

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

X V ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

Commission d'enquête sur la situation et les pratiques de la grande distribution et de leurs groupements dans leurs relations commerciales avec les fournisseurs

– Audition, ouverte à la presse, de M. Claude Cochonneau, président de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture (APCA), de Mme Françoise Crété, présidente de la chambre d'agriculture de la Somme et référente pour le dossier des relations commerciales au sein de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture (APCA), et de M. Thierry Fellmann, directeur « Économie, agriculture et territoires », accompagnés de M. Enzo Reulet, chargé de mission « Affaires publiques » 2

Jeudi

9 mai 2019

Séance de 11 heures 30

Compte rendu n° 11

SESSION ORDINAIRE DE 2018-2019

**Présidence de
Mme Cendra Motin,
*Vice-présidente***



La séance est ouverte à onze heures trente-cinq.

Mme Cendra Motin, présidente. Mes chers collègues, nous accueillons à présent les représentants des chambres d'agriculture : Mme Françoise Créte, présidente de la chambre d'agriculture de la Somme et référente pour le dossier des relations commerciales au sein de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture (APCA), M. Thierry Feldman, directeur « Économie, agriculture et territoires », accompagné de M. Enzo Reulet, chargé de mission « Affaires publiques », ainsi que M. Claude Cochonneau, le président de l'APCA.

Je vous remercie tous les quatre d'être présents parmi nous ce matin pour une audition sur les relations entre la grande distribution et ses fournisseurs, que vous représentez.

Conformément aux dispositions de l'article 6 de l'ordonnance du 17 novembre 1958 relative au fonctionnement des assemblées parlementaires, je vais vous demander de prêter serment.

(M. Claude Cochonneau, Mme Françoise Créte, M. Thierry Fellmann et M. Enzo Reulet prêtent successivement serment.)

Mme Cendra Motin, présidente. Je vous propose, monsieur le président Cochonneau, d'ouvrir cette audition par un propos liminaire de cinq minutes en vue de situer le contexte des relations entre la grande distribution et ses fournisseurs.

M. Claude Cochonneau, président de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture (APCA). Merci de nous auditionner sur ce sujet très important.

Je commencerai par me présenter. Au-delà d'être président de l'APCA, je suis agriculteur dans le sud de la Sarthe, où j'exploite sur soixante-quinze hectares une exploitation de porc à l'engrais, de vin AOC et – la moitié de l'exploitation est en bio – de la noix bio en agroforesterie sur une grande partie de cette moitié bio. C'est une exploitation assez diversifiée, dirons-nous.

Le réseau des chambres d'agriculture, dont les élus viennent d'être renouvelés en début d'année, compte 4 000 élus répartis sur tout le territoire et 8 000 collaborateurs eux-mêmes répartis dans les chambres départementales et régionales ainsi qu'au niveau de la tête de réseau.

Le premier point que je souhaite évoquer, c'est l'intérêt que nous avons porté aux États généraux de l'alimentation (EGA). Nous avons participé aux dix-sept ateliers. L'un de nos collègues a d'ailleurs présidé l'un d'eux. Nous nous sommes beaucoup investis et nous n'avons pas été déçus, car nous considérons que ces États généraux ont présenté un réel intérêt ; c'est sans doute la première fois depuis une trentaine d'années que le sujet de l'alimentation a été abordé de manière aussi fondamentale et que l'opinion publique en général s'en est emparée.

Ces EGA ont eu lieu à un moment où les relations commerciales entre les différents acteurs de la chaîne alimentaire n'étaient sans doute jamais arrivées à un tel point de tension. Les négociations de ces dernières années ont toutes été plus tendues les unes que les autres. Le fait que les EGA aient posé le problème est donc arrivé au bon moment, car la situation était devenue difficilement supportable du point de vue des producteurs ou des transformateurs.

Un autre élément nouveau a été la manière d'aborder les sujets, au niveau territorial. Aujourd'hui, la plupart des régions ont mis en place des projets alimentaires territoriaux (PAT). On aborde ainsi le sujet sous un autre angle, en essayant de créer chez le consommateur le réflexe de se préoccuper de l'origine du produit qu'il consomme, de la proximité. Tout cela contribue, sinon à résoudre le problème, du moins à poser le débat sous des angles différents. Il faut travailler ces éléments et j'imagine qu'au-delà de la loi EGAlim qui a fait suite aux EGA, les décisions que vous prendrez dans les mois à venir insisteront sur ces points, qui nous paraissent acter un retour à des valeurs fondamentales dans le domaine de l'alimentation.

