

Pourquoi miser sur la valorisation des produits ?



Edito

« *Un paysan doit vivre de son travail* ». Or toutes les crises que nous connaissons actuellement: crise laitière, crise bovin viande, crise des filières fruits et légumes et viticoles, sont la preuve irréfutable que le modèle agricole actuel ne permet pas aux paysans de vivre.

La cause de ces crises: une libéralisation mondialisée aberrante de l'agriculture qui oblige chaque acteur de la filière à réaliser des économies d'échelle, avec pour conséquence directe une qualité douteuse et une détérioration de l'environnement. Les terres agricoles deviennent des enjeux de placement et les produits agricoles transitent d'un continent à un autre et parfois même, reviennent au point de départ après avoir fait le tour du globe. Les prix sont alors tirés vers le bas et, dans les pays du nord, on soutient les grosses structures à coups de subventions.

Ces crises sont alors un signal pour une « *révolution* » de l'agriculture. Il est nécessaire de se tourner vers des systèmes de production et de commercialisation qui valorisent les produits.

Le paysan doit vendre son produit en prévoyant une marge pour couvrir les investissements et autres frais complémentaires et pour rémunérer son travail. Nombre de paysans aujourd'hui ne comptent en effet pas leurs heures pour parvenir à maintenir en vie leur ferme. C'est alors un problème de société qui dépasse la seule sphère agricole: il faut revaloriser la valeur des produits agricoles et le travail des paysans. La politique agricole commune européenne doit être réorientée pour appuyer économiquement et techniquement des systèmes vertueux qui promeuvent la qualité, le bien-être animal et la rémunération du travail du paysan.

Bernard Richard,
vigneron et maraîcher, membre de l'AGAP

DANS UN CONTEXTE DE CHUTE DES PRIX, VALORISER SES PRODUITS EST UNE QUESTION DE SURVIE.

CELA IMPLIQUE LE DÉVELOPPEMENT DE DÉMARCHES QUI ATTESTENT DE LA QUALITÉ ET DE PRATIQUES AGRICOLES RESPECTUEUSES DE L'ENVIRONNEMENT ET DU BIEN ÊTRE ANIMAL. IL S'AGIT AUSSI DE RECONSTRUIRE UNE RELATION AVEC LES CONSOMMATEURS. DE CES EFFORTS, DÉCOULENT LA RECONNAISSANCE DU PRODUCTEUR, SA RÉMUNÉRATION ET SA SATISFACTION PERSONNELLE.

> Faire reconnaître son travail

La qualité doit être officiellement reconnue, identifiable et vérifiable par le citoyen. Les certifications officielles permettent ainsi de distinguer les modes de production (taille d'atelier, niveau d'intensification, utilisation des intrants, etc.). Actuellement, quatre signes de qualité existent, basés sur le respect de cahiers des charges: les certifications AOP*, IGP*, STG*, l'Agriculture Biologique, les labels agricoles (label rouge,...) et les certificats de conformité. Les cahiers des charges de ces signes de qualité sont plus ou moins proches de la démarche de l'agriculture paysanne. Certaines marques comme Demeter (biodynamie), Nature & Progrès et Biocoherence se sont développées en parallèle et attestent d'une démarche plus aboutie. Par exemple, Nature & Progrès a été créée en réponse au développement de l'agriculture biologique industrielle et d'importation. À des exigences techniques correspondant à l'AB s'ajoutent des aspects économiques et sociaux, comme les circuits courts et l'approvisionnement local. Une autre particularité: un groupe de paysans et de consommateurs élaborent conjointement les cahiers des charges Nature et Progrès. Les consommateurs sont alors



partie prenante du processus de certification, qui n'est pas délégué à un tiers. A noter que les produits Nature & Progrès, contrairement aux produits Demeter et Biocoherence ne sont pas certifiés par le label AB.

> Se rapprocher du consommateur

La certification renvoie à la notion de transparence. Car si l'agriculture paysanne reconnaît l'intérêt des labels comme garantie pour les consommateurs, elle valorise d'autant plus l'ouverture de sa ferme, la création de liens directs avec la population. Par exemple, dans le système des AMAPs, les adhérents doivent se rendre sur la ferme pour donner des coups de main aux producteurs. Ils découvrent alors les pratiques des paysans. D'autre part, ils se réunissent au moins une fois par an pour renouveler les contrats et ont accès à la comptabilité précise, afin de définir avec le paysan le prix du panier.

« Avec mon AMAP, je n'ai pas besoin de la certification officielle de l'agriculture biologique », explique un maraîcher, installé à Salles, sur un hectare. « Les consommateurs savent comment je travaille, la confiance est à la base de notre relation ».

