

RAPPORT DE MISSION

**LE DEVENIR DE LA PRODUCTION
FRUITIÈRE EN FRANCE**

Régis Hochart

**Membre du
Conseil Économique, Social et Environnemental**

- Décembre 2014 -

SOMMAIRE

INTRODUCTION	7
SYNTHÈSE	9
Analyse de la filière	9
<i>Évolution de la production</i>	9
<i>Commercialisation</i>	10
<i>Une filière économique complexe</i>	11
<i>des producteurs très divers en terme de spécialisation et d'organisation technique et commerciale et des circuits de mise en marché variés</i>	11
<i>une ambiguïté dans le rôle des OP</i>	11
<i>des initiatives convaincantes</i>	11
<i>mais peu de perspectives partagées à long terme</i>	11
Synthèse du diagnostic	12
Des propositions pour un Verger Français Durable	12
<i>Enjeux et Objectifs: répondre toujours mieux à la demande</i>	12
<i>Les enjeux:</i>	12
<i>Les objectifs</i>	13
Les propositions	13
<i>Mieux organiser la production et les marchés</i>	13
<i>Les débouchés</i>	13
<i>Rénover, redéployer le verger</i>	13
<i>Mieux organiser la production, regrouper l'offre</i>	14
<i>Maintenir une diversité des circuits de distribution</i>	14
<i>Gérer les crises</i>	14
<i>Valoriser les produits français</i>	14
<i>Différencier les productions</i>	14
<i>Communiquer sur la consommation de fruits</i>	15
<i>Développer des filières de proximité et les circuits courts</i>	15
<i>Innover</i>	16
<i>Modifier l'approche protection des cultures</i>	16
<i>Créer de emploi; promouvoir l'emploi local</i>	16
<i>Former</i>	17
<i>Adapter la Gouvernance</i>	17
ANALYSE DE LA FILIERE	20
I. Évolution de la production fruitière	20
a. <i>Préambule</i>	20
b. <i>Les espèces fruitières</i>	21
<i>Abricot</i>	21
<i>Cerise</i>	22
<i>Prune de table</i>	22
<i>Pomme de table</i>	23
<i>Pruneau</i>	24
<i>Kiwi</i>	24

Pêche-Nectarine.....	25
Poire.....	26
Raisin de table.....	26
Clémentine.....	27
Châtaigne.....	28
Noix.....	28
Noisette.....	29
Framboise, Cassis, Myrtille.....	30
Framboise.....	30
Cassis.....	30
Myrtille.....	31
c. Une spécialisation régionale.....	31
d. Les incertitudes de la production et des prix.....	31
e. Des coûts de production élevés.....	32
f. La question des produits phytosanitaires.....	32
II. La commercialisation.....	33
a. Une baisse de la consommation de fruits frais et une demande sociétale en évolution.....	33
b. Des circuits de distribution marqués par la prédominance de la Grande Distribution.....	34
c. Une offre qui reste très atomisée face à la demande :.....	36
d. Des stratégies non coordonnées entre les différentes espèces.....	36
e. Des débouchés hors l'hexagone.....	37
III. La transformation.....	37
a. Une production tournée vers le fruit frais... ..	37
b. et éloignée de la transformation.....	37
IV. Une filière économique complexe.....	38
a. Des producteurs très divers et des circuits de mise en marché variés.....	38
b. Une ambiguïté dans le rôle des OP.....	38
c. Des metteurs en marché aux objectifs différents.....	38
d. Des initiatives convaincantes.....	39
e. Mais peu de perspectives partagées à long terme.....	39
f. Un manque de connaissances et de références.....	39
g. Des outils de recherche développement.....	40
h. Une gouvernance inadaptée.....	41
i. Deux interprofessions:.....	42
SYNTHÈSE DU DIAGNOSTIC.....	43
DES PROPOSITIONS POUR UN VERGER FRANÇAIS DURABLE.....	45
I. Enjeux et objectifs.....	45
a. Les enjeux:.....	45
b. Les objectifs.....	46
c. Les atouts de l'arboriculture française.....	46
d. La volonté d'une réflexion à long terme oblige à:.....	46
II. les propositions.....	47
a. Mieux organiser la production et les marchés.....	47
Les débouchés : fruits frais ; fruits pour l'industrie.....	47
Rénover, redéployer les vergers.....	48
Mieux organiser les marchés, regrouper l'offre.....	49
Maintenir une diversité des circuits de distribution.....	50
Gérer les crises.....	51
b. Valoriser les produits français.....	52
Différencier les productions.....	52

Préambule.....	52
Les démarches de différenciation et de spécification.....	53
→ Identification territoriale.....	53
→ Valorisation de la provenance.....	53
→ Spécification par les signes officiels de qualité (SIQO).....	53
→ Spécification par des marques collectives.....	54
→ Différenciation par la qualité.....	54
→ Stratégie de marque privée.....	54
→ Positionnement sur le marché.....	54
→ Stratégies dans la lutte contre les bio-agresseurs:.....	55
Communiquer sur la consommation de fruits.....	56
c. Développer des filières de proximité et les circuits courts.....	56
d. Innover.....	58
Modifier l'approche protection des cultures.....	58
Créer de l'emploi ; promouvoir l'emploi local.....	60
Former.....	61
Adapter la Gouvernance.....	62
Filière:.....	63
Territoire:.....	63

ANNEXES.....66

I. Lettre de mission..... 66

II. Personnes auditionnées..... 67

INTRODUCTION

Au cours des dernières années - 2000/2013 - la production fruitière a considérablement évolué.

La surface des productions, l'organisation des producteurs, les processus de mise en marché, les circuits de commercialisation, la structure des échanges internationaux ont été l'objet de bouleversements profonds.

Il en résulte une situation inquiétante: les surfaces des espèces fruitières -à l'exception de l'abricot, du kiwi, de la prune d'ente, de la noix et de la noisette- sont dans une baisse constante que rien ne semble parvenir à enrayer. Cependant chaque espèce a ses spécificités, et il serait illusoire de penser qu'une solution simple et unique pourrait redresser cette situation préoccupante.

Au travers de ce rapport nous tenterons d'analyser les contraintes et atouts des différentes espèces fruitières.

La capacité de la filière à se développer implique que les bons diagnostics soient posés, afin que les solutions proposées aient une chance d'aboutir à des résultats positifs.

Nous évaluerons les possibilités d'améliorer la situation à court terme.

Nous nous attacherons aussi à nous projeter dans un avenir plus lointain, et à ébaucher des hypothèses de développement et d'orientation du verger français.

Le rôle des producteurs dans leur pérennité économique est essentiel, et leur regroupement un facteur incontournable. C'est réunis qu'ils peuvent élaborer des stratégies, créer les conditions d'un avenir durable, construire avec la recherche.

Ce verger est essentiel car producteur d'aliments favorables pour la santé publique; essentiel car pourvoyeur de valeur et d'emplois: 100 hectares de grandes cultures procurent 1 emploi; 100 hectares de vaches allaitantes (vaches de races à viande) procurent 2,4 emplois ; 100 hectares de vaches laitières 2,8 emplois et 100 hectares de vergers 35 emplois.

Nous nous intéresserons aux évolutions possibles, en terme de production, de marché, de transformation, de commercialisation et de consommation, ainsi qu'à la structure de l'emploi en production fruitière, notamment l'emploi saisonnier.

Les acteurs professionnels, économiques et institutionnels sont dans cette filière nombreux et leurs rôles et prérogatives se chevauchent souvent. Par ailleurs, il apparaît que certains aspects sont peu ou pas pris en compte. Nous proposerons une réflexion sur une gouvernance rénovée dont la vocation serait d'avoir en main un maximum d'outils opérationnels pour gérer, anticiper, orienter les productions d'une filière que nous considérons comme essentielle dans le paysage agricole français.

SYNTHÈSE

Analyse de la filière

Évolution de la production

En 2013, la production arboricole française couvre moins de 1% de la Surface Agricole Française, concerne 4% des exploitations agricoles et produit 5% de la valeur agricole.

Elle génère 21% de l'emploi agricole total, et 30% des emplois saisonniers.

Mais elle subit de manière quasiment généralisée une préoccupante érosion continue, les surfaces se réduisant année après année -à l'exception de la noix, la noisette, l'abricot, le pruneau et le kiwi -; conséquence, les volumes produits sont en baisse, les exportations sont plutôt en régression alors que les importations augmentent fortement.

Le déficit de la balance commerciale, de 1,6 Md d'Euros/an sur la période 2008-2011, est passé à 1,82 Md d'euros en 2012, puis à 2,05 Mds en 2013.

Cette évolution générale ne doit pas masquer des différences considérables de situation des différentes espèces fruitières:

La Pomme, la Prune et l'Abricot, le Kiwi ont développé des stratégies de gammes variétales et des politiques d'exportation valorisantes.

La Cerise, qui subit peu l'influence de productions d'origine étrangère reste très tributaire des aléas climatiques, auxquels viennent se joindre de nouveaux problèmes sanitaires (*Drosophila suzukii*), et a peu développé de débouchés à l'exportation.

Le Pruneau vient de vivre une période dans un contexte de surproduction mondiale, qui semble s'estomper.

La Pêche, la Nectarine et la Poire sont confrontées à des situations de très grandes difficultés.

Clémentine et Raisin de table ont en commun une production nationale marginale par rapport à la consommation.

Noix et Noisette se situent dans des dynamiques de développement actif, notamment grâce à des marchés porteurs à l'exportation.

La situation économique de la Châtaigne française est favorable, mais des problèmes sanitaires (*Cynophila du châtaignier*) pénalisent les efforts des producteurs qui rencontrent par ailleurs des difficultés à s'organiser collectivement pour mettre en oeuvre les solutions techniques et pour répondre à la demande des transformateurs en progression.

Concernant les fruits rouges, les orientations sont très différentes entre la Framboise essentiellement destinée à une consommation en frais et le Cassis tourné vers la transformation industrielle.

La production arboricole française se caractérise par:

- une spécialisation régionale: la localisation des vergers a considérablement évolué au cours des trois dernières décennies, les territoires se sont spécialisés et la profession s'est globalement orientée vers des vergers très productifs.
- une production fruitière française principalement tournée vers le fruit frais: elle est peu investie dans la

fourniture de fruits à l'industrie, importante consommatrice de fruits.

- des incertitudes sur la production et les prix: la production est particulièrement tributaire des aléas climatiques et sanitaires. Les prix sont très liés à la qualité, l'abondance de la récolte nationale et internationale et la dynamique de la consommation très liée à la météo.. La possibilité ou non de stockage, selon les espèces, le niveau de regroupement de l'offre et le type de relations avec la distribution influent sur la gestion du marché.
- des coûts de production élevés: les coûts de production sont en moyenne plus élevés en France, principalement en raison du coût de la main d'œuvre, qui représente souvent plus de 50% des prix de revient. Ceci étant, avec la mise en place de l'exonération TODE (Travailleur Occasionnel ou Demandeur d'Emploi agricole) et du CICE (Crédit Impôt Compétitivité Emploi), les salaires sont dégagés de la quasi totalité des cotisations sociales.
- la question des produits phytosanitaires:
 - △ La production est très dépendante de l'usage des produits phytosanitaires (1% des surfaces, mais près de 15% des phytos) liée à la concentration de la production, son intensification, une recherche variétale orientée surtout sur le produit.
 - △ De nombreuses démarches alternatives sont développées, mais ne parviennent pas à réduire de manière significative leur usage, ce qui alimente une méfiance croissante des consommateurs.

Commercialisation

- La production fruitière est confrontée à une évolution de la consommation dans laquelle tous les produits frais sont en régression au profit de produits élaborés par les Industries Agroalimentaires qui disposent de moyens considérables pour développer la consommation de leurs produits (innovation/marketing) relayés par la distribution.

Dans ce contexte de réduction de la consommation, l'internationalisation des marchés permet l'introduction en France de fruits à des prix parfois inférieurs aux coûts de production français. Mais la filière paraît cependant adaptée à la production de fruits français différenciés.

Elle apparaît aussi adaptée à un développement des filières de proximité.

- des circuits de distribution marqués par la prédominance de la Grande Distribution:

La Grande Distribution est le canal de vente le plus important de fruits et légumes frais (près de 70%). Cependant les ventes sur les marchés, dans les magasins spécialisés, la RHD (Restauration Hors Domicile), les réseaux de proximité et la vente directe sont des espaces de vente importants.

Les différents circuits de distribution commercialisent en quantités différentes des produits entrée de gamme, milieu de gamme et premium (haut de gamme). La production française est dans la plupart des cas assez mal positionnée pour fournir les entrées de gamme, pour lesquelles le premier critère est le prix. A l'inverse, elle dispose d'atouts pour les produits milieu et haut de gamme. Elle dispose aussi de l'atout provenance (notamment provenance locale) qui devient une réassurance pour les consommateurs face aux scandales alimentaires qui suscitent une perte de confiance.

- Une offre qui reste très atomisée face à la demande :

L'offre en fruit demeure aujourd'hui très atomisée – si l'on excepte la noisette, le pruneau, et dans une moindre proportion la pomme, l'abricot et la clémentine. Ceci complique l'organisation de l'offre. Cette atomisation limite aussi la capacité de recherche de débouchés à l'export. Par ailleurs, il n'y a pas de stratégies coordonnées entre les différentes espèces.

- Des débouchés hors l'hexagone:

Alors que la production française de fruits a chuté de 31% entre 2000 et 2012, l'exportation hors hexagone ne s'est tassée que de 10%. Ces 5 dernières années elle s'est même presque maintenue. Elle représente une part significative pour certaines espèces:

Elle représente 40% de la production nationale pour la pomme, 35% pour le kiwi, 32% pour l'abricot, 29% pour le raisin de table, 26% pour la prune, 16% pour la pêche.

Le prix à l'export de la pomme a régulièrement augmenté, et il est notable que pour des produits tels le kiwi ou

le raisin de table, les prix exports sont sensiblement supérieurs aux prix import.

La Noix et la Noisette se sont beaucoup développées en s'appuyant sur l'exportation.

Le lien est fort entre la structuration de l'espèce fruitière et le développement de l'export;

Une filière économique complexe

des producteurs très divers en terme de spécialisation et d'organisation technique et commerciale et des circuits de mise en marché variés

L'individualisme et le comportement spéculatif restent une composante forte dans la profession arboricole; les producteurs organisés en OP représentent 50% des producteurs, et ce pourcentage progresse peu. Individuels, coopératives, Sica (Société d'intérêt collectif agricole) et expéditeurs se répartissent la mise en marché.

une ambiguïté dans le rôle des OP

Les Organisations de Producteurs sont des outils dont la principale vocation est de regrouper l'offre. Mais simultanément c'est un « ticket d'entrée » obligatoire pour l'accès aux PO (Programmes Opérationnels) de l'OCM (Organisation Commune de marché)

des initiatives convaincantes

Une multitude d'initiatives et de réalisations locales, territoriales ou « produit » témoignent de vraies dynamiques.

mais peu de perspectives partagées à long terme

- Un manque de connaissances et de références

La filière se caractérise par une bonne connaissance du suivi des marchés, mais par une connaissance trop partielle des surfaces plantées, des coûts de production et des volumes à mettre en marché en fonction des périodes, des saisons....

- Des outils de recherche et de développement

Les organismes de recherche et développement publics et professionnels de qualité, Inra, Ctifl, Cirad, Irstea, renforcent actuellement les passerelles entre eux et avec les producteurs et les organismes de développement ou de soutien technique.

- Une gouvernance inadaptée

Au niveau national, la représentation des producteurs est peu lisible, d'émanation prioritairement syndicale, alors que sur les territoires l'action est surtout le fait des opérateurs économiques;

Au niveau territorial, les lieux de concertation manquent

- Deux interprofessions

Deux interprofessions interviennent dans la production fruitière: Interfel pour les produits frais et Anifelt pour les produits transformés

La simple coexistence de deux structures montre la difficulté de la profession d'intégrer dans une vision globale la production et ses différents modes de valorisation qui sont interconnectés.

Synthèse du diagnostic

Forces	Faiblesses
Un savoir faire et des équipements Des outils de différenciation valorisés Une demande de produits français et locaux Des situations favorables pour certaines espèces Des outils de recherche et de développement Des régions spécialisées Une bonne image du fruit français hors hexagone Une valorisation à l'exportation qui progresse, avec des volumes qui se stabilisent Un secteur pourvoyeur d'emploi	Une filière économique complexe <ul style="list-style-type: none"> ○ des producteurs très divers et des circuits de mise en marché variés et des metteurs en marché aux objectifs divers ○ une offre atomisée ○ une ambiguïté dans le rôle des OP ○ peu de perspectives partagées à long terme La question des produits phytosanitaires Des régions sans production fruitière Un manque de connaissances et de références Une gouvernance inadaptée
Opportunités	Menaces
De nouvelles demandes des consommateurs : <ul style="list-style-type: none"> • qualités différenciées, • nouvelles pratiques alimentaires • réduction de résidus des phytos • origine identifiée • circuits courts Développement de filières de proximité Développement de l'exportation Restauration Hors Domicile	Risque d'accroissement de compétition internationale : Espagne, Grèce, Maroc, Tunisie, Pologne, Chine... Risque de désintérêt des consommateurs Risque de marginalisation de certaines productions Recours à des prestataires de main d'œuvre hors hexagone

Des propositions pour un Verger Français Durable.

Enjeux et Objectifs: répondre toujours mieux à la demande

En s'appuyant sur ses atouts: savoir-faire, climat et terroirs adaptés, origine « France » reconnue à l'exportation, développement de l'Agroécologie, équipements productifs de qualité, recherche et développement publics et professionnels opérationnels, la France peut maintenir et développer son arboriculture.

Les enjeux:

Les enjeux de l'arboriculture française sont de répondre aux besoins:

- des agriculteurs ; assurer un revenu, permettre une qualité au travail, assurer la protection des risques de santé: risques musculo-squelettiques et sanitaires,
- de la société: créer des emplois, structurants pour les salariés, mieux protéger l'environnement, créer de l'activité économique et de la valeur, favoriser la santé publique,

- des consommateurs: fournir un produit de qualité gustative, alimentaire et sanitaire: proposer des produits de proximité, un prix adapté et favoriser la santé.

Les objectifs

- Développer la consommation de fruits frais français,
- Développer les fruits apportés à l'industrie,
- Développer l'exportation,
- Développer les circuits courts et la consommation de proximité,
- Renforcer la baisse de l'usage des produits phytosanitaires.

Pour y parvenir, nous devons actionner des leviers variés:

- Renforcer la compétitivité "prix"
- Rechercher d'autres formes de compétitivité :
 - par la proximité
 - par la différenciation
 - par la spécification
 - par l'innovation

Les propositions

Mieux organiser la production et les marchés

Les débouchés

Le débouché principal de la production fruitière française est le fruit de table; la fourniture pour l'industrie a peu intéressé les producteurs. Au cours des années, l'industrie de la transformation du fruit s'est développée, et trouverait intéressant d'augmenter son approvisionnement d'origine nationale.

La production de fruits français est et restera saisonnée; le fruit français doit valoriser sa saisonnalité; un allongement de la période de production de chaque espèce doit être manié avec précaution, les risques de concurrence entre espèces et origines à l'intérieur d'une même campagne étant réels, et les risques sanitaires augmentés. Il importe de favoriser la reconnaissance de cette saisonnalité pour certaines espèces, et la coordonner entre toutes les espèces.

La demande de fruits issus de l'agriculture biologique est en hausse, et on peut envisager que cette tendance va se poursuivre. Satisfaire cette demande va nécessiter une augmentation des surfaces en AB, qu'il faut soutenir.

La fourniture de fruits à l'industrie est possible au travers de deux approches:

la contractualisation pluriannuelle pour des vergers à double fin, permettant notamment une valorisation des écarts;

le développement de vergers dédiés à l'industrie; mécanisés, plantés avec des variétés bien adaptées à la transformation, ils pourraient représenter un débouché d'une vingtaine de millions d'euros. Des systèmes de contractualisation de longue durée (10 ou 15 ans) sont une nécessité.

L'exportation de fruits de moyen et haut de gamme est déjà développée dans certaines espèces. Elle est un débouché à renforcer, parce que rémunérateur, malgré les incertitudes économiques et géopolitiques qui y sont afférentes.

Rénover, redéployer le verger

Le verger français est insuffisamment renouvelé.

Pour répondre à l'évolution de la demande, pour différencier la production dans les territoires, pour en augmenter la résistance aux bioagresseurs, la rénovation est un impératif. Son accompagnement financier demeure un levier nécessaire.

Pour répondre à une demande locale, une réimplantation de vergers dans des régions dans lesquelles il a disparu est aujourd'hui intéressante. Elle peut permettre soit des installations de nouveaux agriculteurs, soit une diversification d'agriculteurs en place.

La production fruitière de coteaux et de montagne justifie une attention particulière. Le soutien à l'arboriculture de montagne devrait être étendu à l'arboriculture en zones accidentées.

Mieux organiser la production, regrouper l'offre

Le déséquilibre considérable entre le nombre de metteurs en marché, et le nombre d'acheteurs n'est pas favorable aux producteurs.

Le regroupement de l'offre est nécessaire, ainsi que la connaissance entre OP des volumes prêts à être mis sur le marché: Il y a nécessité à se regrouper, échanger et anticiper.

L'établissement de contrats équitables entre vendeurs et acheteurs doit se développer; leur « encadrement » par des accords interprofessionnels ou des obligations réglementaires est nécessaire; parallèlement, l'interdiction d'expédition avec des prix « après vente » doit être appliquée et justifie des contrôles stricts.

Maintenir une diversité des circuits de distribution

La GMS est le client principal des producteurs français; elle a ses propres contraintes et sa concurrence interne qu'il n'est pas possible d'ignorer.

Il est simultanément important d'optimiser ses relations avec les producteurs et de contenir sa part de marché.

Des accords interprofessionnels avec les acteurs de la distribution doivent être construits.

Par ailleurs, il est de l'intérêt même des producteurs de conserver une diversité de clients, voire d'être acteurs dans le développement de nouveaux circuits de distribution. La Restauration Hors Domicile doit faire l'objet d'une attention spécifique de la part des producteurs français pour des raisons économiques, mais aussi pédagogiques.

Gérer les crises

La démarche qui nous semble la plus importante à mettre en œuvre est une démarche d'évitement de la crise; dans un second temps, son anticipation, et dans un dernier temps sa gestion.

Les leviers que nous pouvons mettre en œuvre pour la gestion de crise sont peu abondants et coûteux; dans le cas de crise conjoncturelle, ils peuvent permettre à des exploitations arboricoles de surmonter une mauvaise année. Dans le cas de crises structurelles, s'ils ne sont pas accompagnés d'orientations qui réduisent les causes de la crise, ils ne font que retarder un peu l'issue fatale.

