

Conclusion

L'année 2015 se sera déroulée dans de meilleures conditions que 2014, et pourtant nous avons connu, sur cette fin d'année, l'une des crises les plus graves que nous ayons eue durant cette décennie. Du fait des températures élevées d'octobre/novembre, la végétation s'est accélérée et a pris deux mois d'avance. Cet effet « climat » a été aggravé par l'impact de l'embargo russe.

Ceci confirme bien que pour nos produits, il est impossible de planifier et de programmer les mises en marché. L'offre et la demande varient en permanence et le prix se fixe au niveau optimal « d'équilibre ».

D'où la difficulté de la mise en œuvre d'une contractualisation dans notre secteur. Tous les acteurs n'ont pas les mêmes intérêts ni les mêmes objectifs. En période d'offre excédentaire, les acheteurs auraient tendance à faire pression pour s'aligner sur les prix de marché. En cas de pénurie, les acheteurs s'en tiendraient à leur prix de contrat. Le producteur serait toujours perdant.

Les organisations qui prônent la contractualisation imaginent de pouvoir obtenir un prix qui garantisse un revenu au producteur. C'est tout aussi illusoire.

Tout comme il est illusoire de penser que les producteurs et leurs organisations pourraient engager des recours contre leurs acheteurs en cas de non-respect des contrats. Il n'est pas conseillé d'assigner son client en justice.

Malgré cela, certains producteurs de fruits et légumes sont déjà dans cette logique d'engagement entre Organisations de Producteurs et distributeurs.

Concrètement, pour un produit, lorsqu'une partie importante des volumes est engagée, cela se traduit par une inertie forte pour l'ensemble du marché.

Lorsque plusieurs producteurs, Organisations de Producteurs ou opérateurs commerciaux s'engagent séparément sur des volumes, il n'y a pas de véritable transparence sur les quantités. Les enseignes ont tendance à se couvrir pour des quantités supérieures à leurs besoins, de telle sorte que les enlèvements sont moindres que les quantités engagées. Les stocks (ou resserre) pèsent sur le marché et l'entraînent à la baisse.

Les enseignes sont alors en mesure d'exiger une révision des prix à la baisse. Elles s'engagent généralement avec des prix maximum qui n'ont qu'une valeur indicative.

Elles ont beau jeu de dénoncer le manque de cohérence de l'amont dans la fixation des prix.

Dans le légume d'industrie, les prix de contrats se fixent en général dans le bas de la fourchette, c'est-à-dire juste au-dessus du prix de revient du producteur le plus performant. Le marché est mondialisé et la production française ou européenne ne peut se maintenir que si elle a des avantages compétitifs.

Dans nos productions, les prix sont variables mais les producteurs sont accoutumés aux variations de prix et ils les acceptent à la condition que la moyenne obtenue sur l'année leur permette d'être rémunérés.

Il faut sans cesse rappeler que l'organisation économique n'est pas une assurance absolue contre les crises. Elle peut agir sur elles :

- soit en prenant les mesures qui permettent de les éviter, ce sont les mesures de prévention de crises,
- soit en atténuant les effets si elles n'ont pas pu être évitées, ce sont les mesures de gestion de crises.

Des mesures de prévention et gestion de crises existent dans l'OCM fruits et légumes mais le seul outil véritablement opérationnel est le retrait.

Nous demandons la possibilité de créer un véritable « fonds de mutualisation ».

Actuellement, le soutien au fonds de mutualisation se limite à une aide au fonctionnement administratif du fonds, plafonnée à un faible pourcentage du fonds.

Or, la mise en œuvre d'un fonds de mutualisation commun à plusieurs O.P. devrait constituer l'outil principal de prévention et gestion de crises.

L'A.O.P. aurait toute latitude pour faire fonctionner son fonds de mutualisation en mettant en œuvre les mesures de prévention et gestion de crises.

Ces actions devraient servir à étaler la production, élever le niveau de qualité et orienter la marchandise vers des marchés moins rémunérateurs (comme la transformation) ou en dernier recours à effectuer des retraits de marché.

Il est également possible d'entrevoir ce fonds de mutualisation comme un moyen de sécuriser et d'encadrer certaines formes de contractualisation lorsque celles-ci s'avèrent nécessaires pour atteindre certains marchés spécifiques comme la transformation pour les produits à double fin. L'A.O.P. peut jouer ainsi un rôle d'arbitre et de facilitateur pour les O.P. tout en garantissant la transparence des transactions.

Il y a un préalable à la création d'un tel fonds, c'est une clarification des règles de concurrence. Le gouvernement français vient de rendre ses observations à la Cour de Justice qui doit répondre à des questions préjudicielles dans l'affaire endives, suite à la condamnation pour entente des OP et AOP endivières.

