

Du champ à l'assiette

Aujourd'hui, les relations entre les transformateurs et les producteurs mettent les consommateurs en position d'arbitre. Entretien avec l'économiste Jacques Mathé.

Entretien **Pierre Pérot** Photo **Claude Pauquet**

Économiste au Centre d'économie rurale Poitou-Charentes, professeur associé à l'Université de Poitiers, Jacques Mathé connaît bien l'agriculture régionale. Mais il scrute aussi les zones du monde où de nouvelles pratiques apparaissent. Auteur d'un livre sur ces mutations, il répond à nos questions sur les nouvelles règles du jeu autour de la valeur ajoutée.

L'Actualité. – Quand les prix offerts aux agriculteurs sont en baisse, le consommateur ne le voit pas. Comment s'organise la valeur ajoutée des produits agricoles ?

Jacques Mathé. – Le problème de la répartition de la valeur ajoutée se pose depuis qu'il y a abondance. Depuis la Seconde Guerre mondiale, la demande alimentaire est importante et supérieure à l'offre. Ce schéma bascule aujourd'hui. Non seulement les marchés sont complexes et la demande plus sophistiquée, mais la machine à produire en quantité ne s'est pas arrêtée. Le produit agricole est l'objet d'un processus de sophistication qui a deux conséquences : en premier lieu la dilution de la matière première. C'est la transformation qui donne de la valeur ajoutée, ce n'est pas l'agriculture. En toute logique alors, c'est le producteur qui disparaît. Pour le transformateur, quand le lait représente 10 % dans la valeur d'un yaourt, que ce lait vienne d'Allemagne ou d'ailleurs, cela importe peu. Au stade de la matière première, la valorisation sera de plus en plus faible.

Prenons le cas d'une brique de lait, qui exige beaucoup moins de transformation qu'un yaourt.

Pour un lait à 0,32 € sorti de la ferme, une coopérative régionale va mettre sur le marché une brique vendue 0,55 €. Mais une société comme Lactalis, qui lui ajoute des oméga 3 ou un tas d'autres éléments, réels ou immatériels, va vendre la brique de lait à 1 € !

On pointe souvent la marge du distributeur mais dans le chaînage de la création de richesse, il ne faut pas oublier le transformateur. N'envisager que la pression de la distribution permet de balayer les bonnes questions. En fait, les systèmes coopératifs ne créent pas tellement plus de valeur que le système capitaliste. C'est une vraie question.

Néanmoins, la coopération a représenté un progrès énorme, non ?

Le système mutualiste peut dériver très vite, à partir des jeux de pouvoir entre personnes. Alors peut s'installer une sorte de collusion entre le pouvoir capitaliste des administrateurs et le pouvoir fonctionnel des directeurs. On l'a vu à la Camif. S'il n'y a pas de contre-pouvoir, personne ne met le holà.

En résumé, disons que la valeur ajoutée en agriculture, c'est un problème de désorganisation dans la filière. Quand les filières sont bien organisées, il n'y a pas de problème. Et quand on est organisé, on vit bien. Prenons l'exemple de la tomate. Un groupe coopératif français contrôle le système, c'est Savéol. L'organisation est hors pair, la rétribution des producteurs est excellente, de sorte qu'aucun ne veut quitter Savéol.

La stratégie est tout aussi remarquable pour le comté. C'est la première AOC fromagère en Europe, avec 50 000 tonnes de fromage par an, le tout aux mains des producteurs. Dans la filière laitière, c'est la région (le Jura) où les producteurs sont les mieux rémunérés, le double du Poitou-Charentes.

Récolte de maïs dans le Marais poitevin à La Jard-sur-Sèvre, en septembre 2008.

Jacques Mathé a publié, avec Hélène Raymond, *Une agriculture qui goûte autrement. Histoires de productions locales de l'Amérique du Nord à l'Europe*, éd. Campagne et compagnie, 212 p., 2011, 39 €



C'est un changement de métier, il faut savoir vendre.