Les EGA ont clairement posé la question du prix et de la répartition de la valeur. Ont été décortiqués les mécanismes de construction du prix. Au fil du temps avaient été prises de très mauvaises habitudes, en construisant le prix « à l'envers », c'est-à-dire en partant du prix que l'on voulait bien faire payer au consommateur et en donnant le reste au producteur. Cela créait des problèmes de revenus, parfois compensés, avec l'évolution de la politique agricole commune (PAC), donc par une évolution des aides européennes qui ont pris un caractère de revenu social. Bref, c'est une très bonne chose que l'inversion de la composition du prix ait été mise sur la table.

À l'issue des EGA une charte d'engagement a également été signée. Ce n'est qu'une charte mais c'est tout de même une charte. Nous y avons participé, même si, les chambres d'agriculture n'étant pas considérées comme représentants des producteurs, nous ne participons pas directement aux discussions actuelles, contrairement aux syndicats. Le fait que tout le monde signe la charte, même si c'est un engagement moral, montre que certains ont pris conscience que leurs pratiques avaient atteint une limite. Pour l'instant, on ne peut toutefois pas dire que les effets de la charte soient déterminants.

Le rapport de forces dans la filière est déterminant. Sans rééquilibrage, il n'y a aucune raison pour que le producteur soit demain plus puissant qu'hier dans ce rapport de force. La distribution est très concentrée au niveau des centrales d'achat. Nos outils de transformation se concentrent eux aussi au fil du temps. On se rend compte que si le producteur ne s'organise pas mieux au niveau des groupements de producteurs, nous serons toujours en décalage. Le relèvement du seuil de revente à perte (SRP) est une idée intéressante. Les résultats ne sont pas encore très palpables, tant s'en faut, mais cela a néanmoins montré, y compris par la réaction de certains distributeurs, que l'on pouvait faire les choses autrement sans pour autant faire flamber les prix à la consommation.

Le recul que l'on a à présent avec l'Observatoire de la formation des prix et des marges (OFPM) permet de considérer que cet instrument joue bien son rôle, malgré la difficulté pour déterminer certains prix de revient.

Mme Cendra Motin, présidente. Merci pour votre propos liminaire, qui a remis en contexte un certain nombre de choses à partir des EGA.

Je rappelle qu'il existe, au sein de la commission des affaires économiques, une mission qui a été chargée du suivi de la loi EGAlim. Notre objectif à nous est de réaliser un gros plan sur les relations entre les producteurs et la grande distribution, ce qui dépasse le cadre strict de la loi EGAlim.

M. Grégory Besson-Moreau, rapporteur. Nous avons eu ce matin une audition d'INTERFEL, qui nous a fait comprendre, au sujet du SRP, que la grande distribution dit

qu'elle a un prix, qu'elle considère être le bon prix, et demande de baisser le prix de 10 % pour qu'elle puisse appliquer le SRP. Avez-vous écho de ce genre de procédés ?

En règle générale, puisque nous sommes dans une commission d'enquête sur les relations entre la grande distribution et ses fournisseurs, pouvez-vous nous donner, s'il y en a, des exemples de pratiques déloyales de la part des centrales d'achat ou de la grande distribution, retards de paiement, annulations, refus de signer un contrat, déréférencements, menaces ou encore diverses autres pressions ?

M. Hervé Pellois. Ma question porte sur le développement de la haute valeur environnementale (HVE) et la demande de plus en plus forte pour cette certification. Ces notions existent dans la loi mais restent très peu connues du grand public et des agriculteurs eux-mêmes. Pour avoir enquêté dans ma région, je vois que les gens ne connaissent pas le label HVE. Le rôle des chambres d'agriculture est sûrement important dans le développement de ces certifications.

Les producteurs doivent être mis en garde contre des pressions à venir par la grande distribution. On a vu dans le secteur de la volaille et de l'œuf que c'est la grande distribution qui a imposé des changements majeurs dans la production d'œufs sur le terrain. Ne doit-on pas se préparer à la même chose sur d'autres types de production, à savoir que la grande distribution exige des produits irréprochables en matière environnementale ? Que comptez-vous faire pour faire connaître cette notion de HVE sur le terrain ?

M. André Villiers. L'ordonnance concernant la séparation de la vente du conseil des produits phytosanitaires vient d'être publiée et la disposition est applicable au 1^{er} janvier 2021. Le réseau des chambres d'agriculture est-il prêt à accueillir les technico-commerciaux qui vont arriver sur le marché de l'emploi, en provenance du négoce et des coopératives ? Par ailleurs, le prix est une donnée constitutive du chiffre d'affaires des exploitations, en opposition aux charges ; j'aimerais entendre l'APCA à ce sujet et vous personnellement, madame Créte, puisque j'ai lu dans votre fiche signalétique que vous étiez également responsable de la FNSEA de votre département. Le syndicalisme agricole avait pris des positions dans cette affaire.