Les outils collectifs de gestion de crise compatibles avec la réglementation européenne sont peu nombreux: retrait, destruction des surplus, dons alimentaires, promotion.

Ils sont utiles et doivent être assouplis dans leur mise en œuvre

Créer les conditions qui permettent d'écartier les crises structurelles est nécessaire, ainsi que mieux anticiper pour limiter l'impact des crises conjoncturelles.

Les règles de la concurrence de l'UE sont génératrices de crises; la France doit s'engager pour les faire évoluer. L'UE ne doit-elle pas assumer les conséquences économiques de ses choix de politique étrangère? Mais avec quel budget?

Valoriser les produits français

Différencier les productions

La démarche de spécialisation permet au producteur et au metteur en marché une bonne acquisition des

connaissances techniques, économiques et de diminuer les coûts de production, (quoique elle ne soit pas dénuée de risques économiques et sanitaires); face à la concurrence, elles ne peuvent suffire; le fruit français a besoin de différenciation, de spécification et l'innovation est nécessaire.

Le maintien, puis le redéveloppement de l'arboriculture française peut s'appuyer sur quatre atouts:

- l'émergence d'un patriotisme consumériste,
- la recherche de produits de proximité par les consommateurs,
- l'image positive des fruits français dans les autres pays, qu'ils soient producteurs ou non,
- les besoins des entreprises de transformation,

Pour valoriser ces atouts, les leviers existent; ils sont divers, et des combinaisons entre eux peuvent s'avérer intéressantes,

- l'identification territoriale et la valorisation de la provenance,,
- le développement de filières de proximité,
- la spécification par les signes officiels de qualité.

Ces trois approches ont en commun d'affirmer les spécificités des productions et de renforcer leur ancrage territorial.

- La spécification par les marques collectives,
- la différenciation par la qualité,
- la différenciation par des marques privées,
- le positionnement sur le marché,
- les stratégies dans la lutte contre les bioagresseurs; nous avons envisagé quatre scénarios différents aux implications techniques, environnementales et économiques différentes.

Communiquer sur la consommation de fruits

Elle oblige à une communication et une pédagogie aux axes de communication pertinents:

- Communication collective générique: consommer des produits frais, nécessaire, mais difficile, puisqu'orthogonal avec les intérêts des IAA qui développent des produits 2e,3e et 4e gamme;
- Communication collective sur les fruits: des pas importants ont été réalisés avec la campagne consommer 5 fruits et légumes par jour ;
- Communication collective concertée entre les différentes espèces de fruits frais, domaine de compétence des interprofessions ;
- Communication sur les temps de consommation au cours de la journée;
- Communication pour redonner au fruit frais le statut de dessert qu'il a perdu dans un repas « ordinaire »;
- Communication auprès des jeunes enfants, pour leur donner les repères gustatifs que les 18/40 ans ont perdu;
- Valoriser la RDH (Restauration Hors Domicile) comme débouché, mais aussi comme levier pédagogique vis à vis des jeunes et des adultes.

Développer des filières de proximité et les circuits courts

Une fraction croissante des consommateurs s'attache à l'origine des produits qu'elle consomme. C'est simultanément une préoccupation économique, environnementale, culturelle et sanitaire: Consommer « local », c'est faire tourner l'économie du territoire; c'est se ré-assurer face aux scandales qui émergent dans l'alimentation; c'est limiter les déplacements des aliments et se reconnaître dans le territoire que l'on habite.

Filières de proximité et circuits courts apportent des réponses à ces besoins: de surcroît, ils valorisent les territoires hors métropoles, ceux là même sur lesquels le PIB est le plus faible.

Autour des métropoles et des villes de dimensions intermédiaires, il importe de développer une agriculture périurbaine; l'arboriculture devrait y tenir une place de choix, tournée vers les citadins.

Les expériences se multiplient sur des territoires en terme d'organisations novatrices; elles justifient d'être promues et organisées; elles appellent à des systèmes de gouvernances locales.

Ces diverses réalisations présentent par ailleurs un intérêt autre qu'agricole et économique: elles participent de la création de réseaux locaux aux raisons d'être multiples très efficaces pour le développement territorial et l'aménagement du territoire.

Innover

Tout plaide pour une innovation dans de multiples domaines: systèmes de production, variétés, technologie, innovation sociale et territoriale, innovation face aux bioagresseurs, afin de répondre aux exigences de la société et du consommateur en termes de prix, d'origine et de qualité, de goût, de praticité, de protection de l'environnement et de santé.

Cette innovation peut (doit) être le fait de tous les acteurs.

Chaque pas effectué dans ces démarches, s'il est l'occasion d'une implication collective des producteurs est un pas vers une meilleure coordination et vers un regroupement de l'offre.

Les organismes de recherche et partenaires professionnels qui se sont regroupés dans le GIS fruits permettent d'augurer d'une efficacité optimisée des moyens. L'innovation technique, technologique sont des domaines bien explorés; nous n'insisterons que sur quatre points:

Modifier l'approche protection des cultures

Parvenir à proposer aux arboriculteurs à moyen et plus long termes des systèmes de production utilisant peu ou pas de produits phytosanitaires est un enjeu essentiel, pour des raisons de santé publique et d'environnement. Ce peut devenir un atout commercial et économique très fort.

D'une espèce à l'autre, les problématiques sont très diverses, et les connaissances doivent être approfondies.

On peut dès à présent estimer qu'une approche territoriale sera nécessaire, que les solutions proposées à la profession ne pourront être qu'une combinaison de leviers très différents, et donc nécessitant de nouvelles connaissances et compétences.

Les réponses ne sont souvent pas à portée de main, mais la durabilité de notre verger est très liée à ces futures avancées.

Créer de emploi; promouvoir l'emploi local.

La production arboricole est fortement créatrice d'emplois, emplois pérennes et emplois saisonniers.

Globalement, les emplois saisonniers dans les stations d'emballage sont occupés par des salariés locaux; ceci est de moins en moins vrai sur les entreprises de production.

A cela, les producteurs fournissent trois raisons:

- la difficulté de trouver localement des candidats à l'emploi agricole,
- la gestion plus compliquée d'un personnel local: rupture de contrat, absentéisme, manque de formation...
- les contraintes administratives élevées pendant une période de travail intense.

Ceci amène un nombre grandissant d'exploitants à faire appel à des officines étrangères fournissant de la main d'oeuvre; celles-ci répondent aux trois problèmes ci-dessus, pour un coût identique pour le producteur.

Par contre, les conditions d'emploi de ces travailleurs par ces officines pose parfois question: le respect de la réglementation n'est pas toujours évident, et leur comportement est parfois même inadmissible.

En parade à ces pratiques qui déstructurent l'emploi et l'activité territoriale, des alternatives qui répondent aux demandes des employeurs doivent être développées.

Le développement de groupements d'employeurs est certainement la réponse la plus aboutie; cela nécessite ingénierie, accompagnement, identification des candidats, formation...

Par ailleurs, l'interdiction faite aux jeunes de 16 à 18 ans de participer à toutes les activités de cueille (travail en

hauteur interdit) les prive d'une occasion de se former au travail et limite les possibilités des producteurs de les fidéliser quelques années. La question se pose réellement quant à l'évaluation du risque d'accident par rapport aux incidences sociales et territoriales d'une telle règle.

Former

Former les futurs arboriculteurs ou chefs de chantiers: le fait qu'il n'y ait plus de BTS spécialisés Arboriculture dans l'enseignement public, (mais des BTS horticoles, spécialisation Arboriculture seulement) est un indicateur du manque d'implication de la filière dans la formation initiale.

A l'inverse, les formations pour les producteurs, notamment sous l'impulsion du CTIFL, indiquent la volonté des responsables professionnels de répondre aux besoins de formation tout au long de la vie professionnelle.

Des formations à la gestion du personnel devraient se développer pour les exploitants,

Il est aussi important d'envisager des formations pour les personnels chargés de la vente des fruits dans la distribution.

Par ailleurs, le développement de l'agroécologie, de nouveaux systèmes de productions, de techniques de lutte sanitaire alternatives, de filières de proximité, de circuits courts va faire appel à de nouvelles compétences. Que ce soit en formation initiale ou en formation professionnelle, pour les arboriculteurs et les salariés il va importer d'adosser les contenus à ces nouvelles problématiques.

L'approche territoriale, au delà des limites de l'exploitation, devrait revêtir une acuité nouvelle à laquelle il est important de sensibiliser tous les acteurs.

Adapter la Gouvernance

La gouvernance de la filière, en particulier au sein des interprofessions, ne peut s'offrir le luxe de querelles syndicales récurrentes dans lesquelles les familles professionnelles se prennent en otage réciproquement au gré des problématiques traitées.

Les enjeux économiques doivent motiver prioritairement l'action interprofessionnelle et les syndicats ont la responsabilité d'y veiller en sollicitant l'organisation économique qui doit prendre de la hauteur vis à vis de l'intérêt particulier de ses adhérents pour favoriser une logique d'intérêt général dans la mise en œuvre des actions.

Le maintien d'une arboriculture importante en France nécessite des échanges entre les opérateurs de la filière, du savoir, de la confiance.

Les producteurs demeurent le maillon le plus faible: leur organisation économique et commerciale reste très atomisée; la coordination au sein d'une même espèce est très inégale, la coordination entre les espèces réellement insuffisante. Ceci limite la capacité à peser sur le marché, à valoriser le produit. C'est aussi un handicap pour se maintenir sur le marché français, et développer l'export. Les possibilités de s'inscrire dans des perspectives à long terme sont obérées par ce manque de coordination.

Une gouvernance renouée de la filière qui aboutisse à une meilleure coordination des producteurs est nécessaire. Des lieux de coordination paraissent nécessaires à trois niveaux territoriaux différents:

- niveau local: important à développer pour un essor des filières de proximité, les circuits courts et la vente directe. Atout économique pour les territoires hors métropoles, il pourrait être soutenu par une approche intercommunale dans sa future dimension.
- Niveau régional ou inter-régional: au regard de la concentration des zones de production, il serait adapté à des concertations, lesquelles pourraient favoriser le partage de connaissance ainsi que le regroupement des opérateurs.
- Niveau national.

Les producteurs ont besoin de favoriser:

le développement de connaissances, l'organisation de la production frais/industrie, le regroupement de la mise en marché, l'exportation.

la consommation de fruits français, la baisse des phytosanitaires, la recherche de systèmes de production alternatifs peu exigeants en intrants, leurs rapports avec la recherche le développement et l'enseignement.

Une instance regroupant les producteurs dans leurs composantes économiques, techniques et syndicales doit

pouvoir traiter valablement de l'ensemble des problématiques de la filière.

A ce jour, cet espace n'existe pas. Les lieux que représentent le conseil spécialisé fruits et légumes de France Agrimer et le collège producteurs d'Interfel ne couvrent qu'une partie de ce périmètre.

Nous estimons qu'un collège producteur interprofessionnel pourrait y répondre, sous différentes conditions:

- Une place plus importante doit y être donnée aux opérateurs économiques, OP, AOPn et Coopératives,
 - Ces opérateurs économiques doivent se positionner sur le terrain économique, et non sur le terrain syndical,
 - L'ensemble de la production fruitière doit y être traitée: les fruits doivent être regroupés dans une seule interprofession,
 - Il doit y avoir pluralisme syndical.
- Un collège producteur qui fonctionne bien devrait être moteur pour :
 - Élaborer des projets d'accords interprofessionnels,
 - Créer de la connaissance et des références,
 - Anticiper et coordonner les périodes de production et de mise en marché,
 - Relayer les problématiques territoriales,
 - Assurer la promotion des fruits,
 - Se projeter à long terme.
 -

Avec ces missions remplies, les producteurs seraient en meilleure situation pour négocier avec les distributeurs ou l'industrie, et plus lisibles vis à vis des pouvoirs publics.

A charge pour ces derniers de valoriser leurs interlocuteurs économiques, notamment les OP et AOPn, nécessaire si l'on souhaite qu'elles se développent.

Avec des producteurs accordés entre eux, les pouvoirs publics seraient en mesure de mettre en œuvre des dispositions d'extension d'accords interprofessionnels.

Ils se sentiraient aussi renforcés pour mettre en œuvre des lois ou démarches réglementaires pour mieux protéger les producteurs.

Enfin, pour revenir sur la gouvernance territoriale nous pensons qu'une déclinaison régionale ou inter-régionale interprofessionnelle serait une démarche cohérente.

RAPPORT

ANALYSE DE LA FILIERE

I. Évolution de la production fruitière

a. Preamble

En 2013, la production arboricole française couvre moins de 1% de la Surface Agricole Française, concerne 4% des exploitations agricoles et produit 5% de la valeur agricole.

Elle génère 21% de l'emploi agricole total, et 30% des emplois saisonniers.

Mais elle subit de manière quasiment généralisée une préoccupante érosion continue, les surfaces se réduisant année après année

1990	2000	2010	2013
192,5 Milliers ha	175,7 Milliers ha	147,3 Milliers ha	145,7 Milliers ha

Conséquemment les volumes exportés baissent, et les volumes importés augmentent.

	2000	2010	Évolution
Volumes récoltés (t)	4107000	2832000	-31,00%
Volumes exportés (t)	1651000	1488000	-10,00%
Volumes importés (t)	2521000	3072000	22,00%

Le déficit de la balance commerciale, de 1,6 Md d'Euros/an sur la période 2008-2011, est passé à 1,82 Md€ en 2012, puis à 2,05 Md€ en 2013.

Par ailleurs, il est important de rappeler en préambule que nous sommes aujourd'hui dans un marché de l'offre et non plus de la demande; par conséquent la prise en compte des désirs des consommateurs est devenue incontournable, dans toute sa diversité. Or il ne faut pas sous estimer les difficultés que l'on peut rencontrer à les appréhender.

Du fait de l'évolution des opérateurs, nous sommes aujourd'hui dans une logique de flux tendu, avec des goûts des consommateurs qui changent ou que l'on fait changer. La réactivité et la flexibilité des opérateurs en amont deviennent une nécessité pour accéder à bon nombre de marchés, situation délicate pour des productions que l'on installe au moins pour une vingtaine d'années.

La production fruitière s'intègre aujourd'hui dans un contexte de marché de plus en plus internationalisé. Mais cette situation doit être nuancée selon les espèces produites.

Les situations sont contrastées d'une espèce à l'autre, tant en ce qui concerne l'évolution des surfaces que la part qu'elles représentent dans la consommation nationale.

Les espèces décrites ci-dessous présentent certaines similitudes:

abricot, cerise: ces deux fruits à noyau ont en commun que la production française couvre la demande nationale. Leur faible capacité à être stockée en fait des produits très sensibles aux à-coups de production. Ces deux fruits ont en commun la nécessité d'une connaissance fine des volumes produits et proches de la maturité. La capacité à anticiper des périodes, fussent elles très ponctuelles, de production supérieure à la demande, la réactivité et la capacité à répondre à ces à-coups, voire à des années de surproduction sont essentielles pour assurer des prix satisfaisants.

le kiwi, la pomme ainsi que pour partie la prune ont une capacité à être stockés; la gestion des marchés est totalement différente.

la prune d'Ente (Pruneau) a subi depuis plusieurs années une pression internationale forte.

la poire, la pêche et la nectarine, sont dans une situation très délicate, et l'avenir de ces productions en France est incertain.

les productions de clémentine et de raisin de table français ont en commun de représenter un très faible pourcentage de la consommation nationale.

les fruits à coque, noix et noisette principalement, ont un développement important, où l'export joue un rôle important.

les fruits rouges sont dans des situations contrastées, dans un contexte de concurrence internationale exacerbée.

Dans les pages qui suivent nous passons en revue les différentes espèces. Nous avons retenu l'évolution des surfaces, des parts respectives de l'export et de l'import, ainsi que des prix moyens de ces échanges (source France Agrimer). Ces critères nous paraissent être des indicateurs pertinents pour aider à évaluer la situation des différentes espèces.

b. Les espèces fruitières

Abricot

1990	2000	2010	2012	Rendt/ha (moyenne 2008-2012)
13,7	15	13,5	13,8	11,12 Tonnes

surfaces (milliers d'hectares)

Volume récolté (Moyenne 2008/2012)	154 033 Tonnes
% export/volume récolté	31,80%
% import/volume récolté	8,40%
Prix moyen export	1,55 €
Prix moyen import	2,58 €

L'abricot a suivi une stratégie de différenciation, avec volonté de faire émerger et identifier par le consommateur des variétés,(ou groupes de variétés) qui s'est avérée efficace.

Il ne faut pas négliger deux risques potentiels, d'une part une sur-plantation au niveau national, notamment en

remplacement de vergers pêches-nectarines arrachés, et d'autre part la plantation d'abricotiers en Espagne qui pourraient venir perturber le marché national. A ce jour, l'exportation d'abricots représente une part conséquente des débouchés, en développement, alors que les importations restent marginales; le prix moyen élevé de ces dernières s'explique notamment par le fait que sont importés des abricots précoces, à une période où ils restent rares sur le marché.

Cerise

1990	2000	2010	2012	Rendt/ha (moyenne 2008-2012)
14,3	12,1	9,79	9,58	4,3 T

surfaces (milliers d'hectares)

Volume récolté (Moy 2008/2012)	42 942 Tonnes
% export/volume récolté	13,50%
% import/volume récolté	17,50%
Prix moyen export	2,64 €
Prix moyen import	2,32 €

La cerise est certainement le fruit pour lequel les incertitudes annuelles sont les plus importantes:

Le rendement et la qualité (calibre, goût, tenue) sont extrêmement tributaires de la météo, et ceci d'autant plus que le délai floraison /fruit mûr est particulièrement court; les semaines de production sont très variables d'une année à l'autre; l'anticipation des périodes de production est très délicate.

Par ailleurs cette production est soumise à des problèmes sanitaires (mouche de la cerise et *Drosophila suzukii*) importants, d'autant plus sur les variétés tardives si celles ci sont localisées sur des territoires où des variétés précoces sont implantées. Une bonne coordination des producteurs, déjà partiellement réalisée dans le cadre de l'Association des Organisations de Producteurs (AOP) Cerises de France apparaît comme un impératif pour parvenir à une bonne organisation du marché; la recherche de tous les moyens de limiter la pression sanitaire est aussi une priorité.

Prune de table

2000	2010	2012	Rendt/ha (moyenne 2008-2012)
7,0	6,36	5,42	11,1 Tonnes

surfaces (milliers d'hectares)

Volume récolté (Moy 2008/2012)	66 234 T
% export/volume récolté	26,00%
% import/volume récolté	27,00%
Prix moyen export	1,14 €
Prix moyen import	1,03 €

La typologie des prunes mises en production a subi des modifications en profondeur, avec des situations locales très différenciées: En Lorraine la Mirabelle avec une commercialisation très spécifique (20% en frais, 70% transformé, contractualisé avec la transformation et 10% dédié à la production d'alcool) est un mixte réussi et valorisant pour les producteurs; Dans les autres régions de production majeures la Reine Claude peine à se maintenir, contrainte par des prix régulièrement insuffisants pour combler des rendements moyens, alors même que ses qualités gustatives sont reconnues et qu'elle dispose d'un label rouge. La recherche variétale joue un rôle important : le développement de nouvelles variétés productives, de gros calibres, goûteuses (à l'inverse de ce qu'étaient les nouvelles variétés s'il y a une vingtaine d'années, type Golden Japan) rencontre une clientèle au niveau national et à l'export.

Pomme de table

1990	2000	2010	2012	Rendt/ha (moyenne 2008-2012)
58,5	53	40,19	41,05	40,49 Tonnes

surfaces (milliers d'hectares)

Volume récolté (Moy 2008/2012)	1 671 019 T
% export/volume récolté	39,50%
% import/volume récolté	8,50%
Prix moyen export	0,78 €
Prix moyen import	0,61 €

La pomme est la seule espèce fruitière qui soit encore présente dans toutes les régions de la France métropolitaine; mais six régions (PACA, Midi-Pyrénées, Pays de la Loire, Aquitaine, Rhône-Alpes et Limousin) totalisent 77% des surfaces de vergers de pomme de bouche. La pomme est le premier fruit consommé par les ménages français. Première production française, elle reste excédentaire, malgré une diminution régulière des surfaces, et la France demeure le 5^{ème} exportateur mondial, avec une bonne valorisation des pommes exportées, fruit d'un travail important des metteurs en marché, de la recherche variétale, avec parallèlement le développement de variétés « club », qui vise à une meilleure valorisation. Les prix à l'export ont progressé régulièrement au cours de la période, pour atteindre 0,86€ en 2012 et 0,92€ le kg en 2013, alors que le prix des importations reste relativement stable. La filière a un niveau d'organisation élevé, avec un leader qui tire le marché.

La pomme est l'espèce fruitière dont les échanges sont les plus mondialisés, facilités par ses capacités de conservation.

Pruneau

2000	2010	2012	Rendt/ha (moyenne 2008-2012)
12057	12421	12749	11,38 Tonnes

surfaces (milliers d'hectares)

Volume récolté (Moy 2008/2012)	142 307 T
% export/volume récolté	8,20%
% import/volume récolté	1,80%
Prix moyen export	2,53 €
Prix moyen import	2,57 €

La prune d'Ente s'est trouvée ces dernières années dans une situation dégradée, la production mondiale étant devenue structurellement supérieure à la consommation. Les exportations françaises ont chuté de 2005 à 2012 de 30 000 à 11 000 Tonnes. Les 4 premiers producteurs mondiaux sont les USA, le Chili, la France et l'Argentine; les plantations chiliennes et argentines, pratiquement exclusivement destinées à l'exportation se sont développées, contribuant à saturer un marché déjà engorgé; les arrachages en Californie, où les plantations sont remplacées par des amandiers devraient permettre de retrouver une situation plus saine. Conjugée à la notoriété du « pruneau d'Agen », aux soutiens communautaires et à la volonté d'innovation de cette filière structurée qui affiche son ambition dans le cadre d'un plan de développement, l'avenir pourrait être plus favorable.