Exactement. Dans le Jura, les producteurs de lait, une fois qu'ils ont traité les vaches le matin, ils vont dans la fruitière pour voir comment ça se passe. Pas question de surproduire. Le jour où ils produisent davantage, le prix baisse tout de suite. C'est le cas du lait de chèvre dans notre région. Pourquoi est-il mieux valorisé dans le Centre et au nord de la Loire qu'en Poitou-Charentes ? Sur les treize AOC de fromages caprins en France, il n'y en a qu'une seule en Poitou-Charentes qui, pourtant, représente 80 % des litrages : cherchez l'erreur ! Nos coopératives ont préféré une logique de volume à celle de la valeur ajoutée. Les producteurs trouvaient plus valorisant de remplir des gros tanks à lait que de faire un petit chabichou. Ces logiques productives ont été longtemps encouragées par la politique agricole commune.

Pourtant quand il y a catastrophe, les filières s'organisent. Avec la crise de la vache folle, la filière s'est organisée immédiatement.

Quand on est le dos au mur, ça bouge. La viande bovine, qui était le système le plus inorganisé de l'agriculture, a vu baisser la consommation de 30 % en quelques jours. Ce qui a motivé la filière pour tracer et informer. En six mois seulement, elle a mis en place des procédures ultra innovantes. Le troupeau a été tracé morceau par morceau. Pourquoi le comté reste le comté ?

Parce que dans le haut Doubs, à part les vaches, c'est la mort ! Dans l'Aubrac, le fromage n'existait plus dans les années 1960. Des jeunes agriculteurs ont pensé : c'est ça où on disparaît ! Ils ont recréé la coopérative et maintenant ils exportent jusqu'au États-Unis.

Dans mon livre, je raconte l'histoire d'un petit agriculteur, dans une vallée des Pyrénées, au sud de Saint-Étienne-de-Baïgorry. Depuis le Moyen Âge, on y élevait un porc de race basque. En 1993-1994, Pierre Oteiza, qui ne pouvait pas vivre chez lui, faisait un peu de charcuterie, chez un artisan. Il s'est dit : je dois remettre du porc basque. Il a trouvé son porc chez un passionné de Tonnay-Charente qui collectionnait les porcs de race. Quinze ans après, c'est une des meilleures salaisons de France. Quand je l'ai vu la dernière fois, il arrivait de Hong Kong. Il va dans des émissions de télé spécialisées à Tokyo. Cette vallée de montagne a la plus grande densité de fermes : moins de mille habitants, 127 fermes, 200 emplois créés.

Ça veut dire qu'il faut un leader ?

Oui. Il faut un homme qui entraîne tout le monde, et derrière ça se structure. Avant d'être un producteur, l'agriculteur est un organisateur de solidarité. Pourquoi le mutualisme est-il arrivé d'abord dans ce milieu-là ? Parce que pour pouvoir assurer un niveau plus élevé de production, il fallait se mettre à plusieurs.

La fruitière dans le comté, c'est ça. À chaque fois, c'est l'intelligence collective qui permettait à la fin de se partager le fromage. Le beurre du Poitou-Charentes ne se transportait pas. Les gens de Surgères se sont dit qu'ils auraient intérêt à aller vendre à La Rochelle. Individuellement ce n'était pas possible, alors ils se sont mis ensemble pour acheter un chariot avec de la glace... et créer la première coopérative.

L'agriculture n'a-t-elle pas du mal à trouver des compétences ?

Agriculteur, c'est un métier d'observation. Dans ce métier, les compétences se transmettent tacitement. Par exemple, les agriculteurs adhérents d'une Cuma [coopérative d'utilisation du matériel agricole] pour faire de l'ensilage en commun vont d'une ferme à l'autre. Comme ils sont curieux, le copier-coller fonctionne très bien. Notre logique d'intensification et d'industrialisation a très bien joué pendant quarante ans. Ce n'est plus le cas. Aujourd'hui, les systèmes sont éclatés. Quel modèle suivre ? La bonne attitude est difficile à définir.

D'autre part, l'agriculteur qui regardait son voisin par-dessus les haies, maintenant il est bien seul, car il n'a plus de voisin ou alors il est très loin. On ne va plus les uns chez les autres. Les organisations agricoles doivent réinventer des groupes de progrès où les agriculteurs pourront échanger sur leurs pratiques. Notre problème actuellement est de fédérer tout ça. Là où on n'est plus capable de fédérer, dans des régions comme les nôtres, le système éclate, dans des logiques très individuelles, qui ne font plus la richesse collective attendue.

