

Où se cache donc le contrat magique ?

La contractualisation, bouclier protecteur des agriculteurs face à la volatilité des prix. Si c'était si simple, cela se saurait.

PRIX AGRICOLES

Parlez contractualisation aux agriculteurs bretons, ils entendent intégration. C'est peut-être aussi un peu pour cette raison que la Chambre d'agriculture de Bretagne qui, mardi à Plérin (22), a présenté son étude (1) sur le sujet, emploie l'expression « *relations contractuelles* ». Plus consensuelle, la formule englobe une multitude d'accords qui vont du distributeur qui se fournit chez un agriculteur local, au volailler qui impose son contrat d'intégration à tous les producteurs.

Engouement ou nécessité

Rien que dans le lait et dans le porc, les économistes de la Chambre d'agriculture ont recensé 21 initiatives différentes en France. Le mouvement touche aussi la Bretagne, terre de marché au cadran qui ne jurait que par la confrontation de l'offre et la demande. Peut-on parler d'engouement ? Plutôt de nécessité, à un moment où la volatilité touche autant les cours des

denrées agricoles que ceux des intrants. Dans ce contexte chahuté, le contrat entre l'agriculteur et son client s'insère comme un outil employé pour s'extraire du grand marché des commodités qui ne fait aucune différence entre un poulet français et polonais. Et comme l'agriculteur n'a plus grand-chose à gagner sur la technicité, comme l'évoque André Sergent, président de la Chambre du Finistère, la contractualisation s'avance comme une solution pour échapper au grand marché des prix bas.

Difficile sans transparence

Pour quels résultats ? C'est bien la question qui taraude la profession. Autrement dit, « *les relations contractuelles améliorent-elles la performance des filières agricoles ?* ». Et sur ce thème capital, c'est un peu la réponse du Normand au Breton : cela dépend. Cela dépend de la transparence, notamment sur les prix. L'agriculture, elle, revendique sa loyauté à ce niveau mais reproche une opacité intéressée entretenue par



LA BRETAGNE DOIT SE VENDRE

Quand on parle contractualisation, Jacques Jaouen, président de la Chambre régionale, propose de commencer par nouer un contrat avec le consommateur : « *La Bretagne a des choses à faire savoir. Nous n'avons jamais su mettre en valeur nos produits, notre savoir-faire, notre image* ». Le

chantier breton des « *relations contractuelles* » commence peut-être par cette communication collective agricole. Les distributeurs se montrent particulièrement habiles sur ce terrain en profitant gratuitement de belles images cultivées au quotidien par des milliers d'agriculteurs.

2013 », observe Quentin Mathieu, économiste à l'APCA.

Concentrer l'offre pour peser

Cet exemple cité par l'économiste est révélateur de ce que craignent les agriculteurs dans ce type de relation : que le gros écrase le petit. C'est également dans ce dessein de concentration de l'offre que le syndicalisme majoritaire essaie, depuis plusieurs années, de mettre en place des OP (organisations de producteurs) en production laitière. Sans réel succès pour l'instant.

« *La question de fond est de savoir comment amener les producteurs à s'organiser* », met à plat Franck Guéhennec, président la FDSEA du Morbihan, reconnaissant que lorsque une OP voit le jour, elle a parfois le goût amer du semi-échec : « *Quand on voit qu'il y a 17 OP chez Lactalis, on se dit que l'on a sans doute raté quelque chose* ».

Didier Le Du

(1) : Les relations contractuelles dans les filières agricoles et agroalimentaires, disponible au service économie des Chambres d'agriculture de Bretagne.