la présentation de Sara Fernandez, le 20 octobre 2010

Le Plan Bleu et la Méditerranée

Le Plan Bleu a été créé il y a une trentaine d'années, comme organisme à vocation internationale, dédié à la réflexion prospective et systémique en Méditerranée. Le Plan Bleu est l'un des centres d'activités régionales du Plan d'Action pour la Méditerranée (P.A.M.), premier programme des mers régionales du Programme des Nations unies pour l'Environnement (PNUE). Le P.A.M. se veut au service des 21 pays riverains qui ont signé la Convention de Barcelone en 1975.

La carte ci-après présente ces 21 pays ainsi que les différents centres d'activités régionales du P.A.M.

Centres d'activités régionales du PAM

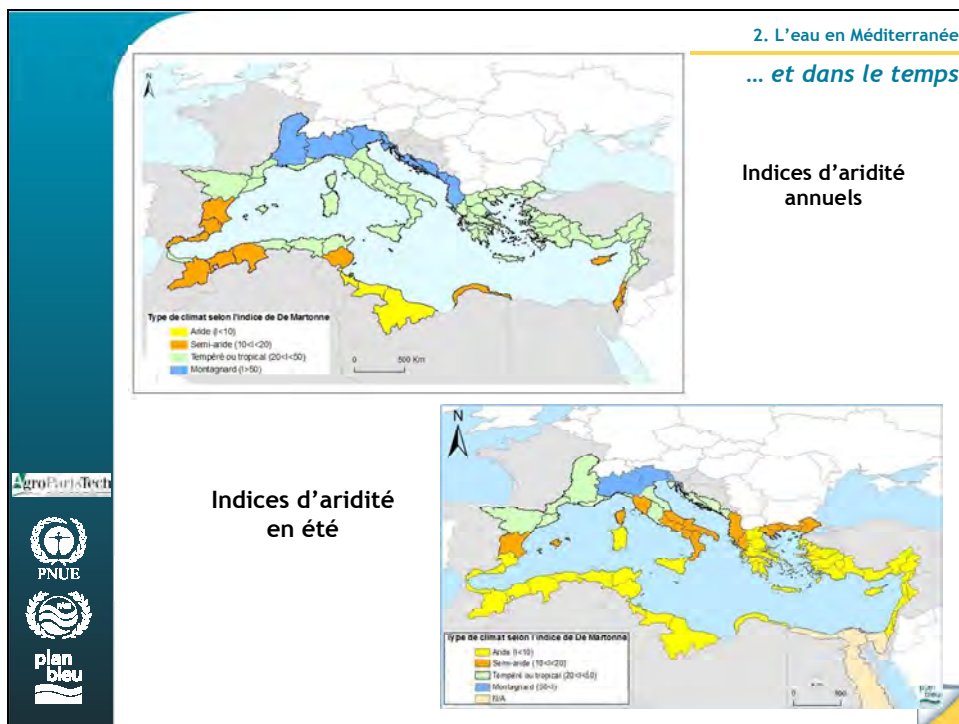
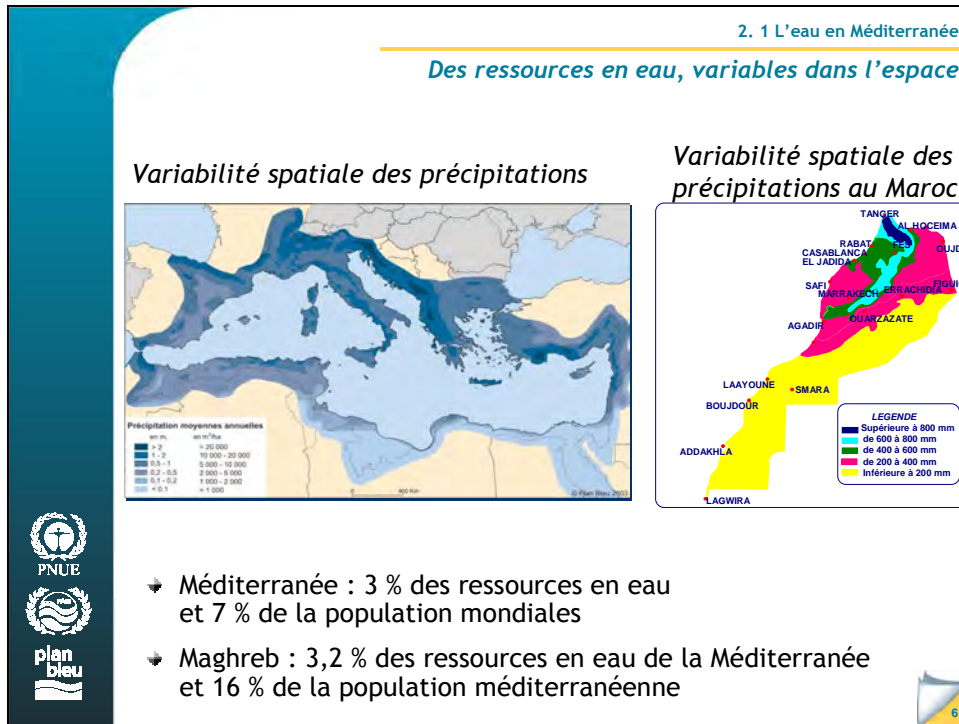


La situation actuelle

- Le climat méditerranéen :

Les pays du pourtour méditerranéen représentent 3 % des ressources en eau douce et 7 % de la population mondiale. Les pays du Maghreb représentent 3,2 % des ressources en eau douce et 16 % de la population de l'ensemble des pays du pourtour méditerranéen.

La situation actuelle se caractérise par des ressources hydriques très variables dans l'espace et dans le temps comme en témoignent notamment les cartes ci-après.

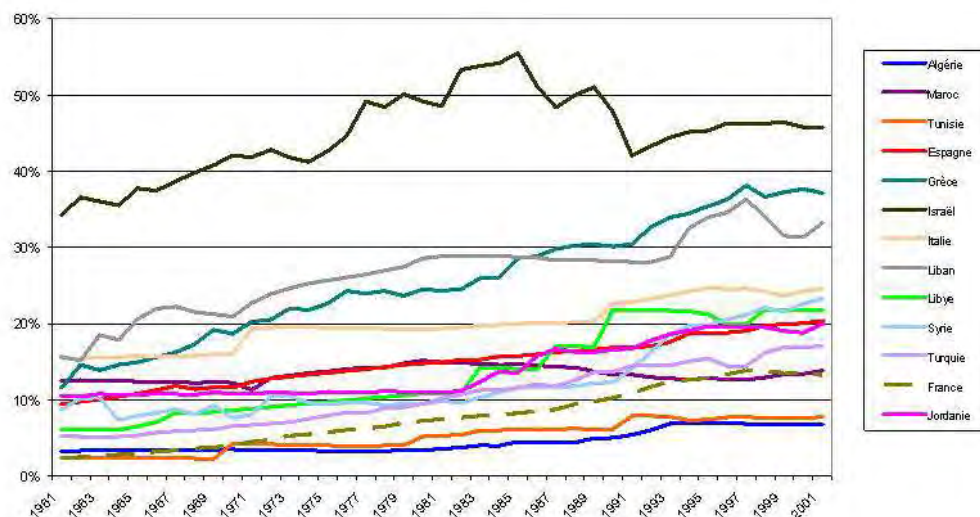


L'indice d'aridité de De Martonne est calculé à partir de la précipitation et de la température moyennes mensuelles

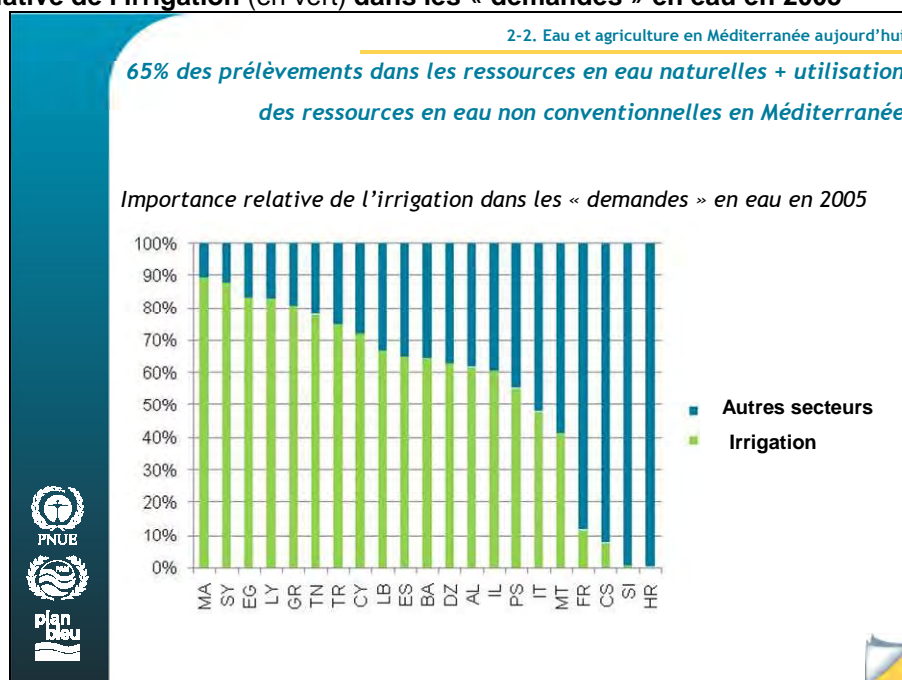
- **Les usages de l'eau en Méditerranée :**

Dans de nombreux pays du pourtour méditerranéen, l'agriculture est le premier secteur préleveur et consommateur d'eau. L'irrigation représente ainsi plus de 80% de la « demande » totale des pays de la rive Sud et Est de la Méditerranée, et environ 65 % de la « demande » totale de l'ensemble des pays de la région. La « demande » selon la définition du Plan Bleu n'est pas un concept économique. Elle est estimée en effet à partir des prélèvements et de l'utilisation de ressources en eau non conventionnelles (essentiellement la réutilisation des eaux usées pour l'agriculture). Dans certains pays comme la France par exemple, les prélèvements dus au refroidissement des centrales thermiques sont cependant largement supérieurs, à l'échelle nationale aux prélèvements agricoles.

Évolution de la part de la surface irriguée dans la surface cultivée entre 1961 et 2001 (Fernandez, Verdier 2004)

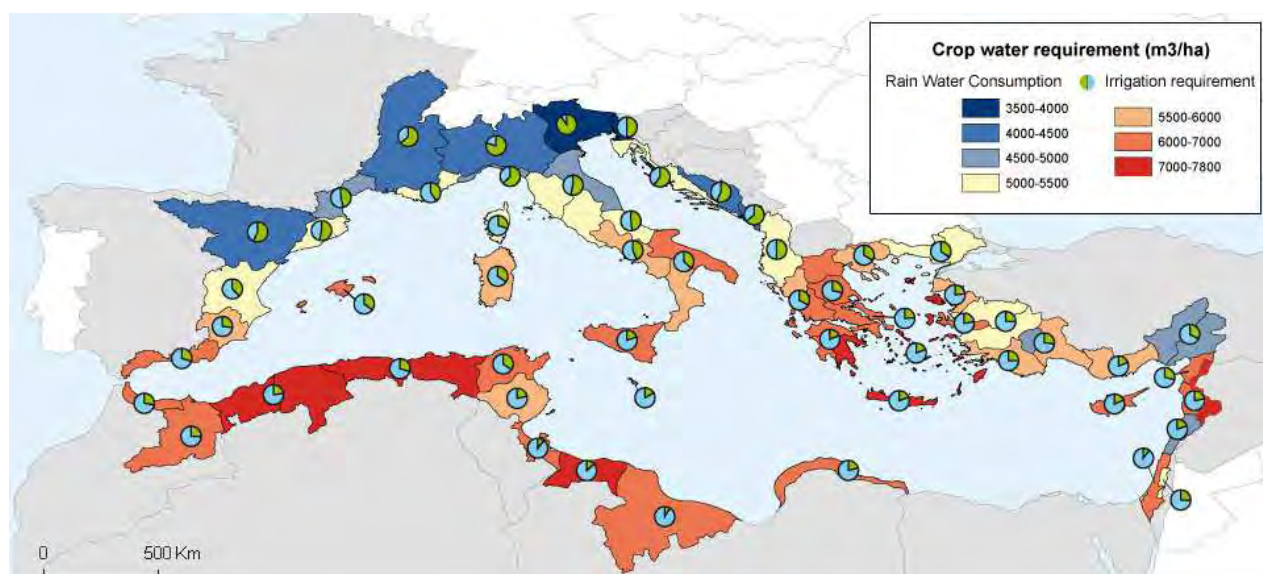


Importance relative de l'irrigation (en vert) dans les « demandes » en eau en 2005



Les « besoins » en eau des cultures irriguées, d'un point de vue agronomique, sont mesurés par l'évapotranspiration maximale (ETM). L'ETM agrégée à l'échelle des bassins versants varie fortement en fonction (i) du climat (par exemple les « besoins » en eau du blé d'hiver varient selon les caractéristiques climatiques des différents bassins versants méditerranéens comme illustré par la carte suivante) et (ii) des types de cultures irriguées (comme le montrent les données ci-après relatives à la productivité hydrique des cultures).

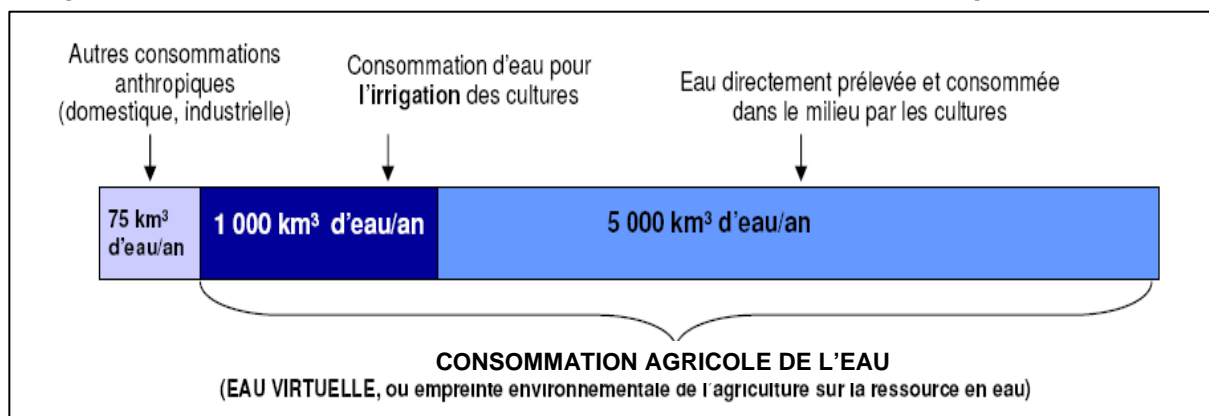
Part fournie par la pluie efficace et part fournie par l'irrigation



La « productivité hydrique » est variable selon les productions comme en témoignent les exemples suivants :

Maïs :	1,4 kg/m ³
Blé :	0,9 kg/m ³
Riz :	0,7 kg/m ³
Tomates :	7,7 kg/m ³
Dattes :	0,6 kg/m ³
Pommes de terre :	9,5 kg/m ³
Lait :	1,27 kg/m ³
Bœuf :	0,07 kg/m ³

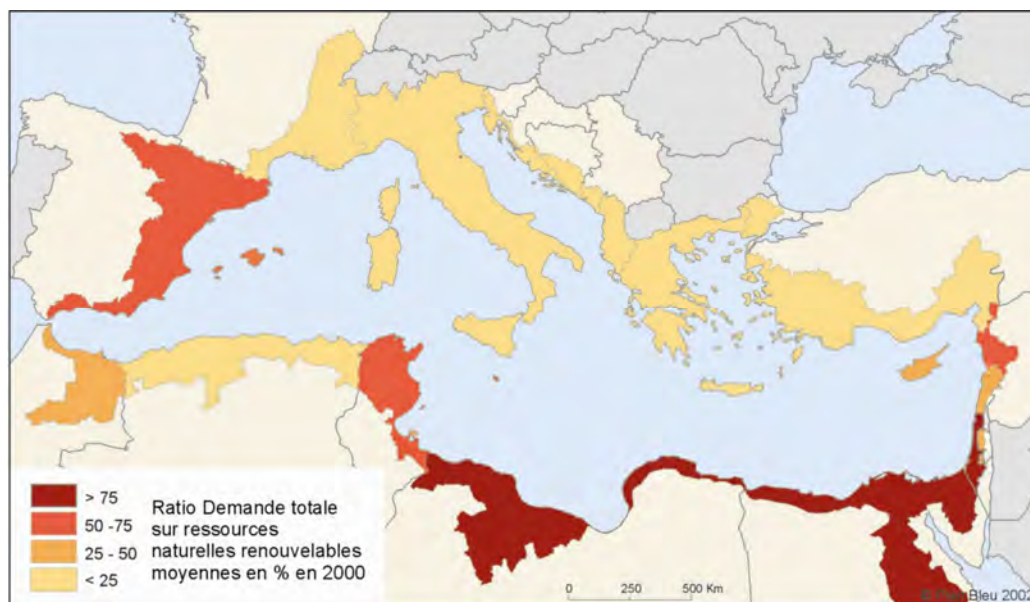
Importance relative des différentes consommations d'eau anthropisée



Les enjeux de la représentation et la gestion de la pénurie d'eau en Méditerranée (indicateurs, concepts)

- Tensions sur le système offre-demande en eau à l'échelle nationale

Prélèvements et usages des ressources en eau non conventionnelles/ressources en eau renouvelables en 2005 par bassin versant (indice de Shiklomanov, ou encore indice d'exploitation des ressources en eau de la Stratégie méditerranéenne pour le développement durable) :



- Pénurie d'eau et eau virtuelle

Le concept d'« eau virtuelle » correspond à l'eau qui a été consommée pour la production de biens et de services et qui est « virtuellement » échangée via le commerce de ces biens et services. À l'échelle mondiale, 90% des échanges d'eau virtuelle sont liés au commerce de produits agricoles, et, pour les biens agricoles l'eau virtuelle correspond à l'eau évapotranspirée (cf. schéma ci-après).

Dans les pays du Moyen Orient et d'Afrique du Nord, le concept d'eau virtuelle a d'abord permis de remettre en discussion les objectifs poursuivis par les politiques agricoles en termes d'autosuffisance alimentaire, de sécurité alimentaire et de relations avec les marchés internationaux.

En effet, dans la plupart des pays du sud et de l'est de la Méditerranée, les quantités d'eau virtuelle importées sont largement supérieures à leurs ressources en eau bleue renouvelables. Le concept a donc contribué à remettre à plat les justifications associées aux investissements pour la mobilisation et l'utilisation de la ressource en eau pour l'agriculture et à mieux appréhender les questions politiques sur le long terme que l'eau pose aux économies des pays arides et semi-arides.

En revanche, la métaphore de l'eau virtuelle peut difficilement être utilisée pour promouvoir les importations de produits alimentaires dans les pays arides sans tenir compte de l'impact à moyen et long terme sur la sécurité alimentaire et le développement rural des pays.

À l'échelle mondiale, l'idée d'avantages comparatifs fondée sur des différences de capital naturel n'est pas fondée pour de nombreux pays (d'Afrique sub-saharienne par exemple) car le taux d'importations d'eau virtuelle observé aujourd'hui s'explique davantage par des facteurs qui se situent hors de la question de l'eau (productivité du travail, politiques agricoles, etc.) et il s'avère difficile d'isoler la contribution d'un facteur au résultat de l'activité de production et des échanges commerciaux.

Ainsi, au sein de la région méditerranéenne, on peut se poser la question d'échanges commerciaux dont la rationalité serait fondée en partie sur la question de l'eau. Une des conditions d'acceptabilité pour les pays en situation de pénurie d'eau résiderait alors certainement dans l'existence de formes de régulations commerciales.

En effet, si on s'appuie sur une analyse sectorielle (au sein de la production agricole), les produits les plus consommateurs d'eau et avec de faibles productivités hydriques sont les céréales dont la valeur ajoutée est aujourd'hui relativement faible mais qui constituent aussi des produits clés pour la sécurité alimentaire. En gros, accepter de se spécialiser sur des cultures à haute valeur ajoutée (cultures maraîchères, fruitières, ...), source de devises, parce que l'eau serait contrainte, irait plutôt de pair avec une sécurisation des importations céréalières ...

L'une des implications sous-jacentes à ce concept pourrait aussi être résumée comme suit : l'eau consommée pour produire par exemple des tomates au Maroc qui seront exportées en Europe est autant d'eau qui ne sera plus disponible au Maroc, pays dont les ressources hydriques sont relativement plus pauvres que celles des pays européens.

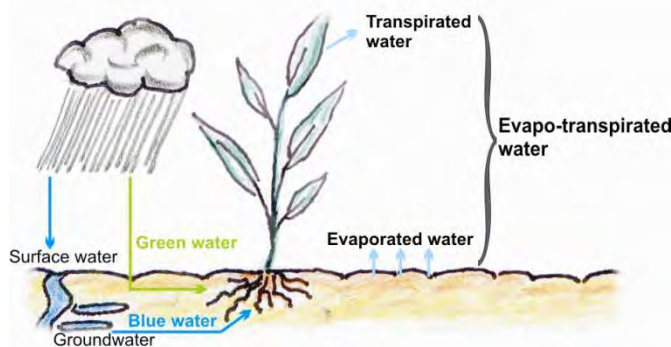
L'opération revient donc en quelque sorte à un échange de type « eau + denrée + travail » contre devises.

Cependant, on l'a vu ces dernières années, la volatilité des prix des céréales tend aussi à s'accroître, avec des implications sociales et politiques pour les pays importateurs significatives (cas de l'Egypte par exemple). Ceci peut alors limiter la validité des analyses ci-dessus.

D'autre part, si tout le monde s'oriente vers les cultures dites « à haute valeur ajoutée » (cultures maraîchères et fruitières), alors leur prix et leur valeur ajoutée baissent, dès lors que l'on se place dans un marché libéralisé...

On peut aussi imaginer que la question de l'efficience, dans les pays faisant l'objet de tensions sur l'eau, se pose à un niveau intersectoriel, et soit associée à des mécanismes de repartage de l'eau entre usages (allant alors de l'usage agricole vers d'autres usages par exemple).

Enfin, il y aurait aussi certainement lieu d'analyser les enjeux liés aux achats massifs de terres par certains pays, tels que la Chine ou encore les pays arabes pétroliers, correspondant à des formes d'intégration verticale accrue des filières que l'on peut expliquer par l'augmentation de la volatilité des prix des denrées agricoles, ayant augmenté les risques à l'amont des filières pour les producteurs et les distributeurs.



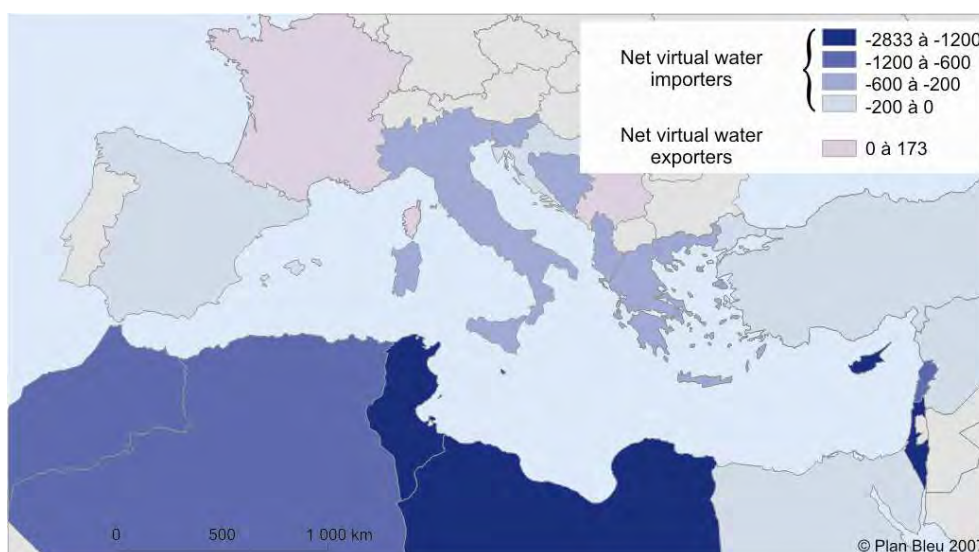
Dans le cas des produits agricoles, 2 composantes de l'eau virtuelle peuvent être distinguées : l'eau verte, provenant des précipitations et naturellement présente dans le sol et l'eau bleue qui correspond aux eaux superficielles ou souterraines dérivées à des fins d'irrigation. L'eau verte et l'eau bleue sont physiquement liées, mais les deux renvoient aussi à des politiques différentes (aménagement du territoire, politiques hydrauliques), et l'eau bleue génère des coûts bien plus élevés que l'eau verte.

Les enjeux liés à la représentation et à la gestion de la pénurie d'eau en Méditerranée peuvent être déclinés comme suit :

- Les tensions sur les ressources renvoient à la question de leur commensuration et des controverses sur les relations eau/société (pression démographique ? besoins alimentaires ? existence de marges de manœuvre pour les États ?). Quelles échelles privilégier pour traiter ces questions : échelles locales, nationales, internationales ? (cf. indicateurs de Falkenmark, de Shiklomanov, concept de l'eau virtuelle)
- De ces tensions découlera-t-il des problématiques liées aux politiques d'autosuffisance alimentaires et à des guerres interétatiques de l'eau ? La réponse se trouve-t-elle dans la gestion par le commerce international des produits agricoles ? (cf. la problématique traitée par le concept d' « eau virtuelle »)
- Est-ce que ces tensions sont associées à des enjeux en matière de politiques agricoles : autosuffisance, sécurité alimentaire, à des risques de conflits locaux, interétatiques pour l'eau ? La réponse se trouve-t-elle dans les mécanismes de régulation du commerce international des produits agricoles ? (cf. la problématique traitée par le concept d' « eau virtuelle ») Ou plutôt dans la stimulation des capacités d'adaptation sociale à la pénurie (institutions, instruments économiques, régimes de propriété, ...) (cf. indice de pauvreté en eau, indice de Turton & Ollson)

La moitié des pays de la région a des importations en eau virtuelle pour le blé, le maïs, l'orge et le soja qui sont largement supérieures à la quantité d'eau virtuelle qu'ils consomment pour la production de ces mêmes produits. Ainsi, pour la Libye, elles représentent près de dix fois les quantités d'eau virtuelle consommées pour la production nationale et pour Israël, plus de 20 fois. Seulement cinq des vingt pays considérés ont des importations d'eau virtuelle pour ces produits qui représentent moins de 50 % de l'eau virtuelle consommée au niveau national, parmi lesquels on retrouve les deux seuls pays exportateurs nets d'eau virtuelle pour ces produits : la France et la Serbie.

Bilans nets des flux d'eau virtuelle liés au commerce international des céréales, du soja, des olives et de la viande bovine, en moyenne sur 2000-2004



Bilan net des flux par habitant (m3/hab/an)
Sources des données : FAO, Hoekstra & al

Quels futurs pour les relations eau-agriculture en Méditerranée ?

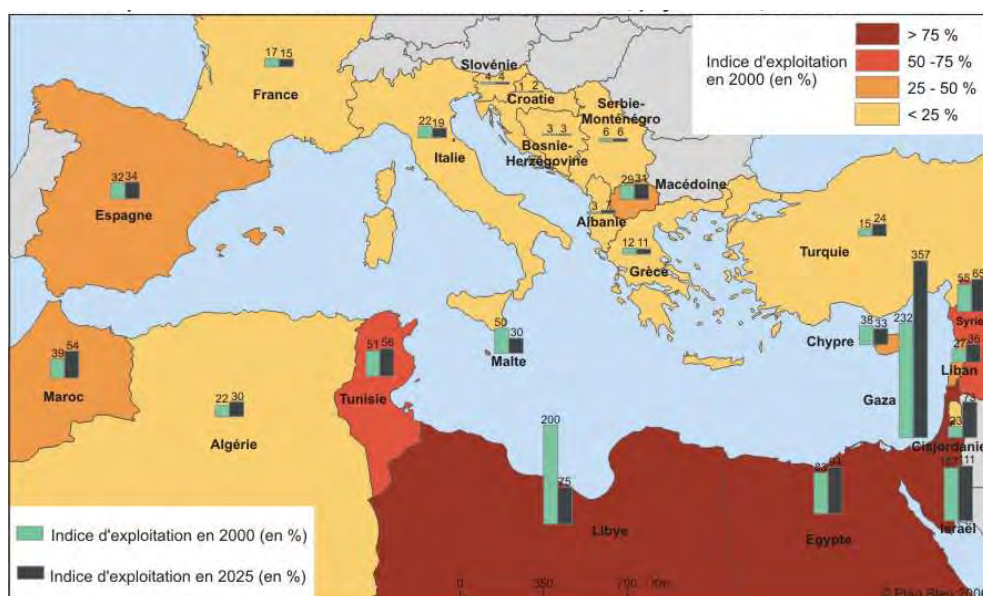
Les principaux messages de la prospective conduite entre 2000 et 2005 par le Plan Bleu avec l'ensemble des pays méditerranéens se trouvent résumés en :

- un scénario tendanciel à l'horizon 2025 avec des tensions sur l'eau aggravées du fait de l'augmentation des prélèvements sur les ressources en eau ;
- et, un scénario alternatif avec des tensions sur l'eau sensiblement atténuées grâce à une amélioration de l'efficacité hydraulique et sectorielle des usages de l'eau (efficacité de la mobilisation, du transport et de l'utilisation de l'eau, une amélioration de la qualité de l'eau,

Ces travaux faisaient alors l'hypothèse d'une stationnarité des ressources en eau des pays méditerranéens, seuls les usages évoluaient.

Le Plan Bleu renouvelle actuellement la réflexion prospective sur l'eau autour des impacts du changement climatique sur les ressources en eau et l'eau agricole, et les stratégies d'adaptation au changement climatique

Indice d'exploitation des ressources naturelles renouvelables (Pays entiers 2000 & 2025)

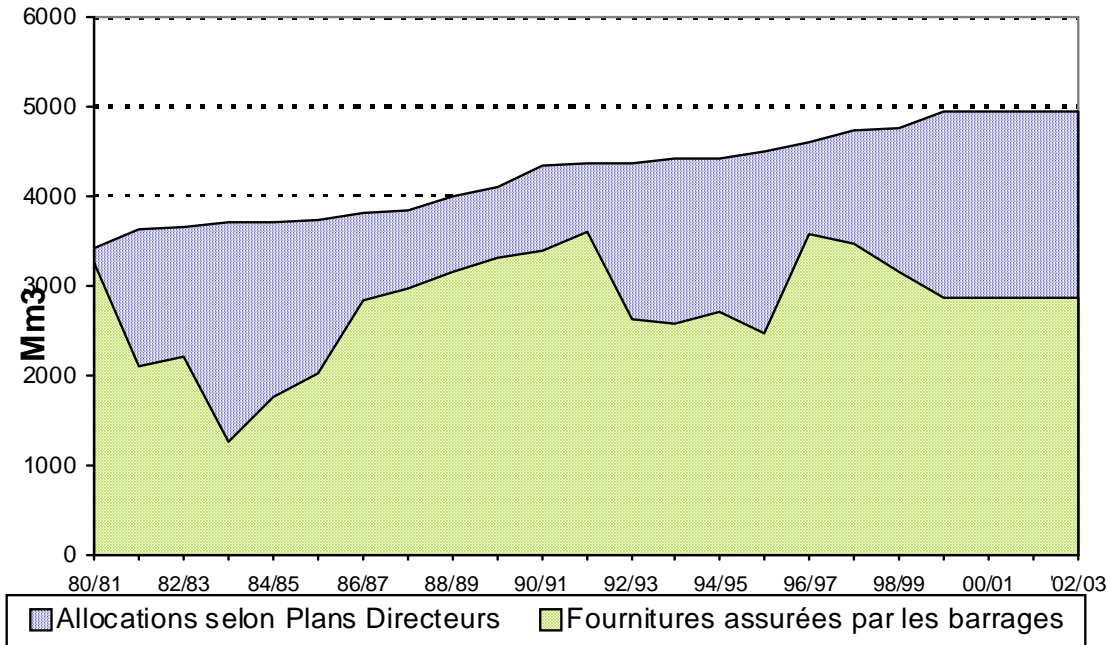


Eléments de réflexions prospectives actuelles au Plan Bleu (eau & changement climatique, repenser la question de l'efficience) :

Les projections du GIEC pour la Méditerranée (1980-1999 vs 2080-2099, scénario A1B) font état d'une augmentation des températures de 2,2 à 5,1°C, d'une diminution des précipitations moyennes de 4 à 27 % et d'une accentuation des événements extrêmes.

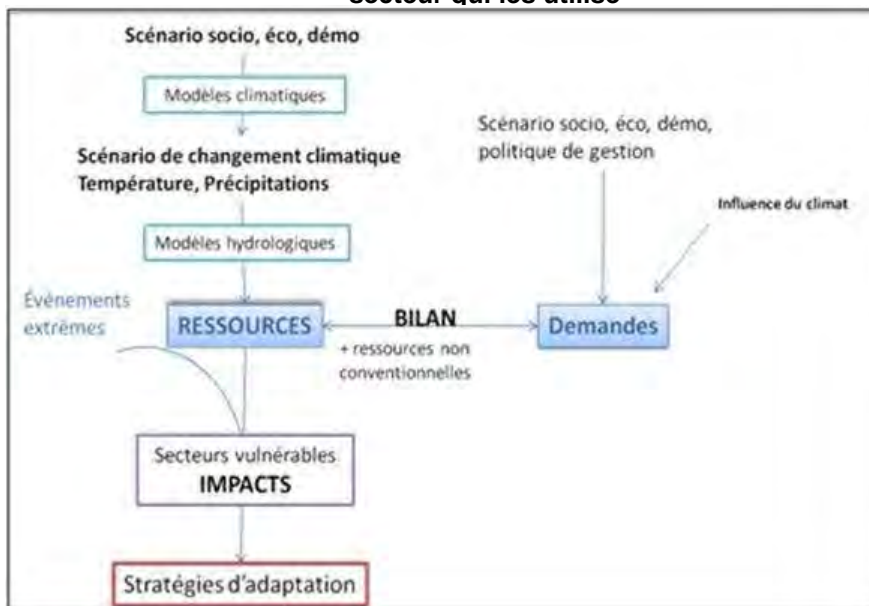
Exemple du Maroc : évolution des allocations & des volumes stockés alloués à l'irrigation

Volume fourni par les barrages : déficit moyen de 36 % sur 1980-2003
 Politique d'économie d'eau sectorielle (efficience hydraulique)



Les volumes fournis par les barrages ont connu un déficit moyen de 36 % sur la période 1980-2003. La politique marocaine s'oriente aujourd'hui vers des politiques d'économies d'eau sectorielles : amélioration de l'efficience hydraulique sectorielle, en particulier pour l'agriculture. Cependant, comme certaines des « pertes » dans les réseaux réalimentaient en général des nappes, et étaient donc valorisées, l'amélioration de l'efficience hydraulique peut aussi se traduire par des abaissements de niveaux des nappes.

Etapas des études d'impacts du changement climatique sur les ressources en eau et/ou un secteur qui les utilise



A l'échelle mondiale, l'évaluation de l'ampleur du changement climatique selon les régions est en particulier représentée par l'indicateur RCCI (Regional Climate Change Index), défini à partir d'une fonction intégrant les éléments suivants : évolution moyenne de la pluie et de la température, variabilité interannuelle des températures, rapport entre évolution régionale et évolution globale des températures pour les saisons sèches et humides. Selon cet indicateur, la région méditerranéenne apparaît comme étant l'une des plus sensibles aux changements climatiques globaux.

Evolution des rendements comme suite au changement climatique et aux évolutions des précipitations en découlant (estimations prévisionnelles)

Pays	Horizon	Culture	Baisse de rendement (%)	Sources des estimations
Algérie	2020	Céréaliculture pluviale	0 à -14%	(République Algérienne Démocratique et Populaire, Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement 2001)
Grèce	2071-2100	Maïs	-35 à -60%	(Hellenic Republic - Ministry for the environment, physical planning and public works 2006)
Italie	2020-2080	N/A	-2 à -22%	(Ministry of the Environment, Land and Sea 2007)
Maroc	2020	Céréales	-10 à -50%	(Bennani et al. 2001)
Turquie	2050	Blé, orge, maïs, coton, tournesol	-2 à -13%	(Republic of Turkey, Ministry of Environment en Forestry 2007)

Pistes pour l'exercice prospectif de la filière fruits et légumes

Les thématiques suivantes peuvent être de nature à inspirer la réflexion dans le cadre de l'exercice prospectif mené par la Cellule d'animation.

- Eau et changement climatique : agir en avenir incertain, robustesse des solutions selon une palette de futurs contrastés.
- Politiques de l'eau, politiques agricoles et politiques environnementales :
 - Quelles échelles d'analyse? Quel cadrage ?
 - Quelles marges de manœuvre pour la répartition de l'eau entre usages ?
 - Quelle intégration des politiques agricoles ?
 - Quels effets des politiques environnementales sur les politiques agricoles, les systèmes de production, les échelles du système offre-demande alimentaire ?

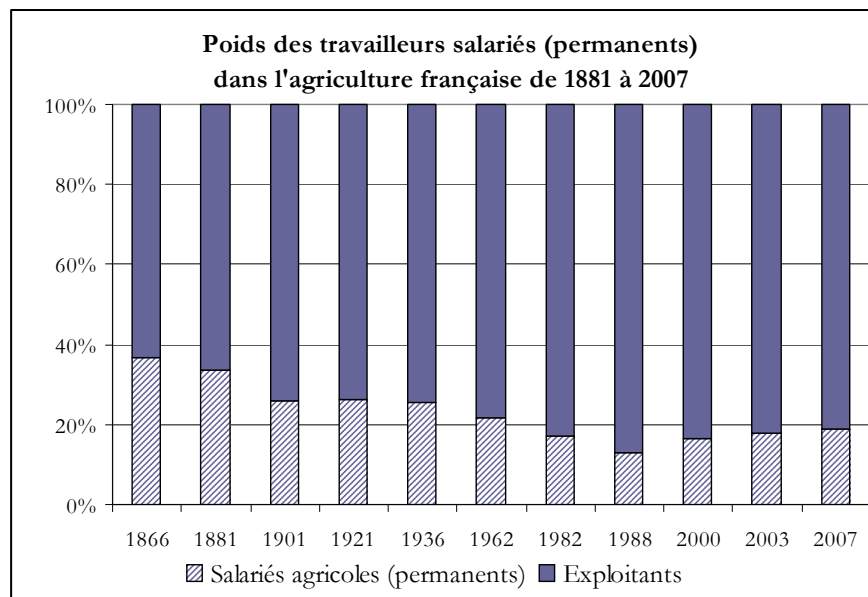
› La demande de travail salarié dans l'agriculture familiale, le cas du secteur des F&L français

Les éléments présentés sont issus du travail de thèse d'Aurelie Darpeix dans le cadre d'une formation complémentaire par la recherche dirigée par P. Perrier-Cornet et C. Bignebat qui ont été présentés à la cellule prospective F&L le 20 octobre 2010.

Constats de départ

L'agriculture de la plupart des pays développés est une « agriculture familiale » ou « d'exploitation familiale ». En France, 60 à 90%, des exploitations sont « familiales ».

Avec la fin de la diminution du nombre de travailleurs salariés dans l'agriculture française après 1988, on constate l'inversion d'une tendance séculaire (cf. tableau ci-après).



Sources : De 1866 à 1982, Recensements de la population cités par Marchand et Thélot [1997] (p. 236-239).

De 1988 à 2007, Areste Recensements agricoles et Enquêtes structures, traitements de l'auteur

Le travail salarié représente 30% du travail agricole en 2007 (60 % dans le secteur des F & L qui en est le plus utilisateur). Le recours au salariat est une caractéristique intrinsèque de « l'agriculture familiale » des pays développés.

Le salariat a connu de fortes évolutions entre 1988 et 2007, telles que l'augmentation du travail saisonnier, en poids relatif (de 6% à 12%) et en valeur absolue (+6%), et le renouveau des travailleurs immigrés temporaires (travailleurs OMI) [de 6 000 travailleurs en 2000 à plus de 16000 en 2007].

L'émergence de l'emploi salarié agricole dans les débats porte sur notamment sur un double enjeu, social et de compétitivité, en termes de coût du travail et de « distorsion de concurrence », et d'autre part de « précarité » des conditions de vie et de travail des salariés agricoles.

L'« invisibilité » du salariat agricole (cf. ci-après) est notamment liée à un certain retard de la législation du travail.

- Invisibilité sociale : - dispersion des salariés
- contours flous, hétérogénéité
- dévalorisation du statut
- poids des immigrés
- Invisibilité politique et syndicale : - exploitation familiale
- mythe de « l'unité paysanne »
- Invisibilité académique : - désintérêt pour « une couche sociale en voie d'extinction » (Gervais et al. 1976)
- exploitation familiale
- salariat rarement pris en compte ou traitement homogène

Les cadres d'analyse existant expliquent difficilement les évolutions en cours et leurs implications.

Les questions et axes de recherche se déclinent comme suit :

- Comprendre les évolutions à l'œuvre (accroissement du travail salarié, et du travail saisonnier) : évolution des structures ? travail familial hors exploitation ? substitution permanent / saisonnier (ambiguïté de la saison) ? quels sont les déterminants de la demande de travail salarié des exploitations familiales ?
- Analyser les impacts de ces évolutions sur les exploitations en termes de performance.

Le parti pris : la main-d'œuvre salariée des exploitations familiales est une catégorie non homogène.

Déterminants de la demande de travail salarié des exploitations familiales : modélisation théorique et test économétrique (salariés permanents / salariés saisonniers)

Les modèles théoriques de ménages agricoles étudiant l'allocation du temps de travail de la famille ont progressivement complexifié leur prise en compte du travail salarié et ont permis de mieux rendre visibles les interactions entre les décisions de travail de la famille et les décisions d'emploi sur l'exploitation. Pourtant, le travail salarié a toujours été considéré dans ces modèles comme une catégorie homogène, interdisant la mise en évidence d'interactions entre les demandes des différents types d'emploi salarié des exploitations familiales agricoles.

Le modèle présenté tient compte de la saisonnalité de l'activité et du caractère homogène de la main d'œuvre salariée sur les exploitations.

Les résultats du modèle de ménage agricole peuvent être regroupés comme suit :

- **Résultats « classiques »** du modèle de ménage : décisions d'offre de travail de la famille, et de demande de travail salarié (salaire potentiel de la famille hors de l'exploitation ; coût du travail salarié).
- **Résultats originaux** du modèle de ménage :
 - **décision d'emploi de travailleurs permanents** (coût anticipé des travailleurs saisonniers en période de récolte ; aversion au risque de l'exploitant) ; rôle assurantiel *ex-ante* par rapport à l'aléa sur le coût du travail saisonnier.
 - **décision de travail de la famille sur l'exploitation** (coût effectif des travailleurs saisonniers à chaque période) ; rôle d'ajustement *ex-post* par rapport à l'aléa sur le coût du travail saisonnier.
- Centralité de **l'aléa sur le coût de recrutement** des travailleurs saisonniers.
- **L'arbitrage entre permanents/ saisonniers** dépend de la saisonnalité de l'activité, mais aussi d'un arbitrage entre les coûts de recrutement et les coûts de sous-emploi (coûts de thésaurisation).

Après la présentation des apports des modélisations théoriques et économétriques, reste à examiner la mise en évidence empirique des éléments relatifs à la demande de travail salarié sur les exploitations familiales.

Impact de la composition de la main-d'œuvre sur la productivité des exploitations : analyse économétrique de la productivité du travail famille/ salariés permanents/ salariés saisonniers

Les données et méthodologie d'estimation sont les suivantes :

L'analyse porte sur des exploitations familiales F&L spécialisées décrites dans le recensement agricole 2000 ; prise en compte des limites de la base.

Les combinaisons des 3 types de main-d'œuvre sur l'exploitation (famille, salariés permanents, salariés saisonniers) aboutissent à l'expression de 8 régimes de travail.

Le calcul de probabilité pour une exploitation d'appartenir à un régime de travail est réalisé via une estimation par une fonction logarithmique multinomiale, dont l'expression peut être associée aux caractéristiques de l'exploitant, de la famille, de l'exploitation, et de la localisation de l'exploitation. Une analyse indirecte des substitutions et complémentarités entre les 3 types de main-d'œuvre est effectuée. Les variables explicatives sont : saisonnalité de l'activité et aléa sur les coûts de recrutement caractéristiques du marché du travail salarié local.

La localisation de l'exploitation dans un pôle d'emploi (urbain /rural) va influencer la facilité à recruter des salariés. De plus si la zone est spécialisée en F&L l'exploitation disposera d'un réservoir de main-d'œuvre saisonnière

Principaux résultats :

Certains résultats généraux sont sans surprise. Ainsi, la composition de la force de travail sur les exploitations dépend des caractéristiques de structure des exploitations (taille, niveau de spécialisation, saisonnalité...).

La disponibilité de la main d'œuvre familiale dépend des caractéristiques de la famille (niveau d'éducation, nombre d'enfants...). Des membres de la famille diplômés auront davantage à travailler en dehors de l'exploitation, des enfants en bas âge limitent le travail de la femme de l'exploitant, et favorisent le recours à de la main-d'œuvre salariée (essentiellement permanente).

Caractéristiques du marché du travail salarié : en zone péri-urbaine l'emploi agricole est concurrencé par l'emploi urbain. En zone agricole spécialisée, il existe plus facilement un réservoir de main-d'œuvre saisonnière.

Résultat novateur :

L'arbitrage saisonnier/permanent n'est pas uniquement déterminé par la saisonnalité de l'activité : le rôle assurantiel des permanents est prédit par le modèle théorique. Le coût de recrutement de saisonnier (disponibilité, compétence, endurance,...) peut amener l'exploitant à embaucher un permanent même sous employé.

Composition de la main-d'œuvre et productivité des exploitations

La théorie économique explique la productivité de différentes façons : certains considèrent que la division du travail la spécialisation entraîne une hausse de productivité. D'autres considèrent que le salarié répond aux incitations et que les parcours instables et l'absence de carrière (caractéristiques des emplois temporaires) nuisent à la productivité.

Considérer le salariat comme une catégorie homogène mène à des résultats contradictoires. En agriculture, on note une différence saisonnière de la productivité du travail. Les salariés sont spécialisés sur les tâches les plus productives et donc sont plus productifs que la main d'œuvre familiale (N.B. : il est difficile d'évaluer correctement la productivité de la main d'œuvre familiale et notamment le temps passé)

En mobilisant les données du Réseau d'Information Comptable Agricole (RICA) sur un panel d'exploitations familiales de F&L de 1995 à 2006, A. Darpeix fait la distinction travail salarié permanent et saisonnier et cherche à éliminer l'explication de la différence saisonnière de la productivité du travail.

Résultats :

La composition de la main-d'œuvre influence la productivité des exploitations. Non seulement les travailleurs salariés sont plus productifs que les travailleurs familiaux même en éliminant l'explication de la différence saisonnière de productivité, mais encore les travailleurs saisonniers sont plus productifs que les travailleurs permanents. Ainsi, les gains liés à la division du travail et à la spécialisation seraient plus importants que les pertes liées à la faiblesse des incitations.

Analyse d'un contrat saisonnier particulier et de la forme de flexibilité qu'il renferme : analyse qualitative des contrats d'immigration temporaire (OMI)

Analyse qualitative d'un contrat saisonnier particulier : le contrat OMI

Le contrat OMI, qui est un contrat d'immigration temporaire de travail concerne notamment des personnes originaires du Maroc, de Pologne, de Tunisie. L'accord de l'administration est nécessaire, il s'agit de CDD 6 à 8 mois, le titre de séjour est rattaché au contrat de travail. Ce type de contrat saisonnier retrouve son essor : 15 000 travailleurs en 2005, 20% du travail saisonnier dans les F&L.

Il apporte aux exploitants une forme de flexibilité originale alliant des éléments de flexibilité externe (contrat saisonnier de type CDD) et interne, car l'analyse du discours des exploitants met en évidence des caractéristiques telles que « forte disponibilité », « fiabilité », « polyvalence », « compétences » spécifiques à l'exploitation, savoir tacite, « qualification », soit autant d'éléments de la flexibilité interne.

A l'origine d'une telle forme de flexibilité originale se trouvent les caractéristiques formelles du contrat et le contexte institutionnel :

- CDD « saisonnier » dérogeant au formalisme du CDD (succession des contrats)
- Fidélisation des travailleurs : l'acquisition d'un savoir tacite et d'une réelle compétence dans un statut CDD
- Contrats nominatifs et attachement du droit de séjour au contrat de travail : précarité du droit de séjour et « déséquilibre contractuel » (Viottolo-Ludmann 2004)
- Recrutement familial renforçant le déséquilibre contractuel
- Rapport de force administration / syndicats agricoles :

Conclusions, principaux apports et perspectives de recherche

Le recours au salariat constitue une caractéristique essentielle de l'agriculture familiale des pays développés.

La prise en compte de l'hétérogénéité du statut salarié (permanent / saisonnier) permet une meilleure compréhension du comportement des exploitants (gestion du risque) et la mise en évidence de phénomènes passés sous silence en agriculture (substitution permanents / saisonniers)

Le contrat OMI se caractérise par une mise en évidence d'une flexibilité originale et la remise en question de la dichotomie même entre permanents et saisonniers.

Le secteur des fruits et légumes comme terrain d'étude

Parmi les **facteurs de compétitivité** des filières de fruits et légumes se pose la question du degré d'exonération de charges (quel degré d'exonération ?).

En termes de **politique de l'emploi et de sécurité sociale**, diverses considérations peuvent être notées : le développement de parcours erratiques, des travailleurs en marge du statut de l'emploi, en transition et exclus des protections sociales, et, éventuellement, l'attachement de la protection sociale au statut de l'emploi.

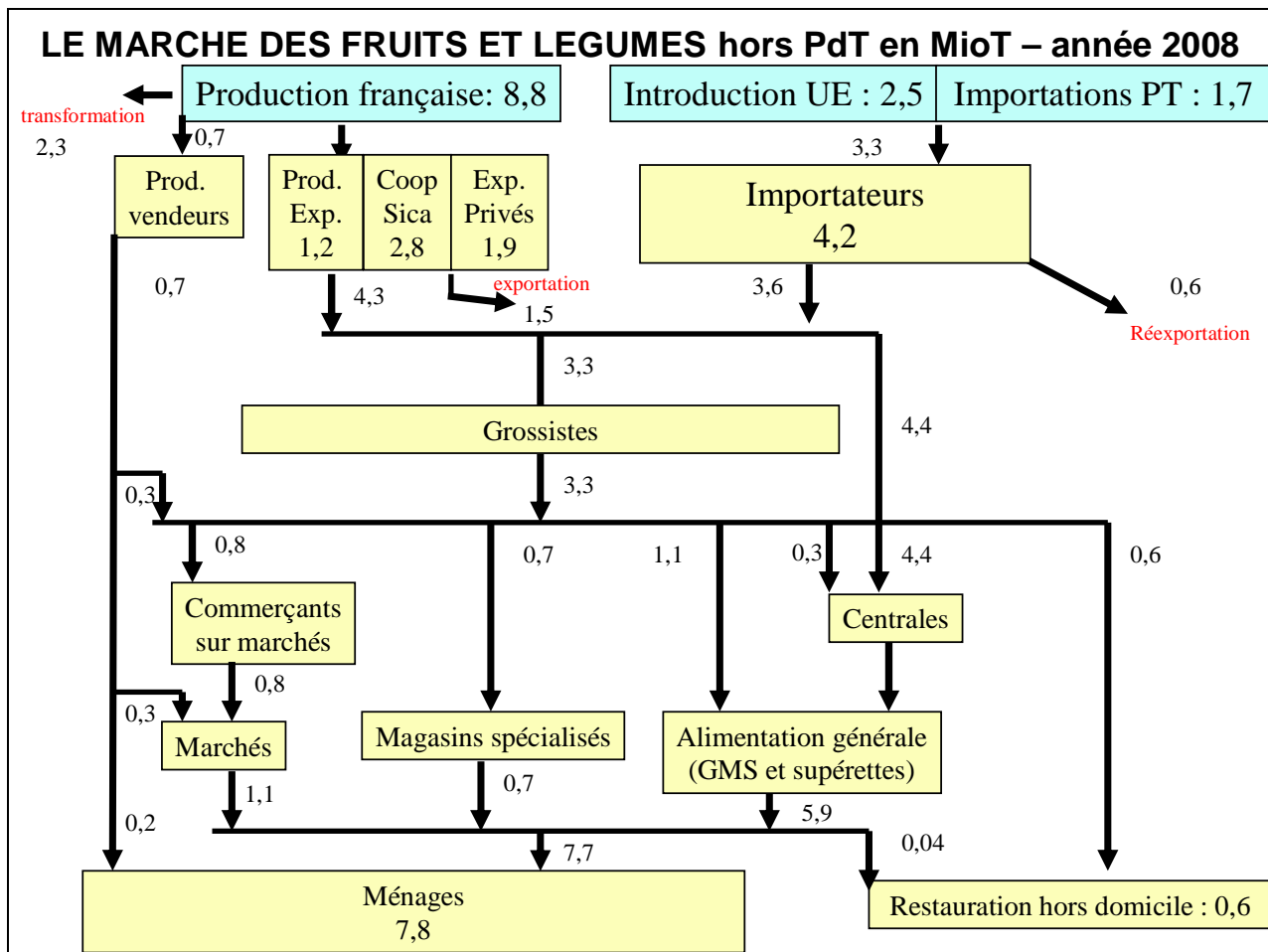
Du point de vue de la **politique migratoire**, l'immigration saisonnière de travail pourrait être repensée (attachement du droit de séjour au contrat de travail, contrats « pluri-annuels », sécurité sociale offerte à ces travailleurs).

La commercialisation des fruits et légumes

Pour mémoire, **les métiers de la filière** de la filière F & L se déclinent comme suit :

- Production : environ **87 000** exploitations fruitières et légumières
- Expédition : **300** coopératives / **350** expéditeurs / **100** importateurs
- Stade de gros: **1 200** Grossistes / Centrales
- Détail: **13 900** Détaillants / **14 000** GMS

La distribution des fruits et légumes est atypique, elle est en forme de sablier avec de nombreux producteurs pour approvisionner les différents circuits, un grand nombre de détaillants en fin de distribution et un nombre limité d'intervenants intermédiaires (expéditeurs, grossistes).



source CTIFL

Le Ctifl établit régulièrement le diagramme de distribution des fruits et légumes frais, permettant ainsi d'évaluer les circuits et les contributions des opérateurs de la distribution des fruits et légumes frais en France (hors pomme de terre et DOM compris).

En partant de la production, le diagramme décrit les flux de marchandise passant par les différents stades de la filière (expédition, gros, détail) et mesure le poids de chaque catégorie d'opérateur. Dans le diagramme, les différentes cases illustrent des fonctions plutôt que des catégories d'opérateurs.

› Coopératives

D'après la présentation de Magalie Filhuc le 16 septembre 2010

En F&L, la coopération représente :

- 50% C.A. (estimation du volume réalisé par les coopératives : 70 %) et de la mise en marché.
- 80% des OP sont des coopératives ou SICA.
- 70% des volumes des coopératives sont destinés à la GMS ou à l'export.

Les enjeux de la coopération dans la filière fruits et légumes

- Création de marques fortes donc incontournables :

Quelques marques de coopératives : Val Nantais, Blue Whale, Maître Prunille, Perle du Nord, Banane de Guadeloupe & Martinique, Savéol, Rougeline, Prince de Bretagne, Paysan Breton, Daucy, Perlim, Koki, Lunor...

- Mise en valeur des valeurs de la coopération : développement durable, Agri-Confiance qualité environnement, ...

La coopération peut être vécue comme un rempart contre la « brutalité du marché », en ce qu'elle n'oublie pas des concepts tels que « solidarité », « mutualisation », ou encore le nouvel enjeu que constitue le « développement durable ». L'orientation de la production peut être réalisée en fonction des orientations de la coopérative.

Aujourd'hui le consommateur souhaite connaître le lieu d'origine du produit, il souhaite savoir « où, comment, par qui cela a été produit ». Dans cette perspective le développement du potentiel de communication du secteur coopératif est souhaitable, et cela d'autant plus qu'un grand nombre de coopératives F&L sont engagées dans la démarche de certification Agri-Confiance (la valorisation du lien coopérative-territoire peut être mise en valeur par cette certification Agri-Confiance).

- Valoriser la coopération dans les territoires

Depuis quelques années les coopératives comme les autres expéditeurs, vont chercher des produits à l'importation. Cette démarche vient en complément de la collecte et vente des produits des adhérents. 20% des achats en valeur de produits F&L sont réalisés avec des tiers non associés, notamment pour assurer un effet de gamme à offrir au client toute l'année. Ceci n'est donc pas antinomique avec le maintien de la production sur le territoire de la coopérative – surtout si l'effet de gamme permet d'emporter le marché.

- Création de leaders structurants adaptés à leur marché

Le C.A. moyen d'une coopérative du secteur est de 18 millions d'euros, avec de fortes disparités : de 500 000 euros à 300 millions d'euros ou plus.

Les coopératives sont d'abord des coopératives de collecte-vente plutôt que des coopératives de service/approvisionnement. Les coopératives de fruits et légumes sont de trop petites tailles pour avoir une activité d'approvisionnement performante et souvent les producteurs adhèrent directement à une coopérative spécialisée. Pour les structures commercialisant des produits frais il n'est pas forcément nécessaire de concentrer des stations de stockage/conditionnement pour accéder au marché mais plutôt de regrouper leurs activités commerciales pour permettre la création de leaders structurants sur le marché.

› Le stade expédition : Expéditeurs privés

D'après la présentation de Valérie Avril le 16 septembre 2010

Plus de ¾ de la valeur est réalisée par les circuits longs. Les producteurs vendeurs et les importateurs mis à part, les expéditeurs représentent un chiffre d'affaires de 4,5 milliards. Le poids des expéditeurs privés dans le chiffre d'affaires « expédition » est en recul (-10 points entre 1997 et 2006) en faveur des producteurs expéditeurs et des coopératives-sica, ces derniers représentant 2/3 du chiffre d'affaires expédition.

Les quelques 300 à 350 entreprises d'expédition situées dans les régions de production représentent :

- un chiffre d'affaires estimé de 2 milliards d'euros
- 35 % de la mise en marché de la production,
- 40 % des ventes au commerce,
- 50 % des expéditions européennes, exportations comprises

- 7 000 emplois (localisation géographique des salariés : 26 % en PACA, 12 % en Rhône Alpes, 12 % en LR)

Les formes d'approvisionnements des expéditeurs sont assez larges puisqu'ils travaillent pour moitié avec des producteurs hors OP, et pour moitié avec des OP et avec autres négociants.

Il existe des compétences dans le grand export (par ex. : spécialistes export de la pomme, ...), la question des barrières sanitaires ne s'improvise pas. Si les compétences requises se trouvent chez les exportateurs, il convient de les aider à avoir une véritable stratégie à l'exportation (alors qu'actuellement, le plus souvent il s'agit juste d'actions opérées en termes d'opportunités sans réelle stratégie à terme).

Les tendances à l'œuvre :

- Incitation des pouvoirs publics au développement des circuits courts

Le développement des circuits courts s'est opéré dans un premier temps dans le cadre d'initiatives émanant des producteurs, des consommateurs ou des Chambres d'Agriculture. Le constat actuel est qu'il existe une certaine hétérogénéité dans l'organisation des circuits courts, mais que ceux-ci représentent un potentiel « économique et sociétal » important. L'implication plus marquée du Ministère de l'Agriculture dans les réflexions à conduire en matière de développement des circuits courts est explicite : un programme National Alimentation prévoit la formulation de « pistes d'actions » qui se traduiront par des mesures opérationnelles en faveur du développement des circuits courts.

- Evolution de la structure amont : évolution de la PAC, projet de loi de Modernisation de l'Agriculture, et vieillissement des agriculteurs associé à des difficultés de reprise des exploitations

Des incertitudes demeurent quant au devenir de l'organisation commune des marchés, de la contractualisation producteur / 1^{er} acheteur, et du devenir des OP (PLMA).

On constate par ailleurs une diminution continue du nombre des agriculteurs, avec une tendance à la disparition des petites exploitations mixtes au profit d'exploitation de plus grande taille et plus spécialisées. Nombre de producteurs sont aujourd'hui confrontés à un faisceau de contraintes particulièrement fortes, et des producteurs de fruits et légumes se sont progressivement intéressés à l'élargissement de leurs activités vers l'aval.

La concentration des exploitations favorise le développement d'activité de vente en circuit court (GD et/ou consommateur final)

Facteurs réglementaires

- Evolution de la normalisation traçabilité contrôle qualité (Démarche d'autocontrôle Felpartenariat en lien avec DGCCRF)
- Evolution de la réglementation environnementale, notamment sous l'impulsion du « Grenelle de l'Environnement » – fiscalité, affichage environnemental, bilan carbone, ...

Une forte évolution des pratiques dans la filière est en gestation. Des évolutions sont notamment attendues dans les cahiers des charges en direction de la production et des stations de conditionnement, ainsi que sur les pratiques en matière d'importation ou de transports longs de produits hors saison (diversification vers l'importation et la logistique). Enfin une réorganisation possible dans une certaine mesure de la distribution peut être prise en considération. Le recours à l'importation constitue l'une des nécessaires sécurisations de leur approvisionnement.

Facteurs démographiques et organisationnels

L'organisation des successions dans un secteur où de nombreuses entreprises sont dirigées par un membre de la famille du fondateur pose le problème des reprises d'entreprises : cette question des reprises d'entreprise pourrait se poser avec une acuité particulière dans les années à venir, en particulier dans les entreprises de petite taille (32% des chefs d'entreprise ont plus de 55 ans). Au cours des dernières années, on a noté une augmentation des opérations de croissance externe, aboutissant à une réduction du nombre d'entreprises dans le secteur. Un renouvellement d'une part non négligeable des dirigeants d'entreprise est donc à prévoir en particulier dans les petites structures, souvent issues d'une activité familiale.

Concernant l'externalisation de fonctions, la préparation du conditionnement peut être réalisée par les OP ou par les producteurs. L'importateur partenaire de la GD peut être sollicité par celle-ci qui lui demandera d'assurer tout à la fois le « murissage », le stockage, puis le transport des produits.

La phase de regroupement est quasiment achevée même si il y a poursuite de la mutualisation. Les entreprises sont-elles de trop petite taille ? Cela dépend en fait de la spécialisation et de la dynamique qui leur sont propres. Trouver un équilibre entre niveau local et flux mondial peut justifier une stratégie de spécialisation pour certaines entreprises. Le comportement de la GD, qui modifie ses approvisionnements en période de crise, doit également être pris en compte.

› Commerce en gros des fruits et légumes

D'après la présentation de Bernard Piton, le 25 mars 2010

Chiffres clés

1250 entreprises indépendantes ou regroupées en réseau, sur ou hors marchés de gros, approvisionnent 800 000 détaillants, traiteurs, supermarchés, restaurateurs, marchés de plein vent, collectivités locales, petites ou grandes surfaces en fruits et légumes du monde entier « dans la plus grande diversité des calibres et des conditionnements ».

Le commerce de gros s'est constitué historiquement comme une fonction économiquement indispensable entre le double émiettement de l'agriculture et du commerce de détail pour alimenter des villes de plus en plus importantes.

Au début du XXème siècle, le commerce de gros apparaît comme l'interface logistique et culturelle entre un monde rural qui s'engage sur la voie de la productivité et qui veut assurer ses débouchés et un monde urbain où le commerce florissant se lance dans l'aventure de l'innovation. Si le commerce est autonome par rapport à la production, le métier de grossiste peut exister.

Dès lors, l'offre générique de la profession est claire : il s'agit de servir les détaillants en assumant pour eux la délicate fonction des Achats au sens large : détection et sélection des produits et des producteurs, négociation - voire fixation - des prix, groupage des marchandises.

Entre des producteurs isolés et des détaillants également isolés, le grossiste connaît son âge d'or.

Avec les années 60 apparaît un nouvel acteur au sein du commerce : la distribution, très liée au concept de productivité et qui contribuera à faire disparaître la notion d'interface culturelle véhiculée par les grossistes jusqu'aux années 80/90. Dans les années 80, la distribution domine le commerce au détriment des divers réseaux traditionnels. La productivité devient le credo du commerce comme de la production qui demandent à l'interface d'y répondre par une logistique adaptée.

Evolution des circuits de distribution

● 1980	● 2008
<ul style="list-style-type: none"> - Gros : <ul style="list-style-type: none"> ● Prod.- Détail 15% ● Expéd.-Gros. 65% ● Expéd.-Centr. 20% - Détail : <ul style="list-style-type: none"> ● Prod(vent.dir) 3% ● Marchés 25% ● Spéc. mag 10% ● Gms 40% ● Petit. Alim. 21% 	<ul style="list-style-type: none"> - Gros : <ul style="list-style-type: none"> ● Prod.- Détail 8% ● Expéd.-Gros. 39% ● Expéd.-Centr. 53% - Détail : <ul style="list-style-type: none"> ● Prod(vent.dir) 2% ● Marchés 14% ● Spéc. mag. 9% ● Gms 73% ● Petit. Alim. 2%

Source : Ctifl – Diagramme de la Distribution

19

Séminaire-workshop, Montpellier Supagro, 21 et 22 novembre 2011

A la fin des années 90 le commerce de gros est laminé : la GD s'adresse directement aux producteurs (de plus en plus regroupés), qui l'approvisionnent via les centrales d'achat et le métier d'intermédiaire logistique est bien rempli par les transporteurs. On est passé d'un raccourcissement espace temps (économie de gamme exploitant l'hétérogénéité qualitative spatiale et temporelle) à un effondrement des grossistes cantonnés au rôle de logisticien (économie d'échelle) pour assurer la diffusion sur le territoire envisagé comme un simple « espace de déploiement » ... Après avoir été son fournisseur, le Gros devient supplétif de la GD (dépannage, approvisionnement des bouts de réseaux de distribution les moins rentables, reprise des marchandises refusées,...). Seuls résistent les grossistes de marché, qui approvisionnent les marchés traditionnels lesquels se maintiennent avec 20% de la distribution au consommateur.

Le débouché Restauration hors foyer se fragilise entre la concurrence des Cash&Carry qui jouent la carte du service et le développement des opérateurs comme SODEXHO qui croissent sur le créneau de la standardisation.

En 2000, les grossistes font le pari de la proximité, en phase avec les demandes sociétales : animation urbanisme commercial ; tendance restaurants + déclin et vieillissement du modèle « centre commercial autour de l'hypermarché ».

La proximité peut avoir plusieurs interprétations : celle de Monoprix (proximité dans les centres urbains, disponibilité de tous les produits presque à toute heure), celle de Métro (idem Monop mais pour la RHF, avec un accent mis sur le service adapté), celle de « grand frais » où la facilité d'accès et la taille intermédiaire facilite la fréquence d'achat, celle des spécialistes et des marchés qui jouent la proximité physique et humaine.

Les **facteurs clés de succès** de la stratégie sont la logistique (adaptée à la proximité), immatériel de réassurance en assurant sur ce qui est complexe et contraignant, conditions d'accès aux produits différenciants (notamment par la co-production avec l'amont), redimensionnement en réseau (organisation en réseau qui permette d'améliorer la visibilité économique pour les fournisseurs et de construire les bases de données fournisseurs pour les grossistes).

Les **menaces** identifiées sont : l'appauvrissement des compétences : faute de formation, d'image valorisée des métiers et de rémunération ; la déstabilisation des marchés de gros, en conflit avec les plateformes et centrales d'achat de la GD, par la concurrence type Métro ou la désaffection des collectivités territoriales ; l'incapacité des grossistes à s'organiser (notamment en réseau) ; des stratégies concurrentes des fournisseurs (développement des circuits courts).

Si ce stade intermédiaire, celui du commerce de gros, venait à disparaître, la filière s'en trouverait affectée au-delà du seul aspect de son fonctionnement logistique : la perte de la pluralité des canaux de diffusion entraînerait une valorisation différente des produits de la filière.

Relation Gros / Circuits courts. Les circuits courts peuvent être une menace si les collectivités territoriales organisent des plateformes de regroupement pour les favoriser. Les circuits courts peuvent être une opportunité si les grossistes leur fournissent la logistique qui améliorera leur éco-bilan. Les attermoissements des politiques peuvent déstructurer les tournées de livraison et handicaper fortement la rentabilité du secteur, compte tenu du prix du « coup de frein ». Par ailleurs les circuits courts pourraient constituer une opportunité vis-à-vis des consommateurs pour « ré-identifier » le produit et l'homme/le producteur qui le porte.

Les réseaux liant Gros et production ou Gros et commerce de détail sont fragiles tant qu'il n'y a pas intégration capitalistique : un opérateur de marché en gros passant au fonctionnement en réseau risque de briser le lien préférentiel qu'il entretient avec son fournisseur qui se trouverait mis en concurrence ; la solution passerait par des opérations de rachat plus que dans la mise en réseau, mais les opérateurs du secteur disposent de peu de capitaux ce qui constitue un obstacle à de telles opérations de rachat. La création de « filière dédiées » peut glisser du partenariat à la dépendance.

Le modèle français du commerce de gros semble unique en Europe, l'**internationalisation** ne progresse pas (une expérience franco-allemande). La tendance est de quitter la fonction d'importateur, d'identifier des fournisseurs étrangers et de faire importer par un importateur. Seuls les GASC (grossistes à service complet) se constituent en réseau international pour faire face à un secteur de la RHF collective de plus en plus international.

Quelle **signalisation de la qualité** pour soutenir la politique de différenciation ? L'expérience de « saveur d'abord » initié par Dominique Monloup visait à garantir au détaillant une maturité optimale grâce à des cahiers des charges producteurs.

Faut-il aller jusqu'à l'intégration de l'aval ? (Bernard Blachère avec l'enseigne Provenc'Halles qui a pris des parts de marché à Auchan). L'**innovation** est rarement révolutionnaire, porte sur les emballages, la sélection de petits calibres (opération « merci maman » de CRENO,...), les ananas sans toupet pour la RHF collective,...

› La logistique au service d'un environnement prospectif

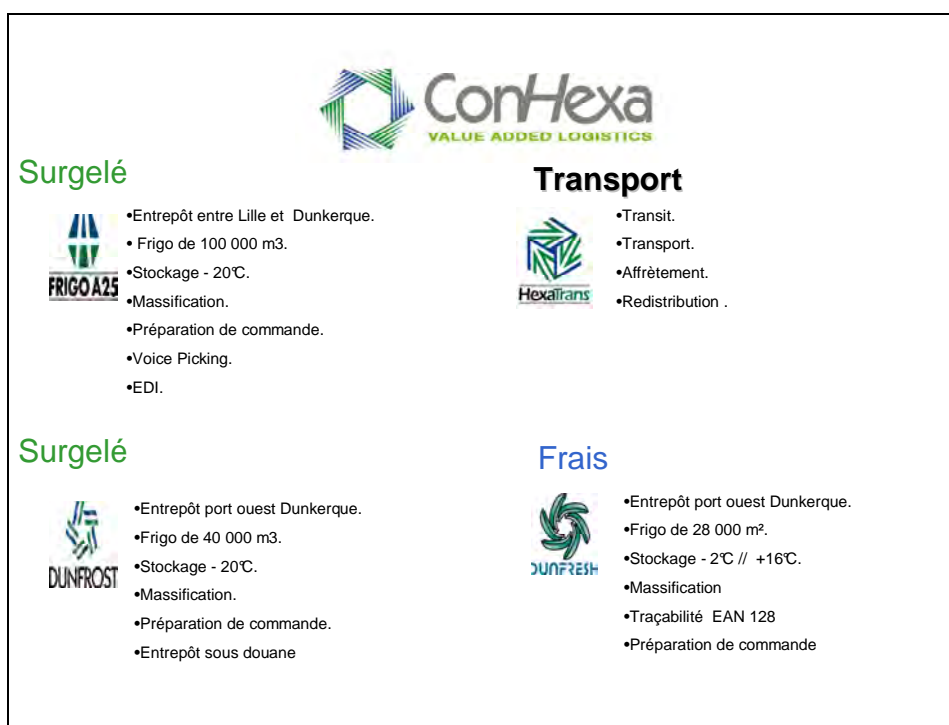
Exposé de Luc Van Holzaet et Manu Benctueux du groupe CONHEXA le 6/12/2010

Présentation générale du Groupe CONHEXA, spécialiste de la logistique

Le Groupe CONHEXA, dont l'activité est réalisée dans le secteur de la logistique est une entreprise familiale, dont l'origine remonte à 1975 alors que son activité se limitait à un entrepôt de légumes surgelés.

L'objectif avancé par CONHEXA est de fournir une solution logistique globale pour ses clients : 98 % du C.A. du groupe est réalisé dans l'agroalimentaire (produits frais, secs, surgelés), mais l'optique de possibles diversifications dans d'autres secteurs demeure présente.

Le Groupe familial CONHEXA a 35 ans d'expertise sur les *process* logistiques. Au sein du groupe, chaque processus est une exploitation autonome régie en processus soutien d'une activité connexe (les activités surgelées, sociétés FRIGO A25 et DUNFROST, et frais, société DUNFRESH, sont complémentaires, et l'activité transport, société HEXATRANS, les sert toutes les deux).



Un état de veille permanente est nécessaire pour affiner la stratégie du groupe du fait que celui-ci ne dispose pas de la visibilité propre aux grands groupes. En effet, il convient de rechercher sans cesse la réponse à la question : « *Comment nous comporter demain sur le marché ?* », car le groupe CONHEXA est de petite taille dans ce milieu d'opérateurs logisticiens de grandes dimensions.

Le métier de CONHEXA nécessite de plus une informatisation relativement poussée, avec certaines spécificités selon les caractéristiques propres aux sociétés du groupe elles-mêmes fonctions de leur métier.

Ainsi, pour FRIGO A25, le « *voice picking* » sert à la préparation de commandes qui était auparavant réalisées sur support papier, alors qu'il s'agit désormais d'instructions vocales reçues sur casque, les mains pouvant ainsi demeurer libres et donc disponibles pour la préparation matérielle des commandes. Il s'agit donc d'un système de reconnaissance vocale qui rend notamment superflu le recours au support papier tout en permettant une accélération du processus de préparation matériel des commandes (cf. préparation « mains libres »).

Chez DUNFRESH tout est informatisé notamment avec un logiciel de gestion permettant la vente dans l'entrepôt et diverses possibilités de développement avec la GMS. L'idée est de mutualiser l'information dans des points de contrôle. De la sorte les clients (producteurs, industriels, GMS) de chaque secteur du marché peuvent être « interfacés » en lien direct avec le système informatique de l'entreprise.

HEXATRANS n'est pas déclarante en douane, ne dispose pas de l'agrément, et recourt donc à des prestataires. Cette société fait du transport pur, de l'affrètement, et assure la redistribution du produit : il s'agit alors d'amener ce produit au plus proche du consommateur.

La Logistique un défi sur l'avenir

Des commissions et échanges sur la dynamique de mutation de l'ensemble de la chaîne logistique sont partagés dans les entreprises depuis plusieurs années déjà.

Il est vital d'être à l'écoute des changements et évolutions des activités des secteurs agro-industriels, du commerce, des us et coutumes de la consommation, des directives administratives et de l'environnement, car cette mobilité des processus se concrétise par des modifications de la chaîne logistique, depuis la production des systèmes jusqu'à leur fin de vie ...

Veille prospective, veille collective :

- Proximité avec la production.
- Mutualiser les échanges collectifs des différentes corporations.
- Etude des coûts associés.
- Trésorerie prospective disponible.
- Ecoute active des distributeurs.
- La GMS un indicateur des consommations.

Les processus prospectifs engendrent des coûts, lesquels peuvent être compensés par une mécanisation croissante de la production. Cette mécanisation tendra à diminuer les coûts de production, notamment du fait de la substitution du capital au travail .

Une logistique durable : un facteur clef aux défis rencontrés

Face aux nouvelles exigences économiques, sociales et environnementales, l'obligation de réflexion s'impose en vue de produire encore plus propre, d'intégrer la mécanisation en production autant que possible, d'optimiser et mutualiser certaines typologies de produits, d'acheminer la production au plus près du consommateur.

Le consommateur restera au centre des préoccupations dans la mesure où la logistique durable devra répondre à un nouveau défi : acheminer le produit au niveau de fraîcheur escompté au plus près du consommateur. Dans une telle perspective, il importe également de prendre en compte le fait que certains produits seront plus ou moins accompagnés financièrement (cf. notamment effet « taxe carbone »).

Les réponses aux questionnements suivants doivent être recherchées dès aujourd'hui :

- Quelles seront les exigences phytosanitaires de demain ?
- Les traitements ? Certaines directives visant à supprimer des produits de traitement obligent, à juste titre, la production à anticiper et réfléchir aux essais de substitutions naturelles.
- Ces nouvelles méthodes impactent les processus de conservation du produit donc sa durée de vie et de fraîcheur.
- Pour satisfaire plus encore le consommateur, de nouveaux modes et processus de conservation sont-ils à préconiser ? Système de conservation des produits : l'atmosphère contrôlée « Gaz + froid, le sous vide, ... »
- Rechercher une moindre altération du goût par la léthargie du frais.
- Des processus de packaging raisonnés ?
- Le recyclage (durable c'est aussi recycler).
- Une cryogénie sous vide adaptées aux fruits et légumes, laquelle pourrait notamment permettre de retrouver la proximité du consommateur (cf. auparavant la « corbeille de fruits » et non plus seulement le bac à légumes du réfrigérateur : lorsque les enfants prennent un dessert dans le réfrigérateur la place des fruits dans le bac à légumes conduit à les voir négligés et de plus en plus marginalisés).
- L'import a-t-il un avenir ?

Acheminer massifié : oui, mais à proximité. Vers la prise en considération des coûts environnementaux

Y a-t-il des modes de transport efficaces peu ou pas utilisés ? L'optimisation des systèmes connus et reconnus dans certains autres pays de la communauté Européenne conduit à considérer prioritairement le transport ferroviaire et le transport fluvial :

- Le ferroviaire via des processus dédiés, des produits massifiés et redistribués de plate-forme au plus près des métropoles.
- Le transport fluvial, pour être à proximité du lieu de consommation, nécessite de réinvestir dans du petit porteur. De plus il conviendrait alors de profiter de ce transport pour trouver d'autres flux et de raisonner en termes de voyages aller-retour : il s'agit notamment d'être en mesure de rentabiliser le retour.

Le transport fluvial, un avenir pour le frais ?

Une certitude : si le transport fluvial est adopté cela nécessite les infrastructures adéquates... mais des questions multiples : si le fluvial se substituait au mode de transport traditionnel, qu'advierait-il des

processus actuels concernant les produits frais ? le consommateur pourrait-il ne plus avoir le choix ? Peut-on envisager des infrastructures fluviales pour accélérer les temps d'acheminement des produits frais jusqu'à la plate-forme de redistribution ?

Une redistribution écolo ?

Pour un commerce de proximité, l'électrique concurrencerait-il le thermique ? Les études en cours des acteurs de la redistribution laissent à penser que les derniers kilomètres s'effectueraient avec des systèmes à énergie renouvelable.

Contrairement au transport routier, les transports par voie ferroviaire et fluviale sont acceptables en termes de coûts environnementaux. L'un des défis réside dans le fait que pour aller (toujours) plus vite il est à priori nécessaire de dépenser plus d'énergie. Or ceci constitue un facteur d'aggravation des coûts environnementaux. La mise en place du « bilan carbone » pourrait conduire à rentabiliser la voie fluviale, puis les véhicules électriques. Reste à trouver la géographie optimale en terme de massification / ré éclatement.

Une zone logistique de proximité, Rungis, au sud de Paris, est-elle suffisante ? N'en faut-il pas une supplémentaire au nord de Paris ?

Un autre aspect mérite d'être pris en compte dans la réflexion des logisticiens, à savoir que le secteur de la GD cherche des marges à prendre dans la logistique...

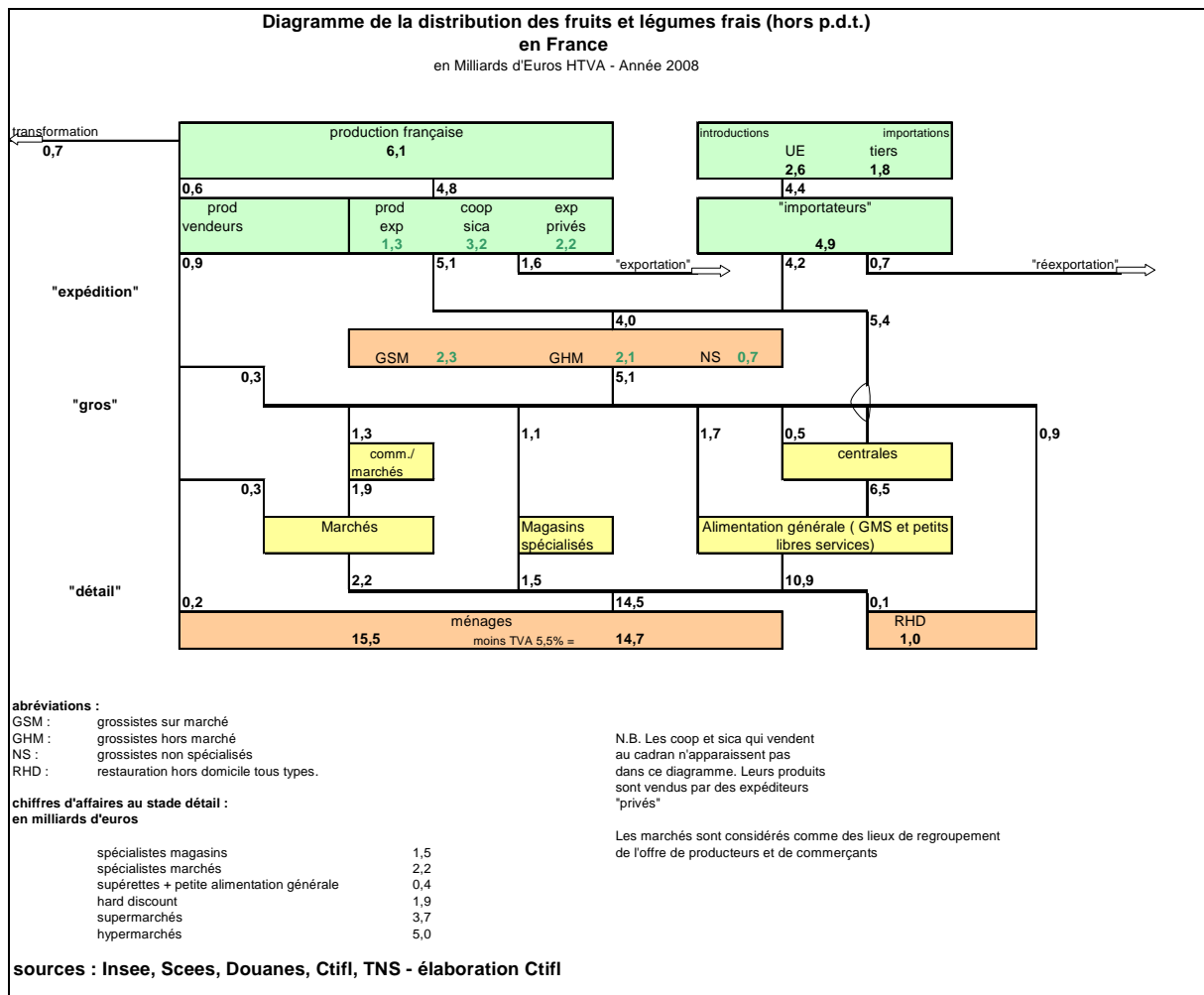
› **Au stade détail : dominance de la grande distribution**

Le marché français exprimé en part de la consommation (ménages et RHD) peut se décomposer en trois grandes masses : la valeur de la production française (34 % du total), la valeur des importations nettes des réexportations (24 %) et enfin les marges de distribution (42 %). Cette répartition n'a quasiment pas changé entre 1997 et 2008.

La répartition des achats des ménages par type de point de vente est celle établie par le panel de consommateur Kantar, la part des achats de la restauration hors domicile étant incluse dans cette répartition.

Le chiffre d'affaires des marchés est évalué à 2,2 milliards d'euros. Sur cette somme, 14% vont aux producteurs vendeurs et 86% aux commerçants sur marché. Les magasins primeurs et divers alimentation générale représente un chiffre d'affaires de 1,5 milliards. Le chiffre d'affaire global de « l'alimentation générale (GMS et petits plurivalents) est évalué à 10,9 milliards, soit 75% du chiffre d'affaires au détail.

Plus globalement, le diagramme nous permet de distinguer un canal dominé par la demande de la grande distribution (dans lequel les achats directs des centrales a augmenté de 70% entre 1997 et 2006). La grande distribution a pu augmenter sa part du chiffre d'affaire au détail (+4 point entre 1997 et 2006) au détriment des spécialistes sur marché.



Tendance à l'œuvre dans la distribution :

- Grande Distribution
 - Montée en puissance du Hard Discount forte (X2) entre 1997 et 2004, qui plafonne à 15 % actuellement
 - Croissance du parc d'hypermarchés au détriment des supermarchés
 - Développement des formats de proximité (en PGC 7 % des ventes)
 - Internet et Drive (limité en F&L)
- Primeurs
 - Le commerce de proximité peut prendre des formes variées : commerce de groupes de la grande distribution, commerce de détail spécialisé indépendant et commerce de détail plurivalent indépendant.
 - Poids des marchés s'érode. Clientèle vieillissante
 - Apparition et développement des Grandes Surfaces Frais qui expliquent la croissance de la catégorie Primeurs. Plus de 300 magasins à ce jour.
- Circuits courts et ventes directes
 - Apparition de différentes formules : points de vente producteurs, paniers, AMAP
 - Intérêt de la Grande Distribution : communication sur partenariats avec producteurs
 - Contraintes production et clientèle (voir plus haut)
- La proximité, les circuits courts (< 10% des volumes)
 - Circuits courts en croissance : refuge de certains producteurs mais contrainte foncière
 - Limites de l'investissement du consommateur pour son approvisionnement
 - Argument de la réassurance du consommateur face aux risques sanitaires induit une communication de la distribution sur les liens avec la production plus que sur les terroirs.

› Le management de la spécificité des rayons fruits et légumes.

D'après la présentation de Florent Saucède le 20 janvier 2011

Florent Saucède vient de terminer une thèse sous la direction de Jean-Marie Codron directeur de recherche à l'UMR MOISA de l'INRA et d'Hervé Fenneteau, professeur à l'université Montpellier 1 et au CR2M.

Les tendances d'évolution de la grande distribution restent : le renforcement de la centralisation des enseignes, la recherche de la profitabilité par la compression des coûts et la priorité donnée aux produits à marge avant. La grande distribution cherche à s'approvisionner avec le moins d'intermédiaires possibles. Le métier de « manager de rayon » évolue sans arrêt (cf. JM Codron)

Le rayon F&L assure 60% de l'écoulement France de ces produits, sans doute avec des possibilités de croissance. Ce rayon est stratégique car il permet une différenciation des points de vente (des enseignes) et génère des marges. La recherche de relations directes entre centrales d'achat et producteurs est active. En dix ans, les grossistes ont perdu 15% de part de marché au niveau de la GD, qui est confrontée à la concurrence du hard discount et des multi-spécialistes frais.

Le rayon en grande distribution est conçu comme au cœur de deux logiques d'influences. Dans sa relation avec la centrale d'achat, le rayon s'inscrit dans une logique de spécialisation dans la catégorie de produit, mais l'adaptation locale est contrainte. Dans sa relation avec le point de vente, la logique de spécialisation est locale, mais les efforts de coordination des rayons entre eux peuvent tendre à limiter la spécialisation par catégories de produits, notamment en raison des pratiques de management des ressources humaines qui tendent à homogénéiser les comportements des chefs de rayon.

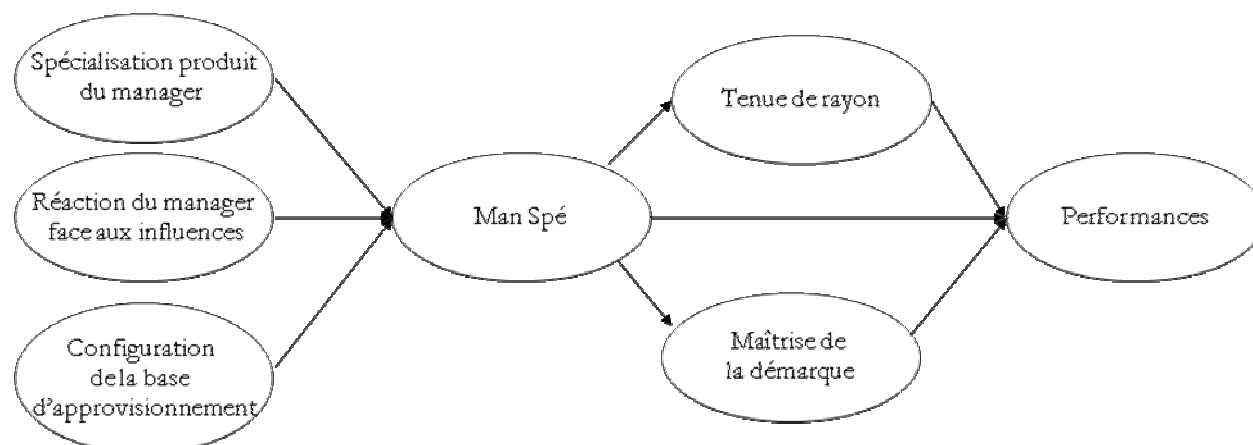
La recherche vise à évaluer si le rayon F&L présente des particularités, et à comprendre comment manager ces spécificités dans une perspective d'amélioration des performances des rayons. Elle vise à mettre en évidence les impacts de différents profils de managers de rayons (spécialistes du produit ou généralistes) et de différents modes d'articulation du rayon sur le canal (suivi des recommandations de la centrale, approvisionnements directs auprès de grossistes).

103 articles scientifiques sur la distribution ont été analysés pour évaluer leurs apports sur le rayon F&L. 48 reportages de magazines spécialisés (LSA, Point de vente,...) ont été étudiés pour repérer les descriptions de modes de management des rayons F&L, et les principales problématiques qui se posent aux managers.

Décisions et activités \ Spécificités	Produit	Saison	Hédonisme	Local total	Local aléas	Local structurel	Totaux
Marketing adapté							
Implantation							
Technique de présentation des produits							
Assortiment							
Promotion - communication							
Thématisation et atmosphère							
Logistique interne - entretien							
Technique de remplissage							
Réapprovisionnement et rotations							
Ti							
Nettoyage et rangement							
Actions sur le produit							
Commandes et livraisons							
Acuité des commandes							
Conformité des livraisons							
Totaux théoriques							

Une étude préalable comportant 13 entretiens auprès d'experts du secteur a complété l'approche, permettant d'élaborer une grille idéale typique du management de la spécificité des rayons. Chaque fonction marketing, logistique, et d'approvisionnement contribue à manager les principales spécificités du rayon : l'adaptation aux produits, la saisonnalité, l'hédonisme, et le besoin d'adaptation locale ; 35 critères d'évaluation des rayons, qui peuvent être notés de 0 à 1, ont été incorporés.

Trois objectifs de recherche sont définis : spécifier les relations entre le mode de management du rayon et ses performances, comprendre l'influence du degré de centralisation des décisions et du profil spécialisé ou non du manager sur ces modes de management.



L'étude empirique s'appuie sur l'étude de quatre cas imbriqués, quatre rayons reliés par une même centrale régionale, sélectionnés de sorte à créer de la variation au niveau des dimensions à étudier.

	A	B	C	D
Point de vente	Hyper	Hyper	Super	Super
Taille équipe	1 second, 6 ELS	1 second, 3 réappro, 2 vendeuses	2 ELS	2 ELS
Performances	Bonnes	Bonnes, pb de marges	Moindres	Très bonnes
Caractéristiques du rayon	Pesée assistée Ancien concept	Pesée assistée Nouveau concept	Pesée libre	Pesée libre, contrôle en caisse de sortie
Profil du manager	Autodidacte	Technicien-Spécialiste	Chef de département, forte expérience managériale	« Professionnel » : formation théorique et appliquée
Mode d'articulation	« Typique » Centrale riviliégiée, producteurs en saison, grossiste en dépannage	« Centralisé » Dépendance totale, suivi des recommandations	« Maqué » Grossiste privilégié	« Mixte » Mise en concurrence, achats sur marché de gros

Les résultats permettent de considérer que le potentiel de performance des rayons F&L peut être pleinement exploité dès lors qu'un mode de management de ses spécificités est mis en œuvre. Pour cela, le manager de rayon doit maîtriser à la fois des compétences redéployables dans d'autres rayons et des compétences produits. L'efficacité d'un mode de management centralisé est limitée, les performances du rayon dépendant avant tout des capacités du manager de rayon à gérer le processus de dégradation de la qualité des produits et de la présentation du rayon.