Dans des régions comme les nôtres, on a des moyens de productions supérieures à ce qu'on peut faire. On accompagne le départ des agriculteurs sans encourager l'arrivée de jeunes ni surtout l'ouverture du métier. La surface agricole est restée stable, mais le nombre d'agriculteurs pour la cultiver a fortement diminué. Comme on a de l'espace, on se partage les moyens de production. Mais dans ce mouvement, le modèle traditionnel de Poitou-Charentes, qui était «lait + céréales», ne peut plus se maintenir : le lait disparaît, c'est impressionnant.

Quand un exploitant augmente fortement ses hectares de cultures, il abandonne les vaches laitières et ne fait plus que des céréales. Il va privilégier le confort de travail, la vie familiale. Le lait, c'est très contraignant... Individuellement, c'est tout à fait respectable. Collectivement, c'est une catastrophe. On est rentré dans une logique de partage de la production pour un petit groupe qui va se réduire, plutôt que d'imaginer une nouvelle dynamique pour le

secteur en ouvrant le métier. C'est une crise d'identité plus qu'une crise économique. En réalité, elle concerne les conditions de travail. Les 35 heures ont provoqué la prise de conscience en agriculture d'une dévaluation par rapport au reste de la société. L'essentiel des arbitrages des agriculteurs se fait maintenant autour des conditions de travail et pas seulement sur la performance économique.

Les agriculteurs n'ont-ils pas une réticence à embaucher ? Ce qui leur fait manquer les bénéfices d'une transformation plus poussée ?

C'est un autre débat. Pour créer de la valeur, dans les productions locales, on ajoute inévitablement des coûts. À un moment donné, les projets restent trop petits par rapport à l'énergie qu'on y engage. La transformation fermière a, c'est vrai, un problème d'efficacité de la main-d'œuvre. Là où ça réussit, c'est quand on met le curseur à un niveau qui permet d'embaucher sans avoir une pression de travail qui fasse exploser le cerveau.

Quelle est la place du consommateur ?

La demande des consommateurs évolue. Sur le plan du produit, mais aussi sur le plan sociétal. Ce que je demande dans mon assiette, c'est de la qualité et du sens. Non seulement je veux un label, mais aussi voir la tête de celui qui produit ce que je mange. Je veux me rapprocher du producteur. C'est le schéma nouveau de la production locale. En fait, un lien de connaissance qui se construit en direct entre un producteur ou des groupes sociétaux. Les Américains les nomment «locavores». Cette révolution, c'est l'émergence de groupes sociaux qui reconstruisent le lien alimentaire avec le producteur. Jusqu'à aujourd'hui, le lien alimentaire venait de la ferme, pour être poussé vers le marché. Dans le nouveau schéma, le leader a changé, ce n'est plus le producteur mais le locavore, car c'est lui qui décide de ce dont il a besoin. Celui-ci trouve son bonheur dans les marchés, dans les magasins de producteurs fermiers, ou en allant directement à la ferme.

Ce nouveau consommateur recherche-t-il d'abord un produit de qualité ?

Pour moi, c'est complexe. Qu'est-ce que la qualité ? La qualité d'une viande n'est pas la même pour moi, pour vous... Question de goût, de saveur... Nous avons tous des identifiants de la qualité différents.

La vogue des marchés n'est-elle pas le résultat des représentations médiatiques ?

Pas seulement. Là, il y a une deuxième révolution. Les producteurs sont en train de reprendre à leur compte les halles dans les villes, des endroits qui étaient le domaine des artisans de bouche. Dans certaines halles aujourd'hui, la moitié des stands sont la propriété des agriculteurs. Des agriculteurs sont devenus charcutiers, bouchers, traiteurs, et rachètent les stands.

À Niort, les agriculteurs qui ont créé le magasin Plaisirs fermiers ont mûri leur projet pendant quatre ans ! Ils ont été voir d'autres expériences, notamment dans le Lyonnais. Finalement, ils se sont installés dans la zone Mendès France, à côté des supermarchés. Deux ans après, il faudrait doubler la surface ! ■

Plaisirs
fermiers à
Niort : Nicole
Bisserier et
Jean-Louis
Moreau,
éleveur de
bovins.