Kiwi

1990	2000	2010	2012	Rendt/ha (moyenne 2008-2012)
4,3	4,1	3,97	3,95	17,2 Tonnes

surfaces (milliers d'hectares)

Volume récolté (Moy 2008/2012)	69 883 T
% export/volume récolté	35,30%
% import/volume récolté	80,00%
Prix moyen export	1,45 €
Prix moyen import	1,15 €

Le kiwi est un fruit que le consommateur sait pouvoir trouver toute l'année. C'est typiquement pour lui un fruit non-saisonnier. L'appréciation courante qui veut que le kiwi soit français tout au cours de la période où il est disponible, et que le kiwi néo-zélandais ne couvre que les périodes sans disponibilité française n'est pas tout à fait exacte; il existe des périodes de recouvrement où des kiwis des 2 origines sont disponibles sur les étals. En

France, on consomme plus de kiwis importés (55 000 T) que de kiwis français (45 000T). Celui ci faisant l'objet d'une part d'un label rouge sur le kiwi Hayward, et d'autre part d'un IGP kiwi de l'Adour, des outils de différenciation sont en place; l'exportation conséquente (25 000T, avec un rôle important du marché chinois), et le prix moyen d'export sont le signe d'un intérêt pour notre produit, ainsi que du travail des metteurs en marché. Mais l'arrivée de la bactérie PSA, très pathogène sur kiwi jaune, mais très peu sur le kiwi Heyward implique une réflexion sur les orientations.

Pêche-Nectarine

1990	2000	2010	2012	Rendt/ha (moyenne 2008-2012)
29,4	22,1	13,76	11,87	22,72 Tonnes

surfaces (milliers d'hectares)

Volume récolté (Moy 2008/2012)	308 632 T
% export/volume récolté	15,80%
% import/volume récolté	40,30%
Prix moyen export	1,51 €
Prix moyen import	1,06 €

La pêche-nectarine, avec la poire est certainement le fruit le plus menacé à l'heure actuelle.

Les surfaces diminuent à une vitesse vertigineuse; en cause des questions sanitaires (la Sharka) mais aussi et surtout une concurrence très virulente de la production espagnole. Malgré une volonté affirmée de l'AOP pêche nectarine de redresser la situation, cette production cumule presque tous les handicaps que l'on peut envisager. Dans un bassin d'Europe du sud (Italie, Espagne, France) la France ne représente plus que 8% des volumes produits; parallèlement à l'arrachage en France, l'Espagne a planté des surfaces extrêmement importantes; elle s'est emparé des pêches plates, pourtant d'obtention française (Inra). Ces plantations nouvelles entrent en production, et l'offre de ce bassin sud-Europe atteint aujourd'hui 3 Millions de Tonnes alors que la demande est nettement inférieure. On peut estimer l'excédent (avant embargo russe) à 200 000 Tonnes. Pour maintenir un prix intérieur satisfaisant les producteurs espagnols dégagent à l'exportation, et la proximité de la France en fait une destination privilégiée. Aux prix de dégagement, les producteurs de pêches et nectarines français ne peuvent survivre, et même les espagnols ne s'en sortent pas. Nous sommes confrontés à une crise structurelle de surproduction, intra-européenne.

La différenciation par l'émergence de variétés n'est pas possible, le nombre de variétés en production étant supérieure à 300, et chaque variété ayant une durée de production extrêmement courte, de l'ordre d'une dizaine de jours. L'innovation (pêche sanguine), la spécification locale peuvent être des voies de sauvegarde, voies que l'AOP pêche-nectarine veut développer.

Par ailleurs, l'offre très atomisée, au niveau national n'aide pas à réagir à des situations de crise, ni ne permet de rechercher suffisamment de débouchés valorisants à l'export.

Poire

1990	2000	2010	2012	Rendt/ha (moyenne 2008-2012)
14,6	11	7,01	5,97	24,25 Tonnes

surfaces (milliers d'hectares)

Volume récolté (Moy 2008/2012)	162 102 T
% export/volume récolté	19,00%
% import/volume récolté	90,00%
Prix moyen export	0,70 €
Prix moyen import	0,83 €

Le verger français de poirier est quasiment menacé de disparition, alors que la consommation française quoiqu'en baisse existe; ce fruit traditionnellement consommé sur le pourtour méditerranéen dispose d'une vraie clientèle, mais aux revenus souvent modérés. Dans un marché international très concurrenté, les prix sont régulièrement bas, alors que la poire est un fruit délicat à produire, nécessite des installations spécifiques de stockage et que son mûrissement nécessite un savoir-faire. Le poirier est par ailleurs un fruitier lent à produire, mais avec un nombre d'années de production élevé.

A l'exception de producteurs passionnés, la poire ne fait plus l'objet d'attentions particulières: noyée dans l'ANPP (Association Nationale des Organisation de Producteurs de Pommes et de Poire), elle y fait figure de parent délaissé. Le savoir-faire est en train de disparaître, la mise en valeur de la poire française certainement insuffisante. Par ailleurs, signe d'un intérêt limité, le nombre de nouvelles variétés disponibles est insignifiant.

Raisin de table

1990	2000	2010	2012	Rendt/ha (moyenne 2008-2012)
16,3	9,1	6,64	5,45	8,01

surfaces (milliers d'hectares)

Volume récolté (Moy 2008/2012)	51 118 T
% export/volume récolté	29,50%
% import/volume récolté	274,00%
Prix moyen export	1,63 €
Prix moyen import	1,08 €

Le raisin de table français ne représente plus aujourd'hui que 20% de la consommation nationale. Sur les 50 000 tonnes produits, 15 000 sont exportés, alors que simultanément 140 000 T sont importés. Le

raisin est aujourd'hui disponible pratiquement toute l'année, originaire de l'hémisphère sud, du Magrheb, de l'Espagne, et surtout d'Italie. La saison française se situe principalement d'août à novembre. Le raisin français dispose d'atouts indiscutables, avec des raisins de qualité reconnue -Muscat et Chasselas-, portés de surcroît par deux AOC, Muscat du Ventoux et Chasselas de Moissac. Le différentiel entre le prix import et le prix export indique bien que cette qualité peut trouver sa reconnaissance hors de nos frontières. Le raisin français ne peut se positionner sur une compétitivité prix, mais il devrait pouvoir s'imposer comme le raisin haut de gamme, et ce d'autant plus qu'il ne représente qu'une fraction limitée de la production. Associée à une recherche variétale, ainsi que le propose l'AOP raisin de table, il y a un avenir pour cette production en France.

Ce qui apparaît aujourd'hui possible pour les raisins du Sud-Est où l'AOP raisin de table s'est développée semble irréalisable en l'état actuel pour le chasselas de Moissac, l'offre étant totalement atomisée et non coordonnée (40 metteurs en marché pour 4 000 Tonnes produites). A ce niveau, seule une politique collective pourrait endiguer la récession de ce produit.

Clémentine

1990	2000	2010	2012	Rendt/ha (moyenne 2008-2012)
1,6	1,87	1,4	1,34	18 Tonnes

surfaces (milliers d'hectares)

La quasi totalité de la clémentine française est produite en Corse, où elle bénéficie d'une IGP qui atteste du lieu de production et de la spécificité du produit depuis 2007. 85% de la production est commercialisée sous ce signe de qualité. Sa période de production est courte, débutant doucement vers la mi-novembre, pour se clore à la mi-janvier.

Mais depuis 2000 les surfaces se sont érodées, diminuant de plus de 40%, et la récolte est aujourd'hui de l'ordre de 20 000 à 25 000T. La consommation insulaire est faible, de l'ordre de 1 000 T, la population de l'île étant à son niveau d'étiage à cette période. Tout le reste (95%) est commercialisée dans l'hexagone.

La clémentine corse ne représente qu'à peine 10% de la consommation française, l'essentiel provenant d'Espagne, et du Maroc.

Principalement grâce à l'obtention de l'IGP - qui a amené les producteurs à se rencontrer, discuter, réfléchir ensemble - des orientations ont été prises: produit frais, cueilli mûr, donc récolté en quatre passages, non traité après récolte, conditionné sur site avec orientation vers des traitements alternatifs sur les vergers, utilisation limitée de produits phytosanitaires.

Ce produit a su séduire les consommateurs, et ces 5 dernières années les prix payés aux producteurs en font une culture rémunératrice.

Cependant un certain nombre de « petites contraintes » qui se cumulent sont source d'incertitudes qui n'incitent pas de nouveaux producteurs à planter de la clémentine, alors que le marché national fonctionne et que l'exportation est un créneau qui pourrait être développé :

- l'insularité oblige au transport par bateau: au problème du surcoût que cela représente (pour introduire intrants, emballages et expédier les clémentines) il faut ajouter les incertitudes sur la régularité des acheminements, liés à une question structurelle -morte saison = moins de bateaux - et au problème conjoncturel lié au devenir de la SNCM. Se retrouver dans l'impossibilité d'expédier signifie que l'on se retrouve hors-marché.
- l'homologation de produits phytosanitaires est incertaine, les firmes ne faisant pas de demandes d'AMM pour un volume trop faible, et donc jugées non rentables. Le producteur se trouve alors dans des impasses (ex: attaques de cochenille asiatique).

L'apparition de nouvelles maladies, parfois véhiculées par des plants non agréés renforce ce problème.

- il y a difficulté à s'assurer de la main d'œuvre nécessaire surtout pour la cueille en verger.
- Les OP sont peu nombreuses à développer des programmes opérationnels (PO), jugés complexes à mettre en œuvre, et ne répondant pas toujours à leurs besoins. Le concept de PO n'est pas remis en cause, mais

les producteurs ont du mal à ce que leurs actions soient éligibles.

- changement climatique: les épisodes de grêle se multiplient et ce risque n'est pas assurable sur les clémentines. Un programme d'équipement en filets paragrêle pourrait être développé; on pourrait imaginer un soutien à cette action au travers des PO, avec une impulsion de l'ODARC et/ou de l'État.
- suite à l'embargo russe, les agrumes sont devenus éligibles au retrait en UE, mais ne concernent pas les agrumes corses.

Il semble que si l'on peut lever un certains nombre de ces incertitudes, la clémentine corse peut se redévelopper, de même que le Pomelo qui vient d'obtenir une IGP (volume actuel: 3 000 T/an).

Châtaigne

1990	2000	2010	2012	Rendt/ha (2012)
6,1	7,1	7	7,2	1,20 Tonnes

surfaces (milliers d'hectares)

Commercialement la châtaigne est dans une situation favorable, la demande est importante: la plupart des transformateurs industriels recherchent la châtaigne française, sur la base de contrats signés avec les OP (Organisations de Producteurs) et la demande en produit frais s'est développée, en lien avec l'image d'un produit sain, occasionnellement festif. Transformée en farine, elle est appréciée pour son goût et son absence de gluten. Traditionnellement produite en Ardèche, dans les Cévennes, en Corse à partir de châtaigniers « Sativa » elle fait de la part de la Région Rhône-Alpes l'objet d'un programme de reconquête des châtaigneraies abandonnées.

Par contre cette châtaigneraie est contaminée par le Cynips du Châtaignier, hyménoptère produisant une galle qui induit des baisses de récolte pouvant atteindre ou dépasser 70%. Le Cynips remonte depuis le Sud à raison d'une dizaine de km par an, et d'ici 6 à 8 ans devrait être implanté sur toute cette châtaigneraie. Le développement d'une lutte biologique, grâce à l'auxiliaire *Torymus Sinensis*, développée par le CTIFL dans la continuité des travaux italiens, semble prometteur.

Cependant, on doit s'attendre à une perte significative de rendement pour plusieurs années, et l'enclenchement d'un processus de financement mutualisé pour couvrir les baisses de rendement sera sans doute une solution adaptée pour passer cette période sans détruire cette production qui joue un rôle économique important sur ces territoires.

Dans le Limousin, la Drôme, l'Isère, les plantations sont principalement constituées de châtaigniers hybrides, moins sensibles au Cynips.

La récolte est mécanisée, à la hauteur de ce que permet une mécanisation lorsque l'on en terrains accidentés (filets et aspirateurs).

Noix

1990	2000	2010	2012	Rendt/ha (moyenne 2008-2012)
10,6	14,6	18,9	19,1	2,11 Tonnes

surfaces (milliers d'hectares)

La production nationale de noix atteint aujourd'hui 36 500 T, et est amenée à croître lorsque les nouvelles

plantations entreront en production. Les vergers sont situés dans le Sud-Est (Isère-Drome) et dans le Sud Ouest (Dordogne-Lot-Corrèze). Chacune des régions de production détient une AOC: Noix de Grenoble, Noix du Périgord. L'évolution du prix de la noix est très marquée à la hausse sur le marché mondial depuis plusieurs années, et la qualité de la noix française en fait un produit demandé.

Trois produits distincts sont commercialisés en France:

- la noix fraîche (2000 T),
- la noix sèche (9 à 10 000 T),
- le cerneau de noix (6 000 T soit environ 15 000 T de noix sèches).

L'essentiel de la consommation française de noix fraîche et sèche est d'origine nationale; les exportations, principalement vers l'Allemagne, l'Espagne, la Suisse et l'Italie représentent de l'ordre de 22 000 T, auxquelles s'ajoutent 3 000 T que la France expédie en Moldavie pour être décortiquées (pour cause de coût de la main d'œuvre) et qui revient sous forme de cerneaux qui sont majoritairement réexpédiés vers d'autres pays de l'UE.

A l'inverse, la consommation française de cerneaux est principalement constituée de produits importés, principalement de Moldavie et d'Ukraine.

L'augmentation régulière de la consommation mondiale est un facteur encourageant pour cette production qui va croître en France dans les prochaines années.

Noisette

1990	2000	2010	2012	Rendt/ha (moyenne 2008-2012)
1,6	2,3	4,2	4,3	1,8 Tonnes

surfaces (milliers d'hectares)

Un peu à l'identique de la noix, il existe deux produits différents commercialisés: la noisette en coques (fraîches ou sèches) et la noisette sans coque (entière, en éclats, en poudre, pour la consommation directe mais surtout l'industrie).

La production française est d'environ 8 000 T.

De l'ordre de 40% sont vendus en noisette coque, vers des pays de l'UE, majoritairement. L'exportation vers des pays-tiers augmente régulièrement atteignant aujourd'hui 10% des ventes hors frontière. Les importations en noisette coque sont elles marginales (de l'ordre de 200 T).

Concernant la noisette sans coque, la situation est très différente; la France est très déficitaire, et en importe plus de 21 000T pour 1000 T exportées, la principale origine étant la Turquie.

Cette production se caractérise par une situation unique dans la production fruitière française: elle est concentrée dans une OP (Coopérative Unicoque) qui totalise 95% de la production nationale. Elle s'appuie sur une marque (KOKI) avec un nombre d'adhérents et des surfaces qui se développent (respectivement +18 et +21% entre 2005 et 2015). Sa récolte est très mécanisée, avec un coût de production extrêmement compétitif, les marchés se développent, et Unicoque a élaboré un projet de développement important avec objectif de 20 000T en 2020 et 30 000T en 2030.

Framboise, Cassis, Myrtille

	1990	2000	2010	2012	Rendt/ha
Cassis et Myrtille	1,8	2,5	2,6	2,5	Cassis Noir de Bourgogne: 3-4T/ha Cassis Blackdown : 6-8T/ha Myrtilles 10-15T/ ha
Framboise	1,3	1,5	0,7	0,7	8-10 T/ha

surfaces (milliers d'hectares)

Framboise

La framboise française, dont les surfaces ont nettement diminué est surtout destinée à une consommation en frais; la concurrence par rapport aux productions extérieures en limite les débouchés, particulièrement concernant le fruit industrie acheminé depuis la Pologne, l'Espagne, le Chili...

Elle est produite principalement en Rhône-Alpes - Monts du Lyonnais et Ardèche-, en Val de Loire et Basse Normandie.

Elle est cueillie à la main. Le plus gros poste de charges est la Main d'Oeuvre, sachant que la récolte d'un hectare nécessite environ 2 500 heures de travail. Le résultat économique dépend simultanément du prix de vente et du rendement. Avec un prix se situant entre 8 à 10€ le kg, le rendement doit atteindre les 8 T/ha;

En terme de conduite de culture, les surfaces en bio (ou équivalent) se développent, du fait que les problèmes techniques sont plutôt bien maîtrisés en bio, et que peu de produits phytosanitaires font l'objet d'une AMM (Autorisation de Mise en Marché) comme c'est le cas pour toutes les cultures implantées sur des surfaces limitées.

Notons cependant qu'à l'instar de la cerise, de la prune et du raisin, les framboises et autres baies font l'objet d'attaques de *Drosophilla Suzukii*, spécialement sur variétés tardives ou fins de récoltes.

Le changement climatique, perceptible par les producteurs induit différents problèmes sur le framboisier, à l'origine plante de sous-bois: Outre les gels de printemps, les gels précoces d'automne sur des bois mal aoutés, c'est le vent qui pose le plus de problème, endommageant le liber.

Des producteurs, pour en limiter les effets couvrent soit avec des filets, soit avec des systèmes de serres avec bâches démarrant à un mètre du sol et débâchées l'hiver pour que le bois soit en dormance.

Investissement conséquent, nécessitant des manutentions, il permet d'assurer une récolte de qualité avec une garantie de production.

Cassis

Cette culture qui représente environ 1 500 ha en France est présente en Val de Loire, Bourgogne Oise et Rhône-Alpes; elle est composée pour 75% de Blackdown et 25% de noir de Bourgogne (moins productive, plus sensible, mais qualitativement supérieure). Essentiellement destinée à la transformation industrielle, (dont la Crème de Cassis de Dijon) de même que la groseille. Les gammes variétales majoritairement recherchées doivent donc être adaptées à une récolte mécanique.

Les prix sont l'objet de spéculations, très liées aux stocks que conservent les opérateurs d'une campagne à l'autre.

Il existe cependant deux autres débouchés, quoique mineurs:

- la production pour vente en frais: elle exige une cueille manuelle,

- la récolte de fleurs de cassis pour l'aromathérapie.

L'émergence ou la recrudescence de ravageurs ainsi que l'interdiction de nombreux produits amène à des solutions techniques de lutte contre les bioagresseurs trop partiellement efficaces. La filière recherche des solutions efficaces à long terme sur ces problématiques. La gestion durable de la cochenille blanche du mûrier *Pseudaulacapsis pentagona* constitue une priorité pour la production de cassis (et de groseille).

Myrtille

La culture de la myrtille concerne peu de surfaces en France. La filière se divise schématiquement en deux types de structures de production : les producteurs avec une surface importante relativement autonomes techniquement, et une grande partie des petits producteurs qui sont organisés au sein du Syndicat des Producteurs de Myrtilles de France et sont demandeurs d'informations et de soutien au niveau technique, en particulier pour la protection des cultures. La recherche sur le matériel végétal est essentiellement menée aux États-Unis, ce qui laisse peu de marges de manœuvre aux producteurs français par rapport à l'origine de leurs variétés.

c. Une spécialisation régionale

Progressivement, depuis une trentaine d'années, la localisation des bassins fruitiers a considérablement évolué, ainsi que dans un second temps la spécialisation dans ces bassins.

Certaines régions ont vu leur production arboricole disparaître, ou se réduire à la portion congrue, alors que d'autres ont crû et se sont spécialisées ; par exemple, le Sud-Ouest, Lot et Garonne en tête est devenu le bassin de production du kiwi, la pêche nectarine s'est concentrée dans la vallée du Rhône et le Roussillon, le Tarn et Garonne est devenu le plus gros producteur de pommes quand dans le même temps le département du Cher voyait sa surface de verger passer de 2 500 ha à 500 ha, la Drôme a renforcé sa position de leader en abricot....

d. Les incertitudes de la production et des prix

De tous les secteurs agricoles, c'est certainement en production fruitière que les incertitudes à la production sont les plus élevées :

- ^ Climatiques : température, gel, grêle, ensoleillement,
- ^ Sanitaires : les affections sanitaires sont très liées aux conditions climatiques, l'intensification des vergers ou aux sensibilités de chaque espèce. L'apparition de nouvelles pathologies est une composante d'un autre ordre, où interviennent la circulation des matériels végétaux, des parasites animaux, mais là aussi la sensibilité des espèces ou des variétés, les conduites de vergers.

Les incertitudes concernant le revenu peuvent se décliner ainsi :

- le volume de la récolte, au niveau national ou supra national,
- la qualité de la récolte,
- la production de fruits adaptée à la demande ou non,
- la capacité des producteurs à peser dans la formation du prix,
- la possibilité ou non de stocker le produit,
- la météo, qui influe sur la consommation
- les « aléas géopolitiques »

Toutes ces incertitudes interagissent, et pas toujours dans le même sens : une récolte de qualité, si elle est pléthorique n'est pas gage d'un prix convenable.

e. Des coûts de production élevés

En l'état actuel, l'arboriculture est une production qui nécessite une main d'œuvre importante, que ce soit directement sur les exploitations ou dans les stations d'emballage. Dans cette période où le chômage est important c'est un facteur qui doit inciter à maintenir une arboriculture importante en France.

Il est clair que le coût de la main d'œuvre est élevé en France (mais il l'est aussi en Belgique et aux Pays-Bas qui sont par exemple d'importants producteurs de poire). Il représente selon les productions et les conditions de récolte de 30 à plus de 50% du coût de production, une bonne part étant destinée aux salaires des saisonniers.

Or, les salaires des saisonniers sont aujourd'hui dégagés de la quasi-totalité des cotisations, par la mise en place du dégrèvement TODE (Travailleur Occasionnel ou Demandeur d'Emploi Agricole) d'une part, du CICE (Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi) d'autre part.

Pour abaisser le coût de la main d'œuvre, il faudrait envisager de supprimer le SMIC, ce que nous excluons, car élément d'un pacte social majeur.

Il est donc clair que :

- les autres coûts de production doivent faire l'objet d'une vigilance renforcée,
- les équipements qui permettent d'optimiser la cueille tout en améliorant le confort des cueilleurs sont un élément de réponse,
- les produits doivent être suffisamment valorisés,

A titre de réflexion :

- il arrive que le prix de la cerise soit insuffisant pour rémunérer un cueilleur ; or la cerise consommée en France est presque exclusivement d'origine française ; les importations ne représentent que 17,5% de la récolte française, 12,5% étant exportés.

Ce n'est donc pas sur ce produit la concurrence étrangère avec des bas salaires que l'on peut incriminer.

La question est bien plus : quels outils et organisation pour assurer un prix satisfaisant?

- Le prix export de la pomme française est de l'ordre de 0,90€ le kg, alors que pour la pomme chinoise le prix est de 0,60€/kg, et la pomme d'origine polonaise 0,40€/kg.

Dans ce cas, il s'agit de répondre à la question : qu'apporte de plus la pomme française par rapport à des produits d'autre provenance qui permet qu'elle se vende?

A l'évidence, l'essor de l'arboriculture française ne passe pas par la compétitivité prix, si ce n'est marginalement, par exemple pour la commercialisation des petits calibres.