M. Yves Daniel. Une loi qu'on n'a jamais votée en France et qui pourtant s'applique, c'est la loi de l'offre et de la demande. Avons-nous, avec la loi EGAlim, les outils qui nous permettent d'assurer la régulation des marchés ? Comment l'APCA pourrait-elle jouer son rôle consulaire pour, sans revenir aux outils de régulation que nous avons auparavant et que nous avons supprimés, créer de nouveaux outils de régulation ? On peut inverser la formation des prix ; pour autant, la loi de l'offre et de la demande continuera toujours de s'appliquer dans une économie libérale mondialisée.

Mme Françoise Créte, présidente de la chambre d'agriculture de la Somme et référente pour le dossier des relations commerciales au sein de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture (APCA). Je me présente à mon tour. Je suis présidente de la chambre, nouvellement élue, de la Somme. Je ne suis plus présidente syndicale mais je viens en effet de ce milieu. Je suis agricultrice, sur une exploitation, avec mon mari et mon fils, de 240 hectares en polyculture élevage-lait, avec un robot de traite depuis dix ans et un bâtiment photovoltaïque depuis neuf ans. Mon fils commence à produire des légumes, avec un nouvel acteur qui arrive sur le territoire, Del Monte. Nous sommes en train de nous interroger sur la mécanisation et sur l'abandon de l'élevage laitier.

Lors des EGA, j'avais encore ma casquette de la FNSEA. La problématique des agriculteurs français, c'est que nous sommes en concurrence systématique avec des produits étrangers. Un supermarché, un hypermarché va chercher le prix le moins cher pour avoir la plus grande rentabilité, mais nous, producteurs français, ne sommes plus en mesure de nous mettre en face des produits qui viennent des autres pays européens. Cela conduit à une destruction de la valeur dans nos exploitations et à une simplification de nos systèmes.

Cela a été mis en avant par les EGA et on voit aujourd'hui que la grande distribution se sert du critère de l'origine du produit et du « faire France » pour vendre ; le consommateur est devenu attentif à cette problématique de l'agriculture en lien avec l'alimentation.

L'APCA a énormément travaillé sur les critères de production, sur les PAT, la préservation de l'agriculture, selon des partenariats qui commencent à se nouer avec la grande distribution, mais nous connaissons toujours la problématique des produits très bas de gamme, qui parfois ne répondent pas véritablement aux attentes des consommateurs mais qui sont noyés dans la masse, qui représentent une concurrence déloyale et détruisent les valeurs de nos exploitations.

Les agriculteurs attendent beaucoup de l'important moment présent en Europe, qui a conduit un énorme travail sur l'agriculture. La grande distribution a tiré son épingle du jeu en France mais les agriculteurs ont perdu du revenu. La chambre régionale des Hauts-de-France a publié une étude montrant que le revenu moyen de l'agriculteur européen s'établit à 60 % du revenu moyen d'un actif européen. Si on continue comme cela, on ira vers une simplification de l'agriculture française. Le lait, par exemple, est sur la sellette ; dans mon exploitation, par exemple, le prix ne nous permet pas de renouveler le robot de traite.

S'agissant de la séparation du conseil et de la vente, le conseil était compris dans le prix de vente des produits phytosanitaires. Personnellement, j'ai toujours travaillé avec un conseil de la chambre d'agriculture sur mon exploitation. Je trouve que la séparation du conseil et de la vente est assez bénéfique, mais il faudra revoir les choses de façon que chaque agriculteur ait accès au conseil et que cela ne lui occasionne pas une charge supplémentaire.

M. Claude Cochonneau. Monsieur le rapporteur, la distribution ne peut pas changer de comportement du jour au lendemain. Il n'est pas anormal que ce soit INTERFEL qui vous ait fait cette remarque, car le secteur des fruits et légumes est sans doute celui où les producteurs sont le plus directement confrontés à la négociation de leurs produits. Beaucoup traitent directement avec la grande distribution. Pour avoir produit de la pomme à couteau pendant près de quinze ans et il y a une quinzaine d'années, je sais que les pratiques qui existaient à l'époque n'ont pas beaucoup évolué et que les menaces existent toujours. Je ne vous donne pas d'exemple précis, car j'en avais mais ils remontent à quinze ans. Vous en trouverez chez des collègues, à condition que quelqu'un ose vous le dire, car le fait de dénoncer de telles pratiques écarte le producteur, en représailles, de la possibilité d'approvisionner le magasin mis en cause. Nous aurons peut-être besoin du législateur pour prendre des sanctions car, y compris dans le droit européen, ces pratiques sont répréhensibles.