Noémie Pingonand



Magasins de producteurs : deux démarches, un même esprit

Le magasin de producteurs rochelais Panier de nos campagnes, hébergé dans un local de la Chambre d'agriculture de La Rochelle, a ouvert en 2009. Le jeudi et le vendredi, il propose une gamme de produits alimentaires variés, bœuf, porc, agneau de pré-salé, volailles, canards gras, fruits et légumes, produits laitiers, miel, vins, jus de fruits, huîtres... «*Nous avons démarré le projet en 2007*, précise Sébastien Fumeron, président de l'association et producteur de canards gras à Péré, près de Surgères. *Il a fallu deux ans pour monter le dossier. L'idée est d'amener la ferme à la ville, le magasin nous permettant de vendre sans intermédiaire tout en mutualisant les charges.*»

Panier de nos campagnes est une association de producteurs, dont le rôle se limite à la gestion du magasin, mais qui ne fait ni achat ni vente. Chaque producteur reste propriétaire de ses produits jusqu'à la vente. «*C'est une obligation pour un magasin de producteurs, tout comme la présence permanente d'un producteur au magasin. Nous nous relayons, ce qui permet aussi aux consommateurs une meilleure identification des produits.*»

Au démarrage du projet, les membres de Panier de nos campagnes étaient sept, ils sont aujourd'hui une vingtaine, et ce nombre pourrait augmenter en fonction des demandes de la clientèle. Pour les producteurs, l'opération est un succès. «*Le magasin est rentable, et nous assure*

un revenu régulier. Nous accueillons 300 clients par jour, et parfois le jeudi matin, il y a la queue. Pour le consommateur, notre magasin garantit la traçabilité des produits beaucoup mieux que sur les marchés, où les commerçants ne sont pas tous producteurs. Ici, tout ce que nous vendons vient de nos exploitations, dans un rayon maximum d'une soixantaine de kilomètres, et il n'y a que des produits de saison. Pas de fraises à Noël !» Panier de nos campagnes, à l'étroit dans son local de la taille d'une épicerie, envisage maintenant de s'agrandir.

LE MAGASIN PLAISIRS FERMERS, À NIORT, ressemble davantage à un petit supermarché, avec ses 300 m², ouverts cinq jours sur sept au cœur de la zone commerciale Mendès France. Le petit groupe d'agriculteurs à l'origine du projet, qui partagent le même souhait, la mise sur pied d'une structure collective de vente directe sans intermédiaire, a voulu se donner les moyens de son ambition. «*Le projet a mis cinq ans avant d'aboutir*, explique la directrice du magasin, Nicole Bisserier, ancienne de la Chambre d'agriculture des Deux-Sèvres. *Ils voulaient être propriétaires des lieux en zone commerciale, là où il y a du passage important de chalands. Ils ont monté une SCI immobilière pour l'achat du terrain et les locaux, et une SARL pour la partie commerciale. Le terrain a été acquis*

après de la communauté d'agglomération de Niort, et l'investissement est de l'ordre de 700 000 €.»

Les quatre ou cinq agriculteurs du département ont cherché d'autres producteurs pour présenter la gamme la plus large possible. Aujourd'hui, ils sont neuf, et proposent boucherie bovine et ovine, charcuterie, produits laitiers, fromages de vache et de chèvre, canards gras, volailles, fruits et légumes, en provenance directe de leurs exploitations. Comme à La Rochelle, la SARL n'achète rien, les produits restant la propriété des agriculteurs jusqu'à la vente, et prend une commission pour amortir les emprunts et payer les charges. Plaisirs fermiers emploie 9 salariés, renforcés au besoin par des personnels venant des exploitations des associées, lesquels assurent aussi une permanence dans le magasin. Dès l'ouverture, en juin 2009, la clientèle a répondu présent. «*C'est tout de suite parti en flèche, ce qui prouve que nous répondons à une attente*, poursuit Nicole Bisserier. *En 2010, nous avons enregistré une hausse de 10 % de notre chiffre d'affaires, et nous allons bientôt être trop petits.*»

En termes de prix, Panier de nos campagnes comme Plaisirs fermiers se situent au niveau des marchés de plein air, moins cher que les magasins de centre-ville et au-dessus des grandes surfaces. «*Mais le prix n'est pas l'essentiel, nos points forts sont la qualité et la traçabilité.*»

Jean Roquecave

Panier de nos
campagnes
2 avenue de
Frétilly 17000
La Rochelle
05 46 01 98 28

Plaisirs fermiers
Rue Vaucanson
79000 Niort
05 49 76 76 22