Cette recherche met en lumière un certain nombre d'apports managériaux, qui peuvent être déclinés selon les professionnels auxquels ils s'adressent. Tout d'abord, elle fournit une grille d'analyse des leviers d'amélioration des performances du rayon, permettant aux managers de rayon d'évaluer les forces et faiblesses et d'en repérer les causes. Au niveau des directions des points de vente, la recherche suggère que les choix de recrutement des managers de rayon, en fonction de leur profil spécialisé ou non dans le produit, auront un impact sur les performances des rayons. Des plans de formation complétant ses profils sont dès lors envisageables. Par ailleurs, les résultats indiquent que le choix des indicateurs de performance des rayons doit être réalisé avec soin. Tout d'abord, l'atteinte des objectifs de CA ne semble pas influencée par le mode de management des spécificités. Ensuite, les exigences de contrôle de la démarque peuvent générer des comportements contreproductifs, de nature à détériorer l'atteinte du chiffre d'affaire potentiel du rayon. Au niveau de la direction générale des enseignes et des structures centrales, les résultats montrent dans un premier temps que la satisfaction des managers de rayons repose sur une évaluation globale des prestations de la centrale, les dimensions logistiques et marketing ne pouvant être dissociées. Les résultats montrent également que le

degré de centralisation des décisions marketing et d'achat peut être ajusté selon le profil des managers de rayon, aucune des deux extrémités de ce continuum organisationnel ne produisant des résultats optimaux.

› **Le rayon F&L en GMS** – regard sur 30 ans d'évolution pour anticiper le futur

D'après la présentation de Pierre Bergougnoux, qui dirige le cabinet PB conseil, le 20 janvier 2011

Le rôle de la GD est celui d'une place de marché qui met en relation produits et consommateurs. La GD détient 75% de part de marché en matière de commercialisation des F&L.

Points clés de référence

- ▶ **Développement de la GMS**
 - Croissance forte des parts de marché
 - Structuration de l'approvisionnement
 - Modification des circuits de distribution
- ▶ **Développement des HD**
 - Début de la bataille des prix
 - Massification des achats
- ▶ **Concentration de la GMS**
 - Sécurisation des approvisionnements
 - Clarification des stratégies
- ▶ **Saturation du marché, crise économique, environnement**
 - Déclin probable de l'hyper
 - Croissance de la proximité
 - Réappropriation des centres ville
 - Développement des ventes Internet & Drive

© PB Conseil pour INTERFEL
Cellule Animation & Prospective - Intervention du 20/01/2011 - Page 2

Le développement du rayon F&L a été réalisé avec un travail d'accompagnement des enseignes, lesquelles ont de plus réalisé un travail en amont avec les producteurs.

L'approvisionnement s'est structuré et la concentration de l'offre s'est opérée au fil du temps, notamment afin de répondre à la préoccupation de sécurisation des approvisionnements.

Aujourd'hui le marché est en saturation, le résultat net des enseignes de la GD est faible, et la crise actuelle entraîne une diminution de la consommation.

L'évolution des politiques produits et des stratégies d'enseignes peut être décrite en fonction de 4 périodes comme résumé ci-après :

- **Période 1 (années 1950/1960) : assortiments de base, produits vendus en vrac, rayons sous traités**

Les produits sont surtout vendus en vrac, les emballages sont très diversifiés, la qualité est très hétérogène, et le mobilier des rayons se limite à sa plus simple expression.

Les stratégies des enseignes se caractérisent par le fait que les fruits et légumes sont une composante majeure des produits frais, et par une sous-traitance possible du rayon aux fournisseurs.

- **Période 2 (années 1970/1980) : production intégrée, agréage & qualité, développement des « unités consommateurs » (le pré-emballé)**

En matière de **politique produits** on note une prise de conscience concernant la qualité et le coût de la non-qualité, l'apparition de différenciations significatives, et la mise en avant des régions et des terroirs. Le mobilier des rayons est mieux adapté, et la présentation plus « festive ».

Les stratégies des enseignes se caractérisent par l'intégration de l'approvisionnement et la prise en compte du fait que les fruits et légumes sont une composante essentielle des produits frais pour l'image de l'enseigne (produits frais traditionnels = fruits & légumes, viandes, poissons, fromages).

- **Période 3 (années 1990) : segmentation tarifaire gamme économique, introduction des produits bio**

Les produits voient l'apparition de marques dominantes, la différenciation des produits devient plus sensible, la qualité visuelle devient la norme, on note le développement de l'emballage et des UVC. Le mobilier et l'éclairage prennent de l'importance.

Les stratégies des enseignes se caractérisent par une concentration de l'approvisionnement et le fait que les fruits et légumes constituent une composante majeure de la marge brute de l'enseigne.

- **Période 4 (décade 2000) : mise en avant des productions locales, début des fruits et légumes prêts à consommer**

En matière de **politique produits** les fruits et légumes sont vecteurs d'image qualité, le rayon s'agrandit et devient visuellement soigné, les MDD prennent place, le marketing produit apparaît alors que le merchandising spécifique est encore balbutiant.

Les stratégies des enseignes ont intégré le fait que les fruits et légumes sont la composante essentielle de la marge nette des produits frais. La gestion du rayon est concentrée en amont pour les enseignes intégrées.

La loi Galland a figé les marges pendant 10 ans, les produits de libre service étant vendus à prix coutant et les enseignes réalisant leurs marges sur le système des « marges arrières » (les marges ainsi dégagées en France ont, par exemple, financé le développement international d'enseignes telles que CARREFOUR). Avec la fin de la loi Galland la perte de marges sur les produits des rayons des produits de grande consommation tels que l'épicerie, a conduit à une diminution du résultat net (1,2 à 1,5 % de résultat net, contre 4 à 5 % à l'époque de la loi Galland). La perte de la marge intégrée sur les produits de libre service est alors compensée par l'augmentation sur les produits frais traditionnels (boulangerie, charcuterie, ...) : les taux de marge moyens ont ainsi été augmentés.

En **période 2** l'évolution en faveur de la centralisation se caractérise par la **création de plateformes pour gérer son approvisionnement**.

En **période 3** les enseignes ont réalisé que le rayon F&L constitue une composante majeure de la **marge brute** qu'il faut donc s'efforcer de maîtriser.

En **période 4** on raisonne désormais en termes de **marge nette sur les produits frais**.

VALEURS MOYENNES EN HYPER & SUPERMARCHES

RAYON	% CA	% Marge Brute	Part de Marge Brute	% Marge 1/2 Nette	Part de marge 1/2 nette
FL	31%	25%	25%	18%	27%
FLEUR	2%	20%	1%	11%	1%
FRUITS & LEG & FLEURS	33%	25%	26%	17%	28%
BOUCHERIE TRAD	7%	35%	8%	24%	9%
BOUCHERIE LS	22%	26%	18%	18%	19%
BOUCHERIE	30%	28%	26%	19%	28%
CHARC-TRAITEUR CPE	11%	35%	12%	24%	13%
ROTISSERIE	3%	50%	4%	30%	4%
CHARCUTERIE TRAITEUR	13%	38%	16%	25%	17%
Fromage Coupe	5%	30%	5%	20%	5%
SOUS TOTALSTAND COUPE	19%	36%	21%	24%	22%
POISSON	8%	28%	7%	12%	5%
BOULANGERIE	4%	75%	10%	30%	6%
VIENNOISERIE	3%	45%	4%	32%	4%
PATISSERIE	3%	55%	6%	37%	6%
BOULANGERIE PATISSERIE	10%	60%	20%	33%	17%
Total Frais Traditionnel	100%	32%	100%	20%	100%

N.B. : Marge ½ Nette = Marge Brute – Frais de Personnel

La création de MDD en fruits et légumes répond à une logique globale d'enseigne (par ex. pour CASINO il s'agit de maîtriser l'approvisionnement afin de mieux maîtriser les marges).

Des enseignes telles que CARREFOUR et CASINO sont relativement plus intégrées que les autres : avec la logique d'intégration totale, il n'y a désormais pas d'adaptation locale, la fixation des prix est centralisée, et donc le chef de rayon n'est plus qu'un responsable d'animation des ventes n'ayant plus aucune décision sur les prix, ni sur les marges.

Evolution probable des circuits :

- **Développement majeur des « Drive »** (déjà 70 références de F&L chez Leclerc) et ventes via Internet. Ce mode de distribution (Drive), concept auquel les consommateurs devraient être sensibles, va prendre des parts de marché (ouverture de 150 LECLERC et d'autant d'AUCHAN en Drive) : il ne nécessite pas d'autorisation d'ouverture de commerce (il s'agit essentiellement d'entrepôts).
- **Attrait pour la proximité** (ce ne sont pas les mêmes produits que ceux vendus en hyper). Toutes les enseignes réinvestissent déjà les centres villes, alors qu'il y a peu de possibilités de développement en hyper et super.
- **Arrêt de la croissance des HD.** Le Hard Discount, qui fut à l'origine une spécificité française (communication fondée sur le prix, ce qui n'était pas le cas aux États-Unis ou au Royaume-Uni), et a joué un rôle d'accélérateur en terme de massification des achats, est aujourd'hui un marché

saturé : depuis 3 ans les parts de marché du Hard Discount s'effritent sur certains produits, et certains de ces magasins sont transformés en supermarchés.

- **Développement des Hyper Spécialistes** (exemple : enseigne « Grand Frais »).
- **Renforcement de la fidélisation client** : les enseignes sont dans une logique de carte de fidélité. En terme de démarche marketing, après la communication, puis les MDD, les enseignes s'intéressent plus spécifiquement au client. Le thème de la fidélisation client peut également être rapproché du fait que le coût des prospectus (1,8 % du C.A.) est supérieur au résultat net...

Quelques problématiques plus spécifiquement rattachées aux F&L :

- La vente de F&L ne nécessitant pas de formation spécifique, on place n'importe qui à la tête de ce rayon sans compétence particulière sur les produits F&L.
- Jusqu'à présent on s'est intéressé à la forme et non pas au fond tel que la segmentation produits pour les F&L. Cette filière est sous dotée en marketing : on fait de la communication dans la filière F&L, mais pas de marketing, et le merchandising est peu présent. Or la segmentation des gammes en F&L permet de remettre de la valeur ajoutée (ex. : oignons 0,20 €/kg, et avec produits segmentés jusqu'à 1,30 €/kg).
- Le développement des Drive conduit au suremballage, ce qui est contraire à la prise en compte croissante des préoccupations/tendances environnementales.
- Le rayon F&L est un pourvoyeur de marges, le développement des Drive aura très probablement des conséquences sur ce rayon, ce qui risque de poser quelques difficultés aux enseignes en terme de rentabilité.

› Étude des stratégies de marques dans les filières F & L

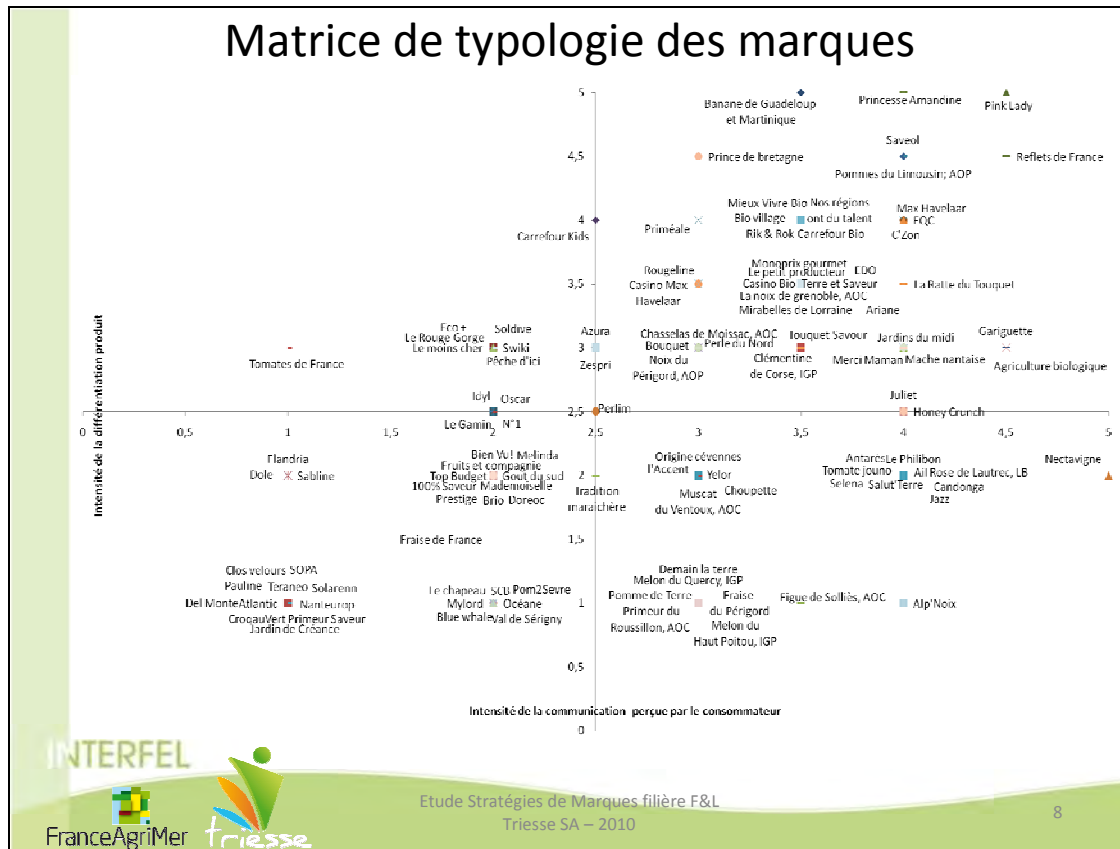
D'après la présentation, le 16 septembre 2010, par Valérie Sené, des études en cours à INTERFEL
Contexte objectifs et méthodologie de l'étude

Les objectifs de l'étude sont :

- de recenser et qualifier les différentes stratégies de marques mises en place par les acteurs des filières fruits & légumes,
- et d'identifier et analyser les facteurs clés de succès et les points de vigilance de ces stratégies de marque et leur adéquation aux attentes des consommateurs,

ceci afin d'établir des recommandations stratégiques et opérationnelles, et pour donner des codes aux opérateurs de la filière, pour développer avec succès dans les filières F&L une stratégie de marque.

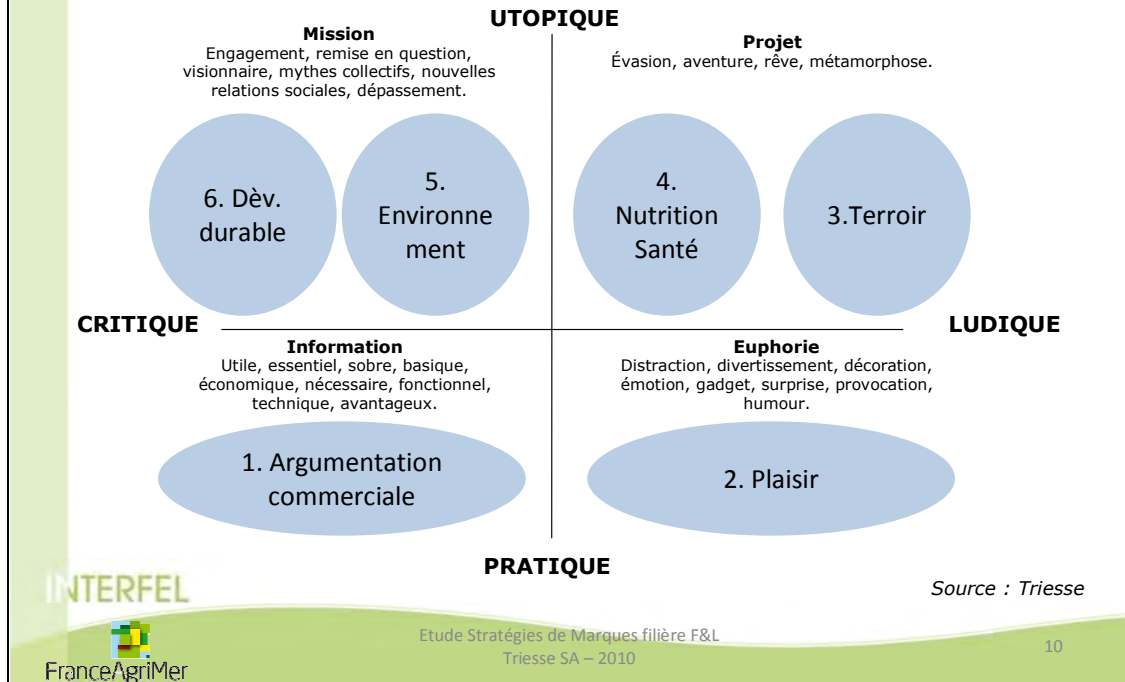
Approche typologique et « mapping sémiotique »



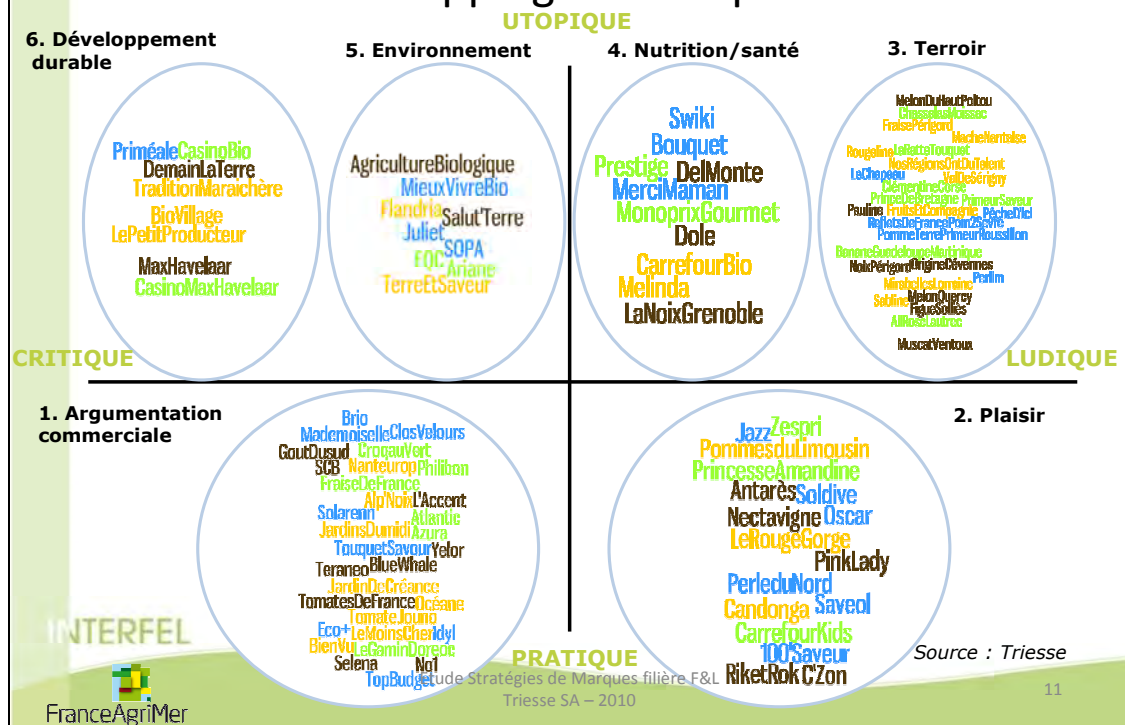
Dans la matrice de typologie des marques fruits et légumes représentée dans le schéma précédent, l'axe vertical correspond à l'intensité de la communication perçue par le consommateur et l'axe horizontal à l'intensité de la différenciation du produit.

Définitions : La sémiotique est l'un des outils qui permet de retracer les stratégies des marques à partir de l'analyse de leur communication. Le « carré sémiotique » synthétise les valeurs fondamentales de consommation. Le « mapping sémiotique » donne une représentation du positionnement des marques tel qu'il ressort de leur discours.

Mapping Sémiotique ou positionnement des marques tel qu'il ressort de leur discours



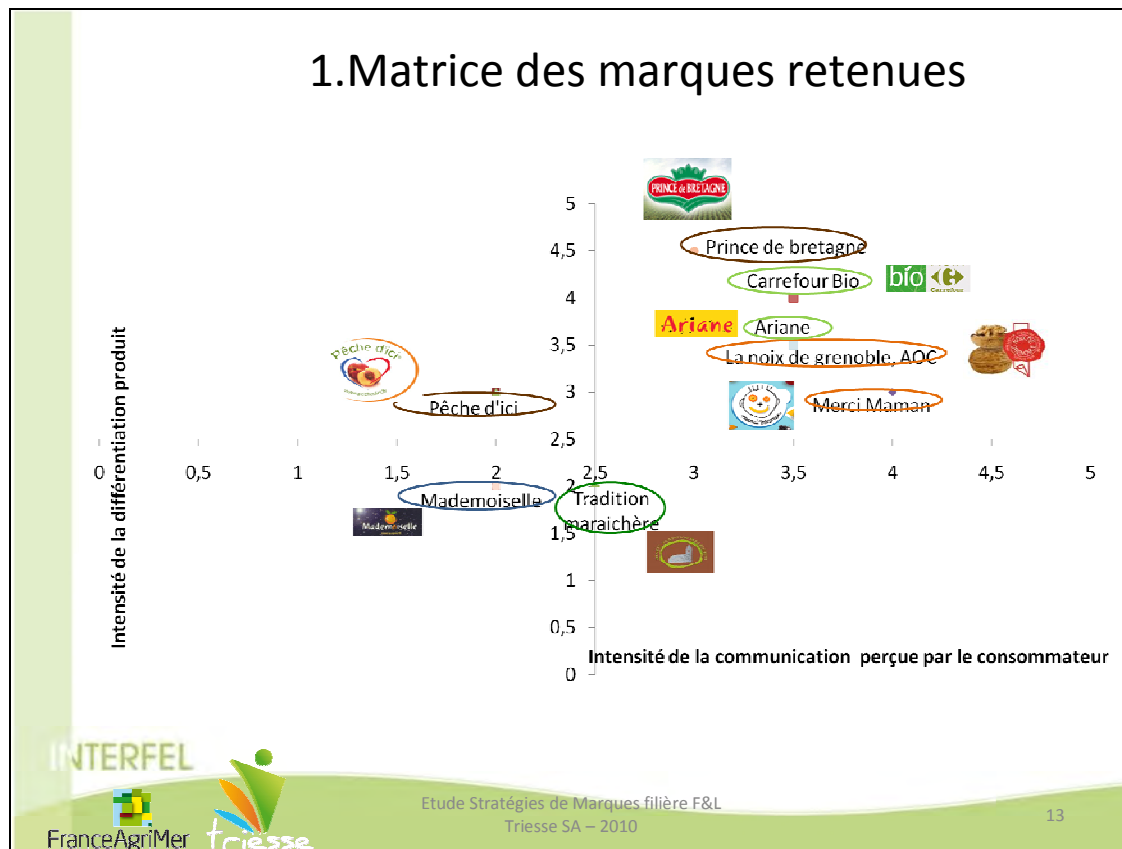
Représentation des marques dans le mapping sémiotique



Les 8 marques choisies par le comité de pilotage

Les 8 marques figurant dans le schéma ci-après ont été retenues par le comité de pilotage de l'étude en vue d'une analyse approfondie. Les données ont été collectées auprès des entreprises concernées et des interviews des décideurs de ces sociétés ont été réalisées.

Matrice des marques retenues



Préambule à l'exercice d'analyse :

- o La vocation de la marque ne peut pas être dissociée de l'environnement, de la situation économique, de l'histoire et des ambitions de l'acteur - des acteurs porteur(s) du projet.
- o Une méthode de couverture de large champ a été utilisée pour entrer dans la compréhension des stratégies de marque.
- o Chaque marque constitue une référence dans son domaine.
- o Il n'a pas été cherché a priori de socle commun entre les 8 marques analysées.
- o L'analyse de ces 8 marques ne peut en aucun cas être comparative.
- o Ce qui est recherché ce sont les facteurs (processus, actions, compétences, moyens) qui contribuent au développement et à la réussite de la marque, par rapport à ses principes fondamentaux de constitution : vocation, mission, objectifs.

Focus sur 2 stratégies de marques (Pomme Ariane, Prince de Bretagne®)

Fiche d'identité « Pomme Ariane »

- o Date de création : 1979, premières plantations 2002
- o Propriétaire : CEP INNOVATION
- o Produit concerné : pomme / Volumes : 14 000T (+ 55% par rapport à 2008)
- o Organisation : démarche club variétal regroupant pépiniéristes, prod. et m. en marché

Pourquoi la marque fait-elle référence (dans le cadre de l'étude) ?

Ariane est une variété gérée en démarche club,

- o de pomme bicolore
- o obtention INRA
- o 100% française, créée, développée et cultivée exclusivement en France
- o variété qui présente des caractéristiques, agronomiques (résistance à la tavelure) et organoleptiques, différenciatrices

- qui communique sur la préservation de l'environnement
- Ariane n'est pas une marque déposée mais en possède tous les attributs

Le triptyque de la marque Ariane

Les objectifs :

- Faire fonctionner un réseau en transparence avec des règles ;
- Fédérer et créer la confiance au sein du réseau
- Développer et fidéliser la clientèle

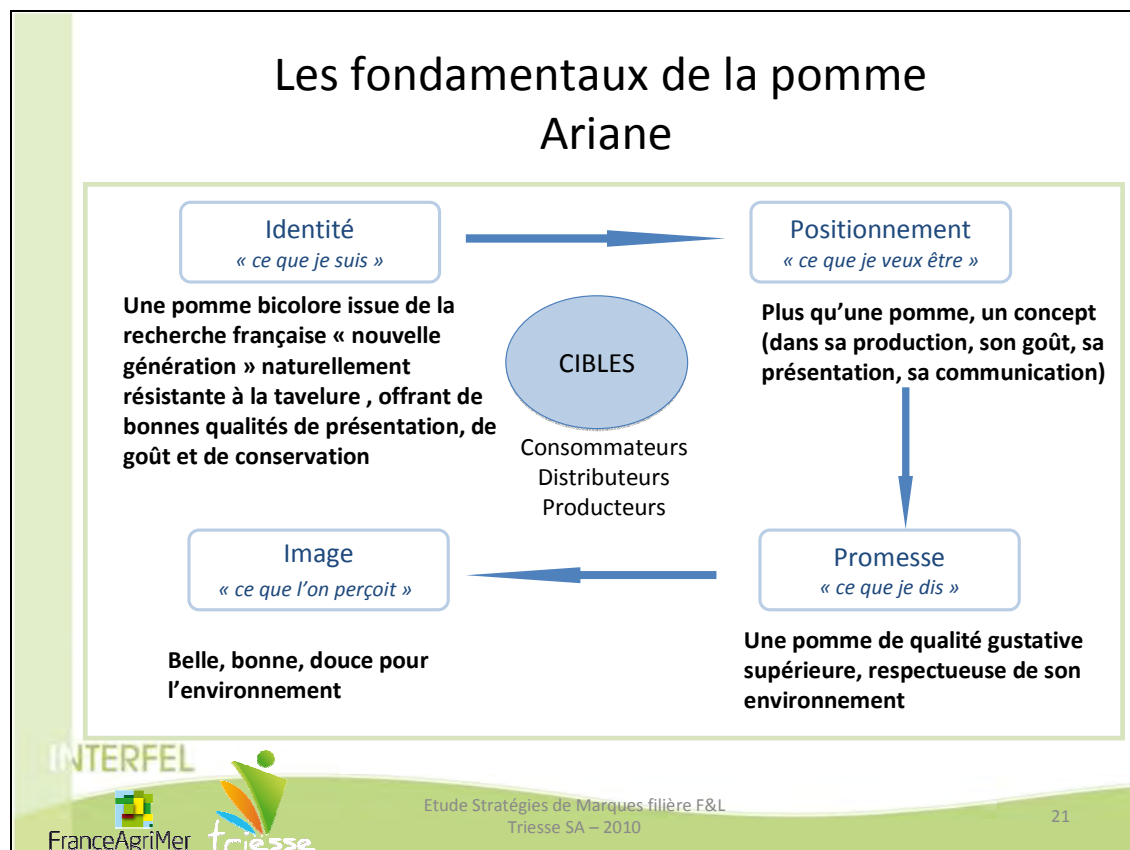
La vocation (claire, assumée, partagée et traduite)

- Promouvoir et transcender la pomme Ariane, qui devient plus qu'une pomme et le faire savoir aux consommateurs

L'ambition des acteurs :

- Créer de la valeur pour les opérateurs engagés dans le développement de la variété et la garder à travers une démarche club.

Les fondamentaux de la pomme Ariane

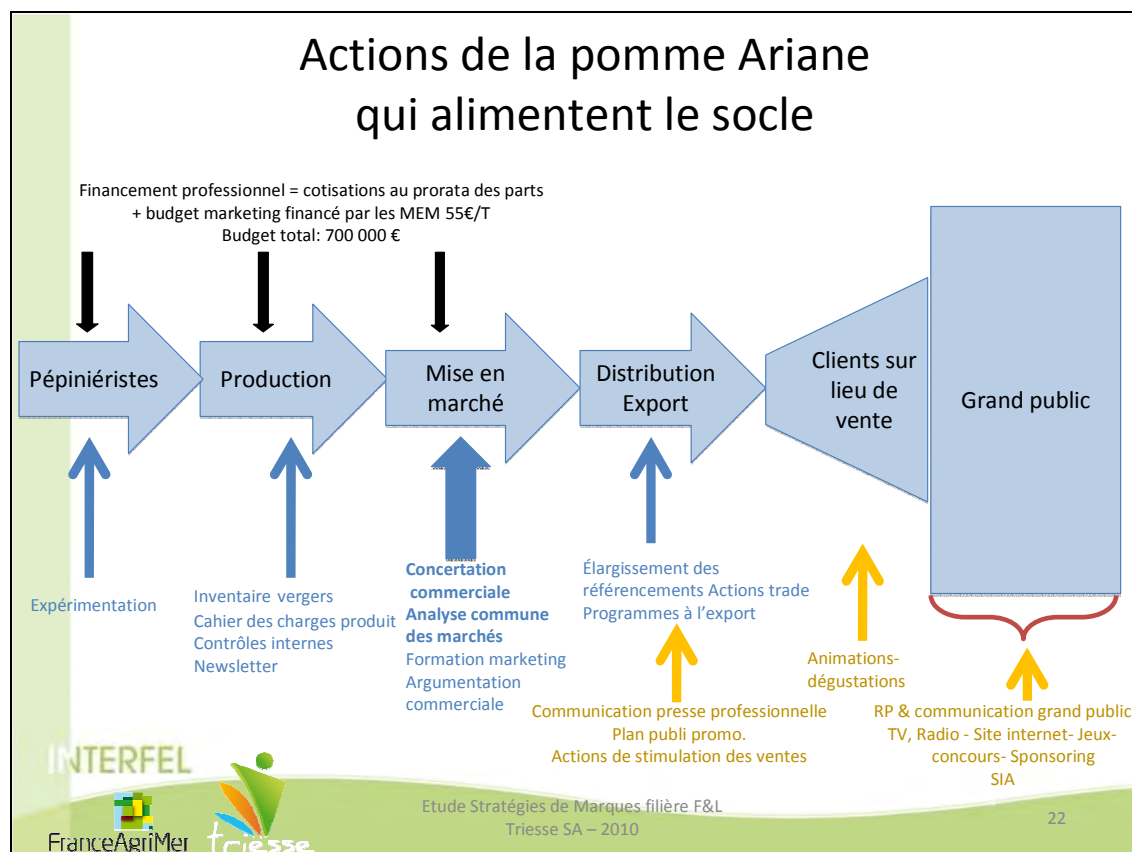


En synthèse, ce que la marque Ariane fait :

- La marque *Ariane* **fédère et anime** les acteurs de la démarche, du pépiniériste jusqu'au metteur en marché.
- Elle établit les processus pour **gérer l'offre** en quantité et en qualité.
- Elle anime la force de vente, met à disposition des metteurs en marché des outils commerciaux et marketing et développe des actions *trade*.
- Elle assure le **marketing** et la **communication** dans la filière jusqu'aux consommateurs.

Ce que la marque Ariane ne fait pas :

- Pas de politique commerciale unique, cohabitation de plusieurs politiques commerciales.
- Perte d'homogénéité et de puissance dans la diffusion et la valorisation du produit.
- Problèmes inhérents aux « limites » des démarches en réseau.



Fiche d'identité Prince de Bretagne®

- o Date de création : 1970
- o Propriétaire : CERAFEL
- o Produits concernés : 25 légumes / Volumes : 600 000T
- o Chiffres d'affaires : 470 M€
- o Organisation : vente au cadran, organisation par section produit, producteurs au cœur du dispositif décisionnel

Pourquoi la marque fait-elle référence (dans le cadre de l'étude) ?

Prince de Bretagne® est une marque,

- o collective de producteurs, (2500 producteurs)
- o pluri espèce (« marque gammiste », 25 légumes)
- o une des premières marques en légumes
- o qui bénéficie d'une véritable antériorité (40 ans)
- o puissante, portée par des volumes importants (600 000 T de légumes)
- o distribuée par une force commerciale externalisée (52 expéditeurs)
- o à diffusion européenne (45% des volumes sont exportés vers 30 pays)
- o soutenue par un plan de communication actif
- o dans l'univers de communication « terroir »
- o mobilisant des moyens humains et financiers importants (25 collaborateurs au sein du CERAFEL, 11 sur le marketing opérationnel, pour un budget de 3M€)

Le triptyque de la marque Prince de Bretagne®

Les objectifs :

- Fédérer les producteurs
- Massifier la production
- Mettre en avant le bassin breton et le métier de légumier

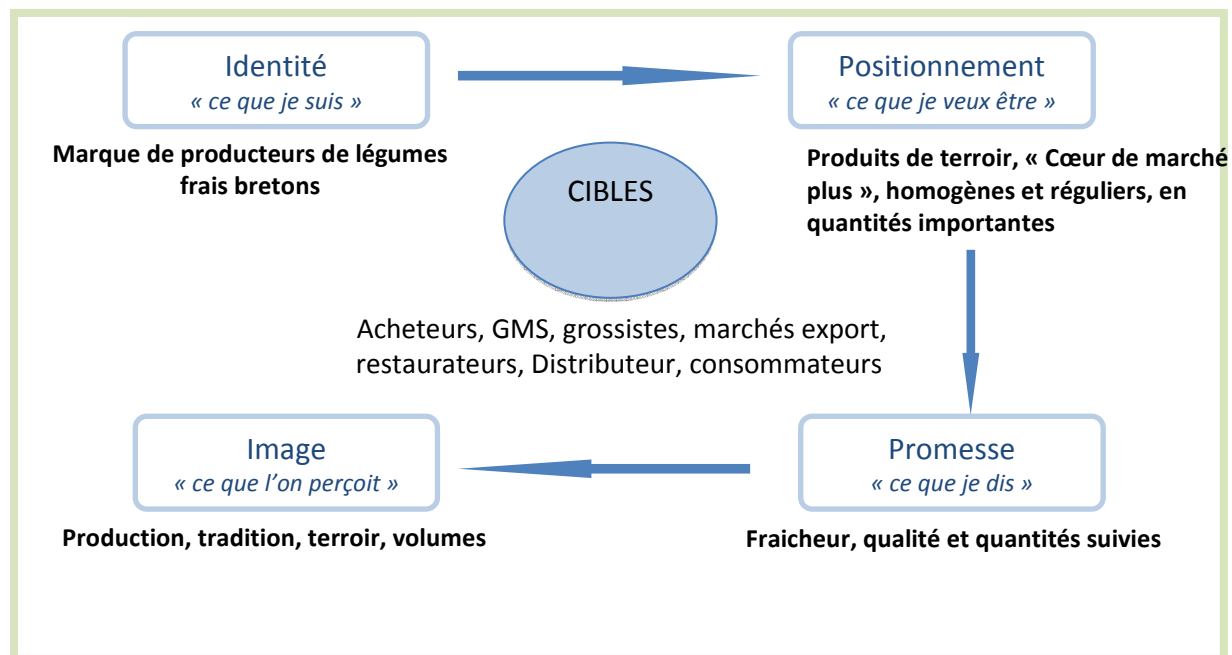
La vocation :

- La marque *Prince de Bretagne*® fédère les producteurs sous une bannière commune, ancrée sur le territoire.
- Elle regroupe l'ensemble des légumes (secteur frais, 1^{ère} gamme) produits en Bretagne.
- Elle assure la promotion des légumes du bassin breton et valorise le savoir-faire métier.

Socle fondateur de la marque : l'ambition des acteurs

- Regrouper l'ensemble des producteurs de légumes bretons pour une mise en marché transparente et maîtrisée (« rééquilibrage du rapport de force commerciale » par les producteurs)

Les fondamentaux de la marque Prince de Bretagne



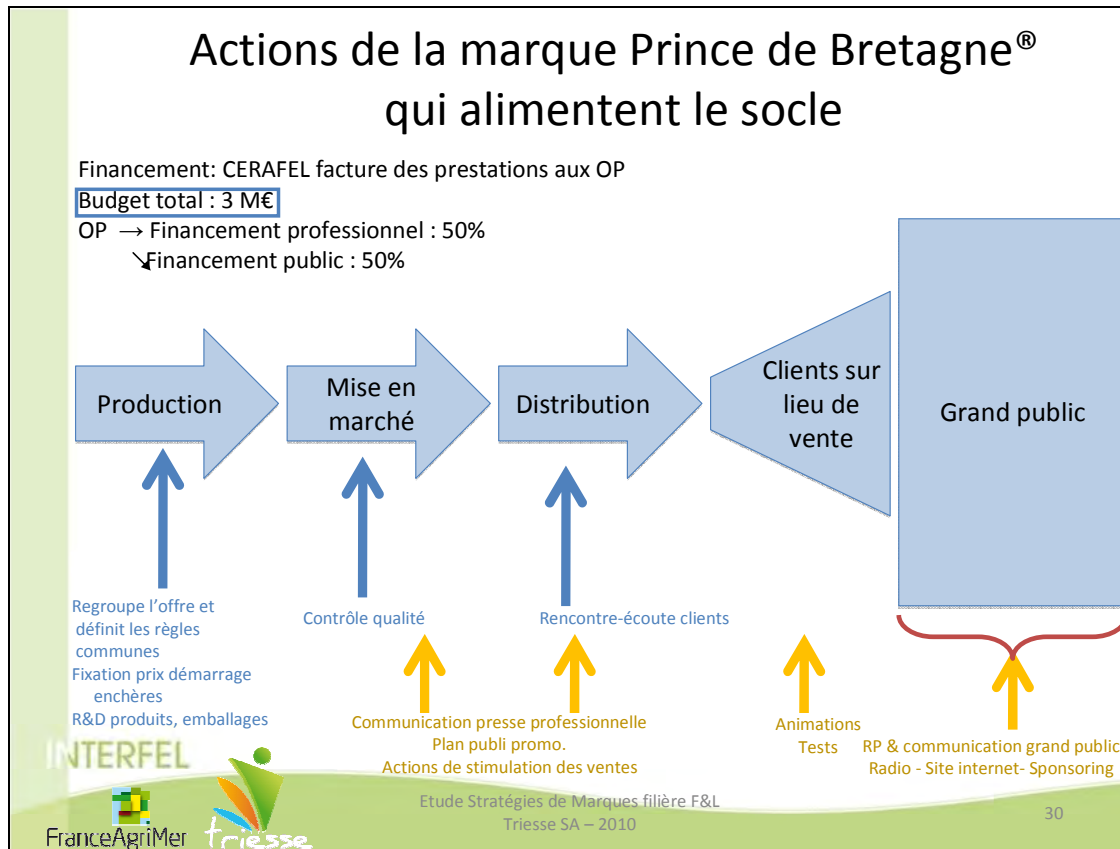
En synthèse, ce que la marque Prince de Bretagne® fait :

La marque *Prince de Bretagne*® assure la majorité des fonctions qui servent la marque :

- En amont, elle **fédère et anime** les producteurs, regroupe les volumes, établit et met en œuvre les **procédures** de contrôles, pilote la fonction de recherche et développement
- En aval, les actions **marketing** et de **communication** filière jusqu'aux consommateurs, mais sans intervenir sur la vente « stricto sensu » et les processus de négociation

Ce que la marque Prince de Bretagne® ne fait pas :

- La marque *Prince de Bretagne*® n'assure pas la fonction commerciale
- La fonction commerciale est déléguée aux expéditeurs, qui sont les relais de la stratégie de la marque auprès des acheteurs



Quelles sont les valeurs apportées par la marque à l'entreprise ou au collectif ? (ou contribution de la marque au capital immatériel de l'entreprise ?)

La marque, levier de croissance pour l'entreprise

La marque donne de la **puissance** à l'entreprise dans ses relations commerciales, elle facilite la conquête commerciale et le développement des parts de marché

- o en structurant et maîtrisant l'offre (cf. notamment : *Pêche d'ici®*, *Prince de Bretagne®*, *Mademoiselle®*)
- o en animant ou centralisant les forces commerciales et marketing (cf. notamment : *Prince de Bretagne®*, *Ariane*)
- o en donnant du sens aux produits, en portant un véritable concept (cf. notamment : *merci maman®*, *Tradition Maraîchère®*)

La marque impulse une dynamique d'innovation produits, services, marketing..., pour garantir la promesse et développer l'image (cf. notamment : *Prince de Bretagne®*, *Ariane*, *Mademoiselle®*, *Carrefour Bio®*, *merci maman®*).

La marque crée une dynamique amont et une dynamique interne/fédération, en installant une véritable culture d'entreprise/collective. Elle génère un sentiment de fierté pour les producteurs et les collaborateurs. Elle est un outil de management et d'animation.

La marque, un signe de reconnaissance dans la filière

La marque crée de la différenciation et permet d'identifier un produit spécifique qui fidélise les clients (cf. notamment : *Mademoiselle®*, *Ariane*, *Tradition Maraîchère®*)

La marque crée de la notoriété dans la filière pour l'entreprise ou les entreprises du collectif, elle crée de l'image et porte dans la filière l'histoire, l'engagement, les valeurs de l'entreprise (cf. notamment : *Prince de Bretagne®*, *Ariane*, *Mademoiselle®*, *Carrefour Bio®*, *merci maman®*)

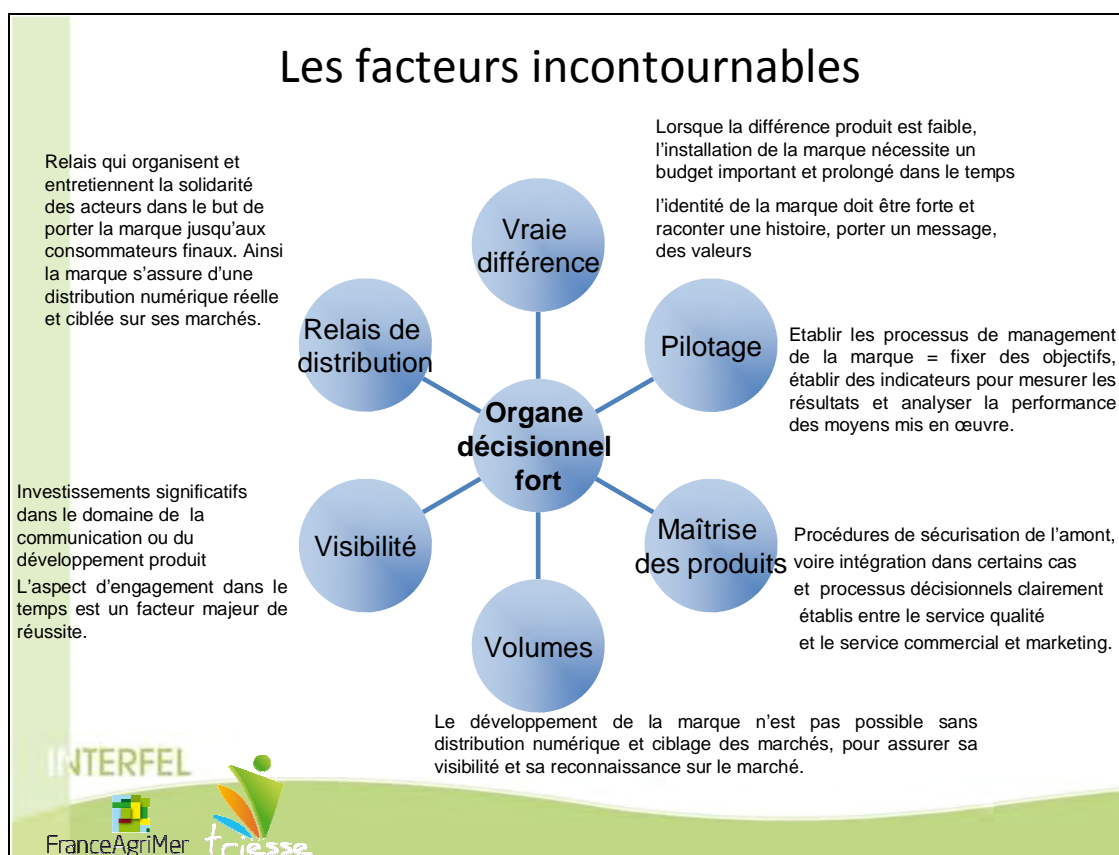
La marque donne du sens et crée de la cohérence dans les actions de l'entreprise (cf. notamment : *merci maman*®, *Noix de Grenoble*®, *Pêche d'Ici*®)

La marque crée une relation avec les consommateurs

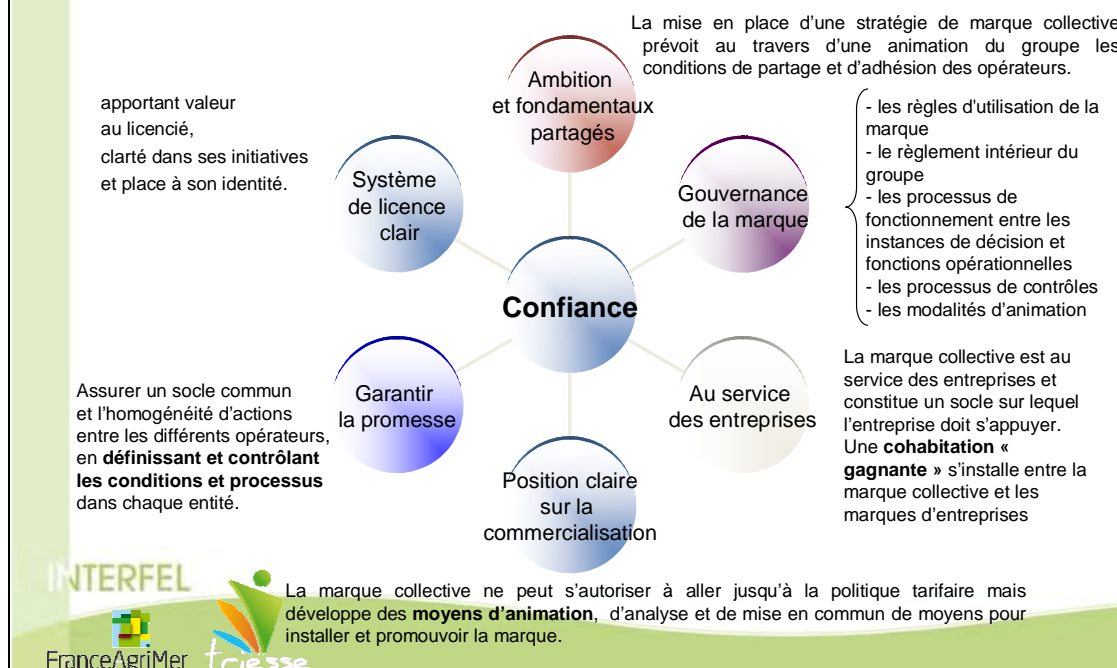
La marque perçue comme une garantie par le consommateur joue son rôle de repère dans le rayon. Elle segmente l'offre dans le rayon et crée de la valeur en proposant une offre qualitative. (cf. notamment : *légitimité de Prince de Bretagne*®, *antériorité et SOQ de la Noix de Grenoble*®)

La marque collective permet aux entreprises de mettre en commun des moyens et notamment de communiquer vers les consommateurs finaux, pour développer sa notoriété et installer son image. Ces actions sont souvent inaccessibles à des entreprises isolées pour des raisons budgétaires. (cf. notamment : *Ariane*, *Prince de Bretagne*®, *merci maman*®)

Facteurs incontournables des stratégies de marques



Les facteurs incontournables propres aux marques collectives



CONCLUSION

Pour l'entreprise ou le collectif qui veut développer une stratégie de marque, le cadre décisionnel s'articule autour des quatre points clés suivants :

- o Les **spécificités du produit** : le produit est-il porteur d'une réelle différence ? La différenciation peut être sensorielle, gustative, visuelle, liée au process... Néanmoins, les constats gagnants dans l'univers des fruits et légumes, pour lesquels la notion de plaisir est essentielle, montrent que la différence gustative est un pré-requis à toute autre différence.
- o S'agit-il d'une **marque de gamme** ? Marque portée par plusieurs produits d'une grosse entreprise ou d'un collectif
- o Quelle **relation** souhaite-t-on développer avec **le client** ?
- o Le **contexte concurrentiel de marque** sur la catégorie de produits ou d'offre concernés par la marque est-il faible ou fort ? Y a-t-il d'autres marques fortes qui existent ?

L'étude de marques développées dans la filière fruits et légumes au travers de 8 cas références, fait apparaître trois types de stratégies gagnantes :

1^{er} cas : la marque porte un produit réellement différent.

La marque avec ses attributs de communication va permettre d'ancrer la promesse et d'installer une image. La réussite de cette marque passe par la mise en œuvre de moyens financiers, marketing, commerciaux pour implanter la marque

2^{ème} cas : la marque est développée par une grosse entreprise ou collectif qui a la capacité à mobiliser un budget conséquent.

Des moyens importants sont mis en œuvre pour entrer dans le paysage, dans la filière, en mobilisant les parties prenantes (producteurs, metteurs en marché, distributeurs), les média grand public et ainsi

installer la marque. Cela nécessite des moyens financiers importants (2-3 M€) sur la durée (au minimum dix ans)

3^{ème} cas : la marque est porteuse d'un engagement et va inciter son client à s'impliquer.

C'est une démarche de filière qui doit bénéficier d'un appui politique. L'objectif prioritaire visé est de prendre de la place en distribution, la notoriété n'est pas l'objectif premier. Les moyens mobilisés (400 000 € minimum) crédibilisent la marque. L'intensité cumulée des moyens mobilisés et la durée peuvent permettre d'accéder à la situation décrite précédemment (grosse entreprise ou collectif qui dégage des moyens importants), sinon, la marque restera dans une « stratégie défensive ».

En dehors de ces stratégies, les autres stratégies sont des stratégies à destination de la filière et de la distribution et il s'agit plutôt de stratégies de promotion.

Point complémentaire : éléments de conclusion d'une étude relative à l'analyse des logiques commerciales dans les filières fruits et légumes (Interfel / Agrex consulting DVA)

- Les relations commerciales difficiles sont plus le reflet d'une problématique de vente que d'une problématique d'achat.
- Toute la filière, de la production à la grande distribution est plus focalisée sur l'amont que tournée sur le développement aval qui permettrait de mieux valoriser les produits.

Il faut donc remettre le consommateur au milieu de la réflexion, produire ce qu'aimerait le consommateur, et non plus produire pour produire, et pour cela :

- Travailler le marketing de l'offre (lisibilité, segmentation, repères merchandising).
- Passer d'une logique d'achat à des logiques de vente.
- Investir sur la formation / professionnalisation du personnel des filières fruits et légumes.

Pour le consommateur la marque sert à réduire le risque à l'achat. En F&L il existe relativement peu de marques car la « promesse gustative » n'est pas stable dans le temps : la marque a du mal à jouer son rôle de sécurisation.

Autre spécificité des F&L : pour bâtir une stratégie de marque, il faut se mettre d'accord sur un cahier des charges définissant les spécificités produits et une « charte d'engagements » des acteurs. En effet, tout au long de la filière les acteurs sont co-producteurs de la qualité finale du produit.

Se pose alors la problématique du rapport de force entre amont/aval : quel acteur est le plus en capacité d'imposer le contrôle de cette charte d'engagement ? Quels sont les moyens dont les porteurs d'une stratégie de marques disposent pour compenser un rapport de force qui leur est éventuellement défavorable ?

L'analyse des logiques commerciales au sein de la filière F&L montre qu'il s'agit d'une filière très focalisée sur son amont, estimant que pour chaque opérateur, la marge se joue surtout à l'achat et peu à la vente.

Il reste des leviers importants en termes de vente dans la professionnalisation de l'espace de vente : infrastructure, formation, merchandising (le secteur F&L est notoirement pauvre en la matière. Le constat n'est pas nouveau, le changement vient de ce que la GD est maintenant « dos au mur » face à la rentabilité de ce rayon qui reste stratégique en termes d'image et de trafic. Au-delà du discours assisterons-nous à un changement effectif des stratégies de gestion de ce rayon ? (cf. par exemple Carrefour Ecully qui a ouvert des espaces de vente directe).

Réglementation et organisation de la filière

› Devenir de la spécificité sectorielle F&L dans la PAC 2013

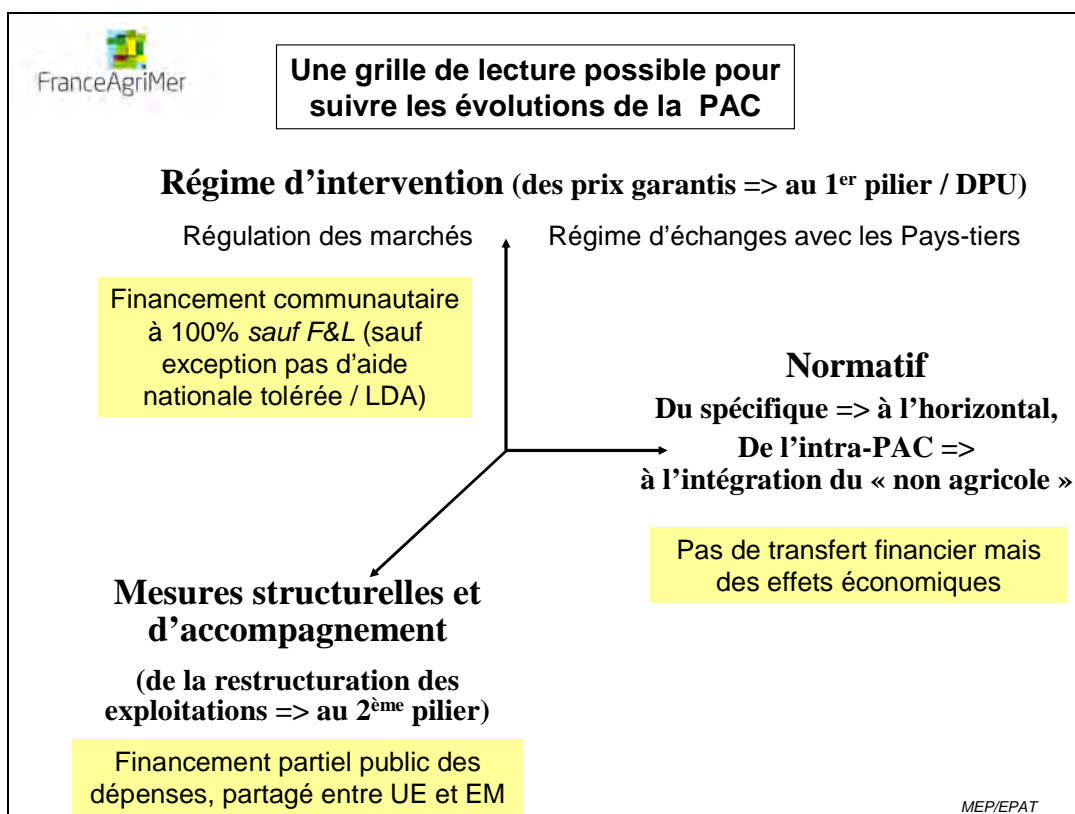
D'après la présentation de Patrick Aigrain le 6 juillet 2010

La spécificité sectorielle, éléments de définition :

Les fruits et légumes malgré leur diversité et la variété des modes de production ont en commun des caractéristiques :

- la périssabilité (variable mais la possibilité de stockage en frais ne dépasse pas quelques mois) ;
- peuvent être commercialisés voire consommés sans transformation ; la mise en marché ne demande pas de structure spécifique ;
- les produits sont soumis aux aléas climatiques à la production comme à la consommation ; une production destinée à l'autoconsommation (jardins familiaux) perdure.
- la régulation a un faible impact et incite peu à l'organisation économique ; l'OCM F&L est la 1^{ère} OCM de projet, la 1^{ère} incluant des facteurs environnementaux ;
- la variété des produits et des goûts rend difficile l'expression de la promesse produit mais aussi des attentes des consommateurs.

Le schéma présenté ci-après et structuré autour de trois axes servira de grille de lecture pour suivre les évolutions de la PAC :



- cf. axe vertical pour **les régimes d'intervention** (comment intervient-on et comment régule-t-on les marchés agricoles européens et quel régime d'échanges commerciaux avec les pays tiers : des prix garantis au 1^{er} pilier),
- cf. axe horizontal pour **les aspects « normatifs »** (normes et règles techniques communes, et notamment la spécificité des règles de concurrence agricole avec un certain degré d'entorse toléré),
- cf. axe restant pour **les mesures structurelles et d'accompagnement** (des mesures de restructuration des exploitations agricoles au 2nd pilier ...).

Les principes originels de la P.A.C. et les résultats de sa mise en œuvre

Compte tenu de la situation de départ au plan agricole (la C.E.E. à 6 ne produit que 70% de ses besoins alimentaires) l'objectif retenu fut de développer la production agricole en la subventionnant pour favoriser la croissance de la productivité, en soutenant les prix agricoles, et en la protégeant des aléas des marchés mondiaux. Les trois grands principes originels de la P.A.C. s'inscrivent dans cette perspective :

- **Unification des marchés** des Etats membres par la libre circulation des marchandises (et permettre ainsi la localisation des productions aux régions intra-CEE les mieux dotées en termes d'avantages comparatifs).
- **Préférence communautaire** : création d'une barrière commune (le « tarif douanier commun ») en 1957, protégeant de la concurrence extérieure pour permettre d'atteindre l'objectif de prix internes élevés et stables nécessaires au développement de la productivité par sécurisation de la rentabilité des investissements et donc de la production.
- **Solidarité financière** : les Etats membres payent en fonction d'une clef commune de contribution aux ressources de la Communauté et non en fonction des dépenses que leur activité agricole génère.

Grâce à :

- une protection conséquente aux frontières (droits de douane et prélèvements variables),
- des prix garantis élevés sans limites quantitatives (intervention),
- des financements européens et nationaux importants,

et une politique active de restructuration des exploitations, la mise en œuvre de la P.A.C. initiale se traduit par une réussite telle qu'au début des années 70 des excédents apparaissent (dans le secteur céréalier les stocks s'accumulent dès le milieu des années 70, dans le secteur laitier, l'UE est autosuffisante dès 1973 et au début des années 80 les stocks sont considérables).

Dès lors le problème de la P.A.C. n'est plus de répondre à un objectif d'autosuffisance alimentaire, mais de juguler les stocks et de contingenter les dépenses agricoles (la P.A.C. a d'autant mieux atteint son objectif initial que la part du budget des ménages consacrée à l'alimentation est passée de 40 % à 17 %)

Les réformes de la P.A.C. / phase 1 : 1984-1988

Mise en place : - des quotas laitiers (1984),
- des stabilisateurs budgétaires (1988),
- et de mesures d'incitation au gel des terres, à l'extensification et à la cessation d'activité.

Seuls les quotas laitiers ont atteint leur objectif, les autres mesures se révèlent peu efficaces (les stocks atteignent des niveaux records – 1991/92 : 25 millions de tonnes de céréales, 900 000 tonnes de viande bovine).

Conséquence : transition vers la « phase 2 » des réformes avec pour objectif de maîtriser production et dépense agricole, de renforcer la compétitivité, tout en protégeant l'environnement.

Les réformes de la P.A.C. / phase 2 : 1992-1994

- **Remise en cause du régime d'intervention sur les marchés** dans la mesure où les préoccupations liées à la perturbation du marché mondial, provoquées par la mise en œuvre de certaines mesures de régulation, deviennent prioritaires (avec en arrière plan des négociations commerciales internationales en voie de finalisation) : les restitutions à l'exportation sont particulièrement visées, les adjudications et les modalités de l'aide alimentaire remises en question.

Modification du régime d'intervention (1993) ⇒ vers le « 1^{er} pilier » de la PAC

- 1^{ère} vague de diminution des droits de douane.
- Baisse des prix « garantis » (ex. : -35% en 3 ans sur céréales, -15% en élevage) et aides directes compensatoires secteur par secteur (couplées) (ex. : augmentation des aides par tête de bétail en élevage, jachère en grandes cultures).
- Classement des interventions publiques agricoles en « boîtes » ; mise en place de la jachère obligatoire (pour justifier la réduction de la production) de 17,5% de la superficie historique pour préparer le positionnement en boîte bleue des aides aux céréales et oléoprotéagineux.

- **Mesures structurelles & d'accompagnement** ⇒ vers le « 2^{ème} pilier » de la PAC
 - Encouragement à la protection de l'environnement *via* des mesures agro-environnementales (MAE).
 - Programme de préretraite.
- **Poursuite de l'horizontalisation des normes** (ex. : création AOP-IGP en 1992)

Le bilan de la réforme de 1992 est positif : stabilisation des marchés, réduction des stocks, stabilisation partielle des dépenses... mais de nouvelles contraintes apparaissent : finalisation des négociations de l'OMC, élargissement aux pays d'Europe centrale & orientale, et aussi premières réflexions et mises en œuvre à l'issue du protocole de Kyoto (1991), première crise de l'ESB (1996)

La nouvelle réforme de la PAC (« phase 3 ») est adoptée par le sommet de Berlin dans le cadre de l'Agenda 2000 (accord signé le 26 mars 1999).

Les réformes de la P.A.C. / phase 3 : 2000-2003

Parmi les principales causes conduisant à ce nouveau train de réformes de la PAC, on distingue plus particulièrement :

- Les négociations commerciales internationales (accords de Marrakech/1994 et de l'OMC)

150 pays se mettent d'accord pour favoriser le développement des échanges par le biais de l'abaissement des barrières tarifaires (accord GATT) et des barrières non tarifaires (accord OTC). Dans la même perspective, en matière agricole, secteurs où l'intervention publique est pourtant très fréquente, on vise à garantir un accès au marché, une interdiction de subvention des exportations, et à s'assurer du caractère non distorsif des interventions publiques qui peuvent subsister (cf. le classement en « boîtes » bleue, verte ou orange des mesures d'intervention).

L'une des conséquences de la négociation de l'OMC sera l'abandon progressif de la préférence communautaire (premiers effets : moindre régulation des prix des productions de l'U.E., baisses des prix intra-UE et accroissement de la variabilité des prix intra-UE).

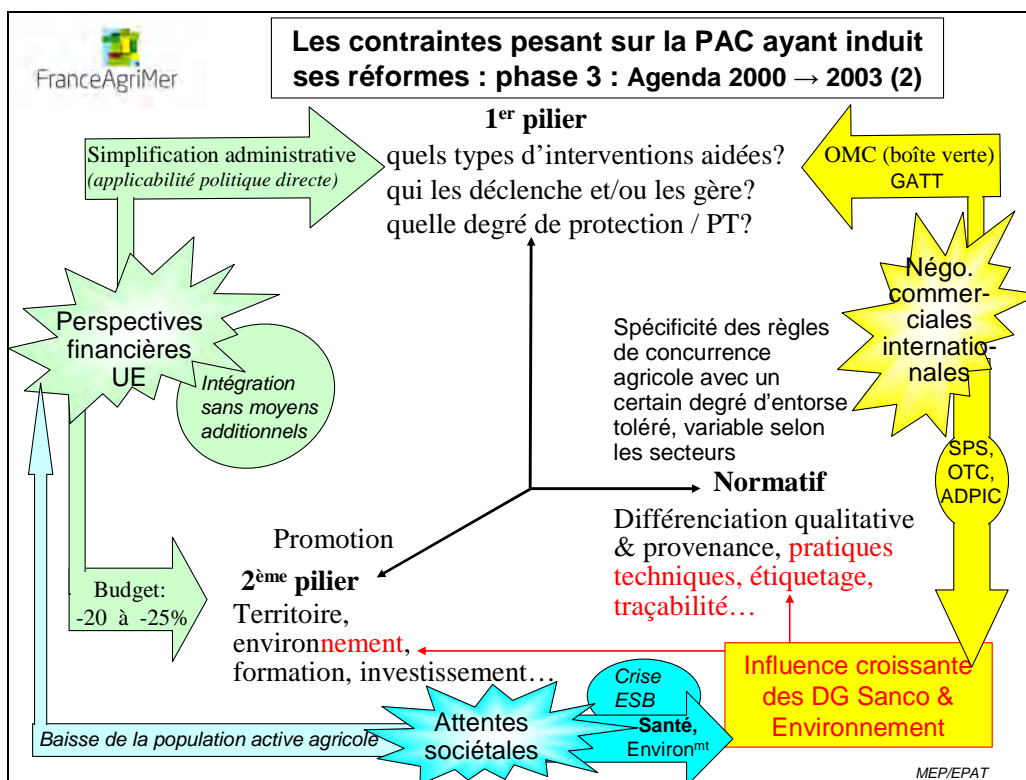
- Les attentes sociétales, notamment en matière de santé et d'environnement
- Les perspectives financières de l'UE, qui évoluent notamment avec l'adhésion à venir des PECO désormais proche

Pour l'essentiel le 1^{er} pilier de la PAC (politique des prix et des marchés) découle des conditions ayant prévalu dans le cadre des négociations commerciales internationales (OMC, GATT).

Conséquences : la régulation quantitative macroéconomique des marchés est progressivement abandonnée (boîte orange très restreinte & boîte bleue contingentée), et la protection vis-à-vis des produits des pays tiers (accès au marché) & les restitutions sont progressivement abandonnées. Subsistent toutefois des clauses de sauvegarde concernant des produits sensibles et des droits de douane résiduels.

À côté des mesures de marché (1^{er} pilier), la politique de développement rural (2^{ème} pilier) devient un élément essentiel du modèle agricole européen : la diversification des activités en milieu rural est recherchée comme complément de revenu pour les exploitations (par le biais du développement et de la commercialisation de produits de qualité supérieure, du tourisme rural ou de la sauvegarde de l'environnement ou du patrimoine culturel) et ouvrir ainsi de nouvelles perspectives au monde rural. La mise en place d'une politique intégrée de développement rural durable est censée assurer une meilleure cohérence entre le développement rural et la politique des prix et des marchés. Cette perspective pourtant souhaitable est soumise à de fortes contraintes budgétaires dans le contexte de l'entrée des PECO sans moyens financiers additionnels spécifiques (conséquence : de - 20 à - 25 % de budget disponible sur le 2nd pilier en France par rapport à la version 2000-2006).

La prise en compte des aspects normatifs va désormais être envisagée dans un cadre plus général non limité à la sphère agricole. Il sera ainsi question de manière de plus en plus « trans-sectorielle » de différenciation qualitative & de provenance, de pratiques techniques, d'étiquetage, de traçabilité des produits... mais aussi de spécificité des règles de concurrence agricole avec cependant une certaine marge tolérée qui demeurera variable selon les secteurs concernés.

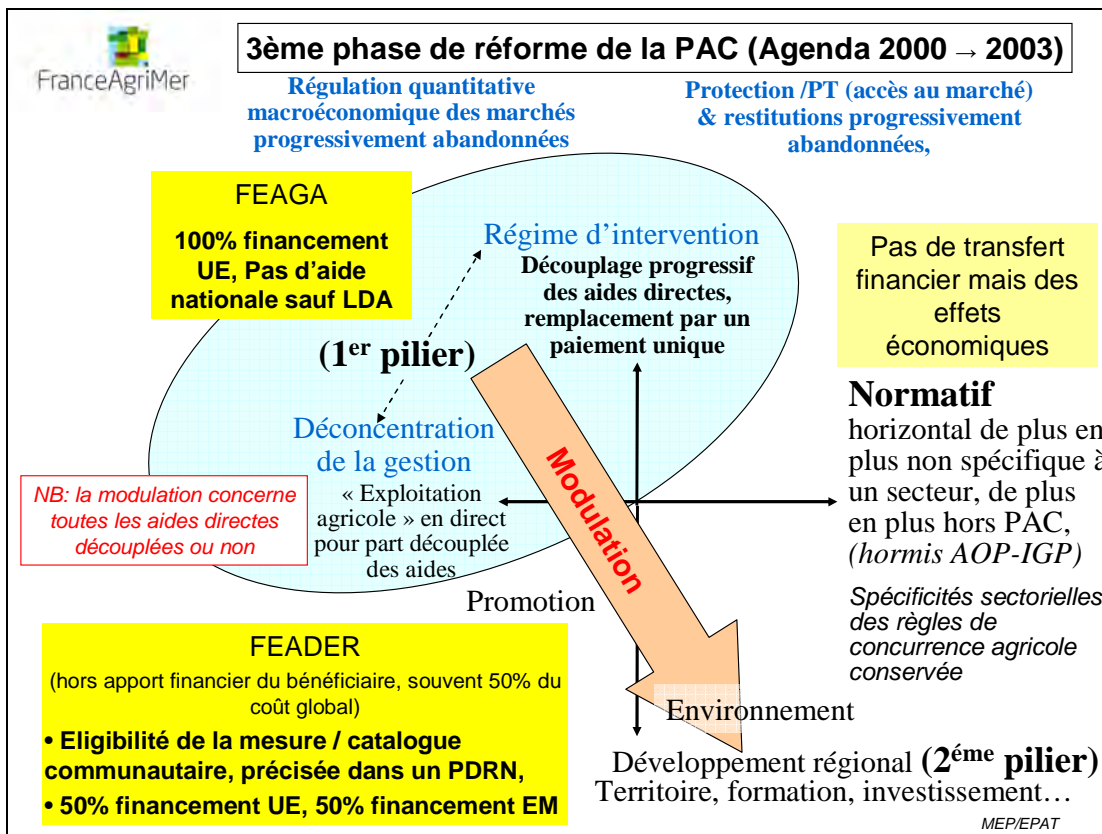


- **Le découplage progressif des aides directes se met en place, celles-ci seront remplacées par un paiement unique** (cf. « DPU » / Droit à Paiement Unique).

Les avantages permis par le découplage régional (dotation possible des F&L) montrent que c'est le DPU régional (homogène pour tous les producteurs d'une même région, indépendamment du montant d'aides directes précédemment perçu) qui est l'objectif de la Commission Européenne, au nom de sa simplicité et de son applicabilité aux nouveaux États-membres.

- **La conditionnalité et la modulation dans l'accord de Luxembourg (26/06/03):**

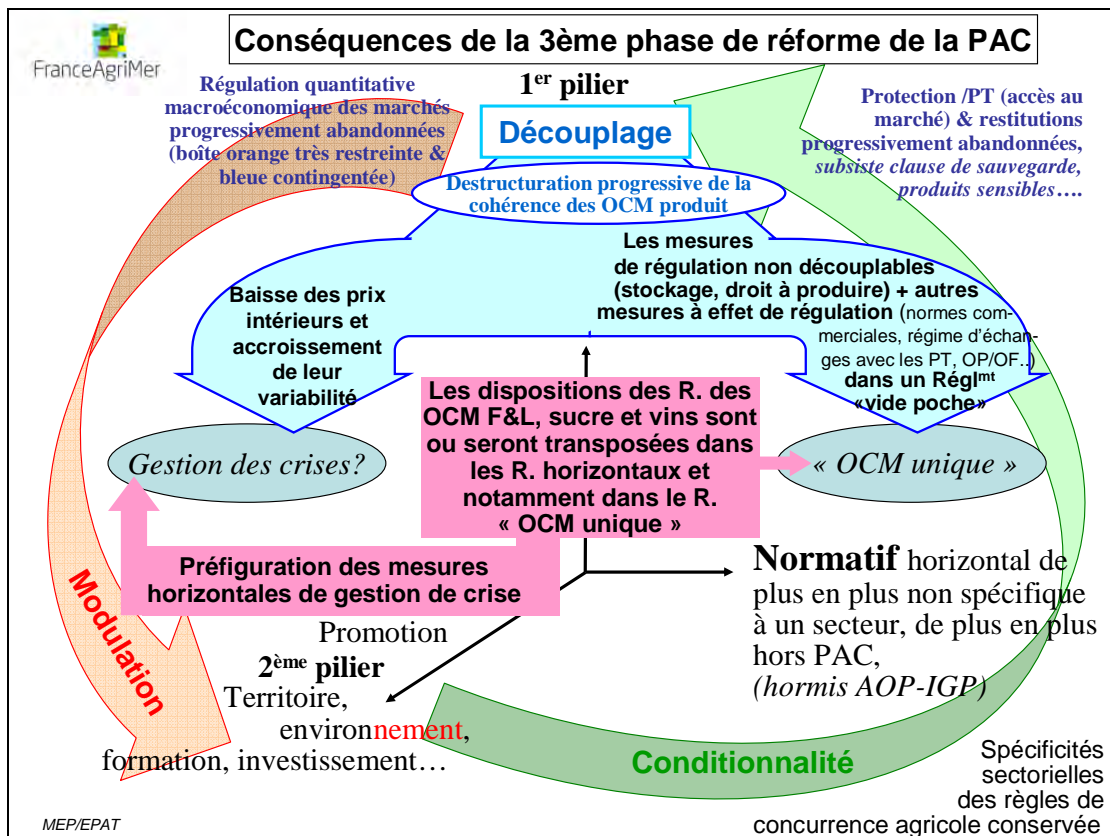
La conditionnalité : l'octroi des aides directes est subordonné au respect de 19 normes, de « bonnes conditions agricoles et environnementales », et du maintien des pâturages permanents. En terme d'obligations réglementaires les 19 normes ou règlements concernent les domaines suivants : environnement, identification et enregistrement des animaux, santé (humaine, végétale, animale), bien-être animal. L'ensemble de l'exploitation est concernée (y compris les parties ne recevant pas d'aides directes) et le respect de la conditionnalité impacte toutes les aides directes, découplées ou non.



La modulation : il s'agit d'une réduction des paiements directs servant à abonder le développement rural. Les prélèvements, qui s'appliquent à l'ensemble des aides directes (découplées ou non), sont de 5 % de 2007 à 2013 avec une franchise sur les 5000 premiers euros d'aides directes perçues. Chaque point de modulation représente un prélèvement de 67 M€ sur le 1^{er} pilier à destination du 2^{ème}, notamment pour compenser sa faible dotation budgétaire et permettre l'adaptation des filières à des marchés moins protégés et moins régulés.

o **Conséquences induites par l'accord de Berlin**

- moins de régulation : le problème de la gestion de crise est posé dans toutes ses composantes (notamment les questions de constat de crise) et de moyens à envisager pour y remédier (trans-sectoriels ou non) ;
- demeurent dans l'arsenal réglementaire des mesures de régulation spécifiques (quotas, mesures de stockage), plus des règles à effet économique (RPA, OP – OF, ...) qui sont toutes « vidées » dans le règlement « OCM unique ».



Les récentes réformes des OCM spécifiques (2005-2009)

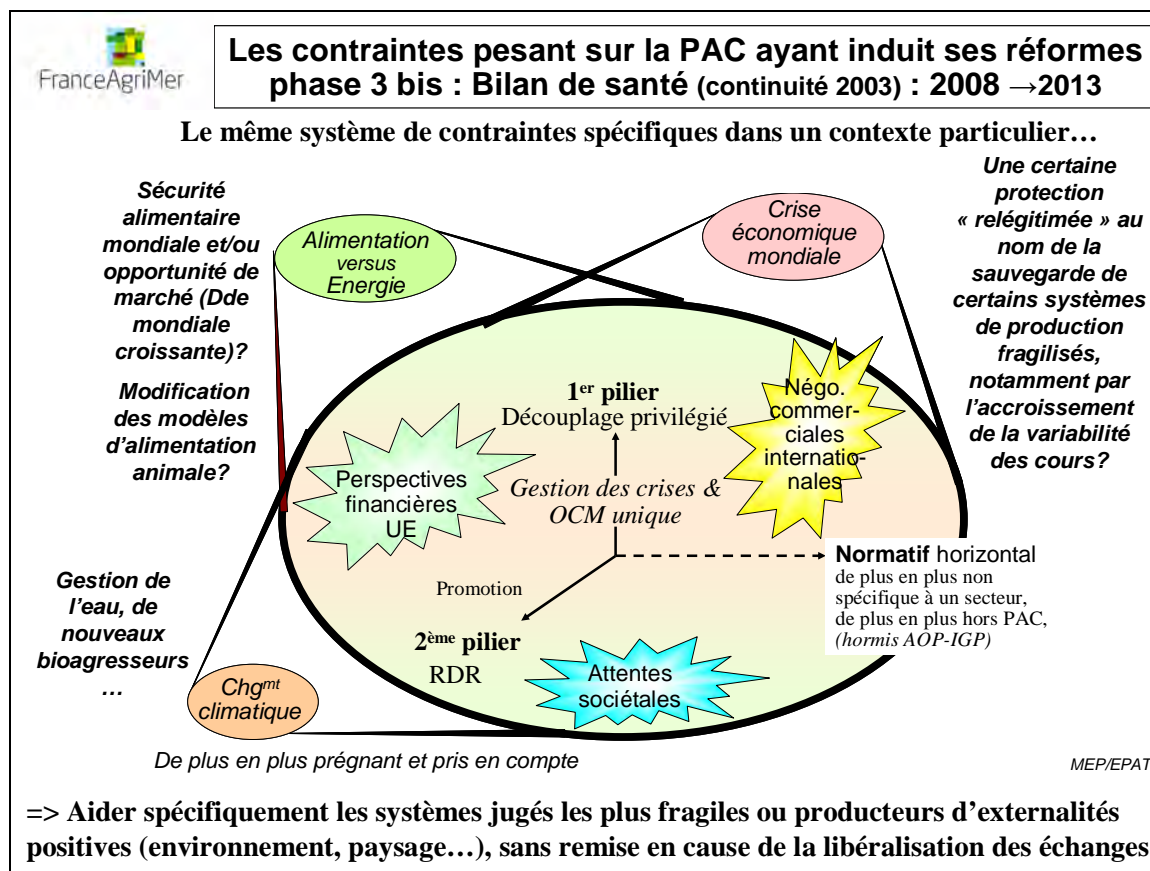
Elles s'inscrivent dans un schéma visant à faire rejoindre par ces OCM spécifiques le modèle général « grandes cultures / élevage », de manière plus ou moins progressive, en :

- réduisant l'intervention sur les marchés : diminution des quantités à prix garanti et/ou des niveaux de prix déclenchant l'intervention (ex : sucre), abandon des mesures de régulation macroéconomiques des marchés (ex: vins) ;
- rendant éligibles au DPU (mais pas toujours en les dotant de manière spécifique) les secteurs jusque là non admissibles (ex. : vins, F&L, PdT) ;
- prévoyant souvent des phases transitoires d'aides découplées temporairement recouplées (ex. : fruits à coques, houblon...) ;
- prévoyant assez fréquemment des transferts financiers vers le second pilier des régions sectoriellement concernées (ex. : vins, tabac) en lieu et place de la modulation ;
- allégeant le normatif « intra-sectoriel » (normes, transfert aux règlements horizontaux AOP-IGP par exemple, applicabilité croissante de la normalisation internationale...) (ex. : Vins, F&L).

Ces réformes préfigurent également les évolutions futures générales de la PAC...

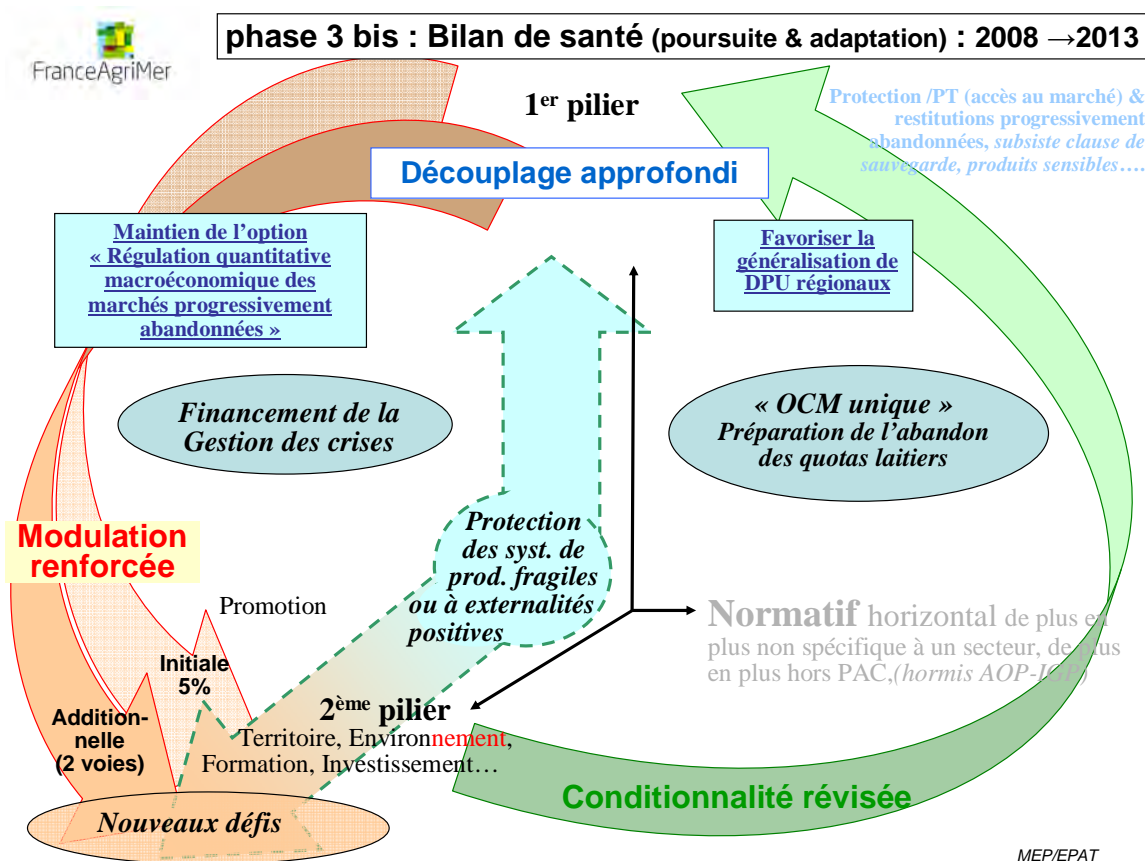
Les réformes de la P.A.C. / phase 3^{BIS} (continuité 2003) : 2008 → 2013

- Le contexte du premier réexamen de la réforme 2000-2003, le bilan de santé



- **L'accord politique concernant un réaménagement de la PAC, conclu le 20 novembre 2008 à Bruxelles, poursuit tout d'abord les mêmes objectifs que la 3^{ème} réforme de la PAC, à savoir :**
 - Le positionnement en boîte verte du maximum d'aides publiques possible ⇒ *vers un découplage total*
 - L'allégement de la panoplie des outils de régulation des marchés, notamment les outils spécifiques à certains secteurs (jugés susceptibles de modifier les termes de l'échanges dans le secteur considéré) ⇒ *vers la fin des Quotas laitiers, Aides à l'écoulement, stockages privés et publics*
 - Faciliter la mise en place de DPU régionalisés ⇒ *possibilités de régionaliser tout ou partie des DPU, d'homogénéiser les niveaux de DPU, et de doter les productions jusqu'ici non dotées*
 - L'approfondissement de l'accompagnement structurel des filières liés à des marchés moins régulés et moins protégés ⇒ *transferts financiers accrus vers le 2^{ème} pilier*
 - La prise en compte des attentes sociétales (notamment environnement, paysage...), sachant que la santé est de plus en plus hors PAC et que ce ne sont que les conséquences économiques en terme de gestion des crises induites qui demeurent du ressort de la PAC ⇒ *adaptation de la conditionnalité*
- **Cet accord vise aussi à tenir compte des principales conséquences de la mise en œuvre de la réforme de 2003, et à s'adapter au contexte général** (notamment adaptation au changement climatique, capacité à répondre à une demande alimentaire mondiale croissante, protection des systèmes de production jugés fragiles et/ou producteurs d'externalités positives) :

- Le remplacement progressif des outils spécifiques de régulation des marchés par des outils de gestion de crise les plus horizontaux possibles: (cf. notamment assurance récolte et fond de mutualisation).
- La mobilisation de tout le potentiel productif (cf. abandon de la jachère obligatoire dès 2009/2010).
- La prise en compte des externalités positives et de l'adaptation au changement climatique : La définition de la grande majorité des nouveaux défis (biodiversité, gestion de l'eau, énergies renouvelables, lutte contre le changement climatique et innovation permettant de répondre aux 4 premiers nouveaux défis), leur financement par 2 sources de modulations additionnelles (à partir de 2009 / an: +2,3,4 et 5 % de modulation et +4% pour les exploitations touchant plus de 300 M€ d'aides directes) au sein du 2^{ème} pilier avec un taux de prise en charge publique globale amené à 75%.



- La protection des systèmes de production considérés comme fragiles, notamment la possibilité de doter spécifiquement, majoritairement sous forme d'aides découplées, les élevages en difficulté (lait en zone de montagne, viande herbagée...), et l'inscription de l'adaptation du secteur laitier à l'augmentation des quotas dans les nouveaux défis (temporairement jusqu'en 2012?).

Hypothèses & prévisions à l'horizon 2015 et au-delà concernant la réforme de la P.A.C.

L'interprétation de l'objectif envisagé par la Commission Européenne à l'horizon 2015 pourrait se résumer comme suit : « Tout gérer pour moins cher avec 4 règlements : DPU, Règlement développement rural (RDR), Règlement financier et une OCM unique ». La baisse du budget alloué à la PAC affecterait le FEAGA et 1^{er} pilier plus que le FEADER et le 2^{ème} pilier. Les évolutions suivantes peuvent être envisagées :

- Une OCM unique « homogénéisée & horizontalisée » (régime d'échanges vis-à-vis des pays tiers, normes commerciales, OP/OF/interpro & règles de concurrence).

- Politique de gestion de crise avec des possibilités de mise en place de mesures dans les domaines suivants : *assurance et/ou péréquation entre exploitations, stockage, relance momentanée de la demande : promotion de crise ?*
- La régulation quantitative macroéconomique des marchés est abandonnée (*boîte orange quasi nulle et boîte bleue très contingente*)
- Après les restitutions à l'exportation, les dernières protections vis-à-vis des produits des pays tiers sont abandonnées : accès au marché garanti et croissant (*subsistent néanmoins quelques clauses de sauvegarde concernant des « produits sensibles »...*).
- Généralisation des interventions découplées (aide/ha sans lien avec l'acte de production, *sauf pour la protection de certains systèmes de production... ?*) : système des DPU régionalisés partout.
- Abandon des droits à produire & des quantités garanties : *fin des quotas laitiers, sucriers, droits de plantation viticole... mais les droits à prélever sont maintenus (quotas de pêche, voire apparition de quotas d'eau ...)*
- Les aspects normatifs (hors de la réglementation concurrence), hormis les AOP-IGP, seraient en dehors du champ de la PAC pour tout ce qui concerne les pratiques techniques, la traçabilité et l'étiquetage, et, à terme, de moins en moins sectoriellement spécifique au plan réglementaire, la spécificité étant de plus en plus renvoyée à des « codes de bonnes pratiques » professionnels ou à des normes contractuelles privées. [Cf. livre vert]
- De plus, homogénéisation entre secteurs agricoles du degré d'entorse toléré en matière de règles de concurrence (au sein de l'OCM unique).

À plus long terme des espaces « limités » de prise en compte des spécificités sectorielles pourraient trouver des traductions en matière d'intervention, telles que :

- des modalités spécifiques de protection vis-à-vis des productions des pays tiers concernant des « produits sensibles » ;
- des modalités spécifiques de gestion de crise (stockage, promotion de crise) ;
- un degré de couplage résiduel destiné à protéger des systèmes fragiles ou producteurs d'externalités positives ;
- une capacité financière (notamment nationale) de prise en compte de certains couples secteur/région ;
- un développement des AOP-IGP (relation avec le développement rural, mais problème potentiel de généralisation d'une différenciation par l'origine) ;
- des pratiques techniques spécifiques (relation avec la normalisation internationale) ;
- des codes de bonnes pratiques professionnelles.

› Les organisations de producteurs, le principal outil de l'OCM fruits et légumes

D'après la présentation de Cécile Fugazza le 26 janvier 2010

L'Europe privilégie les actions collectives dans le secteur des fruits et légumes par la création d'OP et la mise en place de programmes et de fonds opérationnels. Ces financements communautaires sont quasi-exclusivement réservés aux organisations de producteurs reconnues. La mise en place de fonds opérationnels, subventionnés pour moitié par l'Europe, est donc très attractive.

En 2010, la France compte 300 OP de fruits et légumes dont 280 de fruits et légumes frais qui sont majoritairement réparties dans les bassins de production les plus importants. Bien que le nombre d'OP diminue, le nombre d'adhérents est en hausse.

La chronologie de l'OCM F&L fait apparaître 4 étapes :

- 1962 : naissance en France des groupements de producteurs (GP)
- 1972 la notion de GP devient européenne. Fixation de normes communes ; Instauration des mesures de retrait.
- 1996 : limitation des retraits qui devenaient structurels, évolution des GP en organisations de producteurs (OP) plus actives en matière de commercialisation et naissance des programmes opérationnels (PO) qui donnent aux OP les moyens de progresser. Classification des produits. Fixation des modalités d'échange avec les PT.

Les fonctions essentielles des OP sont décrites dans (R 1532/2003) : connaissance de la production des membres, mise à disposition de moyens de tri, de stockage, de conditionnement, gestion commerciale. La taille minimale d'une OP est fixée à 5 producteurs et 1M€ de valeur de la production commercialisée

(VPC), afin de stimuler la concentration de l'offre. Le fonctionnement démocratique est garanti par le plafonnement de la concentration des droits de vote.

Les enveloppes :

Restitutions à l'exportation	1,5 Mio€
Aides aux groupements pré-reconnus	0,5 Mio€
Aides aux produits transformés (Tomates, Pêches-Poires, Pruneaux)	50 Mio €
Aides au retrait (destruction, alimentation animale, distribution gratuite)	4,5 Mio €
Programmes opérationnels	100 Mio€

Les aides :

Les aides aux groupements pré-reconnus sont un accompagnement vers la reconnaissance en OP, sur une durée maximale de 5 ans, avec avis de la CNT (Commission nationale technique). Cette aide est forfaitaire et calculée sur la base de la VPC.

Les aides aux produits transformés :

- Un régime tomates, pêches, poires destinées à être transformées

L'aide est versée aux organisations de producteurs reconnues, qui passent (et respectent) des contrats avec des transformateurs agréés. La matière première doit respecter des critères qualitatifs. L'aide (respectivement 34,50 / 47,70 / 161,70 € / tonne) est ensuite reversée aux producteurs.

- Un régime pruneaux

L'aide (650 € / tonne) est accordée aux transformateurs qui ont contracté avec des organisations de producteurs, sous condition de paiement du prix minimal communautaire fixé (1935 € / tonne).

Les aides au retrait du marché concernent une liste fermée de produits, respectant les normes de commercialisation. Le maximum livrable sur les sites de retrait agréés par la DGDDI est proportionnel à la quantité commercialisée. L'indemnité communautaire de retrait prend en charge de manière forfaitaire les frais de transport, de triage et d'emballage.

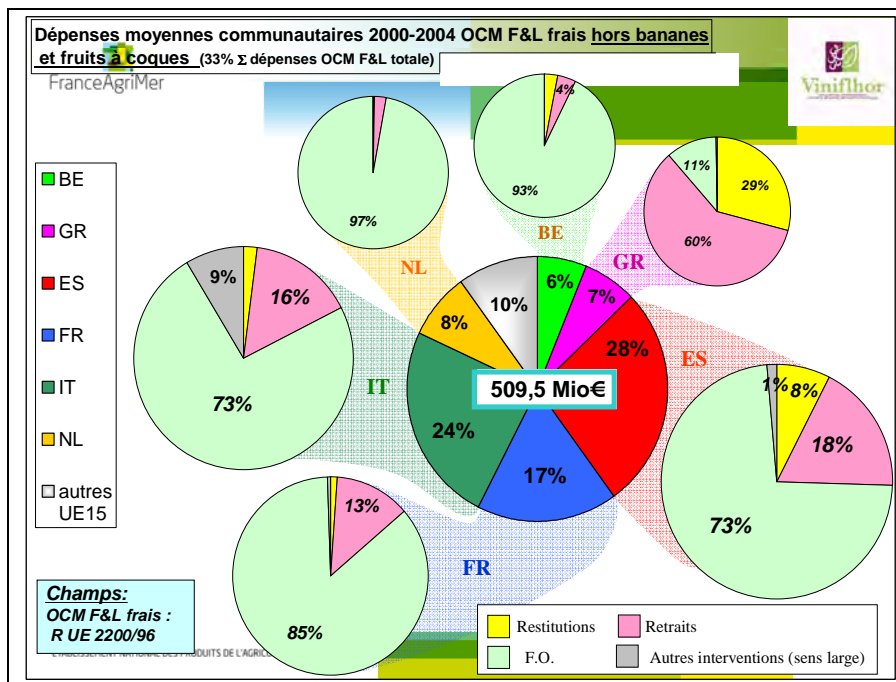
Le programme opérationnel.

D'une durée de trois à cinq ans, il a pour objet d'améliorer la production, la commercialisation des produits, l'application de mesures agro-environnementales et l'application des normes et des règles phytosanitaires, au sein d'une organisation de producteurs (OP).