Monsieur Pellois, les chambres d'agriculture travaillent au développement et à la valorisation des signes de qualité. Nous considérons d'ailleurs comme une piste d'espoir pour l'agriculture française notre capacité à pouvoir prendre de l'avance sur nos principaux concurrents dans ce domaine, à deux conditions : d'une part, que le consommateur y soit sensible, et cela commence à venir, et, d'autre part, qu'il soit prêt à payer cette valorisation et que la valeur ainsi créée soit elle aussi bien répartie et non captée par l'un ou l'autre des

acteurs de la filière. Cela rejoint les PAT puisque ces derniers sont souvent concomitants à des démarches de qualité, de traçabilité locale...

Vous avez pris l'exemple de l'œuf. La distribution a surtout imposé ce que demandait le consommateur : c'est parce que le consommateur était sensible aux conditions d'élevage des poules en batterie que le distributeur s'est engouffré dans cette voie pour le satisfaire. D'où l'intérêt d'avoir des réflexions dans les filières car, ce faisant, ont été mises en difficulté des exploitations qui venaient juste de se mettre aux normes en matière de taille des cages et à qui l'on a dit quelques semaines plus tard que le problème n'était plus la taille des cages mais le fait que la poule soit dehors ou dedans !

Ma collègue a répondu sur la séparation de la vente et du conseil. S'agissant de votre autre question, monsieur Villiers, j'entends le discours très alarmiste des vendeurs de produits, qui annoncent des licenciements massifs. Je pense qu'il ne faut pas non plus dramatiser outre mesure. Néanmoins, cela fait partie des missions des chambres d'agriculture que d'apporter ce genre de conseil et nous nous mettons en ordre de bataille pour répondre plus largement encore que par le passé à ces demandes de service. Nous faisons du conseil collectif gratuit et nous facturons le conseil individuel car nous ne pouvons pas faire autrement.

Enfin, M. Daniel, les produits agricoles ne vont pas être contingentés du jour au lendemain. Néanmoins, même dans une économie libérale, les agriculteurs restent confrontés à des contextes climatiques, réglementaires et autres qui évoluent, non seulement en France mais aussi chez leurs concurrents. La piste que nous voyons pour résoudre ces problèmes est la contractualisation. Si nous souhaitons des contrats qui tiennent vraiment compte de tous les coûts de production, c'est que, sinon, on n'engagera pas de jeunes dans le métier faute de lisibilité. On peut difficilement demander des investissements avec des amortissements sur quinze ou vingt ans sans engagement de prix au-delà de la saison.

M. Grégory Besson-Moreau, rapporteur. Monsieur Cochonneau – je m'adresse ici au producteur –, celui qui parle, avez-vous dit tout à l'heure, sera « *blacklisté* » par la grande distribution. Vous exploitez 75 hectares en polyculture : vous élevez des porcs et produisez du vin. À qui vendez-vous ces deux productions ?

Par ailleurs, vous représentez, en votre qualité de président de l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture, nombre d'agriculteurs. Le revenu moyen de ces derniers équivaut – Mme Crété le disait à l'instant – à 60 % du revenu moyen d'un actif européen. Où est le problème ? Pourquoi ne parvenons-nous pas à augmenter les prix ? Est-ce parce que l'industriel, soumis aux pressions de la grande distribution, refuse de payer davantage le producteur ? Pourquoi ceux que vous représentez ne parviennent-ils pas à gagner davantage ? Votre parole est-elle libre ?

M. Claude Cochonneau. Ma parole est très libre, ne serait-ce que parce qu'à mon âge le risque est très limité : je suis tout près de la retraite.

Mon exploitation est un bon exemple. Tout d'abord, je produis du porc dans le cadre d'un groupement de producteurs – je n'ai pas d'animaux de reproduction, je les engraisse. Plusieurs éléments entrent dans mon prix de revient : le prix du porcelet, le prix des 250 kilos d'aliments qu'il va consommer et le prix de vente – j'exclus les aspects techniques car, si l'on n'est pas bon dans ce domaine, on disparaît. Je connais le prix auquel j'achète le porcelet et j'arrive à avoir de la lisibilité sur le prix de l'aliment pour la durée de l'engraissement ; en

revanche, on n'arrive pas à me garantir un prix de reprise de mon porc. Cela explique tout ! Il faudrait que l'on puisse me garantir ne serait-ce que le prix de production, ce qui suppose que mon groupement de producteurs ait, lui aussi, une lisibilité sur le prix que vont lui payer l'abattoir ou les distributeurs. On n'y parvient pas. Pourtant, l'engraissement ne dure en moyenne que cinq mois. Ainsi chaque bande est quasiment un pari. Je prends un exemple très concret : sur une bande, je peux gagner 8 000 à 9 000 euros mais, sur la suivante, je peux perdre autant. Lorsque les bâtiments sont amortis, cela peut fonctionner mais, dans de telles conditions, il est trop risqué pour un jeune de s'installer.