La réponse du Gouvernement français va dans un sens favorable aux A.O.P. : *« il est de jurisprudence constante que les objectifs de la PAC l'emportent sur les objectifs de la politique de la concurrence. Les missions confiées aux O.P. et A.O.P. de programmer la production, de promouvoir la concentration de l'offre et de régulariser les prix à la production impliquent nécessairement l'adoption de mesures telles que les mesures de retrait, mais aussi, potentiellement, d'autres mesures comme par exemple des mesures promotionnelles ou toutes autres mesures ayant un impact sur les volumes de produits, qui ne peuvent produire leurs effets que si elles dérogent effectivement au droit de la concurrence ».*

Il considère que les O.P. et A.O.P. peuvent fixer « des prix indicatifs » et que « la concertation sur les prix est également nécessaire.... Ces pratiques de concertation sur les quantités mises en production et les quantités mises sur le marché peuvent prendre la forme de non mise en production, d'absence de

forçage des produits, de stockage, de retrait définitif (destruction ou dons) ou de développement de marchés alternatifs (export notamment) ».

La position du Gouvernement français va à l'encontre de celle de l'Autorité de la Concurrence, ce qui est important sur le principe, mais c'est la Cour de Justice de l'UE qui reste décisionnaire.

La mise en place d'un fonds de mutualisation aidé par l'Europe ne pourra se mettre en place qu'après clarification des prérogatives des A.O.P.

Ce fonds pourrait également être utilisé pour apporter aux adhérents un soutien lorsque le prix est inférieur à un certain seuil.

En dehors des périodes de crises, et il y en a fort heureusement, l'organisation économique doit permettre d'optimiser les prix de marché. C'est ainsi que le système fonctionne en Bretagne.

A l'inverse, l'organisation mise en place en France en 2008 et qui repose sur des A.O.P. par produit, n'est pas exemplaire car non seulement elle n'engage pas de mesures de prévention et de gestion de crises mais elle n'est pas davantage en mesure d'optimiser les prix en dehors des périodes de crises. Au contraire, certaines A.O.P. nationales préconisent une politique d'engagement qui ne permet pas cette optimisation.

Pour nous, le premier niveau de la construction doit reposer sur des Organisations de Producteurs fortes, disposant des moyens humains et matériels nécessaires pour mener leurs missions.

Ces O.P. peuvent ensuite, si elles sont en confiance et si elles le souhaitent, construire un deuxième niveau « régional » ou « de bassin ». C'est ainsi que se sont mis en place des outils de gestion de marché, de promotion, de recherche et d'expérimentation, ainsi que toutes les actions transversales ou territoriales. L'ensemble est consolidé, toujours au niveau régional, par le dispositif d'extension de règles.

On peut ensuite envisager un niveau national et un prolongement interprofessionnel, mais c'est la base qui doit être solide sinon le sommet ne peut rien.

En 2015, la taxe parafiscale affectée au financement du CTIFL a été supprimée. La substitution de cette taxe par une CVO, Cotisation Volontaire Obligatoire, étendue par INTERFEL a permis de maintenir l'outil de recherche-expérimentation que constitue le CTIFL, qui est maintenant sous l'égide d'INTERFEL.

En revanche, de grosses inquiétudes subsistent au niveau du financement des stations expérimentales, surtout dans les régions où l'organisation territoriale a disparu. Le système de contrat de plan ou de projet qui encadrait le financement des stations n'a pas été renouvelé et les stations doivent désormais rechercher d'autres sources de financement notamment en répondant à des appels à projets. Toutes les stations ne pourront pas y prétendre.

Les A.O.P. nationales n'ont ni la volonté ni les moyens de coordonner les actions de recherche-expérimentation menées au niveau des stations régionales.

Le CGAAR (Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux) a missionné un auditeur pour proposer des solutions.

Nous devons être vigilants sur la suite de ce dossier car les stations expérimentales sont des outils essentiels dans notre schéma d'organisation. Elles sont au service des producteurs et de nos territoires.

Dans un contexte médiatique et réglementaire très défavorable à la protection phytosanitaire (glyphosate, abeilles, retrait programmé des néonicotinoïdes...), les outils de création variétale et d'expérimentation constituent de véritables atouts pour une filière très spécialisée et toujours en recherche de solutions.

Quelques autres évolutions notables sont à signaler sur 2016 :

- l'entrée en vigueur de l'organisation commune de marché en fruits et légumes prévue en début d'année a été reportée à la fin 2016. Elle ne pourra donc pas s'appliquer avant 2017,
- la reconnaissance de FRESHCOOP, A.O.P. transnationale regroupant les O.P. bretonnes et les O.P. belges a été officialisée,
- le changement à la direction du CERADEL : le directeur Yvon AUFFRET qui part en retraite est remplacé par Maïwenn Bullier, actuellement directrice marketing. Marie Dérédec, chef produit tomate, la remplace à la tête du service marketing.

La reconduction de l'OCM fruits et légumes et la reconnaissance de FRESHCOOP donnent à notre organisation des perspectives intéressantes pour les années à venir. Mais nous ne devons pas oublier que c'est du marché que le producteur doit tirer son revenu !