Le fonds opérationnel : institué par les organisations de producteurs, il est financé, à parts égales, par les producteurs de l'OP, ou sur fonds propres de l'OP (réforme 2003), et par la Communauté européenne. Il concerne une liste d'actions ou dépenses éligibles dont les mesures liées à l'adaptation de la production à la demande, à la qualité des produits, à l'environnement, à l'amélioration de la commercialisation, et des mesures transversales, ainsi que des frais de gestion.

Le système est fragile : certaines OP n'ont pas les infrastructures suffisantes pour lancer des projets, la logique de guichet induit des mesures « d'habillage », les possibilités financières ne sont pas pleinement utilisées.

Au bilan, l'OCM 1997-2006 aura accompagné la structuration des OP, notamment en termes de planification des productions grâce au renforcement de l'appui technique aux producteurs. Les OP ont pris une stature d'entreprise. Le recours au retrait a diminué. Néanmoins, de nombreuses crises conjoncturelles ont marqué l'actualité de la filière, la concentration et l'organisation de l'offre restant insuffisante. Les produits des pays tiers ont progressé en qualité tout en restant extrêmement compétitifs en prix. La consommation intérieure de fruits et légumes stagne. La performance des programmes opérationnels doit s'améliorer notamment en matière de préservation, protection de l'environnement.



Ainsi, en 2007 comme déjà en 1996, la réforme de l'OCM doit poursuivre la structuration de la production et répondre aux attentes environnementales de la société. Mais de plus la mise en œuvre des DPU pour d'autres filières et la question de la compatibilité avec l'OMC doivent être prises en compte. Les principaux points de cette dernière réforme sont :

- La simplification des normes par la suppression de 26 normes sur 36 (restent comme produits avec norme : pommes, agrumes, kiwis, laitues, pêches nectarines, poires, fraises, poivrons, raisins de table, tomates).
- Les superficies fruits et légumes et pommes de terre sont admissibles au paiement de DPU.
- Les aides aux produits transformés sont progressivement découplées.
- Les critères de reconnaissance des OP sont assouplis : il devient possible de créer des OP par produit, la taille minimale (nombre de producteurs et VPC) est fixée librement par l'Etat membre, la possibilité de faire des ventes directes est augmentée ; en revanche le nouveau texte précise qu'une OP ne peut être en position dominante sur un marché déterminé.
- Le nouveau texte encourage la création d'AOP, soumises aux mêmes règles que les OP, notamment au regard du droit de la concurrence.
- Certaines actions peuvent recevoir un financement communautaire de plus de 50% : 60% pour AOP transnationales, production biologique, premier programme opérationnel après une fusion d'OP ou présenté par une AOP ; 100% pour la distribution gratuite.
- Les programmes opérationnels doivent s'inscrire dans le cadre national défini par la stratégie nationale au sein de laquelle l'objectif environnemental est renforcé :
 - Soit il doit représenter au moins 10% des dépenses
 - Soit le PO doit contenir au moins 2 actions répondant aux critères du RDR (conditionnalité + exigences minimales sur les engrais et les traitements phytosanitaires)
 - Soit le PO contient 2 engagements souscrits par au moins 80% des producteurs dans le cadre des MAE (mesures agro environnementales du RDR)
- Les programmes opérationnels se déroulent sur 3 ou 5 ans avec des objectifs en matière de planification de la production, amélioration ou maintien d'une production de qualité, préservation de l'environnement, recherche et expérimentation, prévention et gestion de crise, formation. Le financement annuel : maximum 4,1% de la valeur de la production commercialisée (VPC) de l'OP.
- La prévention et la gestion des crises peuvent faire partie des PO pour au plus 33% des dépenses mais le fonds opérationnel peut être dans ce cas augmenté jusqu'à 4,6% de la VPC. Les retraits sont financés à ce titre, comme la récolte en vert ou la non récolte, les actions de

promotion-communication, la formation, l'assurance récolte et les frais administratifs de constitution d'un fonds de mutualisation. Hors programme opérationnel, un prêt peut être financé (capital+intérêts). L'Etat peut aussi donner une aide pour que les « producteurs no adhérents à une OP » soient associés (aide limitée à 75% du financement pour les « organisés »).

- Certaines règles, notamment celles relatives à la promotion de crise peuvent être étendues sans délai probatoire.
- La stratégie nationale doit être assortie d'un dispositif d'évaluation.

En 2008, 259 OP sur un total de 281 ont perçu un paiement au titre du fond opérationnel pour un moment équivalent à 3,36% de la VPC.

	Montant	Part du FO
Frais de gestion	1 688 131 €	2%
Planification de la production	28 532 682 €	33%
Qualité	19 659 064 €	23%
Environnement	26 368 777 €	31%
Commercialisation	7 905 479 €	9%
Recherche / expé	316 581 €	0%
Prévention et de gestion de crises	873 689 €	1%
Formation	236 044 €	0%
Autres mesures	721 167 €	1%
Total	86 301 614 €	100%

Ainsi, même si la valeur des aides versées au titre des fonds opérationnels augmente chaque année depuis 1997, celle-ci **n'atteint pas 4,1% de la VPC totale**, mais plafonne pour l'heure à 3,3% de la VPC totale. En effet, le système de cofinancement, qui permet de responsabiliser les producteurs, dissuade aussi les organisations de producteurs d'utiliser la totalité de ce qu'elles peuvent obtenir car cela induit de lourds investissements.

› **Reforme de la gouvernance de l'organisation économique** D'après la présentation de Nicolas Perrin, le 26 janvier 2010

La nouvelle réglementation communautaire maintient le rôle central des OP et renforce celui des AOP pour poursuivre la concentration de l'offre et l'organisation du marché.

A l'occasion de la mise en place de la réforme de l'OCM, et avant de modifier le code rural pour le mettre en conformité avec le droit communautaire en supprimant l'adhésion obligatoire aux comités économiques, le ministre de l'agriculture a demandé une mission d'expertise sur l'organisation de la filière.

Parmi les conclusions de cette mission, figurait le fait que le renforcement de l'organisation nationale par produits semblait nécessaire. Ces conclusions ont été traduites dans une Charte nationale de gouvernance de la filière F&L validée en Conseil de direction spécialisé F&L de Viniflhor en mai 2008. Dans cette Charte, deux types d'AOP sont définis :

Les AOP de gouvernance ou AOP nationales : qui sont adaptées à des produits avec taux d'organisation suffisant. Il s'agit d'outil de pilotage politique du produit, l'AOPn étant l'interlocuteur privilégié des pouvoirs publics. Leurs adhérents bénéficient de la majoration maximum des aides nationales. Elles échangent de l'information sur les prix et les volumes.

Les AOP autres que nationales (dites, de commercialisation ou de services) : une AOP de service a vocation à agir sur une partie du territoire national et peuvent réaliser des missions déléguées par ses OP qui sont adaptées à des regroupements d'OP avec similitudes de territoire ou produit pour notamment la commercialisation et/ou des actions communes territorialisées ; elles échangent de l'informations sur les prix et les volumes.

Un « **frottement** » entre le droit de la concurrence et la gouvernance de la filière par la création d'AOP a occupé l'actualité de la filière ces derniers mois.

Les documents de référence : Charte nationale de la gouvernance, qui définit les AOP nationale (ou de gouvernance) et les AOP commerciales, le rapport du CGAAER (JM Travers) sur agriculture et droit de la concurrence et l'avis du conseil de la concurrence de mai 2008 sur l'organisation économique de la filière fruits et légumes sont disponibles. Le principal problème porte sur l'interdiction de « position dominante sur un marché de référence » indépendamment de la notion d'abus de position dominante et avec des visions contradictoires de la notion de marché de référence.

Un autre frottement, interne à la filière celui là, concerne les compétences territoriales et produits des AOPn de gouvernance et des autres AOP. L'organisation historique de certaines régions peine à s'y retrouver.

Une coordination des AOP se met en place avec le GEFEL groupe économique des F&L qui regroupe les AOP et toute structure regroupant des OP. Les ex-comités de bassins qui n'ont pas demandé à être reconnus en AOP peuvent également en faire partie. Un changement de statut est en cours sur un mode de représentation proportionnelle à la VPC. La question du remboursement des « plans de campagne », qui n'a aucun rapport avec ces questions de gouvernance, interfère néanmoins.

En France, le statut juridique majoritaire des OP est la société coopérative agricole et leurs unions (environ la moitié des OP).

Le nombre d'adhérents est en légère hausse, preuve du dynamisme des OP.

Les aides versées au titres des fonds opérationnels plafonnent à 3,3% de la VPC totale est n'atteint pas les 4,1% de la VPC totale.

Le taux d'organisation des OP françaises est en légère progression et avoisine les 50% aussi bien en volume qu'en valeur. Ce taux est plus important dans la filière transformé que dans la filière frais.

› Les contradictions entre politique agricole et politique de la concurrence, en France et en Europe

D'après la présentation de Catherine Del Cont, le 20 janvier 2011

Catherine Del Cont est enseignant-chercheur à la Faculté de droit de Nantes et membre du laboratoire CNRS Droit et Changement social UMS 3228.

La LMA (loi de modernisation de l'agriculture) ou comment la politique publique peut modifier les règles du marché? S'agit-il d'une volonté politique d'affirmer la spécificité de l'agriculture et son rôle dans l'alimentation ou d'un « protocole compassionnel » ?

Les rapports tumultueux entre agriculture et concurrence sont visibles dès 1962. Le règlement 26/62 énonce en effet que le secteur agricole est en principe un secteur « excepté » pour ce qui concerne certaines catégories d'accords... En fait les dérogations qui feraient valoir la primauté des objectifs de la PAC sur le droit des pratiques anticoncurrentielles sont plutôt restrictives. Même en temps de crise, la commission reste réticente aux entorses à la concurrence (ex. pas d'échanges d'info sur le marché de la viande bovine pendant la crise ESB, voir la décision Viande bovine française de 2003 ou postérieurement à la crise de l'ESB pour restructurer le secteur, voir la décision Viande bovine irlandaise CJCE 2008). L'autorité française de la concurrence, ce qui est conforme à ses missions et aux textes, adopte une vision identique des rapports entre agriculture et concurrence. S'agissant de la définition du marché pertinent, elle a tendance à considérer les marchés comme des marchés communautaires et non nationaux (Cf. avis sur la filière laitière, 2009). Ceci n'est en rien surprenant dans la mesure où l'on a pour objectif et horizon le marché unique ; les ententes ou comportement anticoncurrentiel sont susceptibles de développer également des effets sur le marché communautaire. Même les productions de montagne, si elles sont frontalières deviennent européennes (cf. avis sur la filière laitière 2009).

Pourra-t-on appliquer la LMA ? Dans le traité de Lisbonne il n'y a pas de hiérarchie entre droit de la concurrence et les autres politiques. Mais, dans les faits, la politique agricole semble lue désormais, et à la veille de profondes transformations de la PAC, à travers la politique de concurrence. Aussi quand le commissaire à l'agriculture vante les mérites de la contractualisation, son collègue du marché intérieur et de la concurrence rappellent la nécessaire conformité au droit communautaire de la concurrence et aux accords de l'OMC. La LMA est assez floue dans ses termes : il est question de « formaliser la relation » ; le terme utilisé est identique à celui de la loi LME de 2008. Donner une forme n'est pas donner une substance. Son objectif est de « rééquilibrer » la relation entre acheteurs et vendeurs. Mais le terme rééquilibrer est aussi utilisé dans la loi LME (loi de modernisation de l'économie) pour conduire à une baisse des prix et dans la loi LMA pour assurer une meilleure rémunération du fournisseur, une meilleure transparence de la relation commerciale...

Au regard du droit de la concurrence les interrogations ne manquent pas :

- rôle des OP ;
- observatoire des prix et des marges, dans la mesure où il produit l'indicateur qui permettra de fixer le prix des contrats à venir ;
- durée du contrat 3 à 5 ans pour stabiliser la relation au risque de créer une dépendance économique ;
- détermination du prix par négociation sur la base d'un indice collectivement utilisé.

Peut-on imaginer un élargissement des exceptions agricoles au droit de la concurrence ? L'entente sur les prix, la détermination de prix minimaux rémunérateurs, permet le maintien de structures de production/1^{ère} mise en marché de petite taille.

Les portes à ouvrir :

- S'appuyer sur les contradictions entre les politiques : la territorialisation implique davantage d'organisation régionale et de coordination, y compris avec le soutien des collectivités territoriales (ex. la plateforme 44 qui réunit producteurs et distributeurs)
- Aller voir sur le portail Europa la rubrique « en quoi la concurrence est-elle favorable à l'agriculture ? »
- Politique de développement durable impose une prise en compte de la spécificité des productions
- Rôle de l'agriculture dans l'alimentation.

Il existe un certain consensus au parlement européen sur la spécificité de l'agriculture qui peut influencer sur le rapport de force entre agriculture et concurrence. Tout au moins, les derniers rapports montrent que le Parlement se soucie des rapports entre politique de concurrence et politique agricole dans un contexte complexe : transformation de la PAC, négociation des accords de Doha, crise alimentaire, environnementale, économique....

Annexe : Rappel sommaire des rapports entre agriculture et concurrence

Contexte communautaire :

Le règlement CE 26/62 aujourd'hui codifié 1184/2006 portant application de certaines règles de concurrence à la production et au commerce de produits agricoles (JOUE L214, p.7) fait de **l'application de certaines règles de concurrence au secteur agricole un principe général** (modifié par le règlement du 25 mai 2009 491/2009).

En effet, l'article 1^{er} du règlement énonce :

« Les articles 81 à 86 du traité ainsi que les dispositions prises pour leur application s'appliquent à tous accords, décisions et pratiques visés à l'article 81, paragraphe 1, et à l'article 82 du traité et relatifs à la production ou au commerce des produits énumérés à l'annexe I du traité, sous réserve des dispositions de l'article 2 du présent règlement. »

Ainsi, aux termes de l'article 2 du règlement, l'article 81§1(101 TFUE) relatif aux ententes ne s'applique pas à certains accords. Ce qui signifie, en premier lieu, que les articles 82 et 86 (102 et 107 TFUE) relatifs aux positions dominantes et aux aides d'Etat s'appliquent à l'agriculture.

Cela signifie, en second lieu, que l'article 81§1(101 TFUE) ne s'applique pas aux « **accords, décisions et pratiques visés à l'article 1er du présent règlement qui font partie intégrante d'une organisation nationale de marché ou qui sont nécessaires à la réalisation des objectifs énoncés à l'article 33 du traité. Il ne s'applique pas en particulier aux accords, décisions et pratiques d'exploitants agricoles, d'associations d'exploitants agricoles ou d'associations de ces associations ressortissant à un seul État membre, dans la mesure où, sans comporter l'obligation de pratiquer un prix déterminé, ils concernent la production ou la vente de produits agricoles ou l'utilisation d'installations communes de stockage, de traitement ou de transformation de produits agricoles, à moins que la Commission ne constate qu'ainsi la concurrence est exclue ou que les objectifs de l'article 33 du traité sont mis en péril.** »

Pour ce qui est du droit des ententes, l'agriculture est donc, en principe, un secteur « excepté ». Sont donc exonérés les accords et pratiques émanant d'une OCM nationale ou les accords et pratiques nécessaires à la réalisation des objectifs de la PAC. Néanmoins les conditions de l'exception sont particulièrement rigoureuses.

Il faut que ces pratiques :

- émanent d'exploitants ou d'associations d'exploitants ressortissant d'un seul Etat membre
- ne comportent pas l'obligation de pratiquer un prix déterminé
- concernent la production ou la vente de produits, l'utilisation d'installations communes.

Le droit de la concurrence de l'article 81§1 **redevient applicable** si la Commission constate que la **concurrence est exclue** ou que les **objectifs du traité sont mis en péril**.

Le droit communautaire a donc organisé un secteur « excepté » au profit de l'agriculture. En revanche le droit français se veut d'application générale. Mais en réalité, le droit français et le droit communautaire appliquent le plus souvent possible les règles de concurrence non faussée au secteur agricole.

La Commission et la Cour de justice tendent le plus souvent à donner la priorité aux règles de concurrence sur les objectifs de la PAC surtout lorsque les comportements des opérateurs s'éloignent des OCM. La prohibition des ententes reste la règle en matière agricole.

La tendance est donc d'aligner l'agriculture sur les règles de droit commun de la concurrence. Preuve en est la portée limitée des exceptions puisque l'agriculture en matière de concurrence est soumise à une double contrainte : remplir les 4 conditions de l'article 101§3 et tous les objectifs de l'article 39 (ancien 33), c'est à dire répondre aux conditions d'exemption de droit commun du §3 et remplir les objectifs de la PAC.

Contexte français : le législateur a tenté de prendre en compte la spécificité agricole en matière de pratiques anticoncurrentielles (ententes et positions dominantes) à travers les exemptions par catégories et individuelles. Le secteur agricole est expressément visé comme destinataire des exemptions.

Néanmoins la portée de ces exemptions reste très limitée.

L'article L420-4 I du code de commerce prévoit que ne sont pas soumis à l'application des articles L 420-1 et 2 , les pratiques :

1° Qui résultent de l'application d'un texte législatif ou d'un texte réglementaire pris pour son application ;

Ce sont les accords interprofessionnels agricoles qui sont visés par cette exemption relevant du titre VI du Code rural.

*2° Dont les auteurs peuvent justifier qu'elles ont pour effet d'assurer un progrès économique, y compris par la création ou le maintien d'emplois, et qu'elles réservent aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, sans donner aux entreprises intéressées la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause. Ces pratiques qui peuvent consister à organiser, **pour les produits agricoles ou d'origine agricole**, sous une même marque ou enseigne, les volumes et la qualité de production ainsi que la politique commerciale, y compris en convenant d'un prix de cession commun ne doivent imposer des restrictions à la concurrence, que dans la mesure où elles sont indispensables pour atteindre cet objectif de progrès. »*

Il s'agit là d'une exemption individuelle qui vise particulièrement les signes de qualité mais qui n'a qu'une portée indicative. En réalité, les signes de qualité sont soumis au droit commun de la concurrence et doivent satisfaire aux conditions de fond de l'exemption qui sont identiques au droit communautaire.

L420-4 II : L'exemption par catégorie : « ...certains accords ou catégories d'accords peuvent faire l'objet de décrets d'exemption ». Sur 3 décrets d'exemption, 2 l'ont été en matière agricole.

Décret 96-499 du 7 juin 1996 relatif aux signes de qualité, le 96-500 aux situations de crise.

› La contractualisation en agriculture

D'après la présentation de Pascal Lenne le 16 septembre 2010

La "Préhistoire" : 1940 - 1960

Au début des années quarante (1940 - 1943) on assiste à la création de l'Interprofession "Semences" et surtout d'organisations dans le secteur vitivinicole telles que le Bureau du Cognac (1940), le Comité Interprofessionnel des Vins de Champagne (1941), ou encore le Comité Interprofessionnel des Vins Doux Naturels (1943).

Dans l'exemple de l'Interprofession des Vins de Champagne, les compétences et prérogatives de l'interprofession sont les suivantes :

- mission de service public (les décisions sont assimilés à des actes administratifs, après approbation du Commissaire du Gouvernement, d'où leur caractère immédiatement exécutoire),
- financement par taxe parafiscale,
- fixation d'un prix de matière première.

Au sortir de la guerre, le législateur a autorisé ces organismes à continuer de disposer d'un statut propre.

L'émergence du principe de la contractualisation : 1960 – 1975

Au lendemain de l'après-guerre, l'impératif de reconstruction et de modernisation de l'économie s'est traduit en agriculture par les lois d'orientation de 1960 et 1962. Les grands défis étaient alors pour

l'agriculture de couvrir les besoins alimentaires de l'Europe en développant sa capacité de production. La mobilisation de toutes les ressources disponibles, l'entrée de la France dans le marché commun avec la construction de la politique agricole commune et les politiques d'accompagnement des pouvoirs publics ont permis d'atteindre ces objectifs, dont notamment celui concernant l'autosuffisance alimentaire.

Les secteurs agricoles se structurent et mettent en place des contrats-types (loi du 5 Août 1960). L'objet de la loi d'orientation agricole du 5 août 1960 (Art. 1) est d'établir la parité entre l'agriculture et les autres activités économiques en portant notamment la situation sociale des exploitants et des salariés agricoles au même niveau que celui des autres catégories professionnelles, et de mettre l'agriculture en mesure de compenser les désavantages naturels et économiques auxquels elle reste soumise comparativement aux autres secteurs de l'économie.

L'article 23 prévoit que le Gouvernement déposera, avant le 1er janvier 1963, un projet de loi définissant les principes d'un système contractuel liant producteurs, transformateurs et acheteurs de produits agricoles

L'article 32 prévoit l'élaboration de contrats types par le ministre de l'agriculture, en accord avec les professions intéressées – production, industrie, commerce – afin de « *garantir, d'une part, aux producteurs vendeurs l'enlèvement de leur marchandise et son paiement au prix de campagne, et d'autre part, de garantir aux acheteurs l'approvisionnement de leurs entreprises* ». Les professionnels doivent s'y référer chaque fois qu'ils conviennent de régler leurs relations de vendeurs et d'acheteurs par contrat.

La loi du 6 juillet 1964 ou la possibilité pour les professionnels d'élaborer des contrats types : cette loi définit les « *accords interprofessionnels à long terme* » qui peuvent être homologués par les Pouvoirs Publics et « *étendus* ». Les accords sont conclus entre organisations représentatives pour développer les débouchés, orienter la production en qualité et quantité, régulariser les prix, équilibrer le marché.

Les filières des Fruits et Légumes Transformés utilisent ce dispositif (les quatre interprofessions les plus anciennes : légumes, tomate, champignon, pruneau sont créées à cette époque) et signent des conventions de campagne (programmes et prix).

Cette loi du 6 juillet 1964 tend à définir **les principes et les modalités du régime contractuel en agriculture**, avec, pour condition, l'établissement d'une liste de produits par arrêté interministériel des ministres de l'agriculture et des finances et des affaires économique sur proposition, ou après avis, des organisations professionnelles ou interprofessionnelles compétentes pour chaque produit (cf. Art. 1 de la loi).

La mise en œuvre se déroule en 3 étapes :

- 1^{ère} étape: établissement d'accords interprofessionnels à long terme ;
- 2^{ème} étape: homologation par arrêté du ministre de l'agriculture (Art. 7) ;
- 3^{ème} étape: extension des accords interprofessionnels par arrêté.

Les contrats prévus par la loi de 1964 sont :

- **les contrats collectifs** conclus entre un ensemble de producteurs et un ensemble de firmes,
- **les contrats types** pris en application d'accords interprofessionnels, ils ont un caractère obligatoire au sens de la loi de 1960, lorsque les parties choisissent d'établir un contrat (cf. Art. 14 : « *Lorsque les accords interprofessionnels à long terme ont reçu un caractère obligatoire par application de l'article 7, ce caractère obligatoire vaudra pour (...) les contrats types* »),
- **les contrats d'intégration.**

Missions conférées aux interprofessions par les lois de 1974 et 1975

La loi du 12 juillet 1974 offre la possibilité à l'interprofession laitière d'élaborer des contrats types.

La loi du 10 juillet 1975 débouche sur la généralisation de l'organisation interprofessionnelle agricole avec la reconnaissance d'organisations interprofessionnelles spécifiques à chaque produit, la contractualisation, la sanction d'un contrat non-conforme aux accords (cf. Art. 4 : « *Tout contrat de fourniture de produits, passé entre personnes physiques ou morales ressortissant à un accord étendu, et qui n'est pas conforme aux dispositions de cet accord, est nul de plein droit* ») et la sanction de la

violation des règles résultant des accords (en cas de violation des règles résultant des accords étendus, l'interprofession peut demander « réparation intégrale » de son préjudice).

La Maturité : 1975 - 1990

Afin d'inciter à la conclusion d'accords interprofessionnels la loi du 10 juillet 1975 institue la généralisation et la codification des fonctionnements interprofessionnels sous l'égide de l'Etat. Ce nouveau cadre réglementaire, qui s'applique dans la pratique avec une réelle délégation de pouvoirs de la part de l'Etat, est adopté par la majorité des interprofessions anciennes. Il a notamment pour conséquence la généralisation de l'organisation verticale de filière (60 organisations) même dans les secteurs très atomisés (sans « économie contractuelle »).

La Mutation : depuis 1990

En 1990 la fixation du prix national est remise en cause par la DGCCRF et par les autorités de Bruxelles. La DGCCRF "limite" les capacités d'initiative des interprofessions (les accords "financement" deviennent annuels ; refus de la gestion quantitative et de la fixation des prix), et Bruxelles considère que les dispositifs des OCM sont exclusifs de tout autre type de réglementation (y compris interprofessionnel : cf. contentieux Unilec/Larroche 1988). Les Interprofessions dissimulent leurs pratiques contractuelles et s'interrogent sur leur champ de compétence réel.

Depuis 1995 - 1996 Bruxelles met en application sa Communication de 1990 (schéma interprofessionnel par secteur) : OCM tabac, OCM Fruits et Légumes (règlements 2200/96 et 2201/96), OCM viti-vinicole (cadre léger), OCM produits de la Pêche et Aquaculture.

Le schéma retenu est inspiré par le cadre français et devrait être présent dans les autres OCM réformées – mais pas de fixation de prix, et pas d'entrave à la concurrence.

Toutefois ce régime s'est révélé nécessaire, et a donc été conservé à ce jour, codifié aux articles L632-1 à L632-11 du code rural (1999). Il a été complété par la loi du 23 février 2005 relative au développement des territoires ruraux, insérant l'article L441-2-1 du Code de commerce, obligeant à la conclusion de contrats écrits portant sur la vente de produits agricoles périssables issus de cycles courts de production, d'animaux vifs, de carcasses ou pour les produits de la pêche et de l'aquaculture lorsqu'il s'agit d'accorder des remises, rabais et ristournes.

Les mesures prévues par la LMA relatives à la contractualisation prévoient la possibilité de rendre obligatoire la conclusion de « contrats de livraison de produits agricoles ». Un décret en conseil d'État devra préciser la liste des produits pour la livraison desquels un contrat est rendu obligatoire. L'objectif est de permettre de fixer pour plusieurs années une quantité et les modalités de détermination du prix pour les produits achetés (modalités : des clauses obligatoires, une durée, renouvelable par tacite reconduction ; sanctions : une amende administrative de 75 000 € en cas de manquement).

La mise en œuvre de la contractualisation est limitée par le droit de la concurrence du fait :

- **de l'applicabilité des règles de concurrence communautaires** : le droit communautaire de la concurrence s'applique si le commerce entre États membres a été ou est susceptible d'être affecté de manière sensible par les pratiques considérées.
- **du respect du droit français de la concurrence** : l'article L. 420-1 du code de commerce porte sur la prohibition des pratiques tendant à limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence. En 2008, la Direction Générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) s'est appuyée sur l'article L. 420-1 du code de commerce pour mettre en garde l'interprofession laitière contre cette pratique, estimant qu'elle dépassait la dérogation prévue à l'article L. 420-4. Il a fallu attendre la loi de finances 2009 pour appliquer une première dérogation permettant à l'interprofession laitière de diffuser des indices de tendance, notamment prévisionnels auxquels les opérateurs peuvent se référer dans leurs relations contractuelles. De plus, l'article L. 420-2 du code de commerce interdit l'exploitation abusive de positions dominantes.

Conclusion

La contractualisation est un outil de régulation parmi d'autres, qui ne pourra à lui seul résoudre la crise du monde agricole. Elle ne saurait notamment tenir lieu d'outil de gestion des volumes et des prix sans se heurter aux règles de concurrence, tant internes que communautaires qui, à ce jour, sont toujours en vigueur.

Or, ce sont ces mêmes règles qui, depuis cinquante ans, ont mis en échec toutes les tentatives d'instauration, en France, de contrats-types interprofessionnels comportant des références directes ou indirectes aux prix des matières premières dans les filières concernées.

› Impact des négociations internationales sur la filière F&L D'après la présentation de Noémie Lequenellec le 6 juillet 2010

Les négociations multilatérales

Impact global des négociations actuelles

Dans le cadre de l'OMC, les négociations du « cycle de Doha » ont débuté depuis 2001.

Concernant l'agriculture, les négociations portent sur trois volets :

- **Concurrence à l'exportation** : l'U.E. a accepté en 2005 la suppression des restitutions à l'exportation pour fin 2013 (sous condition de réciprocité des engagements) / conséquences pour les filières lait, porc, volaille.
- **Accès au marché** : discussions centrales pour les secteurs vulnérables à des baisses de droit de douane (viandes, lait, sucre, fruits et légumes) ; les gains en terme d'intérêts des exportateurs des pays de l'U.E. (sur les produits de qualité, ou les vins et spiritueux) seront vraisemblablement très limités sur les marchés émergents.
- **Soutien interne** (PAC, aides d'État) : risque plus limité de remise en cause de la PAC actuelle car les États-Unis ont des marges de manœuvre moindres ; mais la poursuite du processus pourrait néanmoins limiter en partie les possibilités offertes dans le cadre de la PAC post 2013.

Les F&L dans les négociations du cycle de Doha

Une fragilisation de l'ensemble de la filière F&L du fait des concessions sur le volet « accès au marché », dont le degré dépendra des sujets « périphériques » (cf. ci-après « système des prix d'entrée » (SPE) et « saisonnalité des contingents ») :

- incertitude forte sur la possibilité de maintien du principe du SPE et/ou de paramètres favorables à sa mise en œuvre ;
- incertitude également sur la possibilité de « saisonnalité » des contingents (⇒ risque de concurrence directe pendant les périodes de production communautaire).

Tomate : l'option la plus favorable conduirait à un niveau d'importations totales post Doha de l'ordre de 600 000 tonnes sous contingent ; l'option défavorable à 900 000 tonnes avec des importations hors contingent (actuellement contingent tomate = 300 000 tonnes).

Pomme : risque lié à l'absence éventuelle de saisonnalisation des contingents ; le contingent « produit sensible » serait compris entre 360 000 et 540 000 tonnes (actuellement : importation à 900 000 tonnes hors contingent).

Quelles perspectives pour la conclusion des négociations du cycle de Doha ?

Les négociations sont actuellement dans l'impasse.

- Blocage constaté entre les États-Unis et les pays émergents depuis juillet 2008, sans aucun rapprochement des positions (les États-Unis souhaitent notamment une amélioration de l'accès des produits industriels dans les marchés émergents).
- Alors que le G20 évoquait une conclusion en 2010, aucun signal politique n'est venu pour permettre d'envisager une reprise du processus. Le G20 à Séoul constituera-t-il une fenêtre

d'opportunité ? Les Etats-Unis veulent différencier entre les grands pays émergents (notamment « B.R.I.C. ») et les autres pays moins développés.

- Risque de dérive à terme de la position actuelle de l'U.E. (pas de nouvelle concession, demander des contreparties sur les seuls sujets ouverts) : cette posture en retrait pourrait ne pas durer, en particulier si les pays émergents demandaient un nouveau geste de l'UE en contrepartie d'une ouverture supplémentaire de leur marché (comme le demande les Etats-Unis). L'UE pourrait alors se retrouver le « banquier » d'un accord entre Etats-Unis et grand émergents.

Quelques scénarii possibles comme suite à la situation actuelle :

- Un accord rapide : très peu probable compte tenu des positions respectives des Etats-Unis et des pays émergents.
- Avancées marquées fin 2010 ou 2011 mais conclusion finale entre 2011 et 2013 (scénario tendanciel).
- Une négociation maintenue en vie en attendant le « momentum », si besoin avec une « récolte précoce » : on se limite à une petite partie d'accord en faveur des pays les moins avancés ou des pays en développement, mesures uniquement en faveur du développement (ex. : abandon des restitutions, efforts sur des produits tels que coton, banane).
- Une remise en cause complète des fondements du Cycle, avec redéfinition des sujets à traiter, réintroduction des sujets sociaux et environnementaux, etc. ; le mandat de 2001 ne correspondant plus à la réalité de 2010.
- Dans tous les cas : **probable multiplication des accords commerciaux bilatéraux** (MERCOSUR, pays asiatiques par exemple).

Les négociations bilatérales

On constate une multiplication des négociations bilatérales (Amérique centrale / Pays andins / Mercosur ; Canada ; Ukraine ; Inde ; Corée ; ASEAN ; pays de la « zone Euromed ») et un effet cumulatif des concessions octroyées au niveau bilatéral.

La multiplication des négociations bilatérales conduit à :

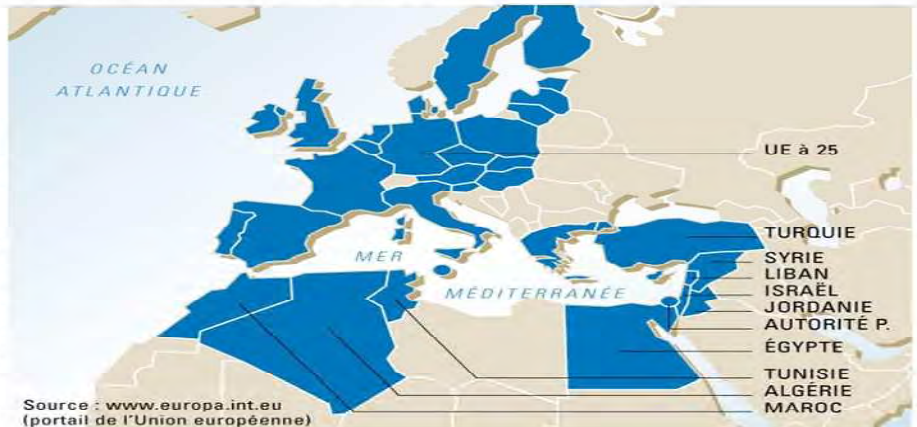
- un cumul des concessions agricoles au niveau tarifaire (cf. notamment : tomate, environ 300 000t avec les pays de la zone euro-méditerranée ; fraise : environ 20 000t) ;
- des risques de concessions « gratuites » ayant effet de précédent (cf. abandon de certains prix d'entrée avec la Corée ou les Pays andins) ;
- des risques d'ouverture des calendriers (coïncidence des importations et des périodes de production dans l'U.E.) ;
- une remise en cause des règles d'origine sur les produits transformés (concessions différenciées selon les Accords de Libre Echange ou encore les Accords de Partenariat Economique (APE) destinés aux pays de la zone ACP)

En ce qui concerne les accords avec des pays de la zone euro-méditerranée les enjeux sont plus particulièrement forts pour les filières F&L. En 2009 : conclusion d'accords approfondissant la libéralisation agricole avec l'Egypte, Israël, la Jordanie ; en 2010 : conclusion d'un accord avec le Maroc et lancement prévu de négociations avec la Tunisie et la Palestine (puis peut-être Liban, Algérie).

Euromed : le projet d'une zone de libre échange à terme

Carte de la zone Euromed

Les pays membres du partenariat euro-méditerranéen



Roberto GIEMMO, Patrice MITRANO, septembre 2004

SciencesPo.

in Questions internationales n°10, novembre-décembre 2004.
La Documentation française

Atelier de Cartographie de Sciences Po, 2008
www.sciences-po.fr/cartographie

Seul l'usage pédagogique en classe ou comme de documentation est libre.
Pour toute autre utilisation, contactez : carto@sciences-po.fr
Photographé avec carte, pour être utilisé avec OpenStreetMap et dérivés, voir adresse et
partiel, contact : carto@sciences-po.fr

Lancé en 1995, le « processus de Barcelone » avait pour objectif économique la création d'une vaste zone de libre-échange entre l'U.E. et les pays du pourtour méditerranéen (Maroc, Tunisie, Israël, Jordanie, Liban, Egypte, Algérie, Autorité palestinienne et Syrie) à l'horizon 2010.

Ce chantier inachevé au développement inégal doit être relancé par l'adoption d'une nouvelle feuille de route commerciale pour l'après 2010.

Euromed : quelles orientations à moyen terme ?

La feuille de route commerciale est claire : l'objectif est un accord de libre-échange, et à terme une zone de libre échange, mais ceci nécessite du temps et certains prérequis (intégration Sud-Sud préalable ; par ailleurs les négociations sectorielles sont encore peu avancées sur les services et l'industrie).

Le Maroc et la Turquie sont les deux pays présentant des enjeux clés : Maroc : nouvelle clause de revue agricole, vers un statut avancé UE-Maroc à terme ? Turquie : Union douanière aujourd'hui pour les produits manufacturés (et accord préférentiel pour les produits agricoles depuis 98), vers une intégration à l'U.E. ?

Banane & fruits tropicaux

L'évolution en cours se traduit par une libéralisation accrue pour la banane et les produits tropicaux, et des contingents sur des produits tels que le rhum ou le sucre :

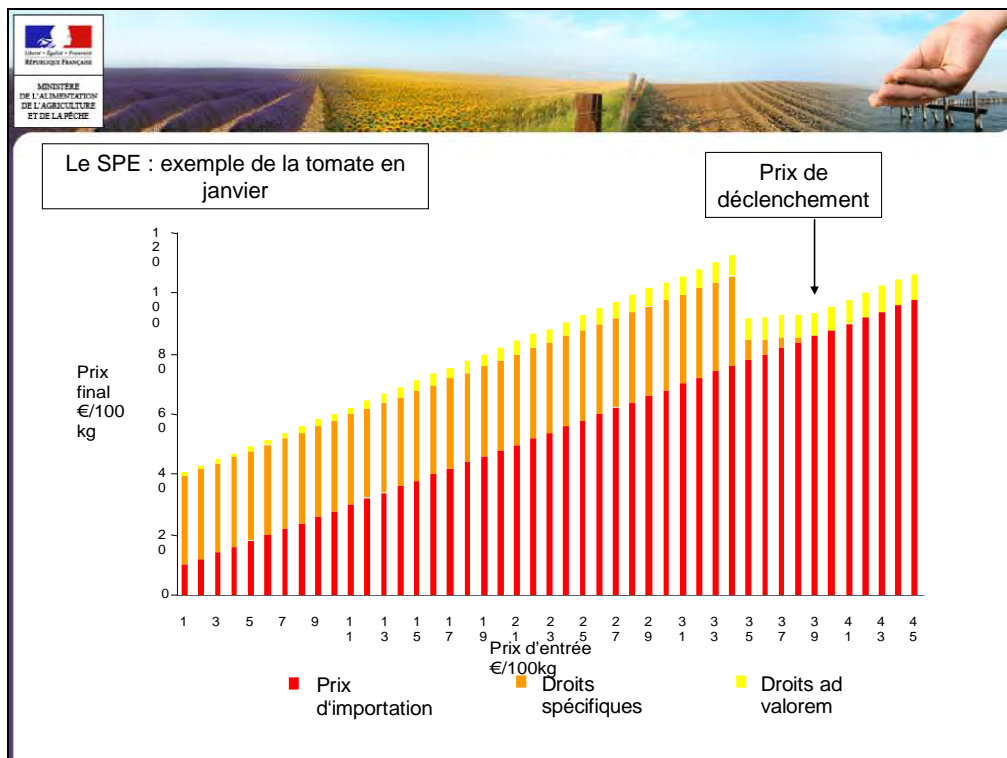
- Comme suite au contentieux avec les pays latino-américains traduit devant l'OMC, un accord multilatéral a été conclu à Genève en décembre 2009 (baisse tarifaire contre fin des contentieux en cours).
- Négociations liées en parallèle :
 - avancées sur les produits tropicaux dans cadre des négociations de l'OMC (libéralisation plus forte : entre 80 et 100% de baisse s'appliquant à une liste de produits déterminée)
 - dispositions spécifiques dans le cadre d'accords bilatéraux (ex. : baisse plus importante sur banane jusqu'à 75€/t)

Conclusion : après l'accord avec les pays latino-américains et les nouvelles règles du droit multilatéral, les perdants sont les producteurs communautaires et les pays ACP, qui voient leur avantage étendu à leurs concurrents.

Quel avenir pour les prix d'entrée ?

Seuls 15 produits font l'objet d'un prix d'entrée (tomates, concombres, artichauts, courgettes, oranges, mandarines, clémentines, citron, pommes, poires, raisins, abricots, cerises, pêches, prunes) mais ils représentent près de 70% de la production de F&L de l'U.E.

Le système des prix d'entrée (SPE) est soumis à certains contournements qui limitent son effet direct, mais il présente une forme indirecte de protection (contraintes administratives pour les importateurs ; obligation d'information sur les prix pour la mise en œuvre de la valeur forfaitaire d'importation ; effet « seuil »). Il est difficile de mesurer l'impact réel de cette protection, et les différences sont importantes selon les produits (exemple : différences entre la tomate, pour laquelle le prix d'import constaté est proche du prix d'entrée de la cerise pour laquelle le prix d'import constaté est systématiquement 2 à 3 fois supérieur au prix d'entrée). Le SPE demeure un outil utile, difficile à remplacer par d'autres outils de substitution d'effet équivalent, surtout dans un contexte budgétaire tendu.



L'efficacité du système des prix d'entrée tient notamment dans son effet de dissuasion et son avenir dépendra du « prix à payer » dans les négociations multilatérales pour maintenir un système satisfaisant.

Les sujets de demain à l'OMC...

- **Normes sociales / normes environnementales et commerce** : des sujets de long terme, portés par la France mais recevant peu d'échos à ce stade au sein de l'OMC (exemple : taxe carbone aux frontières)
- **Prise en compte des « préférences collectives »** à l'OMC : un sujet difficile entre les membres
- **Normes privées** : fortes divergences de vues avec les Pays en développement, plaidant pour un encadrement fort via l'OMC dans les instances sanitaires (SPS)
- **Quid des aides de la boîte verte** (soutiens jugés non distorsifs) ? Vers un encadrement à terme ?

Deuxième partie : Méthodologie

Les principes de la méthode de prospective utilisée

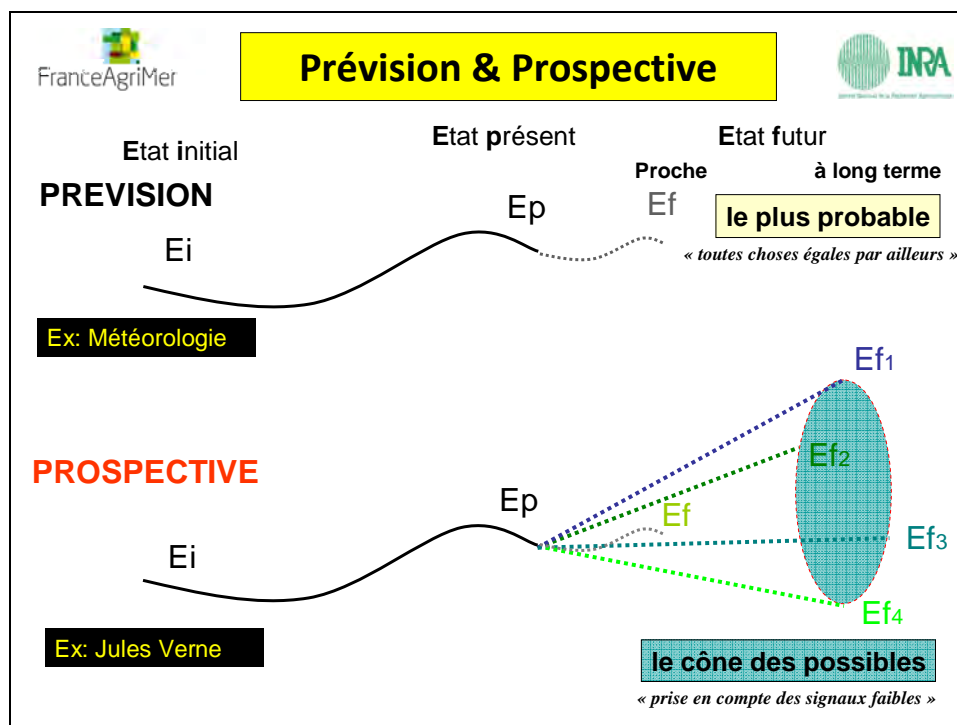
« Demain est moins à découvrir qu'à inventer » Gaston Berger

› Qu'est-ce qu'une prospective ?

La paternité du terme de « prospective » revient à Gaston Berger, et date de 1957, lors de la création de la revue éponyme. Berger défend l'idée d'une « Science de l'homme à venir » [1955]. Les premiers prospectivistes sont philosophes, historiens ou sociologues. Mais avec le temps, la prospective s'élargit vers d'autres disciplines ou champs de recherche, jusqu'à recouvrir des réalités et des champs d'études très différents.

On peut identifier deux écoles principales se réclamant de la prospective, différenciées par leur plus ou moins grand « pragmatisme » :

- L'école française se fonde sur un état d'esprit, une attitude consistant à « voir loin, large et profond » [Berger (1958)] ; le but est d'anticiper l'avenir, de concevoir celui-ci comme « une construction en devenir » [de Jouvenel (1999)].
- L'approche anglo-saxonne, en comparaison, est plus fonctionnelle : la « futurology » s'efforce de probabiliser les futurs possibles, les « futures research » cherchent à systématiser la réflexion prospective afin de dépasser le simple « état d'esprit » et construire une véritable méthodologie. « *Foresight is a systematic process for exploring the future in order to determine policy options* » [Chen, Chau, Zang (2002)].



Les différents courants s'accordent toutefois sur une définition de la prospective qui serait : « A partir d'un état décrit de la réalité actuelle (étude synchronique), identifier et explorer les devenirs possibles de cette réalité » (étude diachronique). L'avenir à long terme (15 – 20 ans) n'est pas prévisible par le seul prolongement des tendances. Aussi considère-t-on ici que prospective n'est pas prévision.

Les points communs aux différentes méthodes de prospective

- Une attention particulière est apportée à la définition de la question
- L'approche est pluridisciplinaire (avec des degrés d'intégration variables) et systémique [Probst (1989)]. Elle accepte la complexité [Morin (1990)] comme reflet du réel.

- L'analyse débute par un bilan le plus précis possible de l'état actuel et passé du système étudié et de sa dynamique constatée - rétrospective - ,et ce à l'aide de différents moyens: bibliographiques bien sûr, expertises, mais aussi, selon les cas, graphiques...
- Une attention particulière est apportée, non seulement aux tendances récentes ou lourdes, mais aussi aux facteurs de rupture, signaux faibles...
- Cette phase de diagnostic aboutit à une représentation commune (*aux personnes associées de près à l'exercice et qui travailleront à l'anticipation*) du système (*degrés de formalisation et outils de représentation variables selon les méthodes*)
- En règle générale, plusieurs histoires de futurs possibles sont élaborées: ces scénarios, sont conçus comme l'enchaînement d'hypothèses, reflets de l'état de variables considérées à l'analyse comme déterminantes pour l'avenir du système étudié. (Définition des scénarios [Kahn & Wiener 1967]: « séquences d'événements hypothétiques construites pour mettre en évidence les processus causaux et les enjeux de décision »)
- Ces scénarios sont utilisés pour éclairer, voire pour accompagner la décision stratégique (*cette ultime phase est intégrée à des degrés divers selon les méthodologies, et peut faire appel à des outils probabilistes pour aider à cette décision*)

La prospective ne cherche pas à définir l'état du futur le plus probable. Au contraire, elle cherche à ouvrir le champ des futurs possibles. « (...) pour le prospectiviste, le futur est ouvert, objet de projet, d'intention et de volonté. Ce qui ne veut pas dire, bien au contraire que le présent importe peu mais il ne détermine pas de manière irrémédiable le futur(...) » (Sebillotte et Sebillotte, 2002).

La réalité actuelle ou dans le futur est complexe et peut être analysée de différents points de vue, notamment disciplinaires. Dans un exercice d'anticipation, s'intéresser à cette complexité suppose dans un premier temps de tenter d'en cerner les différents aspects dans toutes leurs diversités et le travail passe donc par un étirement, une mise à plat de cette complexité, que dans un second temps il s'agit de progressivement réduire pour mener pratiquement à bien l'exercice d'anticipation. Cette réduction de la complexité doit se faire sans a priori en avoir exclu telle ou telle composante mais en s'offrant la possibilité de raisonner ses choix.

La prospective est un exercice collectif d'écriture de scénarios conduisant à plusieurs futurs possibles. L'analyse de leurs conséquences va servir de bases aux réflexions stratégiques et ainsi permettre aux décideurs et aux chercheurs « de revenir au présent, mieux armés pour l'infléchir selon nos intentions et nos exigences » (Sebillotte et Sebillotte, 2002). Les scénarios permettent ainsi de « provoquer » les acteurs pour construire leur avenir; la pertinence des scénarios induit des attitudes réactives et proactives qui vont constituer une des bases des stratégies.

Les attitudes stratégiques sont

- Soit d'ordre réactif par anticipation : si ce scénario venait à se dérouler, que faudrait-il faire pour s'y préparer au mieux ?
- Soit d'ordre proactif : ce scénario me (nous) paraît souhaitable que faire pour en favoriser la survenue ? ou à l'inverse comment agir pour empêcher qu'un scénario redoutable ne se déroule ?

A partir des scénarios, la prospective encourage à la réflexion et à l'action collective sans occulter les lignes de débats entre les intérêts divergents des acteurs. Les quels intérêts pourront être pris en charge ultérieurement grâce à des exercices de prospective spécifique, effectués en déclinaison de l'exercice général à la demande de familles professionnelles ou d'entité géographiques infra nationales.

› La méthode SYSPAHMM

La méthode SYSPAHMM (SYStème-Processus-Agrégat d'Hypothèses-Microscénarios-Macrosénarios) a été développée dès le début des années 1990 à l'INRA en France par Michel Sebillotte puis améliorée et formalisée par Michel et Clementina Sebillotte dans les années 2000. A grands traits, elle se distingue des autres procédés au sens où elle insiste sur :

- la nécessité de confier à l'ensemble des experts eux-mêmes, accompagnés par un noyau d'animateurs, qui ensemble constituent la cellule d'animation de l'exercice prospectif, l'identification des « pièces de base » des scénarios
- sur la base d'un croisement de leurs savoirs fondamentaux ...
- ... partagés sur un fond de carte dénommé « représentation commune du système » .

La méthode Syspahmm impose la construction d'une représentation commune d'hypothèses au potentiel destructeur ou constructeur de tendances pour l'avenir.

L'organisation du travail s'appuie sur deux structures :

- La cellule d'animation : un ensemble d'une vingtaine de personnes, spécialistes du sujet de l'exercice ou particulièrement intéressés à l'exercice prospectif, s'engageant à une participation *intuitu personae*, à 12 séances de travail sur environ 18 mois (1 séance toute les 6 semaines en moyenne), ponctuellement accompagnée de travaux limités entre ces séances. Ce sont ces personnes qui mettront en œuvre, pas à pas, la démarche proposée, avec l'assistance du « noyau permanent », et le recours, si jugé nécessaire, ponctuellement à des experts additionnels.

- Le noyau permanent : un petit groupe de personnes assurant l'animation de la démarche, la très grande majorité du travail entre les réunions régulières de la cellule d'animation, ainsi que le secrétariat.

Ce temps d'appropriation des concepts et savoirs des autres spécialistes, et de construction d'une représentation commune sont parfois dénoncés comme des facteurs de coûts élevés or il permet une élaboration par l'ensemble des experts de la cellule d'animation de l'ensemble du corpus d'hypothèses.

Les pièces de base des futurs scénarios seront autant d'os des futurs squelettes, d'atomes des futures molécules ou de pierres qui baliseront les chemins que seront les scénarios... Elles sont appelées « hypothèses ».

Qu'est-ce qu'une hypothèse ? Une hypothèse est une phrase courte dont on sait exprimer l'inverse (rédaction sous la forme de son affirmation d'une part, et son versu d'autre part) et dont le sujet paraît suffisamment important pour l'avenir (échéance de 15 / 25 ans) de sorte qu'elle est susceptible d'influencer la trajectoire du système.

Elles sont représentées, à l'image de pièces de monnaie invariablement par un libellé recto accompagné d'un libellé verso. Utiliser une hypothèse et en à écrire recto et verso revient à considérer le potentiel de ces deux possibilités et évite de postuler a priori l'occurrence du recto ou du verso

Formuler une hypothèse permet de ne pas se prononcer sur sa réalisation à l'avenir (abandon de l'aspect probabiliste) tout en considérant que son objet peut influencer sur l'avenir du système et donc contribuer à définir un futur possible. S'obliger à écrire le recto et le verso d'une hypothèse induit son caractère élémentaire. En effet il n'est déjà parfois pas si évident de savoir quel est le verso d'une phrase simple. (Exemple le verso de « la consommation diminue » est-ce « la consommation stagne » ou « la consommation croit » ?)

Les hypothèses sont parfois inspirées par des faits actuellement minoritaires, des « signaux faibles » mais dont on imagine un développement aux conséquences importantes. A noter à ce stade que certaines hypothèses sont présentées comme fixées sur un seul côté (recto ou verso) au sens où, à dire d'experts, leur variabilité n'est pas envisagée avant le terme de l'étude. Par exemple les différentes prévisions démographiques à 20 ans sont très proches les unes des autres et peuvent être considérées comme un invariant. Par contre, à 50 ans, différentes théories s'affrontent et les estimations sur la population mondiale s'éloignent les unes des autres.

Exemple de signal faible :

› Homéostasie azotée et citrulline : intérêt dans la prise en charge nutritionnelle des personnes âgées

Le professeur Moinard mène ses recherches au laboratoire de biologie de la nutrition de la faculté de pharmacie de Paris.

Le contexte et les enjeux peuvent se résumer en quelques chiffres : en 2009 il y avait 13 millions de personnes de plus de 60 ans en France, elles seront 20 millions en 2050.

La dénutrition touche 2 à 4% des personnes âgées à domicile, 2 à 4% à domicile 15 à 30% en institution, 50% à l'hôpital

Une étude publiée en 2000 (Boumendjel N. et al. *Lancet* 2000;356:563) montre que le contenu du réfrigérateur d'une personne âgée à domicile est un indicateur fiable d'une prochaine hospitalisation s'il est vide.

La dénutrition se traduit par une perte de masse musculaire difficilement récupérable qui entraîne des chutes, des difficultés à se déplacer, etc... Chez la personne âgée, la masse musculaire ne se reconstitue pas parce que la synthèse protéique musculaire ne se fait pas.

Une étude menée sur le rat montre qu'un régime enrichi en citrulline (acide aminé, naturellement produit par l'intestin) augmente le contenu protéique musculaire et surtout la synthèse protéique. Chez l'homme aussi il a été mis en évidence que l'ingestion de citrulline améliore très rapidement et sensiblement la synthèse protéique musculaire. L'administration de 10g de citrulline par voie orale permet de stimuler la synthèse protéique musculaire chez l'homme.

Une autre étude menée sur des rats âgés sains montre une action favorable sur la masse musculaire, la masse de protéine musculaire, un effet sur le métabolisme lipidique (les rats complétés en citrulline sont moins gras) et également un effet sur la fonction cérébrale.

La citrulline se trouve à l'état naturel dans la pastèque : une pastèque de 6,1 kg contient 1,9g de citrulline. Dans la pastèque lyophilisée on en trouve 23g/Kg. Selon les variétés de pastèque et leur maturité il faut entre 500 kg et une tonne de pastèque pour extraire 1kg de citrulline.

On pourrait recommander aux personnes âgées des cures de 3 semaines avec 3 à 5g/jour de citrulline. La citrulline est bio disponible. Tous les éléments de la recherche du Pr Moinard ont été brevetés.

Aujourd'hui, bien que la production de citrulline de synthèse soit coûteuse elle est utilisée faute de production par extraction de la pastèque.

Ces recherches et ces résultats montrent le potentiel de développement de filières spécifiques. D'autres substances bénéfiques ont été mises en évidence dans les F&L : resvératrol du raisin, effet antioxydant du lycopène de la tomate, effet anti inflammatoire de la curcumine... Mais souvent les allégations, la médiatisation voire la commercialisation de ces substances sont faites sans réelles études.

Les influences et les dépendances mutuelles des hypothèses

La créativité du groupe et la richesse des thèmes explorés conduisent à l'écriture d'un trop grand nombre d'hypothèses parmi les quelles un tri raisonné doit être effectué.

Le « modèle » central de la méthode SYSPAHMM est alors constitué par une matrice, qui vient consigner les influences de toutes les hypothèses retenues sur les autres, et par là-même alors également les dépendances les unes des autres. Ces influences peuvent être positives (la réalisation d'une hypothèse « Hi » favorise celle d'une autre « Hj ») ou négatives (la réalisation d'une hypothèse « Hi » défavorise celle d'une autre « Hj ») voire nulle (le plus souvent).

Le traitement des relations entre hypothèses pour faire émerger des microscénarios

Influe sur	H1	H2	H3	H4	H5	H6	H7	H8
H1		0	0	0	0	0	0	0
H2	0		+/-	0	0	0	+	0
H3	0	0		0	0	0	0	0
H4	0	-	0		0	0	0	0
H5	0	0	0	0		0	0	0
H6	0	0	+	0	+		0	0
H7	0	+	0	0	0	0		0
H8	-	0	0	0	0	0	-	0

La réalisation de l'hypothèse H3 influe, mais on ne peut préciser dans quel sens privilégié, sur l'occurrence de l'hypothèse H2

La réalisation de l'hypothèse H1 influe négativement sur l'occurrence de l'hypothèse H8

La réalisation de l'hypothèse H5 influe positivement sur l'occurrence de l'hypothèse H6

Une première analyse de la matrice consiste à repérer la position des hypothèses selon leurs degrés d'influence et de dépendance mutuels. Le niveau d'influence d'une hypothèse « Hi » sur une autre hypothèse se définit comme le nombre de fois où l'hypothèse « Hi » exerce une influence directe sur une autre hypothèse, tandis que le niveau de dépendance de l'hypothèse « Hi » se définit comme le nombre de fois où elle est sous l'influence d'une autre hypothèse.

Le degré d'influence / dépendance de ces hypothèses peut être analysé par un logiciel adapté (d'analyse de contenu) qui en déduit pour l'ensemble des hypothèses une représentation sous la forme d'agrégats dans lesquels les hypothèses incluses sont davantage liées entre elles qu'avec celles des autres agrégats... Ces agrégats esquissent alors les squelettes des futurs scénarios. Une hypothèse de départ appelée hypothèse motrice, généralement la plus influente sur les autres hypothèses de l'agrégat, est choisie. Ensuite, on s'oblige à commencer une première histoire en la faisant débiter par le recto de cette hypothèse mais aussi une seconde qui commence par le verso de cette même hypothèse. Si on ajoute à cela que certains agrégats appellent 2 voire 3 hypothèses motrices, on conçoit qu'un agrégat puisse générer 4 ou 8 scénarios. Ces scénarios sont alors en réalité des micro-scénarios puisque relevant d'agrégats distincts, c'est-à-dire ne comportant pas d'hypothèses communes.

Après avoir étudié les relations entre les hypothèses et les avoir représentées graphiquement, le noyau permanent a élaboré les microscénarios. La construction de scénarios met en évidence, plus que toutes prévisions, une intelligibilité du système et de ses principales clefs de voûte actuelles. Les microscénarios sont aussi un moyen privilégié d'établir des ponts entre disciplines et de réduire les effets pernicieux de leur hyperspécialisation. « L'intérêt de la démarche est que, 'banal' ou 'excessif', un microscénario met en cause, directement ou indirectement, le fonctionnement de l'organisation et oblige donc à se poser des questions ou à vérifier que ses conséquences sont bien prises en compte soit dans les stratégies, soit dans le fonctionnement du système. C'est donc bien une aide à l'organisation du changement » (Sebillotte et Sebillotte, 2002).

Les microscénarios constituent l'aboutissement de la démarche prospective par la méthode SYSPAHMM. Mais, en réalité la démarche ne prend tout son sens que quand les commanditaires s'approprient les résultats, au point d'être en mesure d'en analyser les « enjeux et les conséquences », afin de pouvoir conclure quant aux directions stratégiques qui peuvent en découler : stratégie de réactivité anticipée ou de proactivité.

Ainsi, en prolongement de la méthode SYSPAHMM, une nouvelle matrice constituée des hypothèses motrices et des hypothèses de sortie des agrégats issus du traitement précédent est construite. Son analyse par le logiciel génère un plus petit nombre d'agrégats et par suite un nombre limité d'histoires. Lesquelles histoires sont ensuite concaténées de façon à constituer les grands scénarios des futurs

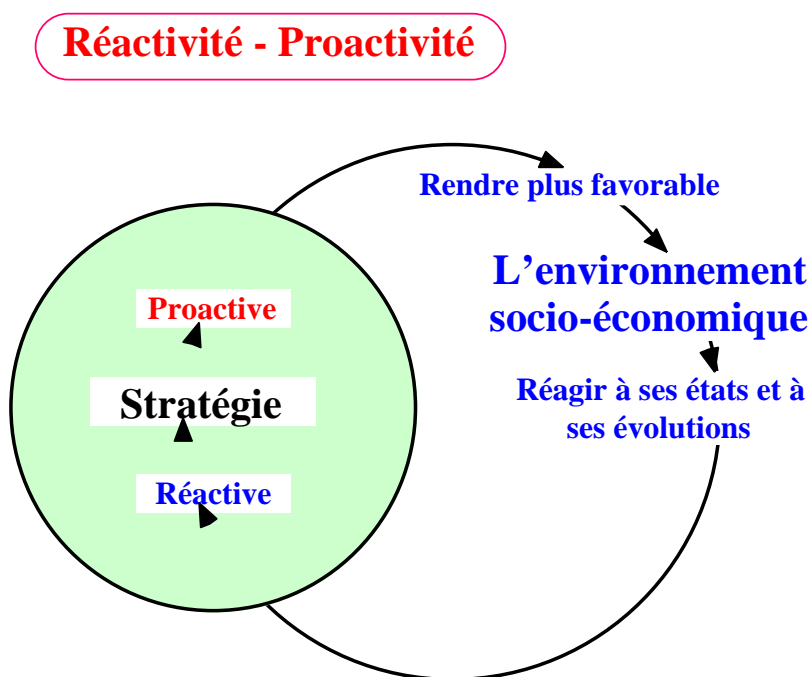
possibles. Les principes de cohérence, de plausibilité et de pertinence (démarche « morphologique ») sont mis en avant pour retenir les combinaisons qui servent de squelette aux grands scénarios

› Comment s'en servir ? La nécessaire appropriation par les acteurs professionnels

Pour que les objectifs soient atteints, un aspect primordial est à prendre en compte : l'appropriation de l'étude par les acteurs de la filière. Ceci constitue un enjeu majeur qui ne doit pas être perdu de vue tout au long du déroulement de l'exercice. De fait, ce dernier se doit de proposer aux initiateurs un cadre de démonstration auquel la majorité des partenaires participe et adhère. Dans ce sens, ce n'est qu'une fois que le décideur est pénétré de la gamme des futurs possibles qu'il devient envisageable de l'aider à décider de manière plus pertinente. Ainsi, même si la prospective répond à une commande qui fixe, dans une certaine mesure, un cahier des charges pour le travail à entreprendre, il faut considérer que la décision n'est pas un acte bref dans le temps, mais bien un « processus qui mûrit à son rythme ». L'idée est de maintenir, tout au long de l'étude et autant que faire se peut, le champ des possibles grand ouvert afin de se prémunir d'un risque majeur : un resserrement trop rapide sur le champ de la décision.

Il s'agit donc d'élaborer et de proposer aux acteurs des scénarios pour l'avenir de la filière F&L, d'en éclairer les impacts afin qu'ils puissent servir de base à des stratégies gagnantes servies par des politiques adaptées. Les enjeux et conséquences alors mis en évidence peuvent ensuite être traduits en orientations stratégiques aux différents niveaux de la filière.

Schéma : Les évolutions de l'organisation face aux évolutions de son environnement socio-économique (Sebillotte 2002)



In fine, il appartiendra au commanditaire, en l'occurrence INTERFEL, de retenir des scénarios capables d'engendrer :

- des stratégies réactives anticipées : « si l'histoire devait se passer ainsi, comment s'y préparer dès maintenant ? » ;
- des stratégies proactives : « si ce scénario nous plaît, comment favoriser son occurrence ? » ;
- des stratégies négatives : « si ce scénario ne nous plaît pas : comment défavoriser son occurrence ? ».

La mise en œuvre de la méthode SYSPAHMM pour la prospective filières fruits et légumes

› De quoi parle-t-on ? Le travail de représentation commune du système

La représentation du système tel que défini par M. Sebillotte « Le système est (au sens opératoire) un ensemble d'éléments en interrelations dynamiques qui forment un tout avec des propriétés spécifiques qui résultent précisément de l'agencement des éléments et des relations qu'ils entretiennent entre eux » (Sebillotte et Sebillotte, 2002), est une étape importante de la construction d'un référentiel commun aux personnes associées à l'exercice qui travailleront à l'anticipation.

Cette représentation permet un dialogue entre experts sans « négociation » ; elle vise à :

- donner le même sens aux mêmes mots
- permettre de progresser dans la connaissance du système par la transdisciplinarité
- devenir une plate-forme commune de débat et de connaissances

En effet chacun dispose d'une vision de la réalité au travers d'un prisme subjectif déformant qui généralement sur valorise son domaine de spécialité et le domaine fantasmé qui en est le plus éloigné.

Pour le présent exercice cette construction s'est faite grâce à plusieurs activités : Un premier travail de « limite de système », au cours duquel chacun est invité à positionner les item d'une liste dedans ou dehors « de la filière fruits et légumes ». Cet exercice, très précoce dans l'exercice permet de visualiser les différences de points de vue des uns et des autres, et des différences de positionnement de certains produits ou acteurs qui pourraient sembler proches :

Extrait du compte rendu du débat sur l'exercice de limite :

La différence de statut entre banane (100% dedans) et les autres produits exotiques (majoritairement dedans) s'explique par une question de « nationalité ». Question à débattre : la prospective est-elle celle de la filière française ?

La différence entre maïs doux (majoritairement dedans) et riz de Camargue (majoritairement dehors) tient aux systèmes de production. Le maïs doux étant cultivé sur des exploitations légumières, souvent de plein champ alors que le riz est clairement tourné vers les systèmes céréaliers. Leur périssabilité les distingue également.

Le statut hors de la filière de la confiserie s'explique par une compréhension « bonbon » et non « fruit confit ». S'il s'agit de la transformation en fruit confit, cette activité revient dans la filière.

Le statut différencié des produits « exhausteurs de gout » ail, piment, persil, thym, menthe, poivre, salicorne est à lier à leur classement dans les rayons Fruits et légumes ou pas. Le poivre est avec les épices (comme les herbes dès lors qu'elles sont séchées), la salicorne est chez le poissonnier. Les « fines herbes » contribuent à la marge du marchand de primeurs.

Clairement la fermentation et la distillation éloignent les produits des problématiques de la filière. La question du cidre a fait débat. En effet bien que le verger spécialisé soit conduit différemment une reconversion de la pomme à cidre vers la pomme de table est toujours possible (verger à double fin). Les autres modes de transformation (séchage, concentration,...) ne sortent pas majoritairement les produits de la filière.

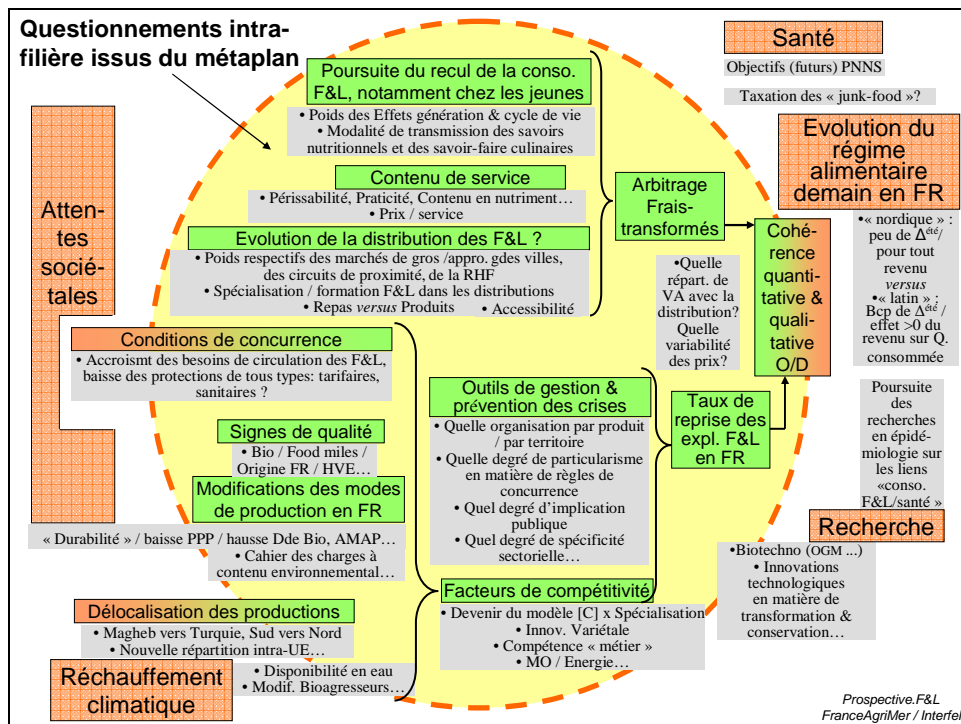
La différence entre OMPI/UPOV et pépiniéristes, obtenteurs n'a pu être réellement discutée. L'OMPI et l'UPOV sont des organismes internationaux déterminant les règles de la propriété intellectuelle et d'utilisation des obtentions végétales.

EdF, malgré son double statut de client et de fournisseur ne paraît pas suffisamment dédié à la filière, en tout cas moins que les autres fournisseurs. Mais sa politique peut impacter la compétitivité de la filière. Des exploitants de piles photovoltaïques offrent la serre pour mettre dessous ! Il ne suffit pas que les acteurs soient « impactants » pour qu'ils soient considérés comme inclus dans la filière. Néanmoins ils peuvent être retenus comme acteurs de l'environnement de la filière.

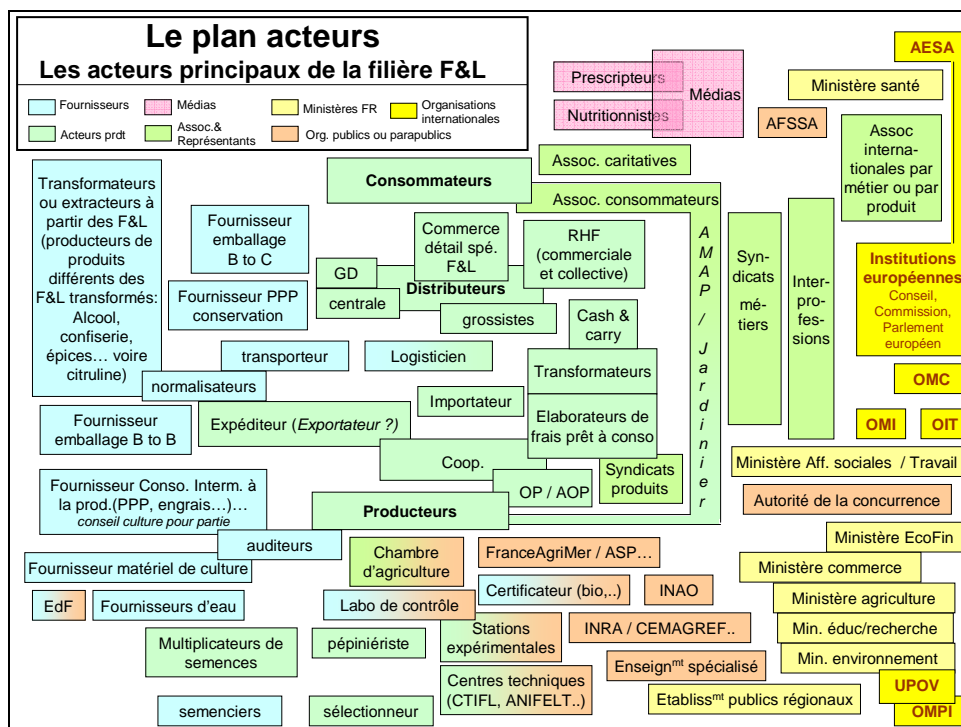
La pomme de terre (pas seulement primeur) fait partie de la filière. Les olives aussi.

Une représentation du plan produit est tentée. Elle met en évidence le foisonnement des modes de production, de commercialisation, de valorisation, de consommation. Les définitions différentes selon les sources professionnelle, statistique, réglementaire du frais et du transformé, sont un exemple de la difficulté à arbitrer l'utilisation de certains mots. La notion de « circuit court » selon que l'on considère le nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur ou le nombre de kilomètres parcourus par le produit fait l'objet de débats. Les spécialistes du marketing partagent une définition qui distingue en fonction du nombre d'intermédiaires, les circuits longs (2 intermédiaires ou plus), courts (1 intermédiaire) ou ultra-courts (sans intermédiaires). Dans cette acception, les grands distributeurs « intégrés », c'est à dire abritant sous la même société une centrale d'achats et des magasins, peuvent constituer un circuit court avec un producteur ou une coopérative de producteurs.

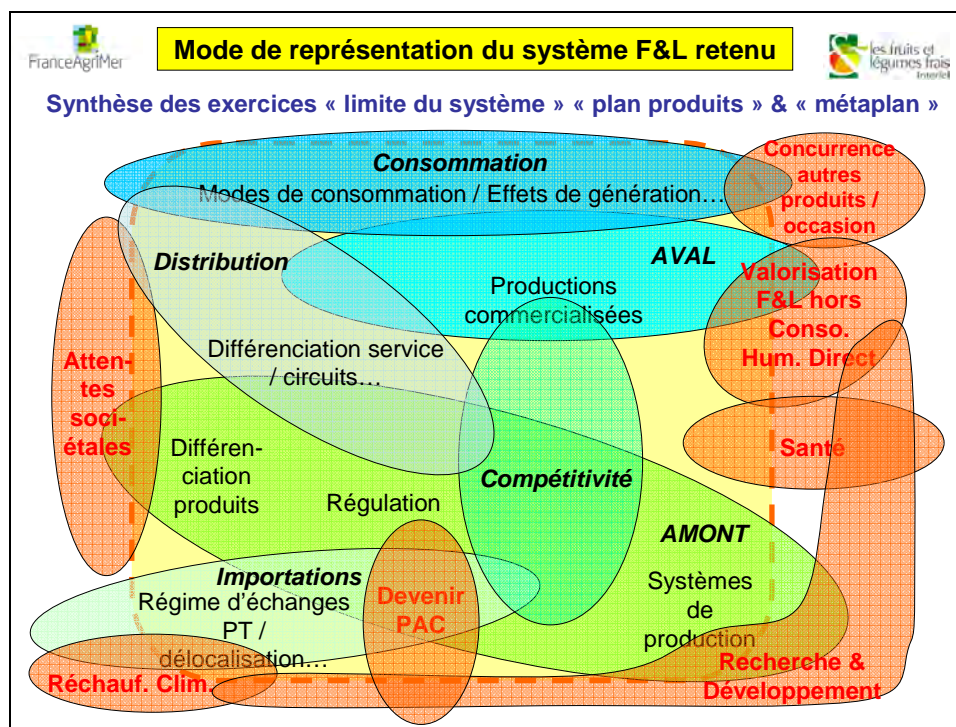
Autre mode de représentation utilisé : le métaplan des questions importantes pour la filière. Les questions rédigées par chacun sur des papiers collants repositionnables, sont regroupées, disposées sur un « fond de carte » les reliant entre elles, la représentation est soumise au groupe, discutée, modifiée au cours de différentes séances. Les questions concernent aussi bien l'intérieur de la filière que son environnement



Enfin, un plan « acteurs » est élaboré toujours selon les mêmes codes : l'amont de la filière en bas, l'aval en haut, la filière sensu stricto au milieu, les fournisseurs à gauche et les acteurs de l'environnement réglementaire, administratif et médiatique à droite.



Une synthèse de ces différentes approches permettra de disposer d'un fond de carte utilisable pour la sélection des hypothèses (voir plus loin.)



› L'identification des processus et la production des hypothèses

Première source d'hypothèse : la prospective INRA

L'INRA a effectué en janvier 2007 un exercice de prospective intitulé « quel avenir pour les filières fruits et légumes en France ? » mené avec l'appui de l'Unité Prospective de l'INRA et dont les résultats sous forme de scénarios ont été présentés à Avignon. Françoise DOSBA (Directeur de l'UMR Biologie du développement des espèces pérennes cultivées), Benoit Jeannequin (dirige depuis 1995 l'unité expérimentale d'Alenya (66), dont les travaux portent sur l'innovation dans les systèmes maraîchers), membres de la cellule d'animation de la présente étude y ont participé activement. Suite à une présentation de ce travail il a été décidé d'en intégrer des éléments dans la présente prospective.


Au cours de ce travail, cinq composantes ont été identifiées comme déterminantes pour l'avenir des F&L : (A) comportement des consommateurs, (B) politiques publiques, (C) rôle des circuits de distribution, (D) stratégies des transformateurs, (E) organisation et dynamisme des producteurs. Pour chacune d'elles différentes possibilités d'évolutions sont rédigées sous forme de « macro-hypothèses ». Par exemple pour la composante C : Rôle des circuits de distribution dans l'accessibilité des fruits et légumes, deux hypothèses d'évolution sont élaborées.

(C-H1) Prépondérance de la grande distribution

Les GMS poursuivent leur croissance hégémonique. La progression des « hard-discounters » est bloquée malgré leur avantage en termes de coût de logistique, car les grandes enseignes ont mis en place des stratégies (produits sans marque à bas prix) visant à les contrer sur le marché des fruits et légumes. Les producteurs et les metteurs en marché français perdent leur capacité d'action, face à une pression encore plus forte du marché pour servir le client à moindre coût.

FRUITS & LEGUMES			
Hypothèses Composantes	H1	H2	H3
A. Comportement des consommateurs	Standardisation de l'acte d'achat	Diversité des comportements	Exigence sanitaire et environnementale dominante
B. Politiques Publiques	Pas de soutien de l'offre et de la demande	Stimulation de la demande sans soutien de l'offre	Renforcement de l'éco-conditionnalité et stimulation de la demande
C. Rôle des circuits de distributions	Prédominance de la grande distribution	Amplification de la diversification des circuits	
D. Stratégie des transformateurs	Banalisation des produits	Intégration de compétences sophistiquées	
E. Organisation et dynamisme des producteurs	Absence de vision partagée et de stratégie cohérente	Organisation économique cohérente, diversifiée, favorisant l'innovation	

ALIMENTATION
AGRICULTURE
ENVIRONNEMENT



(C-H2) Amplification de la diversité des circuits

Différentes stratégies se développent et remettent en cause l'hégémonie des GMS et l'engouement pour le hard discount :

- circuits courts en zone de production (vente directe, Amap, marchés de proximité, grossistes, jardins familiaux) ;
- magasins commercialisant des produits à haute valeur ajoutée (qualités organoleptique et sanitaire, service) et/ou à fortes qualités environnementales;
- retour d'une légitimité du métier de grossiste.

Par composition raisonnée des différentes macro-hypothèses, 3 scénarios ont été construits :

- Un scénario « catastrophe » : la production et la consommation de F&L en berne
- Un scénario « tendanciel » : les producteurs passent à côté de l'engouement
- Un scénario « euphorique » : une filière F&L dynamique en phase avec les consommateurs.

Pour intégrer ce travail dans la présente prospective matricielle, les macro-hypothèses sont décomposées en hypothèses élémentaires

Par exemple les deux hypothèses de la variante C deviennent une seule hypothèse : « La grande distribution joue pleinement son rôle de discounteur et de défenseur du pouvoir d'achat des consommateurs et impose ses conditions de prix aux opérateurs. *vs différents circuits de distribution ayant des politiques de prix et de segmentation de leur offre spécifique se partagent de façon équilibrée la vente des F&L aux consommateurs. Les métiers d'intermédiaire gagnent en légitimité.* »

Deuxième source d'hypothèses : les exposés d'experts

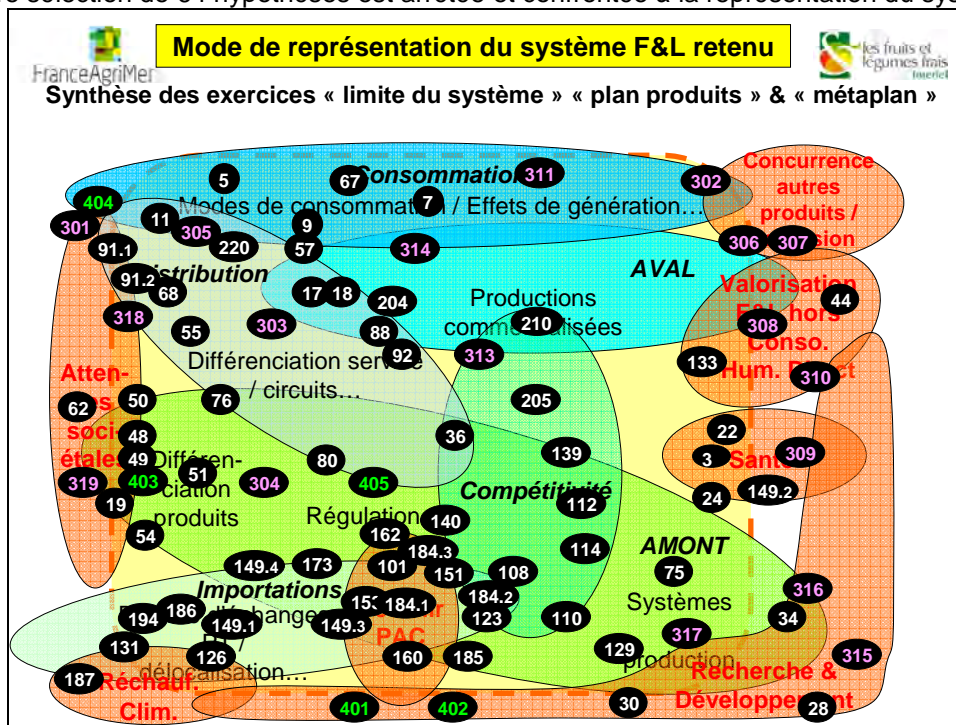
Entre décembre 2009 et janvier 2011, 9 réunions sont consacrées à des exposés par les membres du groupe ou par des experts extérieurs. Ces exposés complètent la connaissance commune de la filière Fruits et Légumes et sont l'occasion de rédaction d'hypothèses pertinentes sur l'avenir de telle ou telle partie du système. Sous forme de phrases simples, elles sont l'expression des tendances et ruptures ; elles constitueront ainsi rédigées l'ossature des scénarios.

En février 2011, une liste des 220 hypothèses, classées aléatoirement est remise à chaque membre du groupe.

La notion « d'hypothèse importante » est précisée. Il s'agit d'identifier les hypothèses susceptibles de modifier la trajectoire du système, d'infléchir significativement la tendance lourde. On ne cherche pas l'hypothèse probable. On ne cherche pas à savoir si l'hypothèse est vraie ou fausse, crédible ou pas puisque elle sera examinée dans ses 2 sens, recto et verso.

Chaque membre de la cellule d'animation dispose de 30 votes pour sélectionner 30 hypothèses. L'exercice se fait en temps limité, davantage pour homogénéiser les conditions de réalisation de l'exercice de sélection que pour limiter la réflexion. Seront sélectionnées les hypothèses recevant le plus de suffrages aux quelles pourront être ajoutées des hypothèses n'ayant eu qu'un seul vote mais dont la thématique n'est pas reprise dans la 1^{ère} sélection. C'est parmi ces hypothèses défendues par un seul membre du groupe que se trouveront les éventuels « signaux faibles ».

Une première sélection de 64 hypothèses est arrêtée et confrontée à la représentation du système.



La confrontation permet de visualiser des zones non couvertes par des hypothèses. Aussi 18 hypothèses sont elles repêchées dans la liste initiale. 5 hypothèses complémentaires sont créées. La liste finale comporte 87 hypothèses.

Les hypothèses générées au fil des réunions sont numérotées de 1 à 220. Les hypothèses ajoutées aux différents stades de sélection sont numérotées à partir de 300 et à partir de 400. Afin de permettre la traçabilité des idées, les 87 hypothèses in fine retenues sont identifiées par le n° attribué lors de leur création. D'où une suite irrégulière de noms d'hypothèses de 3 à 405.

› Les hypothèses retenues

Thématique Production : 6 hypothèses

54 - Pour arborer un signe de qualité environnemental les F&L doivent avoir été produits selon un cahier des charges unique, strict et contrôlé **vs** Des mentions environnementales plus ou moins fantaisistes se multiplient sans contrôle voire sans cahier des charges.

129 - La robotisation et la mécanisation investissent peu la production et la cueillette de F & L **vs** Les conditions nécessaires au développement de la mécanisation et de la robotisation prévalent dans le secteur des F & L.

140 - Le gouvernement français, centré sur le niveau de revenu direct des agriculteurs, ne se préoccupe pas d'organiser des revenus complémentaires pris en charge par les citoyens indirectement. **vs** : Comme aux Etats-Unis ou en Hollande, la rémunération de l'agriculteur se fait au travers de contractualisations sociale, fiscale, énergétique ..., ce qui stabilise sa rémunération.

185 - Faute de soutien par une politique agricole affaiblie, les petits producteurs disparaissent, les structures de production se concentrent. **vs** : Les petites structures de production se maintiennent.

304 - Pour répondre à la demande des consommateurs, la production de F&L est de plus en plus destinée à l'industrie de transformation. **Vs** *Une part suffisante de la consommation de F&L se fait en frais et justifie le maintien d'une production à cette fin*

317 - Une nouvelle gestion des vergers accélère la mise en place de nouvelles variétés . **Vs** *Les coûts induits freinent considérablement l'adaptation du verger à la demande des consommateurs.*

Conditions d'utilisation : Pour pallier l'augmentation des coûts de production en France et les écarts qui se creusent de ce point de vue entre la production arboricole fruitière française et celles des autres pays européens-et aussi (et surtout) des autres parties du monde- les modes de production fruitière évoluent très rapidement (innovations variétales, adaptation du matériel végétal et des systèmes de culture pour répondre aux nouveaux enjeux de limitation des coûts: intensification de la culture, limitation de la période juvénile et mise à fruits très rapide, turn-over rapide des productions et des variétés par sur-greffage, mécanisation de la taille et de la récolte, développement de systèmes de production, intégrés et économes en intrants, développement de modèles et d'outils d'aide à la décision et limitation des opérations de conduite des vergers... etc...) et permettent à l'arboriculture française de demeurer compétitive par rapport aux principaux pays producteurs.

Thématique Facteurs de compétitivité : 10 hypothèses

36 - Au-delà de la gestion des crises, un dialogue interprofessionnel constructif permet la définition et la mise en œuvre de projets communs à la filière **vs** *L'interprofession subit les crises, le dialogue interprofessionnel s'enlise, les projets communs restent dans les cartons.*

76 - En concertation avec les fournisseurs et la distribution, la logistique des fruits et légumes est en capacité d'intégrer de nouvelles exigences en matière de durabilité (diversification des modes de transport, rationalisation des tournées,...). **vs** *La logique du moindre coût et du juste à temps prévaut et ne permet pas d'améliorer l'impact écologique des transports.*

108 - Les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle multi-site à l'échelle européenne (légumes) ou mondiale (fruits) **vs** *Les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle mono-site de productions diversifiées valorisant les avantages territoriaux (environnement, social...)*

110 - Le coût de la main d'œuvre est le principal facteur de différenciation de la compétitivité et entraîne la concentration de la production dans les pays où le coût du travail est le moins cher **vs** *Des facteurs de différenciation de la compétitivité autres que le coût de la main d'œuvre limitent la concentration de la production dans les pays où le coût du travail est faible.*

112 - Des entreprises agricoles techniquement et économiquement très performantes travaillant sur contrats avec l'aval constituent le modèle dominant d'exploitation spécialisées en F&L **vs** *La production de F&L reste majoritairement le fait d'exploitations familiales multifonctionnelles et diversifiées.*

114 – le coût de l'énergie devient prohibitif et impose une modification des modes de production et de distribution **vs** *Le coût de l'énergie dans le prix final du produit (production, conservation, transport, commercialisation etc.) reste raisonnable*

123 - Le coût énergétique des transports augmente et réduit le rayon de concurrence. **Vs** *Le rayon de concurrence n'est pas réduit par l'augmentation du coût énergétique du transport*

139 - La production de F&L sous serre trouve des solutions pour limiter l'impact du coût de l'énergie et reste compétitive. **vs** : La production sous serre disparaît pour cause de coût énergétique trop important.

Conditions d'utilisation : Les opérateurs de traitement des ordures ménagères, subventionnés par les collectivités territoriales, implantent des serres autour des usines d'incinération et les louent à des agriculteurs sous condition (pratiques bio, lutte biologique, circuits courts ...).

151 : Une uniformisation du coût du travail (SMIC, salaire horaire, modalité de prélèvement et niveau des charges sociales,...) se met en place dans l'UE **vs** *Les EM définissent leur politique sociale indépendamment les uns des autres, maintenant des disparités significatives en terme de coût du travail.*

205 - La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement. **vs** *Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités.*

Thématique Aval et différenciation produits : 11 hypothèses

17 - Les fruits frais (bruts, préparés ou de 4ème gamme) se développent en RHD **vs** *la consommation de Fruits frais diminue en RHD particulièrement en Restauration collective*

18 - Dans les menus de la RHD, les légumes frais se développent **vs** *les légumes transformés, toujours plus pratiques et de mieux en mieux cuisinés donnent satisfaction aux cuisiniers et aux consommateurs et s'imposent en RHD*

Conditions d'utilisation : Suite à la réimplantation de légumeries en restauration collective, à la mode des salade-repas, à la demande de repas sans viande.

51 - Les professionnels de la filière F&L (frais et transformés) parviennent à définir et mettre en œuvre une démarche cohérente sur « l'origine France » qui devient pour les consommateurs l'équivalent d'un signe de qualité **vs** *les intérêts des familles professionnelles de la filière F&L (frais et transfo) sont trop divergents pour définir une démarche « origine France » cohérente et différenciante pour les consommateurs*

57 - Le critère de choix des produits par le consommateur le plus important est le prix qui doit être le plus bas possible **vs** *Les consommateurs intègrent dans le choix des produits d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix.*

204 - Le marketing de l'offre (lisibilité, segmentation, merchandising) prend de plus en plus d'importance dans la filière des fruits et légumes. **vs** *Le marketing des fruits et légumes demeure peu développé*

210 - Les structures coopératives commercialisant des F & L frais regroupent leurs activités commerciales (pour accéder au marché dans de meilleures conditions) et favoriser la création de groupes leaders structurants sur le marché. **vs** : *Les structures coopératives commercialisant des F & L frais ne regroupent pas leurs activités commerciales, ce qui nuit à la création de groupes leaders*

302 - Les fruits et légumes frais ou transformés restent irremplaçables dans les habitudes alimentaires de français à plusieurs niveaux des repas : apéritif, salade, accompagnement plat principal, dessert **vs** *Les fruits et aux légumes frais ou transformés sont progressivement remplacés par des aliments d'autre origine à plusieurs niveaux des repas : apéritif, salade, accompagnement plat principal, dessert.*

306 - Une offre se développe entre le frais brut et le transformé (conserves ou surgelés) grâce aux progrès technologiques qui permettent d'augmenter la conservation de produits frais. **Vs** *A part les salades 4ème gamme dont le marché stagne, aucune offre ne vient peupler la frontière entre frais et transformé. (Conditions d'utilisation : produits sous poche plastique ou le « sous vide », les purées de surpression fraîches mais de longue conservation, pour des présentations qui vont de la pâtisserie à la confiserie allégée et de la salade aux soupes. Le consommateur y voit un gain de temps et de déchets pour de nouvelles saveurs.)*

307 - La reconnaissance des bienfaits des FL frais pour la santé favorise leur consommation en tant qu'alicaments. **Vs** *L'industrie utilise l'image des FL frais pour développer des alicaments de synthèse.*

313 - La normalisation commerciale des F&L porte sur la qualité organoleptique. **Vs** *La normalisation concerne les formats et les calibres.*

314 - L'allègement des contraintes réglementaires par la mise en application d'une normalisation générique et non spécifique par espèce entraîne une augmentation de l'offre des FL « premiers prix » **Vs** *Un retour à une normalisation commerciale contraignante limite l'offre de produits de qualité secondaire et donc l'accessibilité économique aux FL frais structurants sur le marché.*

Thématique VANA Valorisation agricole non alimentaire : 4 hypothèses

44 - Les usages non alimentaires et la valorisation des co-produits et sous produits des F & L sont insuffisamment développés dans la filière F&L. **vs** : *Le développement et l'organisation des usages non-alimentaires et de la valorisation des co-produits permettent une exploitation rentable de ces activités par la filière.*

133 - La production de F & L devient dépendante de l'activité productrice d'énergie : seules les exploitations qui se sont diversifiées dans la fourniture d'énergie se développent, les autres stagnent ou

disparaissent. **vs** *La production de F & L demeure indépendante de l'activité productrice d'énergie (la production/fourniture d'énergie n'est pas une condition nécessaire au maintien des exploitations).*

308 - Certaines molécules de certains fruits ou légumes ayant été identifiées comme principes actifs pour soigner ou prévenir certaines maladies une filière dédiée compétitive s'organise sur ce créneau **vs** *Malgré l'identification de l'intérêt thérapeutique de certains composants des F&L les coûts de production, de concentration, d'extraction d'amélioration de plantes sont trop élevés pour développer une filière dédiée. La voie de la synthèse est privilégiée.*

310 - Des entreprises innovantes se spécialisent dans la production de F&L adaptés à la construction de murs végétalisés économe en énergie, ou à l'utilisation comme instrument de musique. **Vs** *Les usages non alimentaires des F&L restent marginaux et ne sont pris pas en charge par des entreprises innovantes.*
Conditions d'utilisation : type mini-légume, *vegetable orchestra*,...