Ceci étant, des initiatives se développent dans différents pays du monde, sur différentes espèces dans le domaine de la mécanisation de la récolte. Tirées par la récolte de fruits pour l'industrie, ils pourraient devenir opérationnels sur certaines espèces pour la récolte de fruits frais. Il pourrait s'en suivre à long terme un bouleversement dans le fonctionnement de la production fruitière.

f. La question des produits phytosanitaires

Les productions de fruits et légumes occupent moins de 1% de la SAU, mais utilisent environ 15% des produits phytosanitaires épandus en France, avec pour certaines espèces des IFT (Indices de Fréquence de Traitement) très

importants. L'importance des bio-agresseurs et la lutte contre leur développement en est la raison. Aucun arboriculteur ne procède à des traitements par plaisir, mais pour garantir sa production, qui constitue en définitive son revenu.

Il faut cependant être conscient que cette forte pression accentue les risques potentiels sur l'environnement (eau, air, biodiversité) et sur la santé publique, à commencer par celle des utilisateurs.

Des efforts ont été entrepris et se poursuivent pour en limiter l'usage (Production Fruitière Intégrée, confusion sexuelle, bio-contrôles, luttés alternatives, variétés résistantes ou peu sensibles...); De nombreux essais et travaux de recherche se développent. Mais la diminution de l'usage des phytosanitaires n'est pas probante. À ce constat on peut avancer diverses hypothèses :

- ⤴ La spécialisation des territoires de production, entraîne une concentration des arbres de la même espèce, parfois même de la même variété ; le risque de contamination ou de développement de problèmes sanitaires est accru; notons cependant que cette concentration est par contre favorable à l'usage de la confusion sexuelle comme moyen de lutte, son efficacité étant supérieure si le territoire engagé dans cette démarche est plus important.
- ⤴ Le développement de nouvelles conduites de vergers se fait dans des directions spécifiques : vergers plus productifs, croissance et mise à fruit plus rapides, mais avec des vergers plus fragiles.
- ⤴ La recherche variétale est principalement une recherche commerciale ou technologique : recherche de produits qui correspondent mieux aux demandes de la distribution, des consommateurs (couleur du fruit, texture, acidité ou sucré, goût..), à l'industrie.

Quoiqu'il en soit, cette recherche variétale qui s'est beaucoup tournée vers le produit obtenu, dans un cadre de productivité à la hausse n'a le plus souvent pas intégré les aspects agronomiques, la sensibilité ou la résistance aux agresseurs (notons que cette situation n'est pas spécifique à l'arboriculture, la quasi totalité de la production agricole française s'est dans les décennies passées inscrite dans une démarche comparable).

Pour atténuer le propos ci-dessus, nous devons noter que la recherche de variétés alliant des fruits intéressants et une résistance à certains bio-agresseurs se développe et est aujourd'hui une piste de recherche reconnue.

En conclusion à ces quatre points, on peut estimer que les progrès en terme de limitation de l'usage des phytosanitaires ont juste permis de combler l'augmentation des risques sanitaires et des bio agresseurs. Sans les efforts entrepris pour en limiter l'usage, on peut légitimement envisager que face à l'évolution du verger ces deux dernières décennies, l'usage des phytosanitaires aurait explosé.

C'est un sujet de préoccupation qui justifie une volonté collective de la profession, de la recherche et du développement pour progresser dans la réduction de l'emploi de produits phytosanitaires. Ce peut être à terme une des voies de différenciation avec les fruits des autres pays qui peut présenter un intérêt majeur.

Dans ce contexte, l'opposition qui se développe en interne à la profession entre bio et non-bio ne présente aucun intérêt, la recherche pouvant permettre des avancées pour les uns et les autres et les marchés existant pour tous.

II. La commercialisation

a. Une baisse de la consommation de fruits frais et une demande sociétale en évolution

La consommation de fruits frais, qu'ils soient de production nationale, communautaire ou extra communautaire est en baisse régulière ; ce phénomène est particulièrement sensible chez les consommateurs de 18 à 40 ans.

Cette baisse s'intègre dans une baisse généralisée de la consommation de produits alimentaires frais de tous types que l'on observe au niveau national.

Elle fait aussi l'objet d'une spécificité : le fruit a progressivement perdu son statut de dessert dans le déroulé d'un repas « ordinaire » au profit de desserts manufacturés produits par l'industrie agroalimentaire. Une part de ces produits (en hausse) est élaborée à partir de fruits, mais pour l'essentiel, ce sont des aliments (crèmes, yaourts, ...) qui en sont dépourvus.

En ce sens on peut considérer que les entreprises agroalimentaires sont pour la plupart des concurrents de la consommation de fruits frais, d'autant plus efficaces que leurs moyens de communication et de promotion sont sans commune mesure avec les moyens de la filière fruits frais.

Des démarches de communication ont été entreprises pour créer de nouveaux temps de consommation des fruits au cours de la journée qui donnent des résultats (exemple l'opération « Un fruit pour la récré »).

Par ailleurs, la demande du consommateur évolue.

Sur ce sujet, il importe d'être conscient que la « demande des consommateurs » reste un concept, sachant que le consommateur est extrêmement divers, influençable et malléable, et qu'il est assez peu sollicité pour exprimer ses souhaits. On peut donc dire que c'est plutôt les organisations économiques qui tentent d'appréhender ce que pourraient être les envies des consommateurs. Ce modus operandi donnant des résultats inégaux, avec des grandes réussites en termes d'implantation et des échecs tout aussi grands.

Le développement de la consommation de fruits transformés et le dynamisme des entreprises de transformation de fruits françaises pourraient constituer une voie de diversification des débouchés des producteurs de fruits, cela l'est pour certaines espèces (abricot, mirabelle, pomme, noisette).

Le doute, voire la méfiance s'installent dans l'esprit du consommateur quant à l'innocuité des produits phytosanitaires. De manière logique cette réticence s'applique prioritairement vers les fruits frais, dans la mesure où on les consomme directement ; le lien apparaît plus évident aux yeux du consommateur que dans une motte de beurre ou dans une baguette de pain.

Par ailleurs, on constate une demande renforcée de fruits « consommables », en clair, mûrs et goûteux.

Se conforte aussi une demande de produits locaux

Enfin, actuellement et depuis peu, la demande de fruit origine France se renforce elle aussi.

b. Des circuits de distribution marqués par la prédominance de la Grande Distribution

La Grande Distribution est le lieu de vente le plus important de fruits et légumes frais. Cependant la vente sur les marchés, dans les magasins spécialisés, la RHD (Restauration Hors Domicile) et la vente directe sont des espaces de vente non négligeables.

Les différents circuits de distribution commercialisent en quantités différentes des produits entrée de gamme, milieu de gamme et haut de gamme. La production française est dans la plupart des cas assez mal positionnée pour fournir les entrées de gamme, pour lesquelles le premier critère est le prix. A l'inverse, elle dispose d'atouts pour les produits milieu et haut de gamme. Elle dispose aussi de l'atout provenance (notamment provenance locale) qui devient une réassurance pour les consommateurs face aux scandales alimentaires qui parviennent à leur connaissance.

Distribution des fruits et légumes frais en France

Type de circuit	Millions de Tonnes	%
Hypermarchés	2,8	32,40%
Supermarchés	2	23,10%
Hard-discount	1	11,20%
Supérette et petite alimentation générale	0,2	2,70%
Spécialistes marchés	1	11,50%
Spécialistes primeur	0,7	8,00%
RHD	0,7	8,00%
Vente directe	0,2	2,90%

La GMS est un partenaire central des filières fruits et légumes ; elle instaure un certain nombre de contraintes qui ne favorisent pas forcément l'organisation de l'offre ni la valorisation des marchés. Certains points nécessitent d'être évoqués :

- les commandes journalières de la GMS sont un handicap pour la planification de l'offre, même si des contrats volumes sont en œuvre chez certains distributeurs ;
- les promotions dans les catalogues sont un vrai vecteur de communication vers les consommateurs, mais jouent un rôle psychologique défavorable sur les consommateurs en les amenant à considérer que ce prix est un prix de référence. Ce phénomène est d'autant plus préjudiciable que le prix promotion est régulièrement décroché du coût de production ;
- les certifications sont devenues des conditions d'accès au marché mais ne permettent pas de mieux valoriser le produit. Elles sont devenues des réassurances pour la distribution face aux dérives et scandales révélés ces dernières années ;
- des contraintes spécifiques, tels la double palettisation, l'obligation d'emballages plastiques... obèrent la marge des metteurs en marché et des producteurs dans la plupart des enseignes ;
- la mise en place de cahiers des charges favorisant la qualité peut plus facilement être valorisée dans les réseaux grossistes ou à l'export que dans la GMS ; pour cette dernière, les mentions valorisantes ont elles aussi tendance à devenir une condition de l'accès au marché, réassurance pour le consommateur, et non une situation permettant une meilleure valorisation à la production ;
- les prix de vente ne sont pas spécialement plus intéressants pour les consommateurs dans la GMS ;

Le tableau ci-dessous, qui indique le prix moyen du kg de pomme (source Kantar Worldpanel) sur la période 2007-2012 en est une illustration, même si d'autres éléments, notamment la qualité et l'origine des fruits commercialisés doit en limiter l'interprétation.

Circuit de distribution	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Hypermarchés	1,65	1,66	1,5	1,54	1,63	1,71
Supermarchés	1,77	1,77	1,59	1,61	1,72	1,82
Hard-discount	1,26	1,36	1,25	1,21	1,27	1,39
Marchés	1,43	1,48	1,39	1,39	1,42	1,47
Primeurs	1,62	1,66	1,52	1,58	1,65	1,73

€/Kg

Le hard-discount est le distributeur dont les prix sont le plus en hausse, et l'on peut constater que les professionnels du produit (marchés, primeurs) ne sont pas plus chers que les professionnels de la distribution (hyper et supermarchés).

Il importe de noter que les achats sur les marchés, ainsi que dans les magasins de primeurs se sont stabilisés ; l'émergence de grands magasins spécialisés dans la vente de fruits et légumes n'y est pas étrangère.

La part des autres circuits de distribution, principalement la vente, directe, quoique faible, de l'ordre de 3%, est en augmentation régulière.

Le système libre service pour les fruits limite la possibilité du vendeur à mettre sur le marché des fruits mûrs. Dans ces conditions on fait reposer sur le consommateur la gestion à son domicile du mûrissement des fruits qu'il acquiert.

Les distributeurs « produits » disposent d'un atout: leurs systèmes de mise en vente et leurs conseils peuvent leur permettre de fournir au consommateur des fruits mûrs, ce que la GMS ne peut faire, de par son système de mise en vente: dans les magasins primeurs, sur les marchés, dans les circuits courts il apparaît que la capacité à fournir un produit agréable à consommer (mûr) est supérieure à celle des « circuits de distribution ». Et l'achat par les consommateurs de fruits n'étant pas parvenus à maturité peut être un facteur de désintérêt de leur part.

Enfin la RHD est un marché à conquérir pour les producteurs français, la provenance n'étant pas dans la majorité des cas un critère d'achat.

c. Une offre qui reste très atomisée face à la demande :

L'offre en fruit demeure aujourd'hui très atomisée – si l'on excepte la noisette, le pruneau, et dans une moindre proportion la pomme et l'abricot. Cela complique l'organisation de l'offre. Cette atomisation limite aussi la capacité de recherche de débouchés export, ainsi que l'accès aux programmes opérationnels de l'OCM fruits ; notons à ce sujet une connaissance imparfaite des producteurs et des organisations de producteurs des autres leviers tant économiques qu'environnementaux qui peuvent être activés, au niveau des exploitations et des stations de conditionnement (aides du FEADER dont les MAE notamment), aides nationales hors PO.

d. Des stratégies non coordonnées entre les différentes espèces

Parmi les multiples stratégies qui sont développées, il en est une qui est commune à de nombreuses productions fruitières : la recherche de l'allongement de la période de production. Si elle paraît logique au sein d'une espèce, afin d'occuper le linéaire sur une période plus longue, elle n'est pas dénuée du risque collectif que les fruits d'origine France se chevauchent au point de se faire concurrence entre eux. Par ailleurs, elle bouleverse le sentiment de saisonnalité -ce qu'il en reste- des consommateurs.

A titre d'exemple, dans les années 80, le raisin prenait la suite du melon, la production nationale du premier cessant quand débutait la production nationale du second. Trente ans après, l'offre de raisin français démarre début août, alors que la production de melon se poursuit tout le mois de septembre, voire début octobre, sauf conditions climatiques défavorables.

e. Des débouchés hors l'hexagone

Alors que la production française de fruits a chuté de 31% entre 2000 et 2012, l'exportation hors hexagone ne s'est tassée que de 10%. Ces 5 dernières années elle s'est même presque maintenue. Elle représente une part significative pour certaines espèces:

Elle représente 40% de la production nationale pour la pomme, 35% pour le kiwi, 32% pour l'abricot, 29% pour le raisin de table, 26% pour la prune, 16% pour la pêche.

Le prix à l'export de la pomme a régulièrement augmenté, et il est notable que pour des produits tels le kiwi ou le raisin de table, les prix exports sont sensiblement supérieurs aux prix import.

La Noix et la Noisette se sont beaucoup développées en s'appuyant sur l'exportation.

Les fruits commercialisés à l'export (hors cas de dégagement du marché national) sont régulièrement d'une qualité qui leur permet une commercialisation à des prix qui justifient les efforts entrepris par les entreprises qui développent ces marchés.

Le lien est fort entre la structuration de l'espèce fruitière et le développement de l'export; situation logique puisque exporter nécessite une ingénierie et une logistique suffisantes.

Par ailleurs, la situation du raisin de table n'est pas dénuée d'enseignement: c'est un fruit qui a du mal à exister sur le marché national, alors qu'il existe une demande régulière hors de nos frontières, signe d'un produit reconnu.

Il existe bien des marchés à l'export; ils nécessitent identification, spécification et ou différenciation, ainsi qu'une offre suffisamment regroupée.

Même si des risques commerciaux et géopolitiques peuvent poser de vrais problèmes c'est un débouché à regarder avec beaucoup d'attention.(L'embargo russe est là pour nous le rappeler, mais par le passé nous avons aussi subi des rétorsions, des USA par exemple.)

III. La transformation

a. Une production tournée vers le fruit frais...

Les producteurs et les organisations professionnelles ont de longue date privilégié la production de fruits de bouche, et les efforts de conduite de vergers, de sélection, d'organisation des producteurs,... se sont massivement tournés vers ces productions.

b. et éloignée de la transformation

La transformation de fruits s'est développée en France, avec simultanément l'émergence de groupes industriels importants, d'entreprises de dimension PME, de transformateurs artisanaux et de producteurs-transformateurs. A l'exception de ces derniers, et très partiellement chez d'autres acteurs, la provenance des fruits n'est pas mise en avant. A l'inverse, se sont développées des marques faisant référence à un territoire, celui du lieu de transformation, sans que les fruits proviennent de ce territoire.

A l'exception de certains produits spécifiques, les producteurs ont dans leur grande majorité considéré l'industrie de la transformation comme un débouché pour leurs écarts de tri ou comme outil de résorption d'excédents les années de surproduction.

Aujourd'hui seuls 15% des fruits français se retrouvent dans l'industrie, et celle-ci importe la majorité des produits dont elle a besoin.

L'ensemble du travail de recherche développement s'est fait en direction du fruit frais, et la distance entre les

besoins de l'industrie et l'offre des producteurs s'est agrandie.

Les variétés nouvelles ne sont souvent plus adaptées aux besoins technologiques de l'industrie.

L'amélioration de la régularité des calibres et des outils de triage des stations a diminué la part des écarts (ex, l'abricot). Il en va de même avec l'amélioration des techniques de stockage de fruits frais.

Économiquement, un accord entre les coûts de productions des producteurs et les prix que les industriels pratiquent est très difficile à trouver (on est fréquemment dans des ratios de 1 à 2, voire 1 à 2,5).

Le système dit de « double fin » (des vergers qui produisent et pour le frais et pour l'industrie) qui n'a pas trouvé sa place par le passé se complexifie pour la fourniture de l'industrie de transformation du fruit. Un verger spécifique dédié à l'industrie existe pruneau, bigarreau d'industrie, notamment. A l'inverse certains d'entre eux ont fortement régressé (pêche Pavie, poire Williams).

IV. Une filière économique complexe

La filière fruit est caractérisée par la diversité de ses protagonistes, souvent interdépendants, à tous les niveaux : production, regroupement de l'offre, mise en marché, négoce, vente aux consommateurs.

a. Des producteurs très divers et des circuits de mise en marché variés

L'arboriculture productrice de fruits frais est un milieu très spéculatif, où la volonté d'organisation et de transparence n'est pas partagée par tous ; il est notable que cette volonté inégale d'organisation est liée à la dynamique des territoires, des filières, des outils et des hommes et femmes qui les dirigent, mais aussi à des raisons culturelles ou historiques qui peuvent être des blocages, et qui doivent être intégrés à la réflexion si l'on espère faire émerger des dynamiques nouvelles . La production fruitière dans les bouches du Rhône, ou le Chasselas de Moissac en sont des illustrations instructives.

La production fruitière française est composée :

- de producteurs indépendants de grande dimension économique,
- de producteurs de dimension très variables regroupés en organisations de producteurs (OP),
- des producteurs non regroupés, commercialisant auprès d'expéditeurs, certains de ces derniers pouvant simultanément être de grands producteurs indépendants.

Les OP peuvent être des OP commerciales ou non commerciales commercialisant au travers de coopératives ou de SICA, ou par le biais d'expéditeurs.

b. Une ambiguïté dans le rôle des OP

Les Organisations de Producteurs sont des outils dont une des vocations est de regrouper l'offre. Mais simultanément, c'est un « ticket d'entrée » obligatoire pour l'accès aux PO (Programmes Opérationnels) de l'OCM (Organisation Commune de marché)

Il en résulte une très grande diversité entre le fonctionnement des OP, avec aux deux extrêmes des OP metteurs en marché et des OP d'accès aux financements publics, parfois strictement adossées à des expéditeurs.

Par ailleurs, le rôle de structuration nationale dévolu aux AOP (Associations d'OP) notamment les AOP nationales (AOPn), après que les comités de bassin aient été démantelés, leur est extrêmement difficile à assumer; et ceci d'autant plus que l'adhésion d'une OP à l'AOPn se fait sur la base d'une adhésion volontaire.

Mais l'assouplissement des règles communautaires sur le fonctionnement des OP devrait en faire des acteurs pivot dans le regroupement de l'offre et l'échange d'informations.

c. Des metteurs en marché aux objectifs différents

Les principaux metteurs en marché sont des coopératives, des expéditeurs privés, des arboriculteurs. Leurs stratégies sont extrêmement diverses, allant de structures privilégiant la commercialisation de production locale

ou nationale, incorporant ou non une activité plus ou moins marginale d'importation, jusqu'à des structures ayant principalement une activité de négoce, avec une prégnance plus forte de l'importation.

On peut globalement estimer, sans pouvoir en faire une règle absolue que la première orientation est plus favorable aux producteurs et à leur maintien. On peut de la même manière estimer que la coopération est plus dans la première orientation que les expéditeurs, de nombreux contre exemples limitant la portée de cette appréciation.

Ainsi, certains expéditeurs ne commercialisent que des produits de leur bassin d'activité, alors que d'autres, en plein bassin de production aussi ne commercialisent plus aucun fruit de leur bassin. Par ailleurs, dans les stratégies des coopératives, il s'en trouve qui ne commercialisent que la production de leurs adhérents, d'autres ont recours à une part d'importation pour assurer une continuité dans leurs relations commerciales, pendant que d'autres vont acheter en propre des vergers dans d'autres pays pour assurer une fourniture plus longue de leurs produits.

d. Des initiatives convaincantes

Pour une grande partie d'entre eux, les arboriculteurs sont des producteurs passionnés par leur production.

Il suffit de se déplacer dans les régions de production fruitière, de rencontrer les acteurs dans leurs territoires, producteurs, responsables d'OP, responsables de stations, de coopératives ou expéditeurs pour prendre la mesure des initiatives et de la dynamique de nombre d'opérateurs.

De manière très claire, les opérateurs économiques sont un galet d'entraînement de l'évolution et de la réflexion autour de l'avenir de la production et des outils. Utilisateurs valorisant les programmes opérationnels, ils sont à l'origine de la modernisation des outils d'exploitations et de stations, rénovation des vergers, PFI, investissements,...

Autant dans des grands groupes ayant une démarche exportatrice forte que dans des initiatives de vente de proximité, on est face à des démarches innovantes et convaincantes.

e. Mais peu de perspectives partagées à long terme

Les orientations stratégiques de ces acteurs s'opèrent en fonction de la connaissance qu'ils ont des marchés (aux différents niveaux territoriaux: local, régional, national, européen, international). Selon le type d'opérateur, mais aussi selon l'espèce concernée, l'importance de ces niveaux peut être très variable : la connaissance de la situation mondiale sera essentielle pour la pomme, la noix, le pruneau, le raisin ou la poire ; concernant les abricots, pêche-nectarine, clémentine ou cerise, le territoire pertinent est plus le bassin méditerranéen.

Des opérateurs ne se sentiront concernés que par le marché local ou de proximité.

Chaque opérateur développe sa stratégie, mais peu de réflexions communes sont menées. Les lieux qui seraient dédiés à un échange de points de vue et d'informations sont limités.

Les AOPn s'y essaient, mais le fait qu'elles ne regroupent pas toutes les OP et donc encore moins tous les producteurs est un handicap. Par ailleurs, les textes communautaires et nationaux relatifs au droit de la concurrence peuvent susciter des interrogations quant aux limites de l'action des structures collectives, constituant ainsi un élément de blocage autant factuel que psychologique qui amène les agriculteurs à ne pas communiquer ou échanger entre eux, malgré les intentions de l'Organisation commune de marché en faveur du renforcement du pouvoir de négociation des agriculteurs.

f. Un manque de connaissances et de références

Aujourd'hui, la connaissance des marchés, assurée par France Agrimer permet d'avoir une connaissance fine

des prix pratiqués.

Par contre les données manquent ou sont très partielles sur les volumes mis en vente, les coûts de production et les marges brutes par espèce, conduite de verger, région... les prévisions de récolte, les surfaces de verger.

Sur ce dernier point, en France, la situation va évoluer très prochainement, suite à la mise en place de l'Inventaire du Verger dont une première synthèse sera finalisée cet automne. Les surfaces étant déclinées par variété, âge de la plantation, densité de la plantation et mode de valorisation, il devrait être un outil utile pour préciser les politiques filière, les politiques de rénovation des vergers à travers les caractéristiques de l'outil de production par territoire...

Le manque de données sur les autres points évoqués est quant à lui problématique. Comment organiser un marché, une réflexion collective de la filière sur son avenir quand des données aussi cruciales sont mal connues ?