Quant au vin, le système est complètement différent : la vinification se fait à la cave et je vends toute ma production en direct au consommateur – comme elle n'est pas très volumineuse, je n'ai pas besoin de faire beaucoup de foires. L'appellation d'origine contrôlée (AOC) Coteaux-du-Loir, est absolument inconnue – si quelqu'un, ici, la connaît, je lui en offre un carton ! Le prix de la bouteille est de 5,50 à 6 euros, mais le produit est si rare – d'autant plus que nous subissons régulièrement le gel – que si, demain, on porte le prix à 7 euros, le client l'acceptera et il nous remerciera quand même.

Il s'agit donc de deux productions, de deux mondes complètement différents : le rapport de force est inversé.

Je reviens au mode fonctionnement de ma production porcine, qui concerne un plus grand nombre d'agriculteurs. Ce que nous demandons, dans le cadre de la contractualisation, ne paraît pas illusoire. L'agriculture est le seul secteur économique dans lequel on met en production sans connaître exactement le prix auquel on va vendre : n'importe quel industriel qui lance une chaîne de production est à peu près certain du prix de ses matières premières et de celui de son produit fini.

Mme Martine Leguille-Balloy. La lisibilité du prix d'intégration existe tout de même dans certains secteurs de production ; je pense au poulet, par exemple. Du reste, je fais partie de ceux qui ont demandé que les contrats d'intégration soient inscrits dans la loi ÉGAlim. Les agriculteurs, en règle générale, y ont été très favorables, pour la bonne et simple raison que seule l'intégration leur offre une certaine lisibilité du prix, en particulier de leur trésorerie.

Par ailleurs, vous dites que les organisations de producteurs (OP) seraient moins efficaces. Mais, selon la description que vous en faites, l'organisation à laquelle vous appartenez n'est pas très éloignée de l'intégration, à la différence près que vous ne connaissez pas votre prix de reprise. Or, je constate qu'en France, à l'heure actuelle, les seuls qui s'en sortent sont, non pas les indépendants qui vendent localement, mais ceux qui participent à un système intégré, dans le cadre d'un contrat tripartite ou bipartite, coiffé par un organisateur, souvent un industriel. Pourquoi cela marche-t-il bien ? Parce que c'est humain. On ne cesse de nous répéter que les agriculteurs n'ont pas de prix garantis, mais ce n'est tout de même pas la seule profession à se trouver dans cette situation.

C'est vrai, il y a la loi de l'offre et de la demande, et les consommateurs, dit-on, ne sont pas prêts à payer les prix demandés. Mais ce n'est pas au législateur de rétablir des rapports humains.

Vous qui êtes de la région Pays-de-la-Loire, vous savez que nous avons quelques beaux exemples de productions dans lesquelles tout le monde s'est mis autour de la table afin que chacun s'y retrouve, y compris les producteurs. Ne croyez-vous pas que les chambres d'agriculture devraient faire beaucoup plus de communication, organiser davantage de

réunions avec différents industriels et producteurs locaux, pour encourager ce système d'intégration et contribuer à rétablir ce lien humain ?

M. Yannick Kerlogot. Les membres des chambres d'agriculture ont été récemment renouvelés à l'occasion des élections. Quel est le type de relations qu'entretient l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture avec la grande distribution ? Je suis élu d'un territoire, les Côtes-d'Armor, dans lequel l'élevage est particulièrement présent. Depuis des décennies, les agriculteurs se rendent massivement dans des grandes surfaces pour dénoncer la concurrence très sévère qu'ils subissent du fait des prix particulièrement attractifs, pour ne pas dire autre chose, des produits importés. Une chambre d'agriculture, par définition, représente la profession. Comment défendez-vous les agriculteurs face à la grande distribution ?

Mme Cendra Motin, présidente. Beaucoup d'exploitants vendent leur production à des coopératives, lesquelles sont également très présentes au sein des chambres d'agriculture. Là encore, la relation est souvent déséquilibrée – c'est, en tout cas, ce que nous disent beaucoup d'agriculteurs. En tout cas, on a le sentiment que la relation entre les producteurs et les coopératives est affectée par une certaine perte de sens et de valeur – qu'elle soit marchande ou humaine – parce qu'ils ne se sentent plus protégés face à la grande distribution.

En ce qui concerne les interprofessions, il semble que, si les indicateurs de prix sont bien élaborés, leur publication soit plus problématique, notamment pour le porc. Quelle est votre analyse de ce problème ? Que font les chambres pour que ces indicateurs soient publiés ?

Enfin, je réitère la question du rapporteur : que ce soit en direct ou via des coopératives, quel impact le SRP a-t-il pu avoir sur le prix fait aux producteurs ? Certains d'entre eux nous ont expliqué qu'on leur avait demandé de baisser leurs prix pour rester dans les prix psychologiques proposés aux consommateurs.