Thématique Circuits de distribution : 10 hypothèses

55 - Les distributeurs définissent et imposent des cahiers des charges sur des modes de production respectueux de l'environnement, en vue de valoriser la production **vs** *les producteurs définissent et appliquent des cahiers des charges sur des modes de production respectueux de l'environnement, reconnus et valorisés par la distribution*

68 - La grande distribution renforce son poids dans la distribution des F&L, ne laissant au commerce spécialisé qu'une part de marché minimale (moins de 20%) et pilotant l'offre pour l'adapter à ses besoins **vs** *Différents formats de distribution des F&L, dans des commerces spécialisés ou pas, se côtoient et se partagent le marché et le territoire et recherchent des qualités d'offre.*

80 - La distribution maîtrise toute la filière en passant des contrats de culture, et en organisant la logistique (intégration de la logistique, et quasi intégration de la production par la distribution). **vs** *L'existence d'intermédiaires spécialisés entre producteurs et clients (expéditeurs, grossistes, distributeurs et transformateurs) reste justifiée et la distribution reste dans son rôle.*

88 - En dépit de leur formation, de leurs spécificités et de leurs responsabilités, le métier de chefs de rayon fruits et légumes disparaît. **vs** *Les nouveaux objectifs pour le maintien du rayon fruits et légumes dans les GMS nécessitent de mettre en œuvre un véritable savoir-faire au service des consommateurs et de développer de nouvelles compétences pour le chef de rayon F&L, ce qui conforte ce métier.*

92 - Les enseignes de grande distribution augmentent leurs moyens mis en œuvre pour développer le rayon FL (formation des chefs de rayon, matériel, animation...). **vs** : *Les enseignes investissent peu dans le rayon FL.*

220 - Le développement de formules de GD qui augmentent la fréquence des actes d'achats favorise la fréquence et la nature des achats de F&L frais **vs** *le développement de formules GD visant à augmenter la fréquence des achats n'impacte pas significativement les achats de F&L frais.*

303 - La grande distribution se détourne des FL frais pour proposer des produits industriels à forte marge pour accompagner viandes et poissons. **Vs** *Motivée par la possibilité de marges intéressantes, la grande distribution met en avant les F&L comme accompagnement des viandes et poissons.*

318 - De nombreuses exploitations maraîchères évoluent afin de répondre à la demande des consommateurs pour l'achat en circuit court **vs** *La demande pour le développement de vente en circuit courts, de services et de transformation s'éteint rapidement, les exploitations qui avaient pris cette orientation se recentrent sur leur métier de production maraîchère.*

91-1 - La fonction distribution des fruits et légumes évolue considérablement pour raccourcir la distance parcourue par les F&L entre producteur et consommateur. **vs** *La question de la distance parcourue par le produit n'influence pas la politique d'achat des détaillants.*

91-2 - La fonction de distribution des fruits et légumes évolue considérablement dans le sens de la réduction du nombre d'intermédiaires / vente directe au détaillant, CHD, consommateur **vs** *la distribution des F&L ne cherche pas à diminuer le nombre d'intermédiaires entre producteur et consommateur.*

Thématique Modes de consommation : 6 hypothèses

5 - L'effet de génération négatif sur la consommation des F&L se poursuit **vs** *l'effet de génération devient positif pour la consommation de F&L*

(**condition d'utilisation** : effet de génération négatif : les jeunes de 20 ans en 2010 n'augmentent pas leur consommation de F&L en vieillissant et les jeunes qui ont 20 ans en 2020 consomment moins de F&L que leurs prédécesseurs. Effet positif : les jeunes générations consomment plus que leurs aînées.)

7 - Les pratiques et connaissances culinaires se perdent et la consommation de F&L se fait uniquement par l'utilisation de plats prêts à l'emploi (PPE) **vs** *la culture culinaire revient en force et en particulier les modes de préparation des fruits et des légumes, freinant le développement du marché des plats prêts à l'emploi à base de F&L.*

9 - Les ménages pratiquent à la fois une cuisine quotidienne d'assemblage et de produits prêts à l'emploi et une cuisine de loisir, festive, occasionnelle, patrimoniale utilisant davantage les produits frais. **vs** *les produits prêts à l'emploi sont utilisés aussi bien pour la cuisine quotidienne que pour la cuisine festive, le temps passé à cuisiner se réduit fortement.*

11 - La consommation des F&L frais est facilitée et stimulée par le développement de services : pré-épluchage, prédécoupe, pré cuisson, conditionnement, + autres usages (F&L = vaisselle...) **vs** *Aucun service ne se développe pour faciliter la consommation des F&L frais, qui restent surtout vendus sous forme de produits bruts.*

67 - Les F&L frais sont des produits de masse, financièrement accessibles à la majeure partie (80%) de la population **vs** *Les F&L frais deviennent des produits haute de gamme, voire de luxe accessibles à moins de 20% de la population*

305 - La vente de produits alimentaires est progressivement remplacée par la vente de repas confectionnés **vs** *La vente de produits alimentaires reste très majoritaire par rapport à la vente de produits confectionnés.*

(Conditions d'utilisation : à la suite de la restauration rapide, la grande distribution développe une offre « de pack repas » ; Le temps nécessaire aux achats et à la préparation des repas rétrécit avec les nouvelles technologies blog tweet facebook, qui dévorent le temps libre. La compétence d'achat diminue encore, les mangeurs préfèrent la position de consommateur que de consomm'acteur plus facile même si moins acceptable. A la maison comme en restauration, la cuisine n'est plus qu'une mise en scène de produits tout prêts à assembler.)

311 - Des « cartes de crédit » sont remises par les pouvoirs publics aux populations défavorisées pour leur permettre d'acheter des fruits et légumes dans les circuits de distribution ordinaires (GD, HD, détaillant spécialisé). **vs** *Les personnes défavorisées s'approvisionnent à des tarifs très préférentiels dans des circuits dédiés subventionnés (boutiques solidaires, magasin du cœur,...) où elles ne trouvent que des produits retirés du marché (retrait caritatif).*

Thématique Echanges internationaux : 5 hypothèses

149-1 - Les protections tarifaires aux frontières sont démantelées rapidement (libéralisme,...) **vs** *les protections aux frontières sont renforcées (protectionnisme)*

149-4 - Les échanges internationaux peuvent être contraints par de nouvelles normes sociales et environnementales **vs** *Aucune norme sociale ou environnementale ne peut entraver la liberté des échanges internationaux.*

173 - Les normes sociales et environnementales sont prises en compte dans le cadre multilatéral, en conséquence les exportations européennes de fruits et légumes progressent et de nouveaux marchés s'ouvrent pour les producteurs européens. **vs** *Les normes sociales et environnementales ne sont pas prises en compte dans le cadre des accords commerciaux, ce qui handicape les producteurs et les exportateurs européens de fruits et légumes qui trouvent de moins en moins de débouchés dans les pays tiers.*

186 - Les industriels transformateurs et les distributeurs abandonnent leur bassin d'approvisionnement national ou européen et se tournent vers des importations à bas prix. **vs** *Les industriels transformateurs et les distributeurs entretiennent volontairement leur fournisseurs de proximité ou de bassin d'approvisionnement, par crainte d'une crise des approvisionnements mondialisés*

194 - La Turquie, qui demeure un acteur incontournable dans le domaine de la production de F & L, exporte de plus en plus de F&L vers l'Europe. **vs** *La Turquie, qui demeure un acteur incontournable dans le domaine de la production de F & L, exporte de plus en plus de F&L vers l'Iran et l'Asie.*

Thématique R&D : 7 hypothèses

28 - Les portes paroles des consommateurs et les acteurs sociaux bloquent la recherche sur les OGM en F&L **vs** *La recherche sur les OGM n'est pas bloquée par les consommateurs et les acteurs sociaux.*

30 - La recherche française a investi massivement sur les technologies avancées et est en mesure de les appliquer aux F et L pour trouver des solutions alternatives à l'utilisation des OGM **vs** *la recherche française rattrape son retard sur les technologies OGM.*

Conditions d'utilisation : Génomique, biologie moléculaire, Sélection Assistée par Marqueurs, modélisation des systèmes biologiques complexes....constitution et gestion de mégabases de données, recherche d'idéotypes originaux -en matière de matériel végétal ou de leur dérivés - et répondant aux besoins de plus en plus soutenus d'innovations pour les F et L

34 - La coordination de la recherche française, expérimentation, formation, acteurs de la filière sur un modèle type PicLeg, est efficace pour favoriser les échanges de connaissances et dynamiser la filière F&L **vs** *Faute de partenariat la transmission des besoins de la filière F&L, le développement et la diffusion des résultats de la recherche ne se font pas efficacement.*

315 - Le financement de la recherche, constitué majoritairement de fonds publics, régresse, laissant la place aux fonds privés issus de grandes entreprises **vs** *Le financement de la recherche est majoritairement assuré par des fonds publics et professionnels collectifs, stables par rapport au niveau actuel.*

Conditions d'utilisation : L'Etat ne soutient plus la recherche publique à objectif finalisé pour l'agriculture, les organismes publics de recherche (Inra, CEMAGREF, Cirad, Etablissements d'enseignement supérieur) ont été fusionnés et les effectifs de chercheur considérablement réduits. pour améliorer leur compétitivité, de grands groupes financent une recherche privée (nouvelles variétés, techniques de production, de conservation...).

316 - L'absence de méthodes de lutte alternatives suffisamment efficaces contre les maladies telluriques contraignent à « désintensifier » la production maraîchère et à introduire très fréquemment dans les systèmes de culture des productions autres que légumières (céréales), les exploitations agricoles spécialisées en maraîchage disparaissent **vs** *Les méthodes de lutte alternatives aux pesticides contre les maladies du sol qui sont très efficaces, permettent de maintenir une forte intensification des productions maraîchères au sein d'entreprises très spécialisées.*

401 - La création variétale est freinée par les exigences environnementales qui limitent les possibilités d'inscription au catalogue. **vs** *Les entreprises semencières n'éprouvent pas de difficultés à créer des variétés répondant aux contraintes environnementales croissantes.*

402 - La recherche de protection de la biodiversité stimule l'inscription au catalogue de variétés anciennes. **vs** *Les variétés anciennes ne sont pas inscrites au catalogue et leur diffusion est marginalisée.*

Thématique Politiques publiques : 9 hypothèses

75 - Grace aux SCOT (schéma de cohérence territoriale) les municipalités sont soutenues dans des orientations de densification de l'habitat et de maintien d'une agriculture périurbaine qui favorise le développement des circuits courts de vente directe au détaillant ou au consommateur **vs** *la concurrence terrain agricole / terrain à bâtir/zones industrielles et commerciales s'intensifie au détriment de l'agriculture, les ceintures vertes continuent de décliner empêchant le développement des circuits courts*

101 - Face à la pression de l'OMC et en particulier des pays du groupe de Cairns, l'UE démantèle son système de soutien à l'agriculture **vs** *Les négociateurs européens sauvent la politique agricole européenne lors des négociations OMC, l'Union européenne conserve une politique agricole forte.*

149-3 - L'UE se protège effectivement vis-à-vis des importations de F&L en provenance des PT par des barrières sanitaires en faisant respecter les normes intraUE à l'import **vs** *L'UE ne contrôle pas le respect de barrières sanitaires.*

153 - La politique agricole vise à garantir la souveraineté et l'indépendance alimentaire pour les F&L et limite le recours aux importations **vs** *L'approvisionnement alimentaire dépend du recours à l'importation des F&L.*

160 - Des dispositions spécifiques aux fruits et légumes sont maintenues dans l'OCM unique du fait des caractéristiques économiques et territoriales de ces productions **vs** *La généralisation du système des DPU (« Droit à Paiement Unique ») aboutit à l'abandon définitif des aides sectorielles spécifiques, dont celles en faveur de la filière F & L*

162 - L'interprofession met à profit une extension de ses prérogatives à tous les outils de la régulation de marché (stimulation de la demande, stockage destruction de l'offre, encadrement des variations de prix) **vs** *Pour respecter le droit de la concurrence, l'interprofession n'obtient pas d'outils de régulation des marchés.*

184-1 - L'agriculture arrive à faire valoir ses spécificités notamment territorialisation afin que l'exemption au droit de la concurrence soit appliquée à son activité. **vs** : *La législation européenne en matière de concurrence s'applique pleinement à l'activité agricole en Europe*

184-2 - les F&L parviennent à faire valoir leurs spécificités (grand nombre d'espèces et substituabilité) en matière de définition du marché pertinent et donc de position dominante **vs** *le droit de la concurrence ne tolère pas d'exemption pour les F&L en matière de définition de marché pertinent et de position dominante*

184-3 - Les F&L parviennent à faire valoir leurs spécificités en matière d'entente entre OP (organisations de producteurs) ou membres de club en l'absence de transfert de propriété afin de pouvoir augmenter leur pouvoir de marché vis-à-vis de la GD **vs** *Le droit de la concurrence ne tolère pas d'exemption pour les OP et club F&L.*

405 - Un financement public permet de retirer des F&L du marché au stade de gros **vs** *les financements publics sont réservés aux producteurs*

Thématique Attentes sociétales : 9 hypothèses

19 - Le développement du jardinage des particuliers augmente l'autoconsommation des ménages au détriment de leurs achats de F&L **vs** *malgré le développement du jardinage et la croissance de l'autoconsommation, les ménages de jardiniers sont toujours de gros acheteurs de F&L.*

Conditions d'utilisation : Le jardinage est encouragé par les politiques sociales des municipalités

48 - Le différentiel de prix entre le bio et le conventionnel ne se justifie pas aux yeux du consommateur et constitue un frein au développement des produits bio **vs** *le bio valorise de mieux en mieux son écart de prix vis à vis du conventionnel aux yeux du consommateur qui développe sa consommation de bio.*

49 - Les consommateurs sont très soucieux de l'empreinte CO2 de leur alimentation **vs** *Les consommateurs ne s'intéressent pas à la distance parcourue par les aliments et à l'incidence de leur alimentation sur les émissions de CO2.*

(condition d'utilisation : L'indication de la distance parcourue par les aliments, du coût énergétique de la production sous serre et de la conservation en frigo, rencontre un intérêt croissant des consommateurs qui cherchent à limiter l'incidence de leur alimentation sur les émissions de CO2 (achat local ou paiement d'une compensation pour les produits de provenance éloignée))

50 - La notion de HVE (haute valeur environnementale), est comprise par les consommateurs **vs** *la notion de HVE reste un concept pour initiés, peu compréhensible par les consommateurs. (l'HVE clairement établie devient visible sur les produits)*

62 - Les consommateurs exigent des garanties en matière d'absence de résidus de pesticides et de qualité sanitaire des F&L **vs** *les consommateurs ne sont pas particulièrement inquiets ni vigilants sur la question des résidus de pesticides*

301 - La consommation de F&L est pénalisée par l'incitation à la consommation durable **vs** *Les F&L trouvent leur place dans l'alimentation durable grâce aux résultats de la recherche et à des formes élaborées.*

319 - Les attentes sociétales (cohabitation entre agriculteurs et « rurbains », crainte des résidus dans l'alimentation,...) se traduisent en normes contraignantes pour les producteurs français de F&L et augmentent le coût de production des produits. **vs** *Associations de producteurs et associations de consommateurs nouent un dialogue constructif qui permet à la filière F&L de progresser dans la satisfaction des attentes sociétales sans passer par la mise en place de normes contraignantes.*

403 - La multiplication des impasses techniques du fait de la suppression de substances actives conduit à l'accroissement des usages mineurs, voire à l'utilisation frauduleuse de produits. **vs** *La gestion de phases transitoires permet aux fabricants de PPP de proposer des solutions techniques alternative en cas d'interdiction de substances actives.*

404 - Les média entretiennent les peurs alimentaires, font et défont les systèmes de production qu'ils jugent "propres" **vs** *Les organisations professionnelles se donnent les moyens, y compris médiatiques de rationaliser les peurs alimentaires.*

Thématique Santé : 4 hypothèses

3 - Le consommateur est responsabilisé individuellement par un système d'assurance santé dont le cout est proportionnel aux risques pris (mauvaise alimentation, surpoids, tabac, alcool,...) **vs** *la mutualisation des risques maladie reste la règle quelle que soit l'attitude de chaque individu devant les différents risques*

22 - Les pouvoirs publics font des F&L l'élément essentiel de leur politique alimentaire et nutritionnelle (notamment prévention de l'obésité et des maladies cardiovasculaires) **vs** *les fruits et légumes ne sont pas véritablement utilisés pour les politiques nutritionnelles.*

24 - La consommation de F&L est reconnue bonne pour la santé malgré l'utilisation de pesticides. **Vs** *La consommation de F&L n'est pas reconnue bonne pour la santé à cause de la présence de pesticides.*

309 - La teneur en nitrates des légumes et de certains fruits et leur responsabilité dans l'advenue des cancers de l'estomac provoque un scandale qui impacte durablement leur consommation **vs**, *la confirmation des données sur l'intérêt des nitrates pour la santé provoque un engouement pour les légumes-feuilles et certains légumes-racines (betterave et céleri) bénéfiques pour prévenir les maladies cardiovasculaires*

149-2 - L'harmonisation de la réglementation sanitaire au plan UE se poursuit **vs** *La réglementation sanitaire reste différente et distorsive entre EM*

Thématique Climat : 3 hypothèses

126 - La gestion restrictive des disponibilités en eau contraint la production. **vs** : *Une gestion prioritaire de l'eau pour les F & L permet d'optimiser les productions (politique de barrages ou de retenues collinaires).*

131 - L'accès à l'énergie étant trop cher pour certaines productions de F & L, il s'ensuit une délocalisation pour ces productions très dépendantes de l'énergie. **vs** *La stabilisation du coût de l'énergie permet le maintien de certaines productions de F&L en France.*

187 - Les évolutions climatiques entraînent une relocalisation des productions et des facteurs de compétitivité à l'échelle du monde **vs** *le réchauffement climatique n'a qu'une faible incidence sur la relocalisation des productions et modifie les compétitivités à l'échelle du monde*

› La matrice d'influences / dépendances entre les hypothèses

Le 20 avril 2011, la cellule d'animation a réalisé l'analyse de l'influence directe que chacune des 87 hypothèses retenues a sur les 86 autres. L'idéal aurait été que l'ensemble du groupe examine toutes les influences, soit suivant la méthodologie exposée *supra*, $87 \times 86 = 7482$ questions à se poser.

Compte tenu de l'importance de la tâche neuf binômes (voire triplettes) sont constitués, chargé chacun de déterminer la nature de l'influence d'une dizaine d'hypothèses sur toutes les autres :

- si la réalisation de l'hypothèse « a » favorise celle de l'hypothèse « b », la relation est notée « + » ;
- si la réalisation de l'hypothèse « a » n'a pas d'influence sur celle de l'hypothèse « b », la relation est notée « 0 » (zéro) ;
- si la réalisation de l'hypothèse « a » rend moins probable celle de l'hypothèse « b », la relation est notée « - » ;
- si l'on pense qu'il y a une influence, sans pouvoir en préciser le sens, la relation est notée « +/- ».

L'exercice prend une journée entière, des binômes virtuels sont constitués pour permettre aux absents de faire leur part de l'exercice, avec coordination par téléphone. Le « premier » jet de la matrice présente une densité de remplissage hétérogène entre les groupes, malgré les consignes strictes :

Seuls les liens directs sont retenus ; si le lien n'est pas direct, il faut privilégier l'absence d'impact ; il importe donc systématiquement de vérifier la réalité de ces liens directs, et d'explicitier ces liens chaque fois que c'est nécessaire. Le rôle de la cellule d'animation a souvent été celui d'un censeur de « fausses dépendances ».

Les 2 biais usuels sont :

- la prise en compte d'un lien indirect (A influe sur B, B influe sur C, quand on s'interroge sur l'influence de A sur C, on a tendance à dire que A influe sur C)
- la prise en compte du lien inverse (quand B influe sur A, on a tendance à considérer que A influe sur B)

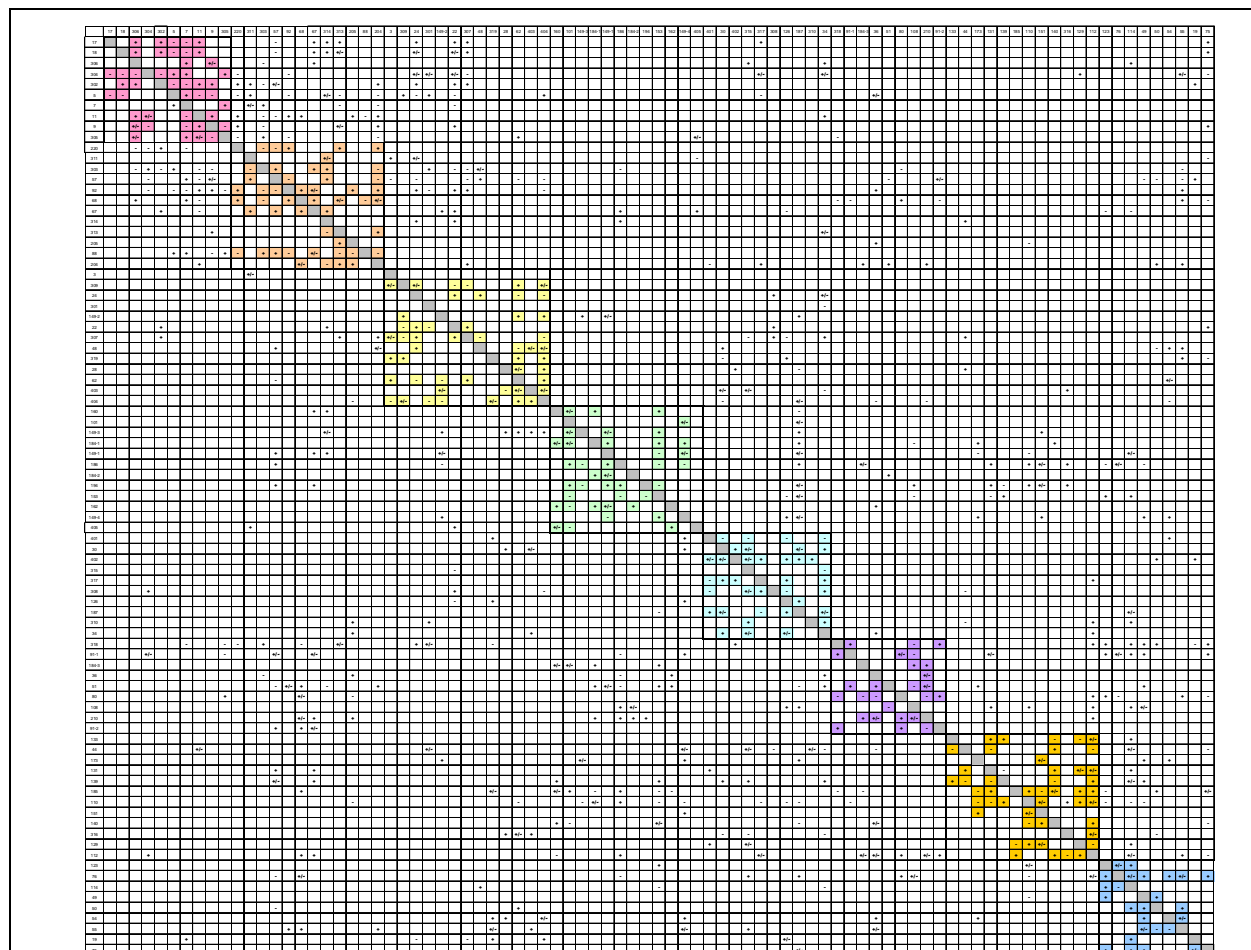
Un lissage est effectué par le noyau permanent afin d'obtenir la matrice suivante qui comprend 824 signes soit un taux de remplissage de 11,0%.

Cette matrice des relations entre les hypothèses finalement retenues constitue le modèle central et immuable du présent exercice de prospective.

The matrix is a large grid with rows and columns labeled with numbers and letters. The relationships are represented by small symbols (dots, crosses, and lines) within the grid cells, forming a dense network of connections. The grid is approximately 40 columns wide and 100 rows high. The symbols are distributed across the grid, with a higher density in the upper-left and lower-right quadrants, suggesting a complex web of relationships between the hypotheses.

› Les agrégats

Le traitement informatique de la matrice qui permet de regrouper les hypothèses très liées entre elles et peu liées avec toutes les autres, conduit à proposer 8 agrégats d'une dizaine d'hypothèses.



Sur les 824 signes (+, - ou +/-) de la matrice, 311 soit 38% sont intégrés dans les agrégats.

Troisième partie : Les microscénarios

› Les 32 microscénarios

Chacun de ces 8 clusters a fait l'objet d'une représentation graphique des hypothèses qui le composent et des relations d'influence/dépendance qui lient les hypothèses entre elles, telles que consignées dans la matrice.

Au sein de l'agrégat, certaines hypothèses sont très influentes sur les autres et peu dépendante, elles sont qualifiées de « motrices » ; d'autres hypothèses sont exclusivement (ou presque) dépendantes : se sont les variables « résultats » ; les hypothèses très influentes et très dépendantes sont dites « enjeux » et celles qui sont un peu influentes et un peu dépendantes sont dites relais. Parmi les hypothèses motrices, le groupe fait le choix de celle par laquelle commenceront les histoires.

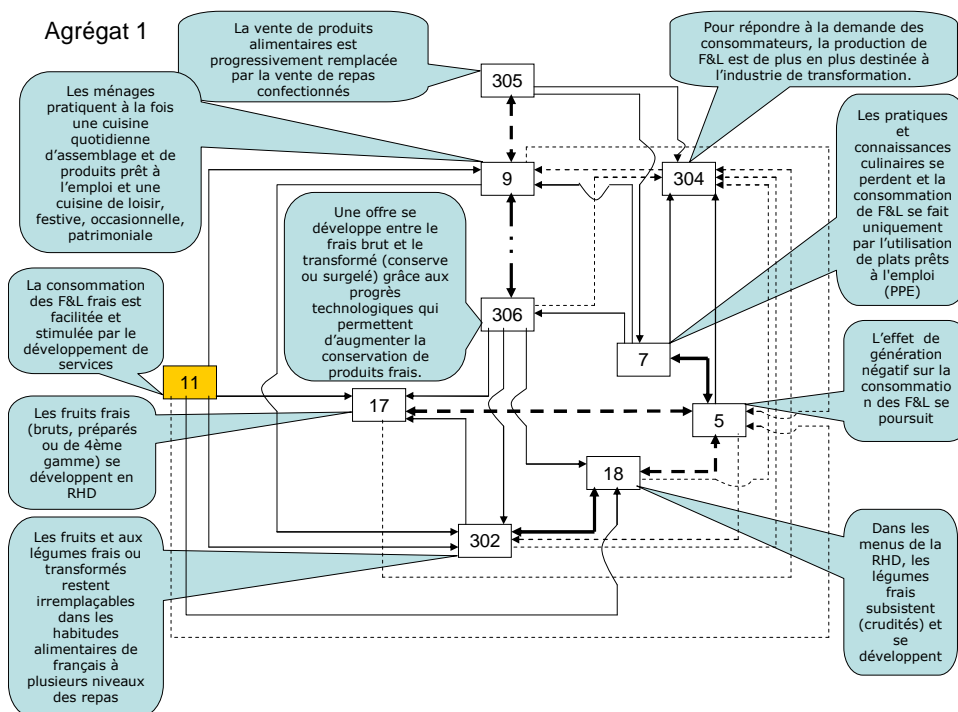
Le choix d'une hypothèse motrice induit pour chaque agrégat, 2 micro-scénarios l'un commençant par le recto, l'autre par son verso. En réalité, les agrégats n°1, n°5 et n°8 sont les seuls pour lesquels un unique moteur a été identifié. Pour les autres agrégats, la cellule d'animation a choisi 2 ou 3 moteurs, générant respectivement 4 ou 8 micro-scénarios. Les scénarios trop proches ne sont pas retenus. Au final, 32 micro-scénarios ont été produits.

agrégat	hypothèses motrices	microscenarios
agrégat n°1 Consommation	11 - La consommation des F&L frais est facilitée et stimulée par le développement de services	1.1 Pérennisation et développement de la consommation de F&L en France 1.2 Effondrement de la consommation de F&L frais en France
agrégat n°2 Interface distribution – Consommation	204 - Le marketing de l'offre (lisibilité, segmentation, merchandising) prend de plus en plus d'importance dans la filière des fruits et légumes. 314 - L'allègement des contraintes réglementaires par la mise en application d'une normalisation générique et non spécifique par espèce entraîne une augmentation de l'offre des FL « premiers prix » 205 - (variantes) La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement	2.1.1 Un marché des F&L élargit et segmenté 2.1.2 Un marché des F&L élargit et segmenté mais limité par l'insuffisance des efforts en matière de RH 2.2.1 Une offre plus qualitative en réponse à une normalisation commerciale contraignante 2.2.2 la limitation des efforts en matière de RH nuit au développement du potentiel d'offre de produits plus qualitative 2.3.1 Des prix bas, la « défection » de la GD et l'éventuel relais d'autres formats de distribution 2.3.2 Désintérêt de la GD pour la filière F&L, dont l'avenir est dans mains des autres formats de distribution 2.4.1 Des produits de masse dont le prix s'établit à un niveau relativement correct sur un marché dont la répartition reste disputée entre la GD et les autres formats de distribution 2.4.2 Des produits de masse dont le prix s'établit à un niveau relativement correct sur un marché dont la répartition évolue au détriment de la GD
agrégat	hypothèses motrices	microscenarios
agrégat n°3 les consomm'acteurs	301 - La consommation de F&L est pénalisée par l'incitation à la consommation durable 3 - Le consommateur est responsabilisé individuellement par un système d'assurance santé dont le cout est proportionnel aux risques pris (mauvaise alimentation, surpoids, tabac, alcool,...) 24 - La consommation de F&L est reconnue bonne pour la santé malgré l'utilisation de pesticides.	3.1 La filière F&L prend la parole et dialogue avec les consommateurs 3.2 Bien que la consommation de F&L soit bonne pour la santé, la production occupe une place inconfortable dans la société 3.3 Production et consommation de F&L ne trouve pas leur place 3.5 F&L sans peur et sans reproche 3.6 les consommateurs se rassurent à bon compte 3.8 L'industrie répond mieux aux attentes sociétales et s'inscrit dans les tendances : aliments, alimentation durable. Pour le frais, c'est la bio qui tire son épingle du jeu. (=3.4)
agrégat n°4 régulations et échanges internationaux	149-4 - les échanges internationaux peuvent être contraints par de nouvelles normes sociales et environnementales 101 - Face à la pression de l'OMC et en particulier des pays du groupe de Cairns, l'UE démantèle son système de soutien à l'agriculture	4.1 Le sanitaire ultime protection de la production européenne 4.2 Un marché européen protégé et organisé 4.3 Que le meilleur gagne ! 4.4 Un marché très ouvert doté d'outils de régulation

agrégat	hypothèses motrices	microscenarios
agrégat n°5 la recherche pour des innovations voulues ou subies	34 - La coordination de la recherche française, expérimentation, formation, acteurs de la filière est efficiente pour favoriser les échanges de connaissances et dynamiser la filière F&L	5.1 La filière et la recherche publique main dans la main 5.2 Une filière F&L sans question pour la recherche
agrégat n°6 interprofession, organisation économique et proximité	91-1 - La fonction distribution des fruits et légumes évolue considérablement pour raccourcir la distance parcourue par les F&L entre producteur et consommateur. 108 - Les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle multi-site à l'échelle européenne (légumes) ou mondiale (fruits)	6.1 à chacun son métier 6.2 Un équilibre précaire entre les métiers... 6.3 la filière surfe sur la proximité ! 6.4 Une filière simplifiée, équilibrée, intégrée répond à la demande de consommation locale.
agrégat	hypothèses motrices	microscenarios
agrégat n°7 évolution du coût des facteurs de production et des structures d'exploitation	140 - Le gouvernement français ne se préoccupe pas d'organiser des revenus complémentaires pris en charge par les citoyens indirectement. 173 - Les normes sociales et environnementales sont prises en compte dans le cadre multilatéral, en conséquence les exportations européennes de fruits et légumes progressent et de nouveaux marchés s'ouvrent pour les producteurs européens.	7.1 Une filière F&L qui progresse sous contrainte énergétique 7.2 Un nouveau contrat social entre agriculture et société 7.3 Jusqu'où l'énergie chère peut-elle être remplacée par la main d'œuvre bon marché ? 7.4 la rémunération de la production d'énergie en compensation de la compétition sur les coûts de main d'œuvre.
agrégat n°8 qualité environnementale	114 - Le coût de l'énergie devient prohibitif et impose une modification des modes de production et de distribution	8.1 le rayon de concurrence se réduit 8.2 Une croissance lente et planifiée des coûts énergétiques ne révolutionne pas la filière F&L

L'écriture des scénarios a consisté à suivre le squelette constitué en tenant compte des signes des hypothèses qui déterminent la présentation en recto ou en verso des hypothèses suivantes. En réalité chaque agrégat apparaissant davantage comme un système complexe que comme une suite linéaire d'hypothèses, des arbitrages sont indispensables ; ils ont été opérés, explicités et critiqués systématiquement en séance de la cellule d'animation.

› Agrégat n°1 : Tendances de consommation



Titre : La production et la consommation de F&L frais stimulées par l'offre de produits-service

Résumé : Le développement de produits-service relance la consommation de F&L frais en RHD et facilite le retour de la culinarité à domicile. L'effet de génération devient positif. Les produits-service occupant la frontière entre frais et transformé, c'est la filière dédiée au frais qui profite de ce regain de demande.

11 - La consommation des F&L frais est facilitée et stimulée par le développement de services : pré-épluchage, pré-découpe, pré-cuisson, conditionnement, + autres usages (F&L = vaisselle...)

Sous l'impulsion d'opérateurs importants situés à l'aval de la filière (groupes industriels de l'agro-alimentaire, commercialisation, distribution, ...), (**11 = moteur**) **la consommation des F&L frais est facilitée et stimulée par le développement de services : pré-épluchage, prédécoupe, pré-cuisson, conditionnement, et autres usages (F&L = vaisselle...)**. Pour certains services dont les processus (cf. développement de la miniaturisation) nécessitent une surface financière moins conséquente, des opérateurs plus petits sont également impliqués.

Globalement, ces services (**11 → 9**) aident et incitent **les ménages à pratiquer à la fois une cuisine quotidienne d'assemblage et de produits prêts à l'emploi et une cuisine de loisirs, festive, occasionnelle, patrimoniale**. De ce fait (**9 → non305**), **la vente de produits alimentaires reste très majoritaire par rapport à la vente de repas confectionnés**.

(**11+9 → non5**) **L'effet de génération devient positif pour la consommation de F&L** du fait du développement de ces pratiques associées au développement de cette nouvelle palette de services, et (**non305+non5 → non7**) **la culture culinaire revient en force, et en particulier les modes de préparation des fruits et des légumes, freinant le développement du marché des plats prêts à l'emploi à base de F&L et ce quelles que soient les générations concernées**.

Facilitée par le développement de services, la vente de F&L frais adossée au retour de la culture culinaire rend les consommateurs peu sensibles aux offres des produits transformés ou s'en approchant. Pour autant, les catégories réglementaires appliquées à ces nouveaux produits et la perception des consommateurs ne coïncident pas exactement le même la différence entre produit frais et produit transformé (modification par le chaud) ne correspond pas à celle entre produit brut et produit préparé. Si pour une part des consommateurs certains F&L associés aux nouveaux services resteront dans le domaine du frais, d'autres seront considérés comme plus proches des transformés. A côté du « frais brut » aisément identifiable, ces services conduisent le consommateur à percevoir du « frais prêt à l'emploi » dans certains cas, ou bien comme plus proche du « transformé brut » dans d'autres. Selon les services et la perception propre à chaque consommateur ces produits seront donc considérés comme plus proches des produits frais ou des produits transformés (par exemple des produits n'ayant pas subi d'action par le chaud, mais traités par ionisation pourront être perçus comme plus proches du frais ou du transformé selon tel ou tel consommateur). Ainsi (**non7+9 → 306** ou **non306**), selon les consommateurs, **aucune offre ne vient peupler la frontière entre frais et transformé** (F&L perçus comme « frais prêt à l'emploi » très éloignés des produits transformés pour les pré-épluchés) ou bien **une offre se développe entre le frais brut et le transformé** (F&L perçus comme plus proches des produits transformés, de type « transformé brut » pour les pré-cuissons).

(**11+non5 → 18**) **Dans les menus de la RHD, les légumes frais subsistent (crudités) et se développent suite à la réimplantation de légumeries en restauration collective, à la mode des salades-repas, à la demande de repas sans viande**. De même (**11+non5 → 17**), **les fruits frais (bruts, préparés ou 4^{ème} gamme) se développent en RHD : augmentation de leur présence en restauration collective sous la pression des associations de parents et les Comités d'Entreprise et ils sont de plus en plus utilisés en restauration commerciale dans la préparation de desserts (effet de mode et coefficient multiplicateur intéressant)**. Le retour de la culture culinaire, et en particulier les modes de préparation des fruits et des légumes, associé à ce développement de la consommation des fruits et légumes frais en RHD conforte et renforce l'effet de génération positif pour la consommation de ces produits (**non7+17+18 → non5 confirmé**).

Le développement de services spécifiques dédiés aux F&L frais (pré-épluchage, prédécoupe, pré-cuisson, conditionnement,...) et des pratiques culinaires d'assemblage de ces produits, l'effet de génération positif en leur faveur, ainsi que l'implantation confirmée des légumes frais en RHD, constituent un ensemble convergent de motifs (**11+9+non5+18 → 302**) pour que **les fruits et légumes frais ou transformés restent irremplaçables dans les habitudes alimentaires des français à plusieurs niveaux des repas : apéritif, salade, accompagnement plat principal, dessert**. Ceci contribue de plus

à conforter encore le développement de la consommation des F&L frais en RHD (302 → 17, 18 confirmés).

Pour ces raisons (*non5+non7+non305+17+18* → **non304**), **une part suffisante de la consommation de F&L se fait en frais et justifie le maintien d'une production à cette fin**. Et avec le retour de la culture culinaire, en particulier des modes de préparation des F&L frais, ces bons niveaux de consommation et de production de F&L frais confortent les ménages à pratiquer à la fois une cuisine quotidienne d'assemblage et une cuisine de loisirs, festive, occasionnelle, patrimoniale utilisant ces produits (*non7+non304* → 9 confirmé).

Sc1-2

Titre : Le triomphe de la praticité plébiscite les produits transformés qui deviennent le principal débouché de la filière F&L

Résumé : En alternative à une offre de produits frais bruts dont ils ont perdu la pratique, particuliers et restaurateurs n'utilisent plus que des produits transformés. L'effet de génération défavorable aux F&L frais s'aggrave. La valeur ajoutée générée par les produits transformés se situe essentiellement en aval de la filière. De plus en plus les produits sont fondus dans des plats préparés ou des repas confectionnés, et il devient de plus en plus difficile au consommateur d'en distinguer l'origine (animale, végétale, synthétique,...) ; aussi le recul de la consommation de F&L en frais n'est-il que partiellement compensé par la consommation de produits transformés. Le total des ventes de F&L en volume décline.

Non 11 - Aucun service ne se développe pour faciliter la consommation des F&L frais, qui restent surtout vendus sous forme de produits bruts.

Par défaut d'innovation en matière marketing et commerciale susceptible d'influer sur les habitudes des consommateurs en matière de préparation des F&L frais, **aucun service ne se développe pour faciliter la consommation des F&L frais, qui restent surtout vendus sous forme de produits bruts** (*non11* = *moteur*). En conséquence, sous l'effet de l'évolution du mode de vie, toujours plus « consommateur de temps », **les produits prêts à l'emploi sont utilisés aussi bien pour la cuisine quotidienne que pour la cuisine festive, le temps passé à cuisiner se réduit fortement** (*non11* → *non9*), et **la vente de produits alimentaires est progressivement remplacée par la vente de repas confectionnés** (*non9* → 305).

(*non11+non9* → 5) **L'effet de génération négatif sur la consommation des F&L se poursuit** et se renforce encore du fait de cette évolution en faveur de la consommation de repas confectionnés et de l'absence de développement d'une palette de services innovants susceptibles d'accompagner les consommateurs dans le renouvellement de leur mode d'emploi des F&L frais, et (*305+5* → 7) **les pratiques et les connaissances culinaires se perdent et la consommation de fruits et des légumes se fait uniquement par l'utilisation de plats prêts à l'emploi**.

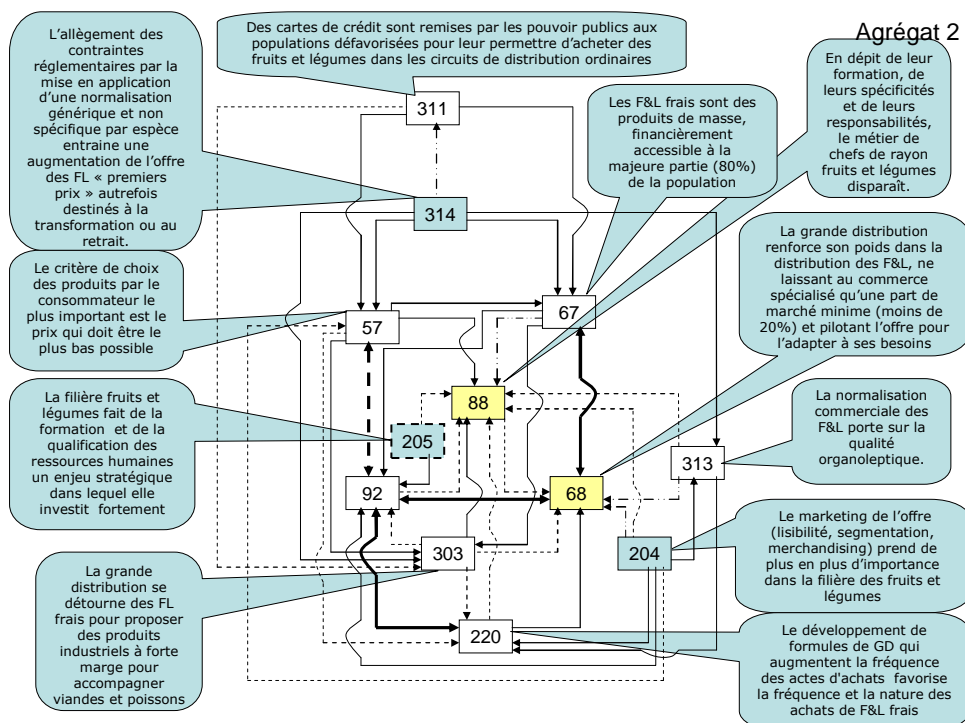
Profitant de « l'espace » laissé vacant du fait de la diminution des ventes sur le segment des produits frais (*7+non9* → 306), **une offre cherche à se développer entre le frais et le transformé**. Malgré cela, compte tenu de l'absence de l'offre de services pratiques facilitant la préparation des F&L frais et de l'effet de génération négatif (*non11+5* → *non18*), **les légumes transformés, toujours plus pratiques et de mieux en mieux cuisinés donnent satisfaction aux cuisiniers et aux consommateurs et s'imposent**. De même, **la consommation de fruits frais diminue en RHD, particulièrement en restauration collective** (*non11+5* → *non17*). L'oubli de la culture culinaire, et en particulier des modes de préparation des fruits et des légumes, associé au succès des légumes transformés en RHD au détriment des F&L frais conforte et renforce l'effet de génération négatif pour la consommation des F&L frais (*7+non17+non18* → 5 confirmé).

L'absence de services spécifiques destinés à faciliter la consommation des F&L frais, le succès des plats prêts à l'emploi et des légumes transformés, et l'effet de génération négatif en défaveur de la consommation des F&L, constituent un ensemble convergent de motifs (*non11+non9+5+non18* → *non302*) pour que **les fruits et légumes frais** (les transformés résistant mieux) **soient progressivement remplacés par des aliments d'autre origine à plusieurs niveaux des repas : apéritif, salade, accompagnement plat principal, dessert**. Ceci contribue de plus à conforter encore la baisse de la consommation des F&L frais en RHD (*non302* → *non17*, *non18* confirmés).

Pour l'ensemble des raisons précédemment mentionnées (*5+7+305+non17+non18* → 304), **afin de répondre à la demande des consommateurs, la production de F&L est proportionnellement de plus en plus destinée à l'industrie de transformation**. Et avec la perte des pratiques et des connaissances

culinaires, la consommation des F&L se faisant par l'utilisation de plats prêts à l'emploi, cette défection de la consommation de F&L frais, et donc de la production destinée à la satisfaire, conforte les ménages à utiliser les produits prêts à l'emploi aussi bien pour la cuisine quotidienne que pour la cuisine festive, le temps passé à cuisiner continuant à se réduire de plus en plus fortement (7+304 → non9 confirmé).

› Agrégat n°2 : Interface distribution consommation



Sc 2-1-1

Titre : évolution des normes commerciales, formation, investissement de la GD pour une structuration de l'offre qui réponde à un marché segmenté

Résumé : La stratégie de formation des RH de la filière permet la mise en place d'une segmentation de l'offre qui incite les consommateurs à considérer d'autres critères que le bas prix pour choisir leurs F&L, d'autant qu'une offre 1^{er} prix, de qualité « secondaire » est clairement identifiée qu'elle soit vendue en circuit associatif social ou dans les circuits classiques. La distribution motivée par la possibilité de marges investit dans le rayon et en particulier sur le poste « chef de rayon ». Elle donne aussi une place aux F&L dans de nouvelles formules de distributions qui augmentent la fréquence d'achat des F&L. Au final, la GD accroît son emprise sur la distribution des F&L et pilote la production.

204 – Le marketing de l'offre (lisibilité, segmentation, merchandising) prend de plus en plus d'importance dans la filière des fruits et légumes.

314 – L'allègement des contraintes réglementaires par la mise en application d'une normalisation générique et non spécifique par espèce entraîne une augmentation de l'offre des F&L « premiers prix ».

205 – La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement.

L'allègement des contraintes réglementaires liées à la mise en application d'une normalisation générique déclinée par espèce par espèce entraîne une augmentation de l'offre des F&L « premiers prix » (314 = moteur 1). Dans un souci d'efficacité économique et sociale, afin d'éviter un surcroît excessivement important d'offre de F&L premiers prix qui s'avérerait trop déstabilisateur pour le marché, et compte tenu du nombre structurellement élevé de personnes en situation économique précaire, une part de ces produits est retirée du marché à des fins caritatives et de santé publique : (314 → non311) ainsi, **les personnes défavorisées s'approvisionnent à des tarifs très préférentiels dans des circuits dédiés subventionnés (boutiques solidaires, magasins du cœur,...) où elles ne trouvent que des produits retirés du marché (retrait caritatif de l'offre subventionnée).** L'autre part de ces produits constitue la nouvelle offre « premiers prix », financièrement encore plus accessible que la

précédente (à laquelle elle se substitue en terme de positionnement prix, puisque son prix de vente au consommateur est encore plus bas), dans les circuits de distribution du marché.

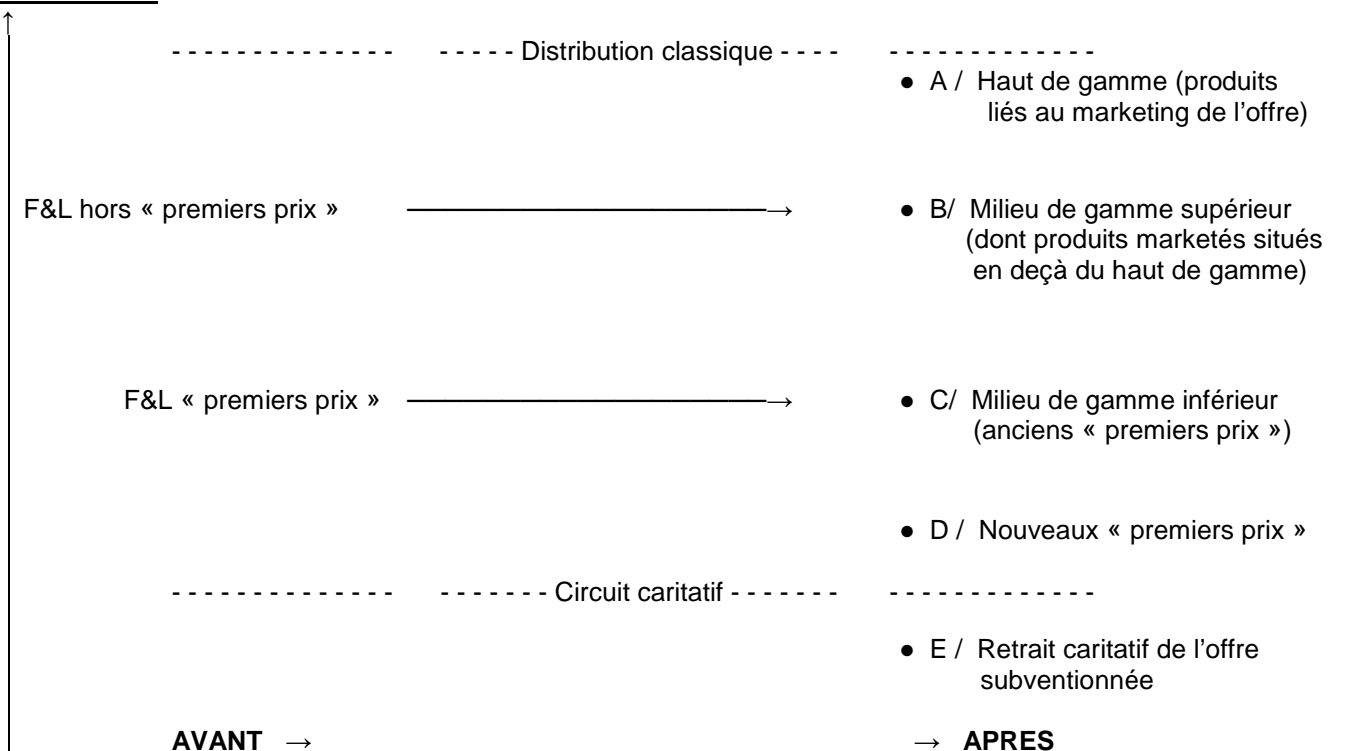
Sous l'impulsion d'opérateurs importants situés à l'aval de la filière (groupes industriels de l'agro-alimentaire, commercialisation, distribution, ...), **le marketing de l'offre (lisibilité, segmentation, merchandising) prend de plus en plus d'importance dans la filière des fruits et légumes (204 = moteur 2)**. Associée au retrait caritatif d'une part conséquente de l'offre de F&L premier prix, cette importance accrue du marketing de l'offre dans la filière (204+314 → **313**) favorise l'aboutissement d'une **normalisation commerciale des F&L portant sur la qualité organoleptique**.

Compte tenu de la politique de retrait caritatif soulageant d'autant le marché des fruits et légumes, les efforts réalisés dans le marketing de l'offre de la filière poussent effectivement une grande partie **des consommateurs à intégrer dans le choix des produits d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix (204+non311 → non57)**. A contrario, pour les bénéficiaires de la politique d'opérations de retrait caritatif de F&L premiers prix, **le prix reste un critère de choix déterminant**.

En conséquence, le marché des fruits et légumes frais se trouve scindé : pour la partie la plus fortement marketée au sommet de la pyramide des produits disponibles sur le marché (non57+non311 → **non67**), **les fruits et légumes frais deviennent des produits haut de gamme** (cf. « A » schéma ci-après), **voire de luxe accessibles à une part minoritaire de la population** ; néanmoins, la politique de retrait caritatif (cf. « E » schéma ci-après) concernant une part conséquente de l'offre des F&L premiers prix permet que **les fruits et légumes frais soient des produits de masse, financièrement accessibles à la quasi-totalité de la population (314+57 → 67)**, d'autant qu'existent divers niveaux d'offre entre les termes extrêmes présents sur le marché : en effet, entre ces extrêmes, se trouvent diverses qualités et prix « intermédiaires », depuis la part « premiers prix » non retirée du marché (cf. « D » schéma ci-après) jusqu'à des produits marketés situés en deçà du plus haut de gamme (cf. « B » schéma ci-après).

**Modification de la gamme suite au changement normatif
et au développement du marketing de l'offre**

**PRIX DE VENTE
AU CONSOMMATEUR
LES PLUS ELEVES**



**PRIX DE VENTE
AU CONSOMMATEUR
LES PLUS BAS**

Du fait de la mise sur le marché de produits qui ne l'étaient point auparavant (A / le haut de gamme lié au développement du marketing de l'offre dans la filière F&L, et D / les nouveaux « premiers prix ») et de la politique de retrait caritatif de l'offre subventionnée (E), la consommation de F&L puisque de nouveaux consommateurs peuvent être satisfaits : ceux désirant le haut de gamme (A), et ceux désirant des « premiers prix » moins chers (cf. D et E) qu'auparavant.

L'importance prise par le marketing de l'offre dans la filière et l'intégration d'autres critères que le bas prix dans le choix des produits par les consommateurs, la politique de retrait caritatif d'une part conséquente de l'offre des F&L premiers prix, et l'existence d'un segment de marché haut de gamme en F&L frais, sont autant de causes (*non67+non57* → **non303**) conduisant **la grande distribution, motivée par la possibilité de marges intéressantes, à mettre en avant les fruits et légumes comme accompagnement des viandes et poissons.**

Pour ces mêmes raisons (*204+313+non57+non303* → **220**), **le développement de formules de GD qui augmentent la fréquence des actes d'achats favorise la fréquence et la nature des achats de fruits et légumes frais** : le consommateur a pour ainsi dire « mordu à l'hameçon ». La grande distribution se sert de ce levier, associé à l'accessibilité de l'offre et à sa mise en avant, pour **renforcer son poids dans la distribution des fruits et légumes, ne laissant au commerce spécialisé qu'une part de marché minimale (moins de 20 %) et pilotant l'offre pour l'adapter à ses besoins** (*67+non303+220* → **68**). Ce faisant, elle s'assure des conditions nécessaires afin de satisfaire au mieux à chaque segment de marché (*68* → *67 confirmé*).

La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement (**205 = moteur 3**). Priorité en matière de ressources humaines, développement du marketing de l'offre et de formules favorisant la fréquence et la nature des achats de F&L associée à leur mise en avant, reconnaissance de critère de différenciation pour ces produits, financièrement accessibles, par les consommateurs, position dominante exercée par la GD : dans contexte (*204+205+220+non303+non57+68+67* → **92**), **les enseignes de grande distribution augmentent leurs moyens mis en œuvre pour développer le rayon F&L (formation des chefs de rayon, matériel, animation, ...)**. Cet accroissement des moyens mis en œuvre par la GD contribue d'autant à renforcer son emprise sur la distribution des F&L, à améliorer encore l'efficacité des formules augmentant la fréquence et la nature des achats de fruits et légumes frais, et à ancrer dans l'esprit des consommateurs l'intégration d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix dans le choix de ces produits (*92* → *68,220,non57 confirmés*).

Dans ces conditions (*92+220+non303+non57+67+313+205+204* → **non88**), **les nouveaux objectifs pour le maintien du rayon fruits et légumes dans les GMS nécessitent de mettre en œuvre un véritable savoir-faire au service des consommateurs et de développer de nouvelles compétences pour le chef de rayon F&L, ce qui conforte ce métier**, et conforte d'autant le poids de la GD dans la distribution des F&L (*non88* → *68 confirmé*).

Sc 2.1 – 2 (variante)

Titre Les efforts de la filière pour la formation des RH restent trop limités pour rendre opérationnelle et profitable la segmentation de l'offre.

Résumé Dans cette variante du scénario 2.1, la limitation des efforts en matière de qualification et de formation des RH, et notamment des chefs de rayon, ne permet pas de conforter le succès initial : l'ensemble des efforts réalisés en amont se trouve en partie empêché de développer ses potentialités de croissance du fait de ce manque relatif. Peut-on par exemple prétendre vendre plus et mieux, y compris des produits mieux valorisés et un peu plus « sophistiqués » (cf. investissements marketing), tout en faisant l'impasse sur l'évolution de la formation des chefs de rayon ?

non205 – Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités.

Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités (**non205 = moteur 3**). En conséquence, **les enseignes de grande distribution augmentent leurs moyens mis en œuvre pour développer le rayon F&L (matériel, animation, ...)** (*204+220+non303+ non57+68+67* → **92**), **hormis en matière de ressources humaines (absence de formation des chefs de rayon)** (*non205* → **non92**), ce qui limite très considérablement l'efficacité des moyens mis en œuvre.

De ce fait, cet accroissement des moyens mis en œuvre par la GD n'engendre pas de « cercle vertueux » et ne lui permet pas de renforcer plus encore son emprise sur la distribution des F&L, ni d'améliorer

l'efficacité des formules augmentant la fréquence et la nature des achats de fruits et légumes frais, ni de conforter totalement dans l'esprit des consommateurs l'intégration d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix dans le choix de ces produits (68,220,non57 non confirmés).

Dans ces conditions, si les nouveaux objectifs pour le maintien du rayon fruits et légumes dans les GMS nécessiteraient de mettre en œuvre un véritable savoir-faire au service des consommateurs et de développer de nouvelles compétences pour le chef de rayon F&L, ce qui devrait conforter ce métier (92,220,non303,non57,67,313,204 → **non88**), les insuffisances en matière de formation dans la filière (non205 → **88**) qui affectent également les chefs de rayon F&L traduisent le fait que les enseignes misent sur d'autres éléments pour promouvoir et développer l'activité du rayon F&L (animation par des intervenants extérieurs, PLV, marketing, catalogues, ...). Au final, le poids de la GD dans la distribution des F&L ne s'en trouve pas conforté.

Scénario 2.2 – 1

Titre : Qualité pour tous en GD, grâce à l'Etat

Résumé : Les normes commerciales contraignantes, assorties de critères organoleptiques (saveur, sucrosité, maturité,...) fondent une segmentation de l'offre qui donne à la GD la possibilité de marges, d'autant plus facilement que les populations défavorisées bénéficient d'aides pour accéder à toute l'offre à prix réduit. La GD est moteur, prend des PDM au prix d'investissements dans des circuits innovants et dans du personnel qualifié qu'elle trouve grâce à la stratégie de formation de la filière F&L. Avec ou sans aide, les consommateurs suivent.

204 – Le marketing de l'offre (lisibilité, segmentation, merchandising) prend de plus en plus d'importance dans la filière des fruits et légumes.

non314 – Un retour à une normalisation commerciale contraignante limite l'offre de produits de qualité secondaire et donc l'accessibilité économique aux F&L frais.

205 – La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement.

Un retour à une normalisation commerciale contraignante limite l'offre de produits de qualité secondaire et donc l'accessibilité économique aux F&L frais (non314 = moteur 1). Afin d'éviter la mise en place d'une politique de « retrait caritatif » (produits retirés du marché en vue de l'approvisionnement des défavorisés à des tarifs préférentiels) et donc de maintenir la totalité de l'offre de F&L sur un marché déjà relativement « tendu », **des cartes de crédit sont remises par les pouvoirs publics aux populations défavorisées pour leur permettre d'acheter des fruits et légumes dans les circuits de distribution ordinaires (GD, HD, détaillant spécialisés) (non314 → 311)** [cf. « food stamps » aux Etats-Unis].

Sous l'impulsion d'opérateurs importants situés à l'aval de la filière (groupes industriels de l'agro-alimentaire, commercialisation, distribution, ...), **le marketing de l'offre (lisibilité, segmentation, merchandising) prend de plus en plus d'importance dans la filière des fruits et légumes (204 = moteur 2).** Associée au retour à une normalisation commerciale contraignante limitant l'offre de produits de qualité secondaire, cette importance accrue du marketing de l'offre dans la filière favorise l'aboutissement d'une **normalisation commerciale des F&L portant sur la qualité organoleptique (204+non314 → 313).** Et ces mêmes motifs conduisent **les consommateurs à intégrer dans le choix des produits d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix (204 → non57).** A contrario, pour les populations défavorisées, bénéficiaires des cartes de crédits remises par les pouvoirs publics pour acheter des fruits et légumes, **le prix reste un critère de choix déterminant.**

En conséquence, le marché des fruits et légumes frais se trouve scindé entre des **produits haut de gamme, voire de luxe**, plus spécifiquement marketés destinés à des consommateurs admettant d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix dans le choix des produits (non314+non57 → **non67**), et **des produits plus « basiques », financièrement accessibles à une grande partie de la population**, dont les personnes défavorisées bénéficiaires des cartes de crédit attribuées par les pouvoirs publics (311 → **67**). Une tension sur les prix subsiste toutefois compte tenu de la limitation de l'offre de produits de qualité secondaire découlant d'une normalisation commerciale contraignante et de la solvabilité des personnes défavorisées bénéficiaires des cartes de crédit attribuées par les pouvoirs publics.

Le retour à une normalisation commerciale contraignante limitant l'offre de produits de qualité secondaire, l'importance prise par le marketing de l'offre dans la filière et l'intégration d'autres critères que le bas prix dans le choix des produits par les consommateurs, la remise de cartes de crédits aux populations défavorisées, et l'existence d'un segment de marché haut de gamme en F&L frais, sont autant de causes

(*non314+311+non67+non57* → **non303**) conduisant la grande distribution, motivée par la possibilité de marges intéressantes, à mettre en avant les fruits et légumes comme accompagnement des viandes et poissons.

Pour ces mêmes raisons, le développement de formules de GD qui augmentent la fréquence des actes d'achats favorise la fréquence et la nature des achats de fruits et légumes frais (*204+313+non57+non303* → **220**) : le consommateur a pour ainsi dire « mordu à l'hameçon », et ceci contribue à tirer vers le haut le prix de vente des fruits et légumes compte tenu de la limitation de l'offre de produits de qualité secondaire. La grande distribution se sert de ce levier, associé à la mise en avant de l'offre, pour renforcer son poids dans la distribution des fruits et légumes, ne laissant au commerce spécialisé qu'une part de marché minimale (moins de 20 %) et pilotant l'offre pour l'adapter à ses besoins (*67+non303+220* → **68**). Ce faisant, elle s'assure des conditions nécessaires afin de satisfaire au mieux la demande (*68* → *67 confirmé*) sur un marché qui tend à devenir contraint par l'offre de produits de qualité secondaire. Pour s'adapter et répondre à la demande, l'offre de produits plus qualitatifs tend à s'accroître (production nationale et recours aux importations le cas échéant).

La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement (**205 = moteur 3**). Priorité en matière de ressources humaines, développement du marketing de l'offre et de formules favorisant la fréquence et la nature des achats de F&L associée à leur mise en avant, reconnaissance de critère de différenciation pour ces produits, position dominante exercée par la GD : dans un tel contexte, les enseignes de grande distribution augmentent leurs moyens mis en œuvre pour développer le rayon F&L (formation des chefs de rayon, matériel, animation, ...) (*204+205+220+non303+non57+68+67* → **92**). Cet accroissement des moyens mis en œuvre par la GD contribue d'autant à renforcer son emprise sur la distribution des F&L, à améliorer encore l'efficacité des formules augmentant la fréquence et la nature des achats de fruits et légumes frais, et à ancrer dans l'esprit des consommateurs l'intégration d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix dans le choix de ces produits (*92* → *68,220,non57*).

Dans ces conditions (*92+220+non303+non57+67+313+205+204* → **non88**), les nouveaux objectifs pour le maintien du rayon fruits et légumes dans les GMS nécessitent de mettre en œuvre un véritable savoir-faire au service des consommateurs et de développer de nouvelles compétences pour le chef de rayon F&L, ce qui conforte ce métier, et conforte d'autant le poids de la GD dans la distribution des F&L (*non88* → *68 confirmé*).

Sc 2.2 – 2 (variante)

Titre : Peu d'investissement de la filière comme de la GD et segmentation floue

Résumé Dans cette variante du scénario 2.1, les efforts de la filière pour la formation des RH restent trop limités, la GD se passe de chef de rayon sans pouvoir compter sur des « supplétifs » fournis par la filière. Le marketing de l'offre ne rencontre pas la demande. Ce qui nuit non seulement au développement de l'activité de la GD, mais aussi à celle de la filière dont l'offre de produits de qualité ne développe pas son plein potentiel.

non205 – Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités.

Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités (**non205 = moteur 3**). En conséquence, les enseignes de grande distribution augmentent leurs moyens mis en œuvre pour développer le rayon F&L (matériel, animation, ...) (*204+220+non303+ non57+68+67* → **92**), hormis en matière de ressources humaines (absence de formation des chefs de rayon) (*non205* → **non92**), ce qui limite sensiblement l'efficacité des moyens mis en œuvre.

De ce fait, cet accroissement des moyens mis en œuvre par la GD ne lui permet pas de renforcer plus encore son emprise sur la distribution des F&L, ni d'améliorer l'efficacité des formules augmentant la fréquence et la nature des achats de fruits et légumes frais, ni de conforter totalement dans l'esprit des consommateurs l'intégration d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix dans le choix de ces produits (*68,220,non57 non confirmés*).

Dans ces conditions, les nouveaux objectifs pour le maintien du rayon fruits et légumes dans les GMS nécessiteraient de mettre en œuvre un véritable savoir-faire au service des consommateurs et de développer de nouvelles compétences pour le chef de rayon F&L et ainsi conforter ce métier (*92,220,non303,non57,67,313,204* → **non88**). Mais, les insuffisances en matière de formation dans la filière qui affectent également les chefs de rayon F&L traduisent non seulement le fait que les enseignes misent sur d'autres éléments pour promouvoir et développer l'activité du rayon F&L (animation par des intervenants extérieurs, PLV, marketing, catalogues, ...) (*non205* → **88**), mais aussi une retenue dans l'engagement de charges supplémentaires. En fin de compte, le poids de la GD dans la distribution des

F&L ne s'en trouve pas conforté, et la filière manque l'occasion de développer son activité par un accroissement de l'offre de produits de qualité afin de suppléer à la perte de l'offre de produits de qualité secondaire : le marché diminue en volume.

Sc 2.3-1

Titre : La GD en retrait, dans un contexte de paupérisation du rayon F&L frais, et un effort de la filière dans la formation de ses RH, permettent une différenciation par les circuits de vente.

Résumé Dans ce scénario, les consommateurs privilégient les prix les plus bas possibles, la GD se détourne des fruits et légumes frais et voit son poids décliner dans la distribution de ces produits dont le marketing demeure peu développé. Le métier de chef de rayon fruits et légumes tend à disparaître, la filière mise sur la formation et la qualification des ressources humaines, ainsi que sur d'autres formats de distribution pour compenser la « défection » de la GD.

non204 – Le marketing des fruits et légumes demeure peu développé.

314 – L'allègement des contraintes réglementaires par la mise en application d'une normalisation générique et non spécifique par espèce entraîne une augmentation de l'offre des F&L « premiers prix ».

205 – La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement.

L'allègement des contraintes réglementaires par la mise en application d'une normalisation générique et non spécifique par espèce entraîne une augmentation de l'offre des F&L « premiers prix » (314 = moteur 1). Dans un souci d'efficacité économique et sociale, afin d'éviter un surcroît excessivement important d'offre de F&L premiers prix qui s'avérerait trop déstabilisateur pour le marché, et compte tenu du nombre structurellement élevé de personnes en situation économique précaire, une part de ces produits est retirée du marché à des fins caritatives et de santé publique : (314 → **non311**) ainsi, **les personnes défavorisées s'approvisionnent à des tarifs très préférentiels dans des circuits dédiés subventionnés (boutiques solidaires, magasins du cœur,...) où elles ne trouvent que des produits retirés du marché (retrait caritatif de l'offre subventionnée).** L'autre part de ces produits constitue la nouvelle offre « premiers prix », financièrement encore plus accessible que la précédente (à laquelle elle se substitue en terme de positionnement prix, puisque son prix de vente au consommateur est encore plus bas), dans les circuits de distribution du marché.

Le poids des habitudes s'impose à la filière de sorte que **le marketing des fruits et légumes demeure peu développé (non204 = moteur 2), et la normalisation concerne les formats et les calibres (314+non204 → non313)** et ne porte pas sur la qualité organoleptique.

Malgré la politique de retrait caritatif, l'augmentation de l'offre des F&L « premiers prix », autrefois destinés à la transformation ou au retrait, associée à un marketing de l'offre peu développé conduit **le consommateur à considérer le prix, qui doit être le plus bas possible, comme critère de choix des produits le plus important (non204 → 57).**

Du fait de l'augmentation de l'offre des F&L « premiers prix » autrefois destinés à la transformation ou au retrait, et de cette pression exercée par les consommateurs en recherche de prix aussi bas que possible, **les fruits et légumes frais sont des produits de masse, financièrement accessibles à la majeure partie de la population (314+57 → 67).**

Pour ces raisons, **la grande distribution se détourne des fruits et légumes frais pour proposer des produits industriels à forte marge pour accompagner viandes et poissons (314+non311+67+57 → 303), et le développement de formules de GD visant à augmenter la fréquence des achats n'impacte pas significativement les achats de fruits et légumes frais (non204+non313+57+303 → non220).** Cette relative inefficacité des formules de GD et le fait que celle-ci se détourne des fruits et légumes frais s'avèrent déterminants pour le partage du marché de la distribution des fruits et légumes : **différents formats de distribution des F&L, dans des commerces spécialisés ou pas, se côtoient et se partagent le marché et le territoire et recherchent des qualités d'offre (303+non220 → non68).** Cet état de commercialisation via différents formats de distribution constitue un facteur de hausse du prix de vente moyen des F&L (**non68 → non67 confirmé**) : la différenciation passe, pour partie, par les différents formats de distribution.

La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement (205 = moteur 3). Priorité en matière de ressources humaines, développement du marketing de l'offre quasi-inexistant, formules de GD relativement inefficaces pour retenir le consommateur de F&L, qui considèrent prioritairement le bas prix

comme critère de choix, éclatement de la distribution des F&L en de multiples formats de distribution, et une GD qui favorise les produits industriels à forte marge au détriment des fruits et légumes frais : dans ce contexte, et malgré la priorité donnée en matière de ressources humaines, **les enseignes de grande distribution investissent peu dans le rayon F&L** (*non204+non220+303+57+non68* → **non92**).

De ce fait, la GD se trouve d'autant moins en mesure de renforcer ses parts de marchés sur la distribution des F&L, d'améliorer l'efficacité des formules augmentant la fréquence et la nature des achats de fruits et légumes frais, ou de suggérer dans l'esprit des consommateurs l'intégration d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix dans le choix de ces produits (*non92* → *non68,non220,57 confirmés*).

Dans ces conditions (*non92+non220+57+non204+303+non313* → **88**) **le métier de chef de rayon fruits et légumes tend à disparaître**, et, au final, le poids de la GD dans la distribution des F&L s'en trouve d'autant plus affecté (*88* → *non68 confirmé*).

Sc 2.3 – 2 (variante)

Titre : Le « modèle nordique » : faute d'intérêt de la GD pour les F&L frais, les autres formats de distribution pèsent davantage sur l'avenir de la filière, qui n'investissant pas dans la formation, n'est pas force de proposition.

Résumé : Cette variante du scénario 2.3 ne diffère que légèrement de celui-ci : la GD désinvestit encore un plus fortement la distribution des fruits et légumes frais, et, par voie de conséquence, le poids relatif des autres formats de distribution s'en trouve conforté d'autant. La filière n'investissant que peu ou pas sur la formation et la qualification des ressources humaines, il ne lui reste plus qu'à compter sur la réussite de ces autres formats de distribution pour compenser la « défection » de la GD. Mais en l'absence d'effort de formation les formats alternatifs à la GD trouveront-ils les qualités d'offre qu'elles cherchent ?

non205 – Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités.

Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités (*non205 = moteur 3*). En conséquence, et compte tenu de ce qui précède (*non204+non220+57+non68+non205+303* → **non92**), **les enseignes n'investissent que très marginalement dans le rayon F&L.**

De ce fait, la GD n'est aucunement en mesure de renforcer ses parts de marchés sur la distribution des F&L, ni d'améliorer l'efficacité des formules augmentant la fréquence et la nature des achats de fruits et légumes frais, ni de suggérer dans l'esprit des consommateurs l'intégration d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix dans le choix de ces produits (*non92* → *non68,non220,57 confirmés*).

Dans ces conditions (*non92+non220+57+non204+303+non313+non205* → **88**) **le métier de chef de rayon fruits et légumes disparaît**, et, au final, le poids de la GD dans la distribution des F&L s'en trouve plus affecté (*88* → *non68 confirmé*).

Sc 2.4 – 1

Titre : « Des pommes à l'unité dans des magasins spécialisés » : les politiques publiques qui encouragent la valorisation des F&L restant vaines faute d'une offre suffisamment segmentée sauf via les formats de distribution, le prix reste le critère de choix des consommateurs.

Résumé : Subvention de l'accès au marché des F&L pour les populations défavorisées, normalisation qui écarte les qualités secondaires, les politiques publiques visent à valoriser l'accès de tous aux F&L. Les opérateurs introduisent des critères organoleptiques dans les normes commerciales. La GD ne joue pas un rôle majeur et la multiplicité des formats de distribution constitue un élément de différenciation. Les efforts en matière de qualification et de formation des RH compensent pour partie les insuffisances en matière de marketing, et la GD trouve dans la mise à niveau de ses rayons F&L et de leurs chefs une occasion pour tenter de reprendre l'avantage vis-à-vis des formats de distribution concurrents.

non204 – Le marketing des fruits et légumes demeure peu développé.

non314 – Un retour à une normalisation commerciale contraignante limite l'offre de produits de qualité secondaire et donc l'accessibilité économique aux F&L frais.

205 – La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement.

Un retour à une normalisation commerciale contraignante limite l'offre de produits de qualité secondaire et donc l'accessibilité économique aux F&L frais (non314 = moteur 1). Afin d'éviter la mise en place d'une politique de « retrait caritatif » (produits retirés du marché en vue de l'approvisionnement des défavorisés à des tarifs préférentiels) et donc de maintenir la totalité de l'offre de F&L sur un marché déjà relativement « tendu », **des cartes de crédit sont remises par les pouvoirs publics aux populations défavorisées pour leur permettre d'acheter des fruits et légumes dans les circuits de distribution ordinaires (GD, HD, détaillant spécialisés) (non314 → 311)** [cf. « food stamps » aux Etats-Unis].

Le poids des habitudes s'impose à la filière de sorte que **le marketing des fruits et légumes demeure peu développé (non204 = moteur 2).** Ceci n'empêche pas que la **normalisation commerciale des F&L porte sur la qualité organoleptique** compte tenu de la limitation de l'offre de F&L contrainte par le retour à une normalisation commerciale stricte : ce qui est perdu en volume, la filière compte le compenser en valeur (non314 → 313).

Avec cette limitation de l'offre de F&L, **le prix reste un critère de choix déterminant** pour le consommateur (non204+311 → 57) : ce critère est essentiel pour les personnes défavorisées détentrices des cartes de crédit remises par les pouvoirs publics, et, de plus, la faiblesse des investissements marketing réalisés dans les fruits et légumes ne permet pas au consommateur plus aisé de bien identifier les divers segments de l'offre F&L qui lui sont présentés sur les linéaires.

Grâce aux cartes de crédits remises aux personnes défavorisées, et compte tenu de la primordialité du critère de prix bas retenu par le consommateur, **les fruits et légumes frais sont des produits de masse, financièrement accessibles à la majeure partie (80 %) de la population (311+57 → 67)**, et la limitation de l'offre de produits de qualité secondaire ne constitue qu'un frein efficace à l'établissement de prix structurellement bas.

Mais cette limitation, associée au soutien de la demande que constituent les cartes de crédits remises aux personnes défavorisées, contribue à favoriser l'implication de la GD : **motivée par la possibilité de marges intéressantes, la grande distribution met en avant les fruits et légumes comme accompagnement des viandes et poissons (non314+311 → non303).**

Néanmoins, **le développement de formules de GD visant à augmenter la fréquence des achats n'impacte pas significativement les achats de fruits et légumes frais (non204+57 → non220)** : le marketing de l'offre est insuffisamment développé, et, pour le consommateur, le critère de choix demeure le prix bas.

Le consommateur ne mord pas à l'hameçon et cette relative inefficacité des formules de GD s'avère déterminante dans le fait que **différents formats de distribution des F&L, dans des commerces spécialisés ou pas, se côtoient et se partagent le marché et le territoire et recherchent des qualités d'offre (non220 → non68).** Cet état de commercialisation via différents formats de distribution constitue un facteur de hausse du prix de vente moyen des F&L (non68 → non67) : la différenciation passe par les différents formats de distribution.

La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement (205 = moteur 3). Priorité en matière de ressources humaines, mise en avant des F&L par la GD des F&L qui sont des produits de masse : pour ces motifs, envisagés dans un contexte concurrentiels entre les divers formats de distribution des F&L, **les enseignes de grande distribution augmentent leurs moyens mis en œuvre pour développer le rayon F&L (formation des chefs de rayon, matériel, animation, ...)** (205+non303+67 → 92). Cet accroissement des moyens mis en œuvre par la GD vise autant à accroître sa part de marché sur la distribution des F&L, qu'à tenter d'améliorer l'efficacité des formules augmentant la fréquence et la nature des achats de fruits et légumes frais, et à ancrer dans l'esprit des consommateurs l'intégration d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix dans le choix de ces produits (92 → 68,220,non57).

Dans ces conditions, **les nouveaux objectifs pour le maintien du rayon fruits et légumes dans les GMS nécessitent de mettre en œuvre un véritable savoir-faire au service des consommateurs et de développer de nouvelles compétences pour le chef de rayon F&L, ce qui conforte ce métier (92+non303+67+313+205 → non88)**, et est de nature à renforcer le poids de la GD dans la distribution des F&L (non88 → 68).

Sc 2.4 – 2 (variante)

Titre : Des produits de masse dont le prix s'établit à un niveau relativement correct sur un marché dont la répartition évolue au détriment de la GD qui n'engage pas assez de moyens sur et autour du rayon F&L, ce qui profite aux autres formats de distribution

Résumé : Dans cette variante du scénario 2.4, la limitation des efforts en matière de qualification et de formation des RH, et notamment des chefs de rayon, aboutit à la disparition du métier de chef de rayon et se traduit par une perte d'influence de la GD dans la distribution des F&L.

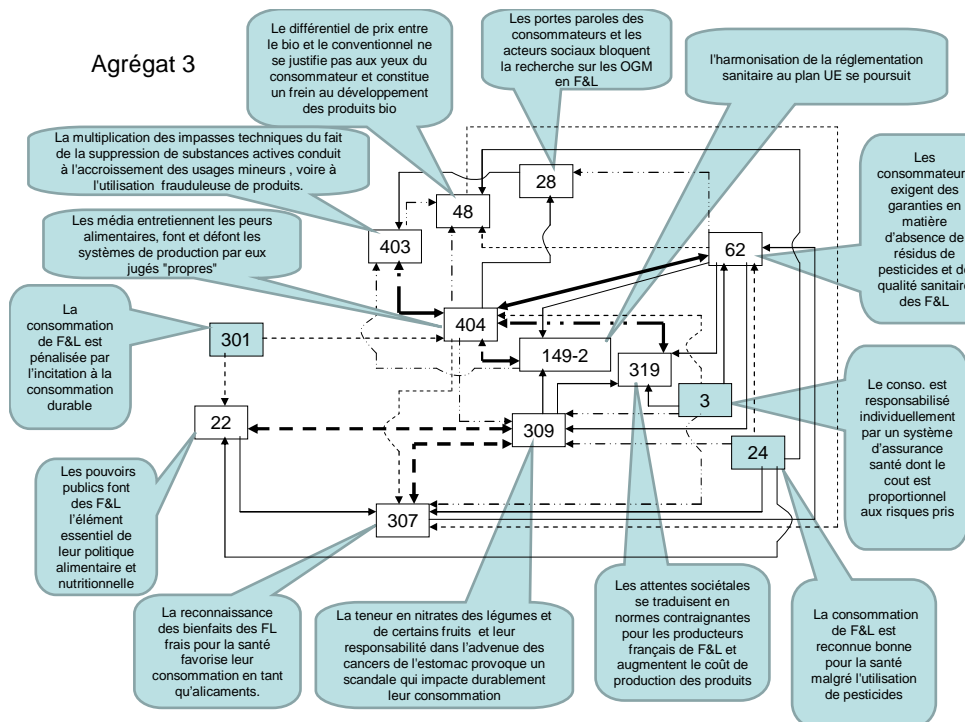
non205 – Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités.

Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités (non205 = moteur 3). En conséquence, et compte tenu de ce qui précède (non204+non220+57+non68+non205 → non92), les enseignes investissent peu dans le rayon F&L.

De ce fait, la GD n'est pas en mesure de renforcer ses parts de marchés sur la distribution des F&L, ni d'améliorer l'efficacité des formules augmentant la fréquence et la nature des achats de fruits et légumes frais, ni de suggérer dans l'esprit des consommateurs l'intégration d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix dans le choix de ces produits (non92 → non68,non220,57).

Dans ces conditions (non92+non220+57+non204+non205 → 88) le métier de chef de rayon fruits et légumes disparaît, et, au final, le poids de la GD dans la distribution des F&L s'en trouve d'autant plus affecté (88 → non68).

› Agrégat n°3 : Les consomm'acteurs



Sc 3-1

Titre : La filière F&L prend la parole et dialogue avec les consommateurs

Résumé : Le fait que la consommation de F&L soit bonne pour la santé rassure les consommateurs et les assureurs, facilite les relations de voisinage des producteurs et les rurbains mais ne convainc pas le ministère de la santé qui ne les inclut pas dans ses politiques nutritionnelles ni le ministère de l'environnement qui ne lui donne pas l'onction « durable ». Les questions d'OGM et de PPP sont gérées avec pragmatisme, hors de toute surenchère médiatique

301 -La consommation de F&L est pénalisée par l'incitation à la consommation durable

3 - Le consommateur est responsabilisé individuellement par un système d'assurance santé dont le coût est proportionnel aux risques pris (mauvaise alimentation, surpoids, tabac, alcool,...)

24 - La consommation de F&L est reconnue bonne pour la santé malgré l'utilisation de pesticides.

Le consommateur est responsabilisé individuellement par un système d'assurance santé dont le coût est proportionnel aux risques pris (mauvaise alimentation, surpoids, tabac, alcool,...) (**3**) Cette pression sur le porte monnaie des consommateurs les incitent à exiger des garanties en matière d'absence de résidus de pesticides et de qualité sanitaire des F&L. (**3**→**62**) mais d'autres éléments vont finalement l'inciter à baisser la garde : En effet, suite à des études en terme de bénéfice/risques menées par l'Agence publique en charge des questions de sécurité sanitaire (APQSS), la consommation de F&L est reconnue bonne pour la santé malgré l'utilisation de pesticides. (**24**) L'information sur la relativement faible innocuité des produits « phyto » pharmaceutiques est habilement médiatisée par l'Association des Firmes Productrices de Pesticides (AFPP) et au final, les consommateurs ne sont pas particulièrement inquiets ni vigilants sur la question des résidus de pesticides. (**24**→**non62**)

Et par ailleurs, au slogan « 5 fruits et légumes par jour » des années 2000 se substitue celui de l'alimentation durable pour la décennie suivante "Mangeons moins, nous vivrons mieux". Les légumes et les fruits ayant un faible index glycémique sont délaissés au profit de 'petites quantités' de produits caloriques féculents, frites...et fruits oléagineux. Au dessert les glaces, yaourts, crèmes aux fruits remplacent sorbets et fruits frais ou cuits. La consommation de F&L est donc pénalisée par l'incitation à la consommation durable (**301**). En cohérence, si le discours sur l'environnement fait loi, les fruits et légumes ne devrait pas être véritablement utilisé pour les politiques nutritionnelles. (**301**→**non22 par cette voie**) L'industrie de transformation prend le relais et développe des gammes d'alicaments de synthèse (**non22**→**non307**) ce qui contribue à éloigner le consommateur des questions liées à l'agriculture et à limiter leur vigilance vis-à-vis des risques de résidus (**non307**→**non62**)

Dans ce contexte où les consommateurs ne sont pas particulièrement inquiets, le discours des professionnels devient audible. Ainsi, les organisations professionnelles se donnent les moyens, y compris médiatiques de rationaliser les peurs alimentaires. (**non62**→**non404**) Cette prise en main de la communication sur les risques liés à l'alimentation par les organisations professionnelles est directement favorisée par l'opportunité de s'adresser à un consommateur responsabilisé par son assurance santé et donc demandeur d'informations qui ne proviennent pas d'une presse « à scandale ». (**3**→**non404**)

La parole rendue crédible des organisations de producteurs facilite un dialogue constructif en cas de « frottements » entre occupants du territoire rural entre agriculteurs et rurbains) (**non404**→**non319**), d'autant plus facilement que les consommateurs sont peu inquiets sur la question des résidus de pesticides. (**non62**→**non319**). Et en retour, une meilleure compréhension entre le producteur agricole et ses voisins rend audible /crédible le discours professionnel.

Ne pouvant pas surfer sur la mode de l'alimentation durable, la filière F&L est tenue de s'organiser pour occuper le terrain médiatique sur la qualité de leur production et ceci indépendamment des médias (**301**→**non404**)

Les bienfaits reconnus de la consommation des fruits et légumes encouragent leur consommation comme alicaments. Le problème posé par l'hypothèse **307** est de savoir si cette vertu des F&L entraîne une consommation en frais ou en transformé industriel.

- La consommation en frais est stimulée par un dialogue constructif entre producteurs et rurbains (**non404**→**307**), également par le fait que la question des pesticides ne soit pas un obstacle à la reconnaissance des bienfaits induits par la consommation de F&L (**24**→**307**).
- Par contre si les fruits et légumes ne sont pas promus par les pouvoirs publics dans le cadre de la politique alimentaire et nutritionnelle (**non22**→**non307**) et si de plus, la teneur en nitrates des légumes et de certains fruits et leur responsabilité dans l'advenue des cancers de l'estomac provoque un scandale qui impacte durablement leur consommation (**non22**→**309**→**non307**) alors l'industrie est davantage en capacité de proposer des alicaments à base de F&L rassurants pour les consommateurs.

- Quoiqu'il en soit, la responsabilisation individuelle des consommateurs par rapport aux risques pris, dope le marché des alicaments (en frais ou en transformé) (**3→+/-307**)

Des résultats scientifiques, éventuellement financés par la filière ou des entreprises, (Fondation Apert&Surgelés, Union des Fabricants de phyto pharmacie ,...) mettent en avant ou en péril la consommation de tel ou tel produit. Ainsi la teneur en nitrate des F&L est tantôt responsable de cancer tantôt bénéfique dans la prévention des maladies cardio vasculaires. L'ampleur de l'impact sur la consommation est liée, d'une part à l'implication des pouvoirs publics dans des politiques alimentaires et nutritionnelles, d'autre part à la sensibilité des consommateurs sous pression des assurances et des médias. Dans ce scénario, les consommateurs responsabilisés individuellement (**3**) sont attentifs et exigent des garanties en matière de qualité sanitaire des F&L (**3→62**), et les pouvoirs publics utilisent peu les F&L dans leurs politiques alimentaires, mettant en avant les aspects nutritionnels qui stimulent la consommation des F&L frais en tant qu'aliment (**24 directement et via 22 →307**) d'où un engouement pour la consommation de légumes feuilles (**3, 24, 307 et 22→non309**) accompagné par une communication maîtrisée par la filière (**non404→non309**)

Ainsi, les consommateurs individuellement responsables de leur état de santé et exigeant des garanties de qualité sanitaire des F&L sont confortés par les études sur les bénéfices de la consommation des légumes feuilles, et par extension de tous les légumes, dans un contexte où les discours sur les peurs alimentaires sont rationalisés par la profession F&L, ce qui facilite une cohabitation négociée entre agriculteurs et autres habitants de l'espace rural. (**non 309→non319 et non404→non319**)

Les consommateurs étant rassurés par ces résultats ne font pas pression auprès des politiques, de même, le discours rationnel de la filière française sur les risques liés à la consommation de F&L profite à tous les pays producteurs. Sans pression excessive, les autorités nationales et communautaires n'éprouvent pas la nécessité d'intégrer davantage les politiques de santé publique. Ainsi la réglementation sanitaire reste différente et potentiellement distordue entre EM. (**non62 et non404→non149-2**)

Dans ce contexte aucune voix alarmiste ne raisonne assez fort et la recherche sur les OGM n'est pas bloquée par les consommateurs et les acteurs sociaux. (**non62 et non404→non28**) et les solutions « amiables » sont également recherchées pour l'évolution de la pharmacopée, aucune voix n'est suffisamment forte pour obtenir l'interdiction *sine die* de tel ou tel principe actif et la gestion de phases transitoires permet aux fabricants de produits phyto pharmaceutiques (PPP) de proposer des solutions techniques alternatives en cas d'interdiction de substances actives. (**non149-2, non404, non28→non403**).

Au final, un usage raisonné, expliqué des produits phyto sanitaires et des engrais amène à une baisse de la pression de demande sur les produits bio. Le différentiel de prix entre le bio et le conventionnel ne se justifie pas aux yeux du consommateur et constitue un frein au développement des produits bio. (**non404, non403, 24, non62→48**).

Sc3-2

Titre : Bien que la consommation de F&L soit bonne pour la santé, la production occupe une place inconfortable dans la société

Résumé : Bien que la consommation de F&L soit au cœur des politiques de santé et d'environnement, la relation est tendue entre la production et la société que ce soit sur les questions d'OGM, de PPP ou de voisinage. Les médias soufflent le chaud et le froid, l'agriculture biologique est la grande bénéficiaire de tous les soupçons.

3 - Le consommateur est responsabilisé individuellement par un système d'assurance santé dont le coût est proportionnel aux risques pris (mauvaise alimentation, surpoids, tabac, alcool,...)

24 - La consommation de F&L est reconnue bonne pour la santé malgré l'utilisation de pesticides.

Non301 Les F&L trouvent leur place dans l'alimentation durable grâce aux résultats de la recherche et à des formes élaborées.

Les vertueux ne veulent plus payer pour les laxistes, les imprudents et les « viveurs ». Le système de mutualisation des risques est remis en cause et le consommateur est responsabilisé individuellement par un système d'assurance santé dont le coût est proportionnel aux risques pris (mauvaise alimentation, surpoids, tabac, alcool,...) (**3**)

Des études bénéfiques / risques démontre que, malgré la présence potentielle de résidus de pesticides, la consommation de F&L est bonne pour la santé. (**24**)

Dans ce contexte, les consommateurs seront-ils sensibles et vigilants sur la question des résidus de pesticides ? (3→62 et 24→non62) Cela va dépendre surtout de l'attitude des médias qui sont prêts à attiser les peurs alimentaires, d'autant plus que la consommation des F&L a trouvé sa place dans l'alimentation durable. (non301→404→62). Cela dépendra aussi de l'importance donnée aux F&L dans les politiques nutritionnelles et de santé. En effet si les F&L jouent un rôle majeur dans ces politiques, une partie croissante des consommateurs pourra choisir de consommer les F&L comme des aliments mais leur vigilance sur les questions de résidus sera accentuée. (non301→22→307→62)

Au final, le bémol mis sur les bénéfiques consommateurs liés à la consommation des F&L n'atténue pas les exigences des consommateurs en matière d'absence de pesticides. Les relations se tendent entre l'agriculteur et ses voisins qui ne voudraient pas mettre leur santé en jeu du fait des pratiques de l'agriculteur, bien que des articles révèlent l'effet cardio protecteur des nitrates. (22, 307→non309 ; 62 et 3→319) Les médias soufflent sur les braises à coup de révélations fracassantes (404→319). Ces pressions ont l'avantage de pousser l'UE à l'harmonisation réglementaire en matière de règles sanitaires (62, 404 et 309→149-2) mais aussi de conforter les porte-paroles des consommateurs qui bloquent la recherche sur les OGM (62,404→28). L'harmonisation réglementaire au niveau de l'UE accélère le processus de suppression de substances actives de la pharmacie phyto, ce qui laisse les producteurs face à des impasses alors que dans le même temps les recherches en génomique végétale qui pourrait être une alternative sont bloquées (149-2 et 28→403). Ainsi l'inscription dans la démarche d'agriculture durable ne suffit pas et la « bio » marque des points et conquiert des PDM. (48)

Sc 3-3

Production et consommation de F&L ne trouvent pas leur place auprès du consommateur responsable de sa santé

3 - Le consommateur est responsabilisé individuellement par un système d'assurance santé dont le coût est proportionnel aux risques pris (mauvaise alimentation, surpoids, tabac, alcool,...)