Ainsi que nous l'évoquions précédemment, les règles de la concurrence de l'UE et de l'OCM ne permettent de s'intéresser qu'à l'amélioration de la mise en marché, mais en aucun cas de ses « périphériques »: organisation spatiale et temporelle de l'offre, coordination des volumes mis en marché..., ces derniers apparaissant comme des éléments faussant les règles du marché. En fait, ces manques « périphériques » contribuent à générer inadéquation de l'offre et de la demande sur des produits hautement périssables, surproduction, crises conjoncturelles et ou structurelles, pertes, gaspillage.

g. Des outils de recherche développement

En France nous disposons d'un secteur recherche important:

Le CTIFL, ses 4 stations et 31 stations associée ou partenaires, l'Inra, Irstea et le Cirad ont d'importants programmes de recherche en arboriculture;

Le CTIFL, est un outil puissant qui peut, en lien avec les producteurs, participer à la construction de l'avenir de la production. Les deux stations de Baladran et Lanxade développent des programmes expérimentaux sur les vergers, et le centre de Saint Rémy de Provence est spécialisé dans la qualité et les technologies post-récolte.

Le CTIFL et Irstea développent des programmes de recherche pour développer la mécanisation en verger, et en station.

La stratégie 2012-2015 déclinée par le CTIFL décline des enjeux et des leviers pour aboutir à une évolution favorable du secteur: adéquation et préférence des consommateurs, reconquête des jeunes, accès et maîtrise des innovations aux niveaux international, national et local, sécurité sanitaire, environnement.

Les recherches de l'Inra et du Cirad ont des objets variées: technique, génomie et diversité génétique, génétique et amélioration des fruits, biologie du fruit et pathologie, et couvrent des aspects environnementaux, sociaux, territoriaux.

Dans tous les cas, la dispersion géographique de ces lieux de recherche et leur positionnement dans des régions de production est un véritable atout.

Par ailleurs, les entreprises de mise en marché, les industriels disposent de leur côté de services de recherche et développement.

Tous ces travaux constituent aujourd'hui une somme de données et de connaissances qui pourraient certainement être mieux valorisés par les producteurs et leurs organisations économiques.

Ces travaux correspondent à des questions d'ordre différent:

- comment s'adapter au marché?
 - gains de compétitivité, mécanisation, optimisation des intrants, conduite de verger,
 - innovation: nouvelles variétés (qualité commerciale), nouveaux conditionnements, nouveaux produits,.
- comment peser sur le marché?
 - connaissance du marché, de la production,
 - regroupements économiques,
 - nouveaux marchés, nouveaux concepts, marchés émergents.
- comment mieux produire?

- innovation variétale (qualités agronomiques),
- amélioration de la résistance des arbres, plus grande tolérance aux bio-agresseurs,
- conduites de vergers.
- rechercher des alternatives aux conduites de vergers actuelles:
 - pouvoir proposer à terme des vergers résilients,
 - dimension territoriale: économique, sociale, environnementale,
 - recherche multidisciplinaire; expérimentation système.

La mise en place du GIS Fruits (Groupement d'Intérêt Scientifique) pourrait permettre de lier ces différentes questions. Il vise à contribuer à une innovation orientée "développement durable" par la production de connaissances scientifiques et opérationnelles.

L'objectif est de faire collaborer au sein de ce GIS une grande diversité de partenaires : organismes de recherche et d'enseignement supérieur, instituts techniques et chambres d'agriculture, partenaires institutionnels (ministère en charge de l'agriculture, France Agrimer), partenaires professionnels de l'amont jusqu'à l'aval de la filière.

L'implication des professionnels, acteurs économiques, sociaux et syndicaux nous semble une nécessité pour qu'un travail d'allers-retours de connaissances soit valorisé, et aboutisse à une adhésion de leur part.

h. Une gouvernance inadaptée

Dans l'arboriculture les principaux acteurs du développement sont les acteurs économiques, soutenus dans leurs actions par les Programmes Opérationnels d'une part et par des thèmes de recherche et d'innovation conduites par le CTIFL.

La suppression des comités de bassin, et la volonté des pouvoirs publics de donner un rôle d'organisation des filières aux AOP nécessite que celles-ci soient réellement présentes dans le schéma de gouvernance nationale.

Ainsi, il conviendrait de clarifier la ligne de partage entre les actions des structures professionnelles, et notamment la représentation syndicale d'une part, et, d'autre part, la représentation de l'organisation économique (Gefel), plus axée sur l'analyse économique des filières. Dans le même temps, les opérateurs coopératifs, présents dans FeLCoop, ne sont pas positionnés comme des intervenants centraux, malgré leur importance (50% des volumes produits en France).

Alors que des lieux de prospective prenant amplement en compte les compétences des acteurs économiques, associés aux acteurs syndicaux, seraient nécessaires, on constate que la réalité nationale est bien éloignée de ce schéma. Le temps de vie d'un verger étant selon les espèces de 15 à 25 ans, voire plus, il paraîtrait sain que des réflexions et des perspectives soient initiées par les professionnels en cohérence avec ces temps longs. Or, à l'heure actuelle, les espaces de construction à long terme semblent manquer.

Cette situation est d'autant plus dommageable que les pouvoirs publics auraient besoin au niveau national d'interlocuteurs professionnels proactifs.

Simultanément, le rôle politique des Conseils Régionaux dans l'orientation de l'agriculture est renforcé.

Dans les territoires, les acteurs sont multiples, avec des zones d'efficience très diverses: les producteurs de plus en plus regroupés dans des régions spécialisées peuvent bénéficier d'expériences partagées, de suivis techniques. Les opérateurs économiques peuvent agir sur des territoires plus ou moins vastes. Les soutiens à la production ou aux stations fruitières sont d'origine nationale ou européenne, mais aussi régionale.

Les responsables professionnels ont longtemps voulu écarter l'échelon régional en raison du risque de concurrence déloyale entre régions; or le paysage économique et politique évolue. Le renforcement du rôle des Conseils Régionaux dans la construction des politiques agricoles, la concentration des opérateurs économiques dans certaines espèces dont le rayon d'action peut être supra régional, le rôle local des stations associées du Ctifl, des centres de l'INRA, l'évolution différenciée des marchés de gros (exemple: château Renard versus Perpignan) justifieraient sans doute de niveaux de concertation décentralisés; même si l'on constate que certaines régions, à

l'instar de la région Rhône-Alpes par exemple, ont déjà des actions significatives.

i. Deux interprofessions:

Deux interprofessions interviennent dans le secteur du fruit:

- ▲ Interfel: Interprofession des fruits et légumes frais: elle a pour missions de mettre en œuvre des actions de communication informative et publi-promotionnelle mais aussi d'élaborer des accords interprofessionnels.
- ▲ Anifelt: Association Nationale Interprofessionnelle des Fruits et Légumes Transformés (qui pour les fruits intervient sur Pruneau et Bigarreau d'industrie), qui intègre la fonction Recherche-Développement technique de l'amont agricole.

Les interprofessions ont été créées dans les années 1970 pour organiser le marché d'un produit, partant du producteur, regroupant les différents intervenants jusqu'à la distribution, voire les consommateurs. Elles ont ainsi été à l'origine du concept de filière. La notion de filière se fonde sur l'idée que la coordination est une coordination verticale. Elle se distingue du marché par cette idée de coordination verticale, mais aussi par le fait qu'au rapport de concurrence on associe un rapport de coopération, d'entente et un rapport de solidarité. Lors de leur mise en place, l'idée de rétrocéder à des organisations professionnelles différents pouvoirs partait de trois principes:

- la filière est un ensemble isolable,
- elle peut organiser des règles du jeu valables pour tous,
- elle doit permettre de définir des stratégies avec deux outils centraux: la fixation des prix et le jeu sur les quantités.

L'évolution de la réglementation de l'Union Européenne en 1984 aboutit à des lois de la concurrence qui interdisent ces pratiques; le rôle dédié aux interprofessions s'en trouve réduit, ainsi que les outils d'organisation du marché. Les systèmes normatifs de la GD, ont remplacé les contractualisations, la répartition de la valeur ajoutée est entre leurs mains, et ce sont pratiquement eux qui pilotent les filières.

Les interprofessions aujourd'hui se sont surtout centrées sur la promotion du produit, l'information auprès des professionnels et des consommateurs

Mais elles ont aussi le pouvoir de passer des accords entre les partenaires de l'interprofession qui ont force de loi si l'État décide « l'extension des accords ».

SYNTHÈSE DU DIAGNOSTIC

- La surface du verger français est en baisse importante, et seules quelques espèces n'y sont pas confrontées. En parallèle, la production de fruits frais est en baisse.
- Les marchés sont de plus en plus internationalisés, les volumes importés augmentent, ainsi que le déficit de la balance commerciale.
- La production française est peu liée à l'industrie du fruit, qui s'approvisionne essentiellement hors hexagone.
- La situation de la Pêche -Nectarine et de la Poire est très dégradée.
- Différentes espèces parviennent à jouer de la différenciation de leurs produits: pomme, abricot, noix, noisette, châtaigne, clémentine. Le raisin de table n'y parvient pas autant.
- Dans son ensemble, la production de fruits reste marquée par de grandes incertitudes sur la production de chaque saison et sur les prix.
- Les coûts de production sont élevés pour la plupart des espèces, et même si des progrès sont possibles pour les abaisser, ce n'est pas sur la stricte compétitivité prix que l'on peut tabler pour l'avenir de l'arboriculture.
- Malgré les efforts déployés pour développer des systèmes de lutte sanitaires alternatifs, le recours aux produits phytosanitaires a du mal à se réduire. L'inquiétude des consommateurs à leur encontre augmente. Les effets sur la santé et l'environnement justifient qu'on mette en tout en œuvre pour développer des productions moins consommatrices de phytos.
- La consommation de fruits frais est en baisse, directement concurrencée par les produits transformés issus de l'Industrie Agroalimentaire. Cette baisse est la plus marquée chez les 18/40 ans; la sensibilisation des plus jeunes au goût est une priorité pour inverser cette tendance; la fourniture de la RHD (Restauration Hors Domicile) en produits français de saison jouerait un rôle économique et pédagogique intéressant.
- Les temps de consommation du fruit frais au cours de la journée évoluent, mais le fruit a perdu son statut de dessert.
- La demande des consommateurs d'avoir des fruits mûrs n'est pas compatible avec tous les systèmes de distribution; les détaillants et la vente directe sont les mieux armés pour y répondre.
- Les consommateurs se sensibilisent à l'origine du fruit: fruit français, ainsi que fruit local: c'est une réassurance face aux incertitudes et scandales alimentaires qui émaillent les années passées, une volonté de soutenir l'économie, et une reconnaissance du territoire.
- L'offre demeure très atomisée, limitant la capacité de peser sur le marché et le développement de l'exportation, dans une filière économique complexe où les OP (Organisations de Producteurs) et AOP (Association d'OP par espèce) peinent à se développer.
- Cependant, des initiatives convaincantes émergent, à l'export et au local, mais il y a peu de perspectives partagées par les différents acteurs de la production.
- Pour y parvenir, il manque aux producteurs un certain nombre de connaissances et de références.
- La gouvernance de la filière, telle qu'elle est aujourd'hui n'aide pas à y parvenir.

Forces	Faiblesses
<p>Un savoir faire et des équipements des outils de différenciation valorisés Une demande de produits français et locaux Des situations favorables pour certaines espèces Des outils de recherche et de développement Des régions spécialisées Une bonne image du fruit français hors hexagone Une valorisation à l'exportation qui progresse, avec des volumes qui se stabilisent Un secteur pourvoyeur d'emploi</p>	<p>Une filière économique complexe</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ des producteurs très divers et des circuits de mise en marché variés et des metteurs en marché aux objectifs divers ○ Une offre atomisée ○ Une ambiguïté dans le rôle des OP ○ Peu de perspectives partagées à long terme <p>La question des produits phytosanitaires Des régions sans production fruitière Un manque de connaissances et de références Une gouvernance inadaptée</p>
Opportunités	Menaces
<p>De nouvelles demandes des consommateurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • qualités différenciées, • nouvelles pratiques alimentaires • réduction de résidus des phytos • origine identifiée • circuits courts <p>Développement de filières de proximité Développement de l'exportation Restauration Hors Domicile</p>	<p>Risque d'accroissement de compétition internationale : Espagne, Grèce, Maroc, Tunisie, Pologne, Chine...</p> <p>Risque de désintérêt des consommateurs Risque de marginalisation de certaines productions Recours à des prestataires de main d'œuvre hors hexagone</p>

DES PROPOSITIONS POUR UN VERGER FRANÇAIS DURABLE

I. Enjeux et objectifs

Réfléchir à des objectifs à long terme - 20 ans –, le temps moyen de rotation d'un verger, ne peut en aucun cas être déconnecté de la réalité actuelle. Dessiner des lignes d'orientation implique que les décisions, et actions qui seront prises dans les prochaines années ne seront pas en contradiction avec ces objectifs à long terme; même, ils devront contribuer, chacun à son niveau à y tendre.

A cet horizon, on peut faire l'hypothèse plausible d'une mécanisation d'une partie de la cueillette. Cette hypothèse est crédible dans la mesure où dans le secteur du fruit-industrie des équipements sont d'ores et déjà opérationnels.

Cette hypothèse est importante à considérer, car elle inscrit dans sa mise en œuvre des contraintes techniques sur la conduite du verger, le choix de variétés adaptées à ces technologies, des vergers très productifs.

On peut envisager les effets économiques, imaginer les effets sociaux d'une telle évolution. En sélectionnant prioritairement sur ces critères on se soumet au risque de vergers moins résistants aux aléas climatiques et sanitaires, moins résilients à des risques futurs non identifiés. De surcroît, à l'instar de la viticulture, tous les territoires, toutes les exploitations ne se prêtent pas à une mécanisation. Nombre de variétés qui peuvent trouver un marché, voire certaines espèces ne s'y prêteront pas non plus.

Face à ces contraintes, il est absolument nécessaire d'expérimenter d'autres approches de la conduite des vergers, pour ne pas se trouver démunis en cas de problèmes d'envergure, notamment risques sanitaires et conséquences du changement climatique.

On pourrait aussi faire l'hypothèse que la France décide qu'à l'horizon 2030/2040 elle ne produit plus de fruits et qu'elle s'approvisionne sur un marché internationalisé pour couvrir les besoins alimentaires en fruits de sa population. On pourrait même craindre, qu'à ne rien décider ce soit le résultat auquel on aboutisse pour un certain nombre d'espèces. Ce serait juste un véritable gâchis au regard des intérêts multiples que présentent ces productions et des atouts dont dispose la France et la production arboricole:

a. Les enjeux:

Les enjeux de l'arboriculture française sont de répondre aux besoins:

- des agriculteurs
 - assurer un revenu
 - permettre une qualité au travail
 - assurer la protection des risques de santé: risques musculo-squelettiques et sanitaires
- de la société
 - créer des emplois, structurants pour les salariés
 - mieux protéger l'environnement
 - créer de l'activité économique et de la valeur
 - contribuer à améliorer la santé publique
- des consommateurs
 - fournir un produit de qualité gustative, alimentaire

- proposer des produits de proximité
- trouver un prix adapté
- favoriser la santé

b. Les objectifs

Développer la consommation de fruits frais français en France

Développer les fruits apportés à l'industrie

Développer l'exportation

Développer les circuits courts et la consommation de proximité

Renforcer la baisse de l'usage des produits phytosanitaires.

Pour y parvenir, il importe d'activer des leviers variés :

Renforcer la compétitivité "prix"

Rechercher d'autres formes de compétitivité

- Par la proximité
- Par la différenciation
- Par la spécification
- Par l'innovation

c. Les atouts de l'arboriculture française

- L'arboriculture française dispose d'un savoir faire important pour un certain nombre d'espèces.
- La France bénéficie d'un climat et de terroirs propices à la production fruitière.
- L'origine « France » est une mention valorisante à l'exportation pour les fruits frais, et le différentiel de prix entre exportation et importation indiqué au début de ce rapport en témoigne.
Le développement de l'Agroécologie devrait y contribuer.
- De nombreux investissements réalisés ces dernières années, tant dans les vergers que dans les stations fruitières, font qu'une part importante de ceux ci sont dotés d'équipements productifs de qualité.
- La France dispose d'un ensemble conséquent d'organismes de recherche-développement, Ctifl, Inra, Cirad, Irstea,... qui sont ou peuvent être sollicités pour répondre aux questions actuelles, mais aussi aux problématiques futures techniques, climatiques, écologiques, sociologiques (systèmes de production, conservation des produits, recherche variétale, changement climatique, protection des cultures, échange et divulgation des connaissances, typologie des producteurs, consommation..)

d. La volonté d'une réflexion à long terme oblige à:

- s'inscrire dans la démarche de développement durable: économiquement efficace, socialement équitable, écologiquement soutenable.

Cette définition apparaît cependant un peu statique. Un des éléments essentiels pour la durabilité est la capacité à résister à des aléas et événements futurs dont on sait que pour nombre d'entre eux on ne peut envisager quelle sera leur nature, ni quand ils se produiront.

Elle incite à une démarche très ouverte, notamment concernant la recherche sur des systèmes de production arboricoles divers ainsi que nous venons de l'évoquer.

Elle amène:

- à considérer les différents systèmes comme complémentaires et non comme concurrents;
- à formaliser des lieux de prospective ouverts, transversaux, à des échelles territoriales variées ;
- à une concertation entre les filières des différentes espèces fruitières ;
- **à une volonté des producteurs d'adhérer à ces trois principes. Une production, son devenir, ses orientations sont le fruit d'un travail concerté et d'une action politique. Mais elle est avant tout le**

fruit d'hommes et de femmes qui s'investissent et qui veulent travailler ensemble.

II. les propositions

a. Mieux organiser la production et les marchés

Les débouchés : fruits frais ; fruits pour l'industrie

La production arboricole française est principalement tournée vers le fruit frais;

La production de fruits frais est et restera saisonnière ; certes le recours à des variétés plus précoces ou plus tardives, à des cultures sous serre, ou à une diversification des terroirs de production (comme par exemple l'implantation de cerises dans les Monts du Lyonnais) peut modifier le calendrier. Ce peut être un atout, mais il ne faut pas négliger les risques que cet allongement peut comporter: les variétés très précoces ne sont pas toujours les meilleures, d'un point de vue gustatif, et la première impression du consommateur influe sur sa consommation future dans la saison.

En cas d'allongement de la période de production sur un même site la pression des bio-agresseurs augmente au fur et à mesure que la saison avance; la diversification territoriale permet d'éviter ce risque.

L'allongement des périodes de productions des différentes espèces les rend plus concurrentes entre elles, surtout pour celles pour lesquelles la conservation est difficile ou limitée dans le temps. Pour éviter cette concurrence, la mise en marché des différents fruits frais devrait être plus coordonnée. Or il n'existe pas à l'heure actuelle de lieu où une telle démarche s'opère efficacement.

Le calendrier de la production a une saisonnalité propre, différent de celui de la consommation de fruits « origine France ». Si pour les fruits d'été et les clémentines ces deux calendriers sont très rapprochés, il en va autrement pour les autres espèces, les techniques de conservation permettant aujourd'hui des mises en marché étalées (pomme, poire, kiwi, fruits à coque; dans une moindre mesure raisin).

L'exportation de fruits français est très variable en pourcentage de la production, ainsi qu'explicité en début de ce rapport. Le fruit français jouit d'une bonne image et des marchés valorisants existent et sont occupés par un certain nombre de metteurs en marché français.

L'exportation peut se développer; elle nécessite toutefois des moyens qui plaident pour le regroupement de l'offre, et le développement de structures dont la surface économique permet la mise en œuvre de ces moyens. Pour développer cette vente, l'émergence de bureaux de vente communs à plusieurs opérateurs ou l'émergence de structures leader dans leur production paraît une nécessité.

L'exportation est aussi une solution pour désengorger un marché qui serait excédentaire. Pour que ce « dégagement » s'opère dans des conditions de prix convenable et ne déstabilise pas le marché dans les pays cible (exactement l'inverse de ce qui se produit en pêche-nectarine), trois facteurs sont nécessaires simultanément: une connaissance anticipée des volumes qui seront produits au niveau national, une connaissance la plus précise possible au niveau international, ainsi que l'identification de circuits et de partenaires dans les pays étrangers (UE ou pays-tiers).

Le verger conduit en agriculture biologique est en croissance. Plus ou moins facile à conduire selon les espèces, le développement du verger en agriculture biologique s'inscrit fortement dans le maintien du verger français. Il répond à une demande en hausse importante. Seul sans doute le cas de la noix est- il un peu différent, le développement de noyeraies en AB techniquement « assez simple », soutenu par une MAE financièrement intéressante, correspond à une volonté du producteur, mais la demande spécifique n'est pas nécessairement en place.

La transformation de fruits qui s'est développée en France pourrait être un débouché pour la production fruitière de nos territoires, sous des conditions spécifiques.

- La transformation à la ferme ou dans une structure collective de transformation est un débouché valorisant pour un certain nombre de producteurs, principalement en jus, mais aussi en confitures, et une clientèle existe; elle permet de valoriser soit des excédents, soit des produits issus de tous types de vergers

- La fourniture de fruits à l'industrie est possible,

L'industrie de la transformation a des équipements, des installations, du personnel, des débouchés qui l'obligent à se couvrir de manière fiable et régulière en apports de fruits. Elle peut trouver son intérêt à se fournir en fruits français, pour sécuriser ses approvisionnements, se garantir une qualité déterminée, éventuellement valoriser commercialement la provenance.

L'arboriculture française pourrait se diversifier en produisant simultanément des fruits frais et des fruits destinés à la transformation. Deux hypothèses sont alors envisageables: le système de double fin ou des vergers dédiés:

- Malgré les réserves émises précédemment, le système de double fin peut se développer; il implique que le producteur (ou son organisation de mise en marché) réserve une part déterminée à la transformation (ce qui existe partiellement en pomme, abricot...). Le développement de cette pratique nécessiterait un accord entre les partenaires, qui garantisse à l'industriel l'apport dont il a besoin et au producteur un prix adéquat. Seule une démarche de contrats pluriannuels peut permettre une avancée significative dans ce sens. L'établissement de prix adéquats nécessite une connaissance beaucoup plus fine et transparente des coûts de production des vergers que celle actuellement disponible.
- Le développement de vergers dédiés est possible. C'est expérimenté par différents industriels.