M. Claude Cochonneau. En ce qui concerne l'intégration, force est de constater que, ces dernières années, compte tenu de l'évolution de l'économie agricole – liée à la mondialisation, au dérèglement climatique, à la suppression au plan européen de presque tous les dispositifs de régulation... –, beaucoup de productions ont atteint un niveau d'instabilité qu'elles n'avaient pas connu depuis un certain temps. Au pays des aveugles les borgnes sont rois, et un contrat d'intégration pouvait donc apparaître, tout compte fait, comme une aubaine et une solution. L'intégration, en tout état de cause, est une forme de contractualisation. Le terme a une connotation péjorative parce que, dans le passé, les agriculteurs qu'on obligeait à s'intégrer n'étaient pas forcément ceux qui étaient les plus à l'aise financièrement – l'intégration apparaissait comme une solution de recours. Mais, sous son aspect contractuel, elle peut avoir un réel intérêt.

Vous avez également évoqué, madame Leguille-Balloy, les démarches qui permettent d'améliorer, au plan local, l'organisation de la filière et la répartition de la valeur. C'est vrai mais, souvent, de telles démarches sont liées à un signe de qualité. Les opérateurs qui peuvent dire non à la grande distribution se comptent sur les doigts d'une main, en France : je pense au poulet de Loué, au Babybel... Prenons l'exemple du poulet de Loué, que je connais bien : les producteurs jouent sur la mise en bâtiment, c'est-à-dire sur les vides sanitaires. Le système est assez sophistiqué car il varie selon la date d'investissement, de sorte que les jeunes qui viennent d'investir ont des vides sanitaires moins longs que les plus âgés – je les défends car c'est plutôt bien organisé. Cela dit, sans entrer dans le détail, ils arrivent à créer de la rareté :

en mettant moins en marché, ils suscitent le besoin, ce qui leur permet de jouer sur le prix. Il s'agit d'une démarche contractuelle.

En ce qui concerne la relation avec les grandes et moyennes surfaces (GMS) et la coopération, je précise que les chambres d'agriculture représentent l'agriculture, la défense des agriculteurs étant plutôt confiée aux syndicats. Néanmoins, nos analyses économiques – qui correspondent au cœur de métier des chambres d'agriculture – permettent de montrer assez facilement les dysfonctionnements de la répartition de la valeur, filière par filière. Nous sommes donc en mesure d'apporter, notamment aux syndicats, des éléments pour qu'ils puissent défendre les intérêts des agriculteurs face à la grande distribution, grande distribution que nous côtoyons par ailleurs. Nous concluons même parfois des conventions avec elle.

Il en va de même avec les coopératives, qui sont membres des chambres d'agriculture. Elles ont des droits mais aussi des devoirs, qu'elles ne doivent pas manquer de vous rappeler lors de leurs auditions, notamment celui d'accepter tous les produits, ce que n'est pas obligé de faire un opérateur privé. Elles ont cependant un travers : dans certains cas, le fait que la coopérative soit engagée dans la transformation – et non dans la distribution, ce que nous regrettons beaucoup, avec le recul – l'oblige, pour rester dans la course, à adopter le même comportement qu'un industriel. La coopérative qui a investi dans un abattoir, par exemple, doit avoir le même comportement qu'un abattoir privé.

Mme Cendra Motin, présidente. Le statut de coopérative impose précisément d'autres devoirs.

Mme Françoise Crété. Je suis persuadée que nous avons besoin des différents acteurs. Tout à l'heure, on évoquait l'intégration. Le problème, avec les coopératives, c'est que les producteurs qui travaillent avec elles – c'est mon cas – ont parfois le sentiment d'être intégrés. Est-ce un bien ou un mal ? En tout cas, dans mon département, deux usines de betteraves sont en cours de fermeture et on s'aperçoit que la coopérative, qui a le devoir de prendre tous les volumes – notamment dans la production laitière –, offre tout de même aux producteurs l'assurance de voir leur marchandise commercialisée. Mais il est vrai que, s'agissant du prix, on est obligé d'avoir confiance. Par ailleurs, certaines coopératives présentent l'avantage d'avoir la puissance suffisante pour aller sur des marchés européens, même si nous regrettons que ceux-ci soient marqués par une distorsion de concurrence très forte que l'Europe devrait atténuer.

En ce qui concerne le seuil de revente à perte, tous les outils qui ont été créés seront inutiles s'il n'y a ni contrôle ni sanctions. On demande à Lactalis de publier ses comptes, mais comment les y obliger si le non-respect de cette obligation n'est passible d'aucune sanction ?