Non24 *La consommation de F&L n'est pas reconnue bonne pour la santé à cause de la présence de pesticides.*

301 -La consommation de F&L est pénalisée par l'incitation à la consommation durable

Le consommateur est responsabilisé individuellement par un système d'assurance santé dont le coût est proportionnel aux risques pris (mauvaise alimentation, surpoids, tabac, alcool,...) (3) Cette pression sur le porte-monnaie des consommateurs les incite à exiger des garanties en matière d'absence de résidus de pesticides et de qualité sanitaire des F&L. (3→62) D'autant plus que la consommation de F&L n'est pas reconnue bonne pour la santé à cause de la présence de pesticides. (non24). Les consommateurs qui ne se détournent pas des F&L sont soucieux de la présence de résidus (non24→62)

Au slogan « 5 fruits et légumes par jour » des années 2000 se substitue celui de l'alimentation durable pour la décennie suivante "Mangeons moins, nous irons mieux". Les légumes et les fruits ayant un faible index glycémique sont délaissés au profit de 'petites quantités' de produits caloriques féculents, frites...et fruits oléagineux. Au dessert les glaces, yaourts, crèmes aux fruits remplacent sorbets et fruits frais ou cuits. La consommation de F&L est donc pénalisée par l'incitation à la consommation durable (301). En cohérence, les fruits et légumes ne sont pas véritablement utilisés pour les politiques nutritionnelles. (301→non22) L'industrie de transformation prend le relais et développe des gammes d'aliments de synthèse (non22→non307) d'autant que La teneur en nitrates des légumes et de certains fruits et leur responsabilité dans l'advenue des cancers de l'estomac provoque un scandale qui impacte durablement leur consommation (non307→309) Cet événement renforce la position des pouvoirs publics qui ne font pas des F&L un élément majeur de la politique nutritionnelle.(309→non22)

Le rôle des nitrates dans l'advenue des cancers de l'estomac, amplifié par la sensibilité accrue des consommateurs à la présence de résidus (62→309). Ces 2 tendances rigidifient les relations entre producteurs agricoles et ruraux non agriculteurs : les attentes sociétales se traduisent en normes contraignantes pour les producteurs français de F&L et augmentent le coût de production des produits (309 et 62→319) responsabilisés individuellement dans leur couverture santé, les voisins de producteurs ne veulent prendre aucun risque et veulent être protégés par des normes très strictes (jours et heures de traitement, vitesse du vent, définition d'un périmètre de protection autour des habitations dans lequel certains produits sont interdits, encadrement du bruit des machines,...) qui alourdissent les coûts de production (3→319). Les médias jouent sur les peurs alimentaires, la crainte des résidus (62→404). Ainsi citoyens et médias font pression sur les autorités politiques et obtiennent que les travaux d'harmonisation de la réglementation sanitaire au niveau européen. (309, 62 et 404→149-2).

Les peurs médiatisées incitent les associations de consommateurs à bloquer la recherche sur les OGM qui auraient pourtant pu contribuer à répondre aux exigences des consommateurs en matière d'absence de résidus de pesticide.(62→non28 et 404→28).

Sans recherche sur les OGM, la suppression des matières actives consécutive à l'harmonisation réglementaire européenne, conduit à des impasses techniques voire à des usages frauduleux (**28 et 149-2→403**)

Dans ce contexte de tensions à répétition, le bio tire son épingle du jeu, malgré son coût élevé. (**48**)

Sc 3-4 : 3, non24, non301 proche de sc 3-8

Scénario 3-5 :

Titre : Pas de pression de l'opinion!

Résumé : En interministériel, la filière F&L, frais et transformé, est reconnue « d'utilité publique » que ce soit pour la santé, l'environnement ou l'agriculture. L'époque n'est pas à l'hédonisme mais les F&L sous différentes formes, donnent suffisamment de gages pour être considérés par les particuliers comme par les pouvoirs publics comme constituant de la « bonne alimentation ». Sans pression excessive, les modes et produits de traitement évoluent pour limiter leur toxicité. Au final la bio ne répond plus à des attentes fortes des consommateurs et son développement ralentit.

Non3 *La mutualisation des risques maladie reste la règle quelle que soit l'attitude de chaque individu devant les différents risques*

24 - La consommation de F&L est reconnue bonne pour la santé malgré l'utilisation de pesticides.

Non301 *Les F&L trouvent leur place dans l'alimentation durable grâce aux résultats de la recherche et à des formes élaborées.*

La morale et le contrôle social à l'anglo-saxonne ne fonctionne pas en France. Ainsi la mutualisation des risques maladie reste la règle quelle que soit l'attitude de chaque individu devant les différents risques. (**non3**) Par ailleurs, les analyses bénéfiques / risques montrent que malgré l'utilisation de produits phyto pharmaceutiques et la présence potentielle de résidus, la consommation de fruits et légumes est officiellement reconnue comme bonne pour la santé. (**24**) Subissant peu de pression de ce côté-là, les consommateurs ne sont pas particulièrement inquiets ni vigilants sur la présence de résidus de pesticides dans les F&L qu'ils achètent. (**non3 et 24 → non62**)

La consommation de F&L a trouvé sa place dans l'alimentation durable mais plutôt sous une forme élaborée : grâce aux résultats de la recherche et à des formes élaborées, les fruits et légumes frais ou transformés restent le meilleur moyen de satisfaire sa faim en volume sans les calories. La recherche trouve des gummies à grignoter sans sucre ajouté, des mélanges fruits ou légumes et des gelées foisonnées, ou toute autre texture appréciée à croquer et à mordre. (**non301**) Cette mise en avant des F&L excite en retour une attention des médias qui en agitant les peurs alimentaires incitent à la vigilance sur la présence de pesticides. Mais les sujets sont trop complexes, le grand public n'a pas à cœur de s'en emparer (**non301→62 reste faible**).

Dans ce contexte de risques mutualisés, les consommateurs étant rassurés sur la question des produits phyto pharmaceutiques (PPP), trouve des modes de cohabitation négociée en milieu rural. Ainsi, associations de producteurs et associations de consommateurs nouent un dialogue constructif qui permet à la filière F&L de progresser dans la satisfaction des attentes sociétales sans passer par la mise en place de normes contraignantes. (**non3 et non62→non319**). Cette harmonie est renforcée par la publication de résultats sur l'effet cardio-protecteur des nitrates que les consommateurs accueillent avec enthousiasme. (**non62→non309→non319**)

La consommation de F&L a trouvé sa place dans l'alimentation durable (**non301**) et est reconnue bonne pour la santé (**24**) donc logiquement les pouvoirs publics font des F&L l'élément essentiel de leur politique nutritionnelle et alimentaire et notamment de lutte contre l'obésité (**non301 et 24→22**) d'autant plus que l'effet cardio-protecteur des nitrates est reconnu (**non309→22**)

Les liens entre alimentation et santé sont de plus en plus promus. La 6^{ème} étude CCAF du CREDOC montre que pour une large majorité de Français, « bien manger c'est manger sain et équilibré » repoussant les notions de plaisir et même de satiété. La consommation de F&L bonne pour la santé, pilier des politiques publiques en matière d'alimentation et de nutrition conduit à une consommation des F&L comme alicaments. (**22, non309, 24→307**)

Dans ce monde où les consommateurs ne sont pas inquiets et où les rurbains s'entendent avec leurs voisins agriculteurs, la profession peut expliquer ses pratiques. Les organisations professionnelles se donnent les moyens, y compris médiatiques de rationaliser les peurs alimentaires. (**non62 et non319→non404**)

Mais en l'absence de tensions, de vigilance des consommateurs et de scandales médiatiques, mettant en avant des résultats contradictoires des recherches épidémiologiques, la commission européenne a d'autres urgences et le dossier d'harmonisation réglementaire européenne n'avance pas. La réglementation sanitaire reste différente et distordue entre EM. (**non309, non62, non404→non149-2**)

La paix médiatique et la quiétude des consommateurs induisent une meilleure compréhension et acceptation des travaux de génomique végétale. La recherche sur les OGM n'est pas bloquée par les consommateurs et les acteurs sociaux. (**non404 et non62→non28**).

Sans pression d'harmonisation européenne, ni pression médiatique, l'évolution de la phytopharmacie se fait sans heurt. La gestion de phases transitoires permet aux fabricants de PPP de proposer des solutions techniques alternatives en cas d'interdiction de substances actives d'autant plus facilement que des solutions en matière d'amélioration des plantes par les technologies de génomique y compris les OGM sont socialement acceptables (**non149-2, non404,non28→non403**)

Au final l'argument zéro résidu développé par l'agriculture biologique tombe à plat et n'est plus relayé par les médias ni exigé par les consommateurs; et le différentiel de prix entre le bio et le conventionnel ne se justifie pas aux yeux du consommateur et constitue un frein au développement des produits bio (**non404,non403, 24, non62→ 48**)

Scénario 3-6 :

Titre : consensus mou

Résumé : des pouvoirs publics peu directifs tant au niveau national que communautaire qui ne prennent pas position sur l'aspect bénéfiques des F&L, et qui gèrent par consensus l'évolution des matières actives ou la recherche sur les OGM. L'heure est aux compromis : de l'individu avec ses risques santé, de l'agriculteur avec son voisin. Le terreau des angoisses n'étant pas nourri, les produits bio sont moins demandés.

Non3 *La mutualisation des risques maladie reste la règle quelle que soit l'attitude de chaque individu devant les différents risques*

Non24 *La consommation de F&L n'est pas reconnue comme bonne pour la santé à cause de la présence de pesticides.*

301 -La consommation de F&L est pénalisée par l'incitation à la consommation durable

A cause de la possibilité de présence de résidus de pesticides, la consommation de F&L n'est pas reconnue officiellement comme « bonne pour la santé » (**non24**). Aussi les consommateurs sont prudents et exigent l'absence de résidus ou du moins un étiquetage précis, à l'usage en particulier des personnes sensibles à telle ou telle molécule. (**non24→62**)

Mais cette vigilance est atténuée par le fait que l'assurance santé est toujours mutualisée ce qui permet de se faire plaisir même si cela comporte des risques (**non3→non62**).

Aussi les consommateurs accueillent-ils avec engouement les publications sur l'effet cardio protecteur des nitrates (**non3 et non24→non309**)

Cette rupture de l'adage « agriculteur –empoisonneur » va faciliter les compromis entre agriculteurs et autres habitants de l'espace rural, d'autant que les consommateurs noyés sous les infos contradictoires ne sont finalement pas très vigilants sur la question des résidus. (**non3→non62→non319 ; non3→non319 ; non309→non319**)

La position des pouvoirs publics est très prudente : pas de reconnaissance d'un caractère « bon pour la santé » et pas d'inclusion de la consommation des F&L dans une alimentation durable font que les fruits et légumes ne sont pas véritablement utilisés pour les politiques nutritionnelles. (**301 et non24→non22**). Ainsi les quelques bienfaits qui peuvent être reconnus et notamment l'effet cardio protecteur des nitrates sont mis en œuvre par l'industrie qui peut créer des alicaments assortis d'un étiquetage informatif très complet et précis. (**non22, non24, non3→non307**)

L'hypothèse **309** se trouve en position de girouette avec 2 moteurs qui agissent en +/- . Si la question posée par l'hypothèse est bien celle de l'ampleur des réactions favorables ou défavorables à la consommation de F&L au fil des découvertes et des publications scientifiques, on peut écrire que dans ce contexte où le consommateur n'est pas individuellement rendu responsable de son état de santé et où, la consommation de F&L n'est pas reconnue comme bonne pour la santé, l'impact des publication médico scientifique est faible.

L'harmonisation réglementaire en matière sanitaire dans l'UE n'est pas stimulée, d'autant moins que la pression sociétale est faible, que ce soit directement par la voix des ONG ou indirectement en passant par la presse (**non62, non309→non149.2 et non 404→ non149-2**) L'heure étant à la recherche des consensus, aucune voix alarmiste ne raisonne assez et fort, la recherche sur les OGM n'est pas bloquée par les associations. (**non62 et non404→non28**). Les solutions « amiables » sont également recherchées pour l'évolution de la pharmacopée, aucune voix n'est suffisamment forte pour obtenir l'interdiction *sine die* de tel ou tel principe actif et la gestion de phases transitoires permet aux fabricants de PPP de proposer des solutions techniques alternative en cas d'interdiction de substances actives. (**non149-2, non404, non28→non403**).

Au final, un usage raisonné, expliqué des produits phyto sanitaires et des engrais amène à une baisse de la pression de demande sur les produits bio. Le différentiel de prix entre le bio et le conventionnel ne se

justifie pas aux yeux du consommateur et constitue un frein au développement des produits bio. (non404, non403, 24, non62→48).

Sc 3-7 : Non3, 24, 301 proche de sc 3-1

Scénario 3-8

Titre : Le bon produit : soit bio soit transformé.

Résumé : L'industrie répond mieux aux attentes sociétales et s'inscrit dans les tendances : alicaments, alimentation durable, étiquetage. Pour le frais, c'est la bio qui tire son épingle du jeu. La filière conventionnelle destinée au frais souffre d'un durcissement des conditions de production.

Non3 *La mutualisation des risques maladie reste la règle quelle que soit l'attitude de chaque individu devant les différents risques*

Non301 *Les F&L trouvent leur place dans l'alimentation durable grâce aux résultats de la recherche et à des formes élaborées.*

Non24 *La consommation de F&L n'est pas reconnue bonne pour la santé à cause de la présence de pesticides.*

Le désengagement des pouvoirs publics de l'action sociale et l'individualisation des couvertures de risque s'arrête aux portes de la santé. Ainsi la mutualisation des risques maladie reste la règle quelle que soit l'attitude de chaque individu devant les différents risques (non3). L'absence de responsabilisation individuelle des comportements à risque n'incite pas a priori les consommateurs à la vigilance sur la qualité sanitaire de l'alimentation. Les consommateurs ne sont pas particulièrement inquiets ni vigilants sur la question des résidus de pesticides (non3→non62).

Néanmoins, la consommation de F&L n'est pas reconnue bonne pour la santé à cause de la présence de pesticides (non24). Les consommateurs qui ne se détournent pas des F&L sont soucieux de la présence de résidus (non24→62)

L'arbitrage sur la vigilance des consommateurs peut se faire en allumant le 3^{ème} moteur du scénario: Les F&L trouvent leur place dans l'alimentation durable grâce aux résultats de la recherche et à des formes élaborées. Les fruits et légumes frais ou transformés restent le meilleur moyen de satisfaire sa faim en volume sans les calories. La recherche trouve des gommes à grignoter sans sucre ajouté, des mélanges fruits ou légumes et gelées foisonnées, ou toute autre texture appréciée à croquer et à mordre. (non301) Dans ce cas, il est plus facile aux pouvoirs publics d'inclure les F&L dans leurs politiques alimentaire et nutritionnelle et même d'en faire l'élément essentiel de ces politiques (non301→22). Pour une partie des consommateurs cette préconisation publique se transforme en une consommation sous forme d'alicaments des F&L frais (22→307) Devenu un acte thérapeutique, la consommation de F&L frais doit s'accompagner pour les consommateurs de l'absence de résidus de pesticides, sujet sur lequel ils sont particulièrement vigilants (307→62)

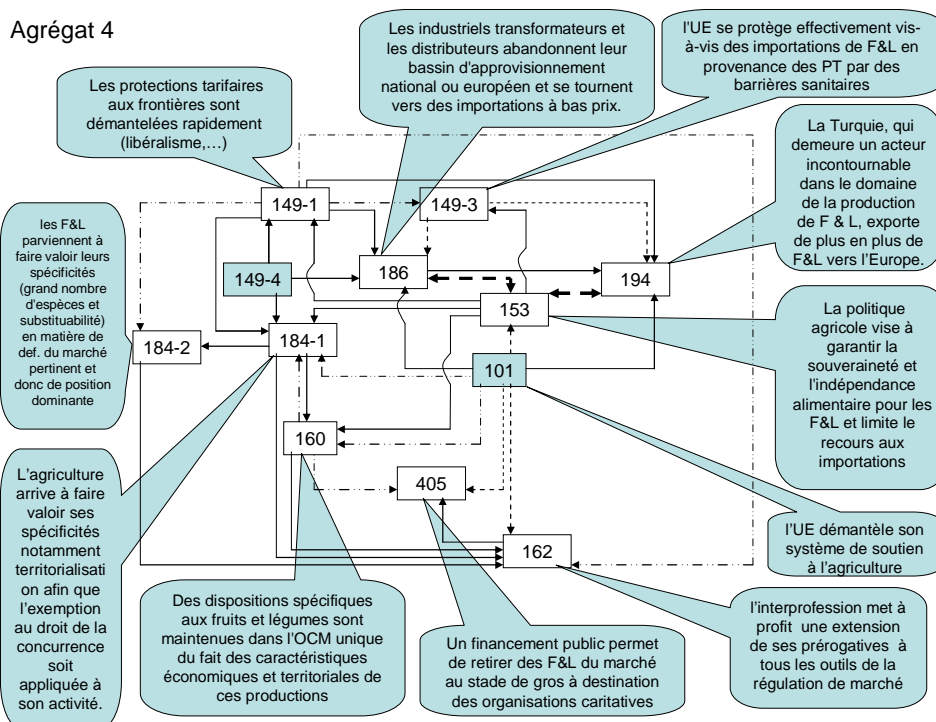
Cette consommation de F&L comme alicament n'est pas stimulée par un système d'assurance qui mutualise les risques sans sanctionner les comportements déviants (non3→+/-307), de plus la place trouvée par les F&L dans l'alimentation durable mobilise plutôt des F&L transformés qui trouvent grâce auprès des médias (non301→404→non307) ce qui encourage une consommation des F&L comme alicaments préparés par l'industrie et ce d'autant plus que l'usage des pesticides est un obstacle à la reconnaissance totale des F&L comme bénéfiques à la santé (non24→non307). Dans un contexte de crainte de l'impact des résidus de produits phyto, les produits transformés, grâce à des engagements étiquetés sur les emballages, empochent le marché des alicaments.

Les médias ont beau jeu de valider tel au tel système de production puisque globalement, si une contribution des F&L à une alimentation durable a été entérinée, pour ce qui est de l'aspect bénéfique pour la santé sa reconnaissance est liée à l'absence de pesticides, sur laquelle les consommateurs sont vigilants. Aussi les conséquences positives ou négatives de l'ingestion de nitrates donnent lieu alternativement à des scandales ou à des engouements. (non24, 3, 404 →+/-309). Aussi sous la pression des médias, des consommateurs, des différentes publications médicales, la commission européenne poursuit activement son travail d'harmonisation entre les EM de la réglementation sanitaire (309, 404, 62→149-2)

Les médias entretiennent les peurs alimentaires ce qui conduit les portes paroles des consommateurs et les acteurs sociaux à bloquer la recherche sur les OGM en F&L (404→28). Par ailleurs, l'harmonisation de la réglementation sanitaire se traduit par la suppression de substances actives qui ne sont pas remplacées par des avancées de la génomique en termes de résistance. (404, 149-2, 28→403)

Les consommateurs, attentifs à la présence de pesticides, informés que l'impact bénéfique pour la santé des F&L est remise en cause par la présence de résidus de pesticides, vont se tourner nombreux vers les F&L bio. Au final, le bio valorise de mieux en mieux son écart de prix vis à vis du conventionnel aux yeux du consommateur qui développe sa consommation. (62, non24, 404, 403→non48)

› Agrégat n°4 : Relations et échanges internationaux x



Sc4-1

Titre : Le sanitaire comme ultime moyen de protection des capacités de production européenne et notamment françaises

Résumé : Les marchés agricoles ne sont pas protégés en tant que tels. Les normes de régulation des échanges concernent l'environnement, les conditions sociales des travailleurs ou la santé des consommateurs.

101 : Face à la pression de l'OMC et en particulier des pays du groupe de Cairns, l'UE démantèle son système de soutien à l'agriculture

149-4 : Les échanges internationaux peuvent être contraints par de nouvelles normes sociales et environnementales

Face à la pression de l'OMC et en particulier des pays de l'ancien groupe de Cairns, l'UE démantèle son système de soutien à l'agriculture (**101 s'allume en recto : +101**). En conséquence, la politique agricole commune n'a plus que des moyens très réduits pour viser à garantir la souveraineté et l'indépendance alimentaire notamment pour les F&L : l'approvisionnement alimentaire dépend alors du recours à l'importation de F&L. (**influence négative de +101 sur 153 : non 153**).

Dans un tel contexte de libéralisation de l'agriculture, les interprofessions et notamment celle des F&L voient leur moyens d'intervention se réduire, en cohérence avec une application assez rigoureuse du droit de la concurrence (entente) ne leur permettant pas de compenser le recul net des anciennes interventions auprès des OP. (**influence négative de +101 sur 162 : non 162**).

C'est à peine si au niveau des OP, en compensation de la disparition des mesures d'intervention dont elles bénéficiaient, l'on tolère au nom de l'aménagement du territoire et de la promotion d'une certaine proximité, une exemption limitée à l'application à la lettre du droit de la concurrence (**influence mitigée de +101 sur 184-1 : +/- plutôt non 184-1 par cette voie**), notamment en matière de définition des marchés pertinents et donc de position dominante. (**influence positive de plutôt non 184-1 sur 184-2 et influence positive de non 153 sur 184-2 : quasi-non 184-2**).

Dans un tel contexte, très peu de dispositions spécifiques aux F&L sont maintenues dans l'OCM unique, c'est dorénavant un couple DPU nettement revu à la baisse et RDR pour les aspects « investissement » qui accompagne modestement les producteurs du secteur (**sous les influences combinées positives de non 153 et de plutôt non 184-1, additionnelles à celle mitigée de +101 sur 160 : non 160**). La réduction des moyens d'intervention des interprofessions est donc confirmée (**influences additionnelles positives de non 160 et de non 184-2 sur 162 : non 162 confirmé**), et notamment, celui un moment imaginé pour éviter par exemple que des refus « techniques » ne se traduisent par des baisses de prix « contaminantes », il n'y a pas de mise en place d'un système de

retrait au stade de gros à destination des organisations caritatives .(**notamment influences combinées, positive d'une part de non 162, et négative de +101 sur 405 : non 405**).

La baisse des subventions agricoles, notamment des pays développés dont la zone UE et l'accroissement des problématiques environnementales, notamment climatiques ont permis que soient prises en compte dans la régulation des échanges internationaux certaines de ces questions : Ainsi les échanges internationaux peuvent-ils être contraints par de nouvelles normes sociales et environnementales .(**149-4 s'allume en recto : +149-4**).

Dès lors, même si certaines protections à caractère tarifaire sont maintenues pour matérialiser la prise en compte dans les échanges de ces aspects, en cas de non respect des normes environnementales ou sociales, la politique agricole de l'UE ayant renoncé à une souveraineté alimentaire pour les F&L au travers du démantèlement de ces aides, a besoin d'un niveau conséquent d'importations et ces protections tarifaires sont relativement modestes (**influences mitigées combinées de 149-4 sur 149-1 et de non 153: +/- 149-1**).

Ces besoins d'importations (ainsi que les accords d'association avec l'UE) permettent à la Turquie de demeurer un acteur incontournable dans le domaine de la production de F & L qui exporte de plus en plus de F&L vers l'Europe (**influence négative de non153 sur 194 malgré l'influence mitigée de +/- 149-1 : + 194 par ces voies**).

L'apparition en début de XXIème siècle de crises sanitaires sur les végétaux, conduit néanmoins les autorités communautaires à accroître leur vigilance sur les contrôles sanitaires aux frontières de l'UE en visant à appliquer aux importations des pays tiers les normes intra-UE. Pour ce faire les autorités communautaires s'appuient, via la prise en compte de la sécurité des applicateurs de produits phytosanitaires dans les pays tiers (aspects sociaux / conditions de travail) et les conséquences environnementales de certains traitements, sur les possibilités offertes par l'OMC, pour prendre en compte ces aspects dans les échanges internationaux, via les relativement modestes protections à caractère tarifaire maintenues, mais sans que ceci contraigne outre mesure le niveau des importations.. (**synthèse des influences positive de non 153, mitigées de +101 et +/- 149-1, et enfin positive de +149-4 sur 149-3 : +/- 149-3**.) Le contenu des accords d'association avec la Turquie échange d'ailleurs un quasi-respect des normes sanitaires communautaires contre des volumes d'importations importants à droits « social et environnementaux » nuls, ce qui contraint quelque peu sa capacité à exporter massivement vers l'UE. (**synthèse des influences réciproque entre +194 initial et +/- 149-3 : plutôt +194**).

Dans un tel contexte, les industriels transformateurs et les distributeurs n'abandonnent pas complètement leur bassin d'approvisionnement national ou européen, mais diversifient leurs bassins d'approvisionnement en se tournant pour bénéficier d'importations à prix relativement bas, dès lors notamment que leur degré d'assurance sur la qualité sanitaire est suffisant (**synthèse des influences négatives de non153, +149-4, +/-149-3 et positive de +/- 149-1 sur 186 : +/-186**).

Ces évolutions et les préoccupations environnementales conduisent à ce qu'*in fine* l'on tolère, au nom de l'aménagement du territoire et de la promotion d'une certaine proximité, une exemption limitée à l'application à la lettre du droit de la concurrence au niveau des OP notamment en matière de définition des marchés pertinents et donc de position dominante. (**in fine : l'influence mitigée de +/- 149-1 sur quasi-non 184-2 : +/- 184-2, mais sans remise en cause de non162**).

Le sanitaire peut donc être considéré comme ultime moyen de protection des capacités de production européenne et notamment française.

Sc4-2

Titre : Un marché européen protégé et organisé

Résumé : Les échanges mondiaux sont de plus en plus contraints par des normes et protections de toutes sortes (sanitaires, tarifaires, sociales et environnementales) qui réduisent les distorsions de concurrence. La limitation des fluctuations des prix des produits agricoles est co-gérée avec les filières qui peuvent s'organiser et échanger des informations sans se heurter au droit de la concurrence. Les marchés régionaux (au sens sous-continent) sont privilégiés.

Non101 : les négociateurs européens sauvent la politique agricole européenne lors des négociations OMC, l'Union européenne conserve une politique agricole forte

149-4 : Les échanges internationaux peuvent être contraints par de nouvelles normes sociales et environnementales

A l'OMC, les ravages causés dans les économies de différents pays par les fluctuations hystériques des cours des matières premières agricoles font évoluer la doctrine sur la régulation des marchés. Les négociateurs européens sauvent la politique agricole européenne lors des négociations OMC, l'Union

européenne conserve une politique agricole forte. (**non101**). Grâce aux nouvelles possibilités de régulation la mise en avant de politiques de protection des filières nationales n'est plus taboue. La politique agricole vise à garantir la souveraineté et l'indépendance alimentaire pour les F&L et limite le recours aux importations. (**non101→153**). Cette politique agricole forte permet de faire valoir l'importance de l'implantation territoriale des filières et d'obtenir un assouplissement du droit de la concurrence dans cette direction. L'agriculture arrive à faire valoir ses spécificités notamment la territorialisation, afin que l'exemption au droit de la concurrence soit appliquée à son activité. (**non101→184-1**). Les spécificités territoriales justifient également le maintien d'outils d'intervention, renforcés par l'affirmation d'une politique de souveraineté nationale et d'une politique agricole forte. (**non101, 153, 184-1→160**).

Au sein de l'agriculture, les filières F&L obtiennent la reconnaissance de leurs spécificités (nombre d'espèces, possibilité de substitution entre espèces,...) et s'engouffrent dans la brèche des dérogations au droit de la concurrence; d'autant plus que la politique agricole vise à assurer l'indépendance alimentaire sans recours à l'importation. (**184-1,153→184-2**).

L'UE incite ses Etats Membres à s'appuyer sur les interprofessions pour trouver des solutions adaptées, et renforcer l'efficacité de sa politique agricole revigorée. Les assouplissements au droit de la concurrence permettent à l'interprofession d'être une plateforme d'échanges d'information et d'orientations et de cogestion de la mise en œuvre des dispositions spécifiques maintenues dans l'OCM F&L. Aussi, l'interprofession met à profit une extension de ses prérogatives à tous les outils de la régulation de marché (stimulation de la demande, stockage-destruction de l'offre, encadrement des variations de prix). (**non101, 184-2 et 160 →162**).

Une des modalités d'intervention rendue possible par le souhait politique de réguler les marchés, est une forme de retrait non plus au stade de la production mais au stade de gros, afin d'éviter les effets d'effondrement des cours lié à un surcroît limité d'offre sur les marchés de gros. (**non101, 160,162→405**).

Dans un contexte où la politique agricole vise à garantir la souveraineté et l'indépendance alimentaire pour les F&L et limite le recours aux importations, la possibilité de contraintes environnementales aux échanges favorise la mise en place des normes sanitaires érigées par l'UE contribuant à protéger son marché des importations en provenance des Pays Tiers. (**153→149-3 et 149-4→149-3**). De plus au plan social, elles conduisent les industriels transformateurs et les distributeurs à entretenir volontairement leurs fournisseurs de proximité ou de bassin d'approvisionnement, par crainte d'une crise des approvisionnements mondialisés. (**153→149-3→non186 ; 149-4→non186 et 153→non186**).

Les normes sociales et environnementales une fois adoptées par les pays importateurs comme condition d'accès à leur marché, les protections tarifaires sont des sanctions liées aux nouvelles normes. Par contre la politique agricole qui vise l'indépendance alimentaire en limitant le recours aux importations peut avoir besoin de tels outils. (**149-4→+/-149-1 et 153→non149-1 au final non149-1**).

La recherche de l'indépendance alimentaire, le repli des transformateurs et distributeurs sur leur marché national, l'existence de protections tarifaires qui désavantage les importations à bas prix et les barrières sanitaires convergent pour inciter la Turquie à se tourner vers ses marchés d'orient. (**153, non186, non149-1,149-3→non194**).

Sc-4-3

Titre : Que le meilleur gagne !

Résumé : Dans un environnement réglementaire tout à fait libéral, qui vise à faciliter les importations au meilleur coût et à empêcher toute forme d'entente dans les filières, l'interprofession n'a pas d'outil à sa disposition pour intervenir sur l'économie de la filière. La production n'a d'autre issue que la course à l'agrandissement.

101 : Face à la pression de l'OMC et en particulier des pays du groupe de Cairns, l'UE démantèle son système de soutien à l'agriculture

Non149-4 aucune norme sociale ou environnementale ne peut entraver la liberté des échanges internationaux

Face à la pression de l'OMC et en particulier des pays de l'ancien groupe de Cairns, l'UE démantèle son système de soutien à l'agriculture. (**101**). En conséquence, la politique agricole commune n'a plus que des moyens très réduits pour viser à garantir la souveraineté et l'indépendance alimentaire notamment pour les F&L : l'approvisionnement alimentaire dépend alors du recours à l'importation de F&L. (**101→non 153**).

Dans un tel contexte de libéralisation de l'agriculture, les interprofessions et notamment celle des F&L voient leur moyens d'intervention se réduire, en cohérence avec une application assez rigoureuse du droit de la concurrence (entente) ne leur permettant pas de compenser le recul net des anciennes interventions auprès des OP. (**101 → non 162**).

C'est à peine si au niveau des OP, en compensation de la disparition des mesures d'intervention dont elles bénéficiaient, l'on tolère au nom de l'aménagement du territoire et de la promotion d'une certaine proximité, une exemption limitée à l'application à la lettre du droit de la concurrence, (**101 → +/- plutôt non 184-1**), notamment en matière de définition des marchés pertinents et donc de position dominante. (**non184-1 → non184-2 et non 153→non 184-2**).

Dans un tel contexte, très peu de dispositions spécifiques aux F&L sont maintenues dans l'OCM unique, c'est dorénavant un couple DPU nettement revus à la baisse et RDR pour les aspects « investissement » qui accompagne modestement les producteurs du secteur (**non 153 et non 184-1→non160, 101 →+/- non 160**). La réduction des moyens d'intervention des interprofessions est donc confirmée (**non160 et non184-2 → non162**), et notamment, ce qui fut un moment imaginé pour éviter par exemple que des refus « techniques » ne se traduisent par des baisses de prix « contaminantes » : il n'y a pas de mise en place d'un système de retrait au stade de gros à destination des organisations caritatives. (**non 162→non405 et 101 → non 405.**)

Par ailleurs, aucune norme sociale et environnementale ne vient contraindre les échanges (**149-4**). La doctrine des négociations OMC est plus que jamais inspirée du dogme de la croissance par le développement des échanges. Dans cette ambiance, l'UE ne contrôle pas le respect de barrières sanitaires à l'importation (**non149-4→non149-3**). Ces 2 orientations incitent les distributeurs et transformateurs à aller chercher hors de l'Europe des produits à bas prix. (**non149-4 et non149-3→ 186**). Dans la foulée, les protections tarifaires aux frontières sont démantelées, ce qui renforce la recherche par les distributeurs et les transformateurs d'approvisionnements étrangers à bas prix. (**non149-4→149-1→186**).

L'abaissement des protections sanitaires et tarifaires, les politiques des transformateurs et des distributeurs pour aller chercher des produits à bas prix hors d'Europe, ouvrent un « boulevard » à la Turquie qui exporte de + en + vers l'Europe. (**186, 149-1, non149-3→194**).

Dans un marché sans frontière, les notions de marché pertinent et de position dominante font référence à une échelle géographique de plus en plus vaste et ne sont donc plus des contraintes dans le secteur des fruits et légumes. La course à la concentration est donc ouverte ! (**149-1→184-2**) (sur des bases privées, voire d'OP mais pas interprofessionnelles.)

Sc4-4

Titre : Un marché très ouvert doté d'outils de régulation

Résumé : En contrepartie d'une poursuite de l'abaissement des protections aux frontières (tant tarifaires que sanitaires), l'UE se protège pour les F&L en maintenant une intervention économique et en tolérant des dérogations aux règles de la concurrence dans le secteur.

Non101 : les négociateurs européens sauvent la politique agricole européenne lors des négociations OMC, l'Union européenne conserve une politique agricole forte

Non149-4 aucune norme sociale ou environnementale ne peut entraver la liberté des échanges internationaux

A l'OMC, les ravages causés dans les économies de différents pays par les fluctuations hystériques des cours des matières premières agricoles font évoluer la doctrine sur la régulation des marchés. Les négociateurs européens sauvent la politique agricole européenne lors des négociations OMC, l'Union européenne définit une politique agricole forte (**non101**) Grace aux nouvelles possibilités de régulation, la mise en avant de politiques de protection des filières nationales n'est plus tabou. La politique agricole vise à garantir la souveraineté et l'indépendance alimentaire notamment pour les F&L et limite le recours aux importations (**non101→153**). Cette politique agricole forte permet de faire valoir l'importance de l'implantation territoriale des filières et d'obtenir un assouplissement du droit de la concurrence dans cette direction. L'agriculture arrive à faire valoir ses spécificités, notamment la territorialisation, afin que l'exemption au droit de la concurrence soit appliquée à son activité. (**non101→184-1**). Les spécificités territoriales justifient également le maintien d'outils d'intervention, renforcés par l'affirmation d'une politique de souveraineté nationale et d'une politique agricole forte. (**non101, 153, 184-1→160**). Au sein de l'agriculture, les filières F&L obtiennent la reconnaissance de leurs spécificités (nombre d'espèces, possibilité de substitution entre espèces,...) et s'engouffrent dans la brèche des dérogations au droit de la concurrence, d'autant plus que la politique agricole vise à assurer l'indépendance alimentaire sans recours à l'importation. (**184-1,153→184-2**).

L'UE incite ses EM à s'appuyer sur les interprofessions pour trouver des solutions adaptées, et renforcer l'efficacité de sa politique agricole revigorée. Les assouplissements au droit de la concurrence permettent à l'interprofession d'être une plateforme d'échanges d'information et d'orientations et de cogestion de la mise en œuvre des dispositions spécifiques maintenues dans l'OCM F&L. Aussi, l'interprofession met à profit une extension de ses prérogatives à tous les outils de la régulation de marché : stimulation de la

demande, stockage destruction de l'offre, encadrement des variations de prix. (**non101, 184-2 et 160 →162**).

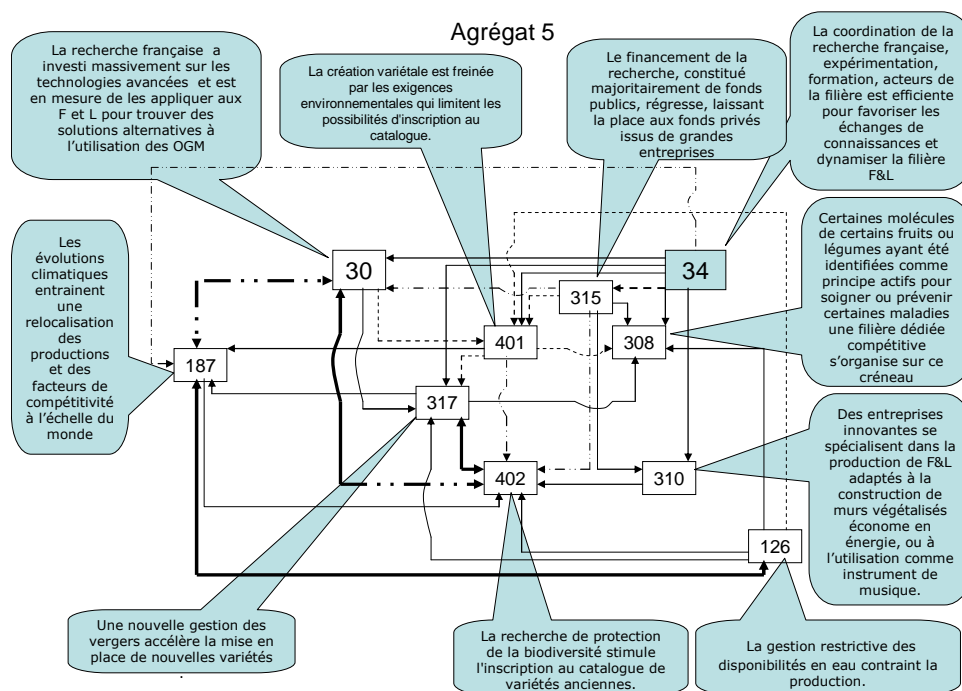
Une des modalités d'intervention rendue possible par le souhait politique de réguler les marchés, est une forme de retrait non plus au stade de la production mais au stade de gros afin d'éviter les effets d'effondrement des cours lié à un surcroît limité d'offre sur les marchés de gros. (**non101, 160,162→405**).

Dans le même temps, aucune norme sociale et environnementale ne vient contraindre les échanges. La doctrine des négociations OMC reste néanmoins inspirée du dogme de la croissance par le développement des échanges. Dans cette ambiance, l'UE ne contrôle pas le respect de barrières sanitaires à l'importation (**non149-4→non149-3**). Ces 2 orientations incitent les distributeurs et transformateurs à aller chercher hors de l'Europe des produits à bas prix (**non149-4 et non149-3→ 186**). Dans la foulée, les protections tarifaires aux frontières sont démantelées, ce qui renforce la recherche d'approvisionnements étrangers à bas prix par les distributeurs et les transformateurs. (**non149-4→149-1→186**).

L'abaissement des protections sanitaires et tarifaires, les politiques des transformateurs et des distributeurs pour aller chercher des produits à bas prix hors d'Europe, ouvrent un « boulevard » à la Turquie qui exporte de + en + vers l'Europe. (**186, 149-1, non149-3→194**).

Dans ce scénario il y a un conflit entre la volonté d'affirmer une politique agricole forte d'indépendance alimentaire et les partisans du développement sans frein des marchés. Tout réside dans les outils de cette politique agricole : une part de responsabilité importante est confiée à l'interprofession assortie d'outils de régulation, le reste de la politique vise à renforcer la compétitivité des filières européennes, à maintenir les exploitations en sécurisant le revenu des exploitants et si nécessaire à faciliter l'accès des consommateurs au marché. Dans ce scénario on considère donc que la volonté de garantir l'indépendance alimentaire n'est qu'un affichage et ne se traduit pas par la mise en place éventuelle de protections aux frontières.

› Agrégat n°5 : La recherche pour des innovations voulues ou subies



Scénario 5-1

Titre : **La filière et la recherche publique main dans la main**

Résumé : La coordination étroite entre la recherche et la filière F&L stimule la création variétale et mise au point de solutions techniques rapidement mises en œuvre, dans un contexte de pression réglementaire environnementale croissante. Les niches innovantes sont exploitées et une filière dédiée à la production de matières actives pour médicament issues de F&L est créée.

34 La coordination de la recherche française, expérimentation, formation, acteurs de la filière (sur un modèle type PicLeg), est efficace pour favoriser les échanges de connaissances et dynamiser la filière F&L

Forte de l'expérience historique PicLeg, la recherche française sectorielle coordonne, dès l'émergence des projets, les pôles expérimentation, formation, acteurs de la filière, ce qui se révèle efficace pour favoriser les échanges de connaissances et dynamiser la filière F&L (**34**). Ainsi un « GIS Fruits » a pris en charge la problématique de l'arboriculture durable. Plus largement des instances de coordination entre la recherche et les acteurs de la filière se mettent en place sur chaque thématique de recherche pour assurer une diffusion plus efficace des résultats. Le co-pilotage public/ privé des projets conduit au cofinancement. Le financement de la recherche est majoritairement assuré par des fonds publics et professionnels collectifs, stables par rapport au niveau actuel. (**34**→**non315**).

L'environnement d'ensemble de l'agriculture et particulièrement des F et L évolue très vite : le développement durable dans sa version « agriculture et alimentation durables » est accepté comme orientation politique et technique aussi bien au niveau national qu'europpéen et international. Les OGM sont toujours socialement inacceptables. Co-pilotée par la filière, la recherche française qui a investi massivement sur les technologies avancées est en mesure de les appliquer aux F et L pour trouver des solutions alternatives à l'utilisation des OGM. (**34**→**30**)

les technologies avancées alternatives aux OGM : génomique, biologie moléculaire, Sélection Assistée par Marqueurs, modélisation des systèmes biologiques complexes...constitution et gestion de mégabases de données, recherche d'idéotypes originaux -en matière de matériel végétal ou de leur dérivés- et répondant aux besoins de plus en plus soutenus d'innovations pour les F et L.

La recherche a aussi exploré des possibilités d'adaptation de la culture des F&L à des situations extrêmes et à des utilisations originales, au point que des entreprises innovantes se spécialisent dans la production de F&L adaptés à la construction de murs végétalisés économes en énergie, ou à l'utilisation comme instrument de musique. (**34**→**310**) Si bien que des variétés anciennes sont retrouvées pour satisfaire ces nouveaux besoins de niche dont la valeur génétique suscite un regain d'intérêts. La recherche de protection de la biodiversité stimule l'inscription au catalogue de variétés anciennes (**310**→**402**). Le matériel génétique de ces variétés anciennes est valorisé dans des techniques alternatives aux OGM (**402**→**30**) Ainsi, finalement les entreprises semencières n'éprouvent pas de difficultés à créer des variétés répondant aux contraintes environnementales croissantes. (**30**→**non401**). De nombreux éléments concourent à une nouvelle gestion des cultures horticoles et en particulier des vergers, ce qui accélère la mise en place de démarches innovantes : notamment la re-découverte des variétés anciennes, les nouvelles technologies mises en œuvre, la création de nouvelles variétés et une meilleure transmission des résultats de la recherche grâce au GIS Fruits. (**34**, **non401**, **402**, **30**→**317**) Pour pallier l'augmentation des coûts de production en France et les écarts qui se creusent de ce point de vue entre la production légumière ou arboricole fruitière française et celles des autres pays européens-et aussi (et surtout) des autres parties du monde-, les modes de production fruitière et légumière évoluent très rapidement et permettent à l'arboriculture et l'horticulture françaises de demeurer compétitives par rapport aux principaux pays producteurs.

Evolutions des modes de production fruitière : innovations variétales, adaptation du matériel végétal et des systèmes de culture pour répondre aux nouveaux enjeux de limitation des coûts :intensification de la culture, limitation de la période juvénile et mise à fruits très rapide, turn-over rapide des productions et des variétés par surgreffage, mécanisation de la taille et de la récolte, développement de systèmes de production, intégrés et économes en intrants, développement de modèles et d'outils d'aide à la décision et limitation des opérations de conduite des vergers... etc

Création de variétés ayant des qualités environnementales, mise en place rapide des nouvelles variétés, recherche de la biodiversité permettent une relocalisation des productions dans le monde. (**non401**, **317**, **30**→**187**) La délocalisation et ses conséquences est aussi un thème de recherche pluridisciplinaire (**34**→**187**)

Les évolutions climatiques induisent également une gestion restrictive de l'eau (**187**→**126**) qui va stimuler la recherche de protection du patrimoine des variétés anciennes et conduire à mettre en place plus rapidement de nouvelles variétés adaptées à de nouvelles contraintes.

La création de nouvelles variétés adaptées à une gestion rigoureuse de l'eau, la mise en place de vergers rénovés dans leur conception, dans un contexte d'une recherche attentive à la demande sociale conduit à mettre en place des filières dédiées à la production de médicaments. Des techniques de transformation alternatives simples s'organisent autour de certaines molécules de certains fruits ou légumes ayant été identifiées comme principe actifs pour soigner ou prévenir certaines maladies. Une filière dédiée compétitive s'organise sur ce créneau mais veille à ce que ses coproduits soient valorisés en alimentation humaine sous forme de produits transformés originaux ou d'ingrédients de valeur dans les plats préparés diététiques. (**34**, **315**, **non401**, **317** et **126**→**308**)

Scénario 5-2

Titre : Une filière F&L sans recherche

Résumé : La filière délaissée par une recherche publique faiblement dotée n'est pas suffisamment lucrative pour que la recherche privée s'intéresse à ses problèmes. Aussi la filière ne dispose pas de moyens d'adaptation à la pression réglementaire environnementale. Heureusement la production agricole n'est pas pénalisée par les restrictions d'eau ! La filière passe à côté des niches et le débouché « médicaments » est capté par l'industrie pharmaceutique et ses produits de synthèse.

non 34 Faute de partenariat la transmission des besoins de la filière F&L, le développement et la diffusion des résultats de la recherche ne se font pas efficacement.

La recherche et la filière ne trouvent pas les instances et la gouvernance adéquates pour construire des relations réciproques nécessaires à un co-pilotage de la recherche et à une diffusion efficace des résultats. D'un côté comme de l'autre, les nouvelles générations d'acteurs ne cherchent pas le dialogue. **(non34)**

Les résultats de la recherche étant mal diffusés et mal reçus par la filière, le financement public diminue. L'Etat ne soutient plus la recherche publique à objectif finalisé pour l'agriculture, les organismes publics de recherche (Inra, Cemagref, Cirad, Etablissements d'enseignement supérieur) ont été fusionnés et les effectifs de chercheurs considérablement réduits. Pour améliorer leur compétitivité, de grands groupes semenciers internationaux, leaders de la phyto pharmacie, ... financent une recherche privée (nouvelles variétés, techniques de production, de conservation...). **(non34→315)** Ces orientations de recherche tournent principalement autour de la tolérance aux pesticides, de la diminution des risques de résidus, qui sont les préoccupations des firmes. Mais la filière F&L est perçue comme un marché mineur au regard d'autres grandes filières agricoles. Aussi cette recherche privée s'intéresse peu aux attentes et aux problèmes de la filière F&L et ne déploie pas de moyens d'investigation importants.. Les usages non alimentaires qui constituent un micro-marché ne se développent pas non plus **(non 34→non310)** malgré quelques subsides privés sur des créneaux spécifiques. **(315→310)**

Par cette voie, les variétés anciennes, qui auraient notamment pu être intéressantes pour des usages alternatifs des F&L ne sont pas inscrites au catalogue et leur diffusion est marginalisée **(non310→non402)**

Le financement, de plus en plus privé de la recherche, fait qu'il n'existe pas de dialogue entre la filière F et L et la recherche, la recherche française cherche à rattraper le retard en matière de plantes OGM, principal terrain de compétition entre les labos publics et privés. **(315, non34, non402→non30)**.

Mais l'inscription au Catalogue de ces nouvelles variétés est compromise par les nouvelles normes environnementales qui justement sont restées sur une position anti OGM. **(non30→401)** L'absence de partenariat entre les acteurs de la filière et les chercheurs nuit à une bonne coordination avec le CTPS qui s'oppose à l'inscription des variétés les moins performantes vis-à-vis des exigences environnementales, et des variétés OGM **(non34→401)**

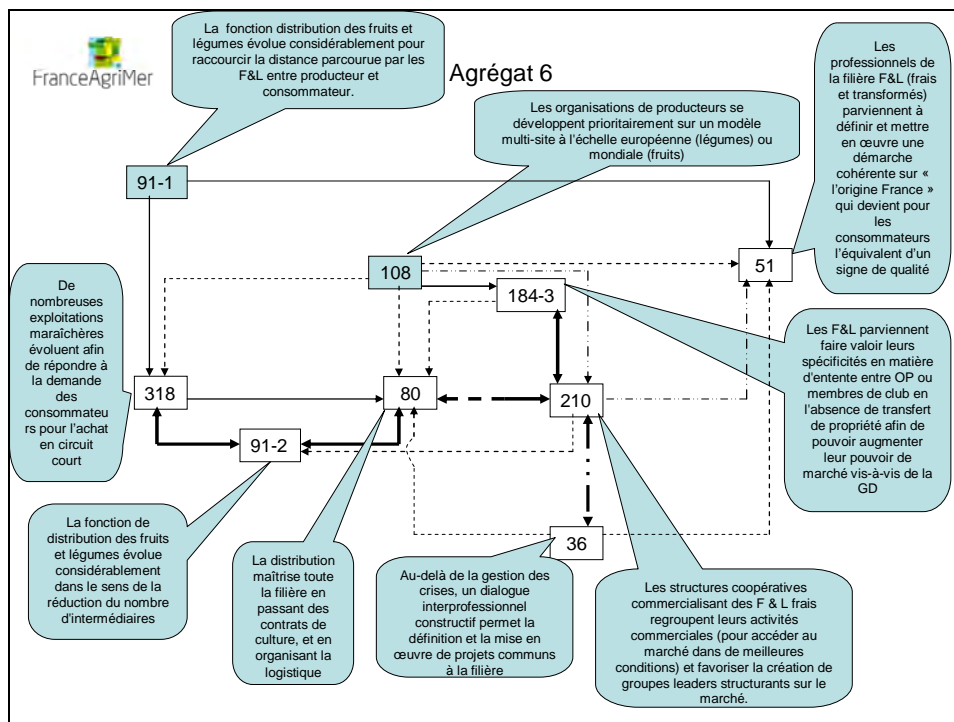
D'ailleurs cette faible coordination entre la recherche et la filière, freine considérablement l'adaptation des productions horticoles et arboricoles à la demande consommateur, **(non34→non317)** mais également au changement climatique qui heureusement n'a qu'une faible incidence sur la localisation des productions horticoles **(non317→non187)** du fait d'une gestion prioritaire de l'eau pour les F & L qui permet d'optimiser les productions (politique de barrages ou de retenues collinaires). **(non 187→non126)** Faute de pression de demande pour des variétés notamment économes en eau, la création variétale est freinée par les exigences environnementales qui limitent les possibilités d'inscription au catalogue et de fait la possibilité de commercialisation des variétés. **(non126→401)**

Faute de nouvelles variétés inscrites au catalogue, faute de diffusion des progrès techniques dans la conduite des vergers l'adaptation des vergers à la demande des consommateurs est considérablement freinée. **(401, non 34→non317)**

L'affectation prioritaire de l'eau disponible à l'agriculture et plus précisément à la production de F&L, ne stimule pas l'inscription au catalogue de variétés anciennes. **(non126→non402)** ni la mise en place de nouvelles variétés dans les vergers **(non126→non317)**.

Au final, faute de coordination, de fonds publics, de nouvelles variétés et même faute de gestion réellement restrictive de l'eau, malgré l'identification de l'intérêt thérapeutique de certains composants des F&L les coûts de production, de concentration, d'extraction de molécules pour prévenir ou soigner les plantes sont trop élevés pour développer une filière dédiée. La voie de la synthèse est privilégiée. **(308)**

› Agrégat n°6 : Interprofession, organisation économique et proximité



Scénario 6-1

Titre : à chacun son métier

Résumé : La volonté de réduire la distance parcourue entre les producteurs et les consommateurs se traduit brièvement par le développement de la vente directe, puis grâce à un mouvement de concentration des opérateurs et de développement de structures multi sites, la filière installe sa performance dans un rapport de force équilibré entre différents métiers et l'interprofession commune frais et transformé mène à bien un projet de signe de qualité « origine France ».

91-1 La fonction distribution des fruits et légumes évolue considérablement pour raccourcir la distance parcourue par les F&L entre producteur et consommateur.

108 Les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle multi-site à l'échelle européenne (légumes) ou mondiale (fruits).

La filière fruits et légumes est, comme d'autres, prise dans le champ de pression du « greenwashing ». Par suite d'une prise de conscience ou par opportunisme et besoin d'affichage la filière cherche à diminuer son empreinte carbone : la fonction distribution des fruits et légumes évolue considérablement pour raccourcir la distance parcourue par les F&L entre producteur et consommateur. **(91-1)**

De nombreuses exploitations maraîchères évoluent afin de répondre à la demande des consommateurs pour l'achat en circuit court : les maraîchers font évoluer leurs productions (calendrier, diversification), leurs systèmes de culture et leur organisation (développement d'ateliers de transformation, accueil de cours de cuisine). **(91-1→318)**.

Par ailleurs, pour accroître leur pouvoir de marché et mieux s'affranchir des aléas liés au calendrier, pour produire sur une plus longue période et mieux gérer les télescopages d'offre dus aux aléas climatiques, les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle multi-sites à l'échelle européenne (légumes) ou mondiale (fruits). **(108)**. Ce modèle durable, très performant renforce la présence d'une offre en frais comme en transformé adaptée aux circuits de distribution « classiques ». Cette offre facilite le retour des consommateurs dans les circuits d'achat classiques après un engouement passager pour les achats sur l'exploitation ou l'abonnement aux paniers. La demande pour le développement de vente en circuit courts, de services et de transformation s'éteint rapidement, les exploitations qui avaient pris cette orientation se recentrent sur leur métier de production maraîchère. **(108→non 80)**.

L'organisation internationale des entreprises de l'amont de la filière affaiblit la nécessité et la rentabilité d'une intégration de la filière par la distribution aussi l'existence d'intermédiaires spécialisés entre producteurs et clients (expéditeurs, grossistes, transformateurs, logisticiens et distributeurs) reste justifiée et la distribution reste dans son rôle, **(108→non 80)**, et la distribution des F&L ne cherche pas à diminuer

le nombre d'intermédiaires entre producteur et consommateur. (**non80**→**non91-2**). Ainsi il n'y a pas d'intégration de la production et de la logistique par la distribution et réciproquement il n'y a pas d'intégration des fonctions de distribution et de mise à la consommation par la production. Les exploitations qui s'étaient orientées un temps vers l'approvisionnement direct des consommateurs se recentrent sur leur métier. (**non91-2**→**non318**). Au final, la vente directe par les producteurs aux consommateurs ne se développe pas et est même parfois hébergée par les détaillants sous forme de stand « en direct de la production » sur le point de vente. La plupart du temps le rôle des intermédiaires spécialisés n'est pas remis en cause. (en retour **non318**→**non80**).

Les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle multi-site à l'échelle européenne (légumes) ou mondiale (fruits). Le développement d'intérêts communs entre organisations de producteurs, coopératives ou non, renforce leur capacité de lobbying auprès des instances communautaires. Ainsi, les F&L parviennent à faire valoir leurs spécificités en matière d'entente entre OP ou membres de club en l'absence de transfert de propriété afin de pouvoir augmenter leur pouvoir de marché vis-à-vis de la GD. (**108**→**184-3**). Les coopératives qui développent un discours sur leur ancrage territorial et se présentent comme symbole de la proximité, tirent partie de cet assouplissement du droit de la concurrence et les structures coopératives commercialisant des F & L frais regroupent leurs activités commerciales (pour accéder au marché dans de meilleures conditions) et favoriser la création de groupes leaders structurants sur le marché. (**184-3**→**210**). Ceci en retour maintient une pression sur les autorités communautaire. (**210**→**184-3**).

La reconnaissance d'une spécificité des organisations de producteurs et des démarches de club au regard du droit de la concurrence, permet l'existence d'intermédiaires spécialisés qui transmettent la valeur du produit jusqu'au consommateur final. La distribution reste dans son rôle et n'intègre pas son amont. (**184-3**→**non80**). Cette situation est renforcée par la politique des coopératives qui regroupent leurs activités commerciales pour faire jeu égal avec la GD. (**210**→**non80**) Une fois atteint un certain degré d'équilibre, le mouvement de regroupement des activités commerciales des coopératives ralentit. (**non80**→**non210**). Dans un contexte où, plus largement, les organisations de producteurs tissent des partenariats hors des frontières, la structuration du marché induite par le regroupement des activités commerciales des coopératives, stabilise l'interprofession. Ainsi, au-delà de la gestion des crises, un dialogue interprofessionnel constructif permet la définition et la mise en œuvre de projets communs à la filière. (**210**→**36**). Les différentes familles qui composent l'interprofession sont confortées chacune dans son rôle et la grande distribution n'est pas tentée d'intégrer son amont. (**36**→**non80**). Un des projets qui vient rapidement sur la table est celui de « l'origine France » (**36**→**51**) qui est favorisé par le souhait de la société et de la filière de raccourcir la distance entre producteur et consommateur. (**91-1**→**51**). Par contre le développement d'organisations de producteurs pour le frais ou le transformé sur un modèle multi-site ne simplifie pas ce débat. (**108**→**non51**). Grâce à l'impulsion des coopératives qui regroupent leur activité commerciale, les discussions finissent par aboutir sur la notion d'origine France : lieu de production pour les produits frais ou lieu de production d'une proportion significative du produit pour les produits transformés.

Scénario 6-2

Titre : Un équilibre précaire entre les métiers....

Résumé : La filière est riche de différents formats d'opérateurs au niveau de la production du négoce de la logistique et de la distribution, sans velléité d'absorption des fonctions d'amont par la distribution ou de la vente au consommateur par la production mais les coopératives n'arrivent pas à valoriser la mise en commun d'activités commerciales et fragilisent l'ensemble de la filière qui ne trouve pas de projet fédérateur.

non91-1 La question de la distance parcourue par le produit n'influence pas la politique d'achat des détaillants.

108 Les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle multi-site à l'échelle européenne (légumes) ou mondiale (fruits).

La réflexion sur l'empreinte carbone et sur l'impact de l'activité humaine sur le réchauffement climatique s'est affinée. Le critère « distance parcourue » est précisé selon le mode de transport et pondéré par d'autres éléments de coût énergétique comme le stockage ou d'autres éléments environnementaux et sociaux (conditions de travail,...). Aussi, la question de la distance parcourue par le produit n'influence-t-elle pas la politique d'achat des détaillants. (**non91-1**).

Soucieuses d'approvisionner la grande distribution et l'industrie de transformation selon un calendrier étendu et maîtrisé, les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle multi-site à l'échelle européenne (légumes) ou mondiale (fruits). **(108)**.

De moins en moins convaincu de sa capacité à infléchir le « cours des choses » en matière de réchauffement climatique par son action individuelle, confronté aux discours de plus en plus complexes et contradictoires des différentes chapelles d'écoclimatologues, le consommateur se convainc que c'est toujours quelque part la saison du produit dont il a envie. La demande pour le développement de vente en circuit courts, de services et de transformation s'éteint rapidement, les exploitations qui avaient pris cette orientation se recentrent sur leur métier de production maraichère. **(non91-1 et 108→318)**.

La grande distribution trouve une offre satisfaisante et compétitive auprès des organisations de producteurs, les circuits spécialisés s'approvisionnent auprès de grossistes qui leur préparent les assortiments dont ils ont besoin. Ainsi, la distribution des F&L ne cherche pas à diminuer le nombre d'intermédiaires entre producteur et consommateur et l'existence d'intermédiaires spécialisés entre producteurs et clients (expéditeurs, grossistes, distributeurs et transformateurs) reste justifiée; la distribution reste dans son rôle. **(non 318→non 91-2 et non80)**. En retour, la justification économique et technique des différents métiers entre le producteur et le consommateur, conforte les détaillants (GD et spécialisés) qui ne cherchent pas à se passer de ces services et étouffe dans l'œuf le développement des circuits courts. **(non80→non91-2→non318)**.

Le développement sur un mode multi-sites des organisations de producteurs renforce leur capacité de lobbying et les F&L parviennent à faire valoir leurs spécificités en matière d'entente entre OP ou membres de club en l'absence de transfert de propriété afin de pouvoir augmenter leur pouvoir de marché vis-à-vis de la GD. **(108→184-3)**. Ce rapport de force mieux équilibré entre les organisations de producteurs et la GD bride les velléités d'intégration de celle-ci qui reste dans son rôle. **(108 et 184-3→non80)**.

L'assouplissement du droit de la concurrence est perçu comme une opportunité par les coopératives qui mettent en commun leur activité commerciale. **(184-3→210)**. Mais elles sont fortement concurrencées par des organisations de producteurs d'initiative privée, plus réactives, notamment pour jouer les complémentarités internationales sur le marché du frais. **(108→non210)**. De plus la distribution qui ne cherche pas à intégrer ses fournisseurs les met en concurrence. Certaines coopératives livrent directement la GD, dans le dos de la structure commune commerciale à laquelle pourtant elles adhèrent ! **(non80→non210)**. Au final la gouvernance coopérative est victime de ses faiblesses et se met en position d'être, soit intégrée par la distribution, soit éliminée comme un intermédiaire inutile. **(non210→91-2 et 80)**.

Le secteur coopératif fragilisé, l'interprofession à son tour est en crise, **(non210→non36)**, au point que la distribution cherche à prendre la main en passant des contrats avec son amont à l'instar de ce que fait l'industrie de transformation. **(non36→80)**. Mais sur le secteur du frais ça ne marche pas. **(finalement non80)**.

En revanche, toutes les influences concourent à ce que des projets structurants pour la filière ne voient pas le jour au sein de l'interprofession, à commencer par un consensus sur l'origine France.

Scénario 6-3 :

Titre : la filière surfe sur la proximité !

Résumé : Par souci de réduction de la distance parcouru entre producteurs et consommateurs, la filière se réorganise tous azimuts : développement de circuits courts, intégration de la production à la distribution, regroupement des producteurs autour de pôles d'expédition. Une GD bienveillante permet le bon fonctionnement de l'interprofession et l'émergence de projets structurants notamment autour de « l'origine France »

91-1 La fonction distribution des fruits et légumes évolue considérablement pour raccourcir la distance parcourue par les F&L entre producteur et consommateur.

non108 Les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle mono-site de productions diversifiées valorisant les avantages territoriaux (environnement, social...)

Le coût environnemental du transport sur de longues distances des marchandises en général et des produits alimentaires en particulier devient un argument mis en avant par la distribution pour valoriser une politique d'achat de proximité. La fonction distribution des fruits et légumes évolue considérablement pour raccourcir la distance parcourue par les F&L entre producteur et consommateur. **(91-1)**.

Parallèlement, les organisations de producteurs jouent la carte du territoire et se développent prioritairement sur un modèle mono-site de productions diversifiées valorisant les avantages territoriaux (environnement, social...). **(non 108)**.

La prise en compte de la proximité géographique par les distributeurs (GD et détaillants spécialisés) stimule l'orientation des exploitations vers la vente au client final. Cette orientation peut se traduire de

différentes façons : vente sur l'exploitation, vente en boutique collective d'organisation de producteurs, voire « stand » hébergé par le commerce de détail. (91-1 et non 108→318).

Dans ce dernier schéma, la distribution vise dans un premier temps à maîtriser toute la filière en passant des contrats de culture, et en organisant la logistique (intégration de la logistique, et quasi intégration de la production par la distribution). (non108 et 318→80). Ceci conduit à ce que la fonction de distribution des fruits et légumes évolue considérablement dans le sens de la réduction du nombre d'intermédiaires / vente directe au détaillant, CHD, consommateur. (318 et 80→91-2). Ainsi, l'intégration structurelle par des contrats entre producteurs organisés ou pas et détaillants consolide une organisation de la production dédiée à son aval et à l'écoute des consommateurs dont elle est plus proche (effet en retour de 91-2 sur 80 et 318)

Dans ce contexte, que font les coopératives ? D'autant que l'absence de dérogation au droit de la concurrence pour les OP, notamment en l'absence de transfert de propriété ne facilite pas le regroupement de leurs activités commerciales. (non184-3→non210). Pourtant, la coopération est « un poisson un peu gros à avaler » et dans sa stratégie d'intégration la distribution préfère s'adresser à des producteurs non organisés ou à des organisations de producteurs plus souples.

Finalement les coopératives sont peu actives dans le développement de l'organisation des producteurs sur un modèle mono-site de productions diversifiées, (non108→non210), mais davantage structurés par des expéditeurs privés.

La structure de la filière est donc modifiée : les producteurs se retrouvent mieux intégrés dans la filière : une partie d'entre eux parvient à commercialiser directement une partie significative de sa production auprès des consommateurs ou des restaurateurs mais la plupart accède au marché soit via une intégration plus ou moins poussée par les détaillants, soit en s'organisant avec d'autres producteurs. Les liens plus denses entre les acteurs, la répartition équilibrée du poids des familles dont il a fallu redessiner les contours, pacifient les relations interprofessionnelles. Au-delà de la gestion des crises, un dialogue interprofessionnel constructif permet la définition et la mise en œuvre de projets communs à la filière, (non210→36), à commencer par la démarche « origine France » Ainsi, les professionnels de la filière F&L (frais et transformés) parviennent à définir et mettre en œuvre une démarche cohérente sur « l'origine France » qui devient pour les consommateurs l'équivalent d'un signe de qualité. (non108, 91-1, 36 et 210→51).

Le fonctionnement équilibré et efficace de l'interprofession borne *in fine* la stratégie d'intégration de la filière par la distribution qui ne cherche pas à être la filière. (36→non80).

Scénario 6-4

Titre : Une filière simplifiée, équilibrée, intégrée répond à la demande de consommation locale.

Résumé : Les métiers se confondent, l'intégration verticale des fonctions remodèle la filière au détriment des intermédiaires spécialisés. Les variantes du « circuit court » se multiplient. La valorisation d'un signe « origine France » auprès des consommateurs devient possible.

non91-1 La question de la distance parcourue par le produit n'influence pas la politique d'achat des détaillants.

non108 Les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle mono-site de productions diversifiées valorisant les avantages territoriaux (environnement, social...)

La réflexion sur l'empreinte carbone et sur l'impact de l'activité humaine sur le réchauffement climatique s'est affinée. Le critère « distance parcourue » est précisé selon le mode de transport et pondéré par d'autres éléments de coût énergétique comme le stockage ou d'autres éléments environnementaux et sociaux (conditions de travail,...). Aussi, la question de la distance parcourue par le produit n'influence-t-elle pas la politique d'achat des détaillants. (non91-1).

Par ailleurs, la valeur de la production locale étant mise en avant par les consommateurs et les médias, les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle mono-site de productions diversifiées valorisant les avantages territoriaux (environnement, social...). (non108).

C'est donc l'aspect humain, contact avec le producteur, maintien de l'activité dans la région qui l'emporte sur une vision plus comptable des coûts carbone des déplacements et de nombreuses exploitations maraîchères évoluent afin de répondre à la demande des consommateurs pour l'achat en circuit court (**le lien non 91-1→non318 s'efface devant le lien non108→318**).

Face au renforcement de l'organisation des producteurs et au développement d'une demande pour une offre de circuit court, la distribution (GD et détaillants spécialisés) cherche à devenir un circuit court en intégrant la production et la logistique par des contrats d'approvisionnement et de service. (non108 et 318→80).

Ainsi la filière se simplifie et met en relation des producteurs-expéditeurs avec des logisticiens-détaillants. (80→91-2). Les producteurs intègrent de plus en plus la fonction commerciale. (91-2→318).

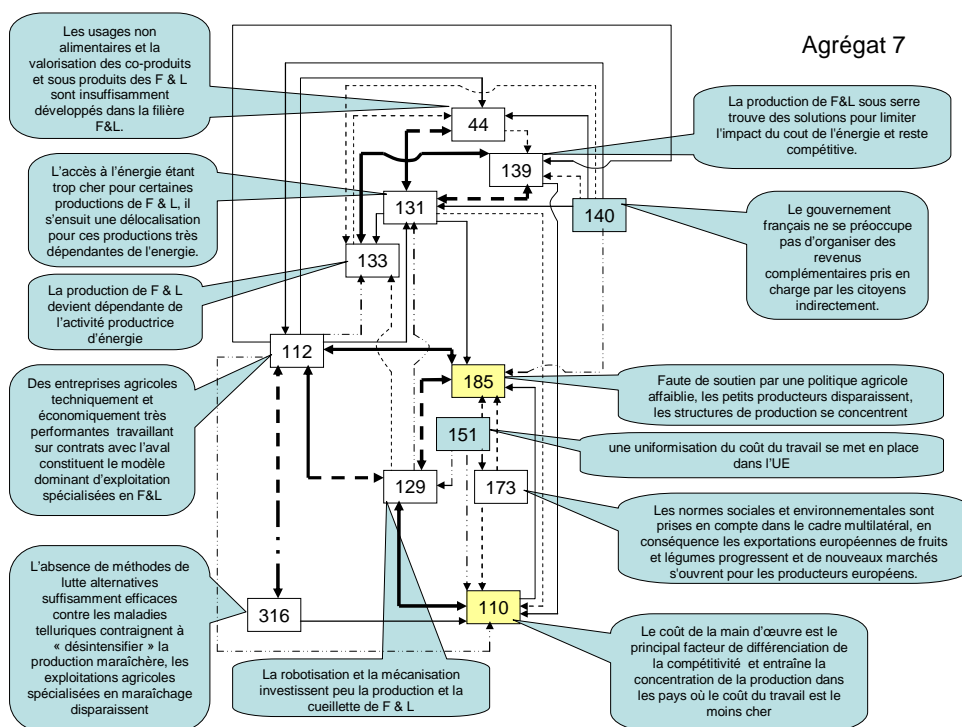
Cette structuration simplifiée de la filière s'auto-entretient au détriment d'intermédiaires qui sont fragilisés s'ils ne sont que des logisticiens ou des « regroupeurs » d'offre sans lien structurel, soit avec la production, soit avec la mise à la consommation.

Les organisations de production se développent sur un modèle mono-site qui s'accommode tout à fait du droit à la concurrence tel qu'il est. La filière n'exerce pas de pression de lobbying pour le faire évoluer..(non108→non184-3). Par conséquent, les stratégies d'intégration sont les seules qui renforcent l'efficacité économique sans se heurter au droit de la concurrence. (184-3→80) Par contre les coopératives qui souhaitent s'organiser pour mettre en commun leurs actions commerciales ne peuvent franchir cette barrière législative et renoncent, (non184-3→non210), ce qui facilite les manœuvres d'intégration des fonctions de production et de logistique par la distribution, dans lesquelles, *in fine*, la coopération va s'inscrire. (non210→80).

En terme de structuration de la filière, aucune famille ne domine et les liens contractuels ou d'intégration se sont resserrés entre les acteurs. Aussi, au-delà des questions de gestion des crises, l'interprofession devient-elle le lieu de concrétisation des projets, (non210→36), à commencer par la définition d'un concept d'origine France sur lequel se mettent d'accord les entreprises du frais et du transformé. (36→51).

Le développement de l'organisation des producteurs sur un modèle mono-site simplifie la définition de l'origine et clarifie la différence en le local et l'importé.(non108→51). Cette initiative vient des familles de la filière malgré une baisse de la pression des consommateurs qui se désintéressent du km parcouru entre le champ et l'assiette.

› Agrégat n7 : Evolution du coût des facteurs de production et des structures d'exploitation



Sc 7-1

Titre : Une filière qui progresse sous contrainte énergétique

Résumé : Les exploitations ne bénéficient pas de rémunérations annexes notamment de la production d'énergie faute d'aide publique et de filière organisée. Une uniformisation du coût de la main d'œuvre au plan de l'UE ne suffit pas à bouleverser la donne mondiale, néanmoins le coût de l'énergie freine le développement de la mécanisation des cultures. Les exploitations les moins performantes continuent de disparaître à un rythme soutenu.

140 : Le gouvernement français, centré sur le niveau de revenu direct des agriculteurs, ne se préoccupe pas d'organiser des revenus complémentaires pris en charge par les citoyens indirectement.

173 : Les normes sociales et environnementales sont prises en compte dans le cadre multilatéral, en conséquence les exportations européennes de fruits et légumes progressent et de nouveaux marchés s'ouvrent pour les producteurs européens.

Le gouvernement français, centré sur le niveau de revenu direct des agriculteurs, ne se préoccupe pas d'organiser des revenus complémentaires pris en charge par les citoyens indirectement, en particulier dans le domaine énergétique, par exemple en favorisant fiscalement la cogénération. (**140 s'allume en recto : +140**). Dans de telles conditions l'impact élevé des coûts de l'énergie sur la production sous serre menace son existence en France. (**influence négative de + 140 sur 139 : non 139**). L'accès à l'énergie étant devenu trop cher pour certaines productions de F & L, il s'ensuit donc une délocalisation pour ces productions du fait de leur forte dépendance au coût de l'énergie (**influence négative réciproque de non 139 sur 131 : + 131**). Ainsi, la production de F&L devient-elle dépendante de l'activité productrice d'énergie et seules les exploitations qui ont eu les capacités à se diversifier dans l'auto-fourniture d'énergie se développent, les autres stagnent ou disparaissent. (**influence positive de +131 sur 133 : + 133**), mais (**sous une influence négative de +140**), leur nombre est trop faible pour remettre en cause la régression de la production F&L sous serre en France (**+/- 133 et non 139 maintenu**). Toujours centré sur le niveau de revenu directement tiré de la commercialisation des F&L, il y a peu d'incitation financière gouvernementale à la valorisation des usages non alimentaires et la valorisation des co-produits et sous produits des F & L (**influence positive de +140 sur 44 : +44**). Insuffisamment développés dans la filière F&L, ces débouchés potentiels, alternatifs ou complémentaires, ne contribuent pas suffisamment au revenu des producteurs pour éviter notamment sur le plan énergétique que les productions sous serre perdent de la compétitivité et qu'une délocalisation se fasse jour. (**influence positive de +44 sur 131 et négative sur 130 : +131 et non 139 renforcés par cette voie**).

Les normes sociales et environnementales sont prises en compte dans le cadre multilatéral, en conséquence les exportations européennes de fruits et légumes progressent et de nouveaux marchés s'ouvrent pour les producteurs européens. (**173 s'allume en recto : +173**). Cette prise en compte des normes sociales dans les échanges internationaux conduit l'UE à acquérir une légitimité pour intervenir dans ce domaine dès lors qu'il joue de manière conséquente dans d'éventuelles distorsions entre pays de l'UE dans les échanges, mais aussi pour se protéger contre les excès de dumping social de la part de certains pays tiers (travail des enfants...). Ainsi, une uniformisation du coût du travail se met en place dans l'UE ;SMIC, salaire horaire, modalité de prélèvement et niveau des charges sociales,... (**influence positive de +173 sur 151 : +151**). Néanmoins, compte tenu des différences de niveau de développement économique dans le monde, les différentiels de compétitivité liés aux coûts comparés de main d'œuvre au plan international ne sont pas réduits à néant. (**influence mitigée de +151 sur 110 : +/- 110 par cette voie : cf infra**).

Ces évolutions ont ré-homogénéisé les facteurs de compétitivité entre les exploitations agricoles, mais ces conditions se révèlent classiquement globalement défavorables aux petites structures, qui faiblement employeuses de main d'œuvre non familiale sont les moins avantagées par ces évolutions, sauf à poursuivre chroniquement une sous rémunération du travail familial. (**influences combinées mitigées de +173 et +151 sur 185 : in fine plutôt + 185**). Dans un contexte de poursuite des échanges internationaux, quoique plus contraints au plan social et environnemental, les entreprises agricoles techniquement et économiquement très performantes travaillant sur contrats avec l'aval tendent à constituer le modèle dominant d'exploitations spécialisées en F&L. Néanmoins l'attention croissante apportée aux problèmes environnementaux conduisant à réduire la panoplie de molécules autorisées est susceptible de remettre en cause une telle évolution vers une spécialisation de grandes exploitations à haut niveau de technicité. Ainsi l'absence de méthodes de lutte alternatives suffisamment efficaces contre les maladies telluriques pourrait contraindre à « désintensifier » la production maraîchère, en obligeant à l'introduction d'autres cultures dans les systèmes de production des exploitations agricoles spécialisées en maraîchage qui dès lors pourraient disparaître en tant qu'exploitations spécialisées. (**synthèse de l'influence réciproque positive de +185 sur 112, mais sous contrainte de l'influence négative en retour de 316 : +/- 112 et +/- 316, jouant ici quasiment le rôle de moteur secondaire**).

In fine, même si l'apparition de normes, sociales notamment, dans les échanges internationaux est normalement propice à la diminution de la prévalence des coûts globaux de main d'œuvre dans la compétition internationale, puis pour la localisation des productions les plus dépendantes de ce facteur de production. (**influence négative de +173 sur 110 : non 110 par cette voie**),

- le fait que la politique gouvernementale ne se préoccupe pas de réduire la variabilité des revenus commerciaux agricoles via l'organisation de compléments agricoles liés à la production d'externalités positives (**influence positive de +140 sur 110**),
- les menaces qui pèsent sur la production, notamment sous serre, du fait des prix de l'énergie (**influence négative de non139 et positive de +131 sur 110**),
- l'impossibilité, compte-tenu des différences de niveau de développement économique dans le monde, de réduire à néant les différentiels de compétitivité liés aux coûts comparés de main d'œuvre au plan international. (**influence mitigée de +151 sur 110**),

continuent de faire jouer au coût de main d'œuvre un rôle majeur comme facteur de différenciation de la compétitivité entraînant la concentration de la production dans les pays où le coût du travail est le moins cher (**+110 par ces 4 voies**), sachant de plus, que les préoccupations environnementales croissantes et leurs conséquences possibles sur le degré de spécialisation des exploitations sont susceptibles de se traduire par un besoin accru de travail, notamment au sein des exploitations F&L. (**influence mitigée de +/-112 et positive de +/-316 sur 110 : en synthèse +110**).

L'évolution de la robotisation et de la mécanisation dans le secteur des F&L est donc conditionnée:

- principalement par la poursuite d'une compétitivité par les prix comparés de la main d'œuvre (**influence réciproque positive de +110 sur 129**),

- indirectement par les prix de l'énergie, dont l'accès se révèle onéreux dans ce scénario,

- mais aussi principalement par une tendance à la croissance des exploitations, (notamment par disparition des petites structures. (**influence réciproque négative de +185 sur 129**),

- et par la spécialisation des exploitations F&L, même si cette spécialisation est possiblement menacée par les risques d'impasse technique. (**Influence négative de +/- 112 sur 129**).

Ainsi la robotisation et la mécanisation dans le secteur des F&L ne progresse que lentement, (**in fine +/- 129**), ce qui ne conduit pas à bouleverser la possibilité de valorisation notamment des co- et des sous-produits qu'aurait pu laisser entrevoir une évolution vers une robotisation et une mécanisation accrues dans le cadre d'exploitations professionnelles spécialisées. (**influences positive de +/-129 sur +44, et négative de +/- 112 sur +44, in fine +44 maintenu**).

Sc 7-2

Titre : Un nouveau contrat social entre agriculture et société

Résumé : La production de fruits et légumes sous serre s'intègre dans des filières de production d'énergie à fort ancrage territorial. Paradoxalement, la mise en place de normes sociales dans les échanges internationaux et l'harmonisation du coût du travail en Europe stimulent la mécanisation. A condition de s'organiser, les petites exploitations trouvent leur place dans ce modèle agricole socialement acceptable.

Non 140 : Comme aux Etats-Unis ou en Hollande, la rémunération de l'agriculteur se fait au travers de contractualisations sociale, fiscale, énergétique ..., ce qui stabilise sa rémunération

173 : Les normes sociales et environnementales sont prises en compte dans le cadre multilatéral, en conséquence les exportations européennes de fruits et légumes progressent et de nouveaux marchés s'ouvrent pour les producteurs européens.

Conditions d'utilisation

Hypothèse 44 L'organisation de filières de transformation à la carte, le rapprochement et l'innovation dans les domaines des usages non alimentaires, ainsi que les retraits des déchets à tous les stades de la filière (co-produits, méthanisation, ...), la mobilisation des Pôles de compétitivités sur ces thèmes,

Hypothèse 129 les obstacles techniques économiques à la mécanisation dans la filière F&L sont de différentes natures : nécessités d'un seuil minimum d'utilisation (nombre d'heures) pour leur rentabilisation et de la complexité de gestion des gaspillages (filière de valorisation).

Hypothèse 139 Les opérateurs de traitement des ordures ménagères, subventionnés par les collectivités territoriales, implantent des serres autour des usines d'incinération et les louent à des agriculteurs sous condition (pratiques bio, lutte biologique, circuits courts ...).

En France, comme aux Etats-Unis ou aux Pays-Bas, la rémunération de l'agriculteur se fait au travers de contractualisations sociale, fiscale, énergétique ..., ce qui stabilise sa rémunération. (**non140**). Les pôles de compétitivité sont mobilisés sur la question énergétique, l'innovation fleurit dans le domaine des usages non alimentaires, ainsi que dans celui des retraits des déchets à tous les stades de la filière (co-produits, méthanisation, ...). Ainsi, Le développement et l'organisation des usages non-alimentaires et de la valorisation des co-produits permettent une exploitation rentable de ces activités par la filière.

(**non140→non44**) Cette dynamique touche la filière de production sous serre : les opérateurs de traitement des ordures ménagères, subventionnés par les collectivités territoriales, implantent des serres autour des usines d'incinération et les louent à des agriculteurs sous condition (pratiques bio, lutte biologique, circuits courts ...). Ainsi, la production de F&L sous serre trouve des solutions pour limiter l'impact du coût de l'énergie et reste compétitive. (**non44→139**). Ces solutions sont subventionnées.

(**non140→139**). La production sous serre devient dépendante de l'activité productrice d'énergie mais grâce aux innovations, reste compétitive. (**non140→133→139**). Cette dépendance de la filière F&L à la production d'énergie stimule le développement d'une filière rentable d'usages énergétiques des co-produits. (**133→non44**). Par suite, la stabilisation du coût de l'énergie permet le maintien de certaines productions de F&L en France. (**139 et non44→non131**).

Par ailleurs, les normes sociales et environnementales sont prises en compte dans le cadre multilatéral, en conséquence les exportations européennes de fruits et légumes progressent et de nouveaux marchés s'ouvrent pour les producteurs européens. (**173**). Le bénéfice commercial des bonnes pratiques sociales

facilite la mise en place d'une uniformisation du coût du travail (SMIC, salaire horaire, modalité de prélèvement et niveau des charges sociales,...) dans l'UE. (173→151).

Plusieurs forces agissent pour que des facteurs de différenciation de la compétitivité autres que le coût de la main d'œuvre limitent la concentration de la production dans les pays où le coût du travail est faible : la reconnaissance de normes sociales pouvant contraindre les échanges internationaux, l'uniformisation du coût du travail en Europe, l'avance prise par la filière française en matière limitation de l'impact du coût de l'énergie et les compléments de revenus données aux producteurs français sous condition énergétique et sociale. (173, 151, non131, 139, 140→non110).

L'harmonisation du coût de la main d'œuvre en Europe et la crainte d'entrave aux échanges en cas de mauvais comportement social tarit peu à peu les flux de migrants économiques gérés par l'Organisme en charge des migrations internationales. Faute de main d'œuvre disponible, la recherche technique est stimulée par la demande des exploitants et trouve des solutions en termes de robotisation et de mécanisation de la production et de la cueillette. (151→non129). Ceci en retour, diminue l'importance du coût de la main d'œuvre comme facteur de compétitivité.(non129→non110).

Les petites exploitations utilisant presque exclusivement de la M.O. familiale, en situation structurelle de sous rémunération de leur propre travail, sont peu touchées par ces questions de coût de main d'œuvre (non110→non185 par cette voie).. Par contre la progression de la robotisation leur est plutôt défavorable, si elles s'organisent pour mettre en commun du matériel. (non129→185). De même, les normes sociales et environnementales ne leur sont pas spontanément favorables, non parce qu'elles ne les respectent pas, mais parce qu'elles ont du mal à faire face à la charge administrative documentaire liée à ces normes.(173→+/-185). Là aussi une mutualisation peut être la solution. En agriculture péri-urbaine, les petites exploitations sont plus facilement intégrées à des projets municipaux (ventes directe, récupération d'énergie d'incinération de déchet,...) et sont plus résistantes à la concurrence « terrain agricole / terrain à bâtir » que les plus grosses qui intéressent les promoteurs. (139→non110→non185). Finalement, le modèle dominant, s'il est techniquement et économiquement très performant n'est pas constitué nécessairement d'exploitations de grande taille. De petites exploitations organisées, en coopératives ou en groupement de producteur autour d'une station d'expédition peuvent très bien se maintenir.

Sc7-3

Titre : Jusqu'à où l'énergie chère peut-elle être remplacée par la main d'œuvre bon marché ?

Résumé : Menacée de délocalisation par les coûts énergétiques et les coûts de main d'œuvre, la filière française tente le dumping social sans succès. Finalement, malgré l'absence de soutien public, c'est le pari de la mécanisation qui est réussi par des exploitations qui sont des entreprises techniquement et économiquement performantes.

140 : Le gouvernement français, centré sur le niveau de revenu direct des agriculteurs, ne se préoccupe pas d'organiser des revenus complémentaires pris en charge par les citoyens indirectement.

Non173 : Les normes sociales et environnementales ne sont pas prises en compte dans le cadre des accords commerciaux, ce qui handicape les producteurs et les exportateurs européens de fruits et légumes qui trouvent de moins en moins de débouchés dans les pays tiers

Le gouvernement français, centré sur le niveau de revenu direct des agriculteurs, ne se préoccupe pas d'organiser des revenus complémentaires pris en charge par les citoyens indirectement, notamment pas dans le domaine énergétique (par exemple en favorisant fiscalement la cogénération) (140). Dans de telles conditions l'impact élevé des coûts de l'énergie sur la production sous serre menace son existence en France (140→non 139). L'accès à l'énergie étant devenu trop cher pour certaines productions de F&L, il s'ensuit donc une délocalisation pour ces productions du fait de leur forte dépendance au coût de l'énergie. (non139→131). Ainsi, la production de F&L devient-elle dépendante de l'activité productrice d'énergie et seules les exploitations qui ont eu les capacités à se diversifier dans l'auto-fourniture d'énergie se développent, les autres stagnent ou disparaissent (131→133), mais, leur nombre est trop faible pour remettre en cause la régression de la production F&L sous serre en France. (140→+/- 133 et non 139). Toujours centré sur le niveau de revenu directement tiré de la commercialisation des F&L, il y a peu d'incitation financière gouvernementale à la valorisation des usages non alimentaires et la valorisation des co-produits et sous produits des F & L. (140→44). Insuffisamment développés dans la filière F&L, ces débouchés potentiels, alternatifs ou complémentaires, ne contribuent pas suffisamment au revenu des producteurs pour éviter notamment sur le plan énergétique que les productions sous serre perdent de la compétitivité et qu'une délocalisation se fasse jour. (44→131 et 44→non139).

Les normes sociales et environnementales ne sont pas prises en compte dans le cadre des accords commerciaux, ce qui handicape les producteurs et les exportateurs européens de fruits et légumes, contraints par le respect de normes qui renchérissent leurs coûts de production, qui trouvent de moins en

moins de débouchés dans les pays tiers. (**non173**). Les normes sociales n'étant pas valorisées dans les échanges, les EM définissent leur politique sociale indépendamment les uns des autres, maintenant des disparités significatives en termes de coût du travail. (**non173**→**non151**).

Les filières utilisatrices de main d'œuvre sont donc plus compétitives que celles utilisant de l'énergie : le gouvernement français qui ne soutient pas la production d'énergie et ne soutient pas non plus l'emploi agricole. (**140**). Ainsi, le coût de la main d'œuvre est le principal facteur de différenciation de la compétitivité, (**140, 131, non139**→**110**), et entraîne la concentration de la production dans les pays où le coût du travail est le moins cher en Europe ou dans les Pays Tiers. Ce mouvement est stimulé par l'absence de consensus international sur ce sujet. (**non173 et non151**→**110**). On peut même imaginer une pression dé-régulatrice des conditions de travail et de protection sociale des migrants. Disposant d'une main d'œuvre flexible les exploitants ne cherchent pas à immobiliser des capitaux dans des machines. La robotisation et la mécanisation investissent peu la production et la cueillette des F&L. (**non151 et 110**→**129**). La même spirale commence à s'enclencher sur le volet environnemental, avec la réapparition de matières actives dangereuses à manipuler.

Cette course délétère à la baisse des coûts de main d'œuvre ne peut profiter, *in fine*, aux pays européens dont le niveau de vie et de protection sociale ne digère pas la violence des écarts entre la situation des travailleurs locaux et celle des migrants. La mise au point de pratiques culturelles et de matériels permettant une diminution du recours à la main d'œuvre s'intensifie. (**non151**→**non129**→**non110**). Ce mouvement est défavorable au maintien de petites exploitations, sauf si elles parviennent à mutualiser les investissements que représentent ces changements de pratiques et le modèle d'exploitation dominant est celui d'entreprises agricoles techniquement et économiquement performantes travaillant sur contrat avec l'aval. (**non129**→**185**→**112**→**non129**). Ce modèle d'exploitation concentré est favorable au développement de filière de valorisation de co-produits et sous produits dans lesquelles pourront s'insérer les exploitations serristes survivantes. (**112**→**non44**→**139**). La taille des exploitations de ce modèle leur permet de se diversifier en cas de crise phyto-sanitaire et d'impasse technique. (**112**→**non316**→**112**).

Sc7-4

Titre : la rémunération de la production d'énergie en compensation de la compétition sur les coûts de main d'œuvre.

Résumé : Aidés par les pouvoirs publics et les collectivités, les serristes trouvent des solutions pour s'intégrer dans les filières de production d'énergie, ce qui les protège d'une concurrence forte par les coûts de main d'œuvre à laquelle les systèmes arboricoles ou plein champ ont plus de mal à résister, sauf à se concentrer fortement.

Non 140 : Comme aux Etats-Unis ou en Hollande, la rémunération de l'agriculteur se fait au travers de contractualisations sociale, fiscale, énergétique ..., ce qui stabilise sa rémunération

Non173 : Les normes sociales et environnementales ne sont pas prises en compte dans le cadre des accords commerciaux, ce qui handicape les producteurs et les exportateurs européens de fruits et légumes qui trouvent de moins en moins de débouchés dans les pays tiers

En France, comme aux Etats-Unis ou aux Pays Bas, la rémunération de l'agriculteur se fait au travers de contractualisations sociale, fiscale, énergétique ..., ce qui stabilise sa rémunération. (**non140**). Les pôles de compétitivité sont mobilisés sur la question énergétique, l'innovation fleurit dans le domaine des usages non alimentaires, ainsi que dans celui des retraits des déchets à tous les stades de la filière (co-produits, méthanisation, ...). Ainsi, Le développement et l'organisation des usages non-alimentaires et de la valorisation des co-produits permettent une exploitation rentable de ces activités par la filière.

(**non140**→**non44**). Cette dynamique touche la filière de production sous serre : les opérateurs de traitement des ordures ménagères, subventionnés par les collectivités territoriales, implantent des serres autour des usines d'incinération et les louent à des agriculteurs sous condition (pratiques bio, lutte biologique, circuits courts ...). Ainsi, la production de F&L sous serre trouve des solutions pour limiter l'impact du coût de l'énergie et reste compétitive. (**non44**→**139**). Ces solutions sont subventionnées (**non140**→**139**). La production sous serre devient dépendante de l'activité productrice d'énergie mais grâce aux innovations, reste compétitive. (**non140**→**133**→**139**). Cette dépendance de la filière F&L à la production d'énergie stimule le développement d'une filière rentable d'usages énergétiques des co-produits. (**133**→**non44**). Par suite, la stabilisation du coût de l'énergie permet le maintien de certaines productions de F&L en France. (**139 et non44**→**non131**).

Les normes sociales et environnementales ne sont pas prises en compte dans le cadre des accords commerciaux, ce qui handicape les producteurs et les exportateurs européens de fruits et légumes, contraints par le respect de normes qui renchérissent leurs coûts de production, qui trouvent de moins en

moins de débouchés dans les pays tiers (**non173**). Les normes sociales n'étant pas valorisées dans les échanges, les EM définissent leur politique sociale indépendamment les uns des autres, maintenant des disparités significatives en termes de coût du travail. (**non173**→**non151**). Qu'en est-il alors de l'importance du coût de la main d'œuvre dans la compétitivité ? D'une part l'intégration d'une partie de la production à des filières de production et de valorisation de l'énergie constitue une baisse suffisamment significative des coûts de production pour atténuer l'importance relative de la main d'œuvre. (**non140, 139 et non131**→**non110**) mais d'autre part, l'absence de norme sociale contraignant les échanges internationaux permet des niveaux de charge due à la main d'œuvre excessivement différents, (**non173**→**110**), y compris au sein de l'UE où l'harmonisation du marché du travail ne progresse pas. (**non151**→**110**).

On peut imaginer 2 modèles d'exploitation correspondant à 2 filières de production :

Des exploitations très intégrées dans la valorisation des co-produits et la production d'énergie, employant une main d'œuvre qualifiée en petit effectif (modèle serres NL), pour ces exploitations, la compétitivité est davantage technologique et liée aux conditions d'octroi des revenus complémentaires. (**non110**).

Et une filière utilisant beaucoup de main d'œuvre peu qualifiée pour des tâches difficilement mécanisables : modèle arboriculture/maraichage. (**110**).

La mise en œuvre du 1^{er} modèle dans des exploitations de petite taille est possible en environnement péri-urbain avec l'aide des municipalités, ce qui fait de ces petites exploitations des exploitations familiales multifonctionnelles diversifiées et efficaces, (**non110**→**non185**→**non112**), utilisant peu de main d'œuvre salariée et investissant peu dans la mécanisation. (**non112**→**129**). Bien qu'elles utilisent peu de M.O. salariée, elles peuvent être sensibles à la course au dumping social si le marché ne permet plus de rémunérer la M.O. familiale. (**129**→**110**). Ce modèle est donc résistant si et seulement si la rémunération de l'agriculteur est stabilisée par la rémunération des externalités qu'il produit et si ses contrats de fourniture d'énergie avec les municipalités sont durables.