La récolte du verger dédié, tel qu'ils le conçoivent doit être mécanisée pour réduire les coûts de production; les variétés plantées doivent correspondre à leurs besoin technologiques. Ceci implique de la Recherche et Développement dans la conduite du verger, la mécanisation, la recherche variétale. Pour que des producteurs soient intéressés, ceci nécessite qu'ils en tirent un revenu. Les industriels en sont conscients, et travaillent à l'élaboration de contrats longue durée (10, 15 ans) qui garantissent une rémunération du producteur. On entre là dans un système d'intégration du producteur.

On peut évaluer que le développement d'un verger dédié pourrait permettre de baisser les importations de fruits frais destinés à l'industrie de l'ordre de 20 M€.

Ce verger dédié, les contraintes pour l'industrie étant différentes que celles pour le fruit frais pourrait être moins consommateur de produits phytosanitaires que son équivalent fruits frais.

Par contre, à l'identique des vergers très productifs qui se développent, on doit s'interroger sur sa capacité à faire baisser à terme les intrants, et sur sa capacité de résistance et résilience à des aléas à venir non encore connus.

Rénover, redéployer les vergers

La conduite des vergers est l'objet de recherches permanentes, et évolue sans cesse.

Le soutien au renouvellement du verger est un levier utilisé par les professionnels. Le taux de renouvellement dans certaines espèces est cependant insuffisant, et l'évolution vraisemblable des systèmes de production et des variétés justifie largement son maintien.

Sans vouloir, ni pouvoir préjuger des systèmes de productions qui seront en place a moyen terme, trois points retiennent notre attention:

- les vergers productifs devront être conduits avec des systèmes de protection des cultures totalement rénovés; c'est une priorité aux enjeux sanitaires, environnementaux et sociétaux. Ce peut être un atout économique pour l'avenir.
- d'autres systèmes de conduite doivent être recherchés; même moins productifs, ils peuvent être une réponse à des localisations ou des débouchés spécifiques.

Ils peuvent s'avérer être dans l'avenir des réponses à des problèmes sanitaires

.Ils peuvent aussi, s'avérer des réponses globales à des aléas non connus à ce jour.

- dans de nombreuses régions la production fruitière s'est étiolée, ou a même pratiquement disparu. Or la demande de produits locaux a dépassé le stade d'épiphénomène. Une réflexion dans les territoires sur la replantation de vergers, pouvant permettre l'installation de nouveaux agriculteurs ou une diversification de ceux en place justifie d'être sérieusement conduite.

Sur cet aspect, les Conseils Régionaux, en charge d'orientation agricole et de l'installation de nouveaux agriculteurs pourraient tenir un rôle moteur, en lien avec les organismes de développement agricole et les intercommunalités.

La production fruitière de coteaux, de piémont, voire de montagne justifierait une attention spécifique. Par

essence, on ne peut attendre d'elle une productivité comparable à l'arboriculture de plaine. Elle présente cependant des atouts sociaux (emploi, aménagement du territoire) à prendre en compte. Implantée sur des pentes, souvent bien exposées, elles peuvent s'avérer moins sensibles au gel, plus saines car dans des milieux moins humides. Elle est simultanément moins productive, et génère un travail plus important. La mise en place d'un soutien spécifique à l'hectare aux vergers pentus paraîtrait un levier intéressant pour son maintien, voire son expansion. Les ICHN sont bien dans ce type de démarche, et sont reconnues comme un levier important dans les zones de montagne; un système relevant du même état d'esprit pourrait parfaitement se développer pour la production fruitière implantée sur des terrains accidentés.

A titre d'exemple, il est intéressant de constater qu'une volonté professionnelle a été à l'origine il y a 20 ans d'une coopérative de transformation dans la haute vallée de l'Aude (les Jardins de la Haute Vallée) pour favoriser le maintien du verger de montagne audois; Quoiqu'elle compte 200 adhérents, le constat qu'en tirent les responsables professionnels est cependant un peu douloureux: l'outil coopératif qui fonctionne bien n'a pas suffi à empêcher le déclin de la production fruitière au profit de l'élevage. Les efforts professionnels auraient certainement été plus efficaces s'ils avaient été conjugués à une politique plus volontariste de soutien au verger.

D'autres types de conduites de vergers justifient d'être évalués: vergers multi-espèces, vergers en agroforesterie (ceux-ci pouvant certainement permettre une création de verger par un nouvel installé, en complémentarité d'une production maraîchère, céréalière, de poules pondeuses de plein air, d'élevage ovin...), et soutenus si l'évaluation est positive.

Mieux organiser les marchés, regrouper l'offre

Le marché des fruits a subi une révolution en 30 ans; les marchandises transitant par des marchés d'échange physiques ont considérablement diminué. Le déséquilibre considérable que l'on peut constater entre le nombre de metteurs en marché et le nombre d'acheteurs ne permet pas d'estimer que l'on se trouve dans un marché libre et non faussé.

Les possibilités existent néanmoins d'améliorer la mise en marché:

- le regroupement de l'offre par l'émergence d'opérateurs leaders par produit, joue un rôle structurant, soit par le regroupement d'OP, ou de coopératives, soit par la création de bureaux de vente communs à divers OP; l'objet étant d'avoir des opérateurs qui pèsent assez significativement pour donner des indications pouvant faire référence pour la filière.

Ce levier est d'autant plus judicieux à valoriser que c'est un des principaux points d'assouplissement que l'UE a accordé dans le droit communautaire.

- parallèlement la structuration de l'exportation, dans ses deux fonctions, création de débouchés stables valorisants, dégagement d'excédents à des prix convenables plaide pour la même démarche.
- la connaissance anticipée par les producteurs et metteurs en marché des volumes et des périodes de cueille pour chaque produit pour préparer la campagne, ainsi qu'un suivi hebdomadaire voire plus fréquent pendant la cueille. C'est une des connaissances nécessaires au bon déroulement d'une campagne;

Cette connaissance ne peut être opérante que si elle est transparente entre les acteurs. Elle implique une concertation entre les professionnels, mais est confrontée à l'approche de la Commission Européenne et de l'Autorité de la Concurrence qui semblent parfois considérer que concertation revient à accord sur les prix.

Ces connaissances ont pour objectif d'organiser la campagne, et d'éviter l'engorgement des marchés et de limiter le nombre de situations de crise. L'UE et les pouvoirs publics français étant sollicités lorsqu'il y a crise, il est logique qu'ils soient sensibles à la mise en place de stratégies permettant d'en réduire le nombre et l'importance.

- ces connaissances et concertations contribueraient à permettre de développer des stratégies collectives par filière, mais aussi entre espèces.

Un lieu efficace de concertation pour valoriser ces connaissances devrait être déterminé.

- dans le même esprit, un lieu de dialogue entre les professionnels de l'UE et du Maghreb, pour les fruits et légumes serait justifié; La création d'un Comité Mixte Fruits et Légumes (regroupant la France, l'Espagne et l'Italie) auquel participent les professionnels va dans ce sens.

- La connaissance des surfaces plantées est aussi un critère d'appréciation de l'évolution de la production, et des volumes mis sur le marché à court et moyen terme. La France a mis en place un inventaire du verger dont une première synthèse sera finalisée cet automne. Cet inventaire est un nouvel outil à la disposition des producteurs et de leurs organisations économiques, d'autant plus utile que cet inventaire précise les surfaces par variété, l'âge des plantations, leur densité et le mode de valorisation. Nous estimons que cet outil justifierait d'être développé dans tous les pays de l'UE producteurs de fruits.

On peut envisager qu'un tel inventaire, s'il avait existé avant, aurait pu permettre d'éviter la crise structurelle qui s'installe en pêche-nectarine, principalement liée à une surcapacité de production par rapport à la demande.

- A un niveau supranational des partenariats entre pays producteurs doivent être envisagés pour éviter l'engorgement des marchés. On pourrait imaginer une limitation des importations de pêches-nectarines espagnoles pendant la période de pleine production française, « en échange » d'un accès au marché français pour les fruits précoces.

Certains territoires ont une culture du travail collectif; c'est un atout compétitif vis à vis des régions où ce n'est pas le cas.

Nous touchons là l'un des points cruciaux de la filière; tout ce qui précède plaide pour des organisations collectives, qui peuvent recouvrir des formes extrêmement variées. Cela implique des hommes et des femmes engagés, volontaires sur le terrain; à l'évidence ils existent. Par contre les freins culturels à des organisations collectives sont un véritable problème sur certains territoires. Le plus souvent fruits de l'histoire de ces territoires, ils nécessitent des changements de mentalité, d'état d'esprit. Pour lever ces freins, transformer des démarches individuelles en démarches collectives, abandonner la démarche spéculative pour une démarche de construction d'un revenu plus régulier à moyen terme une compréhension fine des facteurs entrant en jeu est un préalable nécessaire.

Nous sommes dans le domaine où l'approche sociologique pourrait apporter beaucoup ; des travaux de recherche existent. Ils sont nécessaires, et doivent être pris en compte dans une approche transversale.

Maintenir une diversité des circuits de distribution.

La profession arboricole a tout intérêt à contenir la prépondérance de la grande distribution, qui est son principal partenaire; il est clair que la profession, face à la GMS qui représente en France plus de 60% de la vente au consommateur, est en position d'infériorité. Toute diversification des circuits est importante, pour maintenir une diversité des partenaires commerciaux.

En terme de circuits de distribution, il paraît judicieux de les différencier en trois catégories:

- △ les **circuits « produit »** se caractérisent par le fait qu'ils sont spécialisés dans la mise en marché des fruits (ou des fruits et légumes) Ils regroupent les grossistes, les magasins spécialisés en primeur, les vendeurs sur les marchés de plein vent, les circuits courts et la vente directe. Ils ont en commun de connaître leurs produits, d'être attachés à les vendre et à limiter au maximum les pertes, vu que c'est leur seule source de chiffre d'affaire. Les grossistes sont par ailleurs les principaux interlocuteurs de la RHD. Ces opérateurs peuvent être un excellent vecteur de promotion du fruit français; encore faut-il les mobiliser.
- △ les **circuits « distribution »** (hypermarchés, supermarchés, hard-discount): ils répondent à une logique différente, le fruit n'est qu'une composante de leur chiffre d'affaire, mais sont tenus d'avoir un espace FetL pour couvrir le plus gros éventail possible des besoins des clients. Leurs stratégies sont complexes, dictées par des logiques financières, et ceci dans le cadre d'une concurrence exacerbée entre enseignes.

Il importe de noter que les rayons FetL sont l'objet de transformations importantes pour les rendre attractifs.

Il n'empêche que dans la majorité, leur fonctionnement amène à se poser des questions d'ordre très divers:

- △ les salariés ne sont en général pas formés,
- △ il n'y a pas de conseil aux consommateurs,
- △ les fruits sont à des stades de mûrissement peu avancés, voire aléatoires,
- △ une partie des centrales fonctionne sur des systèmes de commandes quotidiennes, compliquant toute tentative de planification de la vente des fruits par les metteurs en marché
- △ la GMS édicte de nombreuses contraintes d'accès au marché; les efforts des producteurs ou des stations ne sont pas forcément valorisés; tout aussi problématique, la GMS fait porter par les producteurs des contraintes qu'elle devrait assumer (ex: la double palettisation)

- ⤴ la concurrence entre enseignes entraîne des prix promos déconnectés de la réalité du marché qui donnent une image fautive du coût de production et déboussole le consommateur
- ⤴ les pertes sont régulièrement importantes
- ⤴ le système du dégrèvement fiscal pour dons aux organisations caritatives est optimisé; in fine, ces dons permettent aux mieux structurés de bénéficier d'un avantage fiscal correspondant à 0,3% du chiffre d'affaire de l'enseigne (60% de déduction fiscale sur les dons, dans la limite de 0,5% du chiffre d'affaire, et les dons de fruits et légumes en constituent une grande part).
- ⤴ A contrario, les enseignes adhérentes à LCD (globalement toutes à l'exception des groupes Leclerc et Intermarché) expriment la volonté de:
 - ⤴ mettre en avant les produits français,
 - ⤴ contractualiser des achats sur les produits non transformés,
 - ⤴ mentionner l'origine de tous les produits,
 - ⤴ ils souhaitent voir les pouvoirs publics fixer un prix minimum aux producteurs en cas de crise grave.

Il apparaît que de nombreuses questions pourraient être réglées par des accords interprofessionnels, d'autres doivent l'être par voie réglementaire. Certaines directement liées à la stratégie des enseignes relèvent de leurs propres décisions.

Gérer les crises

La production arboricole est confrontée à des crises récurrentes, mais de natures très différentes:

- crise conjoncturelle: excédent de production saisonnier, sous-consommation, aléa climatique...
- crise structurelle: volumes disponibles excédentaires (surfaces plantées supérieures à la demande), variétés inadaptées à la demande, chute de la demande sur un fruit déterminé, fruit non différencié du fruit de provenance extérieure...
- crise géopolitique: on peut à priori l'inclure dans les crises conjoncturelles, mais son origine est spécifique, et son traitement doit être différencié.

Les outils de gestion de crise doivent avoir deux propriétés: disposer des financements adéquats et être très réactifs.

La démarche qui nous semble la plus importante à mettre en oeuvre est une démarche d'évitement de la crise; dans un second temps, son anticipation, et dans un dernier temps sa gestion.

Les leviers que nous pouvons mettre en oeuvre pour la gestion de crise sont peu nombreux et coûteux; dans le cas de crise conjoncturelle, ils peuvent permettre à des exploitations arboricoles de surmonter une mauvaise année. Dans le cas de crises structurelles, s'ils ne sont pas accompagnés d'orientations qui réduisent les causes de la crise, ils ne font que retarder un peu l'issue fatale.

Les outils collectifs de gestion de crise compatibles avec la réglementation européenne sont peu nombreux: retrait, destruction des surplus, dons alimentaires, promotion.

Ils sont utiles et doivent être assouplis dans leur mise en oeuvre.

Mais l'essentiel est d'éviter au maximum les crises:

- par une meilleure connaissance et prise en compte des productions par territoire, et hors hexagone
- par une meilleure anticipation de la production, et une meilleure coordination
- par le développement de débouchés variés, dont l'exportation et les circuits courts; ils nécessitent identification, différenciation et spécification

Plus fondamentalement, des évolutions doivent être apportées au niveau européen que la France doit porter :

- assouplissement pour la production agricole des règles de la concurrence,
- harmonisation sociale et sanitaire,
- interrogations sur les conséquences des accords de libre-échange et des accords bilatéraux sur l'arboriculture.

Une dernière question: l'UE ne doit-elle pas se donner les moyens de sa politique étrangère? Ne doit-elle pas anticiper les conséquences économiques de ses décisions et les assumer? Mais avec quel budget? C'est là un sujet

important, mais qui dépasse très largement l'arboriculture.

b. Valoriser les produits français

Différencier les productions

Préambule

La production française a des coûts de production plus élevés, et qui resteront plus élevés que dans d'autres pays. Vouloir, dans un contexte d'échanges internationalisés, très libéral, tabler sur une compétitivité prix n'a par conséquent pas de sens actuellement, à l'exception éventuelle de la vente directe ou de la vente en circuits courts qui, en réduisant le nombre d'opérateurs, peuvent y parvenir.

La question évoquée précédemment de la mécanisation de la récolte peut à terme lui donner un sens, mais avec des implications territoriales, sociologiques, agronomiques, environnementales qu'il faudra évaluer.

Une partie des consommateurs recherche le prix bas, pour des raisons de pouvoir d'achat, et ceux-ci à l'exception évoquée ci-dessus de certains circuits de proximité sont moins consommateurs de fruits français.

La spécialisation, engagée dans de nombreuses filières a permis, par des pratiques en verger et par des investissements en station de réduire les coûts de production; mais prise seule cette réduction des coûts reste dans une approche compétitivité prix. La spécialisation, a conduit à une meilleure organisation des filières et à développer des spécifications et des innovations.

Aujourd'hui les démarches qui s'avèrent les plus porteuses pour l'arboriculture française sont les stratégies de différenciation, de spécification et l'innovation.

Elles peuvent s'appuyer sur quatre atouts:

- ▲ L'émergence forte d'un patriotisme consommériste: aujourd'hui, de plus en plus, consommer français c'est dans l'esprit du consommateur un acte de soutien à l'économie et à l'emploi; il suffit de circuler chez les vendeurs de fruits, détaillants, marchés, rayons fruits de la grande distribution pour constater le changement qui s'est opéré en très peu de temps: la provenance, qui jusque très dernièrement n'était inscrite qu'en tout petit et très peu visible fait aujourd'hui régulièrement l'objet de panneaux spécifiques et visibles. C'est là un atout indiscutable, sur lequel une relativisation s'impose: l'acceptation d'un prix supérieur payé par le consommateur ne sera sans doute durable qu'à la condition que celui-ci constate une différence avec des produits d'autres origines.
- ▲ Alors même que la mobilité des citoyens augmente, ceux-ci sont en perte de repères et ils y répondent notamment par une identification au territoire dans lequel ils vivent, principalement en régions. Parallèlement la proximité de la production devient une réassurance pour les consommateurs, face aux scandales alimentaires qui émergent périodiquement.

Dans cette situation, il est logique que la démarche que l'on réduit un peu succinctement à la formule « produire et manger local » prenne de l'ampleur, d'autant plus que dans un cadre de prise de conscience des émissions de Gaz à Effets de Serre, la question des distances de transport acquiert une certaine acuité.

- ▲ Les fruits français ont à l'exportation une image positive, que ce soit dans des pays producteurs ou non producteurs.
- ▲ Concernant les fruits transformés, différents facteurs pourraient être favorables au verger français: la proximité, l'innovation variétale, la fiabilité des apports, la qualité des produits.

Les démarches de spécialisation présentent des atouts que nous avons déjà partiellement évoqués:

Au niveau de l'exploitation, la spécialisation permet une acquisition plus rapide des connaissances techniques ou économiques de la production. Un verger multi-espèces multiplie la quantité de connaissances à acquérir,

Au niveau du metteur en marché, la situation est assez identique, la spécialisation sur un nombre limité d'espèces lui permet d'acquérir plus aisément un ensemble de connaissances et relations qui lui permettent de s'acquitter de son activité: connaissance des acteurs de la filière aval, connaissance des variétés adaptées aux différents marchés, connaissance de la situation internationale et de son évolution. Une situation plus simple pour

devenir un opérateur important sur un marché, et une possibilité d'accès renforcée à l'exportation.

Le grossiste peut bénéficier d'une image reconnue sur le marché pour un certain nombre de produits; il peut aussi assurer la mise en valeur d'un produit dont il est le spécialiste.

En contrepartie, cette spécialisation présente des risques:

La spécialisation de l'arboriculteur le rend plus sensible aux aléas climatiques, ainsi qu'aux aléas économiques. Cette spécialisation du verger joue aussi un rôle dans l'intensification des risques sanitaires et dans la multiplication des bio-agresseurs

Parallèlement, la spécialisation des metteurs en marché les rend eux aussi plus sensibles à ces aléas.

Les démarches de différenciation et de spécification

Nous abordons là un des domaines où les options sont les plus variées, et qui représente une clé de voûte du maintien et du développement de l'arboriculture métropolitaine. Spécifier ou différencier un produit peut prendre des formes multiples; c'est d'ailleurs le plus souvent l'association de plusieurs spécificités qui donne à ce produit sa valeur

→ Identification territoriale

Certains fruits français sont directement associés à un territoire, et l'on constate que cette association à un lieu est valorisée de manière très inégale; à titre d'exemple:

- ▲ les Pruneaux sont d'Agen
- ▲ le Chasselas est de Moissac
- ▲ la Clémentine est de Corse
- ▲ la Mirabelle est de Lorraine

On constatera que certains fruits valorisent cette identification, alors que d'autres fruits ont un avenir incertain. Ici, comme dans la plupart des thèmes évoqués ci-dessous la volonté commune des producteurs est une condition incontournable: le rôle de l'humain y est central, et l'atomisation de l'offre un handicap

→ Valorisation de la provenance

Dans la continuité du point précédent, la référence à la provenance de la production pourrait être valorisée. A titre d'exemple, il est remarquable que l'origine « Provence », région bénéficiant d'une image exceptionnelle, tant en France qu'à l'étranger ne soit pas valorisée dans la production fruitière. Cet exemple est d'autant plus intéressant que le vignoble provençal a réussi une percée spectaculaire en 20 ans au travers de la production de Rosés qui aujourd'hui se valorisent très bien. On ne pourra pas ne pas mettre en miroir la capacité qu'ont eu les viticulteurs provençaux à élaborer une véritable stratégie collective, alors qu'à l'inverse, les producteurs de fruits des Bouches du Rhône semblent parfaitement rétifs à une démarche collective dynamique.

→ Spécification par les signes officiels de qualité (SIQO)

Un certain nombre de fruits bénéficient d'une appellation d'origine protégée (AOP): *Châtaigne d'Ardèche, Farine de Châtaigne Corse, Figue de Solliès, Noix de Grenoble, Noix du Périgord, Pomme du Limousin, Chasselas de Moissac, Chasselas du Ventoux*, d'une Indication Géographique de Provenance (IGP): *Clémentine de Corse, Fraise du Périgord, Fraise de Nîmes, Kiwi de l'Adour, Pomme des Alpes de Haute-Durance, Pommes et Poires de Savoie, Mirabelle de Lorraine, Pruneau d'Agen* ou d'un Label Rouge.

Ces Signes Officiels de qualité peuvent être ou devenir des atouts importants sous réserve qu'un usage collectif les valorise et que soient mis en œuvre des moyens leur permettant d'accéder à la notoriété, tout en considérant que la notoriété de la Pomme du Limousin ou de la Figue de Solliès, par exemple, ne se situent certainement pas sur les mêmes dimensions économiques et territoriales. Par ailleurs, une AOP ou une IGP qui ne fait pas l'objet d'une démarche collective est une opportunité gâchée.

Parallèlement la démarche de création d'un signe officiel de qualité collectif (AOP, AOC, IGP, Label Rouge) est l'opportunité – la nécessité - pour les arboriculteurs d'une production et/ou un territoire de se rencontrer, d'échanger, de se projeter, de décider et de construire ensemble.

Indépendamment des bénéfices commerciaux et économiques escomptables, ces processus collectifs sont certainement une des voies les plus efficaces pour créer des dynamiques basées sur une volonté partagée.

Il en sera de même pour toute démarche collective initiée par les producteurs, ou toute démarche dans laquelle ils seront partie prenante.

Un des enjeux étant de regrouper et coordonner la production, toutes ces démarches collectives sont à privilégier comme outil de réflexion dynamique.

S'il fallait ne retenir qu'un exemple, on pourrait évoquer le rôle qu'a jouée la création de l'IGP dans la dynamique collective de la clémentine Corse ces dernières années.