M. Grégory Besson-Moreau, rapporteur. Sur ce point, vous ne répondez pas à ma question car, pour qu'il y ait sanction, il faut qu'il y ait plainte.

Je vous écoute depuis presque une heure et nous avons entendu beaucoup de confédérations, de coordinations et différentes interprofessions : tous, vous nous expliquez que vous ne gagnez pas assez – nous le savons : c'est la raison d'être de la loi ÉGAlim –, mais aucun ne nous dit pourquoi ! Je réitère donc ma question : quelle est, selon vous, vous la mécanique qui empêche l'augmentation du prix ? Est-ce parce que les industriels, qui veulent être compétitifs par rapport à ceux de leurs concurrents qui vendent des produits polonais sur le territoire français, ne vous payent pas suffisamment ? Est-ce parce que la grande distribution leur met la tête sous l'eau ?

Je comprends les craintes que vous éprouvez, mais, à un moment donné, il faut sortir du bois et nous expliquer les choses. Aujourd'hui, j'ai le sentiment que personne n'ose le faire.

Mme Martine Leguille-Balloy. Revenons à la production laitière. Dans ce secteur, nous nous efforçons d'aider les agriculteurs. Nous les avons invités à déposer plainte auprès du médiateur. En Bretagne, la Coordination rurale, je crois, l'a fait, mais peu se sont saisis des outils que nous leur proposons. Les chambres d'agriculture ne nous ont pas aidés : c'est nous qui allons chercher les producteurs.

Mme Cendra Motin, présidente. Si nous vous interrogeons sur le SRP, c'est parce que certains nous ont dit qu'il avait eu un impact direct sur leurs prix. Ce n'est donc pas un contrôle qui réglera le problème. Pouvez-vous nous confirmer que ce type de pratiques existe ?

M. Claude Cochonneau. Monsieur le rapporteur nous demande où est le problème. Il n'est pas besoin d'avoir fait une grande école de commerce pour savoir que le revenu est égal au prix moins les charges. Dès lors, il y a deux problèmes. Premièrement, l'ensemble de nos charges – y compris les services des chambres d'agriculture – sont plus élevées que celles de nos principaux concurrents, sauf en matière de foncier, car nous avons la chance, en France, d'y avoir plus facilement accès, que ce soit par location ou par achat, que certains de nos concurrents européens.

Le second problème est lié à la composition du prix payé au producteur. Or, il ne manque que quelques centimes par litre de lait ou par kilo de viande. Comment se fait-il que l'agriculture française qui, sur les aspects purement techniques – nombre de kilos de porc produits, rendement à l'hectare... – est la championne du monde ne soit pas également au premier rang, tant s'en faut, sur le revenu ? Il faut faire en sorte de trouver – et c'est l'objet de nos travaux – ces quelques centimes manquants entre la production et le consommateur, sans pour autant forcément augmenter le prix à la consommation. Nous avons quelques pistes. Je pense, par exemple à la durée d'amortissement des investissements de la grande distribution. Alors que les agriculteurs amortissent leurs bâtiments sur quinze ou vingt ans – parce qu'ils ne peuvent pas faire autrement –, la grande distribution amortit parfois les siens sur cinq ans. En jouant sur la durée d'amortissement, on peut déjà récupérer quelques centimes.

M. Thierry Fellmann, directeur « Économie, agriculture et territoires » de l'APCA. En ce qui concerne l'augmentation du seuil de revente à perte, vous évoquez un effet pervers : les prix aux producteurs baisseraient pour ne pas augmenter le prix « conso ». Je rappellerai deux éléments. Tout d'abord, les distributeurs faisant très peu de marges sur certains produits et se rattrapant donc sur d'autres, l'augmentation du seuil de revente à perte avait pour objectif d'assurer une meilleure répartition. Il s'agit d'un dispositif expérimental. Interrogez les distributeurs : demandez-leur quels sont précisément les produits sur l'achat desquels ils sont obligés de faire pression à la baisse. Ensuite, on regardera, produit par produit, si les prix de vente des producteurs sont, ou non, exagérément élevés par rapport à leurs coûts de production et si l'application du seuil de revente à perte implique – pourquoi pas, c'est une hypothèse – une augmentation du prix consommateur. Mais si, en appliquant un seuil de revente à perte minimal, *in fine*, le consommateur ne paye pas assez cher par rapport au coût de production, c'est qu'il y a un problème sur l'ensemble de la chaîne. On pourra en tirer un certain nombre d'enseignements, soit sur le coût de production du produit de base, qui pourrait être encore moins cher – mais c'est difficile –, soit sur la chaîne de valeur. En tout cas, il faut étudier chaque produit ; c'est tout l'intérêt d'un dispositif expérimental. En règle

générale, au plan économique, pour beaucoup de produits sur lesquels il y a des pressions fortes sur les producteurs, les marges sont bien supérieures au seuil de revente à perte.