Sur le modèle « arboriculture/maraichage» les petites exploitations disparaissent et se concentrent en des entreprises de grande taille techniquement et économiquement très performantes travaillant sur contrats avec l'aval qui constituent le modèle dominant d'exploitation spécialisées en F&L, même si des problèmes d'impasse phyto-sanitaires peuvent les amener à se diversifier pour se désintensifier. (**110**→**185**→**112**→**316**). Les compléments de revenus assurés par les pouvoirs publics peuvent toucher ces exploitations qui ont beaucoup de main d'œuvre sous la forme d'une contractualisation sociale (allègements de charges...). A terme, si la variable coût de main d'œuvre reste trop discriminante, des modifications radicales des modes de conduite des végétaux assortis de progrès dans la finesse de travail des machines stimule le développement de la mécanisation. (**112**→**non129**→**non110**). Ce modèle est plus favorable, par sa concentration, au développement de filière de valorisation des co-produits. (**112**→**non44**).

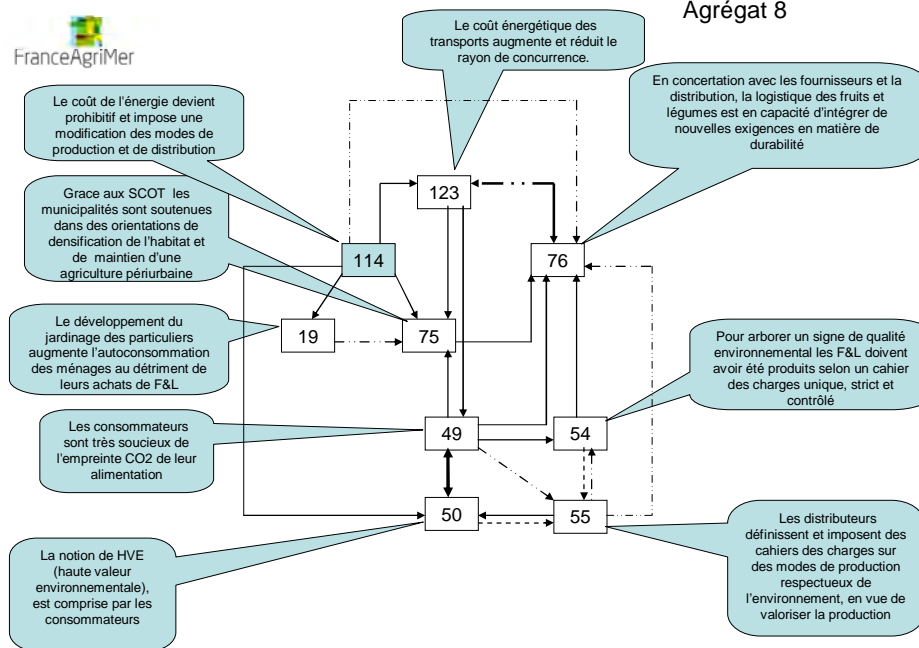
› Agrégat n°8 : Qualité environnementale

Scénario 8-1

Titre : le rayon de concurrence se réduit

Résumé : sous l'influence du renchérissement du coût de l'énergie en particulier dans le transport, le jardinage et l'achat local rencontrent un regain de popularité. Les consommateurs s'intéressent à l'empreinte carbone de leur alimentation et utilise les label officiels de qualité environnemental de l'exploitation jusqu'à la mise à la consommation comme critère de choix dans leurs achats.

114 Le coût de l'énergie devient prohibitif et impose une modification des modes de production et de distribution.



Ralentissement des projets nucléaires, tensions politiques dans les pays producteurs de pétrole et stockage de précaution aux USA, difficulté au développement des énergies renouvelables à l'échelle de production suffisante, limitation de la production d'agro-carburant pour ne pas concurrencer la production agricole à destination alimentaire.

Le coût de l'énergie devient prohibitif et impose une modification des modes de production et de distribution. (114). Tous les postes énergétiques de la filière sont impactés. Le premier réflexe des ménages qui en ont la possibilité c'est de se (re)mettre au jardinage et pour ceux qui réussissent de diminuer leurs achats de F&L. (114→19) ; Les jardins familiaux encouragés par les politiques sociales des municipalités constituent une concurrence, certes limitée, au maraichage professionnel. (19→non75) ; La première réponse des élus locaux est de favoriser les ceintures vertes autour des villes. (114→75) . Cette économie d'autarcie locale rencontre un réel succès, d'autant plus que le poste transport étant le plus impacté par la hausse du coût de l'énergie, la logistique s'adapte cependant aux nouvelles contraintes environnementales, améliore ses performances et reste compétitive, notamment sur les longues distances « incontournables » (fruits exotiques, bananes,...). Hormis cela, le rayon de concurrence se réduit autour des lieux de production. (114→123→75). Les entreprises de production et de commercialisation valorisent la proximité en sensibilisant les consommateurs sur l'empreinte carbone de l'alimentation L'indication de la distance parcourue par les aliments, du coût énergétique de la production sous serre et de la conservation en frigo, rencontre un intérêt croissant des consommateurs qui cherchent à limiter l'incidence de leur alimentation sur les émissions de CO2 (achat local ou paiement d'une compensation pour les produits de provenance éloignée). (123→49). D'ailleurs, certains consommateurs vont jusqu'à opter pour le jardinage et l'autoconsommation. (49→75).

Soucieux de l'empreinte carbone de leur alimentation, les consommateurs s'informent : les émissions de télé, les sites web, les programmes scolaires leur permettent de mieux se repérer dans la signalétique touffue des signes environnementaux. L'information est telle que la notion d'e HVE appliquée aux exploitations agricoles est comprise par les consommateurs. (49→50).

La question est tellement prise au sérieux par les media et les pouvoirs publics que le « ménage » est fait dans les pseudo-signes de qualité environnementaux. Dorénavant, pour arborer un signe de qualité environnemental les F&L doivent avoir été produits selon un cahier des charges unique, strict et contrôlé. (49→54).

La grande distribution ne veut pas être en reste sur ce sujet et tente d'imposer ses cahiers des charges de mode de production respectueux de l'environnement. Mais la crédibilité des signes public et la promotion dont ils bénéficient, font que, au final, ce sont les producteurs qui définissent les modes de production respectueux de l'environnement. (49,50 et 54→non55).

Ainsi la logistique doit également se remettre en cause : quels modes de transports adaptés aux distances courtes , au regroupement de productions dispersées ? quel mode de stockage faiblement consommateur d'énergie ? quel mode de transport longue distance pour les produits qui devront de toutes façons voyager ?

La logistique se met en cohérence avec les cahiers des charges respectueux de l'environnement définis par les producteurs et fait partie des critères contrôlés pour l'attribution d'un signe de qualité environnemental qui sont un critère d'achat pour des consommateurs sensibles à l'empreinte CO2 de leur alimentation. (114, 49, 54, 55 et 123→76). En retour, l'efficacité et la performance énergétique de la logistique pourront élargir, si ce n'est ré-élargir, le rayon de concurrence à ce qu'il était en début de XXIème siècle, maintenir un certain degré de concurrence entre bassins de production géographiquement « proches » et continuer de permettre l'importation « incontournable » longue distance à un coût environnemental acceptable. (76→+/-123).

Scénario 8-2

Titre : Une croissance lente et planifiée des coûts énergétiques ne révolutionne pas la filière F&L

Résumé : Les consommateurs ne sont pas très motivés par la baisse de l'empreinte carbone de leur alimentation, l'achat local et la production de ceinture verte passent de mode. La grande distribution occupe le créneau environnemental, à minima.

non114 Le coût de l'énergie dans le prix final du produit (production, conservation, transport, commercialisation etc.) reste raisonnable

Face au risque de décroissance non contrôlée lié à une trop forte réduction des ressources énergétiques mises à disposition des acteurs économiques, une conférence mondiale de l'énergie a permis de trouver un consensus qui permettra de faire évoluer sans heurt la production d'énergie des sources fossiles vers les sources renouvelables, en utilisant l'énergie nucléaire comme variable d'ajustement. L'objectif des pays est de stabiliser le coût de l'énergie pour les utilisateurs (ou de lisser sa croissance à un rythme lent) tout en incitant à un usage raisonné de celle-ci.

Ainsi, le coût de l'énergie dans le prix final du produit (production, conservation, transport, commercialisation etc.) reste raisonnable. (**non114**).

Le jardinage continue de se développer comme activité apaisante mais les jardiniers ne cherchent pas à atteindre l'autarcie et complètent largement leur auto-production par des achats. (**non114**→**non19**.) Les élus locaux accordent beaucoup d'importance à cette activité qui concerne un grand nombre de leurs électeurs et privilégient les projets, collectifs ou individuels, de jardinage dans l'affectation des terrains non construits des communes. (**non19**→**non75**). Néanmoins, la croissance économique, le maintien des emplois dominant le discours politique. La production des fruits et légumes comme le reste de la production agricole n'a pas de statut spécifique qui justifierait un besoin de contact particulier entre producteur et consommateur. La concurrence terrain agricole / terrain à bâtir/zones industrielles et commerciales s'intensifie au détriment de l'agriculture, les ceintures vertes continuent de décliner empêchant le développement des circuits courts. (**non114**→**non75**).

Un des postes les plus lourds des coûts énergétiques reste le transport. Mais il ne constitue pas un facteur de compétitivité discriminant et se combine aux autres postes de coûts (main d'œuvre, pression phytosanitaire,...) pour définir le rayon de concurrence (distance admissible entre producteur et consommateur, pour un produit à un moment donné de la saison). Le rayon de concurrence n'est *in fine* que peu réduit par l'augmentation lente et planifiée du coût énergétique du transport, (**non114**→**non123**), ce qui n'incite pas les aménageurs publics à réserver des terrains pour la production de F&L de ceinture verte. (**non123**→**non75**).

La crainte de manquer de ressources énergétiques, l'incidence de la pénurie sur le coût de l'énergie et des produits dans lesquels elle est incorporée a disparu des unes des journaux et le coût de l'énergie n'est plus responsable des éventuelles hausses de prix des produits consommés en général et des produits agricoles en particulier. Malgré l'augmentation des coûts du transport, les consommateurs, sensibilisés sur d'autres thématiques notamment sociales, ne s'intéressent pas à la distance parcourue par les aliments et à l'incidence de leur alimentation sur les émissions de CO2. (**non123**→**non49**).

Bien que les ministères en charge de l'environnement et de l'agriculture aient conjointement continué à travailler sur la valeur environnementale des exploitations agricoles, sans relai médiatique fort, la notion de HVE reste un concept pour initiés, peu compréhensible par les consommateurs. (**non114**→**non50**).

La grande distribution prend le relais, définit et impose aux producteurs des cahiers des charges sur des modes de production respectueux de l'environnement, en vue de valoriser la production par une MDD qui tient lieu de signe de qualité environnemental audible dans contexte de multiplication de signes plus ou moins fantaisistes. (**non49**→**non54** et **55**→**non54**).

Dans ce contexte de faible pression de la demande sur cette dimension environnementale, satisfaite par l'action de la distribution et l'affichage via des MDD, les logisticiens recentrent leurs recherches d'efficacité sur la logique du moindre coût et du juste à temps qui prévaut et ne permet pas d'améliorer sensiblement l'impact écologique des transports. (→**non76**).

› Des microscénarios aux (grands) scénarios pour la filière

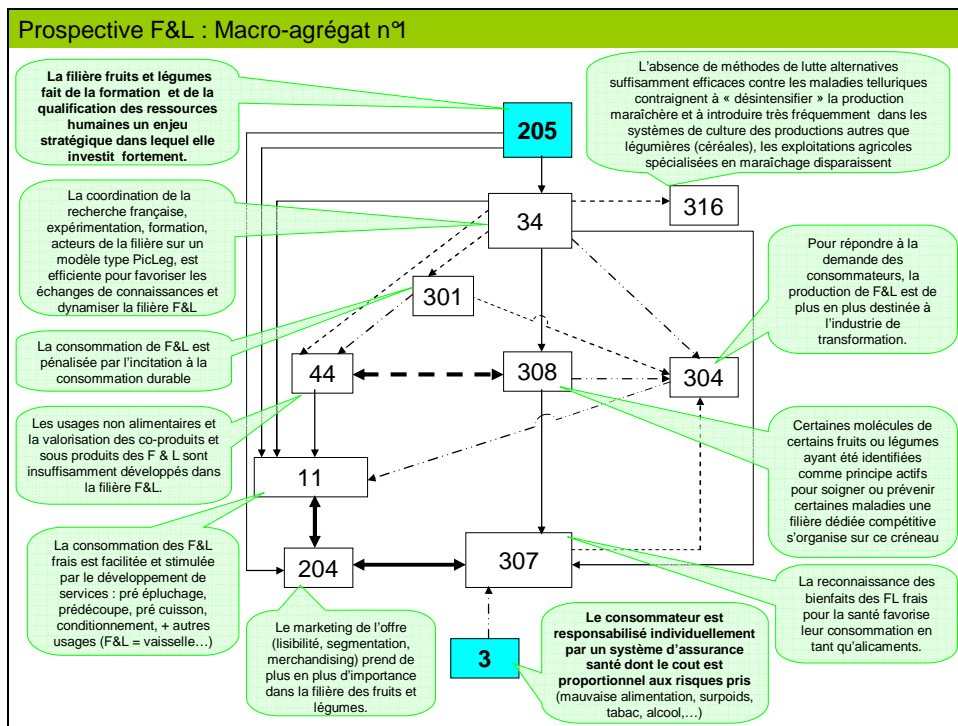
L'appropriation de 32 micro-scénario dans l'objectif d'un partage large, au-delà du cercle de la cellule d'animation de la prospective afin de poser les bases d'une réflexion stratégique est ardue. De plus, chaque micro-scénario n'aborde qu'un volet de la problématique.

Une approche classique de consolidation par concaténation par vraisemblance d'un micro-scénario de chaque agrégat pour construire une histoire globale est difficile à mener avec huit agrégats.

On choisit d'extraire de la matrice générale de 87 hypothèses, une matrice de 33 hypothèses, sélection des variables motrices et résultats de chacun des 8 agrégats. Les liens d'influence dépendance sont ceux de la matrice initiale. Un traitement agglomère les hypothèses en 3 meta agrégats.

Prospective F&L : Méta-matrice																																							
	301	34	308	205	304	307	3	44	11	204	316	405	68	140	162	319	129	101	173	75	185	314	57	186	76	184-2	48	24	149-4	91-1	108	51	114	TOT	Intra				
301	0	+																																		1	1		
34		0																																			1	1	
308		+	0	+																																	2	2	
205				0																																	0	0	
304	-	+/	+/		0	-																															6	4	
307		+	+			0	+/			+																											5	4	
3																																					0	0	
44	+/	-	-				0																														8	3	
11		+	+	+/	+		+	0	+																												6	5	
204			+		+					0	+																										5	3	
316	-										0																										1	1	
405												0																									2	2	
68								-	+/			0																									4	1	
140													0																								2	2	
162														0																							2	1	
319															0																						2	2	
129																0																					2	1	
101																	0																					0	0
173																		0																			1	0	
75																			0																		2	1	
185													+	-	-	+	+/	+/	0							+											7	6	
314																							0														2	1	
57																							+/	0													7	3	
186																							+	0	0	+/											5	4	
76														+/										+	0	+/											6	4	
184-2																																					0	0	
48																																					0	0	
24																																					3	2	
149-4																																					2	1	
91-1																																					1	0	
108																																						7	6
51																																						5	5
114																																						8	5
																																						3	2
total	2	8	4	3	1	3	2	3	3	6	1	0	3	1	3	1	3	4	3	8	2	2	6	5	3	3	2	4	4	4	3	3	3	6	108				
intra	2	7	3	3	1	2	1	2	1	2	0	0	1	0	2	1	1	4	1	4	2	2	5	4	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	6	73		

Le **meta agrégat n°1** a deux moteurs l'hypothèse n°3 qui traite de l'influence des assurances sur la consommation et l'hypothèse n°205 sur l'importance des RH pour la filière. Les variables de sortie sont la n°11 : développement des services et la 304 poids du débouché industriel.



4 meta scénarios sont rédigés :

M1sc1 : « Le modèle champignon (le frais sous produit du transformé) »

Hypothèses motrices

205 : La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement.

3 : Le consommateur est responsabilisé individuellement par un système d'assurance santé dont le coût est proportionnel aux risques pris (mauvaise alimentation, surpoids, tabac, alcool,...)

Résumé

Dans ce scénario, une production destinée à la consommation en frais se maintient comme sous produit de la production destinée à la transformation qui fournit les F&L acceptés dans le modèle d'alimentation durable et ceux destinés à l'industrie pharmaceutique. Une bonne coordination de la recherche et de la filière a ainsi permis une diversification efficace des débouchés de la filière F&L.

M1sc2 » Sans question à la recherche, la filière, peu dotée en RH, ne trouve pas de réponse à la demande santé – service »

Hypothèses motrices

Non205 : Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités

3 : Le consommateur est responsabilisé individuellement par un système d'assurance santé dont le coût est proportionnel aux risques pris (mauvaise alimentation, surpoids, tabac, alcool,...)

Résumé

Faute de stimulation par la filière F&L, la recherche mène peu de travaux prenant les F&L comme modèle expérimental. Aussi la filière ne parvient pas à capitaliser sur une demande santé exprimée par les consommateurs, ni à augmenter le contenu en service des F&L frais ni à développer les usages alternatifs à la consommation en frais.

M1sc3 « Le frais prend le service, l'industrie occupe le créneau santé »

Hypothèses motrices

205 : La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement.

Non3 : la mutualisation des risques maladie reste la règle quelque soit l'attitude de chaque individu devant les différents risques

Résumé

Grace à une bonne coordination entre la filière et la recherche, les débouchés sont diversifiés, la consommation en frais est stimulée par le développement de service mais pas par des arguments santé qui sont valorisés par l'industrie. La production sous contrat progresse.

M1sc4 Une filière sans nouveauté ni côté offre ni côté demande

Hypothèses motrices

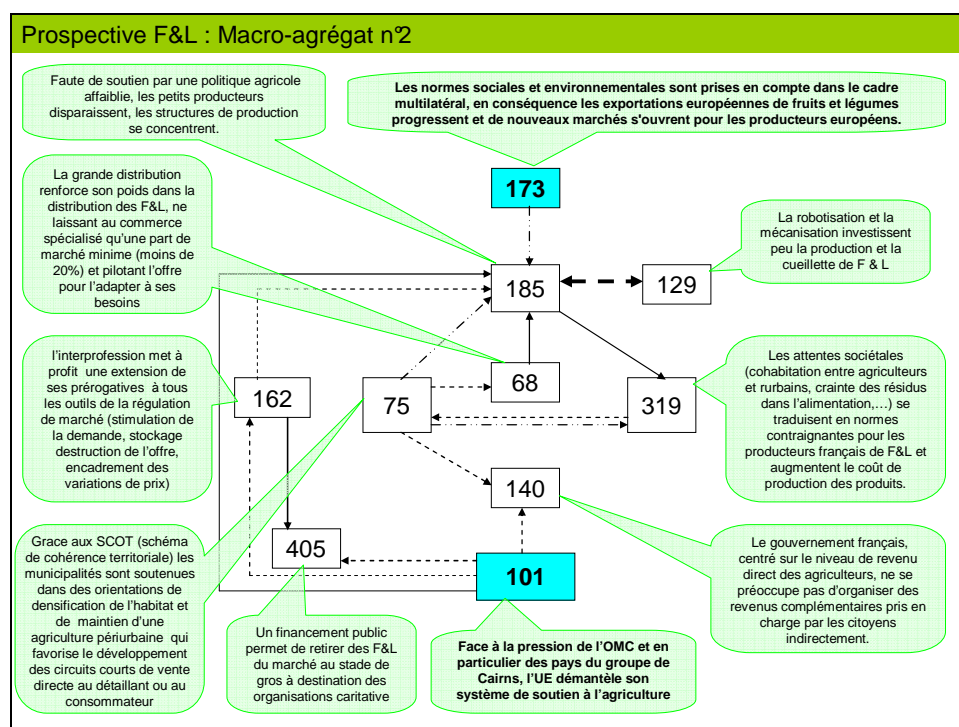
Non205 : Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités

Non3 : la mutualisation des risques maladie reste la règle quelque soit l'attitude de chaque individu devant les différents risques.

Résumé

La filière F&L ne sollicite pas la recherche et ne développe pas de nouveaux débouchés en lien avec la santé ou avec le développement durable. La valeur ajoutée ne peut se trouver ni dans ses co-produits, ni dans son marketing, ni dans son contenu de service mais uniquement dans le produit lui-même.

Parmi les hypothèses du **meta agrégat n°2** sont identifiées 2 moteurs : l'hypothèse n°101 ma intien ou pas d'aides européennes à l'agriculture et 173 où les exportations européennes sont favorisées ou pas par l'existence de normes sociales et environnementales dans les échanges. Les hypothèses résultats sont la n°185 qui traite de la concentration des structures de production et la 140 qui se préoccupe de savoir si la politique agricole nationale organise la rémunération de services par l'agriculture.



4 méta scénarios sont rédigés :

M2sc1 « Des exploitations professionnelles pour l'export »

Hypothèses motrices

101 : Face à la pression de l'OMC et en particulier des pays du groupe de Cairns, l'UE démantèle son système de soutien à l'agriculture

173 : Les normes sociales et environnementales sont prises en compte dans le cadre multilatéral, en conséquence les exportations européennes de fruits et légumes progressent et de nouveaux marchés s'ouvrent pour les producteurs européens.

Résumé

Les structures d'amont (production comme expédition) doivent combiner compétitivité, exportation et respect de l'environnement. Ce contexte est propice à la concentration de ces structures (accompagnée d'un développement de la mécanisation dans les exploitations) et à l'abandon de la stratégie de la proximité (circuit courts, relation urbain ruraux producteurs,...). L'interprofession sans outil de régulation des marchés perd de son importance. Le chacun pour soi prévaut. Les aides nationales n'accompagnent que la mise aux normes environnementales.

M2sc2 : « Proximité et environnement »

Hypothèses motrices

Non101 : les négociateurs européens sauvent la politique agricole européenne lors des négociations OMC, l'Union européenne conserve une politique agricole forte.

173 : Les normes sociales et environnementales sont prises en compte dans le cadre multilatéral, en conséquence les exportations européennes de fruits et légumes progressent et de nouveaux marchés s'ouvrent pour les producteurs européens.

Résumé

Développement des marchés sous conditions environnementales et sociales et avec des interprofessions dotées d'outils de régulation de marché. Des liens forts se tissent entre production de F&L et société (ceintures vertes et recherche de consensus sur le partage de l'espace rural)

M2sc3 « Productivisme, concentration et conflits »

Hypothèses motrices

101 : Face à la pression de l'OMC et en particulier des pays du groupe de Cairns, l'UE démantèle son système de soutien à l'agriculture

Non173 : Les normes sociales et environnementales ne sont pas prises en compte dans le cadre des accords commerciaux, ce qui handicape les producteurs et les exportateurs européens de fruits et légumes qui trouvent de moins en moins de débouchés dans les pays tiers.

Résumé :

Pas d'intervention publique ni européenne, ni nationale ni interprofessionnelle pour réguler les marchés, la production de F&L s'éloigne du reste de la société faute de pouvoir s'installer près des villes ou de régler à l'amiable les conflits d'usage. Le gouvernement n'essaie pas d'inverser cette tendance par l'incitation au développement de fonctions de services nouvelles réalisées par les producteurs.

M2sc4 « Régulation et proximité »

Hypothèses motrices

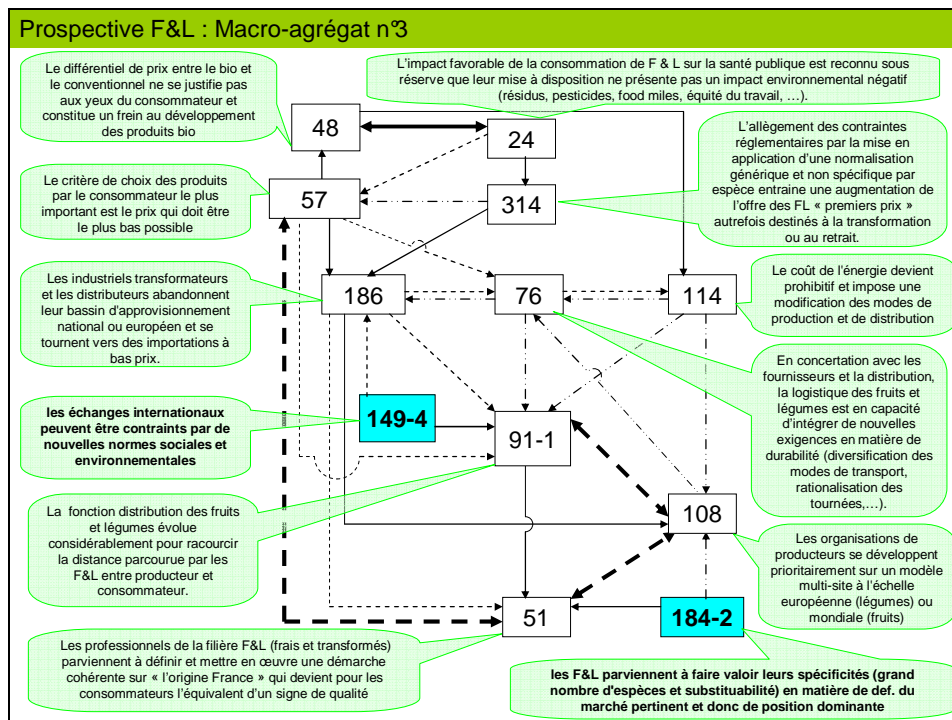
Non101 : les négociateurs européens sauvent la politique agricole européenne lors des négociations OMC, l'Union européenne conserve une politique agricole forte.

Non173 : Les normes sociales et environnementales ne sont pas prises en compte dans le cadre des accords commerciaux, ce qui handicape les producteurs et les exportateurs européens de fruits et légumes qui trouvent de moins en moins de débouchés dans les pays tiers.

Résumé

La filière bénéficie d'une politique agricole forte qui tempère les fluctuations des cours avec l'aide de l'interprofession dotée d'outils d'organisation des marchés. Handicapé à l'export par ses coûts sociaux et environnementaux la filière française joue la proximité sous toutes ses facettes (des circuits courts à la co-existence pacifiée) sur la base d'un grand nombre d'acteurs.

Enfin le **meta agrégat n°3** est mu par l'hypothèse 149-4 (existence de normes sociales et environnementales dans les échanges) et 184-2 sur un application plus ou moins stricte du droit de la concurrence dans le domaine des F&L. les variables résultats sont la capacité de la filière à trouver un accord sur « origine France » (n°51) et le raccourcissement du rayon de concurrence (91-1).



3 méta scénarios sont rédigés :

M3sc1 « le local organisé »

Hypothèses motrices

184-2 : Les F&L parviennent à faire valoir leurs spécificités (grand nombre d'espèces et substituabilité) en matière de définition du marché pertinent et donc de position dominante.

149-4 : Les échanges internationaux peuvent être contraints par de nouvelles normes sociales et environnementales.

Résumé

Dans un contexte général de critique du libre-échange, d'enjeu politique sur la question de la relocalisation de l'emploi et favorable au néoprotectionnisme, les conséquences des nouvelles normes sociales et environnementales et de la prise en compte des spécificités des F&L en matière de définition de règles de concurrence s'additionnent pour assurer la prééminence d'autres critères que le bas prix en faveur de produits plus différenciés selon de multiples axes (bio, durable, ...), le tout encadré par l'« origine France », la filière (frais et transformé) ayant su s'organiser pour tirer le meilleur parti des données du contexte général. Le système, organisé notamment en fonction de la proximité géographique des acteurs, s'avère relativement moins dépendant de l'énergie dont le coût dans le prix final du produit reste raisonnable.

M3sc3 « L'évolution vers un développement des échanges internationaux entravé par les normes sociales et environnementales »

Hypothèses motrices

non184-2 : Le droit de la concurrence ne tolère pas d'exemption pour les F&L en matière de définition de marché pertinent et de position dominante.

149-4 : Les échanges internationaux peuvent être contraints par de nouvelles normes sociales et environnementales.

Résumé

Dans un contexte libre-échangiste et de renchérissement du prix du pétrole, à l'exception des importations à bas prix assurées par des structures disposant d'une logistique de masse (grand import par voie maritime : containers) qui résistent bien, les conséquences des nouvelles normes sociales et environnementales s'avèrent favorables au développement de 3 types de produits différenciés : « origine France », bio, et produits très normés (attirants à l'œil et/ou qualité garantie). La demande est également caractérisée par une dichotomie des modes de consommation entre ces produits différenciés achetés par des foyers relativement aisés d'une part., et les importations à bas prix destinées essentiellement à des ménages aux revenus plus modestes.

M3sc4 : « Le global et les 1ers prix dominant une filière française dispersée... mais « secourue par la contrainte énergétique. »



Hypothèses motrices

non184-2 : Le droit de la concurrence ne tolère pas d'exemption pour les F&L en matière de définition de marché pertinent et de position dominante.

non149-4 : Aucune norme sociale ou environnementale ne peut entraver la liberté des échanges internationaux.

Résumé

Dans un contexte libre-échangiste, ne tolérant pas d'exception pour les F&L, les produits importés à bas prix accroissent leur part de marché face à une filière française pas, ou peu, organisée. Le renchérissement du prix du pétrole fini par modifier la donne, la logique du moindre coût devient relativement plus favorable au local, même si les structures disposant d'une logistique de masse susceptible de limiter les conséquences de la hausse du prix du pétrole continuent de prospérer : des politiques de niche redeviennent viables au niveau local, et, notamment, les « ceintures vertes » résistent, voire se développent.

 Récapitulatif des méta-scénarios 		
R&D, FORMATION et DIVERSIFICATION des DEBOUCHES	INTERVENTIONS PUBLIQUES AGRICOLES	REGLES DE CONCURRENCE & COMPORTEMENT DES ACTEURS (entreprises & consommateurs)
1.1 Le modèle champignon (le frais : sous produit du transformé)	2.1 Des exploitations professionnelles concentrés et mécanisés pour l'export	3.1 Néoprotectionnisme et règles de concurrence adaptées : le local organisé minimise la croissance du prix de l'énergie
1.2 Sans question à la recherche, la filière, peu dotée en RH, ne trouve pas de réponse à la demande santé – service	2.2 Ceinture verte, consensus sur le partage de l'espace rural : proximité sous conditions environnementales.	3.3 Marché dichotomique: bas prix importés en masse et bio et « origine France » pour le haut de gamme.
1.3 Le frais prend le service, l'industrie occupe le créneau santé	2.3 Productivisme, concentration et conflits d'usage sans accompagnement publique d'aucune sorte	3.4 Le global et les « premiers prix » dominent une filière française dispersée ... mais « secourue » par la contrainte énergétique
1.4 Une filière sans nouveauté, ni côté offre, ni côté demande	2.4 Régulation forte confortant les circuits courts	

A chaque étape de production de micro scénarios ou de méta scénario, les textes des histoires rédigés par le noyau permanent sont soumis à la cellule d'animation qui exécute un exercice d' « enjeux et conséquences ». Pour cet exercice, les membres de la cellule d'animation sont amenés à imaginer et à écrire ce qui serait perdu ou gagné si telle ou telle histoire se produisait et ce qui risquerait de se passer. Ainsi chacun est amené à se projeter activement dans le futur décrit par le scénario, ce qui en facilite l'appropriation.

L'objectif affiché de présenter 4 à 6 scénarios pour l'avenir de la filière française des fruits et légumes n'est pas encore atteint. Cette ultime étape de réduction de la complexité générée par l'exercice devra à l'issue du travail de prospective permettre la rencontre des grandes familles de décideurs de l'interprofession autour du choix entre grandes options.

Les scénarios sont détaillés dans la 4^{ème} et dernière partie du présent document.

Quatrième partie : Les scénarios pour la filière

Pour passer des 11 meta scénarios aux 4 à 6 scénarios cibles, il a été décidé de réaliser collectivement un travail d'enchaînement des macro scénarios qui a abouti à l'écriture de 5 scénarios à la fois cohérents et suffisamment différents pour susciter le débat et la réflexion stratégique.



› Les invariants

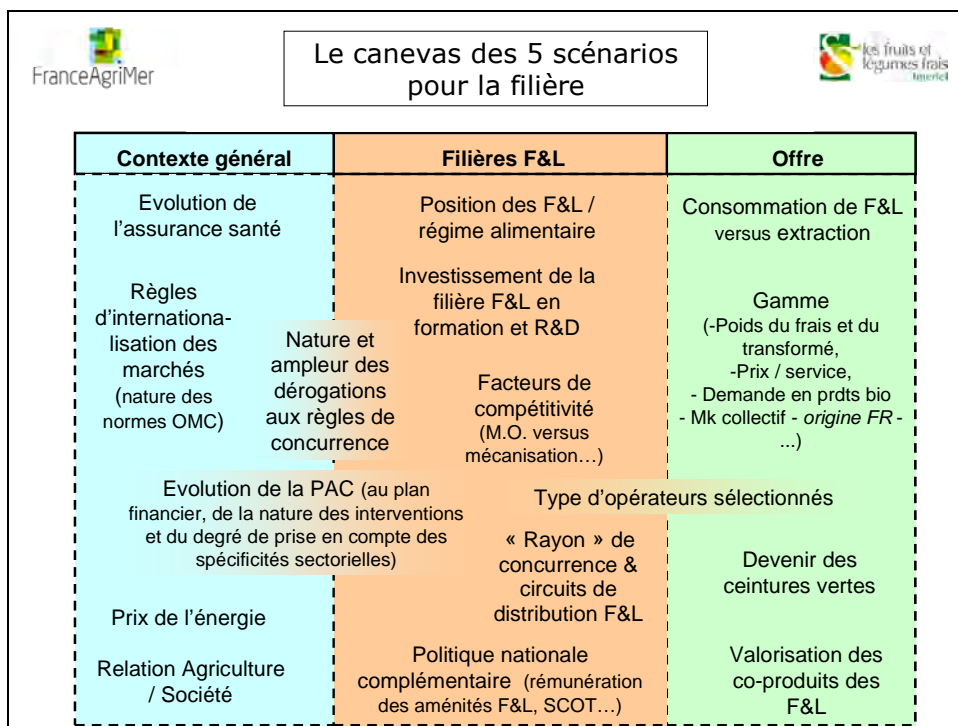
Il s'agit des éléments de contexte communs à toutes les histoires à l'horizon 15 – 20 ans.

- **Changement climatique** : nous considérons que le climat continuera d'évoluer mais sans atteindre des niveaux de rupture qui, par exemple, empêcheraient totalement l'arboriculture au sud d'une ligne Bordeaux-Lyon ou qui interdiraient l'utilisation agricole de l'eau d'avril à septembre.
- **Sécurité sanitaire des aliments** : quelques soient les évolutions politiques, nous considérons que les pouvoirs publics garantissent la sécurité sanitaire des aliments à leur population.
- **Biotechnologies** : des solutions en biotechnologie socialement acceptables sont trouvées pour permettre une poursuite du progrès variétal. Le maintien éventuel d'un blocage vis-à-vis des OGM est contournable.

› Le canevas des scénarios pour la filière

Une fois arrêtés les invariants et déterminés les enchaînements entre macro scénarios permettant de produire les 5 scénarios pour la filière et avant de les présenter ci-dessous, il est possible de dresser le canevas commun à ces 5 scénarios, c'est-à-dire les familles de questions abordées par chacun d'entre eux : in fine chacune des histoires retenues correspondant à une combinatoire unique de réponses apportées à ces familles communes de questions.

Chaque famille de questions correspond, à l'analyse, à un ensemble de quelques hypothèses retenues pour construire les 11 macro scénarios qui traitent d'une thématique commune.



Ce canevas peut être lui-même structuré en 3 thèmes :

- **Ceux relatifs au contexte général dans lequel évolue la filière fruits & légumes** en abordant notamment la politique de santé publique, la politique agricole, le contexte énergétique et la nature des relations « ville-campagne »,
- **Ceux relatifs aux principales caractéristiques structurelles de la filière fruits et légumes et à son fonctionnement** décrivant notamment le positionnement des fruits et légumes relativement à la politique de santé publique, les acteurs sélectionnés et leurs relations avec la R&D et l'investissement en matière de ressources humaines spécifiques, ainsi que la politique nationale de rémunération des aménités,
- **Ceux relatifs enfin à l'offre de la filière fruits et légumes**, traitant de sa segmentation pour répondre aux différentes demandes, tant en matière de produits qu'en matière de services au sens large.

› Scénario A : Le triomphe du fonctionnel

113 (1.1 ; 2.1 ; 3.3)

Territoire dédié à la production, consommation d'alicaments et de produits élaborés

Des territoires dédiés à la production éloignés des zones d'habitation, de grandes exploitations productives qui développent des filières de « co-produits », des F&L consommés pour leur effet sur la santé, le plus souvent achetés transformés, une offre nationale à fort contenu de service, complétée par des importations à bas prix.

Déficits publics à répétition, progression de l'individualisme et pression sociétale pour un « vieillir jeune » conduisent à une réduction drastique de la prise en charge nationale et mutualisée des maladies. Les malades ont tendance à être jugés responsables individuellement de leur état de santé. Ainsi l'usage du tabac, l'obésité ainsi que les prédispositions génétiques systématiquement testables à un coût d'analyse abordable sont-ils des facteurs d'accroissement substantiel des primes d'assurances maladies privées. Certains aliments (nutriments) dont les fruits et légumes, bénéficient dès lors d'un positionnement en tant que « quasi-aliment ».

La sécurisation des investissements internationaux impose une (dose de) prise en compte des risques environnementaux ainsi que des grands écarts sociaux, d'autant plus que ces préoccupations rencontrent les attentes sociétales des pays développés. Toutefois, l'ébauche de régulation dans ces domaines ne signifie pas une remise en cause d'une logique de répartition internationale de l'activité sur la base des avantages comparatifs. Ainsi, afin d'éviter toute entrave aux échanges, ce sont des règles rigoristes du droit de la concurrence qui s'appliquent à tous les secteurs notamment à l'agriculture. De plus, le contexte économique se traduit par une baisse des crédits alloués à la PAC.

Dans un tel contexte global, la filière, qui a quelque peu comblé son déficit initial de compétitivité avec les produits importés des pays-tiers grâce à ces normes sociales et environnementales, valorise son investissement sur l'innovation et en amont sur la formation et la R&D pour consolider sa compétitivité dans 2 directions privilégiées :

- la productivité (*contournement des possibles impasses techniques, développement de la mécanisation dans les exploitations spécialisées de grande taille, valorisation des co et/ou sous produits*)
- le développement des produits-service (*complémentation, sélection de variétés riches en substances actives, mais aussi praticité*) soutenu par un marketing de l'offre efficace. Les signes environnementaux, dont la bio, banalisés, ne font plus recette.

Malgré la forte diminution des soutiens européens à l'agriculture le gouvernement français ne cherche pas à stabiliser la rémunération des agriculteurs par le financement de contrats de fournitures de services, et d'insertion dans les filières de coproduits qui se développent sans soutien public. La baisse des aides européennes à l'agriculture a un impact fort sur les structures d'exploitations les plus sensibles aux aléas d'autant plus que l'interprofession ne peut intervenir. La concentration des structures de production s'accélère jusqu'à atteindre la taille permettant de rentabiliser les outils de mécanisation de différentes opérations de culture, outils mis au point par la recherche finalisée et les industriels. La maîtrise du coût des transports n'incite pas les élus locaux à favoriser l'agriculture péri-urbaine. En zone rurale, les conflits se multiplient entre producteurs et « rurbains » et ne peuvent être résolus que par le législateur qui entérine la séparation des espaces et la création de structures de production compétitives, dans des zones agricoles spécialisées.

Ces évolutions techniques et la structuration de la filière permettent à la fois d'offrir aux consommateurs des produits-services élaborés d'origine française à destination d'une clientèle aisée, mais aussi de livrer à la GD, via une logistique de massification et des entreprises multi-sites, des produits premiers prix d'origine mixte, français et importés.

› Scénario B : Proximité éco-conditionnelle

123 (1.1 ; 2.2 ; 3.3)

Soutien public à l'éco-conditionnalité et approvisionnement à prix modérés des plus modestes

Des aides publiques favorisent la conversion écologique de la filière qui met à profit les avancées de la R&D. La compétitivité logistique permet d'approvisionner à prix modérés les consommateurs disposant de faibles revenus avec des produits importés ou des produits provenant d'un tissu local d'exploitations diversifiées. Santé et développement de service séduisent la demande solvable.

Les problématiques environnementales sont particulièrement prégnantes au niveau mondial au point qu'à l'OMC, l'obligation de respect de normes sociales et environnementales dans les échanges a été décidée. Protégée de la part des importations des pays tiers peinant à respecter ces normes, et dans un contexte de soutiens européens maintenus mais éco-conditionnels, la filière F&L cherche un modèle de développement local respectueux de l'environnement.

Dans un premier temps, les filières cherchent à réduire la distance parcourue entre le producteur et le consommateur mais l'amélioration de l'efficacité de la logistique va permettre de continuer d'importer sans coût de transport excessif et donc à prix compétitif pour satisfaire la demande d'une partie de la population qui a peu à dépenser pour se nourrir.

Les industriels transformateurs et les distributeurs abandonnent leur bassin d'approvisionnement national ou européen et se tournent vers des importations à bas prix. En réaction, les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle multi-site à l'échelle européenne (légumes) ou mondiale (fruits). Cette situation interdit un accord des familles de l'interprofession du frais et de celles du transformé sur la notion d' « origine France ».

Les soutiens européens éco-conditionnels à l'agriculture confortent la filière coproduits qui s'est mise en place grâce aux résultats de la recherche et à l'effort consenti par la filière F&L pour la formation et le recrutement de salariés qualifiés. Ainsi, les débouchés non alimentaires (de la fourniture d'énergie à celle de matières actives pour l'industrie pharmaceutique) sont bien valorisés. Des filières valorisant les coproduits se structurent. L'impact sur les petites exploitations est positif en grande partie du fait des aides européennes qui rentabilisent le suivi documentaire lié au respect des normes environnementales. Un tissu de petites structures, notamment péri-urbaines, peu mécanisées, se renforce et la vente en circuit court se développe au détriment de la grande distribution. La proximité facilite la cohabitation

rurbain / producteurs et favorise le développement de services (Production d'énergie, insertion par le travail, séjours pour enfant,...) partiellement subventionnés par l'Etat.

Ainsi, malgré une application vigilante du droit de la concurrence sur les notions d'entente et de position dominante, qui, de fait, affaiblit la capacité des OP et surtout des AOP à réguler le marché, la volonté de favoriser la production d'aménités, et notamment les filières coproduits conduit à rechercher une stabilité relative des prix. En conséquence, seule l'interprofession se voit confier un rôle dans la régulation économique notamment en pouvant intervenir à tous les stades de la filière (et pas seulement à la production) notamment en ciblant les retraits au stade où ils ont le plus de risque d'amorcer une spirale négative des prix : mise en place d'un système de retrait au stade de gros.

Le rôle de l'alimentation dans la santé des individus est de plus en plus mis en avant par les autorités sanitaires et relayé par les assurances qui responsabilisent individuellement leurs clients. La pression de demande est forte pour une offre fruits et légumes qui garantisse certains bienfaits. Un marketing de l'offre efficace soutient le développement d'une consommation-santé des F&L qui compense le désintérêt des consommateurs pour les signes de qualités liés à l'environnement et notamment le bio... le service se développe autour des produits notamment pour faciliter des modes de conservation, de préparation et de consommation qui renforcent l'efficacité d'un usage des F&L comme alicament. Néanmoins une demande de produits à bas prix subsiste et est satisfaite par la GD grâce au recours à l'import ou à une révision à la baisse des normes commerciales qui autorise la mise en marché de produits de petits calibre ou ayant des défauts esthétiques.

› Scénario C : Seul le transformé résiste

234 (1.2 ; 2.3 ; 3.4)

Compétitivité prix du transformé en GMS, le frais inaccessible.

Une production concentrée gagne en productivité pour répondre à une demande de produits toujours plus transformés achetés en GD. Faute d'innovation, les F&L frais ne répondent pas aux demandes de produits « santé » et « service », au bénéfice des transformés.
Le divorce entre agriculture et société nuit aux circuits courts.
L'interprofession est faible.

Toujours convaincus que la poursuite du développement des échanges contribuera à la croissance économique, les gouvernements ne sont pas incités à risquer de contraindre le commerce par l'ajout, aux règles OMC en vigueur depuis sa création, de contraintes sociales ou environnementales. La faible croissance économique des pays développés et la facture énergétique croissante font de la lutte contre l'inflation une priorité. Par suite, la massification de la consommation est favorisée et les règles de concurrence sont strictement appliquées de façon à assurer une alimentation à bas prix pour maintenir le pouvoir d'achat des plus défavorisés.

Dans ce contexte de faible croissance, la volonté de développer de nouvelles politiques notamment dans le domaine de l'économie de la connaissance ne peut se faire qu'au détriment de l'allocation de crédits communautaires à la PAC. Cette réduction ne s'accompagne pas d'un transfert de moyens aux interprofessions, considérées comme susceptibles d'entraver une concurrence efficace du point de vue des consommateurs.

Confrontée à un vieillissement de la population engendrant un accroissement budgétaire sensible du coût des fins de vie, la solidarité « maladies » perd du terrain et laisse la place à des assurances privées qui fixent leur tarifs en fonction des prédispositions et des « mauvais comportements » individuels des assurés. Les fruits et légumes bénéficient d'un positionnement de produit « bon pour la santé ». Mais faute d'investissement dans la formation et la valorisation des ressources humaines et faute d'une bonne coordination entre la filière et la recherche ni les produits-service, ni les produits-santé (teneurs garanties en.. ; alicament, substances actives pour l'industrie du médicament,...) ne sont développés et encore moins mis en avant par un marketing de l'offre efficace.

Dans un marché libéral et concurrentiel, les seules exploitations de la filière qui subsistent sont celles qui ont pu développer leur productivité (mécanisation quand cela est possible) de manière à rivaliser avec les produits importés à bas prix, et les OP s'organisent, en s'appuyant sur une logistique de masse rationalisée, sur un mode multi-sites pour être à même d'approvisionner la GD à des prix compétitifs. La GD est le canal d'approvisionnement privilégié de consommateurs à la recherche systématiquement de prix bas. La demande en bio demeure à l'état de niche.

Malgré des prix du pétrole élevés et la possibilité théorique ainsi offerte d'un développement d'une production de proximité, le caractère intensif de la production agricole et les conflits d'usage qui en résultent, ainsi que la recherche de foncier agricole peu coûteux conduit à une séparation des zones de production agricoles d'une part des zones de consommation et d'habitat d'autre part. Plus généralement le développement des co-produits [glossaire] et des usages non alimentaires est largement ralenti par le désinvestissement de la recherche, mais aussi par l'absence de normes environnementales et sociales dans les échanges et l'absence de politique de densification de l'habitat et de maintien de l'agriculture périurbaine qui aurait pu stimuler le besoin de services de proximité (récupération énergétique,...).

Dans un contexte où l'origine France ne peut voir le jour de par la faiblesse de l'interprofession, le jeu de la concurrence et le mode d'organisation des acteurs qui en résulte, les F&L transformés tirent leur épingle du jeu.

› Scénario D : Le service limité en frais

244 (1.2 ; 2.4 ; 3.4)

Gamme standardisée en GMS et courte en circuits de proximité limitent l'étendue de l'offre en produits frais.

Sans question à recherche, la filière, peu dotée en RH, ne trouve pas de réponse à la demande santé – service. Les circuits courts comme la GD proposent des gammes courtes. La compétitivité export de la filière est handicapée par l'absence de normes mondiales sociales et environnementales

Sous la menace de crises sociales à répétition, les politiques de tous les pays s'accordent pour privilégier l'accès de tous à l'alimentation à bas prix. Mais le coût de l'énergie nécessaire pour le transport de produits frais freine une organisation des flux mondiaux sur la seule base des différentiels de coût du travail. Afin de gagner en compétitivité, notamment sur une optimisation des calendriers de présence sur les marchés, les organisations de producteurs s'organisent sur un modèle multi-sites. La logistique privilégie le juste à temps, dans la limite des hausses de coûts de transport. L'offre 1^{er} prix se peuple donc d'une part avec des produits d'importation et d'autre part grâce à une révision à la baisse des normes commerciales qui autorise la mise en marché de produits de petits calibre ou ayant des défauts esthétiques.

A l'OMC, les négociations sur la mise en place de normes sociales et environnementales qui pourraient s'imposer dans les échanges, du fait des coûts additionnels qu'elles seraient censées porter, sont ajournées ce qui handicape les producteurs et les exportateurs européens de fruits et légumes qui trouvent de moins en moins de débouchés dans les pays tiers.

Pour pallier ces difficultés, des aides européennes sont maintenues et des aides nationales complémentaires qui rémunèrent les services de l'agriculture hors production facilitent l'existence d'un tissu d'exploitations de petite taille, peu mécanisées, notamment en zone péri urbaine, dans un climat harmonieux de cohabitation avec les autres habitants qui sont les premiers à s'approvisionner en direct ou en circuits courts, notamment en produits hors norme pour les moins favorisés d'entre eux. Ces formats de distribution progressent au détriment de la grande distribution.

L'interprofession dispose d'outils d'intervention économique pour organiser cette offre diffuse et également éviter que l'offre nationale destinée à la GD placée en concurrence frontale avec les produits d'importation, ne voit par trop ses prix s'effondrer. L'offre se segmente donc par le circuit de vente : gamme courte standardisée en GD versus produits de proximité en circuits courts. Dans un circuit comme dans l'autre, l'offre de bio reste marginale.

Pour faire face aux surcoûts liés à l'allongement de l'espérance de vie la stratégie des assurances privées est d'individualiser la couverture maladie et de responsabiliser leurs assurés en fixant leurs tarifs en fonction des prédispositions et comportements de bonne hygiène de vie qui les caractérisent. Une demande pour les F&L motivée par les bénéfices santé se fait jour, l'interprofession négocie un balisage des rayons avec la GD, mais faute d'avoir suffisamment investi dans la formation et la valorisation de ses RH, la filière F&L ne parvient pas à saisir cette opportunité pas plus qu'elle ne réussit à faire progresser l'accessibilité des F&L frais élaborés et porteurs de service. La demande santé se reporte vers les extraits de F&L élaborés par l'industrie et la demande de service, à destination d'une clientèle aisée est satisfaite par des produits transformés de plus en plus ingénieux qui occupent des niches haut de gamme. Les usages non alimentaires de la production ne se développent pas non plus faute de process disponible, les aides nationales aux revenus complémentaires sont davantage axées sur d'autres types de service (insertion par l'emploi, accueil de classes pédagogiques,...)

› Scénario E : Des F&L présents partout

321 (1.3 ; 2.2 ; 3.1)

Un commerce mondial tenant compte de normes sociales et environnementales et une PAC éco-conditionnelle améliorent l'accessibilité des F&L et la valorisation des co-produits.

Une PAC éco-conditionnelle aide la filière à améliorer l'accessibilité des produits. Le frais prend le service, l'industrie occupe le créneau santé. Le consensus sur le partage de l'espace rural facilite l'essor des ceintures vertes et de circuits de proximité sous conditions environnementales. Néoprotectionnisme et règles de concurrence adaptées : le local organisé minimise la croissance du prix de l'énergie

Dans un contexte où la mutualisation des risques « maladies » demeure la règle et où les consommateurs ne sont pas rendus responsables individuellement des conséquences de leur comportement, la politique de santé publique se concentre sur la notion de régime alimentaire autour des notions d'équilibre hebdomadaire, de variété, de plaisir et de comportement sans mettre en avant ou stigmatiser une quelconque famille de produits, ni même le bio qui demeure une niche.

Dans un tel contexte, la filière qui ne peut plus dorénavant directement surfer sur une réputation spécifique « pro-santé », mise sur l'innovation et en amont sur la formation et l'intimité des liens avec la recherche pour valoriser au mieux ses autres atouts potentiels et combler ses handicaps. Ainsi, les F&L frais se diversifient-ils en incluant de plus en plus de services qui en facilitent la conservation et la préparation alors que, les F&L transformés, pourvus depuis longtemps de nombreux attributs en terme de praticité *et ne pouvant pas rechercher de manière trop marqué un positionnement comme « alicament » (par complémentarité par exemple)*, se développent au travers de l'extraction de substances actives par exemple à destination de la pharmacie.

La multiplication des alertes environnementales (eau, climat), les interrogations sur le rythme de la raréfaction des énergies fossiles (hausse des prix), et les risques d'instabilité politique induits par une recherche systématique à l'échelle planétaire d'un coût du travail systématiquement abaissé, conduisent à l'inclusion de normes sociales et environnementales en complément des accords de Marrakech.

Ces normes ont pour effet de combler partiellement le déficit initial de compétitivité des entreprises F&L européennes. Un tel contexte facilite l'acceptabilité politique d'un maintien d'une PAC éco-conditionnelle et conforte la prise en compte des spécificités sectorielles (diversité, sensibilité aux crises) en matière de droit de la concurrence.

Ainsi, les OP et les interprofessions sont-elles dotées d'outils de régulation adaptés qui permettent

- de sauvegarder une partie des petites structures d'exploitation,
- de développer à côté de la distribution de masse, des circuits alternatifs traditionnels ou innovants qui se taillent de belles parts de marché basées sur les services, les signes de qualité et également le raccourcissement de la distance parcourue par le produit,
- de s'appuyer sur une logistique économe en termes de gaz à effet de serre,
- de promouvoir largement l'origine « France » comme un signe de qualité « ombrelle ».

L'investissement de la filière dans les RH et la bonne coordination entre la filière et la recherche finalisée n'ont pas que des effets en aval sur l'offre mais aussi en amont, et permettent le transfert des résultats de la recherche dans divers domaines : les impasses phytosanitaires sont levées ou contournées, les modes de valorisation des co-produits et plus largement les usages non alimentaires s'inscrivent dans des systèmes de production cohérents, rentables qui apportent des services à la société. Les pouvoirs publics rémunèrent ces services qui participent de la cohabitation harmonieuse entre les producteurs de F&L et leurs voisins non agriculteurs avec lesquels les inévitables conflits trouvent des solutions amiables. Au plus court, la vente directe se développe favorisée par des politiques de densification de l'habitat et de soutien de l'agriculture périurbaine.

Postface

Pendant la réalisation de ce document, la prospective a poursuivi son chemin.

Les 5 scénarios ont été présentés au Conseil d'Administration d'Interfel le 9 octobre 2012 avec l'appui d'une représentation animée qui en a facilité l'accès. Les professionnels ont participé à des ateliers au cours des quels ils ont identifié les enjeux et les conséquences de chaque scénario : que perd-on et que gagne-t-on si le scénario se réalise ? Ensuite ils se sont positionnés sur les attitudes stratégiques à adopter vis-à-vis des scénarios en choisissant parmi 5 attitudes possibles :

Proactivité positive - *a contrario négative* - :agir dès aujourd'hui pour favoriser - *a contrario défavoriser* - l'advenue du scénario;

Réactivité anticipée : se préparer dès aujourd'hui à l'advenue du scénario ;

Veille : ce scénario doit être placé sous surveillance, pour savoir si son advenue se dessine au fur et à mesure du temps ;

Aucune attitude : ce scénario ne présente pas d'intérêt particulier.

C'est à partir de ce positionnement que pourrait s'engager, au sein d'Interfel une démarche stratégique.

Parallèlement, grâce à Françoise Dosba et Benoit Jeannequin animateur du groupe filière fruits et légumes de l'INRA et membres de la cellule d'animation du présent exercice de prospective, des réunions de travail ont eu lieu, rassemblant les chercheurs qui s'intéressent aux fruits et légumes quelque soient les disciplines (génétique, agronomie, protection des plantes, nutrition humaine, économie,...). Ils se sont livrés aux mêmes exercices que les professionnels. La comparaison des résultats relatifs à la mise au jour des enjeux et des conséquences les enrichit et participe aux réflexions sur les orientations à donner à la recherche.

En novembre et décembre 2012 les premières présentations ont lieu lors de réunions organisées par les familles d'interfel.

Une démarche de changement d'échelle, dite de « bouturage greffage » selon la méthode développée par Patrick Aigrain et Hervé Hannin est proposée à ceux qui souhaiteraient entreprendre un exercice complémentaire pour une région de production, une famille professionnelle voir une entreprise, sur la base d'une sélection des hypothèses de la présente prospective et de la création d'hypothèses spécifiques.

Annexe 1 : 87 fiches hypothèses

Hypothèse = processus choisi pour son importance pour l'avenir du système. Elle est envisagée dans son recto et son verso.

Exemple de processus : depuis plusieurs années la consommation de fruits et légumes frais diminue. Dire « à l'horizon 15 – 20 ans la consommation de fruits et légumes frais continue de diminuer vs la consommation de fruits et légumes se stabilise voire progresse », en fait une hypothèse.

Les 87 hypothèses sélectionnées dans le présent exercice sont illustrées afin d'expliquer ce qui a motivé leur choix par les membres de la cellule d'animation de la prospective.

Thématique Production : 6 hypothèses	151
Thématique Facteurs de compétitivité : 10 hypothèses	158
Thématique Aval et différenciation produits : 11 hypothèses	169
Thématique VANA Valorisation agricole non alimentaire : 4 hypothèses	180
Thématique Circuits de distribution : 10 hypothèses	184
Thématique Modes de consommation : 6 hypothèses	195
Thématique Echanges internationaux : 5 hypothèses	203
Thématique R&D : 7 hypothèses	209
Thématique Politiques publiques : 9 hypothèses	217
Thématique Attentes sociétales : 9 hypothèses	228
Thématique Santé : 4 hypothèses	238
Thématique Climat : 3 hypothèses	244

Thématique Production : 6 hypothèses

54 - Pour arborer un signe de qualité environnemental les F&L doivent avoir été produits selon un cahier des charges unique, strict et contrôlé **vs** *Des mentions environnementales plus ou moins fantaisistes se multiplient sans contrôle voire sans cahier des charges.*

129 - La robotisation et la mécanisation investissent peu la production et la cueillette de F & L **vs** *Les conditions nécessaires au développement de la mécanisation et de la robotisation prévalent dans le secteur des F & L.*

140 - Le gouvernement français, centré sur le niveau de revenu direct des agriculteurs, ne se préoccupe pas d'organiser des revenus complémentaires pris en charge par les citoyens indirectement. **vs** : *Comme aux Etats-Unis ou en Hollande, la rémunération de l'agriculteur se fait au travers de contractualisations sociale, fiscale, énergétique ..., ce qui stabilise sa rémunération.*

185 - Faute de soutien par une politique agricole affaiblie, les petits producteurs disparaissent, les structures de production se concentrent. **vs** : *Les petites structures de production se maintiennent.*

304 - Pour répondre à la demande des consommateurs, la production de F&L est de plus en plus destinée à l'industrie de transformation. **Vs** *Une part suffisante de la consommation de F&L se fait en frais et justifie le maintien d'une production à cette fin*

317 - Une nouvelle gestion des vergers accélère la mise en place de nouvelles variétés . **Vs** *Les coûts induits freinent considérablement l'adaptation du verger à la demande des consommateurs.*

Hypothèse :

La robotisation et la mécanisation investissent peu la production et la cueillette de F & L

CONDUITE DU PECHER
(infos CTIFL-mai 2012)
Nouvelles pistes de recherche

Les modes de conduite du pêcher, comme pour la plupart des espèces, n'ont cessé d'évoluer au fil des années (Gobelet, Y, Axe Central, Upsilon, Palmette, Double Y, Dôme Leydier...), avec des variantes, en particulier, en termes de distances de plantation. La recherche de nouvelles formes répond à la volonté des producteurs de s'adapter, d'une part, aux contraintes climatiques locales et, d'autre part, aux exigences technico-économiques du moment. Elle correspond également à la nécessité de satisfaire les consommateurs en termes de qualité gustative. Plus récemment, la forte demande sociétale de réduction des intrants commence à peser sur la définition d'itinéraires techniques et, par conséquent, sur la recherche de modes de conduite mieux adaptés.

**L'ECLAIRCISSEMENT MECANIQUE
POUR REDUIRE L'UTILISATION DE
SUBSTANCES CHIMIQUES**
(infos CTIFL-mai 2010)

Cette étude réalisée sur Ariane (cov) et deux modes de conduite compare plusieurs stratégies d'éclaircissage. L'objectif est de réduire mécaniquement le potentiel de fleurs et de fruits des arbres. Les résultats présentent une bonne efficacité des outils pré-floraux « Darwin » et « l'effleureuse » tout en préservant la qualité des fruits à la récolte. Les outils post-floraux déprécient une faible part de la qualité visuelle des fruits. La combinaison de plusieurs méthodes mécaniques (outils pré-floraux) et chimiques avec des doses réduites enregistre les meilleurs résultats d'éclaircissage.

Au final, les moyens mécaniques augmentent les taux d'éclaircissage, ils permettent de réduire les doses utilisées des substances éclaircissantes et ils diminuent le recours à l'éclaircissage manuel.

Les obstacles technico économique à la mécanisation dans la filière F&L sont de différentes natures : nécessités d'un seuil minimum d'utilisation (nombre d'heures) pour leur rentabilisation et de la complexité de gestion des gaspillages (filrière de valorisation).

Versus : Les conditions nécessaires au développement de la mécanisation et de la robotisation prévalent dans le secteur des F & L.

Hypothèse :

Le gouvernement français, centré sur le niveau de revenu direct des agriculteurs, ne se préoccupe pas d'organiser des revenus complémentaires pris en charge par les citoyens indirectement.

La rémunération des services environnementaux rendus par l'agriculture

Au moment où la dimension environnementale est appelée à prendre une place de plus en plus importante dans la production agricole et où les paiements pour services rendus se développent, la prise en compte de l'environnement dans les politiques agricoles reste marquée par une logique d'exigence réglementaire minimale et de compensation des surcoûts engendrés par des pratiques plus vertueuses. Il convient donc d'imaginer de nouveaux outils afin de rémunérer les services environnementaux fournis par les agriculteurs. L'examen des expériences menées à l'étranger permet de dégager les conditions de développement de ces dispositifs. La disponibilité d'outils juridiques adéquats constitue clairement le premier défi. L'obligation réglementaire de compensation fournirait quant à elle une source importante et pérenne de financement, capable de garantir l'essor et la généralisation de ces nouveaux outils.
(...)

Les instruments utilisés aux États-Unis pour le paiement des services environnementaux

Deux principaux systèmes de rémunération des services environnementaux rendus par l'agriculture sont utilisés aux États-Unis : les servitudes (*easements*) et les marchés de crédits. Les servitudes sont basées sur une logique de partenariat de longue durée ; les marchés de crédits rendent possibles des arrangements multiples entre les exploitations agricoles et les acheteurs identifiés pour des services écologiques ciblés. En cela, ces deux dispositifs diffèrent de manière significative de l'approche réglementaire de la conditionnalité, et de la seule relation entre le niveau central et l'exploitant agricole dans le cadre des MAE.

Document de travail CEP2009

Versus : Comme aux États-Unis ou en Hollande, la rémunération de l'agriculteur se fait au travers de contractualisations sociale, fiscale, énergétique ..., ce qui stabilise sa rémunération

Hypothèse :

Faute de soutien par une politique agricole affaiblie, les petits producteurs disparaissent, les structures de production se concentrent.

Les petites exploitations : encore nombreuses, de faible importance économique mais avec un rôle territorial important

■ En 2010, on compte environ 178 000 petites exploitations agricoles (moins de 25000 euros de PBS, voir encadré). Bien qu'en baisse de 4,4 % par an en moyenne, elles rassemblent encore plus du tiers du nombre total d'exploitations recensées, et plus du quart des personnes se déclarant actives sur les exploitations. Ces personnes fournissent 13,4 % du volume de travail mesuré en unité de travail annuel (Uta), en faible baisse par rapport à 2000 (15,1 %). Bien que l'importance économique de ces petites exploitations soit faible (2,8 % de la PBS totale), leur importance sociale et humaine reste non négligeable, d'autant plus que la proportion de personnes concernées est particulièrement élevée dans les départements de montagne et les zones défavorisées. Ce sont en général des exploitations dont le chef est double actif ou retraité, et qui mettent en valeur de petites surfaces avec un rôle de maintien de la diversité des paysages.

Source : SSP - Agreste – Recensement agricole 2010

Versus : Les petites structures de production se maintiennent.

Hypothèse :

Pour répondre à la demande des consommateurs, la production de F&L est de plus en plus destinée à l'industrie de transformation.

Le repas depuis 45 ans : moins de produits frais, plus de plats préparés**Moins de légumes frais et de féculents mais plus de préparations**

Les ménages ont dépensé 15 milliards d'euros dans les aliments constituant un [plat d'origine végétale](#) en 2006, soit près du quart des dépenses liées au repas hors dessert. Chaque habitant a dépensé en moyenne 0,7 euro par jour pour acheter 467 grammes de ces produits. En 45 ans, la part de ces dépenses dans le budget des ménages a diminué de moitié. Elle est désormais de 1,5 % en 2006. En 2006, les dépenses en légumes frais se sont élevées à 7 milliards d'euros. Leur part dans les dépenses en repas hors dessert (12 %) a baissé depuis 1960, elle était alors de 15 %. Celle en féculents a aussi décliné, de 9 % en 1960 à 6 % en 2006. Au contraire, la part des dépenses en préparations de conserves de légumes et de pommes de terre a quasiment doublé pour atteindre 7 % en 2006. Depuis 45 ans, la consommation de ces produits transformés par les industries agricoles et alimentaires s'est donc en partie substituée à celle en légumes frais et en féculents. (...)

Jusqu'en 1990, les dépenses en plats d'origine végétale ont progressé en volume de + 1,3 % par an et par habitant, moins vite que la dépense de consommation alimentaire des ménages (+ 2,0 %). Celles en préparations ont crû de 5,0 % par an. Mais celles en légumes frais (+ 0,5 % par an et par habitant) ont progressé modérément et celles en féculents ont été quasiment stables (- 0,1 %). Pour ces dernières, les hausses des dépenses en riz (+ 3,7 % par an et par habitant) et en pâtes (+ 0,6 %) ont compensé les baisses des dépenses en légumes secs (- 3,7 %) et en pommes de terre (- 1,2 %). (...)

Danielle Besson, division Synthèses des biens et services, Insee

Versus : Une part suffisante de la consommation de F&L se fait en frais et justifie le maintien d'une production à cette fin.

Hypothèse :

Une nouvelle gestion des vergers accélère la mise en place de nouvelles variétés .

**Cerise**

La production 2010 de cerise de bouche est estimée à 35 000 tonnes, soit une baisse de 17% par rapport à 2009. La campagne cerise 2010 a commencé tardivement avec 15 jours de retard. En début de saison, la variété Burlat reste très largement prépondérante. La cerise étant un petit fruit fragile, sensible aux aléas climatiques, les pertes en distribution sont parfois importantes. Les objectifs du programme Ctifl sont de renouveler le verger pour produire une cerise de qualité à un coût maîtrisé et pour améliorer la qualité des lots en distribution en réponse aux attentes de la distribution et des consommateurs. Des travaux sont également menés pour développer de nouveaux segments de marché (cerises bicolores, petites unités consommateurs, cerises sans pédoncule, etc.).

Pour pallier l'augmentation des coûts de production en France et les écarts qui se creusent de ce point de vue entre la production arboricole fruitière française et celles des autres pays européens - et aussi (et surtout) des autres parties du monde -, les modes de production fruitière évoluent très rapidement (innovations variétales, adaptation du matériel végétal et des systèmes de culture pour répondre aux nouveaux enjeux de limitation des coûts : intensification de la culture, limitation de la période juvénile et mise à fruits très rapide, turn-over rapide des productions et des variétés par surgreffage, mécanisation de la taille et de la récolte, développement de systèmes de production, intégrés et économes en intrants, développement de modèles et d'outils d'aide à la décision et limitation des opérations de conduite des vergers... etc...) et permettent à l'arboriculture française de demeurer compétitive par rapport aux principaux pays producteurs.

Versus : Les coûts induits freinent considérablement l'adaptation du verger à la demande des consommateurs.

Thématique Facteurs de compétitivité : 10 hypothèses

36 - Au-delà de la gestion des crises, un dialogue interprofessionnel constructif permet la définition et la mise en œuvre de projets communs à la filière **vs** *L'interprofession subit les crises, le dialogue interprofessionnel s'enlise, les projets communs restent dans les cartons.*

76 - En concertation avec les fournisseurs et la distribution, la logistique des fruits et légumes est en capacité d'intégrer de nouvelles exigences en matière de durabilité (diversification des modes de transport, rationalisation des tournées,...). **vs** *La logique du moindre coût et du juste à temps prévaut et ne permet pas d'améliorer l'impact écologique des transports.*

108 - Les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle multi-site à l'échelle européenne (légumes) ou mondiale (fruits) **vs** *Les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle mono-site de productions diversifiées valorisant les avantages territoriaux (environnement, social...)*

110 - Le coût de la main d'œuvre est le principal facteur de différenciation de la compétitivité et entraîne la concentration de la production dans les pays où le coût du travail est le moins cher **vs** *Des facteurs de différenciation de la compétitivité autres que le coût de la main d'œuvre limitent la concentration de la production dans les pays où le coût du travail est faible.*

112 - Des entreprises agricoles techniquement et économiquement très performantes travaillant sur contrats avec l'aval constituent le modèle dominant d'exploitation spécialisées en F&L **vs** *La production de F&L reste majoritairement le fait d'exploitations familiales multifonctionnelles et diversifiées.*

114 – le coût de l'énergie devient prohibitif et impose une modification des modes de production et de distribution **vs** *Le coût de l'énergie dans le prix final du produit (production, conservation, transport, commercialisation etc.) reste raisonnable*

123 - Le coût énergétique des transports augmente et réduit le rayon de concurrence. **Vs** *Le rayon de concurrence n'est pas réduit par l'augmentation du coût énergétique du transport*

139 - La production de F&L sous serre trouve des solutions pour limiter l'impact du coût de l'énergie et reste compétitive. **vs** : La production sous serre disparaît pour cause de coût énergétique trop important.
Conditions d'utilisation : Les opérateurs de traitement des ordures ménagères, subventionnés par les collectivités territoriales, implantent des serres autour des usines d'incinération et les louent à des agriculteurs sous condition (pratiques bio, lutte biologique, circuits courts ...).

151 : Une uniformisation du coût du travail (SMIC, salaire horaire, modalité de prélèvement et niveau des charges sociales,...) se met en place dans l'UE **vs** *Les EM définissent leur politique sociale indépendamment les uns des autres, maintenant des disparités significatives en terme de coût du travail.*

205 - La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement. **vs** *Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités.*

Hypothèse :

Au-delà de la gestion des crises, un dialogue interprofessionnel constructif permet la définition et la mise en œuvre de projets communs à la filière

La filière céréales propose un « Plan silos » de 5 Mt dont 2,5 Mt à court terme (CP du 13/9/2011)

Face aux enjeux d'approvisionnement régulier des marchés mis en évidence au cours des dernières campagnes, la filière céréales a élaboré et présente aujourd'hui un « Plan silos » de 5 Mt soit 10% des capacités de stockage, dont 2,5 Mt à court terme. La capacité de stockage des grains détenue par les organismes stockeurs constitue en effet un élément déterminant de la chaîne logistique qui permet à notre pays de jouer pleinement son rôle dans la stabilisation des approvisionnements alimentaires, enjeu déterminant mis en avant par le G20. (...)

La filière française des céréales est décidée à apporter sa contribution à cet objectif [européen de sécurité alimentaire] en augmentant sa production. Elle fait par ailleurs le constat qu'au cours des dix dernières années, la capacité de stockage de grains en France a diminué de 3 Mt alors que la collecte annuelle moyenne augmentait de 6 Mt. Il apparaît indispensable de remettre à niveau cette capacité de stockage, à la fois pour accompagner la hausse de la collecte et pour améliorer le fonctionnement du marché par un étalement des livraisons, une meilleure capacité à répondre aux besoins de stockage public, une meilleure gestion de la qualité et la prise en compte de l'importance croissante des exportations.

Pour ce faire, la filière s'engage et propose de lancer un Plan silos, qui a pour objectif la construction de 5 Mt de nouvelles capacités de stockage, soit 10% des capacités détenues par les organismes stockeurs, dont 2,5 Mt à court terme. Depuis le début de 2011, pour préparer la mise en œuvre du Plan silos, elle a engagé des études préalables en recensant les projets d'investissement de stockage existants chez les organismes de collecte et en analysant les freins à leur réalisation.

(...)

La filière céréales se propose donc grâce au Plan silos, et sans faire appel à un financement public spécifique, de dynamiser les initiatives et les investissements des opérateurs et de susciter l'engagement des pouvoirs publics à faciliter l'instruction des dossiers d'autorisation.

Versus : L'interprofession subit les crises, le dialogue interprofessionnel s'enlise, les projets communs restent dans les cartons.

Hypothèse :

En concertation avec les fournisseurs et la distribution, la logistique des fruits et légumes est en capacité d'intégrer de nouvelles exigences en matière de durabilité (diversification des modes de transport, rationalisation des tournées,...).

(...)le diktat du Juste-à-Temps poussé à l'extrême n'est pas étranger au fractionnement des livraisons et à la multiplication des retours à vide. D'autres pratiques individualistes engendrent des situations préjudiciables allant à l'encontre du développement durable. Par exemple, la recherche des coûts de production les plus bas dans les pays dits *low cost* – dictée par des objectifs de rentabilité à court terme – entraîne une explosion des coûts logistiques et des émissions de CO₂, ainsi qu'une perte de réactivité pourtant essentielle pour répondre aux fluctuations de la demande. Evoquons aussi les pratiques de certains donneurs d'ordres en matière de taux de service dont les pénalités – pouvant s'élever jusqu'à 80 % de la commande en cas de retard de livraison – découragent toute tentative d'optimisation globale de la chaîne logistique.

(...) Au plan de la logistique, les programmes durables concernent plus spécifiquement la formation des chauffeurs à l'éco-conduite, l'utilisation de modes de propulsion hybrides ou le développement du transport multimodal combinant la route, le fer, le fluvial, l'aérien et le maritime pour réduire la consommation énergétique, les émissions de gaz à effet de serre et la congestion des axes routiers. La limitation des emballages et l'augmentation du taux de recyclabilité des produits représentent également des mesures concrètes pour réduire l'empreinte écologique des marchandises. À ce titre, la logistique inverse permet la collecte, le tri, le démantèlement et la récupération de valeur des produits usagers.

D'autres axes

concernent la certification des plates-formes et des bâtiments logistiques selon la démarche HQE (Haute Qualité Environnementale) promue par l'association AFILOG en France. Existant sous d'autres formes dans différents pays d'Europe, cette norme passe en revue différents critères tels que l'impact des flux sur l'environnement immédiat, le recours au transport combiné, la consommation d'énergie des bureaux et des entrepôts, la gestion de l'eau (réduction de l'imperméabilisation de la parcelle, traitement paysager des bassins, économie d'eau pour les systèmes d'extinction incendie, etc.), le traitement des matières dangereuses, la qualité sanitaire de l'air et les conditions de travail. Enfin, les métiers de la logistique offrent un gisement d'emploi important. Selon une étude du Centre d'analyse stratégique, la profession dans son ensemble proposerait quelque 700.000 nouveaux postes entre 2005 and 2015 sur un total de 2 millions d'emplois dédiés aux activités de la logistique en France.

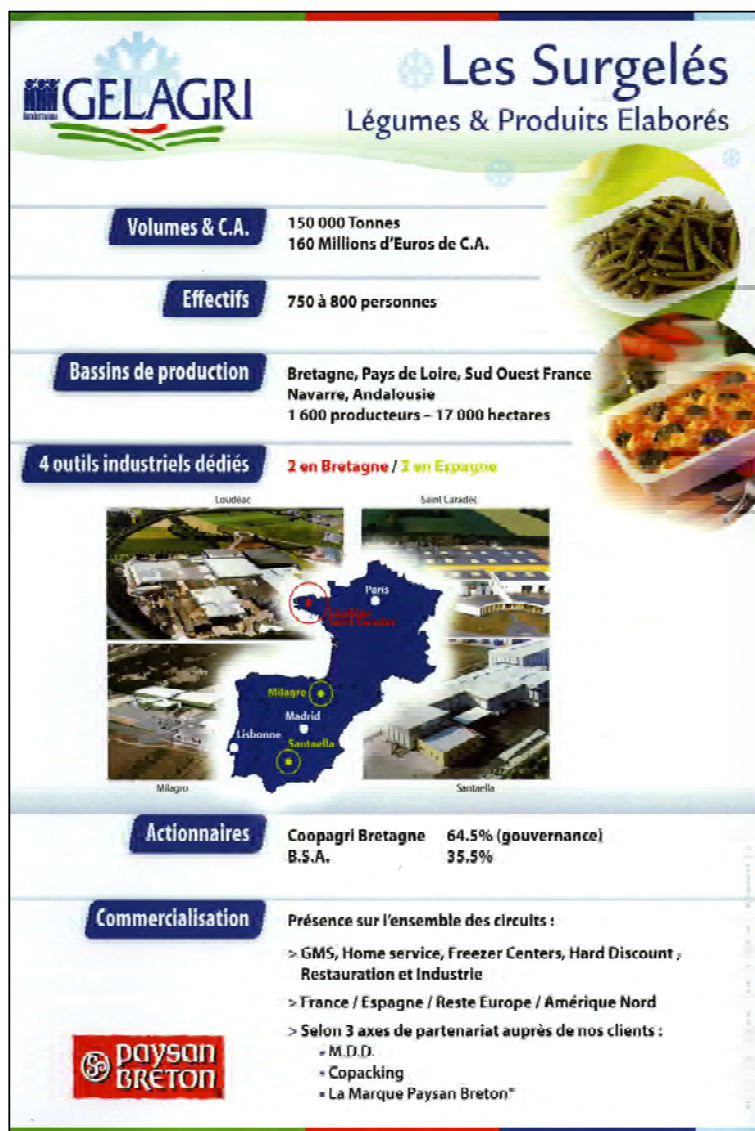
Compte tenu de son approche tournée vers les objectifs sociaux et environnementaux alliés aux performances économiques, le levier éco-logistique est représenté comme une boucle vertueuse associant les trois piliers du développement durable appliqués à la logistique. (JOUENNE CNAM 2009)

Versus : La logique du moindre coût et du juste à temps prévaut et ne permet pas d'améliorer l'impact écologique des transports

Hypothèse :

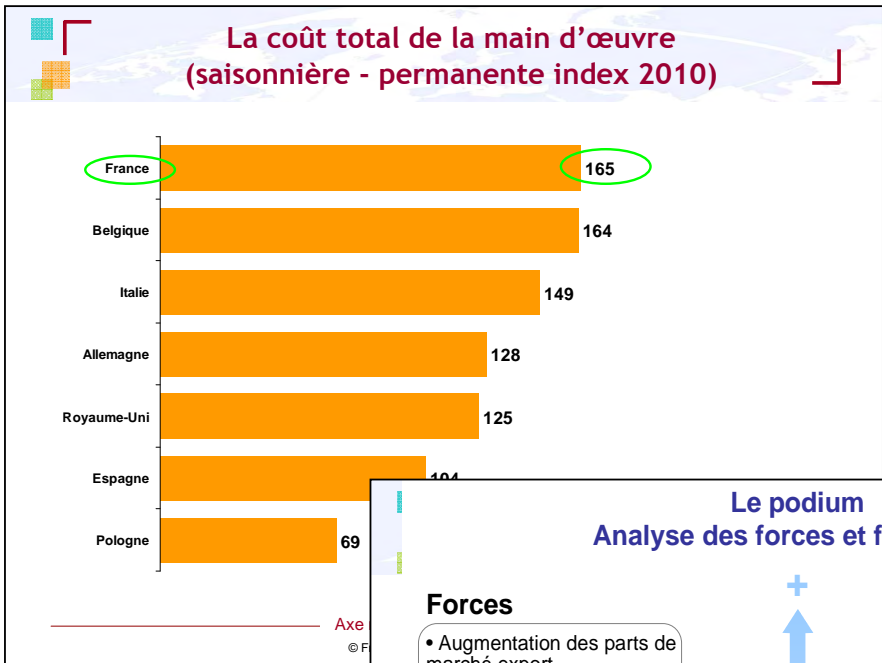
Les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle multi-site à l'échelle européenne (légumes) ou mondiale (fruits)

Exemple d'organisation multi site en légumes transformés



Versus : Les organisations de producteurs se développent prioritairement sur un modèle mono-site de productions diversifiées valorisant les avantages territoriaux (environnement, social...)

Hypothèse :
 Le coût de la main d'œuvre est le principal facteur de différenciation de la compétitivité et entraîne la concentration de la production dans les pays où le coût du travail est le moins cher



Exemple veille compétitive chou fleur.

La France est le pays où le cout de main d'œuvre et la réglementation pour le recours à la M.O. étrangère sont les plus contraignants

Néanmoins, la France est globalement le pays le plus compétitif pour cette production.

Le podium Analyse des forces et faiblesses

Forces

- Augmentation des parts de marché export
- Augmentation de la balance commerciale
- Organisation marketing et de filière performante

- Augmentation des volumes produits
- Retour en puissance sur le marché export par rapport à 2009

- Augmentation des surfaces après une forte baisse en 2009
- Présence à l'export
- Équilibre frais/transformé
- Soutien public

+

N°1

N°2

N°3

Faiblesses

- Coût main d'oeuvre
- Réglementation phytosanitaire très contraignante
- Augmentation du prix moyen export

- Pression pathogène assez forte
- Baisse des surfaces
- Marché intérieur important mais saturé

- Perte de parts de marché (ALL+UK)
- Organisation de la filière

© FranceAgriMer / Agrex Consulting 70

Versus : Des facteurs de différenciation de la compétitivité autres que le coût de la main d'œuvre limitent la concentration de la production dans les pays où le coût du travail est faible.

Hypothèse :

Des entreprises agricoles techniquement et économiquement très performante travaillant sur contrats avec l'aval constituent le modèle dominant d'exploitation spécialisées en F&L

Les grandes exploitations avec vergers résistent mieux

Le nombre des exploitations de grande taille économique qui produisent des fruits a moins diminué que celui des moyennes ou petites exploitations. Entre 2000 et 2010, leur part passe de 40 % à 44 % tandis que celle des petites exploitations se maintient à 18 %. Si on se concentre sur les exploitations spécialisées en cultures fruitières et autres cultures permanentes, la répartition des petites, moyennes et grandes exploitations est à peu près stable depuis 2000. En 2010, les petites exploitations représentent plus de la moitié (53 %) des exploitations spécialisées en cultures fruitières. Près de 80 % des vergers sont détenus par des exploitations spécialisées en cultures fruitières.

L'arboriculture est une des filières les plus spécialisées.

Les exploitations spécialisées en cultures fruitières résistent mieux face à la baisse globale du nombre d'exploitations : leur nombre diminue de 21 % entre 2000 et 2010 alors qu'il baisse de 26 % pour les exploitations, tous domaines agricoles confondus.

Cependant, la diminution du nombre d'exploitations spécialisées en cultures fruitières touche toutes les exploitations quelle que soit leur dimension économique alors que les grandes exploitations, tous domaines agricoles confondus, résistent mieux.

Source Agreste – RA2010

Versus: La production de F&L reste majoritairement le fait d'exploitations familiales multifonctionnelles et diversifiées.

Hypothèse :

Coût de l'énergie devient prohibitif et impose une modification des modes de production et de distribution

Un producteur sur cinq vend en circuit court
En 2010, 21 % des exploitants vendent en circuit court. Les producteurs de légumes ou de miel sont les plus engagés dans ce type de distribution.

Privilégier la proximité avec le consommateur, c'est le choix effectué par 107000 exploitants agricoles en 2010. Pour au moins une de ses productions, un exploitant sur cinq a ainsi opté pour des circuits courts, type de commercialisation qui limite à un le nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur.

Plus souvent chez les producteurs de légumes ou de miel

Les producteurs de miel ou de légumes empruntent plus fréquemment les circuits courts. Ainsi, la moitié des exploitants ayant des ruches choisissent ce type de distribution pour écouler tout ou partie de leur production. C'est presque autant pour les exploitants ayant des surfaces en légumes. Ces derniers sont autant des maraîchers que des exploitants spécialisés en grandes cultures ou en polyculture élevage. Un quart des producteurs de fruits vendent via un circuit court. Ils sont pour moitié des arboriculteurs spécialisés et pour un cinquième des exploitations mixtes.

Agreste primeur – janvier 2012

Versus : Le coût de l'énergie dans le prix final du produit (production, conservation, transport, commercialisation etc.) reste raisonnable.

Hypothèse :

Le coût énergétique des transports augmente et réduit le rayon de concurrence.

Des opportunités pour optimiser la logistique d'exportation de fruits et de légumes espagnols

L'exportation espagnole de fruits et de légumes frais a besoin de développer des alternatives au transport routier conventionnel, en particulier vers l'Europe. Cependant, les progrès réalisés jusqu'à présent vers d'autres modes sont relativement modestes. A priori, le TMCD s'est présenté comme l'option la plus intéressante. Malheureusement, les résultats obtenus demeurent en deçà des attentes fixées et du potentiel de croissance envisagé. D'un côté, ces trafics manquent de flexibilité et d'offre de services nécessaires pour satisfaire les demandes des transporteurs, des exportateurs et des destinataires de la marchandise. Le nombre de projets qualifiés comme ADM est réduit et les services offerts couvrent une infime partie uniquement des besoins du secteur. D'autre part, le transporteur terrestre qui devient client du TMCD peut épargner les frais de carburant et de maintenance, ainsi que les temps morts sur la route. Mais il doit faire face aux formalités douanières, bien qu'il s'agisse de marchandises communautaires, et Administratives devant les autorités portuaires. Il doit de plus s'adapter aux rigidités du service de main d'œuvre portuaire, détenu par des entreprises monopolistiques, notamment quand ce sont elles qui se chargent de l'embarquement des remorques.

Enfin, les accords conclus entre les armateurs, les transporteurs terrestres et les exportateurs, pour atteindre les seuils minimaux et les fréquences nécessaires afin que la logistique fonctionne, restent difficiles à mettre en place. Les changements dans les politiques de fourniture des grandes chaînes (passage des commandes hebdomadaires aux commandes quotidiennes) maintiennent finalement le transport terrestre comme l'un des moyens les plus flexibles, d'autant plus que les autoroutes de la mer ne sont pas encore opérationnelles 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

Raul Compés Lopez CIHEAM lettre de veille n°20 avril 2012

La logistique s'adapte aux nouvelles contraintes environnementales, améliore ses performances et reste compétitive

Versus : Le rayon de concurrence n'est pas réduit par l'augmentation du coût énergétique du transport

Hypothèse :

La production de F&L sous serre trouve des solutions pour limiter l'impact du coût de l'énergie et reste compétitive..

La serre productrice d'énergie ou serre fermée

Le concept de « Serre Fermée » est basé sur un système de chauffage par **échangeurs de chaleur** eau/air couplé à un aquifère se situant entre 25 et 100m de profondeur. Ce dispositif est réversible et permet également de refroidir la serre.

L'excédent de chaleur produit l'été grâce au rayonnement solaire en journée est récupéré à l'aide d'**échangeurs de chaleur** et stocké en aquifère. En retour, cette eau tiède est réutilisée l'hiver pour chauffer la serre et/ou la nuit afin de diminuer le gradient de température jour/nuit.

Ce système permet de conserver dans la serre une température maximum durant la journée entre 26° et 30°C pendant l'été, et en hiver lors des nuits les plus froides entre 16 et 20°C (16°C pour une température extérieure de -20°C).

La consommation d'électricité dans la serre étant limitée aux ventilateurs et aux pompes, elle ne représente que 10 à 15% des coûts d'un chauffage traditionnel au gaz.

Source <http://www.eseta.fr>

Les opérateurs de traitement des ordures ménagères, subventionnés par les collectivités territoriales, implantent des serres autour des usines d'incinération et les louent à des agriculteurs sous condition (pratiques bio, lutte biologique, circuits courts ...).

Versus : La production sous serre disparaît pour cause de coût énergétique trop important.

Hypothèse :

Une uniformisation du coût du travail (SMIC, salaire horaire, modalité de prélèvement et niveau des charges sociales,...) se met en place dans l'UE

Luc Barbier, président de la Fédération nationale des producteurs de fruits (FNPF), revient sur la proposition du SMIC européen faite par le syndicat agricole majoritaire pendant la Conférence sociale.

Pourquoi avoir lancé l'idée du SMIC européen ?

Nous avons proposé le SMIC européen parce qu'au départ, nous avons remarqué que dans la production fruitière beaucoup de nos productions traversaient le Rhin ou les Pyrénées. Nous nous sommes demandés pourquoi. Et le constat est le suivant : vu l'explosion des volumes, il est sûr que le facteur « coût de la main-d'œuvre » y est pour quelque chose. Les dérégulations complètes du marché, de l'emploi et des règles sociales font que très vite la main-d'œuvre augmente considérablement, comme en Allemagne. Mais attention, notre objectif n'est pas de baisser les salaires, mais bien de régler le problème de compétitivité sur le coût de la main-d'œuvre.

Comment avez-vous calculé le SMIC européen ?

Nous avons détaillé tous les systèmes de financement du modèle social dans l'Union européenne, en regardant le coût pour l'employé, le patron et la fiscalisation. Nous nous sommes rendus compte que la France est un des rares pays à financer son modèle social sur les heures travaillées, tous les autres ont une partie de leur modèle financé par l'impôt. Ensuite, nous avons regardé quel était le salaire minimum dans chaque pays, puis on a isolé les 17 pays de la zone euro, qui sont nos principaux concurrents, et fixé un salaire minimum net à 6 euros de l'heure. Nous calculons en net car nous n'avons pas tous la même façon de financer notre modèle social.

www.agri49.fr 27/07/2012

Versus : Les EM définissent leur politique sociale indépendamment les uns des autres, maintenant des disparités significatives en terme de coût du travail.

Hypothèse :

La filière fruits et légumes fait de la formation et de la qualification des ressources humaines un enjeu stratégique dans lequel elle investit fortement.

Voies de développement

La formation et le vieillissement des opérateurs

- Le recrutement de vrais professionnels à l'aval de la filière est un réel casse-tête pour les opérateurs,
- La filière fruits & légumes est la seule à ne proposer aucune formation « qualifiante », contrairement à toutes les autres filières des marchés « frais », boucherie, traiteur,...
- Les écoles de formation « interne » qui existaient dans la plupart des Centrales de G.D. ont disparu, par manque de candidats, mais également dans des politiques de réduction des frais généraux,
- Le manque de temps et le manque de moyens (la tendance est plutôt à la réduction du personnel) sont les deux principales raisons pour lesquelles les personnels ne sont pas formés,
- Pourtant, les Centrales de G.D. sont confrontées à une concurrence qui s'appuie sur la formation et la compétence de ses salariés.
- Le départ à la retraite des employés les plus âgés, issus des filières agricoles (famille, formation en école, formation interne) ne fait qu'aggraver ce déficit de compétences.
- **CONCLUSION : L'absence de formation qualifiante et la difficulté de recrutement n'expliquent pas seules les difficultés rencontrées par les Centrales : leur volonté de réduction des coûts explique leur manque de volonté à réaliser les investissements nécessaires à la formation de leurs personnels**

Extrait de l'étude « analyse des logiques commerciales »

Agrex consulting & DVA pour Interfel - 2010

Versus : Les efforts de la filière pour la formation des RH restent limités

Thématique Aval et différenciation produits : 11 hypothèses

17 - Les fruits frais (bruts, préparés ou de 4ème gamme) se développent en RHD **vs** *la consommation de Fruits frais diminue en RHD particulièrement en Restauration collective*

18 - Dans les menus de la RHD, les légumes frais se développent **vs** *les légumes transformés, toujours plus pratiques et de mieux en mieux cuisinés donnent satisfaction aux cuisiniers et aux consommateurs et s'imposent en RHD*

Conditions d'utilisation : Suite à la réimplantation de légumeries en restauration collective, à la mode des salade-repas, à la demande de repas sans viande.

51 - Les professionnels de la filière F&L (frais et transformés) parviennent à définir et mettre en œuvre une démarche cohérente sur « l'origine France » qui devient pour les consommateurs l'équivalent d'un signe de qualité **vs** *les intérêts des familles professionnelles de la filière F&L (frais et transfo) sont trop divergents pour définir une démarche « origine France » cohérente et différenciante pour les consommateurs*

57 - Le critère de choix des produits par le consommateur le plus important est le prix qui doit être le plus bas possible **vs** *Les consommateurs intègrent dans le choix des produits d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix.*

204 - Le marketing de l'offre (lisibilité, segmentation, merchandising) prend de plus en plus d'importance dans la filière des fruits et légumes. **vs** *Le marketing des fruits et légumes demeure peu développé*

210 - Les structures coopératives commercialisant des F & L frais regroupent leurs activités commerciales (pour accéder au marché dans de meilleures conditions) et favoriser la création de groupes leaders structurants sur le marché. **vs** : *Les structures coopératives commercialisant des F & L frais ne regroupent pas leurs activités commerciales, ce qui nuit à la création de groupes leaders structurants sur le marché.*

302 - Les fruits et légumes frais ou transformés restent irremplaçables dans les habitudes alimentaires de français à plusieurs niveaux des repas : apéritif, salade, accompagnement plat principal, dessert **vs** *Les fruits et aux légumes frais ou transformés sont progressivement remplacés par des aliments d'autre origine à plusieurs niveaux des repas : apéritif, salade, accompagnement plat principal, dessert.*

306 - Une offre se développe entre le frais brut et le transformé (conserves ou surgelés) grâce aux progrès technologiques qui permettent d'augmenter la conservation de produits frais. **Vs** *A part les salades 4ème gamme dont le marché stagne, aucune offre ne vient peupler la frontière entre frais et transformé.*

(Conditions d'utilisation : produits sous poche plastique ou le « sous vide », les purées de surpression fraîches mais de longue conservation, pour des présentations qui vont de la pâtisserie à la confiserie allégée et de la salade aux soupes. Le consommateur y voit un gain de temps et de déchets pour de nouvelles saveurs.)