Ces quatre approches ont en commun d'affirmer les spécificités des productions et de renforcer leur ancrage territorial.

→ *Spécification par des marques collectives*

Des marques ou logo collectifs territoriaux peuvent aussi jouer un rôle de catalyseur collectif et simultanément d'identification des produits. Il en est de même des logos exprimant une qualité, tels les « vergers écoresponsables » portés par la GEFEL et auxquels adhèrent un nombre croissant d'espèces de vergers.

→ *Différenciation par la qualité*

La « qualité » se décline sous des aspects divers :

- ▲ l'aspect: forme, couleur, calibre
- ▲ le goût et le stade de maturité du fruit
- ▲ la qualité sanitaire

Elle fait appel à des démarches tout à fait différentes où tous les acteurs interfèrent: savoir faire de l'arboriculteur, des stations d'emballage, recherche variétale, contexte pédo-climatique, systèmes de production, circuit de commercialisation...

Un des critères sur lesquels il nous apparaît aujourd'hui important de progresser est l'état de mûrissement du fruit lorsqu'il vient à la bouche du consommateur. Ce critère qualitatif engage tous les intervenants de la filière, et nécessite une autre approche du fruit, notamment dans la GMS, mais aussi une « éducation » du consommateur.

Les espèces fruitières locales avec leur typicité peuvent être valorisées.

→ *Stratégie de marque privée*

La marque, propriété d'un metteur en marché, coopératif ou privé est un outil de spécification qui se développe. Elle est identifiable par le consommateur, et c'est à son dépositaire d'en assurer sa notoriété. Des stratégies de communications doivent y être associées; selon l'envergure de notoriété recherchée, les formes et les budgets de communications sont extrêmement variables. Une marque dont la vocation est d'être connue localement ou régionalement n'aura absolument pas les mêmes démarches qu'une marque à vocation nationale ou internationale. Dans tous les cas, la stratégie de communication doit être couplée à une équipe commerciale efficace. Cette démarche a un coût mais elle permet à l'opérateur une démarche qu'il maîtrise, ce qui la différencie d'une démarche collective.

→ *Positionnement sur le marché*

Au regard de la part que représente la production nationale par rapport à la production, le positionnement de chaque espèce est éminemment spécifique.

Les quatre espèces évoquées ci-dessous en sont une illustration:

Les niveaux de productions de cerise étant proches de celui de la consommation, avec des taux d'importation relativement faibles, il paraît important de maintenir le débouché national, et l'organisation du marché intérieur est primordial;

L'abricot consommé en France est essentiellement d'origine française. Le travail entrepris sur l'identification des variétés par le consommateur est un atout, pour permettre le maintien de cette situation. La production étant supérieure à la consommation, des débouchés à l'export valorisants sont recherchés et trouvés.

Raisin et clémentine français ne représentent qu'une part marginale de la consommation nationale: les principaux atouts qu'ils peuvent valoriser sont leur identification géographique, leur notoriété, et leur qualité gustative; cela plaide pour un positionnement de niche, produit haut de gamme, recherché;

Ceci étant, toutes les productions fruitières françaises pourraient se positionner sur des marchés d'exportation,

sous réserve de développer les outils économiques adéquats.

→ *Stratégies dans la lutte contre les bio-agresseurs:*

Ainsi que nous l'avons évoqué précédemment, l'usage de phytosanitaires a des effets sur l'environnement et sur la santé publique. Les solutions techniques n'existent pas systématiquement, et un effort particulier de recherche est primordial; nous y reviendrons ultérieurement.

L'ensemble de la filière -partie production- s'accorde sur l'importance de limiter l'usage des produits phytosanitaires dans la conduite des vergers, et/ou de proposer à la consommation des fruits sans résidus. **Ce pourrait être à l'avenir une opportunité pour les fruits français. Parvenir dans 20 ans à être le pays qui produit les fruits les moins traités pourrait être un atout commercial.** Différentes options paraissent possibles, sachant que leurs effets sur la compétitivité de la filière sont très différents. Et que la question est posée: **dans quelles conditions sera-t'il possible de valoriser une baisse des phytos ?**

- *option 1: la baisse de l'usage des produits phytosanitaires est le résultat d'une progression de l'ensemble de l'UE; les directives sont identiquement appliquées dans tous les États Membres;*

Les bénéfices escomptés de cette option sont:

- la fin d'une concurrence intra-européenne sur ce thème, notamment sur les molécules autorisées et sur les délais d'application avant récolte,
- une baisse des effets négatifs sur l'environnement et la santé publique,
- une spécification positive par rapport aux fruits issus de pays tiers, ainsi qu'un atout face aux barrières non tarifaires que les pays mettent en place.

- *option 2: la France fait course en tête, et décide d'une stratégie très volontariste de limitation des phytosanitaires.*

Les bénéfices escomptés de cette option sont:

- un atout des fruits français auprès des consommateurs français,
- un atout pour l'exportation,
- une spécification positive vis à vis des fruits des autres pays producteurs,
- une baisse des effets négatifs sur l'environnement et la santé publique.

Ces deux options sont confrontées à un problème qu'il ne faut pas minimiser: comment valoriser cette baisse de l'usage des phytos? Créer une marque collective, un label? Sur quelles bases, au regard des grandes différences de pathologies entre espèces? Comment valoriser une telle démarche, dans la mesure où l'on constate que des démarches volontaires telles la PFI ou Global Gap finissent par ne plus être des mentions économiquement valorisantes, mais des conditions d'accès au marché; notons sur ce dernier point que cela renvoie à la capacité de la profession à être un interlocuteur à niveau égal de la distribution; cela pourrait permettre d'éviter que d'autres démarches, telle la mention « verger éco-responsable » ne subissent le même sort.

- *option 3: parvenir à mettre sur le marché des fruits sans résidus de produits phytosanitaires (zéro-résidu). Cette option fait l'objet de recherches: elle s'appuie principalement sur des techniques de conservation novatrices, plus que sur des limitations en verger.*

Les bénéfices possibles de cette option sont :

- une communication simple et audible par les consommateurs
- une spécification positive vis à vis des fruits non engagés dans une démarche de ce type.
- un atout pour l'exportation
- une baisse des effets négatifs sur la santé publique.

Cette option reposant principalement sur une démarche technologique en station, elle a peu d'effet sur l'environnement.

Pour remédier à ce handicap il serait nécessaire d'associer à l'option à 3 une des deux premières options

- *option 4: Pour certaines espèces passer l'ensemble du verger français en agriculture biologique; cette option se limite à des espèces pour lesquelles cette évolution est techniquement réaliste: la noix et le kiwi Hayward; . Cette conversion nécessiterait une adaptation des systèmes de culture, notamment en ce*

qui concerne la fertilisation azotée pour le kiwi.

Les bénéfices possibles de cette option sont :

- une identification simple par les consommateurs, et une communication aisée
- un surcoût faible à très faible pour le producteur
- une spécification positive à l'exportation, débouché important pour ces deux espèces.

Différenciation et spécification apparaissent comme deux leviers indispensables pour améliorer la connaissance et la reconnaissance des fruits produits en France. L'éventail est large, et la combinaison de plusieurs facteurs peut s'avérer intéressante. En tout état de cause ce sont les voies pour sortir de la simple entrée compétitivité prix.

Communiquer sur la consommation de fruits.

Quelque soit le secteur, la consommation de produits frais est en régression. Régulièrement évoquées, la modification du mode d'alimentation du consommateur, l'évolution de la structure familiale, l'évolution de la structure de l'emploi, le manque de temps pour préparer des plats ou des repas. Si tous ces éléments sont exacts, ils masquent cependant une raison profonde: la consommation de tous types de produits frais est orthogonale avec l'augmentation de la consommation de produits transformés élaborés par l'industrie agroalimentaire. Or cette dernière dispose d'outils et de budget de communication conséquents, relayés par ceux de la GMS.

Cette situation implique de bien élaborer des axes de communication pertinents:

- communication collective générique « Consommer frais »; cuisiner des produits frais n'est pas nécessairement long ni compliqué; à qualité alimentaire égale, cuisiner des produits frais est moins coûteux que consommer des produits manufacturés,
- communication collective sur les fruits: des pas importants ont été réalisés avec la campagne consommer 5 fruits et légumes par jour, campagne de santé publique, en lien avec les recommandations de l'OMS. Cette communication induit la consommation de fruits et légumes frais et de conserve; ce ne fait que renforcer l'importance de l'arboriculture française de s'interroger sur son lien à l'industrie de la transformation,
- communication collective concertée entre les différentes espèces fruitières,
- communication sur les temps de consommation de fruits au cours de la journée: elle s'est développée, s'adaptant intelligemment à la démarche IAA/GMS qui incite à une consommation sur un nombre de temps multipliés dans la journée: exemple simple les barres aux céréales, chocolâtées...; mais simultanément le fruit a progressivement perdu son statut de dessert dans le cadre d'un repas, au profit là encore des produits issus de l'IAA, desserts plus ou moins lactés, mousses diverses; seules les compotes coupelles ont permis de maintenir la présence de fruits dans ces produits transformés.

Redonner un statut de dessert aux fruits frais pourrait faire l'objet d'une communication collective

- comme évoqué précédemment, la consommation de fruits frais est la plus faible dans la tranche 18-40 ans, issue d'une perte de repères dès l'enfance. La campagne « un fruit à la récré » restitue aux enfants ces repères, et la connaissance des produits; elle doit être maintenue, et même renforcée; doit s'y inscrire une notion pédagogique de saisonnalité de la production,
- la RHD (Restauration Hors Domicile) qui représente 8% de la consommation de fruits est non seulement un débouché; c'est aussi un lieu pédagogique pour les jeunes comme pour les adultes. Des accords sont à développer afin qu'y soient présentés des produits d'origine française. C'est aussi un lieu favorable à la promotion de fruits provenant de l'agriculture biologique.

Enfin, ce pourrait paraître une évidence, mais ce n'est pas la réalité: le fruit doit être mûr et goûteux lorsque l'acheteur le consommera. Un travail est indispensable sur ce point.

c. Développer des filières de proximité et les circuits courts

Nous l'avons évoqué précédemment, une fraction importante des consommateurs s'attache aujourd'hui plus à l'origine des produits qu'il consomme. Il s'en suit une demande en hausse de produits « locaux », la surface du « local » étant variable, allant quasiment de la dimension communale à la dimension régionale. Identifier pour des

consommateurs locaux une production locale (de proximité) est une voie du renouveau de la production fruitière.

Les filières de proximité sont définies par l'unité géographique depuis la production, jusqu'à la consommation, en passant éventuellement par la transformation

Les circuits courts sont caractérisés par le fait qu'il existe entre zéro et un intermédiaire entre le producteur et le consommateur.

L'un et l'autre valorisent le territoire en y laissant une part conséquente de la Valeur Ajoutée.

Ils s'appuient sur des produits qui peuvent être différents et différenciés des autres circuits; ils peuvent aussi présenter un avantage prix pour les consommateurs.

Il est plus aisé de développer des circuits courts dans le milieu rural et dans les agglomérations de dimension intermédiaires, que dans les métropoles.

Alors que l'on sait que l'activité est drainée par les métropoles, que le PIB y est supérieur, le développement de circuits courts sur les autres territoires est une opportunité intéressante pour y augmenter l'activité économique et sociale.

Ceci étant, dans la plupart des métropoles (à l'exclusion notoire de l'Ile de France), les consommateurs sont de plus en plus sensibles à la proximité du lieu de production. C'est un terrain que les circuits courts peuvent investir. C'est aussi un espace particulièrement adapté aux filières de proximité.

Les expériences se multiplient sur des territoires en termes d'organisations novatrices. Elles ne représentent qu'une faible fraction des fruits consommés. Il est cependant logique de soutenir leur expansion, primo parce qu'elles sont en progression, secundo parce qu'elles répondent régulièrement à un besoin de lien social (physique par rapport aux liens sociaux immatériels en pleine explosion), tertio parce qu'elles sont associées -souvent à juste titre- à des produits agréables à consommer (mûrs et goûteux) et qu'elles peuvent être viables avec des vergers moins productifs :

- magasins de producteurs sous forme coopérative, gie,...
- marchés de producteurs: fruits locaux
- systèmes informels d'approvisionnement
- magasins de coopératives fruitières
- achats groupés
- coopératives de consommateurs
- AMAP
- ...

Par ailleurs, la politique de nombreuses collectivités va dans le même sens, cherchant à privilégier une démarche « proximité », que cela soit par les achats que réalisent les opérateurs qui dépendent d'elles, par le développement de productions qui trouvent des débouchés locaux, ou par le soutien à des structures de transformation et de commercialisation adaptées à ces produits.

Au regard de la diversité des situations que nous avons pu observer au cours de cette mission, c'est une voie intéressante pour l'arboriculture française.

Elle implique la reconstitution de vergers dans des territoires dont ils ont disparu, ce que nous évoquons précédemment. Elle nécessite l'utilisation de variétés adaptées au climat et au terroir. Elle peut s'appuyer sur la valorisation d'un patrimoine génétique considérable, maintenu en production dans les différents conservatoires de fruits de France.

Le développement de filières de proximité et de circuits courts est nécessairement une démarche « locale ». Elle justifie d'être promue, mais aussi organisée. Les collectivités -*communautés de communes, départements, régions*-, que nous venons d'évoquer, ainsi que les organismes de développement -*chambres d'agriculture, civam (centre d'initiative pour favoriser l'agriculture et le milieu rural), rad (réseau agriculture durable), adear (association pour l'emploi agricole et rural), gab (groupement d'agriculture biologique)*.. ont toutes possibilité d'y contribuer.

Autour des métropoles et des villes de dimensions intermédiaires, il importe de développer une agriculture périurbaine; l'arboriculture devrait y tenir une place de choix, directement tournée vers les citadins.

Ces diverses réalisations présentent par ailleurs un intérêt autre qu'agricole et économique: elles participent de la création de réseaux locaux aux raisons d'être multiples très efficaces pour le

développement territorial, l'aménagement du territoire et l'emploi.

d. Innover

Le fruit est une filière où l'innovation est multiformes et multiacteurs. Producteurs, stations, metteurs en marché, industrie, recherche, développement, acteurs territoriaux, participent tous, chacun en son domaine à l'émergence d'innovations.

Celle ci revêt de multiples facettes: innovation variétale, technique, technologique, innovation face aux bioagresseurs, innovation sociale et territoriale de la production et de la mise en marché...

L'innovation doit être le fait de tous les acteurs, économiques, territoriaux, recherche, développement, formation, communication.

De ce rapport différentes orientations se dégagent en terme d'innovation.

Ils concernent

- la production:
 - ▲ amélioration des systèmes de vergers développés ces dernières décennies,
 - ▲ recherche de systèmes de production fruitière à bas intrants, adaptables, résilients; c'est une rupture technique et technologique, qui fera appel à des connaissances très transversales. Cette voie de recherche peut se croiser avec la recherche pour développer l'agriculture biologique.
 - ▲ recherche variétale: l'implication de la recherche publique (Inra) est incontournable, pour que les approches agronomiques soient au mieux prises en compte.
- la conservation des fruits,
- la mécanisation et l'ingénierie ,
- les comportements des consommateurs,
- les freins au travail collectif des producteurs,
- la transformation et le développement de nouveaux produits à base de fruits,
- la territorialisation des productions et des échanges.

Les passerelles et les travaux en commun entre les différents acteurs de la recherche, du développement, les industriels, les opérateurs, les producteurs, les collectivités territoriales, est nécessaire; la situation a évolué favorablement ces dernières années, la création du GIS fruit en est un témoin.

Nous n'aborderons pas dans ce paragraphe les aspects techniques, technologiques, fortement investis, mais quatre thèmes qu'il nous semble important de développer ou renforcer:

- l'innovation sur l'approche protection des cultures,
- l'emploi,
- le besoin de formation,
- la gouvernance.

Modifier l'approche protection des cultures

Ainsi que nous l'avons évoqué en amont, la production fruitière est marquée par un usage important des produits phytosanitaires.

Les choix de la filière expliquent les raisons de ce niveau d'emploi:

- la spécialisation des régions de production, et des exploitations,
- le choix de vergers très productifs,
- l'augmentation de la densité de plantation à l'hectare,
- la recherche variétale effectuée principalement sur des critères commerciaux ou technologiques, et peu sur des critères agronomiques,
- l'allongement de la période de production sur une même aire géographique.

Ces différents éléments ont concouru à augmenter la sensibilité des plantations aux attaques sanitaires.

Il semble vraisemblable que si l'on veuille assurer un niveau de production élevé, on soit actuellement enfermé dans l'alternative produits phytosanitaires versus « verger sous cloche ».

Nous évoquions précédemment l'hypothèse de l'atout économique qui pourrait résulter d'une baisse importante de l'usage des produits phytosanitaires en arboriculture, et proposons quatre options. Quelle que soit l'option choisie, la recherche de solutions nous permettant de sortir de l'alternative ci-dessus pour limiter les intrants est à notre avis une priorité absolue.

Le travail est engagé depuis de nombreuses années, dans les programmes PFI, dans Ecophyto, par la confusion sexuelle, l'obtention de variétés résistantes à un problème sanitaire... Elle montre d'une part les efforts réalisés, et d'autre part que des réponses sont possibles.

L'absence de connaissances dans de nombreux domaines, ou de solutions transférables aujourd'hui ne doit pas inciter à baisser les bras, mais est au contraire une dimension qui appelle à une plus forte mobilisation et interpelle la recherche.

Si sur certaines espèces, Noix, Kiwi, des solutions sont à portée de main, à l'inverse, sur pomme, poire, pêche, abricot, sans doute jamais un seul levier n'arrivera à réduire réellement les pesticides.

Il importe donc de repenser les systèmes de production en profondeur, travail dont l'échelle de temps est supérieure à une voire deux décennies.

Le rôle de la recherche fondamentale et appliquée sont centraux, avec des approches extrêmement transversales auxquelles doivent être associés les producteurs, leurs observations et connaissances, et les organisations économiques.

Seule une combinaison de différents leviers peut permettre une réduction importante, et il n'y a pas de solution miracle.

Nous citons ci-dessous un certain nombre de voies explorées:

- Prophylaxie

Choix de l'implantation du verger: adaptation aux conditions pédoclimatiques, au changement climatique.

Action via la plante:

- type de conduite du verger, densité de la plantation, types de taille,
- agronomie: gestion du sol, fertilisation,
- auxiliaires: déterminer des pratiques qui les perturbent le moins possible,
- biodiversité végétale, d'une part pour habitat des auxiliaires, d'autre part en recherchant des couverts végétaux ou des variétés végétales antagonistes des insectes vecteurs ou prédateurs,
- renforcement de la résistance des arbres; choix des porte greffe.
- Recherche variétale: sur une espèce donnée, chercher les voies pour évoluer d'une variété résistante à un bioagresseur vers une gamme variétale peu sensibles à plusieurs bioagresseurs.
- Biocontrôles: de nombreuses actions sont déjà engagées, et des homologations devraient se multiplier dans les prochaines années.

S'engager dans cette voie complexifie le travail:

- la protection des cultures doit se gérer au niveau d'une petite région,
- on se retrouve dans le domaine des expérimentations système; on essaie d'évaluer un ensemble, on produit des connaissances différentes, les manières d'expérimenter et de communiquer sont éminemment différentes, et la production de connaissances n'aboutit pas à un système « clé en main ». C'est un système où chercheurs, techniciens et groupes de producteurs doivent choisir et expérimenter; cela nécessite aussi une fusion entre le scientifique et l'empirique.
- c'est un système de recherche plus horizontal, et pas forcément valorisable à court terme.
- malgré ces inconnues, et parce que c'est un travail à long terme, il importe de lui donner toute sa place dans la recherche pour que les propositions d'action auprès des producteurs se multiplient.

Ces orientations peuvent nous éclairer pour le futur, mais le présent est là, et des impasses techniques entraînent le recours aux phytosanitaires.

Il y a concernant des espèces « mineures » des problèmes d'accès à différentes molécules, non pas en raison de leur toxicité, mais parce que les firmes détentrices n'ont pas d'intérêt économique à déposer des AMM, au regard

de la faiblesse des surfaces concernées: framboise, cassis, groseille, myrtille, clémentine...

La situation est comparable pour les fruits produits dans les DOM.

Des accords pourraient être passés avec les autorités sanitaires d'autres pays pour appuyer sur leur réglementation sanitaire pour ces productions orphelines.

Créer de l'emploi ; promouvoir l'emploi local

A l'instar des autres productions agricoles, les exploitations agricoles sont pourvoyeuses d'emplois permanents, sous forme de CDI; mais le maraîchage, l'arboriculture, la viticulture et l'horticulture sont les principaux secteurs agricoles employeurs de main d'œuvre saisonnière. L'enjeu main d'œuvre saisonnière est réellement important, parce qu'il permet à de nombreux jeunes (moyenne d'âge des saisonniers agricoles: 28 ans) de disposer d'une somme d'argent les aidant à subvenir à leurs besoins, notamment les étudiants; il est aussi important pour des couples où l'un des deux se consacre à ces emplois, permettant une amélioration de la situation financière du foyer. Enfin, il répond à la demande de personnes qui enchaînent des travaux saisonniers divers, pouvant être des métiers différents, créant une boucle saisonnière qui peut aboutir à une activité sur la quasi totalité de l'année.

Concernant la production, en 2012, sur les 145 000 exploitations qui emploient des salariés, 61% d'entre elles ont eu recours à de l'emploi occasionnel. Au total 947 000 contrats (CDD ou contrats vendanges) ont été signés; ils ont concerné 686 000 salariés pour un peu plus de 77 000 ETP (Équivalent Temps Plein). Concernant les emplois en station de conditionnement, et la transformation, les données disponibles ne permettent pas de séparer par branche d'activité, mais on peut estimer que le temps d'emplois saisonniers est presque égal à la partie production, avec des durées d'emploi plus longues.

On constate que la proportion de salariés locaux diminue régulièrement, notamment dans la cueille.

Les contraintes administratives et la gestion des salariés sont des problèmes que rencontrent les employeurs, contraintes d'autant plus fortes qu'elles se produisent par essence à une période d'activité économique intense.

Pour les éviter des producteurs font appel à des prestataires. Cela ne diminue pas le coût, mais simplifie le travail des producteurs.

Des officines extra-nationales se développent pour proposer ces services; il en va ainsi d'une entreprise telle Terra Fecundis, entreprise espagnole, dont on ne peut clairement affirmer qu'elle contrevient aux règles européennes. De nombreuses autres entreprises se développent dans d'autres pays sur lesquelles planent des doutes, parfois sérieux quant au respect de la réglementation pour les personnes qu'elles emploient et mettent à disposition des producteurs.