Il n'y a donc pas de problème, sauf peut-être pour quelques-uns d'entre eux. Aidez-nous à les identifier, et nous travaillerons avec les producteurs sur les coûts de production.

En ce qui concerne les indicateurs de coûts de production, c'est un aspect positif de la loi ÉGAlim que d'avoir mis cette notion sur la table. Dans ce domaine, nous rencontrons au moins deux difficultés qui sont étudiées par les interprofessions. Premièrement, faut-il intégrer, intégrer partiellement ou ne pas intégrer les aides dans les coûts de production ? Actuellement, dans la plupart des cas, les opérateurs proposent de les déduire ; l'aide est donc intégralement captée par l'aval, peut-être jusqu'au consommateur. Mais on peut en débattre : une partie des aides pourraient être utilisées par le producteur pour innover, investir, prendre des risques. La deuxième difficulté tient à la rémunération du travail non salarié et à la valeur qu'on lui donne. Cette question n'est pas facile à résoudre car, selon l'emplacement des opérateurs dans la chaîne alimentaire, certains tirent cet indicateur le plus bas possible.

Deux autres points me semblent importants. En ce qui concerne les pratiques déloyales des distributeurs, l'Europe, je le rappelle, a adopté, le 17 avril dernier, une directive sur la question. Certes, le dispositif est déjà en vigueur au niveau national, mais le fait qu'il soit appliqué au niveau européen est une avancée. Ensuite, la question de savoir si l'on parvient à convaincre les producteurs de porter plainte contre leurs acheteurs se pose de manière récurrente. Oui, l'arsenal juridique existe et, en principe, il protège le producteur. Mais il faut juger de l'efficacité de la loi à l'épreuve des faits.

Je conclurai par un point positif. Les distributeurs commencent à solliciter les chambres en vue de construire, à l'échelle d'un territoire, des relations contractuelles et une chaîne de valeur un peu plus vertueuse. Cela répond en partie à votre question, monsieur le rapporteur. Le problème vient notamment du fait que, dans le secteur alimentaire, la construction de la chaîne de valeur repose sur un raisonnement fondé sur le prix : le consommateur voulant payer le moins cher possible, le distributeur s'efforce de faire des coups en achetant le moins cher possible aux transformateurs, qui essaient eux-mêmes d'acheter le moins cher possible à l'agriculteur, lequel a peu de variables d'ajustement : il supporte donc des variations de revenus d'une année sur l'autre. Le problème est donc lié au fait qu'on n'est pas capable – cela rejoint la question de l'intégration – de créer une chaîne de valeur un peu plus robuste, dans laquelle les volumes et les prix seraient davantage stabilisés. Cela ne doit pas forcément concerner l'intégralité de la production, car la loi de l'offre et de la demande existe bien. Mais on pourrait imaginer, à l'échelle d'un territoire, et les chambres y travaillent, des stratégies de développement « produit » un peu plus robustes, du producteur jusqu'au distributeur et au consommateur qui, s'il n'est pas un acteur économique au sens strict, est en bout de chaîne et fait la pluie et le beau temps. L'alternative consisterait à revenir à des mesures de régulation des volumes, mais plus personne ne le conçoit.

Encore une fois, les grandes surfaces commencent, c'est nouveau, à solliciter les chambres d'agriculture pour développer ce type d'approche. C'est donc plutôt positif, même si c'est encore très anecdotique. C'est un signal faible, comme on dit en économie.

Mme Cendra Motin, présidente. Nous n'avons pas évoqué, je crois, le rôle du médiateur des prix, qui est très important car il peut recevoir les plaintes. Certes, la démarche demeure difficile, mais nous avons souhaité la rendre plus accessible aux producteurs en y incluant un tiers.

Je vous remercie beaucoup de vous être rendus disponibles. Il est possible que le rapporteur revienne vers vous pour vous poser d'autres questions. N'hésitez pas, de votre côté, à nous écrire pour compléter vos propos, en précisant, le cas échéant, que vous souhaitez que certaines de vos remarques ne soient pas rendues publiques. Vous devez vous sentir entièrement libres de vos propos.

La séance est levée à douze heures quarante.



Membres présents ou excusés

Commission d'enquête sur la situation et les pratiques de la grande distribution et de ses groupements dans leurs relations commerciales avec les fournisseurs

Réunion du jeudi 9 mai 2019 à 11 h 40

Présents. - M. Thierry Benoit, M. Grégory Besson-Moreau, Mme Michèle Crouzet, M. Yves Daniel, M. Yannick Kerlogot, Mme Martine Leguille-Balloy, Mme Cendra Motin, M. Hervé Pellois, M. André Villiers