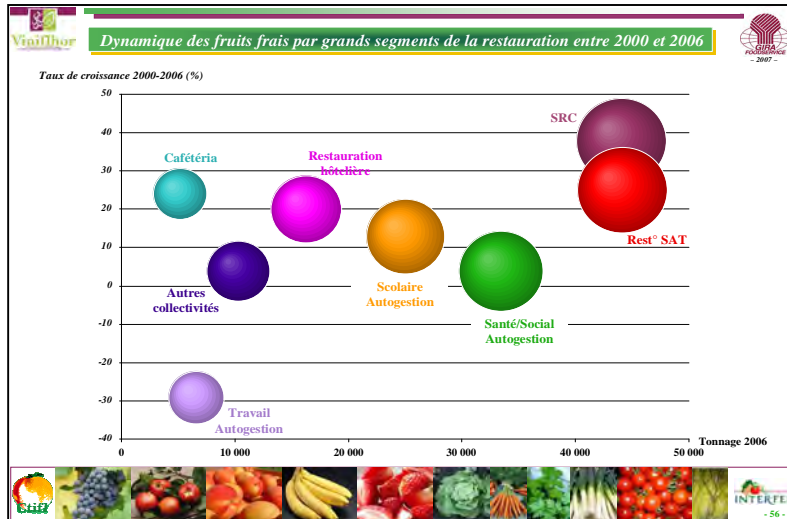
307 - La reconnaissance des bienfaits des FL frais pour la santé favorise leur consommation en tant qu'alicaments. **Vs** *L'industrie utilise l'image des FL frais pour développer des alicaments de synthèse.*

313 - La normalisation commerciale des F&L porte sur la qualité organoleptique. **Vs** *La normalisation concerne les formats et les calibres.*

314 - L'allègement des contraintes réglementaires par la mise en application d'une normalisation générique et non spécifique par espèce entraîne une augmentation de l'offre des FL « premiers prix » **Vs** *Un retour à une normalisation commerciale contraignante limite l'offre de produits de qualité secondaire et donc l'accessibilité économique aux FL frais*

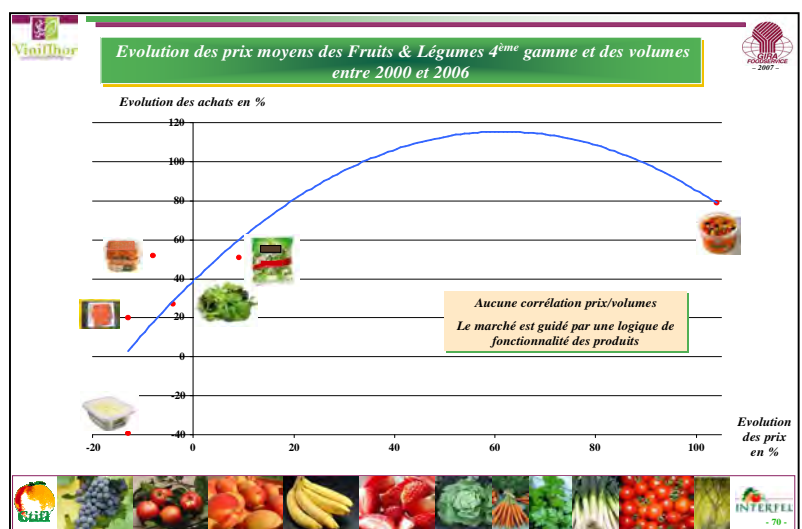
Hypothèse :

Les fruits frais (bruts, préparés ou de 4ème gamme) se développent en RHD



Les fruits frais qui sont surtout vendus en restauration collective sont de plus en plus consommés. Plus de la moitié du marché est concentré sur Pomme, oranges, bananes.

Entre 2000 et 2006, forte progression du marché des salades de fruit 4ème gamme dans un contexte de doublement du prix



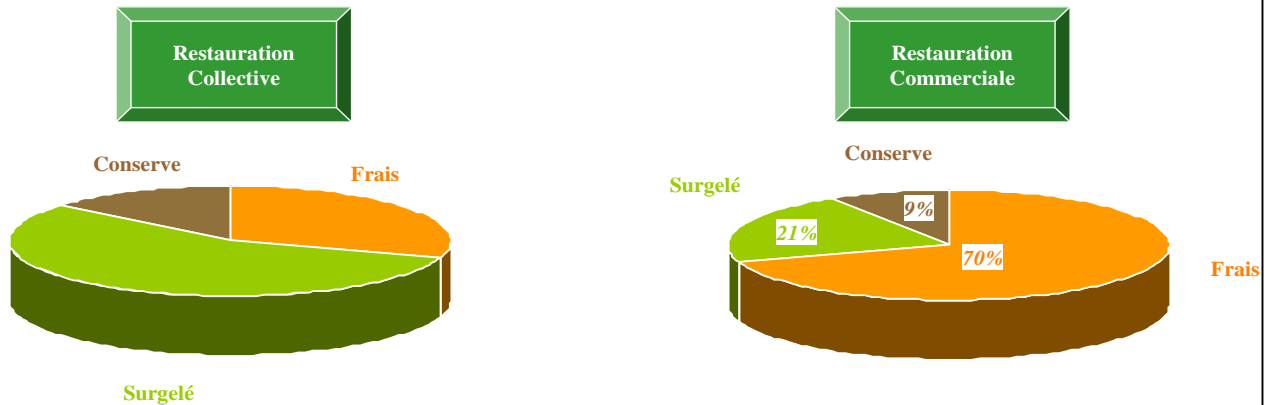
Augmentation de leur présence en restauration collective sous la pression des associations de parents et des CE, utilisation croissante en restauration commerciales dans la préparation de desserts (effet de mode et coefficient multiplicateur intéressant)

Versus : la consommation de Fruits frais diminue en RHD particulièrement en Restauration collective

Hypothèse :

Dans les menus de la RHD, les légumes frais se développent

Les achats de légumes par modes de conservation par les restaurateurs en 2006



Sur l'ensemble des légumes étudiés, seuls les choux et les courgettes sont majoritairement achetés en légumes transformés.

Vis-à-vis des carottes, le marché est partagé de façon équilibrée entre les carottes fraîches essentiellement pour la composition de crudités et les carottes surgelées ou en conserve en tant que légumes d'accompagnement du plat chaud.

En fonction de la nature des restaurateurs, les achats de légumes par modes de conservation sont particulièrement différenciés entre les collectivités et la restauration commerciale.

Les collectivités privilégient de toute évidence les légumes surgelés alors que la restauration commerciale continue d'utiliser majoritairement des légumes frais. Par contre entre ces deux marchés de la restauration, le poids des légumes en conserve reste faible et centré sur quelques légumes base (haricots, petits-pois, maïs) et des légumes appertisés utilisés en dépannage.

Suite à la réimplantation de légumeries en restauration collective, à la mode des salade-repas, à la demande de repas sans viande

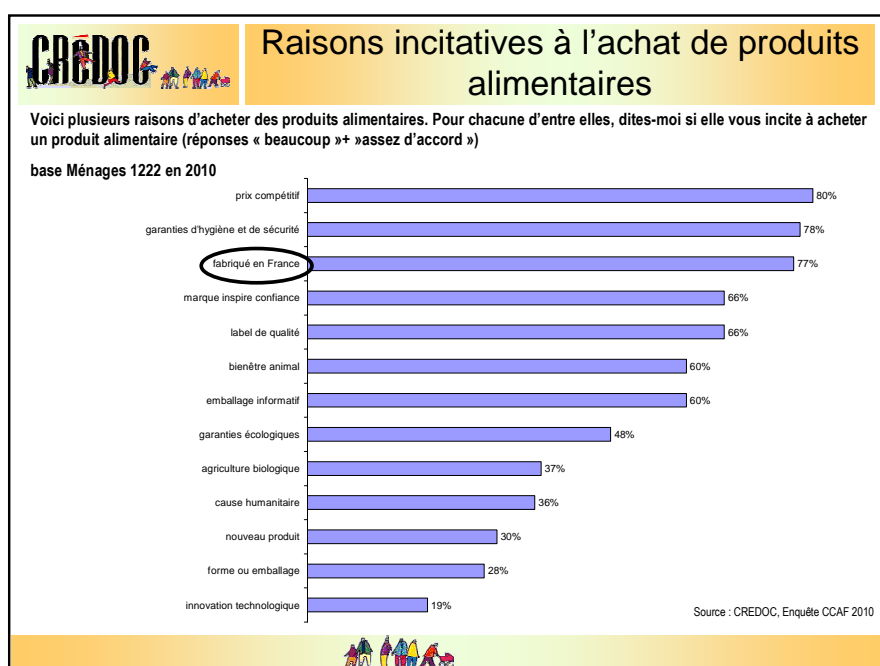
Versus : les légumes transformés, toujours plus pratiques et de mieux en mieux cuisinés donnent satisfaction aux cuisiniers et aux consommateurs et s'imposent en RHD

Hypothèse :

Les professionnels de la filière F&L (frais et transformés) parviennent à définir et mettre en œuvre une démarche cohérente sur « l'origine France » qui devient pour les consommateurs l'équivalent d'un signe de qualité

HIÉRARCHIE DES FACTEURS INCITATIFS À L'ACHAT DE PRODUITS ALIMENTAIRES

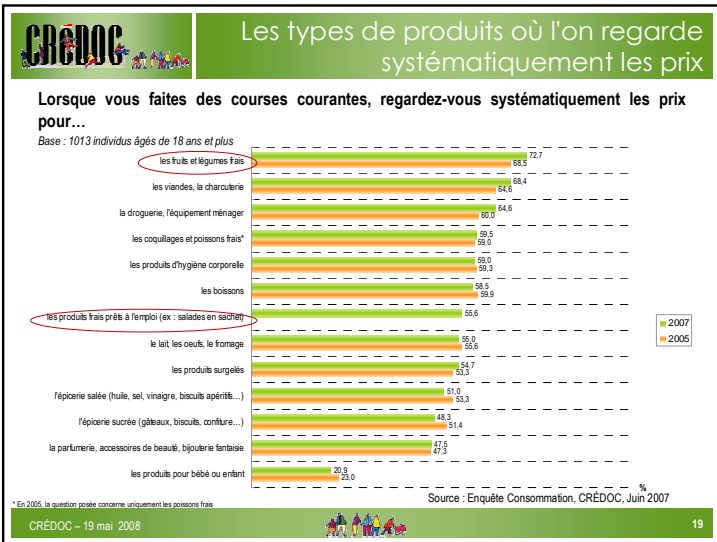
Trois critères se distinguent parmi les 13 raisons incitant à l'achat de produits alimentaires. Chacun d'eux rassemblent plus de 75% d'opinions favorables : le prix, la sécurité et la fabrication en France.



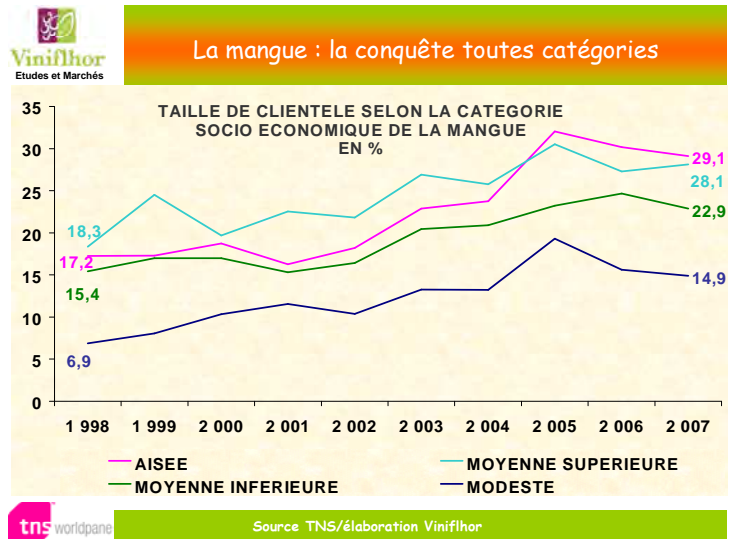
Versus : les intérêts des familles professionnelles de la filière F&L (frais et transfo) sont trop divergents pour définir une démarche « origine France » cohérente et différenciante pour les consommateurs

Hypothèse :

Le critère de choix des produits par le consommateur le plus important est le prix qui doit être le plus bas possible



La mangue un fruit couteux qui pénètre toutes les catégories sociales. (idem tomate cerise)



Versus : les consommateurs intègrent dans le choix des produits d'autres critères (SOQ, marques,...) que le bas prix.

Hypothèse :

Le marketing de l'offre (lisibilité, segmentation, merchandising) prend de plus en plus d'importance dans la filière des fruits et légumes.

Voies de développement

Les marques/clubs

- La création de marques ou clubs est un **moyen de rééquilibrer les rapports de force** avec les clients en "obligeant" le client à acheter le produit.
- But ultime : devenir incontournable dans le référencement.
- **MAIS :**
 - Nécessité de très gros investissements marketing
 - Des metteurs en marché finaux peu disposés à travailler des marques, voyant alors disparaître une marge potentielle car le produit devient comparable entre commerçants.
 - Potentiel d'une marque par produit, au-delà le retour sur investissement risque d'être négatif.
- Quand une marque ou un club fonctionne (Pink Lady, bio, indication terroir...), avec à la clé une maîtrise de l'offre en marché, **la valeur est mieux partagée** au sein des opérateurs de la filière. Mais le statut de niche commerciale est une condition sine qua non de réussite (donc ceci passe par une maîtrise de la production).

☞ Le marché est capable d'absorber 10% de marques, pas plus. La gestion doit se faire à la production. Une marque est d'autant plus forte qu'elle est capable d'imposer le contrôle de sa qualité et de sa commercialisation. Donc, plus le contrôle remonte en amont, plus elle est forte.

Extrait de l'étude « analyse des logiques commerciales »

Agrex consulting & DVA pour Interfel - 2010

Versus : Le marketing des fruits et légumes demeure peu développé

Hypothèse :

Les structures coopératives commercialisant des F & L frais regroupent leurs activités commerciales (pour accéder au marché dans de meilleures conditions) et favoriser la création de groupes leaders structurants sur le marché.

Une fusion pleinement réussie

La fusion entre Agrial et Union Set a constitué le temps fort de l'année 2009. Engagé par les deux coopératives en 2007, le processus de fusion s'est déroulé selon le calendrier et les objectifs prévus. Nous avons ainsi pu préparer sereinement la nouvelle organisation et être immédiatement opérationnel.

La forte mobilisation des équipes dans le processus d'harmonisation, la grande confiance des 10 000 adhérents, en particulier ceux de la Sarthe et de l'Indre-et-Loire, ont permis que la fusion soit pleinement réussie.

Cette fusion marque une nouvelle étape dans l'évolution d'Agrial depuis sa création en 2000. Elle conforte la dimension régionale en élargissant la base coopérative avec l'arrivée de 3 000 adhérents répartis dans la Sarthe et en Indre-et-Loire. Le territoire de la coopérative compte maintenant sept départements. La fusion a également permis de mutualiser les compétences et d'augmenter le dénominateur en termes d'activités, ce qui permet de mieux amortir les charges de structure. Cela se mesure dans nos ratios et dans la performance de la coopérative.

Communiqué de presse Agrial du 3 mai 2010

Versus : Les structures coopératives commercialisant des F & L frais ne regroupent pas leurs activités commerciales, ce qui nuit à la création de groupes leaders structurants sur le marché

Hypothèse :

Les fruits et aux légumes frais ou transformés restent irremplaçables dans les habitudes alimentaires de français à plusieurs niveaux des repas : apéritif, salade, accompagnement plat principal, dessert

Extrait de « De la routine à la délibération. Les arbitrages des consommateurs en situation d'achat? »

Sophie Dubuisson-Quellier 2006

Suivi de parcours de courses en grande surface.

La consommatrice s'arrête devant le rayon des fruits et légumes. (...) Faut que je me fasse des salades pour des pique-niques donc heu, je sais pas trop si je prends ça (elle montre les salades en sachet) ou si je prends des vraies salades ou de la salade épluchée. Mais il n'y a pas de salade épluchée. Donc il y en avait avant. Des cœurs de laitues là, qu'il y avait. Ouais, de la salade en sachet en fait. Y en a pas. Ce n'est pas grave, je vais... (elle revient vers les tomates et s'arrête devant les tomates en grappes à nouveau). Ca c'est des tomates en grappes, mais là-bas il y en avait d'autres je pense. (Elle regarde le prix des tomates en grappes). Voilà, tomate grappe. Ah voilà, j'aurais pris les autres parce que les autres sont moins chères que celles-là et elles sont déjà emballées. Et celles-là, les tomates à farcir, elles sont encore plus chères. Donc, j'aurais pris les moins chères. Mais je vais quand même pas les prendre, parce que ça va être trop lourd. (Elle passe au rayon viande où elle fait des achats, puis en le quittant passe devant le rayon des produits de quatrième gamme). Ah voilà, c'était ça le truc mais c'est pas exactement ce que je voulais (elle désigne les salades en sachet). Ben il n'y en a plus. Les cœurs de laitue, il n'y en a plus. Je vais prendre du taboulé (elle prend une barquette de taboulé). Bon finalement, je prends pas de cœur de laitue, c'est pas grave. Par contre, je prends du taboulé en boîte oriental, pour mes fameux pique-niques. Enfin, bon les cœurs de laitue, je ne les aurais eus pas que pour le pique-nique. Donc je vais prendre ça (le taboulé), mais d'un autre côté c'est assez énorme, alors moi je vais pas manger tout ça. 500 grammes, c'est énorme. Mais sinon, je vais pas me prendre deux tomates, ça me saoule (elle repose le taboulé et revient au niveau des salades en sachet). (...)
(Carole, 21 ans, étudiante, hard discount de centre ville)

Versus : Les fruits et aux légumes frais ou transformés sont progressivement remplacés par des aliments d'autre origine à plusieurs niveaux des repas : apéritif, salade, accompagnement plat principal, dessert.

Hypothèse :

La reconnaissance des bienfaits des FL frais pour la santé favorise leur consommation en tant qu'alicaments.

Les promesses santé sont si fortes sur certains produits que l'on peut s'interroger : s'agit-il encore de simples aliments ou déjà de médicaments ?

De cette ambiguïté est né le terme « **alicament** » qui n'a aucune définition officielle ou juridique...mais décrit bien la perplexité de nombreux consommateurs face à ces aliments pas très bien identifiés !(CLCV)

« En Europe, les premiers aliments fonctionnels sont apparus il y a une trentaine d'années. Ce marché est en plein boum dans tous les pays riches, comme la France, qui ont dépassé le stade de la recherche alimentaire pure. Pourquoi ? Parce qu'aujourd'hui nous disposons d'une telle qualité alimentaire en termes de choix, de qualité toxicologique ou nutritionnelle, que l'exigence a passé un cap : nous ne voulons plus seulement nous nourrir, mais aussi avoir la meilleure santé possible, le plus longtemps possible. On recherche donc des aliments qui apportent toujours plus. Et il y en aura toujours plus dans les rayons, car ils permettent aux industriels d'innover. C'est pour eux une voie quasi obligatoire pour rester sur les marchés. Les produits fonctionnels vont s'adresser à tous. Ils vont essentiellement viser le marché du bien-être, en luttant contre les petits maux de la vie quotidienne, tels que la constipation ou le mal au ventre. Deuxième grande tendance, le marché de la santé avec des produits censés garantir, par exemple, une bonne santé du système cardio-vasculaire, un transit normal ou une belle peau... Ce marché explose donc, et il se spécialise. Il existe aujourd'hui des gammes complètes de produits. Innova, la plus grosse base de données qui existe dans le monde sur l'innovation, recense plusieurs milliers de produits qui affichent des fonctionnalités, telle que la lutte contre le cholestérol, par exemple. C'est un véritable raz-de-marée. Un certain nombre de produits tiennent leur promesse mais, malheureusement, la majorité ne les tiennent pas. » (Béatrice de Reynal sur Agrobiosciences)

Versus : L'industrie utilise l'image des FL frais pour développer des alicaments de synthèse.

Hypothèse :

La normalisation commerciale des F&L porte sur la qualité organoleptique.

8.8.2001 FR Journal officiel des Communautés européennes L 214/23
ANNEXE

NORME POUR LES MELONS**I. DÉFINITION DU PRODUIT**

La présente norme vise les melons des variétés (cultivars) issues du *Cucumis melo* L., destinés à être livrés à l'état frais au consommateur, à l'exclusion des melons destinés à la transformation industrielle.

II. DISPOSITIONS CONCERNANT LA QUALITÉ

La norme a pour objet de définir les qualités que doivent présenter les melons après conditionnement et emballage.

A. Caractéristiques minimales

Dans toutes les catégories, compte tenu des dispositions particulières prévues pour chaque catégorie et des tolérances admises, les melons doivent être:

- entiers (1),
- sains; sont exclus les produits atteints de pourriture ou d'altérations telles qu'elles les rendraient impropres à la consommation,
- propres, pratiquement exempts de matières étrangères visibles,
- d'aspect frais,
- pratiquement exempts de parasites,
- pratiquement exempts d'attaques de parasites,
- fermes,
- exempts d'humidité extérieure anormale,
- exempts d'odeur et/ou de saveur étrangères.

Les melons doivent être suffisamment développés et d'une maturité suffisante (2).

Le développement et l'état des melons doivent être tels qu'ils leur permettent:

- de supporter un transport et une manutention, et
 - d'arriver dans des conditions satisfaisantes au lieu de destination.
- (...)

Versus : La normalisation concerne les formats et les calibres.

Hypothèse :

L'allègement des contraintes réglementaires par la mise en application d'une normalisation générique et non spécifique par espèce entraîne une augmentation de l'offre des FL « premiers prix ».

« Fini le diktat de la beauté et le gâchis à tout va! fini les étals garnis uniquement de concombres rectilignes, de carottes toutes droites et d'artichauts sans défauts. Place aux courbes naturelles et à l'imagination qui va avec! La décision a été prise au niveau européen le 12 novembre 2008, après un débat houleux et le vote négatif de seize pays...dont la France.

L'élimination de ces normes sévères concernent 26 produits comme les abricots, artichauts, asperges, aubergines, avocats, haricots, choux de Bruxelles, carottes, choux-fleurs, cerises, courgettes, concombres ou encore les melons.

La Commission européenne se justifie par la nécessité de « réduire les lourdeurs administratives inutiles ». Bruxelles espère aussi que cette décision contribuera à faire baisser les prix élevés des denrées alimentaires, les légumes déformés étant en principe appelés à être vendus à des tarifs meilleur marché.

Dans le monde impitoyable des normes commerciales liées à la taille et à la forme des fruits et légumes sur le territoire européen, certaines resteront toutefois en vigueur pour dix types de fruits et légumes : les pommes, les kiwis, les oranges, les pêches, les poires, les fraises, le raisin de table, la laitue et les tomates.

Ces dix types représentent à eux seul 75% de la valeur des échanges de l'Union européenne!

Certains grands distributeurs ont beaucoup milité pour des tarifs plus accessibles grâce aux végétaux comestibles imparfaits. Le groupe britannique Sainsbury's avait lancé une campagne de lobbying baptisée « Sauvons nos fruits et légumes disgraciés ! », promettant aux consommateurs des prix jusqu'à 40 % inférieurs aux prix habituels. Si c'est vraiment le cas, il sera plus facile de manger 5 fruits et légumes par jour, tordus ou pas! »

<http://www.consoglobe.com> Article rédigé par Elwina, juillet 2009

Versus : Un retour à une normalisation commerciale contraignante limite l'offre de produits de qualité secondaire et donc l'accessibilité économique aux FL frais

Thématique VANA Valorisation agricole non alimentaire : 4 hypothèses

44 - Les usages non alimentaires et la valorisation des co-produits et sous produits des F & L sont insuffisamment développés dans la filière F&L. **vs** : *Le développement et l'organisation des usages non-alimentaires et de la valorisation des co-produits permettent une exploitation rentable de ces activités par la filière.*

133 - La production de F & L devient dépendante de l'activité productrice d'énergie : seules les exploitations qui se sont diversifiées dans la fourniture d'énergie se développent, les autres stagnent ou disparaissent. **vs** *La production de F & L demeure indépendante de l'activité productrice d'énergie (la production/fourniture d'énergie n'est pas une condition nécessaire au maintien des exploitations).*

308 - Certaines molécules de certains fruits ou légumes ayant été identifiées comme principes actifs pour soigner ou prévenir certaines maladies une filière dédiée compétitive s'organise sur ce créneau **vs** *Malgré l'identification de l'intérêt thérapeutique de certains composants des F&L les coûts de production, de concentration, d'extraction d'amélioration de plantes sont trop élevés pour développer une filière dédiée. La voie de la synthèse est privilégiée.*

310 - Des entreprises innovantes se spécialisent dans la production de F&L adaptés à la construction de murs végétalisés économe en énergie, ou à l'utilisation comme instrument de musique. **Vs** *Les usages non alimentaires des F&L restent marginaux et ne sont pris pas en charge par des entreprises innovantes.*
Conditions d'utilisation : type mini-légume, *vegetable orchestra*,...

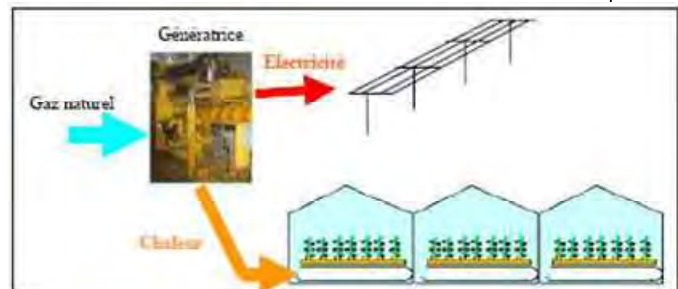
Hypothèse :

La production de F & L devient dépendante de l'activité productrice d'énergie : seules les exploitations qui se sont diversifiées dans la fourniture d'énergie se développent, les autres stagnent ou disparaissent.

Ce secteur est marqué par sa grande dépendance vis-à-vis des énergies fossiles :

- de 25% à 40% du prix de revient en maraîchage
- de 5 à 12 % en horticulture
- les sources d'énergie varient selon les régions, les productions et les entreprises, l'approvisionnement national moyen pour les serres chauffées est le suivant : 45% gaz naturel, 32% fioul, 15% butanepropane.

Shéma de co-génération

**Mesure n°6 :**

Adapter les contrats de production d'électricité par co-génération dans les serres sur trois points :

- renforcer et pérenniser **la bonification des tarifs de rachat** de l'électricité produite par co-génération accordée aux unités présentant un rendement énergétique supérieur au seuil minimal exigé par la DRIRE ;
- expertiser un **allongement de la période de rachat au taux bonifié** de l'électricité produite (actuellement du 1^{er} novembre au 31 mars), au moins pour les régions présentant un déficit structurel en courant haute tension ;
- **l'indexation des prix de rachats de l'électricité** sur l'évolution des prix du gaz naturel prévue par la loi de finances 2006 devrait s'appliquer **à tous les contrats**, et cette garantie devrait être précisée de façon définitive dans la loi de finances pour sécuriser les investisseurs.

Rapport de Ph MAUGUIN « Assurer le développement durable des productions sous serre » juin 2006

Versus : La production de F & L demeure indépendante de l'activité productrice d'énergie (la production/fourniture d'énergie n'est pas une condition nécessaire au maintien des exploitations).

Hypothèse :

Certaines molécules de certains fruits ou légumes ayant été identifiées comme principe actifs pour soigner ou prévenir certaines maladies une filière dédiée compétitive s'organise sur ce créneau

Citrulline, les données de la recherche scientifique

Un groupe de chercheurs s'est intéressé à la **citrulline**, un acide aminé pour aider l'organisme à lutter contre la fonte musculaire liée à l'âge. Ainsi, grâce à leurs recherches, ces scientifiques de l'université Paris Descartes ont montré que cet acide aminé, agit directement sur l'augmentation de la synthèse protéique musculaire (résultats **brevetés**) tout en étant très bien tolérée par l'organisme. C'est ainsi qu'est née l'idée de développer deux produits exclusivement constitués de **citrulline** de qualité pharmaceutique: un complément alimentaire **MyoCIT®** ainsi qu'un aliment diététique destiné à des fins médicales spéciales **ProtéoCIT®**.

Qu'est ce que la citrulline ?

La **citrulline** est un acide aminé produit naturellement au niveau de notre intestin et que l'on retrouve également en faible quantité dans notre alimentation si on consomme de la pastèque, le seul aliment qui en contienne (2 grammes pour 1 kilogramme de pastèque).

Comment agit la citrulline contre la fonte musculaire liée à l'âge?

A la différence des autres acides aminés, la **citrulline** n'est retenue ni par l'intestin, ni par le foie : elle est donc mise à disposition de tout l'organisme rapidement après son ingestion et peut ainsi directement stimuler les muscles pour qu'ils produisent des protéines. Les chercheurs de l'Université Paris Descartes ont ainsi montré chez l'Homme que :

- La **citrulline** est très bien tolérée
- Elle a une très grande **biodisponibilité**, c'est-à-dire que 80 % de la quantité ingérée se retrouve rapidement dans le sang (40 min après son ingestion)
- Elle augmente de 25 % la vitesse de synthèse des protéines par le muscle.

Dernière mise à jour le 19 juin 2012 par Dr Cécile Loï www.citrage.com

Versus : Malgré l'identification de l'intérêt thérapeutique de certains composants des F&L les coûts de production, de concentration, d'extraction d'amélioration de plantes sont trop élevés

Hypothèse :

Des entreprises innovantes se spécialisent dans la production de F&L adaptés à la construction de murs végétalisés économe en énergie, ou à l'utilisation comme instrument de musique.



L'offre de murs végétalisés se développe à l'intention des entreprises, des collectivités et des particuliers. Les propositions utilisent de plus en plus des fruits et légumes

Versus : les usages non alimentaires des F&L restent marginaux et ne sont pris pas en charge par des entreprises innovantes

Thématique Circuits de distribution : 10 hypothèses

55 - Les distributeurs définissent et imposent des cahiers des charges sur des modes de production respectueux de l'environnement, en vue de valoriser la production **vs** *les producteurs définissent et appliquent des cahiers des charges sur des modes de production respectueux de l'environnement, reconnus et valorisés par la distribution*

68 - La grande distribution renforce son poids dans la distribution des F&L, ne laissant au commerce spécialisé qu'une part de marché minimale (moins de 20%) et pilotant l'offre pour l'adapter à ses besoins **vs** *Différents formats de distribution des F&L, dans des commerces spécialisés ou pas, se côtoient et se partagent le marché et le territoire et recherchent des qualités d'offre.*

80 - La distribution maîtrise toute la filière en passant des contrats de culture, et en organisant la logistique (intégration de la logistique, et quasi intégration de la production par la distribution). **vs** *L'existence d'intermédiaires spécialisés entre producteurs et clients (expéditeurs, grossistes, distributeurs et transformateurs) reste justifiée et la distribution reste dans son rôle.*

88 - En dépit de leur formation, de leurs spécificités et de leurs responsabilités, le métier de chefs de rayon fruits et légumes disparaît. **vs** *Les nouveaux objectifs pour le maintien du rayon fruits et légumes dans les GMS nécessitent de mettre en œuvre un véritable savoir-faire au service des consommateurs et de développer de nouvelles compétences pour le chef de rayon F&L, ce qui conforte ce métier.*

91-1 - La fonction distribution des fruits et légumes évolue considérablement pour raccourcir la distance parcourue par les F&L entre producteur et consommateur. **vs** *La question de la distance parcourue par le produit n'influence pas la politique d'achat des détaillants.*

91-2 - La fonction de distribution des fruits et légumes évolue considérablement dans le sens de la réduction du nombre d'intermédiaires / vente directe au détaillant, CHD, consommateur **vs** *la distribution des F&L ne cherche pas à diminuer le nombre d'intermédiaires entre producteur et consommateur.*

92 - Les enseignes de grande distribution augmentent leurs moyens mis en œuvre pour développer le rayon FL (formation des chefs de rayon, matériel, animation...). **vs** : *Les enseignes investissent peu dans le rayon FL.*

220 - Le développement de formules de GD qui augmentent la fréquence des actes d'achats favorise la fréquence et la nature des achats de F&L frais **vs** *le développement de formules GD visant à augmenter la fréquence des achats n'impacte pas significativement les achats de F&L frais.*

303 - La grande distribution se détourne des FL frais pour proposer des produits industriels à forte marge pour accompagner viandes et poissons. **vs** *Motivée par la possibilité de marges intéressantes, la grande distribution met en avant les F&L comme accompagnement des viandes et poissons.*

318 - De nombreuses exploitations maraîchères évoluent afin de répondre à la demande des consommateurs pour l'achat en circuit court **vs** *La demande pour le développement de vente en circuit courts, de services et de transformation s'éteint rapidement, les exploitations qui avaient pris cette orientation se recentrent sur leur métier de production maraîchère.*

Hypothèse :

Les distributeurs définissent et imposent des cahiers des charges sur des modes de production respectueux de l'environnement, en vue de valoriser la production

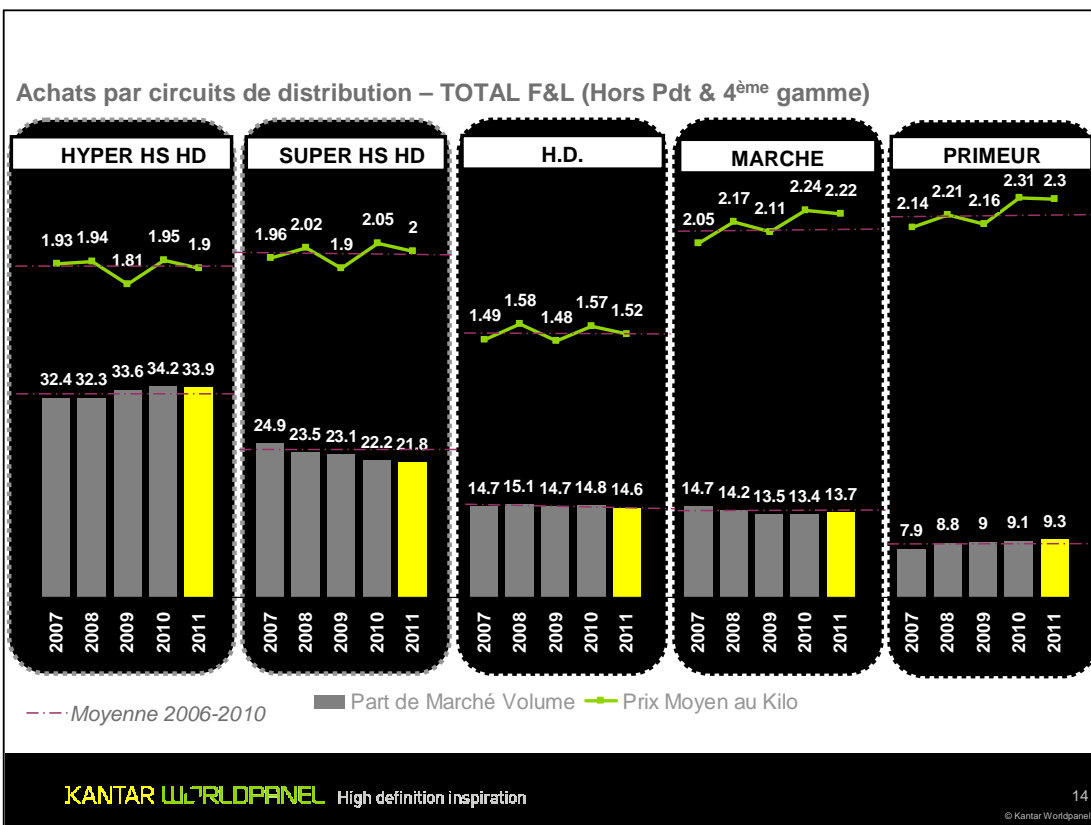
Exemple : Carrefour

« Nous choisissons des produits dont la fabrication est respectueuse des hommes et de la planète. Nous soutenons notamment les pratiques agricoles plus écologiques et sommes attentifs à la préservation des ressources et de la biodiversité. Pour le transport des produits, nous nous attachons à réduire les émissions atmosphériques, à optimiser la chaîne logistique, à réduire les nuisances sonores et à développer des modes de transport alternatifs à la route. »

Versus : les producteurs définissent et appliquent des cahiers des charges sur des modes de production respectueux de l'environnement, reconnus et valorisés par la distribution

Hypothèse :

La grande distribution renforce son poids dans la distribution des F&L, ne laissant au commerce spécialisé qu'une part de marché minime (moins de 20%) et pilotant l'offre pour l'adapter à ses besoins



Les circuits de vente de la grande distribution généraliste (y compris le hard discount) cumulent 70% des achats des ménages en volume.

La GD innove avec de nouveaux mode de vente: retrait de commandes passées par internet et drive qui passent de qui passent de 4% à 7% de ménages acheteurs entre 2010 et 2011

Versus : Différents formats de distribution des F&L, dans des commerces spécialisés ou pas, se côtoient et se partagent le marché et le territoire et recherchent des qualités d'offre

Hypothèse :

La distribution maîtrise toute la filière en passant des contrats de culture, et en organisant la logistique (intégration de la logistique, et quasi intégration de la production par la distribution).

(...) Afin de mieux contrôler la qualité de l'offre, les distributeurs ont depuis quelques années mis en place des filières avec les producteurs dans lesquelles ils interviennent en amont pour définir le cahier des charges. Par exemple, la « Filière Qualité Carrefour » associe étroitement producteurs et distributeurs pour les pommes. Grâce à ces filières, les producteurs trouvent un cadre institutionnel pour travailler avec les distributeurs, et ces derniers en s'investissant en amont contrôlent le produit dès la source à une époque où la traçabilité est un facteur important. Pour les fruits et légumes, seuls les biens produits sous de telles filières sont étiquetés au nom de la filière, et donc associés à l'enseigne qui les commercialise. (...)

Fabian BERGÈS-SENNOU et Stéphane CAPRICE
– *Chargés de Recherche à l'INRA Toulouse³, Unité Économie et Sociologie Rurales* –

Versus : L'existence d'intermédiaires spécialisés entre producteurs et clients (expéditeurs, grossistes, distributeurs et transformateurs) reste justifiée et la distribution reste dans son rôle.

Hypothèse :

En dépit de leur formation, de leurs spécificités et de leurs responsabilités, le métier de chefs de rayon fruits et légumes disparaît.

Chef de rayon F&L H/F Hauts-de-Seine

Type de contrat CDI

Rémunération 26000 € à 30000 € + primes

Notre client est une grande enseigne d'hypermarchés indépendants présente en France et à l'international.

Dans le cadre du développement de l'activité du magasin et la réorganisation des équipes, nous recherchons une personne prête à s'investir sur le rayon F&L du magasin, d'une superficie de 2000 m².

Le candidat est en charge de la gestion du rayon en toute autonomie. Il manage une équipe de 2 personnes et les forme sur les produits et les méthodes de vente.

Il organise des opérations commerciales négociées avec des fournisseurs et nécessaires au développement de l'activité du rayon. Il met en place les opérations promotionnelles en respectant la politique commerciale de l'enseigne et les saisonnalités.

Il assure également la gestion du compte d'exploitation, calcule les marges, suit l'évolution du CA et veille à la démarque et la casse.

Le profil que nous recherchons dispose d'une première expérience réussie sur le rayon F&L d'un supermarché ou hypermarché en tant que chef de rayon ou d'adjoint.

Vous justifiez de réelles compétences en gestion et en management d'équipe et avez le désir d'évoluer au sein du magasin. Vous êtes dynamique, ambitieux et prêt à vous investir pleinement sur cette mission.

Versus : Les nouveaux objectifs pour le maintien du rayon fruits et légumes dans les GMS nécessitent de mettre en œuvre un véritable savoir-faire au service des consommateurs et de développer de nouvelles compétences pour le chef de rayon F&L, ce qui conforte ce métier.

Hypothèse :

La fonction distribution des fruits et légumes évolue considérablement pour raccourcir la distance parcourue par les F&L entre producteur et consommateur.

Par Christine Aubry et Jean Baptiste Traversac

Qu'entend-t-on par circuits courts ?

Les circuits courts alimentaires sont définis, si l'on retient la prescription du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Pêche, comme les circuits de distribution impliquant 0 ou 1 intermédiaire entre le producteur agricole et le consommateur. (...) Quelle que soit la définition retenue, le concept de circuit court cherche principalement à exprimer une proximité entre le producteur et le consommateur. Celle-ci peut être soit relationnelle, soit spatiale. (...) La distance spatiale est la mesure du chemin à parcourir entre le lieu de production et celui de vente. Celle-ci peut être fixée par des associations de consommateurs ou des pouvoirs publics à 50, 100 ou 150 km. Dans les faits il semble que les prescripteurs tendent à privilégier le nombre d'intermédiaires pour repérer la nature des circuits.

On associe souvent circuits courts et développement durable, qu'en est-il réellement ?

Les circuits courts sont effectivement fréquemment présentés comme plus « durables » que les circuits longs. Si sur certains aspects (augmentation de la biodiversité cultivée, éventuelle « écologisation » des pratiques), c'est, sous réserve d'inventaire, probablement le cas, les circuits courts n'ont pas que des avantages en termes d'impacts environnementaux. En particulier, la proximité géographique entre producteur et consommateur n'est paradoxalement pas toujours synonyme de faibles quantités d'énergie dépensée. Au contraire même : les études récentes, faites notamment en Allemagne, comparant pour différents produits (viande d'agneau ou de bœuf, jus de pommes, vin ...), les bilans énergétiques entre filières courtes et longues, montrent l'avantage fréquent de ces dernières, du fait de l'organisation logistique optimisée depuis des décennies en filières longues (en transport maritime notamment).

Versus : la question de la distance parcourue par le produit n'influence pas la politique d'achat des détaillants.

Hypothèse :

La fonction de distribution des fruits et légumes évolue considérablement dans le sens de la réduction du nombre d'intermédiaires / vente directe au détaillant, CHD, consommateur

Qu'entend-t-on par circuits courts ?

Les circuits courts alimentaires sont définis, si l'on retient la prescription du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Pêche, comme les circuits de distribution impliquant 0 ou 1 intermédiaire entre le producteur agricole et le consommateur. (...) Quelle que soit la définition retenue, le concept de circuit court cherche principalement à exprimer une proximité entre le producteur et le consommateur. Celle-ci peut être soit relationnelle, soit spatiale. La distance relationnelle est fonction du nombre d'intermédiaires qui vont simultanément accaparer de la valeur et de l'information utile. (...)

Par Christine Aubry et Jean Baptiste Traversac INRA

Le Petit Producteur entre chez Carrefour

Publié le 01 octobre 2010 par FLORENCE BRAY LSA.fr

Le local est décidément très en vogue tant du côté des consommateurs que des distributeurs ! Partenaire historique d'Auchan et de nombreuses enseignes à l'exception jusqu'à présent de [Carrefour](#), le Petit Producteur, intermédiaire connu pour ses paniers qui affichent le nom et la photo du producteur, vient de signer un accord avec le n°1 français de la distribution. Après six mois de discussions, cet engagement prévoit d'ouvrir annuellement et via une signalétique personnalisée ses 2 500 points de vente aux producteurs de fruits et légumes affiliés, situés à moins de 30 km de ses magasins. A charge pour Le Petit Producteur, de coordonner au plan national cette mise en relation et d'assurer la commercialisation des produits vendus sous la marque collective "Direct Producteur". « *Cet accord permet aux producteurs locaux de sortir de l'anonymat avec des livraisons massives et donne une réponse concrète pour l'avenir de l'agriculture française de qualité* », annonce Carrefour.

Versus : la distribution des F&L ne cherche pas à diminuer le nombre d'intermédiaires entre producteur et consommateur.

Hypothèse :

Les enseignes de grande distribution augmentent leurs moyens mis en œuvre pour développer le rayon FL (formation des chefs de rayon, matériel, animation...).

Trois étals récompensés par la FCD et le CTIFL**Le 29 septembre 2011, le centre CTIFL de Carquefou accueillait les lauréats du Challenge fruits et légumes de la FCD.**

Rayons fruits et légumes repensés et dynamisés, origine locale mise en avant, fraîch'découpe en plein essor... Le Challenge fruits et légumes de la FCD a permis d'avoir un écho de certaines enseignes quant à leur offre en fruits et légumes.

(...)

La refonte du rayon f&l leur aura pris deux ans, le cœur de l'hyper a été voulu comme une place de marché. *« Les fruits et légumes c'est ce qui fixe les clients sur un magasin. Pour revoir tout de fond en comble nous sommes allés en Italie, en Espagne, en Suisse. On est allé voir les grandes places de tous les gros hypers jusqu'à Marseille. On a travaillé avec les consultants GMS + et encore Amazing Food. »* S'étendant sur 400m² sur les 7300 que compte le magasin, le rayon est composé de meubles choisis bas et à plat, un rayon fraîch' découpe (7 mètres linéaires). *« Notre idée ce n'est pas d'avoir un rayon Fraïch'découpe trop imposant, et que l'on voit que les produits sont préparés durant toute la journée pour garder toute leur fraîcheur »*. Un rayon fruits exotiques plus qu'imposant (7 mètres) (...) Quant à l'offre locale, l'enseigne a mis en place des affiches spécifiques pour mettre en avant les producteurs locaux, notamment les maraîchers. Depuis la refonte totale du rayon f&l (juillet 2010), le chiffre d'affaires a progressé de 30%. (...)

Source FLD 11/10/2011

Versus : Les enseignes investissent peu dans le rayon FL.

Hypothèse :

Le développement de formules de GD qui augmentent la fréquence des actes d'achats favorise la fréquence et la nature des achats de F&L frais

Le nombre de points de retrait des commandes effectuées sur les sites Internet des enseignes de supers et d'hypermarchés a dépassé le millier dans l'Hexagone. Une croissance exponentielle qui ébranle le modèle des grandes surfaces traditionnelles.

Selon le dernier recensement effectué par le site Marketing.com, le nombre de ces points de livraison des commandes effectuées sur les sites marchands des enseignes de supers et d'hypermarchés a dépassé en avril la barre des 1.000 unités. (...) La part de marché des « drive » dans l'univers des produits alimentaires et de grande consommation a d'ores et déjà atteint 2,3 %, selon Gaëlle Le Floch, directrice chez Kantar World Panel, et près de 10 % des consommateurs (8,5 % précisément) sont identifiés comme des « shop drivers ». (...) Le client du « drive » est d'abord une cliente, à 80 %. C'est une femme qui cherche à gagner du temps et à réduire au strict minimum les « courses corvées ». La « shop driver » a plutôt moins de 35 ans et des enfants en bas âge. En revanche, contrairement aux livraisons à domicile qui concernent surtout les CSP + des grandes agglomérations, le « drive » intéresse toutes les catégories socio-professionnelles sur l'ensemble du territoire. Et pour cause : le prix des produits est le même qu'en magasin. Il s'agit donc d'un service gratuit.(...)

Écrit par [Philippe BERTRAND](#) lesechos.fr

Versus : Le développement de formules GD visant à augmenter la fréquence des achats n'impacte pas significativement les achats de F&L frais

Hypothèse :

La grande distribution se détourne des FL frais pour proposer des produits industriels à forte marge pour accompagner viandes et poissons.

Marge négative en rayon GMS fruits et légumes

Végétale — Par [Jean Harzig](#) le 17 juillet 2012

A l'initiative de FCD, les enseignes de la distribution viennent de publier leurs marges nettes par rayon : les performances en produits sont très inégales et peu favorables en fruits et légumes.

Pour la première fois et de manière inédite, la grande distribution pratique un geste de transparence que peu de secteurs économiques pratiquent et dévoile ses marges. Sous l'égide de la Fédération des Entreprises du Commerce et de la Distribution (FCD), les enseignes ont en effet accepté de transmettre à l'Observatoire des prix et des marges les informations financières permettant le calcul de leurs marges nettes par rayon. Résultat, la marge moyenne des rayons présentés (choisis par l'Observatoire) est de 1,4 %, ce qui est extrêmement faible : un caddie de 50 euros laisserait ainsi 70 cents d'euro de marge nette au point de vente. Trois rayons affichent des marges négatives : la boucherie (-4,4 %), les steaks hachés surgelés (- 4,8 %) et les fruits et légumes (-0,7 %). D'autres compensent nettement ces pertes : produits laitiers et œufs (2,9 %), volailles (4,9 %), charcuterie (6,1 %). Les produits à rentabilité négative se caractérisent par des coûts de main d'œuvre importants (entretien, services au client) : les frais de personnel en boucherie représentent 10,6 % du CA, contre 4,2 en produits laitiers et œufs. FCD insiste sur la validité de cette analyses réalisée selon une méthode élaborée par un grand cabinet de conseil et validée par un organisme public. Elle met aussi en exergue la fragilité des équilibres de ses entreprises, alors même que le contexte de consommation est délicat et que le coût du travail est sous tension inflationniste. Alors que les marges à l'amont sont sous tension extrême, cette analyse souligne une fois de plus le problème majeur de la valeur ajoutée de la filière fruits et légumes frais. Comment leur reprocher d'être « trop chers » alors que la plupart des acteurs de la filière fonctionnent en marge négative ou très faiblement positive ?

Versus : Motivée par la possibilité de marges intéressantes, la grande distribution met en avant les F&L comme accompagnement des viandes et poissons.

Hypothèse :

De nombreuses exploitations maraîchères évoluent afin de répondre à la demande des consommateurs pour l'achat en circuit court

Qu'entend-t-on par circuits courts ?

Par Christine Aubry et Jean Baptiste Traversac

Les circuits courts alimentaires sont définis, si l'on retient la prescription du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Pêche, comme les circuits de distribution impliquant 0 ou 1 intermédiaire entre le producteur agricole et le consommateur. Cette affirmation politique du circuit court alimentaire est récente puisqu'elle a été actée en 2009. Ce n'est toutefois pas la première, auparavant, l'Agence nationale pour le développement de l'agriculture avait retenu une définition admettant jusqu'à 2 intermédiaires. La Direction générale de l'alimentation le définissait de façon indirecte pour une partie des produits agricoles en fixant une limite kilométrique au transport des produits carnés. (...)

Aperçu des activités en circuits courts

Les circuits courts, ce sont en gros 80 000 exploitations concernées en France si l'on se réfère aux résultats de la dernière enquête sur les structures d'exploitation agricoles. Ils sont présents plus particulièrement dans certaines productions. La vente directe est pratiquée par 67 % des horticulteurs, 50 % des producteurs de vins de qualité, légèrement moins par les maraîchers et par 42 % des producteurs de fruits. A l'inverse, elle intéresse plus rarement les producteurs de viande et ceux de grandes cultures.(...) Elles combinent très fréquemment différentes formes de vente et de types de produits, transformés ou non. Les modes de commercialisation peuvent être des formes ancestrales comme la vente à la ferme ou sur les marchés, ou des formes plus innovantes telles les systèmes variés de vente en paniers, par Internet, d'approvisionnement en direct de restaurateurs, de la grande distribution, les cueillettes Cette diversité implique non seulement une grande hétérogénéité structurelle, mais aussi une variété de compétences et de technologies à intégrer en même temps que les fonctions. (...)

Versus : la demande pour le développement de vente en circuit courts, de services et de transformation s'éteint rapidement, les exploitations qui avaient pris cette orientation se recentrent sur leur métier de production maraîchère.

Thématique modes de consommation : 6 hypothèses

5 - L'effet de génération négatif sur la consommation des F&L se poursuit **vs** *l'effet de génération devient positif pour la consommation de F&L*

(**condition d'utilisation** : effet de génération négatif : les jeunes de 20 ans en 2010 n'augmentent pas leur consommation de F&L en vieillissant et les jeunes qui ont 20 ans en 2020 consomment moins de F&L que leurs prédécesseurs. Effet positif : les jeunes générations consomment plus que leurs aînées.)

7 - Les pratiques et connaissances culinaires se perdent et la consommation de F&L se fait uniquement par l'utilisation de plats prêts à l'emploi (PPE) **vs** *la culture culinaire revient en force et en particulier les modes de préparation des fruits et des légumes, freinant le développement du marché des plats prêts à l'emploi à base de F&L.*

9 - Les ménages pratiquent à la fois une cuisine quotidienne d'assemblage et de produits prêts à l'emploi et une cuisine de loisir, festive, occasionnelle, patrimoniale utilisant davantage les produits frais. **vs** *les produits prêts à l'emploi sont utilisés aussi bien pour la cuisine quotidienne que pour la cuisine festive, le temps passé à cuisiner se réduit fortement.*

11 - La consommation des F&L frais est facilitée et stimulée par le développement de services : pré-épluchage, prédécoupe, pré cuisson, conditionnement, + autres usages (F&L = vaisselle...) **vs** *Aucun service ne se développe pour faciliter la consommation des F&L frais, qui restent surtout vendus sous forme de produits bruts.*

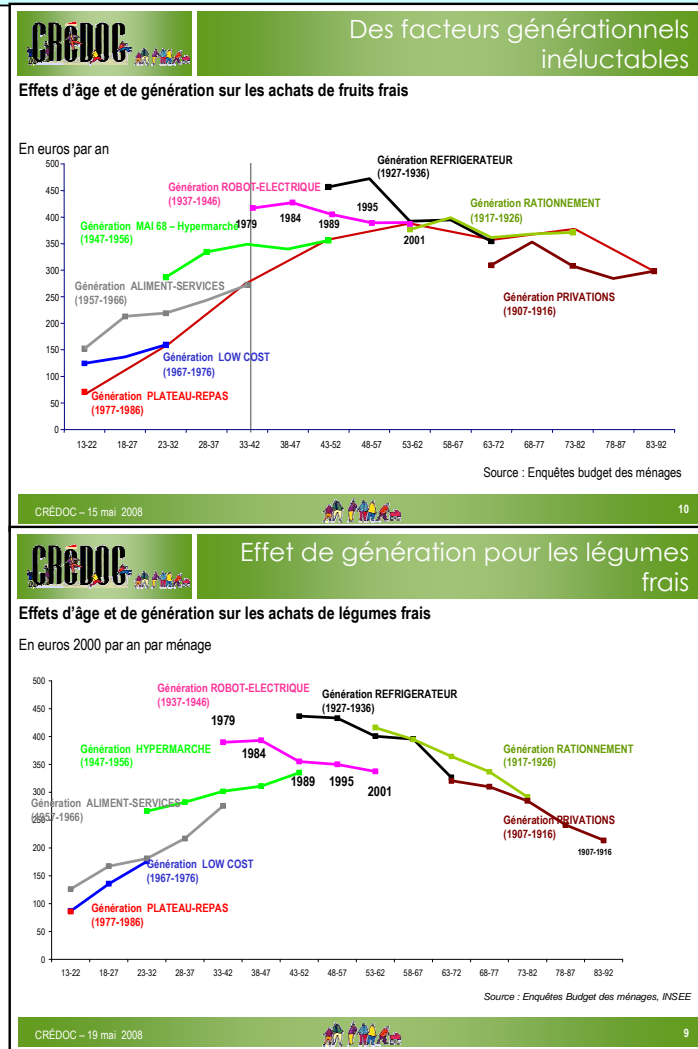
67 - Les F&L frais sont des produits de masse, financièrement accessibles à la majeure partie (80%) de la population **vs** *Les F&L frais deviennent des produits haute de gamme, voire de luxe accessibles à moins de 20% de la population*

305 - La vente de produits alimentaires est progressivement remplacée par la vente de repas confectionnés **vs** *La vente de produits alimentaires reste très majoritaire par rapport à la vente de produits confectionnés.*

(Conditions d'utilisation : à la suite de la restauration rapide, la grande distribution développe une offre « de pack repas » ; Le temps nécessaire aux achats et à la préparation des repas rétrécit avec les nouvelles technologies blog tweet facebook, qui dévorent le temps libre. La compétence d'achat diminue encore, les mangeurs préfèrent la position de consommateur que de consomm'acteur plus facile même si moins acceptable. A la maison comme en restauration, la cuisine n'est plus qu'une mise en scène de produits tout prêts à assembler.)

311 - Des « cartes de crédit » sont remises par les pouvoirs publics aux populations défavorisées pour leur permettre d'acheter des fruits et légumes dans les circuits de distribution ordinaires (GD, HD, détaillant spécialisé). **vs** *Les personnes défavorisées s'approvisionnent à des tarifs très préférentiels dans des circuits dédiés subventionnés (boutiques solidaires, magasin du cœur,...) où elles ne trouvent que des produits retirés du marché (retrait caritatif).*

Hypothèse :
L'effet de génération négatif sur la consommation des F&L se poursuit

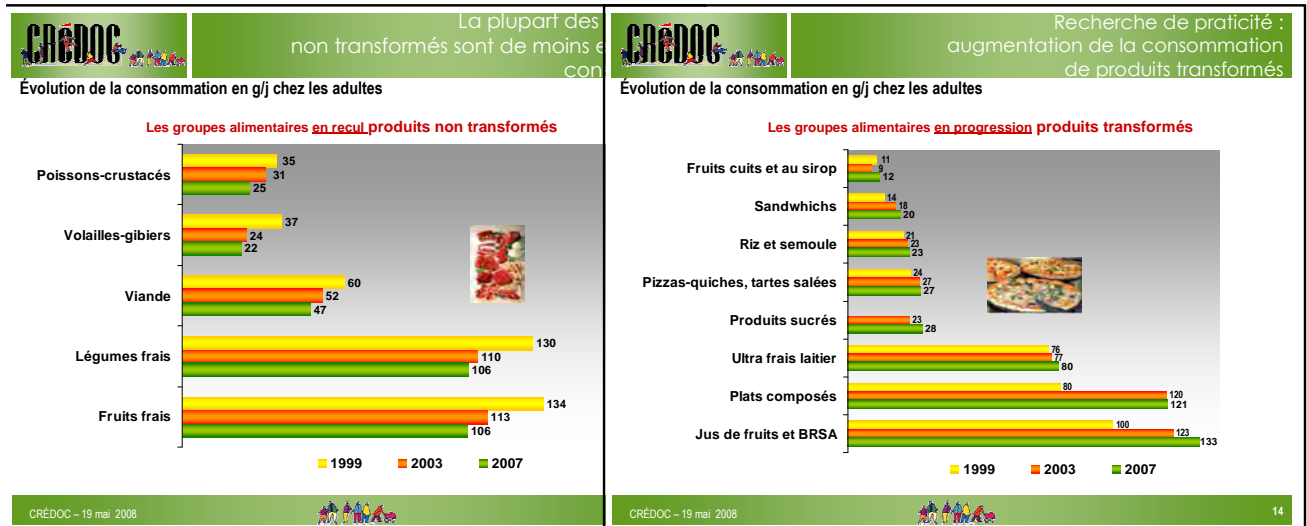


effet négatif : les jeunes de 20 ans en 2010 n'augmentent pas leur consommation de F&L en vieillissant et les jeunes qui ont 20 ans en 2020 consomment moins de F&L que leurs prédécesseurs. Effet positif : les jeunes générations consomment plus que leurs aînées.

Versus : l'effet de génération devient positif pour la consommation de F&L

Hypothèse :

Les pratiques et connaissances culinaires se perdent et la consommation de F&L se fait uniquement par l'utilisation de plats prêts à l'emploi (PPE)



(...)On observe, depuis quelques années un **engouement pour les cours de cuisine**. On a vu apparaître aussi de nouvelles **émissions consacrées à l'art culinaire**. Cet engouement témoigne d'abord du fait que la cuisine est passée du domaine de la contrainte à celui du choix et du plaisir. (CCAF2010 - CREDOC)

Développement de émissions culinaires à la télévision et sur internet.

Top Chef, MasterChef, Un Dîner presque parfait, Repas de familles, Fourchette et sac à dos, Globe Cooker... Telle l'oie du Périgord à l'approche de Noël, le téléspectateur à cette année été gavé de programmes culinaires. Télé-réalité, documentaires, magazines : en 2010, le centre de gravité du petit écran s'est déplacé sensiblement du côté de l'estomac. Et ce n'est pas l'approche des fêtes qui va calmer les appétits. Avant même la trêve des confiseurs, les chaînes ont déjà dressé le couvert du réveillon. Même Arte n'est pas en reste, qui propose le 29 sa Théma « *Mille milliards de saveurs* », grand écart gastronomique entre Tokyo et MacDo...(...)

Soissons, son vase, ses haricots secs. Son lycée hôtelier perdu dans la zone d'activité commerciale. De l'extérieur, rien ne transpire. A l'intérieur, ça taille, ça hache, ça touille, ça zeste à qui mieux mieux. Cent cinquante blogueurs dingues de cuisine sont réunis pour le 2e Salon des blogs culinaires, organisé par le site 750g.com. Deux jours pendant lesquels ils se mesurent amicalement les uns aux autres. Il y a Pascale Weeks, de [C'est moi qui l'ai fait !](#), Dorian, de [Mais pourquoi est-ce que je vous raconte ça...](#), et puis Fabrice, un visage étrangement familier. Normal, il est passé à la télé. En 2009, il fut l'un des finalistes du *Dîner presque parfait*. 4,4 millions de téléspectateurs : une des meilleures audiences de M6 l'an dernier. Lui aussi tient son blog, [La cuisine de Fabrice](#). (...)

(Télérama 19/12/2010)

Versus : la culture culinaire revient en force et en particulier les modes de préparation des fruits et des légumes, freinant le développement du marché des plats prêts à l'emploi à base de F&L.

Hypothèse :

Les ménages pratiquent à la fois une cuisine quotidienne d'assemblage et de produits prêt à l'emploi et une cuisine de loisir, festive, occasionnelle, patrimoniale utilisant davantage les produits frais.

(...) La cuisine étant envisagée comme un loisir, il devient alors acceptable d'y consacrer un temps à part où le plaisir remplace l'impression que l'on aurait mieux à faire. Il y a, à cet égard, une véritable **dichotomie entre la cuisine quotidienne, vécue comme une contrainte et que l'on cherche toujours à abréger, et la cuisine festive du dimanche et des repas où l'on reçoit la famille ou les amis**, qui ne donne pas le sentiment de perdre son temps. Elle est perçue, au contraire, comme du **temps que l'on choisit** de donner aux autres en préparant un bon repas. La perdurance de **l'intérêt pour la cuisine ne doit pas cacher des transformations importantes dans les modes de vie, liées à l'industrialisation**. Celle-ci a, depuis quelques décennies, considérablement influencé la manière de faire la cuisine et les modes de pensées en ce qui concerne la façon de manger. Dans la mesure où **les couples biactifs** sont devenus de plus en plus nombreux et que le **temps consacré aux loisirs s'est accru, le temps passé à cuisiner au quotidien s'est vu diminuer**.

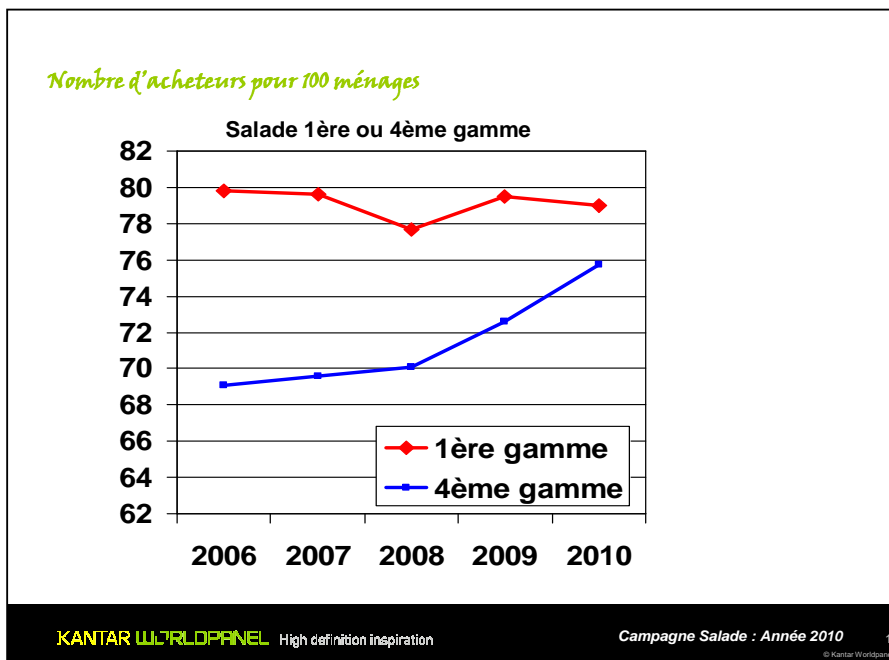
Depuis 1997 pourtant, ce temps semblait s'être stabilisé autour de 37 minutes. Il est vrai que depuis quelques années, le nombre de couples biactifs n'augmente plus. Ce n'est donc plus ce phénomène, vrai entre les années 1970 et 1980, qui explique aujourd'hui la baisse de 9 minutes sur le temps de préparation des dîners en semaine entre 2003 et 2007. En revanche, l'utilisation de plus en plus fréquente – grâce à une offre de plus en plus diverse – d'aliments déjà préparés, déjà épluchés ou même déjà assemblés, pourrait expliquer que l'on soit passé de 38 minutes en 2003 pour la préparation du dîner en semaine à 29 minutes en 2007, et de 46 minutes à 36 minutes le week-end. Les données de 2010 continuent dans cette tendance avec 28 minutes en semaine et 35 minutes le week-end. La cuisine d'assemblage à base de produits pré-élaborés par l'industrie continue de séduire de plus en plus les ménages français.

On assiste bien à **une confirmation de la partition** entre la préparation abrégée des repas durant la semaine et celle, plus élaborée, du week-end. (CCAF2010 – CREDOC)

Versus : les produits prêts à l'emploi sont utilisés aussi bien pour la cuisine quotidienne que pour la cuisine festive, le temps passé à cuisiner se réduit fortement.

Hypothèse :

La consommation des F&L frais est facilitée et stimulée par le développement de services : pré épluchage, prédécoupe, pré cuisson, conditionnement, + autres usages (F&L = vaisselle...)

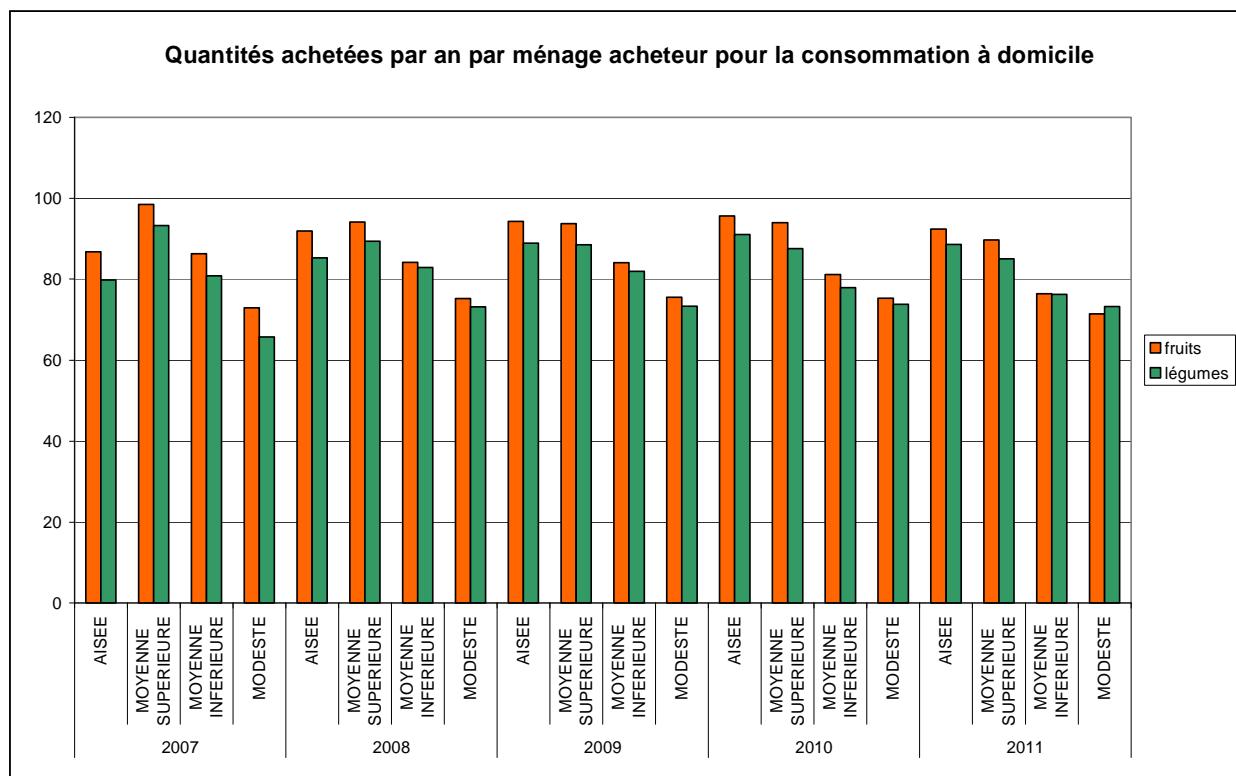
**FAITS MARQUANTS 2010**

- ⇒ Toujours 79% des foyers achètent de la salade
- ⇒ Mais des achats qui sont de plus en plus occasionnels
 - ⇒ Un désintérêt pour la salade vis-à-vis de presque toutes les variétés (moins d'acheteurs qui achètent moins)
 - ⇒ Au travers de tous les profils
- ⇒ En parallèle des foyers toujours plus nombreux à acheter des salades en sachet...
- ⇒ La salade fait vraisemblablement les frais de la recherche de praticité (des foyers qui au total PGC retournent post crise vers des produits « tout prêts »).
- ⇒ Pour autant toujours autant de foyers achètent de la salade (presque 8 foyers sur 10) : une question de prix?
- ⇒ Quid de proposer des astuces pour faciliter la préparation/la conservation de la salade fraîche? (Des salades vendues avec leurs racines pour une meilleure conservation?)

Versus : aucun service ne se développe pour faciliter la consommation des F&L frais, qui restent surtout vendus sous forme de produits bruts.

Hypothèse :

Les F&L frais sont des produits de masse, financièrement accessible à la majeure partie (80%) de la population



Les résultats du panel Kantar sur les achats des ménages pour leur consommation à domicile, montrent un décrochage des ménages les plus modestes par rapports aux ménages aisés, supérieur à 20% (soit 15kg par an) en légumes et 29% soit 21kg en fruits) en terme de quantités achetées.

Versus : les F&L frais deviennent des produits haute de gamme, voire de luxe accessibles à moins de 20% de la population

Hypothèse :

La vente de produits alimentaires est progressivement remplacée par la vente de repas confectionnés

Le Panier des Vacances 1 personne**Formule avec 10 repas chauds****Petit déjeuner :**

Café - 250g
Thé - 7
Chocolat - 5
Nutella - 105g
Confiture doses - 3
Corn flakes - 25g
Beurre - 125g
Jus d'orange - 1litre
Lait - 1litre
Pain de mie - 500g

Pique nique :

Terrine campagne - 65g
Jambon - 2 tranches
Rosette - 80g
Fromage fondu - 140g
Gouda tranché - 100g
Orange - 1
Pomme - 1

Repas midi :**Repas 1**

Tomate farcie P
Riz
Mousse chocolat

Repas 2

Paella Valenciana 400g
Fruit

Repas 3

Lasagnes bolognaise
Flan caramel

Repas 4

Hauts de cuisse de poulet
Pâtes 125g
Fruit

Repas du soir :**Repas 1**

Potage
Blanquette de veau
Pâtes 125g
Mousse chocolat

Repas 2

Charcuterie
Parmentier de canard
Yaourt aux fruits

Repas 3

Salade 150g
Escalope de porc
Petits pois et carottes
Flan au caramel

Repas 4

Taboulé 150g
Emincé de volaille
Riz 60g
Yaourt aux fruits

Repas 5

Potage
Filet de poisson
Riz 60g
Fruit

Repas 6

Salade 150g
Steak de bœuf
Petits pois carottes
Pomme nature

+Kit entretien et Kit assaisonnements

Prestation de livraison de pack pour un séjour d'une semaine en station de ski <http://www.food-pack-service.com>

Versus : La vente de produits alimentaires reste très majoritaire par rapport à la vente de produits confectionnés.

Hypothèse :

Des cartes de crédit sont remises par les pouvoirs publics aux populations défavorisées pour leur permettre d'acheter des fruits et légumes dans les circuits de distribution ordinaires (GD, HD, détaillant spécialisé).

3.1. Les déterminants socio-économiques de la consommation de fruits et légumes

France Caillavet, Jean-Luc Volatier

(...) Si l'on distingue par catégorie de produits, on relève en France des résultats contrastés : une demande plus élastique au revenu pour les ménages du quartile inférieur de revenu en ce qui concerne les fruits ainsi que les légumes transformés, et les plats préparés à base de légumes ; en revanche, des élasticité inférieures en ce qui concerne les achats de produits frais - fruits comme légumes (données de panels d'achat). Il paraît cependant utile de distinguer encore entre population pauvre et très pauvre (peut-être caractérisée par de l'insécurité alimentaire). En effet, des travaux utilisant des techniques de classification identifient une catégorie défavorisée de population (en termes de revenu et de niveau d'éducation, soit 7,5% de la population), pour laquelle les achats de fruits et légumes sont globalement insensibles au revenu (Bertail and Caillavet, 2007). Cette absence de priorité se retrouve dans certains travaux nord-américains, qui observent que les populations proches du seuil de pauvreté répondent moins à une augmentation du revenu (Blisard, Stewart, and Jolliffe, 2004). Chez les bénéficiaires du programme de bons alimentaires, on constate une élasticité de dépense des F&L inférieure à celle des produits carnés (porc, viandes autres que boeuf et volailles, poisson) des graisses, des boissons non alcoolisées (Yen, Lin, and Smallwood, 2003). Une étude antérieure (Wilde, McNamara, and Ranney, 1999) relevait déjà la même infériorité vis-à-vis des produits carnés, sucres et graisses. En France, les ménages en dessous du seuil de pauvreté accordent une priorité plus importante aux fruits qu'aux légumes, mais après les produits céréaliers (Andrieu et al., 2006). On ne dispose pas d'étude économétrique sur la consommation des bénéficiaires d'aide alimentaire. (...)

INRA ESCo "Les fruits et légumes dans l'alimentation"

Versus : Les personnes défavorisées s'approvisionnent à des tarifs très préférentiels dans des circuits dédiés subventionnés (boutiques solidaires, magasin du cœur,...) où elles ne trouvent que des produits retirés du marché (retrait caritatif).

Thématique Echanges internationaux : 5 hypothèses

149-1 - Les protections tarifaires aux frontières sont démantelées rapidement (libéralisme,...) **vs** les protections aux frontières sont renforcées (protectionnisme)

149-4 - Les échanges internationaux peuvent être contraints par de nouvelles normes sociales et environnementales **vs** Aucune norme sociale ou environnementale ne peut entraver la liberté des échanges internationaux.

173 - Les normes sociales et environnementales sont prises en compte dans le cadre multilatéral, en conséquence les exportations européennes de fruits et légumes progressent et de nouveaux marchés s'ouvrent pour les producteurs européens. **vs** Les normes sociales et environnementales ne sont pas prises en compte dans le cadre des accords commerciaux, ce qui handicape les producteurs et les exportateurs européens de fruits et légumes qui trouvent de moins en moins de débouchés dans les pays tiers.

186 - Les industriels transformateurs et les distributeurs abandonnent leur bassin d'approvisionnement national ou européen et se tournent vers des importations à bas prix. **vs** Les industriels transformateurs et les distributeurs entretiennent volontairement leur fournisseurs de proximité ou de bassin d'approvisionnement, par crainte d'une crise des approvisionnements mondialisés

194 - La Turquie, qui demeure un acteur incontournable dans le domaine de la production de F & L, exporte de plus en plus de F&L vers l'Europe. **vs** La Turquie, qui demeure un acteur incontournable dans le domaine de la production de F & L, exporte de plus en plus de F&L vers l'Iran et l'Asie.

Hypothèse :

Les protections tarifaires aux frontières sont démantelées rapidement (libéralisme,...)

En quoi la facilitation des échanges est-elle bénéfique ? (...)

Dans ces conditions, les méthodes qui étaient jusqu'à présent satisfaisantes doivent être repensées, et lorsqu'elles ne l'étaient pas, les problèmes s'aggravent. En outre, l'inefficacité des procédures aux frontières, en raison d'un manque de personnel ou d'une paperasserie inutilement lourde, est coûteuse pour les administrations comme pour les entreprises, et c'est en définitive le contribuable ou le client qui supporte ce coût. (...)

Les procédures inefficaces aux frontières ont un coût pour les **gouvernements** aussi : elles leur font perdre des recettes, facilitent la contrebande et compliquent la mise en oeuvre de la politique commerciale, par exemple lorsqu'on n'aura pas pu déterminer l'origine des produits ou collecter des statistiques exactes. (...)

Les procédures inefficaces aux frontières nuisent également à la compétitivité à l'exportation et rendent le pays moins attrayant pour l'investissement. Améliorer l'efficacité des procédures aux frontières s'avère bénéfique : les pays qui ont mené à bien des réformes dans ce domaine ont vu s'accroître nettement leurs recettes douanières, malgré la réduction des droits de douane liée à la libéralisation des échanges. (...)

Des études montrent qu'une réduction même modeste du coût des échanges, notamment lié à la lenteur des procédures douanières, se traduit par une nette expansion du commerce extérieur. Cela vaut aussi bien pour les pays riches que pour les pays pauvres. (...)

<http://www.oecd.org> 2005

Versus : les protections aux frontières sont renforcées (protectionnisme)

Hypothèse :

les échanges internationaux peuvent être contraints par de nouvelles normes sociales et environnementales

Résolution du Parlement européen du 25 novembre 2010 sur les droits de l'homme et les normes sociales et environnementales dans les accords commerciaux internationaux (2009/2219(INI))

(2012/C 99 E/07)

Le Parlement européen,

A. considérant que le lien entre commerce, droits de l'homme et normes sociales et environnementales est devenu un élément clé des relations économiques et commerciales et fait partie intégrante des négociations dans le cadre des accords de libre-échange,

B. considérant que les distorsions de concurrence et les risques de dumpings environnementaux et sociaux sont de plus en plus fréquents, au détriment notamment des entreprises et des travailleurs localisés au sein de l'Union européenne qui sont soumis au respect de normes sociales, environnementales et fiscales plus élevées, (...)

1. demande par conséquent qu'au sein de la future stratégie commerciale de l'Union européenne, le commerce ne soit pas envisagé comme une fin en soi mais comme un outil permettant de promouvoir les valeurs et les intérêts commerciaux européens et également comme un instrument pour le juste échange, en mesure de généraliser l'inclusion et la mise en oeuvre effectives de normes sociales et environnementales avec tous les partenaires commerciaux de l'UE; considère qu'une approche positive, mais également juridiquement contraignante, devrait guider l'Union européenne dans ses négociations; souligne que l'inclusion de dispositions relatives au développement durable, notamment dans les accords bilatéraux, profitera à toutes les parties;(...)

Versus :Aucune norme sociale ou environnementale ne peut entraver la liberté des échanges internationaux

Hypothèse :

173

Les normes sociales et environnementales sont prises en compte dans le cadre multilatéral, en conséquence les exportations européennes de fruits et légumes progressent et de nouveaux marchés s'ouvrent pour les producteurs européens

ENVIRONNEMENT: NÉGOCIATIONS

Le mandat de Doha relatif aux accords environnementaux multilatéraux (AEM)



Ces négociations ont pour but de réaffirmer combien il est important qu'il y ait une interaction entre les politiques commerciales et les politiques environnementales, dans leur intérêt mutuel. Elles portent sur l'application des règles de l'OMC aux Membres qui sont parties à des accords environnementaux, en particulier pour clarifier la relation entre ces règles et certaines mesures commerciales prises au titre d'accords environnementaux.

Extraits combinés des sites de l'OMC et de « mémoire on line »
Université de Limoges -
Master 2 en Droit international de l'environnement 2009
par Yda Alexis NAGALO

Relation entre règles de l'OMC et règles des AEM

Plus de 250 accords environnementaux multilatéraux (AEM) portant sur diverses questions sont actuellement en vigueur. Une vingtaine comporte des dispositions qui peuvent influencer sur les échanges, par exemple des mesures interdisant le commerce de certaines espèces ou de certains produits, ou autorisant les participants à limiter le commerce dans certaines circonstances. La question peut se poser de savoir si une mesure prise au titre d'un AEM est compatible avec les règles de l'OMC. Par exemple, un AEM peut autoriser le commerce d'un produit entre les signataires, tout en interdisant le commerce de ce même produit avec les autres pays.

Cette disposition pourrait être jugée incompatible avec le principe de non-discrimination de l'OMC connu sous le nom de "traitement de la nation la plus favorisée", qui oblige à accorder un traitement équivalent pour tous les produits identiques (ou "similaires") importés de tout pays Membre de l'OMC. Mais il est vrai aussi que les règles de l'OMC permettent aux Membres de déroger à leurs obligations dans certains cas, par exemple lorsqu'une mesure est destinée à préserver des ressources naturelles, sous réserve que certaines conditions soient respectées.

Aucun différend officiel n'a encore été porté devant l'OMC au sujet d'une mesure inscrite dans un AEM, mais la complexité des relations entre les règles environnementales et les règles commerciales a été soulignée dans l'affaire Chili-Espadons.

La réalité du risque de conflits de droits internationaux avec l'affaire Espadon

Les faits : Les espadons sont des poissons migrateurs qui passent dans les eaux de l'océan pacifique et franchissent des limites juridictionnelles dans leur migration. Invoquant des règles juridiques différentes, les Communautés Européennes et le Chili n'avaient pas le même entendement de la pêche des espadons dans l'océan du pacifique sud. Le Chili, dans le but de réduire le volume de la pêche de ces espèces de poisson modifia sa législation en interdisant le débarquement des espadons dans ses ports en vertu de l'article 165 de la loi chilienne sur la pêche et l'aquaculture.

Le 19 avril 2000, les Communautés Européennes demandèrent l'ouverture de consultations avec le Chili à propos de l'interdiction de décharger des espadons dans les ports chiliens. Les navires de pêche de la Communauté Européenne n'avaient ni l'autorisation d'entreposer l'espadon à terre ou de le transborder sur d'autres navires. Les communautés Européennes alléguaient donc une violation des règles du GATT sur la liberté de transit (article 5 du GATT) et l'élimination des restrictions quantitatives (article XI du GATT).

Le 12 décembre 2000, un groupe spécial fut établi par l'ORD à la demande des Communautés Européennes pour régler un différend qui les opposait. Les 23 et 28 mars 2003 respectivement, ils choisirent d'arrêter la procédure devant le groupe spécial au motif qu'ils étaient parvenus à un arrangement à l'amiable. In fine la procédure sera stoppée en 2007.

A propos de ce même contentieux, le Chili, le 19 décembre 2000, demanda la constitution d'une chambre spéciale du Tribunal du droit international de la mer pour le règlement de leur différend. Il estima que ce tribunal était compétent au regard de la Convention des Nations Unies sur le droit de la mer⁹ ou Convention de Montego Bay. En mars 2001, et plusieurs fois de suites (la dernière fois en janvier 2008), ils informèrent le tribunal de l'arrangement convenu et de la suspension de la procédure sine die.

Le groupe spécial avait à déterminer, au fond, si l'article XX g) du GATT bénéficiait au Chili concernant la conservation des ressources naturelles épuisables lorsque ce dernier prétendait agir conformément à la Convention des Nations Unies sur le Droit international de la mer. Le Tribunal international du droit de la mer devait répondre à la question de savoir si l'Etat Chilien était habilité à limiter par sa législation un accès aux stocks d'espadon.

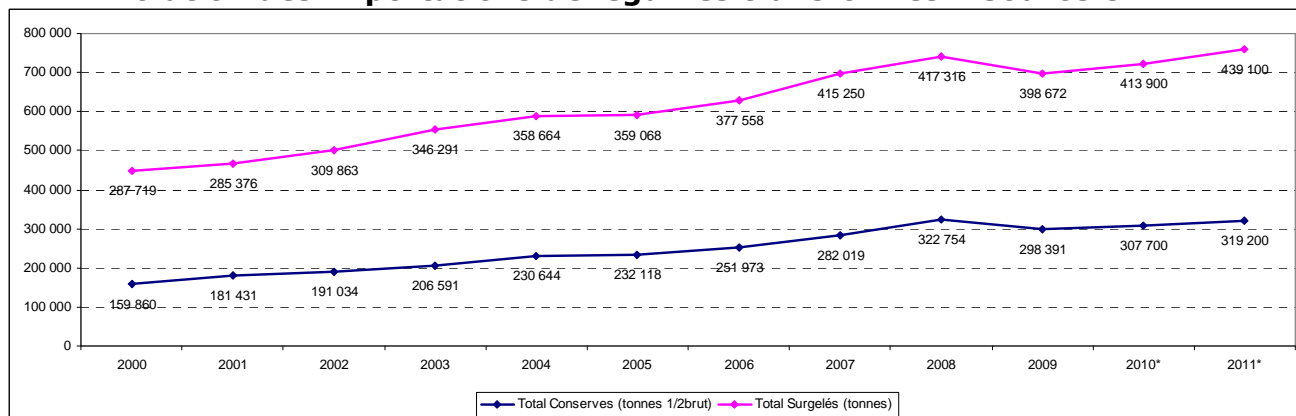
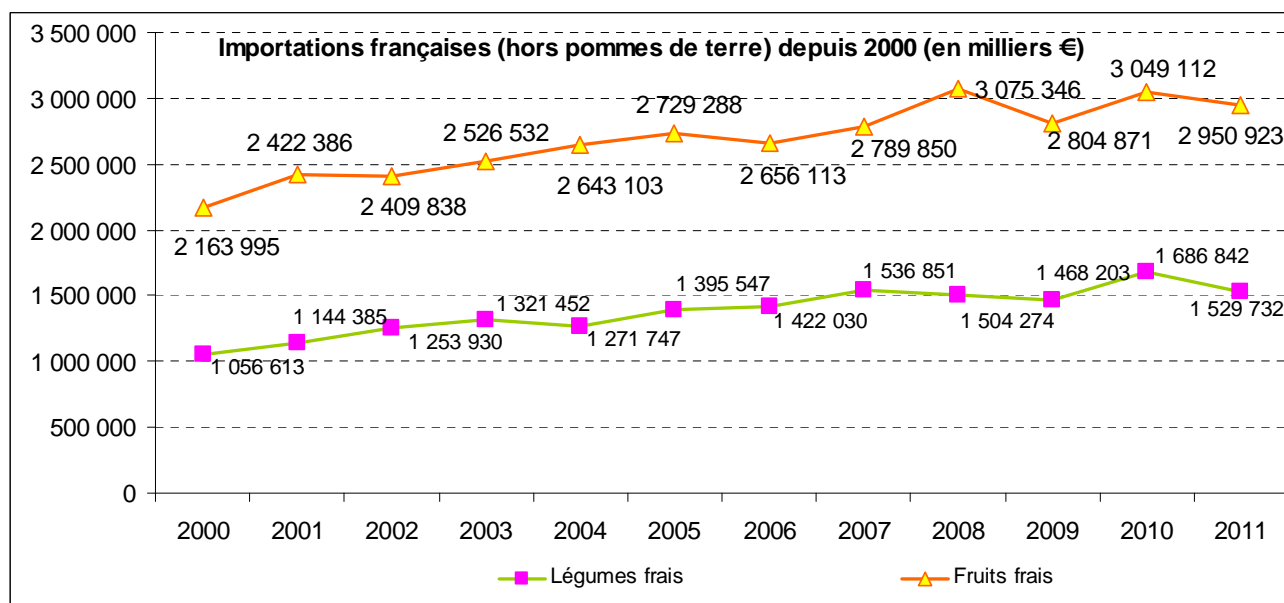
Ces deux instances devaient examiner la question de savoir si la Convention de Montego Bay prescrivait les mesures chiliennes et en quoi celles-ci étaient conformes à ladite convention. Or si ces instances allaient au bout de leurs procédures, il était probable qu'elles parviennent à des conclusions différentes en se prononçant sur les mêmes faits ou dans l'interprétation du droit applicable. Cela était possible parce que les sources et les présupposés sont différents. Le TIDM et l'OMC doivent chacun prêchant pour sa chapelle, respectivement, faire oeuvre utile pour une meilleure protection de l'environnement ou favoriser un droit commercial international libéral.

Cette affaire Espadon est un exemple de pratique du forum shopping selon les enjeux des Etats dans selon les opportunités qu'offrent des règles données.

Versus : Les normes sociales et environnementales ne sont pas prises en compte dans le cadre des accords commerciaux, ce qui handicape les producteurs et les exportateurs européens de fruits et légumes qui trouvent de moins en moins de débouchés dans les PT

Hypothèse :

Les industriels transformateurs et les distributeurs abandonnent leur bassin d'approvisionnement national ou européen et se tournent vers des importations à bas prix..

Évolution des importations de légumes transformés – source UNILET**Évolution des importations de légumes frais – source Agrostat**

Versus : Les industriels transformateurs et les distributeurs entretiennent volontairement leur fournisseurs de proximité ou de bassin d'approvisionnement, par crainte d'une crise des approvisionnements mondialisés

Hypothèse :

La Turquie, qui demeure un acteur incontournable dans le domaine de la production de F & L, exporte de plus en plus de F&L vers l'Europe.

TABLEAU 1

Volume des échanges agroalimentaires de la Turquie (1999-2009)

	1999-01	2003-05	2007-09
Échanges agroalimentaires (USD million)			
Exportations	4 019	6 246	10 116
Importations	2 742	4 482	8 263
Solde net des exportations	1 277	1 764	1 854

Les exportations de la Turquie dans le secteur agroalimentaire, loin d'être diversifiées, ne concernent au contraire qu'un nombre limité de produits : les fruits, noix et légumes comestibles représentent environ 40% des exportations, auxquels viennent s'ajouter les 20% que représentent les fruits et légumes transformés.(...) Les performances du commerce extérieur dans le secteur de l'agroalimentaire dépendent totalement de la capacité des exportateurs de fruits et légumes à tirer parti des opportunités qui se présentent sur le marché international. Malheureusement, l'implication du gouvernement dans le devenir de ce type de produits est quasi inexistante.

Une plus grande ouverture du commerce dans le secteur agroalimentaire aura pour effet d'élargir le champ d'activité des exportateurs et de leur permettre de sortir de l'espace restreint des fruits et légumes. A terme, la capacité du secteur agroalimentaire du pays à être compétitif face aux importations, ainsi qu'au niveau mondial se rapprochera de son potentiel.

Erol H. CAKMAK CIHEAM lettre de veille n°15 automne 2010

Versus : La Turquie, qui demeure un acteur incontournable dans le domaine de la production de F & L, exporte de plus en plus de F&L vers l'Iran et l'Asie

Thématique R&D : 7 hypothèses

28 - Les portes paroles des consommateurs et les acteurs sociaux bloquent la recherche sur les OGM en F&L **vs** *La recherche sur les OGM n'est pas bloquée par les consommateurs et les acteurs sociaux.*

30 - La recherche française a investi massivement sur les technologies avancées et est en mesure de les appliquer aux F et L pour trouver des solutions alternatives à l'utilisation des OGM **vs** *la recherche française rattrape son retard sur les technologies OGM.*

Conditions d'utilisation : Génomique, biologie moléculaire, Sélection Assistée par Marqueurs, modélisation des systèmes biologiques complexes...constitution et gestion de mégabases de données, recherche d'idéotypes originaux -en matière de matériel végétal ou de leur dérivés - et répondant aux besoins de plus en plus soutenus d'innovations pour les F et L

34 - La coordination de la recherche française, expérimentation, formation, acteurs de la filière sur un modèle type PicLeg, est efficiente pour favoriser les échanges de connaissances et dynamiser la filière F&L **vs** *Faute de partenariat la transmission des besoins de la filière F&L, le développement et la diffusion des résultats de la recherche ne se font pas efficacement.*

315 - Le financement de la recherche, constitué majoritairement de fonds publics, régresse, laissant la place aux fonds privés issus de grandes entreprises **vs** *Le financement de la recherche est majoritairement assuré par des fonds publics et professionnels collectifs, stables par rapport au niveau actuel.*

Conditions d'utilisation : L'Etat ne soutient plus la recherche publique à objectif finalisé pour l'agriculture, les organismes publics de recherche (Inra, CEMAGREF, Cirad, Etablissements d'enseignement supérieur) ont été fusionnés et les effectifs de chercheur considérablement réduits. pour améliorer leur compétitivité, de grands groupes financent une recherche privée (nouvelles variétés, techniques de production, de conservation...).