> Vendre à un juste prix

Démontrer la qualité de ses produits et s'affranchir des intermédiaires revalorisent évidemment le prix de vente. Le paysan qui vend un fromage vend aussi l'entretien du territoire, la proximité, l'image de son terroir, un savoir-faire...

Quoi qu'il en soit, le prix de vente doit rémunérer le paysan. Il est souvent difficile à établir dans des systèmes de vente directe. Le paysan étant tiraillé entre le prix du marché et le prix qui couvre ses coûts de production et rémunère son travail. Un prix de vente rémunérateur est en effet défini en fonction des charges opérationnelles, de structure, des besoins en trésorerie (remboursement des emprunts et prélèvements du paysan) et du temps de travail du paysan.

*** Points forts :**

- > Faire reconnaître son travail
- > Travailler avec la nature
- > Rémunérer son travail

*** Points de vigilance :**

- > Apprendre à communiquer avec les consommateurs
- > Investir du temps dans la commercialisation
- > Savoir gérer les contrôles éventuels des organismes certificateurs

L'AGAP constitue un espace de rencontre et de dialogue permettant les échanges d'expériences, la prise de recul et l'intelligence collective. Elle est aussi au service des paysans qui peuvent s'en saisir pour lancer des actions collectives, selon les besoins qu'ils identifient localement.

*AOP : Appellation d'Origine Protégée, IGP : Indication Géographique Protégée, STG : Spécialité Traditionnelle Garantie

ET DU CÔTÉ DE LA VIGNE: QUALITÉ ET CLIENTÈLE PRIVILÉGIÉE

Avec l'avènement de l'ouverture du marché par le négoce, les prix du vin ont chuté. Dans le Bordelais, on a connu des prix au tonneau autour de 900 € vendu au négoce pour du vin en conventionnel et de 1 800 € pour du vin en bio. Le bordeaux rouge bio a aujourd'hui perdu 700 € en quelques années. Comment s'émanciper ou avoir une influence sur ces acteurs de la filière qui captent toute la valeur ajoutée?

À cela s'ajoute une crise identitaire de l'AOC. La stratégie devient celle des volumes. Associée à cette logique, la production de vin de France implique une qualité moindre. La standardisation des pratiques, encadrées par des normes toujours plus strictes, vient compléter le tableau.

La viticulture paysanne, quant à elle, essaie de travailler la diversité: les goûts, les produits, les cépages, et le travail du vigneron. C'est sur ce créneau qu'il faut jouer pour valoriser ses vins.

Les vignerons paysans ont aussi un réel avantage dont ils doivent se servir: plus que du vin ou même plus qu'un cahier des charges, ils vendent un rapport à la terre fondé sur son respect, sur sa préservation.



Paroles de paysan: « La qualité de mon produit est essentielle dans mon travail de paysan »

Après un BTS en œnologie, Michaël s'est décidé il y a deux ans à prendre la suite de son père sur la ferme familiale, en y apportant sa touche personnelle: conversion en agriculture biologique, remplacement progressif, pendant trois années, du troupeau ovin viande par des brebis laitières et mise en place d'un atelier de transformation en fromage.

Renforcer l'autonomie alimentaire du troupeau

Il a choisi des brebis basco, une race rustique des Pyrénées, avec une production relativement faible, soit 0,67 L de lait par jour et par brebis. « Elles sont très tranquilles, agréables à manipuler même si les agnelages sont parfois difficiles ». Aujourd'hui, 80 brebis sont à la traite et elles permettent une production de 1,5 tonne de fromage à l'année. Il fait de la tomme, affinée pendant 4 mois, et se lance dans la confection de yaourts.

10 hectares de prairies permanentes, 10 hectares de prairies temporaires pour les foin, 3 hectares de trèfles et 2 hectares de céréales ne permettent pas encore l'autonomie du troupeau. « Je me fournis en céréales bio et je récupère des sous-produits, comme du son ou des tourteaux », explique le jeune paysan. Aussi, il souhaite à terme diminuer la surface en vigne, de 10 hectares actuellement à 5 hectares. Les inter-rangs sont cependant valorisés pendant 5 mois pour le pâturage des brebis qui y trouvent une partie de leur alimentation depuis fin octobre, après les vendanges, jusqu'à fin mars, avant l'apparition des raisins. Les prés sont donc « économisés » et permettent de produire le foin nécessaire pour l'hiver.

Rechercher la qualité et non la productivité

Tous les produits issus de l'élevage sont vendus directement, soit à la ferme pour le fromage ou dans des AMAPs pour les agneaux. La demande est importante: ce sont les AMAPs qui ont démarché Michaël et non l'inverse. Seul le vin est vendu au négoce, faute de clientèle pour

la vente en direct. Mais Michaël désire perfectionner la maîtrise de son atelier viticole et augmenter sa production.