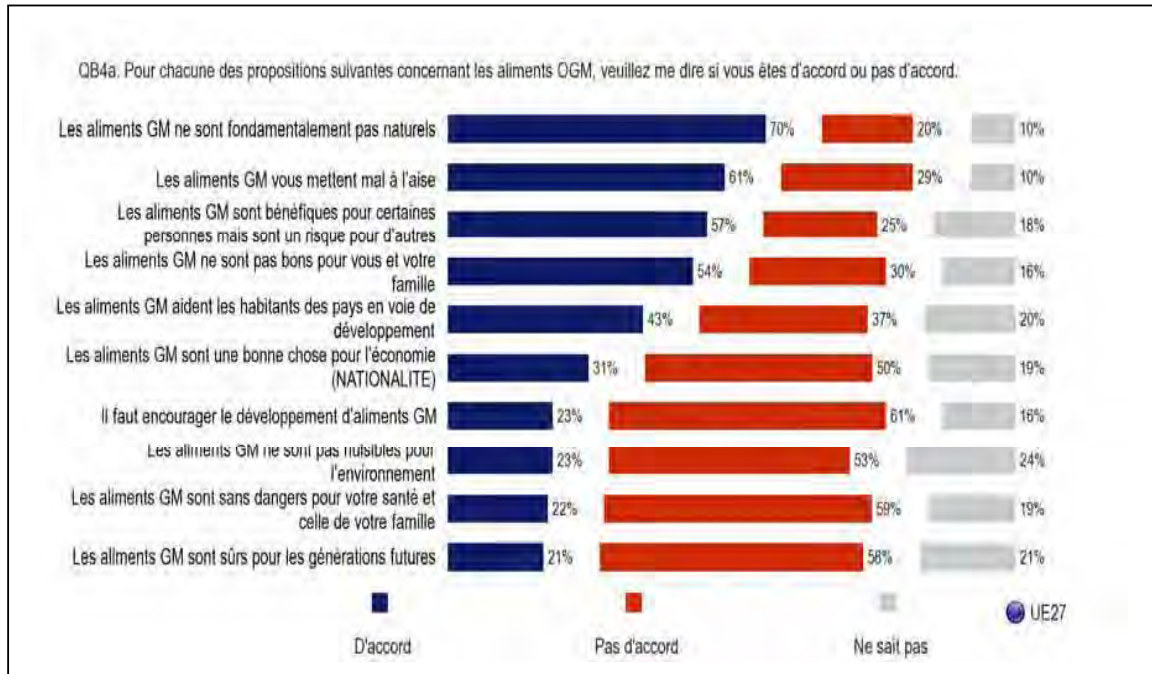
316 - L'absence de méthodes de lutte alternatives suffisamment efficaces contre les maladies telluriques contraignent à « désintensifier » la production maraîchère et à introduire très fréquemment dans les systèmes de culture des productions autres que légumières (céréales), les exploitations agricoles spécialisées en maraîchage disparaissent **vs** *Les méthodes de lutte alternatives aux pesticides contre les maladies du sol qui sont très efficaces, permettent de maintenir une forte intensification des productions maraîchères au sein d'entreprises très spécialisées.*

401 - La création variétale est freinée par les exigences environnementales qui limitent les possibilités d'inscription au catalogue. **vs** *Les entreprises semencières n'éprouvent pas de difficultés à créer des variétés répondant aux contraintes environnementales croissantes.*

402 - La recherche de protection de la biodiversité stimule l'inscription au catalogue de variétés anciennes. **vs** *Les variétés anciennes ne sont pas inscrites au catalogue et leur diffusion est marginalisée.*

Hypothèse :

Les portes paroles des consommateurs et les acteurs sociaux bloquent la recherche sur les OGM en F&L



L'étude met en évidence une suspicion générale du public européen à l'égard des aliments GM. Une importante proportion, soit 70%, sont d'accord pour dire que les aliments GM ne sont fondamentalement pas naturels. En effet, 61% des Européens s'accordent à dire que les aliments GM les mettent mal à l'aise. De plus, ils sont une majorité à marquer leur désaccord sur plusieurs affirmations : 61% estiment qu'il ne faut pas encourager le développement d'aliments GM, 59% que les aliments GM ne sont pas sans danger pour leur famille, et 58% que les aliments GM ne sont pas sûrs pour les générations futures. (source Eurobaromètre-biotechnologies 2010- échantillon 26670 pers de plus 15 ans des 27 EM)

Versus : la recherche sur les OGM n'est pas bloquée par les consommateurs et les acteurs sociaux

Hypothèse :

La recherche française a investi massivement sur les technologies avancées et est en mesure de les appliquer aux F et L pour trouver des solutions alternatives à l'utilisation des OGM

Programme de l'Unité de Génétique et d'Amélioration des Fruits et Légumes (INRA)

Connaissance des Génomes, Ressources et Innovation

- Conserver et caractériser des ressources génétiques des légumes et de l'abricotier
- Evaluer la diversité génétique et l'hérédité de caractères d'intérêt agronomique
- Cartographier des génomes, des gènes et QTLs d'intérêt
- Mettre en oeuvre la Sélection Assistée par Marqueurs
- Créer des innovations variétales d'abricotier, pêcher et de leurs porte-greffe

Bases Génétiques et Moléculaires de la Qualité des Fruits

- Mieux connaître les mécanismes génétiques, biologiques et physiologiques déterminant la formation du fruit, sa composition et sa maturation
- Caractériser des gènes/protéines et des groupes de gènes ayant un rôle pour certaines composantes de la qualité
- Analyser : Le rapport teneur en sucres / poids du fruit
La texture des fruits
Les teneurs en vitamine C et micronutriments

Caractérisation Fonctionnelle des Interactions Plantes / Bio-agresseurs

- Comprendre le fonctionnement des gènes de résistances des plantes vis-à-vis des bio-agresseurs
- Caractériser les mécanismes et l'interactions plante/bioagresseur
- Elaborer de nouvelles stratégies de lutte

Gestion Durable des Résistances

Certains bio-agresseurs sont capables de s'adapter rapidement aux variétés résistantes existantes.

L'objectif est de promouvoir une exploitation durable des ressources génétiques pour la protection des plantes

- Prévoir l'impact des variétés résistantes sur les populations de bio-agresseurs par la simulation et l'expérimentation
- Optimiser le choix des gènes de résistance, la sélection des variétés et leur gestion dans le cadre d'une agriculture durable

Versus : la recherche française rattrape son retard sur les technologies OGM

Hypothèse :

34

La coordination de la recherche française, expérimentation, formation, acteurs de la filière sur un modèle type PicLeg, est efficace pour favoriser les échanges de connaissances et dynamiser la filière F&L

L'Inra et 21 partenaires* institutionnels et professionnels ont signé, en présence du Ministre en charge de l'agriculture, une convention pour la création du **GIS Fruits** (Groupement d'Intérêt Scientifique Fruits).

S'inscrivant dans un contexte économique actuellement difficile pour cette filière française, ce GIS vise à accompagner les mutations de ce secteur par la coordination et la conduite d'actions de recherche, d'expérimentation, de développement et de formation. L'enjeu pour l'ensemble de la filière fruits est d'améliorer sa compétitivité tout en répondant aux exigences environnementales et sociétales.

(...)

La filière doit être en mesure de concilier plusieurs objectifs : fournir des fruits frais ou transformés de qualité à un prix acceptable pour les consommateurs, intégrer les exigences nouvelles en matière environnementale et, notamment, mettre en œuvre des pratiques moins consommatrices en intrants (plan national Ecophyto 2018), et ceci dans un contexte de changement climatique. Une approche pluridisciplinaire intégrant l'ensemble de la filière.

Pour relever ces défis, les innovations biologiques, technologiques, économiques et organisationnelles constituent des leviers essentiels. Le GIS a principalement pour objet de favoriser le dialogue, au sein de la filière, entre les partenaires de la recherche, du développement et de la formation afin, non seulement d'être une pépinière de projets de recherche- développement mais aussi d'assurer une bonne diffusion des résultats obtenus et d'accompagner les innovations sur le terrain, au service d'une filière durable.

Le GIS Fruits procède à une approche globale intégrant les trois axes du développement durable : environnemental, économique et social. Son action se situe à différentes échelles et niveaux d'organisation : plante, parcelle, exploitation, territoire, filière. Il intègre les problématiques de la sélection de variétés, la production intégrée, la commercialisation, la transformation, jusqu'à la consommation de produits frais et transformés.

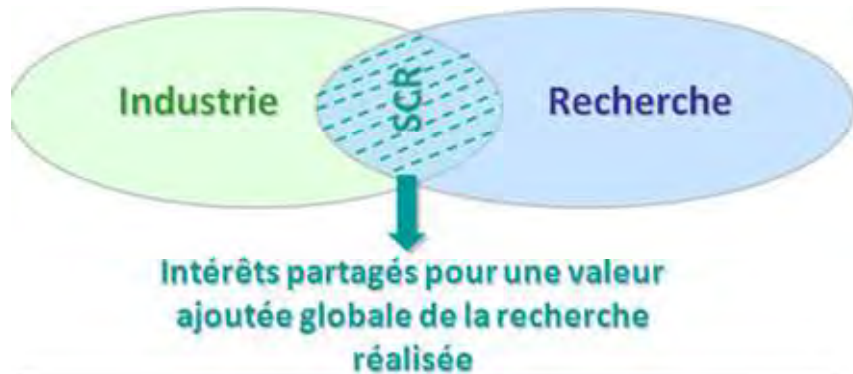
* *Les 22 partenaires du GIS Fruits : Afidem, AgrocampusOuest, APCA, Bip, Cbnmed, Cep, Cirad, Ctcpa, Ctifl, Felcoop, Fnpf, FranceAgriMer, Gefel, Ifpc, Interfel, Inra, Itab, Ministère en charge de l'agriculture, MontpellierSupAgro, Peifl, Valorial, Vegepolys.*

Communiqué INRA le 28-03-2012

Versus : Faute de partenariat la transmission des besoins de la filière F&L, le développement et la diffusion des résultats de la recherche ne se font pas efficacement.

Hypothèse :

Le financement de la recherche, constitué majoritairement de fonds publics, régresse, laissant la place aux fonds privés issus de grandes entreprises



1. Mutualisation de moyens et optimisation des coûts de la recherche
2. Contexte stable sur le moyen/long terme permettant la mise en œuvre d'une vraie stratégie commune
3. Décloisonnement des cultures : complémentarité des compétences et des approches avec enrichissement réciproque
4. Logique de recrutements : débouchés pour les doctorants et vivier de spécialistes de haut niveau déjà rompus aux problématiques de l'entreprise
5. Gains en visibilité
6. Effet-levier et souplesse d'accès aux financements publics sur projet : possibilité de se présenter comme organisme privé ou public selon les conditions de financement

<http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr>

L'Etat ne soutient plus la recherche publique à objectif finalisé pour l'agriculture, les organismes publics de recherche (Inra, CEMAGREF, Cirad, Etablissements d'enseignement supérieur) ont été fusionnés et les effectifs de chercheur considérablement réduits. Pour améliorer leur compétitivité, de grands groupes financent une recherche privée (nouvelles variétés, techniques de production, de conservation...).

Versus : Le financement de la recherche est majoritairement assuré par des fonds publics et professionnels collectifs, stables par rapport au niveau actuel.

Hypothèse :

L'absence de méthodes de lutte alternatives suffisamment efficaces contre les maladies telluriques contraignent à « désintensifier » la production maraîchère et à introduire très fréquemment dans les systèmes de culture des productions autres que légumières (céréales), les exploitations agricoles spécialisées en maraîchage disparaissent

GIS PICleg Projet BATICA :**Mettre à profit la période d'interculture pour limiter les risques de maladies telluriques : l'exemple de la biofumigation.**

L'objectif du projet est d'étudier l'intérêt, les effets indésirables et les contraintes techniques de changements de pratiques de successions culturales basés sur l'insertion de couverts végétaux à potentiel assainissant vis-à-vis d'agents pathogènes telluriques majeurs de la carotte, et plus largement des cultures légumières (les *Rhizoctonia*, *Pythium* et *Phytophthora*).

La démarche est d'associer expérimentations et modélisation épidémiologique des processus en jeu, de façon à ce que les sorties en termes de gestion soient **adaptées aux situations de production, tout en ayant un caractère de généricité** des épidémies polyétiques telluriques. Pour ce faire, nous analyserons sous l'angle biologique et agronomique les perturbations recherchées et non-intentionnelles induites par l'insertion de ces couverts sur l'évolution des pathosystèmes. Les champignons pathogènes retenus diffèrent par leurs caractéristiques épidémiologiques (survie, dispersion, taux d'infections primaire et secondaire).
Françoise Montfort INRA Rennes

Versus : Les méthodes de lutte alternatives aux pesticides contre les maladies du sol qui sont très efficaces, permettent de maintenir une forte intensification des productions maraîchères au sein d'entreprises très spécialisées.

Hypothèse :

La création variétale est freinée par les exigences environnementales qui limitent les possibilités d'inscription au catalogue.

Inscription au Catalogue Officiel

En règle générale, pour qu'une nouvelle variété puisse être commercialisée en France, elle doit être inscrite au Catalogue Officiel Français des Espèces et Variétés et ses semences ou plants, proposés à la vente, doivent être certifiés.

Pour les plantes agricoles et potagères, l'inscription des variétés à un catalogue national d'un ou de plusieurs Etats membres est reprise au plan communautaire pour figurer au catalogue de l'Union Européenne. Cette inscription communautaire permet à la variété d'être proposée à la vente sur l'ensemble du territoire de l'Union Européenne.

Pour la vigne et les arbres fruitiers, il existe des catalogues nationaux mais pas de catalogue communautaire. Cependant, une variété inscrite au catalogue national peut être autorisée à la certification et à la vente dans les autres Etats membres. (...)

Inscription d'une variété végétale

Pour être inscrite au catalogue officiel, la variété nouvelle doit être distincte (D) des variétés déjà inscrites, homogène (H) et stable (S), c'est à dire garder ses caractéristiques phénotypiques de génération en génération. Ces études de Distinction - Homogénéité - Stabilité (DHS) sont obligatoires quelle que soit l'espèce et harmonisées au niveau européen et mondial respectivement au sein de l'OCVV et de l'UPOV.

Dans le cas des plantes agricoles et de la vigne, la variété nouvelle doit également posséder une valeur agronomique (A), technologique (T) et **environnementale (E)** suffisante par rapport aux variétés les plus utilisées du moment.

Ces études VATE portent principalement sur le rendement, l'adaptation aux conditions de milieux et aux itinéraires techniques limitant les intrants (fongicides, azote, eau...), la résistance aux bio agresseurs et aux stress abiotiques, l'aptitude à la transformation alimentaire et industrielle des produits issus de la récolte.

Source : <http://www.geves.fr>

Versus : Les entreprises semencières n'éprouvent pas de difficultés à créer des variétés répondant aux contraintes environnementales croissantes

Hypothèse :

La recherche de protection de la biodiversité stimule l'inscription au catalogue de variétés anciennes.

Une liste des variétés anciennes de légumes potagers pour amateurs (*) recensée, en 2011, 264 variétés pour 34 espèces de légumes selon la répartition ci-après :

- Artichaut	1
- Asperges (griffes)	10
- Aubergine	1
- Betterave potagère	1
- Cardon	1
- Carotte	5
- Chicorée à feuilles	1
- Chicorée frisée	1
- Chicorée witloof (endive)	1
- Chou cabus	2
- Chou de Bruxelles	1
- Chou-fleur	2
- Chou frisé	3
- Concombre	4
- Cornichon	1
- Courge – courgette	22
- Echalote	2
- Fenouil	1
- Fraisier (plants)	4
- Haricot à rames	8
- Haricot nain	9
- Laitue	18
- Mâche	1
- Melon	14
- Melon d'eau (pastèque)	2
- Navet	4
- Oignon	3
- Piment poivron	5
- Poireau	1
- Poirée	1
- Pois potagers	1
- Potiron-giraumon	24
- Radis	2
- Tomate	107

Cette liste est une spécificité française qui vient en complément du Catalogue européen dans lequel de nombreuses variétés anciennes sont déjà inscrites.

A titre d'illustration, pour la carotte, les 5 variétés anciennes recensées et inscrites dans cette liste sont les suivantes : Blanche de Kuttingen, de la Halle, de Saint-Valery, Géante de Tilques à pétioles verts, Longue rouge sang.

(*) N.B. : liste disponible sur le site du GNIS à l'adresse suivante :

http://www.gnis.fr/files/catalogue/liste_anciennes_varietes_amateurs.pdf

Versus : Les variétés anciennes ne sont pas inscrites au catalogue et leur diffusion est marginalisée

Thématique Politiques publiques : 9 hypothèses

75 - Grace aux SCOT (schéma de cohérence territoriale) les municipalités sont soutenues dans des orientations de densification de l'habitat et de maintien d'une agriculture périurbaine qui favorise le développement des circuits courts de vente directe au détaillant ou au consommateur **vs la concurrence terrain agricole / terrain à bâtir/zones industrielles et commerciales s'intensifie au détriment de l'agriculture, les ceintures vertes continuent de décliner empêchant le développement des circuits courts**

101 - Face à la pression de l'OMC et en particulier des pays du groupe de Cairns, l'UE démantèle son système de soutien à l'agriculture **vs Les négociateurs européens sauvent la politique agricole européenne lors des négociations OMC, l'Union européenne conserve une politique agricole forte.**

149-3 - L'UE se protège effectivement vis-à-vis des importations de F&L en provenance des PT par des barrières sanitaires en faisant respecter les normes intraUE à l'import **vs L'UE ne contrôle pas le respect de barrières sanitaires.**

153 - La politique agricole vise à garantir la souveraineté et l'indépendance alimentaire pour les F&L et limite le recours aux importations **vs L'approvisionnement alimentaire dépend du recours à l'importation des F&L.**

160 - Des dispositions spécifiques aux fruits et légumes sont maintenues dans l'OCM unique du fait des caractéristiques économiques et territoriales de ces productions **vs La généralisation du système des DPU (« Droit à Paiement Unique ») aboutit à l'abandon définitif des aides sectorielles spécifiques, dont celles en faveur de la filière F & L**

162 - L'interprofession met à profit une extension de ses prérogatives à tous les outils de la régulation de marché (stimulation de la demande, stockage destruction de l'offre, encadrement des variations de prix) **vs Pour respecter le droit de la concurrence, l'interprofession n'obtient pas d'outils de régulation des marchés.**

184-1 - L'agriculture arrive à faire valoir ses spécificités notamment territorialisation afin que l'exemption au droit de la concurrence soit appliquée à son activité. **vs : La législation européenne en matière de concurrence s'applique pleinement à l'activité agricole en Europe**

184-2 - les F&L parviennent à faire valoir leurs spécificités (grand nombre d'espèces et substituabilité) en matière de définition du marché pertinent et donc de position dominante **vs le droit de la concurrence ne tolère pas d'exemption pour les F&L en matière de définition de marché pertinent et de position dominante**

184-3 - Les F&L parviennent à faire valoir leurs spécificités en matière d'entente entre OP (organisations de producteurs) ou membres de club en l'absence de transfert de propriété afin de pouvoir augmenter leur pouvoir de marché vis-à-vis de la GD **vs Le droit de la concurrence ne tolère pas d'exemption pour les OP et club F&L.**

405 - Un financement public permet de retirer des F&L du marché au stade de gros **vs les financements publics sont réservés aux producteurs**

Hypothèse :

Grace aux SCOT (schéma de cohérence territoriale) les municipalités sont soutenues dans des orientations de densification de l'habitat et de maintien d'une agriculture périurbaine qui favorise le développement des circuits courts de vente directe au détaillant ou au consommateur

Ceinture verte

Les ceintures vertes, des outils pour relever le défi de l'étalement urbain

Aujourd'hui la moitié de l'humanité vit en ville, tandis qu'en 2015 ce seront les deux tiers et dans un siècle la population urbaine aura doublé. Les villes doivent donc s'adapter pour accueillir cet afflux de population. De ce fait, les villes s'étendent très vite et trop souvent de manière incontrôlée.

La majorité de ces nouveaux citoyens choisit de s'installer en banlieue, où les prix pour se loger sont moins élevés et où le rêve de la propriété privée est plus accessible. Ce phénomène engendre de nombreux problèmes sociaux et environnementaux : forte consommation d'espace, destruction des écosystèmes, manque d'espaces verts, quartiers périphériques isolés, multiplication des embouteillages...

La maîtrise de l'étalement urbain est aujourd'hui un enjeu qui nous concerne tous.

Consommation d'espaces agricoles par l'urbanisation. C'est dans la Ceinture Verte que se sont surtout concentrés les prélèvements d'espaces agricoles pour l'urbanisation :

22 000 ha de 1982 à 2003 (MOS). Cette consommation de terres agricoles s'est toutefois ralentie, au cours des dernières années, passant à 750 ha par an de 1999 à 2003. Il est à noter que toutes les villes nouvelles se situent dans le périmètre de la Ceinture verte. De 1988 à 2000, plus de 930 exploitations ont disparu (- 44 % contre -32 % pour la région) et ce sont les unités de cultures spéciales qui ont connu le plus fort taux de disparition : - 68 % pour les vergers et -38 % pour le maraîchage. Les grandes cultures résistent mieux (-5%) et les pépinières sont même en nette progression, il s'agit souvent de pépinières municipales.

DRIAF

Versus : La concurrence terrain agricole / terrain à bâtir/zones industrielles et commerciales s'intensifie au détriment de l'agriculture, les ceintures vertes continuent de décliner empêchant le développement des circuits courts

Hypothèse :

Face à la pression de l'OMC et en particulier des pays du groupe de Cairns, l'UE démantèle son système de soutien à l'agriculture

Le groupe de Cairns édulcore son discours contre les subventions

Le groupe de Cairns, qui réunit les grands pays exportateurs de matières premières agricoles comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Canada, l'Argentine et le Brésil, s'était pourtant constitué il y a 25 ans autour d'un credo : lutter farouchement contre le protectionnisme, en particulier des Etats-Unis et de l'Europe. Aujourd'hui, les 19 pays du groupe de Cairns représentent un quart du commerce mondial de denrées agricoles mais ils ne réclament plus la suppression totale des subventions agricoles.

(...)

Le groupe de Cairns se contentera de demander à l'OMC de remettre au coeur de sa prochaine conférence, en décembre, le dossier agricole, au nom de la sécurité alimentaire. La suppression des subventions en 2013 n'est plus un mot d'ordre, de toute façon l'envolée des prix agricoles mondiaux a fait que ces subventions pénalisent aujourd'hui beaucoup moins les pays qui ne versent pas d'aides à leur producteur. L'enjeu est davantage l'ouverture des frontières pour le groupe de Cairns. Les barrières non tarifaires, sanitaires et autres, se sont multipliées sur leurs marchés potentiels, depuis la crise. La Russie par exemple, qui est invitée à la réunion de Saskatoon. Le groupe de Cairns ferme presque les yeux sur les subventions agricoles russes et soutient l'adhésion de Moscou à l'OMC du moment que la Russie ouvre son marché à la viande australienne de bœuf et de kangourou !

RFI jeudi 08 septembre 2011

Versus : les négociateurs européens sauvent la politique agricole européenne lors des négociations OMC, l'Union européenne conserve une politique agricole forte

Hypothèse :

l'UE se protège effectivement vis-à-vis des importations de F&L en provenance des PT par des barrières sanitaires en faisant respecter les normes intraUE à l'import

Importations

Par exception au principe de libre circulation, les importations et les exportations de certaines marchandises sont, en raison de leur caractère sensible, soumises à des restrictions de circulation ou strictement interdites. La douane est chargée d'appliquer un certain nombre de réglementations nationales et internationales restrictives, en collaboration avec d'autres administrations. Ces mesures de restrictions et de prohibitions visent à protéger la santé publique, à défendre l'ordre, à assurer la sécurité et la moralité publique, à sauvegarder le patrimoine culturel et environnemental de la France. Il existe également des surveillances particulières (marchandises soumises à la production de licence d'importation ou d'exportation).

Les produits phytopharmaceutiques

L'importation de ces marchandises est liée à la délivrance d'autorisations par la direction générale de l'alimentation, ce qui est justifié par la nécessité d'encadrer l'utilisation de ces pesticides à usage agricole préjudiciables tant à l'environnement qu'à la santé publique.

Le contrôle douanier de cette réglementation ne concerne que les échanges avec les pays tiers.

www.douane.gouv.fr/

Versus : l'UE ne contrôle pas le respect de barrières sanitaires

Hypothèse :

La politique agricole vise à garantir la souveraineté et l'indépendance alimentaire pour les F&L et limite le recours aux importations



Souveraineté alimentaire

Dès l'origine le CCFD-Terre solidaire a conçu la lutte contre la faim comme l'action sur les causes de la faim. Aujourd'hui, il reprend à son compte la notion de souveraineté alimentaire comme le pilier de toute action contre la faim et la misère.

La souveraineté alimentaire, c'est la possibilité pour un pays d'être maître de ses priorités en termes de politique agricole et d'approvisionnement alimentaire.

Actuellement, les règles des commerces mondiales édictées dans le cadre de l'OMC sous l'influence des puissances agricoles et des sociétés transnationales de l'agro-alimentaire qui cherchent à conquérir le marché mondial, nient ce droit fondamental et vont à l'encontre de la souveraineté alimentaire.

Les politiques qui en résultent détruisent l'agriculture paysanne dont vivent pourtant l'immense majorité des 1,5 milliards de paysans dans le monde. En détruisant ce modèle de production de l'alimentation pour lui substituer un modèle industriel fondé sur la spécialisation et l'exportation, on appauvrit les paysans, condamnés à s'exiler vers des villes incapables de fournir à tous des conditions de vie dignes.

70 % des gens qui souffrent de faim sont des paysans ! On ne saurait mieux souligner la nécessité de rééquilibrer les options agricoles en faveur de l'agriculture paysanne.

Versus : L'approvisionnement alimentaire dépend du recours à l'importation des F&L

Hypothèse :

Des dispositions spécifiques aux fruits et légumes sont maintenues dans l'OCM unique du fait des caractéristiques économiques et territoriales de ces productions

Analyse du Projet de Règlement OCM Unique (juillet 2011)

Le projet de modification de la Commission devrait introduire certaines modifications visant notamment les éléments suivants:

Les programmes d'aide aux F&L

Aide au secteur de fruits et légumes (art.30-36) : Les articles visant les Fonds Opérationnels et les Programmes Opérationnels, y compris les dispositions financières, ne sont pas modifiés.

« SCHOOL FRUIT SCHEME » (art.21-23): Le plafond annuel est augmenté de 90 à 150 millions d'euros par année scolaire

Pour les pourcentages des coûts de distribution et des coûts connexes, le plafond est augmenté de 50% à 75%, voire de 75% à 90% pour les régions relevant de l'objectif de convergence conformément au Règlement 1083/2006/CE

Les organisations interprofessionnelles

Reconnaissance des organisations de producteurs et des interprofessions (**art 106-108**)

Texte horizontal étendue à tous les secteurs (précédemment uniquement F&L, viticulture, houblon, tabac)

Possibilité, OP, AOP et IP, d'extension des règles et des cotisations (**art 110**) à condition de représenter 60% de la production en F&L, 2/3 pour les autres secteurs, et 50% des producteurs

Les aides d'Etat

Le Règlement autorise des **nouvelles aides nationales** pour le secteur des F&L:

Paiements nationaux pour la distribution des produits aux enfants (**art.152**) : les Etats membres peuvent attribuer une aide complémentaire aux programmes « school fruit scheme » et « school milk scheme »

Paiements nationaux pour les **noix et noisettes (art.153)** : les Etats membres peuvent accorder un paiement national,

- *allant jusqu'à 120,75 euros/hectare/année*
- *pour les producteurs de : amandes, noisettes, noix, pistaches, graines de Caroube*
- *à condition qu'ils soient membres d'une OP reconnue conformément à l'art.106.*
- *En France, le paiement peut être attribué pour une surface maximale de 17 300 hectares.*

Mesures exceptionnelles en cas de crise

Une « mesure contre les perturbations de marché » (art.154)

Procédure d'urgence permettant à la Commission de réagir rapidement en cas de hausse ou de chute des prix sur les marchés interne ou externe

Tous secteurs sauf **pomme de terre**

Dans le règlement actuel, la CE a la possibilité de prendre des mesures d'urgences sur une liste de produits restreinte (très rarement activées)

Une réserve de crise de **3,5 milliards d'euros** à utiliser pour des mesures de marché, en cas de crise sur le marché ou perte de confiance de la part des consommateurs.

Analyse FranceAgriMer - Felcoop

Versus : La généralisation du système des DPU (« Droit à Paiement Unique ») aboutit à l'abandon définitif des aides sectorielles spécifiques, dont celles en faveur de la filière F & L

Hypothèse :

L'interprofession met à profit une extension de ses prérogatives à tous les outils de la régulation de marché (stimulation de la demande, stockage destruction de l'offre, encadrement des variations de prix)

Des prémices de ce type d'évolution en matière de pouvoirs d'intervention sur les marchés confiés aux interprofessions ont été actés depuis la réforme de 2008 pour le secteur viti-vinicole (sans toutefois permettre notamment une possibilité d'intervention sur les prix)

La proposition de réforme du règlement transversal « OCM unique » du 12/10/11 pour la période 2014-2020 envisage :

- d'étendre le concept d'interprofessions à tous les secteurs agricoles sans cependant les doter, dans l'état actuel des négociations, de prérogatives claires en matière d'intervention sur les marchés (cf Article 108). Néanmoins, certaines des actions de la compétence potentielle des interprofessions sont susceptibles d'influer sur l'équilibre O/D, notamment celles visées au §1 sous c/ du même article, aux points suivants:

« ii) contribuer à une meilleure coordination de la mise sur le marché des produits, notamment par des recherches et des études de marché;

v) fournir des informations et réaliser les recherches nécessaires à la rationalisation, à l'amélioration et à l'orientation de la production vers des produits plus adaptés aux besoins du marché et aux goûts et aspirations des consommateurs....

xi) réaliser des actions de promotion, notamment dans les pays tiers. »

- de reconduire la spécificité viti-vinicole acquise en 2008 en la matière: cf Article 113 ci-dessous:

**« Règles de commercialisation visant à améliorer
et à stabiliser le fonctionnement du marché commun des vins**

Afin d'améliorer et de stabiliser le fonctionnement du marché commun des vins, y compris les raisins, moûts et vins dont ils résultent, les États membres producteurs peuvent définir des règles de commercialisation portant sur la régulation de l'offre, notamment par la mise en oeuvre de décisions prises par des organisations interprofessionnelles reconnues au titre de l'article 108.

Ces règles sont proportionnées par rapport à l'objectif poursuivi et ne doivent pas:

a) concerner des transactions après la première mise sur le marché du produit concerné;

b) autoriser la fixation de prix, y compris à titre indicatif ou de recommandation;

c) bloquer un pourcentage excessif de la récolte normalement disponible;

d) permettre le refus de délivrance des attestations nationales et de l'Union nécessaires à la circulation et à la commercialisation des vins, lorsque cette commercialisation est conforme aux règles susmentionnées »

- d'octroyer une possibilité pour les Etats-Membres d'étendre des accords interprofessionnels aux non-affiliés moyennant le respect de normes de représentativité (cf Article 110).

Versus : Pour respecter le droit de la concurrence, l'interprofession n'obtient pas d'outils de régulation des marchés.

Hypothèse :

L'agriculture arrive à faire valoir ses spécificités notamment territorialisation afin que l'exemption au droit de la concurrence soit appliquée à son activité.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



Avis n° 08-A-07 du 7 mai 2008 relatif à l'organisation économique de la filière fruits et légumes

(...)

79. Enfin, la dérogation proposée par l'OCM fruits et légumes se fonde sur des spécificités économiques de ce secteur. Son extension à d'autres secteurs agricoles ne présentant pas les mêmes caractéristiques ne serait pas sans soulever de réelles difficultés aux yeux de l'autorité de concurrence.

Versus : La législation européenne en matière de concurrence s'applique pleinement à l'activité agricole en Europe

Hypothèse :

184-2

les F&L parviennent à faire valoir leurs spécificités (grand nombre d'espèces et substituabilité) en matière de def. du marché pertinent et donc de position dominante



Avis n° 08-A-07 du 7 mai 2008 relatif à l'organisation économique de la filière fruits et légumes

38. La prise en compte du pouvoir de marché de l'AOP nécessite de déterminer le ou les marchés pertinents sur lesquels ses membres sont actifs, en termes de produit et de dimension géographique. Il conviendrait alors, concernant ce second aspect, de déterminer la taille des marchés : ces derniers sont-ils régionaux, nationaux, comme ont semblé le penser certains des témoins entendus au cours de la séance, ou bien internationaux, comme l'ont soutenu le ministère de l'agriculture et d'autres témoins ?

39. La dimension géographique d'un marché pertinent dépend du produit considéré et pourrait donc ne pas être identique pour tous les fruits et légumes. A titre d'exemple, le Conseil avait estimé, dans la décision n° 05-D-10 du 15 mars 2005 relative à des pratiques mises en oeuvre sur le marché du chou-fleur de Bretagne, que le marché du chou-fleur, au stade de gros, était de dimension européenne. *A contrario*, dans sa décision n° 03-D-36 du 29 juillet 2003 relative à des pratiques mises en oeuvre sur le marché des fraises produites dans le Sud-Ouest, il avait estimé que le marché de la fraise était de dimension nationale.

40. Quoiqu'il en soit, le Conseil rappelle en premier lieu que, selon sa pratique décisionnelle constante, la détermination du ou des marchés pertinents, dans un cas difficile comme celui dont il s'agit ici, nécessite une instruction contradictoire au fond ; en second lieu, selon le code de commerce comme selon le droit communautaire de la concurrence, seul l'abus de position dominante et non la position dominante elle-même constitue une infraction sanctionnable ; cependant, enfin, l'interdiction de principe édictée par le règlement 1182/2007 relative à la position éventuellement dominante d'une AOP doit être prise en compte par les autorités publiques lorsqu'elles procèdent à la reconnaissance de l'AOP, nécessaire à son fonctionnement. (...)

Versus : Le droit de la concurrence ne tolère pas d'exemption pour les F&L en matière de définition de marché pertinent et de position dominante

Hypothèse :

Les F&L parviennent à faire valoir leurs spécificités en matière d'entente entre OP ou membres de clubs en l'absence de transfert de propriété afin de pouvoir augmenter leur pouvoir de marché vis-à-vis de la GD



**Avis n° 08-A-07 du 7 mai 2008 relatif à
l'organisation économique
de la filière fruits et légumes**

(...)

75. Au terme de cet examen, le Conseil constate que l'atomicité de l'offre face à une demande très structurée, l'inélasticité de la production et son caractère aléatoire provoquent une variabilité des prix et un partage du profit entre l'amont et l'aval très probablement défavorables à l'efficacité économique. La volonté d'autonomie des producteurs et les difficultés de la contractualisation empêchent que se mettent en place, à l'instar de ce que l'on observe dans d'autres pays de l'Union, les remèdes normaux à ce type de situation : concentration de l'offre, par exemple par la constitution de grandes coopératives, et contractualisation entre ces regroupements et, notamment, les quelques acheteurs de la grande distribution. C'est à titre subsidiaire que la puissance publique tente de remédier à ces défaillances en cherchant à mettre en place des structures associatives agissant sous sa tutelle. Ce faisant, elle organise des ententes qui ne peuvent être justifiées qu'au titre des dispositions particulières de l'OCM concernée, ou des règles d'exemption posées par le droit commun de la concurrence.

76. Si l'OCM offre aux OP et aux AOP une dérogation large au droit commun de la concurrence, elle ne leur permet pas pour autant de mettre en œuvre des pratiques ne rentrant pas dans les objectifs visés ou pouvant être appréciées comme disproportionnées au regard de ces objectifs. Sur la base des informations dont il dispose, qui sont très peu détaillées quant au contenu précis des projets, le Conseil ne peut qu'attirer l'attention sur deux types d'actions : en premier lieu, celles qui renforcent le pouvoir de marché des producteurs et celles qui limitent le caractère aléatoire de l'offre lui semblent à la fois conformes aux orientations des textes régissant l'OCM et contribuer au progrès économique ; en second lieu, celles qui consistent à manipuler directement les prix restent à ses yeux inacceptables

Versus : Le droit de la concurrence ne tolère pas d'exemption pour les OP et clubs F&L

Hypothèse :

Un financement public permet de retirer des F&L du marché au stade de gros à destination des organisations caritative

Aide alimentaire

Un peu partout en France, à Rungis comme sur les autres marchés d'intérêt national (MIN) où sont chaque jour échangés des tonnes de denrées, des associations luttent contre le gaspillage alimentaire. L'objectif : récupérer les invendus pour les donner aux structures d'aide alimentaire. Reportage sur le MIN d'Angers.

En cette froide matinée de novembre, le jour est encore loin sur le MIN d'Angers. Dans le pavillon des fruits et légumes, acheteurs de la restauration collective et commerciale, gens de marché et autres commerces de détail sont déjà repartis, et **les grossistes s'appêtent à remballer et à jeter tout ce qui ne pourra plus être vendu**. C'est à ce moment là qu'intervient Yvon, coordinateur de l'atelier « *récupération et tri des invendus* » organisé sur le MIN par l'association Jardin de Cocagne Angevin. Sa mission : convaincre chacun des cinq grossistes de léguer à l'association les fruits et légumes qu'ils ne pourront plus vendre – parce qu'abîmés, trop mûrs, hors calibres, ou tout simplement par manque d'acheteurs. Ce matin là, Yvon parvient à récupérer une énorme palette de navets, ainsi que carottes, pommes de terre, cardes, poireaux, salades, pommes, clémentines, oranges... Une coquette quantité de [produits de saison](#) récupérés, tous destinés aux plus démunis. Mais ce n'est pas le tout d'avoir récupéré des produits, encore faut-il les trier – certains sont en trop mauvais état et vont partir à la poubelle - et les reconditionner avant l'arrivée des associations d'aide alimentaire.

<http://alimentation.gouv.fr/gaspillage-alimentaire-invendus>

07/12/2011

Versus : les financements publics sont réservés aux producteurs.

Thématique Attentes sociétales : 9 hypothèses

19 - Le développement du jardinage des particuliers augmente l'autoconsommation des ménages au détriment de leurs achats de F&L **vs** *malgré le développement du jardinage et la croissance de l'autoconsommation, les ménages de jardiniers sont toujours de gros acheteurs de F&L.*

Conditions d'utilisation : Le jardinage est encouragé par les politiques sociales des municipalités

48 - Le différentiel de prix entre le bio et le conventionnel ne se justifie pas aux yeux du consommateur et constitue un frein au développement des produits bio **vs** *le bio valorise de mieux en mieux son écart de prix vis à vis du conventionnel aux yeux du consommateur qui développe sa consommation de bio.*

49 - Les consommateurs sont très soucieux de l'empreinte CO2 de leur alimentation **vs** *Les consommateurs ne s'intéressent pas à la distance parcourue par les aliments et à l'incidence de leur alimentation sur les émissions de CO2.*

(condition d'utilisation : L'indication de la distance parcourue par les aliments, du coût énergétique de la production sous serre et de la conservation en frigo, rencontre un intérêt croissant des consommateurs qui cherchent à limiter l'incidence de leur alimentation sur les émissions de CO2 (achat local ou paiement d'une compensation pour les produits de provenance éloignée))

50 - La notion de HVE (haute valeur environnementale), est comprise par les consommateurs **vs** *la notion de HVE reste un concept pour initiés, peu compréhensible par les consommateurs. (l'HVE clairement établie devient visible sur les produits)*

62 - Les consommateurs exigent des garanties en matière d'absence de résidus de pesticides et de qualité sanitaire des F&L **vs** *les consommateurs ne sont pas particulièrement inquiets ni vigilants sur la question des résidus de pesticides*

301 - La consommation de F&L est pénalisée par l'incitation à la consommation durable **vs** *Les F&L trouvent leur place dans l'alimentation durable grâce aux résultats de la recherche et à des formes élaborées.*

319 - Les attentes sociétales (cohabitation entre agriculteurs et « rurbains », crainte des résidus dans l'alimentation,...) se traduisent en normes contraignantes pour les producteurs français de F&L et augmentent le coût de production des produits. **Vs** *Associations de producteurs et associations de consommateurs nouent un dialogue constructif qui permet à la filière F&L de progresser dans la satisfaction des attentes sociétales sans passer par la mise en place de normes contraignantes.*

403 - La multiplication des impasses techniques du fait de la suppression de substances actives conduit à l'accroissement des usages mineurs, voire à l'utilisation frauduleuse de produits. **vs** *La gestion de phases transitoires permet aux fabricants de PPP de proposer des solutions techniques alternative en cas d'interdiction de substances actives.*

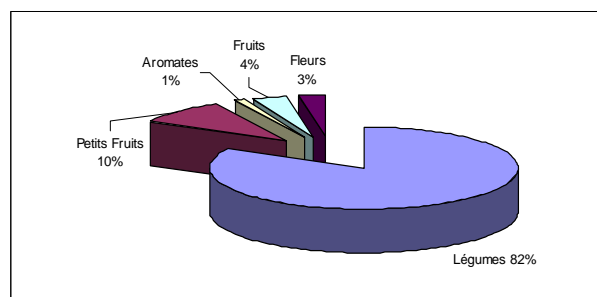
404 - Les médias entretiennent les peurs alimentaires, font et défont les systèmes de production qu'ils jugent "propres" **vs** *Les organisations professionnelles se donnent les moyens, y compris médiatiques de rationaliser les peurs alimentaires.*

Hypothèse :

Le développement du jardinage des particuliers augmente l'autoconsommation des ménages au détriment de leurs achats de F&L



Dans la parcelle de jardin, l'espace potager est prépondérant (81%), le reste est réparti entre les fruits, les fleurs et l'espace détente. Les jardiniers ont estimés la valorisation de leur production de manière à peu près identique.

Poids de chaque culture en valeur

72 % de jardiniers ont des surplus de production, surtout en salade, tomate, courgette, haricot vert, pomme de terre ou poireau. 87 % en font dons à leur famille.

(source étude jardins familiaux 2010 FranceAgriMer – FNJFC)

Le jardinage est encouragé par les politiques sociales des municipalités

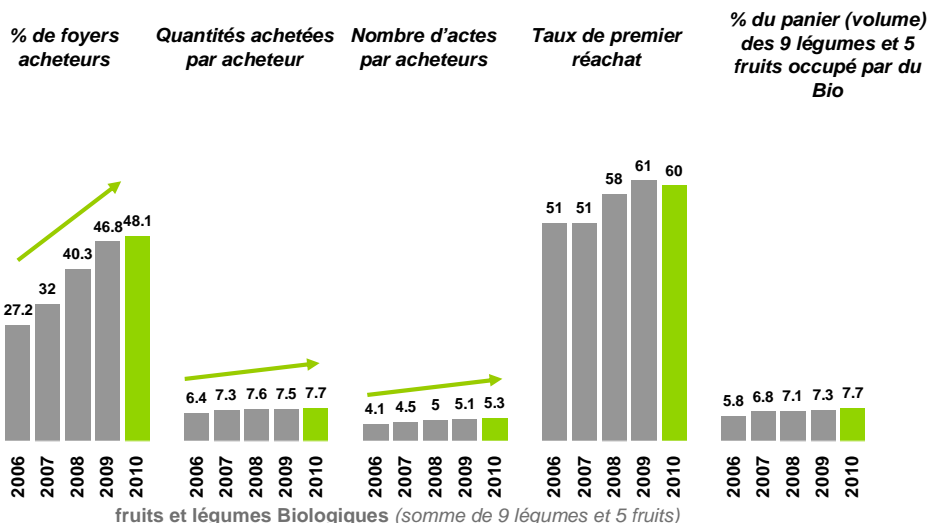
Versus : malgré le développement du jardinage et la croissance de l'autoconsommation, les ménages de jardiniers sont toujours de gros acheteurs de F&L.

Hypothèse :

Le différentiel de prix entre le bio et le conventionnel ne se justifie pas aux yeux du consommateur et constitue un frein au développement des produits bio.

Près d'un foyer sur deux a acheté des F&L Bio cette année (un recrutement qui ralentit), des acheteurs de F&L Bio qui achètent de plus en plus car plus souvent, mais du Bio qui couvre encore moins de 8% des achats des F&L concernés par ses acheteurs

Les fruits et légumes Biologiques (somme de 9 légumes et 5 fruits)



KANTAR WORLDPANEL High definition inspiration

Fruits & légumes bio hors banane- Année 2010 50

© Kantar Worldpanel

Des prix plus bas (55% des personnes interrogées) et des gammes plus larges (54%) sont d'ailleurs les deux principales raisons qui aideraient les Français à consommer de façon plus respectueuse de l'environnement.

Source CREDOC, enquêtes « conditions de vie et aspirations des Français »

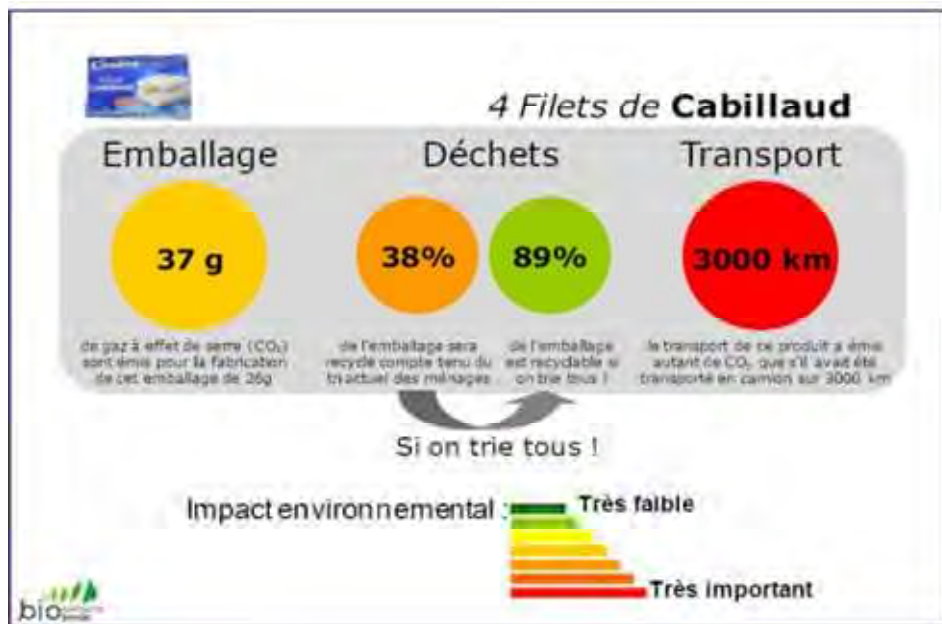
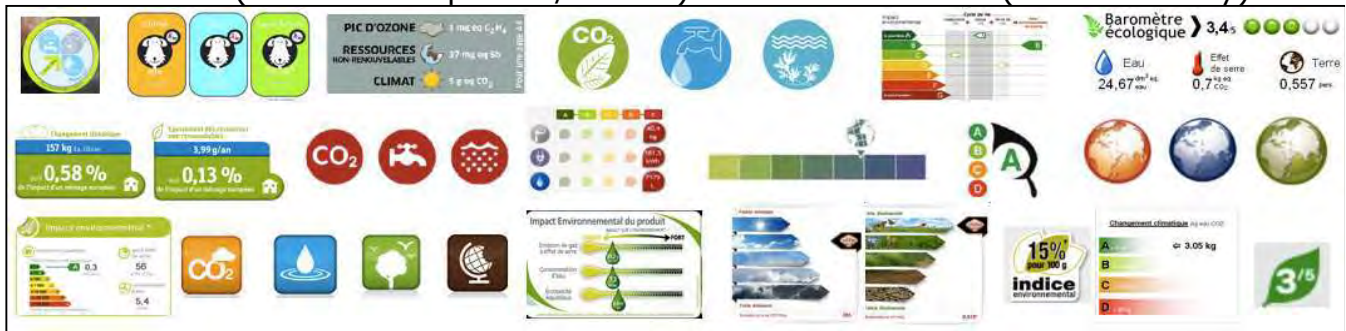
Versus : le bio valorise de mieux en mieux son écart de prix vis à vis du conventionnel aux yeux du consommateur qui développe sa consommation.

Hypothèse :

Les consommateurs sont très soucieux de l'empreinte CO2 de leur alimentation

EXPERIMENTATION DE L’AFFICHAGE ENVIRONNEMENTAL

L’affichage environnemental, multi-critères, représente clairement une opportunité d’agir sur la consommation responsable en jouant à la fois sur l’offre (évolution du produit/service) et sur la demande. (source ethicity)



L’indication de la distance parcourue par les aliments, du cout énergétique de la production sous serre et de la conservation en frigo, rencontre un intérêt croissant des consommateurs qui cherchent à limiter l’incidence de leur alimentation sur les émissions de CO2 (achat local ou paiement d’une compensation pour les produits de provenance éloignée)

Versus : Les consommateurs ne s’intéressent pas à la distance parcourue par les aliments et à l’incidence de leur alimentation sur les émissions de CO2.

Hypothèse :

La notion de HVE (haute valeur environnementale), est comprise par les consommateurs

Exploitations agricoles : la certification environnementale est née

Il aura fallu quatre ans de travaux et de réflexions pour qu'aboutisse ce projet de [certification volontaire](#), alors même que la loi Grenelle 1 prévoyait que "50 % des exploitations agricoles puissent y être largement engagées en 2012".

(...)

La haute valeur environnementale : une obligation de résultats

Le troisième et dernier niveau est le seul à permettre l'utilisation de la mention "[haute valeur environnementale](#)" dans la publicité, la présentation de l'exploitation et les documents commerciaux. Pour l'obtenir, l'exploitation agricole doit respecter des seuils de performance environnementale dans le domaine de la biodiversité, la stratégie phytosanitaire, la gestion de la fertilisation et la ressource en eau. Deux parcours peuvent être empruntés par l'exploitant. Ils sont définis dans l'arrêté du 20 juin 2011.

L'option A porte sur quatre indicateurs thématiques composites déclinés en différents objectifs correspondant chacun à une échelle de notation. Pour valider un indicateur, la note globale (somme des différents objectifs atteints) doit être égale ou supérieure à 10.

L'option B porte sur deux indicateurs globaux. L'exploitation doit garantir qu'au moins 10 % de sa surface agricole utile (SAU) soient constitués en infrastructures agro-écologiques ou qu'au moins 50 % de la SAU soient des prairies permanentes de plus de cinq ans. Un ratio du poids des intrants dans le chiffre d'affaires est également exigé. Prévu à 30 % dans le projet d'arrêté, ce pourcentage ne figure pas dans le texte publié ce 21 juin.

Article publié le 21 Juin 2011 | [Actu-Environnement.com](#)

Versus : la notion de HVE reste un concept pour initiés, peu compréhensible par les consommateurs. (HVE clairement établie, devient visible sur les produits)

Hypothèse :

Les consommateurs exigent des garanties en matière d'absence de résidus de pesticides et de qualité sanitaire des F&L

(...) On assiste, en effet, à un bouleversement de la hiérarchie des risques les plus souvent cités concernant l'alimentation. Alors qu'en 2007 les préoccupations des français se tournaient vers **la transformation des produits alimentaires** (présence d'additifs, risque de rupture de la chaîne du froid arrivant tous deux en première place des risques perçus avec 24% de citation), les Français de 2010 font apparaître en premier lieu **le risque de présence de pesticide** (23%), essentiellement au détriment des risques bactériologiques, de rupture de la chaîne du froid.

Cette évolution peut être mise en relation avec l'item « **industrialisation de l'agriculture** » lui aussi en augmentation significative mais concernant une moindre part de la population. Ces évolutions nous amènent ainsi à penser qu'on assiste à une prise en compte du risque alimentaire à travers ses dimensions les plus primaires (c'est-à-dire au niveau des matières premières et non de leur transformation) et donc à travers ses aspects les plus en lien direct avec la problématique environnementale. Ce glissement des peurs liées au développement des considérations écologiques entraîne un surcroît de méfiance envers les techniques d'exploitations des ressources naturelles, au détriment de leurs transformations ultérieures.

Ainsi, les risques alimentaires prennent une dimension environnementale plus importante en 2010. Les peurs liées aux risques alimentaires prennent aussi une dimension tournée vers les risques de **contaminations chimiques** par les pesticides, provoquant une augmentation significative de la peur du **cancer** (+5 points), et du **diabète** (+3 points), au détriment de la peur liée à **l'obésité** (-3 points) sur lequel les Français pensent probablement **avoir plus de prise**.

(extrait de CCAF 2010 – CREDOC)

Versus : les consommateurs ne sont pas particulièrement inquiets ni vigilants sur la question des résidus de pesticides

Hypothèse :

La consommation de F&L est pénalisée par l'incitation à la consommation durable

DuALIne part du constat de la non durabilité des systèmes alimentaires des pays industrialisés. Ces systèmes contribuent en effet, par les régimes alimentaires qui leur sont liés, à générer de nouvelles pathologies nutritionnelles, malgré l'accès favorisé à une grande diversité et à une qualité sanitaire des produits inégalé. Leur généralisation à l'ensemble de la planète épuisera les ressources et accentuera les effets négatifs sur la biodiversité et l'environnement, entre autres par pollution ou émission de gaz à effets de serre.

DuALIne INRA 2011

Au slogan 5 fruits et légumes par jour des années 2000 se substitue celui de l'alimentation durable pour la décennie suivante "Mangeons moins, nous irons mieux". Les légumes et les fruits ayant un faible index glycémique et surtout un fort impact carbone sont délaissés au profit de 'petites quantités' de produits caloriques féculents, frites...et fruits oléagineux. Au dessert les glaces, yaourts, crèmes aux fruits remplacent sorbets et fruits frais ou cuits. **versus** les fruits et légumes frais ou transformés restent le meilleur moyen de satisfaire sa faim en volume sans les calories. La recherche trouve des gommes à grignoter sans sucre ajouté, (existe déjà) des mélanges fruits ou légumes et gelées foisonnées, (existe déjà) ou toute autre texture appréciée à croquer et à mordre

Versus : Les F&L trouvent leur place dans l'alimentation durable grâce aux résultats de la recherche et à des formes élaborées.

Hypothèse :

Les attentes sociétales (cohabitation entre agriculteurs et rurbains, crainte des résidus dans l'alimentation,...) se traduisent en normes contraignantes pour les producteurs français de F&L et augmentent le coût de production des produits.

Epandage phyto/Vitesse du vent**Les producteurs de pommes ont été relaxés**

Publié le jeudi 10 mars 2011 - 18h34 <http://www.lafranceagricole.fr/>

Le tribunal correctionnel de Brive a relaxé jeudi, au bénéfice du doute, Franck Besse, Clément Duviollard et Daniel Delagnes, trois arboriculteurs accusés d'avoir enfreint l'arrêté du 12 septembre 2006 relatif à l'épandage de produits phytosanitaires.

La réglementation impose en effet de n'utiliser des produits en pulvérisation ou poudrage que si le vent a un degré d'intensité inférieur ou égal à 3 sur l'échelle de Beaufort (19 km/h).

Au cours de l'audience le 13 janvier dernier, une amende de 1.000 euros, dont 500 avec sursis avait été requise à l'encontre de chacun des trois prévenus. Mais les trois producteurs de pommes avaient contesté l'infraction car selon leurs constatations avec « le mouvement des branches et des herbes », ils pensaient que le vent était sous les 19 km/h réglementaires.

C'est donc pour eux un soulagement. « On essaye de travailler de la manière la plus propre possible, a réagi Clément Duviollard. De plus, il se trouve que le jour où l'on m'a accusé de traiter mes vergers, j'utilisais une solution bio à base d'huile blanche. » Il ajoute que traiter son verger avec du vent est une aberration qu'il se garderait bien de faire puisque l'on perd en efficacité. « Les produits coûtant chers, mieux vaut ne pas les gaspiller et avoir des pratiques raisonnées comme ce que nous faisons ! », conclut l'arboriculteur corrézien.

En revanche, Thérèse Sainte-Marie, l'une des plaignantes, explique qu'elle n'avait aucun espoir de gagner, « l'omerta » étant trop forte. Mais elle estime qu'il a eu une prise de conscience car elle a « eu le courage de porter plainte » en mars 2010 contre ces exploitants, dont les parcelles jouxtent son domicile à Vigeois.

Dans cette hypothèse, « attentes sociétales » s'entend à l'échelle de la proximité, du voisinage, du multi usage

Versus : Associations de producteurs et associations de consommateurs nouent un dialogue constructif qui permet à la filière F&L de progresser dans la satisfaction des attentes sociétales sans passer par la mise en place de normes contraignantes.

Hypothèse :

La multiplication des impasses techniques du fait de la suppression de substances actives conduit à l'accroissement des usages mineurs , voire à l'utilisation frauduleuse de produits.

Qu'est-ce qu'un usage orphelin ?

Les procédures d'homologation sont strictes et coûteuses : du fait de la complexité de la législation, de l'importance du dossier d'homologation, le rapport entre le gain éventuel et le coût de l'homologation peut décourager les firmes phytosanitaires.

Du fait de la très grande diversité des fruits et légumes, certaines productions représentent des petites surfaces et un marché insuffisant pour supporter ce coût.

Un usage est orphelin quand un producteur se retrouve sans solution autorisée pour lutter contre une maladie sur une plante à un certain stade.

Exemple : Alors qu'un désherbant est autorisé sur carottes, les producteurs ne peuvent pas l'utiliser légalement sur du fenouil. Pourtant cette interdiction n'a aucune justification agronomique, environnementale ou de sécurité des aliments.

Il y a environ 2000 demandes en cours d'instruction en France pour couvrir des usages orphelins (non pourvus ou mal pourvus)

Qu'elles sont les implications économiques ?(...)

Les conséquences pour les producteurs sont importantes également :

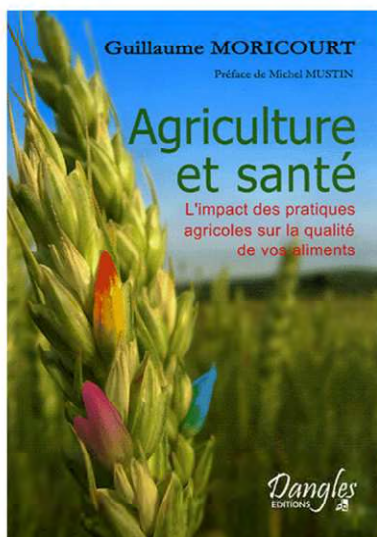
- Un gaspillage des intrants et environnemental : La parcelle a été travaillée (matériel, carburant, travail...), des plants, des engrais ont été utilisés mais la récolte n'est pas au rendez-vous.
- La tentation pour le producteur d'utiliser une solution non homologuée pour ne pas perdre sa récolte. Même si les contrôles officiels ou internes aux coopératives et les analyses de résidus limitent cette tentation, cette situation perturbe les relations de confiance nécessaires entre producteurs, intermédiaires, distributeurs et consommateur final.
- Des distorsions de concurrence entre producteurs, dans une même région, entre régions, entre Etats Membres de l'Union Européenne, puisque les règles et les contraintes ne sont pas les mêmes pour tous, les prix de revient sont inégaux.

www.forumphyto.fr/ 13 mars 2012

Versus : La gestion de phases transitoires permet aux fabricants de PPP de proposer des solutions techniques alternative en cas d'interdiction de substances actives

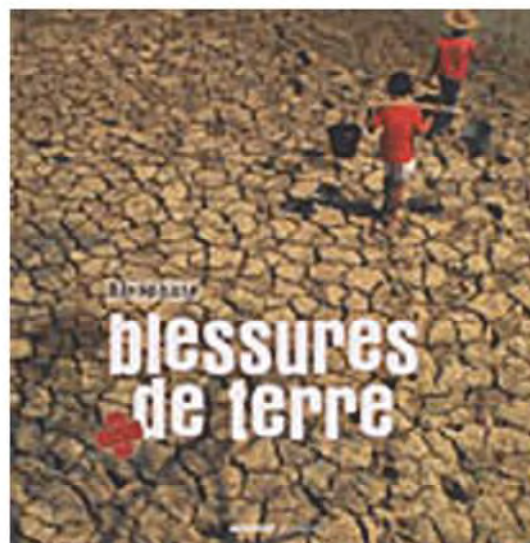
Hypothèse :

Les médias entretiennent les peurs alimentaires, font et défont les systèmes de production par eux jugés "propres"



La Qualité de notre alimentation a évolué, dans le mauvais sens. Nitrates, pesticides, additifs, ionisation, antibiotiques, anabolisants, érosion des sols, hydroponie, farines animales, bien-être des animaux, pollution de l'eau, nouvelle maladie de Creutzfeld-Jacob...sont autant de problèmes issus des " progrès " de notre modernité.

Dérèglement climatique, pollution des sols, des rivières et de l'air, agriculture dévastatrice, déforestation sans limite, biodiversité menacée, autant de blessures infligées à notre planète.



Versus : Les organisations professionnelles se donnent les moyens, y compris médiatiques de rationaliser les peurs alimentaires.

Thématique Santé : 4 hypothèses

3 - Le consommateur est responsabilisé individuellement par un système d'assurance santé dont le cout est proportionnel aux risques pris (mauvaise alimentation, surpoids, tabac, alcool,...) **vs** *la mutualisation des risques maladie reste la règle quelle que soit l'attitude de chaque individu devant les différents risques*

22 - Les pouvoirs publics font des F&L l'élément essentiel de leur politique alimentaire et nutritionnelle (notamment prévention de l'obésité et des maladies cardiovasculaires) **vs** *les fruits et légumes ne sont pas véritablement utilisés pour les politiques nutritionnelles.*

24 - La consommation de F&L est reconnue bonne pour la santé malgré l'utilisation de pesticides. **Vs** *La consommation de F&L n'est pas reconnue bonne pour la santé à cause de la présence de pesticides.*

149-2 - L'harmonisation de la réglementation sanitaire au plan UE se poursuit **vs** *La réglementation sanitaire reste différente et distorsive entre EM*

309 - La teneur en nitrates des légumes et de certains fruits et leur responsabilité dans l'advenue des cancers de l'estomac provoque un scandale qui impacte durablement leur consommation **vs**, *la confirmation des données sur l'intérêt des nitrates pour la santé provoque un engouement pour les légumes-feuilles et certains légumes-racines (betterave et céleri) bénéfiques pour prévenir les maladies cardiovasculaires*

Hypothèse :

Le consommateur est responsabilisé individuellement par un système d'assurance santé dont le cout est proportionnel aux risques pris (mauvaise alimentation, surpoids, tabac, alcool,...)

D'après l'enquête OCHA (FISCHLER et MASSON(2007), pour les américains, avec la liberté de choisir va la responsabilité de faire les bon choix, d'adopter les bons régimes qui maintiendront en bonne santé.

Arrêt MAAF – Unilever : Face au vide juridique, l'UFC-Que Choisir demande une réglementation spécifique aux aliments mis en ligne par [Christine Leduc \(UFC Que Choisir\)](#)

mardi 20 novembre 2007

L'UFC-Que Choisir regrette la décision rendue aujourd'hui par la Cour d'appel de Paris qui a considéré que les publicités sur le partenariat de la MAAF et d'Unilever, ne sont pas de nature à induire le consommateur en erreur.

Ce partenariat consistait à accorder une remise de prime sur les assurances complémentaires santé de la MAAF contre la présentation de preuves d'achat de produits Unilever de la gamme Proactiv', au motif que ces produits font diminuer le taux de cholestérol.

L'UFC-Que Choisir prend acte de cette décision qui démontre l'absence d'encadrement réglementaire pour défendre les 20 millions de français concernés par les maladies cardio-vasculaires face à ces dérives publicitaires. L'UFC-Que Choisir continue à penser que de tels partenariats ne permettent pas d'informer les consommateurs de manière transparente et complète sur les moyens de prévenir les maladies cardio-vasculaires :

parce que la présence de la MAAF dans ce partenariat attribue la caution d'un assureur de complémentaire santé au produit d'une seule marque,

parce que de l'avis des plus hautes autorités de santé¹ et de 75 % des médecins interrogés par l'UFC-Que Choisir², ces communications surévaluent l'intérêt de ces produits par rapport à d'autres facteurs déterminants vis-à-vis des maladies cardio-vasculaires (suivi médical, activité physique, tabagisme, alcool, poids, etc.),

parce que cette technique de « co-branding » induit de manière implicite un effet d'offre liée.

Tous les assurés de la MAAF qui souhaitent bénéficier de cette remise de prime doivent en effet obligatoirement consommer les produits d'une seule marque.

Versus : la mutualisation des risques maladie reste la règle quelque soit l'attitude de chaque individu devant les différents risques

Hypothèse :

Les pouvoirs publics font des F&L l'élément essentiel de leur politique alimentaire et nutritionnelle (notamment prévention de l'obésité et des maladies cardiovasculaires)

Extraits du Programme national pour l'alimentation (2011)

I.2 PRENDRE DE BONNES HABITUDES ALIMENTAIRES DANS LE CADRE SCOLAIRE OU PÉRISCOLAIRE

I.2.1 Généraliser la distribution de fruits à l'école en plus de ceux consommés à la cantine

Comment ? Élargissement de l'opération « un fruit pour la récré » à tous les établissements du secondaire (collèges et lycées).

Le programme permet désormais l'inscription par classe, par niveau scolaire ou par établissement. Les délais d'inscription sont assouplis avec un minimum de six distributions dans le trimestre scolaire.

objectif 2010-2011 : 1 million d'élèves.

I.3 MIEUX MANGER EN ÉTABLISSEMENTS DE SANTÉ ET MÉDICO-SOCIAUX

I.3.1.3 EN ÉVALUANT LE PROGRAMME « CORBEILLES DE FRUITS ET LÉGUMES FRAIS À L'HÔPITAL »

Comment ? Il s'agit d'évaluer les effets de la mise à disposition quotidienne d'une corbeille individuelle de fruits et légumes frais sur le plaisir de déjeuner, le rythme de la journée et le bien être. Ce programme a pour ambition d'être déclinable aussi bien en établissements de santé que dans les institutions pour personnes âgées.

dans quel calendrier ? 2010 : étude ministérielle (80000 euros) pour construire un protocole qui permettra d'harmoniser les pratiques de distribution des fruits en fonction des patients en s'attachant tout particulièrement à ceux en longs séjours.

2011/2012 : phase expérimentale de terrain, évaluée sur le plan clinique, sociologique et économique pour en démontrer la pertinence et la faisabilité (le pré-projet mené uniquement au centre hospitalier de Perpignan s'était déroulé de juin à août 2009 et avait concerné les patients des services de maternité et d'endocrinologie. Il s'agira donc d'élargir l'expérience à d'autres établissements, d'autres services et sur toute l'année).

2012 : en cas de bénéfice confirmé, la mise en place de cette action devra se faire en parfaite adéquation avec les recommandations du PNNS, et, en termes d'application pratique, en fonction de l'analyse des aspects logistiques et de l'avis du personnel soignant qui en garde la totale responsabilité. La communication

sera alors faite sur la base des résultats de l'étude auprès des établissements de santé et médico-sociaux pour les inciter à mettre en place l'opération. Le projet sera porté au niveau européen, pour envisager un co-financement communautaire à l'image du programme de distribution des fruits à l'école (« un fruit pour la récré »).

les pouvoirs publics utilisent différents outils : information, incitation à la modification de la composition des aliments transformés par les industriels, taxe junk food,...

Versus : les fruits et légumes ne sont pas véritablement utilisés pour les politiques nutritionnelles.

Hypothèse :

La consommation de F&L est reconnue bonne pour la santé malgré l'utilisation de pesticides.

« La quasi-totalité des productions végétales (fruits, légumes et céréales) consommées en France sont conformes aux niveaux autorisés concernant les résidus de pesticides, d'après la DGCCRF(...) 96,2% des fruits et légumes analysés respectent la réglementation. Les LMR ont été dépassées dans 3,8 % des cas. (...) En ne considérant que les échantillons de fruits et légumes d'origine France, 63 couples « denrée-molécule » ont été identifiés en dépassement. Pour 34 d'entre eux, l'usage de la molécule sur cette denrée n'est pas autorisée en France d'après le catalogue des usages autorisés en France publié sur internet par le ministère chargé de l'agriculture. Ainsi, plus de 50% des couples « denrée-molécule » d'origine France constatés en dépassement de LMR correspondent à des usages interdits en France. (*données 2004 de observatoire des résidus de pesticides*)»

« Selon une étude de l'INRA et du CEMAGREF, l'utilisation des pesticides en France est élevée mais mal connue. Les risques sanitaires sont mal évalués, et accrus par le système de culture intensive utilisé en France. »

« Une étude de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) réalisée en 2007 a révélé que 64,1 % des fruits et 34,8 % des légumes que nous consommons contiennent des résidus de pesticides, et 6 % de ces produits ont une teneur en pesticides supérieure à la limite maximale de résidus. »

Versus : La consommation de F&L n'est pas reconnue bonne pour la santé à cause de la présence de pesticides.

Hypothèse :
l'harmonisation de la réglementation sanitaire au plan UE se poursuit

Réglementation sur les pesticides :
Impasses techniques & Distorsions de concurrence
Note d'étude réalisée par le Collectif Sauvons les Fruits et Légumes 2010

Exemples de distorsions sur les usages clefs pour les producteurs français

Production	Produit commercial	Usage	Pays
ARTICHAUT	DEFI	désherbage anti-dicotylédone	Homologation du Goal en Espagne Le Prosulfocarbe n'est pas homologué sur l'artichaut dans aucun autre EM mais d'autres produits sont homologués en Espagne et en Italie (Oxyfluorène, le Linuron, la Pendiméthaline et l'Acclonifen)
AUBERGINE	SWITCH	Botrytis	Espagne
CAROTTE	FORCE 1,5G	Mouche de la carotte	Espagne
CELERI RAVE	SUCCESS 4	Mouche de la carotte	Homologation au Royaume Uni
CHOUX	FORCE 1,5G	Mouche du chou	Espagne
CHOUX	DURSBAN 75 WG	Mouche du chou	Autorisé en Espagne (sur pucerons et chenilles) Le Chlopyriphos Ethyl est homologué au Royaume Uni
CHOUX	ROVRAL	Rhizoctone	Espagne
CHOUX	ONCOL S	Mouche du chou	Royaume-Uni, Luxembourg, Irlande, Belgique, Allemagne, Portugal
CONCOMBRE	SUPREME	Punaises	Espagne (culture de plein air contre la mouche blanche) L'Imadacloprid est autorisé en Espagne et aux Pays-Bas
FRAISE	SIGNIUM	Oïdium	Belgique, Hollande, Espagne
FRAISE	FLUIDOSOUFRE	Oïdium	Toléré en tant que produit industriel simple en Belgique et aux Pays-Bas
FRAISE	FASNET	désherbage	Hollande
FRAISE	CALYPSO	Puceron	Suisse, Pays-Bas, Allemagne, Belgique (traitement des parties aériennes)
FRAISE	SUCCESS 4	Thrips, Duponchelia	Suisse Belgique, Espagne
NAVET BOTTE NAVET RUTABAGA	FORCE 1,5G	Mouche des semis	Espagne
NOISETTE	ACTARA	Balanin	Nombreux usages en arboriculture dans d'autres pays de l'uE (Italie et Espagne en particulier)
NOISETTE	HORIZON arbo	Anthracoses	Nombreux usages en arboriculture dans d'autres pays de l'uE (Italie et Espagne en particulier)
RADIS	PYRISTAR	Mouche des semis et du chou	Espagne en pulvérisation
SALADE Laitues	GAUCHO	Puceron	Belgique, Pays-Bas, Espagne (pulvérisation foliaire)
TOMATE	SWITCH	Botrytis	Allemagne, Italie, Autriche, Suisse, Espagne
TOMATE	SCOMRID	Botrytis	Belgique, Pays-Bas
TOMATE	FLUIDOSOUFRE	Oïdium	Encore toléré en tant que produit industriel simple en Belgique et Pays-Bas
TOMATE	TOPSIN	Cladosporiose	Pays-Bas (Botrytis et Mildiou en goutte à goutte)

Versus : la réglementation sanitaire reste différente et distorsive entre EM

La teneur en nitrates des légumes et de certains fruits et leur responsabilité dans l'advenue des cancers de l'estomac provoque un scandale qui impacte durablement leur consommation

L'actu de la semaine

Des médecins soulignent les nombreux bénéfices santé des nitrates

Un colloque médical à l'hôpital de la Pitié-Salpêtrière, à Paris, a mis en exergue les effets positifs des nitrates sur l'organisme. Un classement des aliments a même été présenté.

Actuelle courant du dogme actuel sur la prétendue toxicité des nitrates, de nombreuses communications médicales présentées le 31 mars à l'hôpital de la Pitié-Salpêtrière (Paris) ont montré qu'il fallait poser un autre regard sur les rapports entre cette molécule, les nitrites, l'oxyde nitrique et la santé.

La plupart des contributions ont en effet mis en avant les effets essentiellement bénéfiques émanant des nitrates. De nouveaux messages de santé pourraient donc voir le jour, à condition que les pouvoirs publics daignent entendre... Ces interventions se sont tenues dans le cadre d'un colloque organisé par l'association Adicure (présidée par le cardiologue Christian Cabrol), sous le patronage de l'Académie nationale de médecine. De l'eau a en effet coulé sous les ponts depuis un

énorme (un million de germes par millilitre) pour engendrer un risque de méthémoglobinémie du nourrisson. Aujourd'hui, de nouvelles contributions vont encore plus à rebrousse-poil. En effet, les conséquences du rôle fondamental du NO (oxyde nitrique) dans la physiologie, objet du prix Nobel de médecine en 1998 accordé à Louis Ignarro, donnent lieu ces dernières années à de nombreuses publications qui bouleversent les croyances anciennes.

Dopé au jus de betteraves

Dans son intervention, le professeur Nathan Bryan (de l'université américaine d'Austin, au Texas) a rappelé que « nombres d'études – sans controverse – prouvent l'effet protecteur des nitrates et des nitrites vis-à-vis des risques cardiovasculaires ». Et cela ouvre des pers-

Les dernières publications médicales, dans la foulée des travaux du prix Nobel 1998 de médecine (Louis Ignarro) tordent le cou aux croyances anciennes.

premier colloque organisé au Sénat en 2000 où il avait déjà été démontré que la norme de 50 mg/l dans l'eau de boisson reposait sur du sable. À l'époque, le docteur Jean-Louis L'hirondel, à partir des travaux de son père, pédiatre, avait démonté « l'affaire » en expliquant qu'il fallait une contamination bactérienne

pectives révolutionnaires pour le traitement de ces maladies, cause majeure de mortalité en Occident. Le professeur Nigel Benjamin (université d'Exeter et Plymouth, Grande Bretagne) a insisté sur le rôle protecteur des apports de nitrates, vis-à-vis des agents pathogènes.

Andrew Jones (université d'Exeter) a montré l'impact favorable



Grâce à leur haute teneur en nitrates, la consommation d'épinards (et d'une longue série de légumes) a des vertus préventives contre certaines maladies.

sur les performances physiques et sportives d'une consommation de nitrates alimentaires (via du jus de betterave rouge), en termes de puissance musculaire, de résistance à la fatigue (temps avant épuisement réduit de 16 %) et de propension à consommer moins d'oxygène. Une découverte utile pour les personnes âgées, les insuffisants respiratoires, mais aussi tous les sportifs, quel que soit leur niveau.

L'équipe du professeur Jon Lundberg (Karolinska Institute, Suède) a mis en évidence sur des souris et des rats l'effet fortement protecteur des nitrates contre l'hypertension et les dysfonctionnements rénaux. La prise de nitrates alimentaires normalise aussi le glucose sanguin et diminue le risque de diabète. Une étude étonnante réalisée en 2007, citée par le docteur L'hirondel, montre que des Tibétains vivant à 4200 m d'alti-



Il faut informer le grand public de ces découvertes et accompagner l'éducation des consommateurs de médecins.

tude ont un taux plasmatique en nitrates 5,9 fois plus important que des Américains vivant à 260 m. Une adaptation à l'altitude qui interpelle. Compte tenu de l'effet vasodilatateur des nitrates (« tuyauterie sanguine » plus ouverte), de leurs effets sur la performance musculaire et d'une moindre exigence en oxygène, pourrait-on expliquer ainsi la formidable résistance des sherpas à la haute altitude?

Les médecins présents sont conscients que la pente va être raide avant de pouvoir faire entendre un tel discours détonnant et politiquement incertain auprès des pouvoirs publics et des institutions internationales. D'autant plus que, le 31 mars, aucun journaliste de la presse généraliste n'était présent dans la salle. Philippe Pavard

TROIS CENTES ALIMENTS CLASSÉS SUIVANT LEUR INDEX « OXYDE NITRIQUE »

Le professeur Nathan Bryan a diffusé une proposition de classement des aliments évalués selon leur index « oxyde nitrique » afin de traduire en recommandations alimentaires les effets bénéfiques observés.

L'indice tient compte non seulement de la teneur en nitrates et nitrites mais aussi de la capacité antioxydante de l'aliment. Les légumes triment ainsi le haut du panier. Très loin en tête sort le chou frisé suivi des bettes, de la roquette

(angula), des épinards et de la chicorée. Pas très loin derrière, on trouve le chou vert, la betterave rouge, la laitue. De quoi ridiculiser cette mention aperçue chez un grand nom du surgelé : « Epinards à teneur en nitrates contrôlée »...



Versus : La confirmation des données sur l'intérêt des nitrates pour la santé provoque un engouement pour les légumes feuille et certains légumes racine (betterave et céleri) bénéfiques pour prévenir les maladies cardiovasculaires

Thématique Climat : 3 hypothèses

126 - La gestion restrictive des disponibilités en eau contraint la production. **vs** : *Une gestion prioritaire de l'eau pour les F & L permet d'optimiser les productions (politique de barrages ou de retenues collinaires).*

131 - L'accès à l'énergie étant trop cher pour certaines productions de F & L, il s'ensuit une délocalisation pour ces productions très dépendantes de l'énergie. **vs** *La stabilisation du coût de l'énergie permet le maintien de certaines productions de F&L en France.*

187 - Les évolutions climatiques entraînent une relocalisation des productions et des facteurs de compétitivité à l'échelle du monde **vs** *le réchauffement climatique n'a qu'une faible incidence sur la relocalisation des productions et modifie les compétitivités à l'échelle du monde*

Hypothèse :

La gestion restrictive des disponibilités en eau contraint la production.

Sécheresse: 39 départements concernés par des restrictions d'usage de l'eau (LeParisien.fr 16/08/2012)

Trente-neuf départements sont concernés par des restrictions d'usage de l'eau, dont 19, principalement dans le Sud-Ouest, sont touchés par une interdiction de tout prélèvement non prioritaire, a annoncé jeudi le ministère de l'Ecologie alors qu'un avis de canicule est lancé dans six départements. L'Aquitaine, Poitou-Charentes, le Centre, mais aussi une partie de Midi-Pyrénées, sont les régions comptant le plus d'arrêtés limitant les prélèvements aux domaines prioritaires (eau potable, [santé](#), sécurité). L'Ile-de-France est également touchée. La Seine-et-Marne est en "crise" (niveau 4 sur 4 prévoyant des interdictions totales de prélèvements non prioritaires, y compris agricoles par endroits), l'Essonne est en "alerte renforcée" (niveau 3 sur 4) et le Val-d'Oise en alerte simple (niveau 2 sur 4). En Gironde, le niveau des grands axes (Garonne, Dordogne) et des nappes a été jugé "satisfaisant" par la préfecture grâce aux pluies d'avril et juin, mais le "niveau de bon nombre de petits cours d'eau a baissé sensiblement, ce qui menace la vie biologique" et explique les mesures de restriction.

De même en Dordogne, à partir de vendredi, la préfecture a décrété l'interdiction totale des prélèvements à usage d'irrigation sur un certain nombre de bassins, évoquant "l'absence de pluie, associée à de fortes températures, qui a accentué la chute des débits des cours d'eau déjà bien fragilisés" et pris davantage de restrictions au vu des fortes chaleurs prévues.

Dans le Lot-et-Garonne, l'un des six départements (Haute-Garonne, Gers, Lot, Lot-et-Garonne, Tarn et Tarn-et-Garonne) qui sera touché vendredi par la canicule, la préfecture a également annoncé une interdiction totale de prélèvements agricoles et domestiques (piscines, jardins, trottoirs...) non prioritaires autour notamment du bassin de la Lède.

Selon Météo-France, bien que par endroits la première moitié de juillet ait été pluvieuse, le cumul de précipitations reste inférieur aux normales de 50 à 75% sur l'est des Côtes d'Armor, du Pays basque au sud de la Gironde et sur le nord-ouest de Midi-Pyrénées. Sur les Pyrénées-Orientales, la région PACA et la Corse, le déficit peut atteindre localement 75 à 100%.

Versus : Une gestion prioritaire de l'eau pour les F & L permet d'optimiser les productions (politique de barrages ou de retenues collinaires).

Hypothèse :

L'accès à l'énergie étant trop cher pour certaines productions de F & L, il s'ensuit une délocalisation pour ces productions très dépendantes de l'énergie.

« Répondre à la crise environnementale :

Au cours du siècle dernier, les moyens de production, de transports et d'échanges se sont considérablement développés sans tenir aucun compte du fait que la planète était un monde fini et qu'elle devait être protégée. Aujourd'hui, les atteintes à la qualité de l'environnement sont patentées, la plus spectaculaire après la pollution des eaux est, sans conteste, le réchauffement climatique. Il y a urgence à agir et à limiter, au plus vite, les émissions de gaz carbonique dont les transports assurent une part prépondérante. L'idée prônée par les libéraux que les productions agricoles pouvaient être assurées sur n'importe quel continent pourvu qu'elles soient à meilleur prix est aujourd'hui dépassée.

Par rapport à la protection de la planète, il faut, dès maintenant, limiter les transports inutiles et éviter de faire parcourir des milliers de kilomètres à des productions qui peuvent être assurées localement. Nourrir l'Europe avec du mouton de Nouvelle-Zélande qui a parcouru 22 000 km, du bœuf d'Argentine, des pommes de Chine, des poires d'Afrique du Sud et des kiwis du Chili n'a plus de sens. »

Parti Socialiste avril 2009

Versus : La stabilisation du coût de l'énergie permet le maintien de certaines productions de F&L en France.

Hypothèse :

Les évolutions climatiques entraînent une relocalisation des productions et des facteurs de compétitivité à l'échelle du monde

Le changement climatique : conséquences pour l'agriculture et la forêt par Bernard Seguin

Au-delà de ce premier niveau, il doit être envisagé cependant un deuxième niveau d'adaptation, passant par un déplacement géographique des zones de production ou de plantation. A l'heure actuelle, il n'apparaît pas encore de signe tangible de déplacement géographique des systèmes de production. Et pourtant, le réchauffement observé équivaut, sur le siècle, à un déplacement vers le Nord de l'ordre de 180 km ou en altitude de l'ordre de 150 m. Ce qui traduit la plasticité déjà évoquée, mais jusqu'où et jusqu'à quand ? On peut donc légitimement envisager l'éventualité de la remontée (vers le Nord ou en altitude) de certaines cultures, ou l'introduction de nouvelles cultures au Sud. Dans le premier cas, à l'échelle de l'Europe, on peut envisager de voir le pois et le colza remonter jusqu'en Scandinavie et Finlande, le maïs-grain (et la vigne !) s'étendre vers la Grande-Bretagne, les Pays-Bas ou le Danemark, ainsi que vers l'est (Pologne, etc.), le soja et le tournesol suivre de près cette progression. Pour le sud, s'il ne paraît pas impossible d'envisager techniquement la possibilité d'une extension de l'aire de culture du coton et l'apparition de cultures tropicales comme l'arachide, leur opportunité économique apparaît faible actuellement. C'est plutôt la menace sur la ressource en eau qui représente l'élément essentiel: si la tendance des scénarios à une diminution de la pluviométrie estivale (de l'ordre de 20 à 30%) autour du bassin méditerranéen est confirmée dans le futur, elle pourrait entraîner un abandon de l'agriculture dans certaines zones traditionnelles de culture en sec, et une tension accrue sur l'utilisation de l'eau entre les différents utilisateurs, au détriment de l'irrigation.

Rayonnement du CNRS n° 54 juin 2010

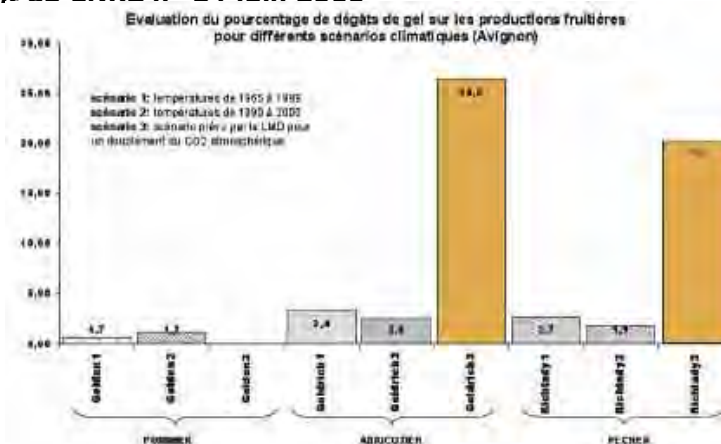


Figure 3 : effet du réchauffement climatique sur les dégâts de gel simulés pour 3 productions fruitières sur le site d'Avignon (pommier, abricotier, pêcher)

Versus : Le réchauffement climatique n'a qu'une faible incidence sur la relocalisation des productions et modifie les compétitivités à l'échelle du monde

Annexe 2 - glossaire

Sigles

ANEFEEEL: Association nationale des expéditeurs exportateurs de fruits et légumes

ANIFELT: association nationale interprofessionnelle des fruits et légumes transformés

OP : Organisation de producteurs

AOPN : Association d'organisations de producteurs nationale ou de gouvernance

AOP autres que nationales dites, de commercialisation ou de services

CERAFEL : AOP, anciennement Comité Economique Régional Agricole de Fruits et Légumes de Bretagne.

CSIF : Chambre syndicale des Importateurs de Fruits et Légumes

CTIFL : Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes

DPU : Droit Paiement Unique

FELCOOP: Fédération française de la coopération fruitière, légumière et horticole.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

Groupe de Cairns : groupe de 19 pays agro-exportateurs, en faveur de la libéralisation des échanges Afrique du Sud, Argentine, Australie, Bolivie, État Plurinational de, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Pérou, Pakistan, Paraguay, Philippines, Thaïlande, Uruguay

UNFD : Union nationale des syndicats de détaillants en fruits, légumes et primeurs.

UNCGFL: Union nationale de commerces en gros des fruits et légumes

UNILET : Interprofession des légumes en conserve et surgelés

RDR : Règlement Développement Rural, appelé aussi second pilier de la PAC

Définition et concepts de la cellule d'animation

- **Alicament** : aliment fonctionnel. Fruit ou légume consommé en premier lieu pour ses vertus thérapeutiques (avérées ou supposées) mais pas pour le plaisir gustatif qu'il procure. Ce n'est pas un extrait concentré dans un médicament
- **Circuit court** : Les circuits courts alimentaires sont définis, si l'on retient la prescription du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Pêche, comme les circuits de distribution impliquant 0 ou 1 intermédiaire entre le producteur agricole et le consommateur. Néanmoins, le concept de circuit court cherche à exprimer une proximité entre le producteur et le consommateur qu'elle soit relationnelle (nombre d'intermédiaires) ou spatiale (distance parcourue entre lieu de production et lieu de vente).
- **Entreprise multisite** : entreprise qui localise sa production en différents endroits (de France ou du Monde) afin d'occuper différents niveaux de la gamme ou différents moments du calendrier.
- **Co-produit** : une production génère des produits, des co-produits et des déchets. Par exemple la production de jus de raisin peut générer de l'huile de pépin comme co-produit et des rafles comme déchet. La valorisation des co-produits suppose une filière dédiée. **Co-service** concept inventé pour décrire des services non agricoles rendus par l'exploitation.
- **Produit transformé** : A l'origine, la transformation a pour but de prolonger la conservation (salage, fermentation, appertisation...). Lavage, parage, épluchage ne sont donc pas de la transformation. La législation européenne considère qu'il y a « transformation » si et seulement si il y a chauffage du produit. Une framboise surgelée est un produit frais, un haricot vert surgelé qui a été blanchi avant la surgélation est un produit transformé. Les procédés de prolongation de la conservation sans passage par le chaud se multiplient (4ème, 5ème gamme...) rendant la frontière frais/transformé de plus en plus floue pour le consommateur.
- **Produit service** : produit frais mais pas brut, qui contient une part de service (lavage, épluchage, assortiment de plusieurs produits,...). Implicite, la transformation adjoint un service au produit frais.

Annexe 3 - participants (experts permanents et ponctuels)

Cellule d'animation

Yvon Auffret, directeur du CERAFEL

Jean-Claude Aurel ex directeur du CSIF

Julie Barat, chargée d'étude économique F&L FranceAgriMer

Sandrine Choux, directrice UNFD

Jean-Marie Codron, directeur de recherche INRA-MOISA

Pierre Diot, président AOPN tomates concombres

Françoise DOSBA, directeur de recherche, animatrice du groupe F&L INRA

Magali Filhuc, chef du service Economie et Développement, FELCOOP

Cécile Fugazza, déléguée filière F&L à FranceAgriMer

Christian Hutin, directeur des Etudes du CTIFL

Benoit Jeannequin, directeur du Domaine expérimental d'Alenya INRA

Pascal Lenne, directeur ANIFELT

Raphaël Martinez, directeur de l'AOPN abricots

Denis Onfroy, vice président Légumes de France

Nicolas Perrin, chef du bureau F&L Ministère chargé de l'agriculture

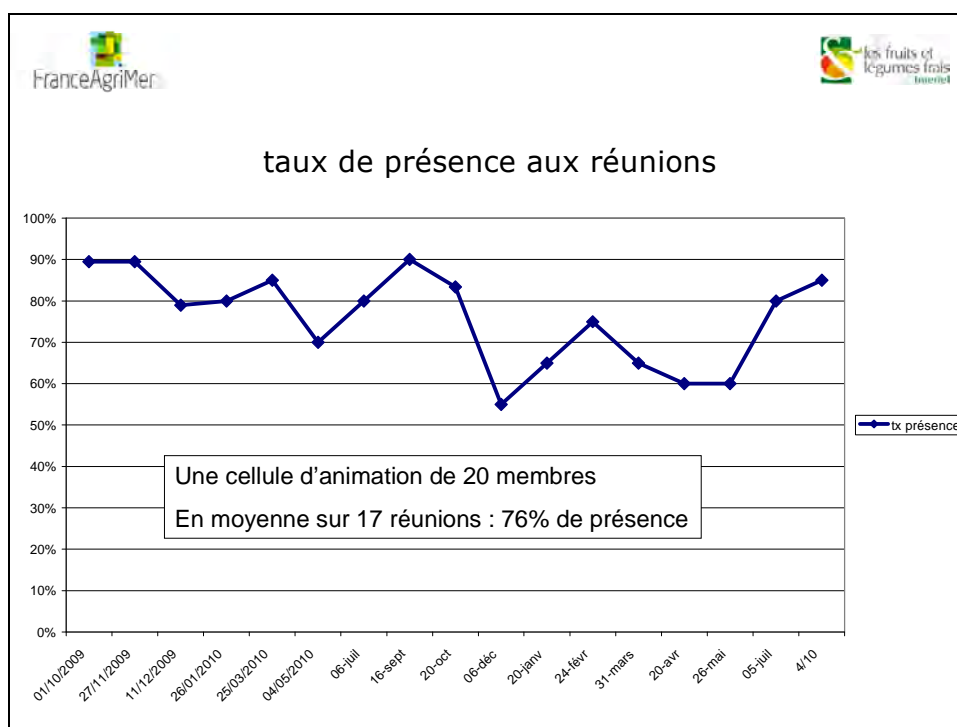
Bernard Piton, président UNCGFL

Daniel Sauvaitre, président AOPN pommes

Valérie Sene, responsable économie marketing INTERFEL

Annie Soyeux, Centre d'Etudes et de Prospective, Ministère chargé de l'agriculture

Valérie Vigier, chargée de mission « accessibilité aux produits bruts » DGAI Ministère chargé de l'agriculture



Noyau permanent

Patrick Aigrain chef du service Evaluation, prospective et analyses transversales FranceAgriMer

Françoise Brugière, cheffe de la mission prospective, FranceAgriMer

Hervé Hannin, directeur IHEV (Institut des Hautes Etudes de la Vignes et du Vin)

Christian Touvron, mission prospective FranceAgriMer

Experts ponctuels

Anne-Sophie Le Menn (Légumes de France): « *Energie en production légumière, dépendance ou opportunité ?* »

Catherine Del Cont (CNRS et faculté de droit de Nantes): « *Les contradictions entre politique agricole et politique de la concurrence, en France et en Europe.* »

Florent Saucède (en thèse à l'UMR MOISA-INRA): « *Le management de la spécificité des rayons fruits et légumes.* »

Pierre Bergounoux (directeur PBconseil): « *Le rayon F&L en GMS – regard sur 30 ans d'évolution pour anticiper le futur* »

Christophe Moinard (laboratoire biologie de la nutrition, faculté de pharmacie de Paris): « *Homéostasie azotée et citrulline : Intérêt dans la prise en charge nutritionnelle des personnes âgées* »

Luc Van Holzaet et Manu Benctueux (groupe CONHEXA): « *La logistique au service d'un environnement prospectif* »

Aurélie Darpeix (ministère chargé de l'agriculture) « *La demande de travail salarié dans l'agriculture familiale - le cas du secteur des F&L français* »

Sara Fernandez (Plan bleu): « *L'eau en Méditerranée* »

Valérie Avril (ANEEFEL): « *Point économique expédition – exportation de F&L* »

Noémie Le Quellenec (ministère chargé de l'agriculture): « *Impact des négociations internationales sur la filière F&L* »



www.franceagrimer.fr
www.agriculture.gouv.fr