La qualité du produit est pour lui un élément essentiel dans son travail de paysan. La gestion de l'alimentation est ainsi déterminante pour la qualité du produit final. Laure, une éleveuse de chèvres à Coutras, explique : « Il faut trouver l'équilibre. La ration se définit en fonction du potentiel génétique des animaux et doit comprendre des fibres (foin, fourrage) qui apportent la matière grasse, des protéines provenant des tourteaux ou des céréales et de l'énergie, provenant aussi des céréales comme le maïs ou du son ». Ainsi, la qualité de chaque aliment de la ration définit la qualité des matières grasses ou des protéines et donc la qualité du fromage. Par ailleurs, les races rustiques ont une productivité moindre car elles n'ont pas été sélectionnées sur ce critère. On cherche donc moins la productivité mais la qualité. « Et en plus mes brebis se contentent d'une alimentation plus simple et ont besoin de moins de frais de vétérinaire! », précise Michaël.

Expliquer ses pratiques

Grâce à la vente en circuit court, que ce soit à la ferme ou dans les AMAPs, Michaël peut parler de ses produits et de ses pratiques. Le lien avec le consommateur est alors d'autant plus fort et la qualité est d'autant plus appréciée. Reste encore à travailler la commercialisation du vin afin de limiter la vente au négoce en dessous des coûts de revient. « Il faut que le fromage soit un produit d'appel pour le vin afin que je puisse vendre des bouteilles directement à la ferme ». La certification biologique lui permet aussi de vendre en biocoop, ou dans des magasins spécialisés et ainsi trouver des alternatives pertinentes pour commercialiser son vin. « Je pense aussi à proposer aux biocoop des contrats fromage + vin afin de pouvoir écouler mon vin autrement », explique le paysan.

L'Agriculture Paysanne doit permettre à un maximum de paysans, répartis sur tout le territoire, de vivre décemment de leur métier en produisant sur une exploitation à taille humaine, une alimentation saine et de qualité, sans remettre en cause les ressources naturelles de demain.

Elle doit participer avec les citoyens à rendre le milieu rural vivant dans un cadre de vie apprécié par tous.



La nature est le principal capital des paysans: il est essentiel de travailler avec elle et non contre elle

- Maintenir la fertilité des sols sur le long terme.
- Privilégier la biodiversité domestique et la mixité des productions.
- Préserver les ressources naturelles et les partager de manière équitable.

Développer l'autonomie des fermes

- Rester maître des décisions à prendre sur sa ferme.
- Limiter les achats en semences et en aliments pour animaux, préférer les produire soi-même et valoriser les ressources locales.
- Limiter sa dépendance aux énergies fossiles dont les prix ne font que monter.
- Maîtriser son endettement et sa dépendance aux aides.

Développer la qualité et le goût des productions agricoles

- Produire de façon transparente pour le consommateur.
- Respecter les cycles naturels et le bien-être animal.
- Apprécier sa propre production pour mieux la vendre.
- Choisir un label qui nous correspond.

Répartir équitablement les volumes de production

- Dégager un revenu suffisant sur une surface et des tailles d'ateliers raisonnables pour permettre à d'autres paysans de travailler.
- Mieux valoriser ses produits.
- Améliorer sa marge nette par unité produite en limitant la capitalisation, en réduisant les intrants, etc.



Le paysan est un acteur local dynamique

- Entrer dans un réseau local de partage agricole.
- Ouvrir sa ferme régulièrement au public.
- S'investir dans la vie citoyenne.

Permettre aux paysans de transmettre leurs fermes aux nouvelles générations

- Limiter les agrandissements et les investissements qui seraient trop lourds pour que la ferme soit reprise.
- Sécuriser son foncier.
- Intégrer son temps de travail dans le calcul de son coût de production pour assurer la viabilité de la ferme et ne pas décourager des volontés d'installation.
- Rendre la ferme agréable à vivre et s'inscrire dans un réseau de solidarités.

Avec le soutien de:



Association Girondine pour l'Agriculture Paysanne:

8 rue de la Course 33000 Bordeaux - Tél.: 05 56 52 26 79 - Email: agap33@orange.fr - www.agap33.org



Vous souhaitez soutenir l'Agriculture Paysanne, accompagner ou partager votre expérience avec un réseau de paysans et candidats à l'installation ?

Bulletin d'adhésion à l'AGAP

Nom: Prénom:

Production / Projet:

Adresse:

Ville: Code Postal:

Téléphone: Email:

Montant de l'adhésion: 10 € Adhésion de soutien: montant libre (chèque à l'ordre de l'AGAP)