Mais elles ont toutes en commun un fonctionnement qui induit une relation au salarié qui n'est pas saine ni satisfaisante, avec pour certaines des dérives notamment sur le niveau de salaire réellement perçu par le saisonnier.

Pour revenir à une entreprise telle Terra Fecundis, elle emploie principalement des sud-américains, notamment des équatoriens. Ceux ci, déplacés par Terra Fecundis au gré des demandes n'ont à part assurer le travail pour lequel ils sont rémunérés aucune vie sociale, personnelle.

Nombre de ces officines emploient des salariés dans des conditions inadmissibles

En parade à ces pratiques qui déstructurent l'emploi et l'activité territoriale, des alternatives doivent être développées:

- l'activité saisonnière souffre d'une image peu valorisante, les urbains ont une vision particulièrement floue des types d'activité qu'elle recouvre, et il est parfois difficile pour le producteur de constituer ses équipes de cueilleurs.

- les initiatives se développent, mettant en relation Pôle Emploi, les maisons de l'emploi, les maisons de la saisonnalité, les centres d'insertion...Notons aussi le développement que joue le site « le bon coin »! Si elles permettent de mettre en relation offre et demande d'emploi, elles n'apportent cependant pas totalement les réponses aux questions évoquées ci dessus.

En France se sont développés des groupements d'employeurs qui apportent des solutions à ces problèmes administratifs ainsi qu'à la satisfaction en main d'œuvre de leurs mandants.. Mais il n'y en n'a pas sur tous les territoires où des emplois saisonniers existent.

Les groupements d'employeurs sont soit spécifiquement agricoles, soit multi-métiers, et permettent à nombre de salariés de cumuler des travaux saisonniers pour réaliser une boucle annuelle de travail.

Nous pensons qu'un soutien plus important des pouvoirs publics devrait être engagé et ciblé pour développer les Groupements d'Employeurs, alternative crédible à la situation délétère des officines. Assis sur des territoires

dont la dimension pourrait être du niveau de l'intercommunalité, leur généralisation permettrait aux personnes salariées de mener une vie sociale et familiale sensées. Cette démarche nécessite évidemment des temps de formation, de l'ingénierie. Elle implique des partenariats entre les différents niveaux territoriaux, et une volonté politique de l'État, avec des soutiens spécifiques pour soutenir leur démarrage.

Cela implique aussi que les producteurs s'inscrivent dans une démarche volontariste de recours à l'emploi local; n'y a-t'il pas contradiction entre leur souhait de voir les consommateurs de France consommer leurs produits, et ne pas avoir recours à la main d'œuvre de leur propre territoire?

Par ailleurs les contraintes imposées par les règles de sécurité au travail interrogent.

L'interdiction faite aux jeunes de moins de 18 ans de monter aux échelles, mise en cause par la profession, a des effets pervers évidents: embaucher des jeunes de 16 à 18 ans serait une bonne manière de les intéresser et les former à ces activités; les chances de les voir revenir d'une année sur l'autre seraient bien supérieures.

A titre d'anecdote, lors de la visite d'un chantier de cueille de cerise dans un verger du Vaucluse, l'exploitant nous a humoristiquement fait remarqué que son grand fils qui avait 17 ans était tenu de rester au sol; dans le même temps, il a interpellé sa mère de 65 ans qui était sur une échelle et cueillait des fruits tout en haut de l'arbre.

La question se pose réellement de l'évaluation du risque d'accident par rapport aux incidences sociales et territoriales d'une telle règle.

Former

Le besoin de connaissances, pour tous les acteurs est d'autant plus important que l'on est face à des productions sensibles, fragiles.

Les formations pour de nouveaux arboriculteurs ou de futurs responsables de culture sont nécessaires. Or à ce jour, plus aucun centre de l'enseignement agricole public ne propose de BTS Arboricole. Ce ne signifie pas qu'aucune formation arboricole n'est plus dispensée, mais qu'elles le sont dans le cadre de BTS Horticoles (au nombre de 22) dont certaines proposent une spécialisation arboricole. C'est par contre un indicateur du manque de capacité de la filière à se promouvoir dans le cadre des formations.

Des formations de courte durée pour les candidats cueilleurs doivent être développées si l'on souhaite promouvoir l'emploi de personnes éloignées aujourd'hui de l'agriculture.

Les formations vers les producteurs en activité devraient aussi se renforcer, au moins dans quatre domaines: amélioration des connaissances techniques, connaissance des systèmes alternatifs à l'usage des phytosanitaires, travail prospectif collectif et gestion du personnel.

Concernant la commercialisation, une formation devrait être développée pour permettre aux metteurs en rayon du circuit distribution d'acquérir des compétences. C'est là un point extrêmement important: des personnes qualifiées peuvent gérer la mise en rayon, s'assurer que les produits proposés sont proches de la maturité, et limiter les pertes. Dans ces conditions, les metteurs en marché pourraient expédier des produits plus près de ce stade de maturité, ce qui améliorerait la satisfaction du consommateur, et augmenterait les chances de la voir renouveler son achat. De la même manière une formation devrait être développée pour que les personnels en contact avec la clientèle soient en mesure de lui apporter information et conseils.

Par ailleurs, le développement de l'agroécologie, de nouveaux systèmes de productions, de techniques de lutte sanitaire alternatives, de filières de proximité, de circuits courts va faire appel à de nouvelles compétences. Que ce soit en formation initiale ou en formation professionnelle, pour les arboriculteurs et les salariés il va importer d'adosser les contenus des formations à ces nouvelles problématiques.

L'approche territoriale, au delà des limites de l'exploitation, devrait revêtir une acuité nouvelle à laquelle il est important de sensibiliser tous les acteurs.

Les liens, qui existent déjà entre les lieux de formation, les organismes de recherche, les exploitations agricoles des lycées agricoles doivent être pérennisés et renforcés.

Les échanges de connaissances entre agriculteurs, et entre les agriculteurs et leur environnement technique et scientifique doivent aussi être renforcés de manière horizontale.

Adapter la Gouvernance

La gouvernance dans la filière doit permettre de fluidifier les relations des producteurs et de leurs organisations économiques avec l'ensemble des acteurs de l'amont à l'aval, recherche, obtenteurs variétaux, pépiniéristes, distribution, grossistes, expéditeurs, détaillants.

Dans l'ensemble de la filière fruits, le maillon le plus faible est le maillon des arboriculteurs.

Il lui est difficile d'élaborer une politique coordonnée. La diversité des espèces concernées, la structuration complexe de la filière, l'efficacité des distributeurs sont des données factuelles. Le renforcement des échanges internationaux de fruits, des coûts de production et des réglementations sanitaires différentes d'avec d'autres pays sont tout aussi réels.

L'atomisation de la mise en marché, le manque d'échanges et de transparence entre les producteurs de différentes espèces fruitières d'une part, entre metteurs en marché d'autre part sont des freins à une meilleure valorisation des productions. L'insuffisance de connaissances sur les volumes à récolter, sur les coûts de production concourent aussi à une position de faiblesse du secteur de la production.

Cette évaluation de la situation plaide pour une organisation des producteurs beaucoup plus forte.

Aujourd'hui, les pouvoirs publics assurent le suivi des marchés, ainsi que des surfaces plantées.

Il est du rôle de la profession d'anticiper les volumes produits, d'organiser la mise en marché en limitant la concurrence entre espèces, de connaître les coûts de production.

Il est aussi de la responsabilité de la production de développer des outils économiques aptes à négocier avec la distribution et à exporter.

Les OP et AOPn se sont vues confier des missions qu'elles ne pourront remplir que si elles se renforcent et disposent d'une représentation nationale forte et à vocation réellement économique. Un des enjeux de la gouvernance est d'y parvenir dans l'avenir.

Les producteurs ont besoin de favoriser

- le développement de connaissances: coût de production, anticipation des volumes à récolter région par région, surfaces plantées en France, UE, Monde; évolution des contraintes et atouts de chaque espèce fruitière,
- l'organisation de la production frais/industrie,
- le regroupement de la mise en marché,
- l'exportation et les circuits courts,
- la consommation de fruits français, la baisse des phytosanitaires, la recherche de systèmes de production alternatifs peu exigeants en intrants,
- Leurs rapports avec la recherche le développement et l'enseignement.

Il apparaît nécessaire de renforcer les OP Commerciales. Dans cet objectif, nos propositions sont les suivantes:

- Faire disparaître le concept d'OP non commerciale;
- Conserver le terme OP pour toutes les OP, et poursuivre les agréments comme le passé,
- Identifier un niveau supérieur: OP commerciale: OPC
- Identifier deux catégories de soutiens dans le cadre de l'OCM
 - Volet A: Ceux ouverts à toutes les OP
 - Volet B: Ceux accessibles aux seules OPC.
- Dans le cadre d'une enveloppe fermée: réduire le volet A pour renforcer le volet B
 - ▲ **dans le volet A:** maintien des soutiens à la replantation, et des soutiens directement ciblés sur les producteurs, mais abandon des soutiens aux équipements des metteurs en marchés privés.
 - ▲ **dans le volet B:** maintien de l'existant après prise en compte des résultats d'évaluations. Eradiquer les mesures effet d'aubaine caractérisées.

Prioriser:

l'aide à la création de nouveaux vergers

l'accompagnement financier au regroupement d'OPC: prise en charge des coûts financiers de la mutation +...

le soutien à l'export (cf ci-dessous)

le soutien au développement de filières de proximité

le soutien à la contractualisation avec des entreprises de transformation

La production fruitière, telle qu'elle est établie aujourd'hui a deux composantes:

Filière:

L'organisation de la production à la commercialisation s'est développée sur un mode vertical, avec des outils économiques dédiés au niveau de la production: les OP. A celles-ci sont confiés un rôle d'orientation de la production et de sa mise en marché. Le choix a été fait de regrouper, sur la base de l'adhésion volontaire, ces OP dans des AOPn, chacune étant spécifiquement liée à un produit (deux pour Pomme-Poire ou Pêche -Nectarine); dans certains cas le fait qu'il n'y ait pas d'AOPn n'empêche pas une démarche identique: pruneau, noisette. La réflexion de chaque AOPn est relativement étanche. Or une politique cohérente entre les différentes espèces fruitières est nécessaire.

Territoire:

Cette composante peut s'approcher par deux aspects. L'évolution du verger ces dernières décennies a renforcé la spécialisation des territoires d'abord par leur concentration, ensuite par la spécialisation de chaque territoire sur un nombre d'espèces limitées,

La spécification territoriale s'est développée, faisant par des approches diverses références au lieu de production. Le développement de filières de proximité est une approche territoriale; dans leur immense majorité les circuits courts sont aussi dans cette approche.

Une gouvernance efficace de la production fruitière doit croiser ces deux composantes.

Pour répondre aux enjeux que nous avons définis en tête de ce chapitre, nous proposons trois niveaux de gouvernance:

- Local

Répondre à la demande locale, créer des circuits courts justifie une politique qui permette le développement de ces filières et simultanément qui permette de rechercher une adéquation de l'offre à la demande, voire une organisation de la distribution. Il nous semble que dans de nombreux cas, le territoire de l'intercommunalité serait pertinent, surtout au regard de l'évolution prévisible de celles-ci.

- Régional

Soutenir le regroupement de l'offre nous apparaît comme une nécessité. Au niveau territorial, les structures économiques jouent un rôle prépondérant, et les relations entre les producteurs, leurs OP, les stations de recherche, Ctifl, Inra, centres de formation, élus y sont souvent fluides. Dans des territoires spécialisés comme c'est devenu le cas, une approche croisée filière/territoire justifie un niveau de concertation à une échelle supérieure. Un espace de gouvernance régional (ou interrégional) serait :

- Adapté à des productions spécifiques
- Adapté à des politiques de regroupement de l'offre.
- Adapté aux politiques de développement des conseils Régionaux et aux ressources financières (CPER, Feader, Feder, Fse, Fonds propres, Redevances Agences de l'Eau)
- Adapté à des démarches et innovations territoriales, et capables d'accompagner des démarches sur des aires infra-régionales, notamment les filières de proximité

- National

Une instance regroupant les producteurs dans leurs composantes économiques, techniques et syndicales doit pouvoir traiter valablement de l'ensemble des problématiques de la filière.

A ce jour, cet espace n'existe pas. Les lieux que représentent le conseil spécialisé fruits et légumes de France Agrimer et le collège producteurs d'Interfel ne couvrent qu'une partie de ce périmètre.

Plutôt que d'envisager de créer une nouvelle structure, un renforcement du fonctionnement interprofessionnel, doublé d'une évolution du rôle et de la composition du collège producteur paraît une approche plus réaliste.

Doivent être présents dans cet espace:

- les Opérateurs économiques représentés par les OP commerciales, les AOPn, les coopératives (FeLCoop) et autres structures collectives de mise en marché,
- les organisations syndicales représentant les producteurs,
- les organisations d'initiative professionnelle: interprofession, Ctifl,

Doivent y être traitées toutes les productions: fruit frais, fruit industrie.

Nous proposons de fusionner à terme les 2 interprofessions Anifelt et Interfel. Anifelt a des atouts incontestables: marché organisé à 90% (contractualisation), une recherche qui fonctionne : Institut pour le pruneau, stations Inra...A l'inverse, les producteurs de fruits frais ne sont réellement organisés dans des structures collectives de mise en marché qu'à hauteur de 30%.

- En préalable, un regroupement professionnel de toutes les productions fruitières doit passer par une étape de valorisation d'Anifelt, et du travail qui y est mené. Les pouvoirs publics doivent inciter Anifelt à intégrer toutes les productions fournissant l'industrie, que ce soit en verger dédié ou en double fin.
- Ce renforcement d'Anifelt est nécessaire pour envisager une fusion, et donc un partage des compétences, et non une absorption.
- Concomitamment, une refonte complète du CTIFL est nécessaire, pour qu'émerge un Centre Technique Fruits et Légumes Industrie et Frais.

Il nous apparaît que 6 orientations doivent être légitimées :

- Promotion des produits
- Élaboration d'accords interprofessionnels
- Regroupement des metteurs en marché
- Construction d'orientations à long terme en lien avec la recherche
- Amélioration de la connaissance : mise en vente, coûts de production...
- Soutien à l'exportation, aux filières de proximité et aux circuits courts.

Cette démarche nécessite d'intégrer les fonctions de l'Afidem qui pourra jouer dans un tel cadre un rôle structurant dans l'organisation des filières frais-transformé.

Cette démarche nécessite une représentation renforcée des opérateurs économiques et une meilleure valorisation de leurs connaissances et compétences.

Le schéma mis en place depuis 2008 fait des OP et des AOPn des opérateurs centraux L'UE a assoupli les règles de la concurrence pour les OP, et cette opportunité doit être valorisée.

La GEFEL doit pouvoir monter en puissance en s'appuyant sur la qualité du travail de prospective réalisé par la plupart des AOPn. Si l'on considère que les OP sont le maillon de base de l'organisation économique, et que les AOPn construisent des stratégies économiques, leur représentation nationale doit être une représentation économique. Reconnaître sérieusement le rôle des OP et AOPn au niveau national est une option nécessaire pour assurer leur développement sur les territoires.

Le rôle économique des coopératives fruitières est important (plus de la moitié des fruits récoltés); FeLCoop doit pouvoir apporter toutes ses connaissances.

Une telle réorganisation est susceptible de créer un espace de construction collective. Sous réserve d'une volonté des producteurs de communiquer entre eux de manière prioritaire sur les enjeux économiques, de prendre en compte toutes les productions, de réfléchir à des stratégies à long terme, elle peut être en mesure de peser face aux autres acteurs de la filière, et de définir des stratégies, ce qui n'est pas la réalité actuelle.

Un collège producteur qui fonctionne bien est un espace où les producteurs peuvent construire des stratégies économiques. Cette construction, nécessaire pour la filière, doit, dans cet espace de discussions, primer sur la reprise de conflits d'ordre syndical ou politique entre les composantes du collège producteurs. Les responsables

doivent échanger entre eux, en transparence, sur les volumes à mettre sur le marché pour élaborer les stratégies par produit de façon consensuelle. Des réunions spécifiques d'un collège fruits hebdomadaire, voire tri-hebdomadaire en période estivale sembleraient par exemple un minimum nécessaire pour faciliter les démarrages de campagne, faciliter l'anticipation des crises et gérer au mieux les campagnes au fil de l'eau.

Un collège producteurs qui fonctionne bien pourrait élaborer des accords interprofessionnels sur les thèmes suivants:

- renforcement des relations avec les grossistes,
- développement de filières de proximité,
- redéfinition des règles de commercialisation avec la GMS,
- redéfinition des règles de commercialisation avec les expéditeurs,
- renforcement des liens avec les détaillants et la RHD.

Un regroupement plus ouvert des producteurs au niveau national est:

- adapté au développement d'outils de connaissance, coûts de production, prévisions de récolte nationale, internationale (OP, AOPn, CTIFL, DGPAAT, FAM),
- adapté à la discussion des PO dans le cadre de l'OCM (OP AOP),
- adapté à la construction des contenus des PO avec FAM,
- adapté à la gestion de crise, en lien avec UE (DGPAAT, FAM, AOPn, FeLCoop),
- adapté à une promotion du fruit français, et de chaque espèce,
- adapté à orientation de la recherche appliquée (CTIFL),
- adapté à une réflexion inter-espèces.

La mise en place d'un collège producteurs ainsi rénové serait un interlocuteur plus visible et plus transversal, partenaire plus efficace dans les échanges avec les pouvoirs publics.

En retour, il importe que les pouvoirs publics valident leurs interlocuteurs; le regroupement de l'offre est une nécessité; les opérateurs économiques désignés sont les OP. Le Ministère de l'Agriculture doit en faire un interlocuteur mieux reconnu. Pour renforcer le développement des OP, l'accès aux Programmes Opérationnel devrait être simplifié, et le regroupement d'OP soutenu.

Avec des producteurs accordés entre eux, les pouvoirs publics seraient en mesure de mettre en œuvre des dispositions d'extension d'accords interprofessionnels.

Ils se sentiraient aussi soutenus pour mettre en œuvre des lois ou démarches réglementaires pour mieux protéger les producteurs.

Enfin, pour revenir sur la gouvernance territoriale nous pensons qu'une déclinaison régionale ou inter-régionale interprofessionnelle serait une démarche cohérente.

ANNEXES

I. Lettre de mission



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORÊT

≡ DIRECTEUR DE CABINET

Paris, le 21 FEV. 2011

N/Réf : CI 718300

Monsieur Régis HOCHART
Membre du Comité Economique, Social
et Environnemental

Objet : Lettre de mission relative à l'Arboriculture française

L'évolution du verger français est préoccupante. La production de fruits en 2010/2011 est de 10% inférieure à celle de 2000, avec des situations très contrastées selon les espèces, et le déficit de la balance commerciale atteint 1,83 M€. La globalisation des échanges, l'évolution des systèmes de distribution et des habitudes de consommation, ainsi que les accidents climatiques pèsent sur une partie conséquente de la production fruitière.

La profession arboricole, fortement structurée, est porteuse de dynamiques qui peuvent être très fortes, notamment à l'exportation. L'équilibre des plantations, par région, l'arrêt du déclin de certains vergers, les modes de production, le choix des variétés, l'allongement de la saisonnalité, les circuits de commercialisation sont autant d'atouts qui peuvent être bénéfiques aux producteurs, à la filière, et créateurs d'emplois.

Dynamique d'exportation, dynamique de consommation nationale et territorialisée doivent pouvoir se développer de manière complémentaire et synergique.

Par ailleurs, les entreprises agroalimentaires françaises assurent une forte demande en fruits pour l'industrie. Or, la stratégie de la filière française, basée sur le principe de la double fin (fruits frais et industrie pour éventuel excédent) n'a pas permis d'aboutir à une fourniture significative de fruits pour l'industrie, à l'exception notable de la pomme.

En s'appuyant sur les travaux réalisés par FranceAgrimer et le CTIFL, avec les interprofessions Interfel et Anifelt et les organisations professionnelles comme interlocuteurs, la mission portera en particulier sur les questions suivantes qui doivent être approfondies :

- Maîtrise des itinéraires techniques (notamment des enjeux phytosanitaires) et des coûts de production, notamment en mobilisant les innovations techniques.
- Réflexion sur le développement du débouché de la transformation, en particulier sur la création de filières dédiées ;

II. Personnes auditionnées

Jonas ANNE-BRAUN	Dgpaat Ministère Agriculture Commission Agricole de l'ARF
Julie BARAT	FranceAgrimer
Luc BARBIER	Président FNPF (Fédération Nationale des Producteurs de Fruits)
Bruno BARBOT	Président AOP Pêches Nectarines
Alain BERGER	Commissaire Général français Expo 2015 Milan
Philippe BEYEART	Directeur achats fruits et légumes AUCHAN
Philippe BOYER	France Agrimer
Patrick CARNON	France Agrimer
Jérôme CHABERT	Président de la SICA des BORIES (OP cerises)
Jean-Luc CHAMBAULT	Consultant industrie transformation
Gérard CHAUVET	Président Coopérative JHV (Jardins de la Haute Vallée de l'Aude)
Frédéric COURLEUX	Centre d'Etude et de Prospective Ministère de l'Agriculture Crédit Agricole Languedoc Roussillon
Jean Pierre CUXAC ANIFELT	Association Nationale Interprofessionnelle des fruits et Légumes Transformés
Bruno DARNAUD	Président AOP Pêche-Nectarine
Jean-Michel DELANNOY	Président FeLCoop (Coopératives Fruitières Légumières et Horticoles)
Florian DELMAS	Directeur de Filières et première transformation ANDROS
Mathieu DONATI	Directeur d'Agri-Corse, OP Clémentines
Noemie DUCLOYER	Agrapresse
Nicolas DUNTZE	Commission Travailleurs saisonniers Confédération Paysanne
Bruno DUPONT	Président Interfel
Vincent FAUGIER	Directeur Lorifruits, président AOP Abricot
Emmanuelle FILLERON	Domaine Expérimental LA TAPY Carpentras
Cécile FUGAZZA	FranceAgrimer
Jean François LAFITTE	Président GEFEL (Association de Gouvernance Economique des Fruits et Légumes)
Bertrand GASSIER	Producteur Expéditeur château de Nages Caissargues Gard
Olivier KELLER	Président de la Commission Agricole Conseil Régional Rhône-Alpes
Alexandra LACOSTE	AOP Cerise, AOP Raisin de Table
Pierre Antoine LANDEL	Institut de Géographie Alpine / PACTE (UMR CNRS 5194)
François LAURENS	Directeur Agriculture Conseil Régional Midi-Pyrénées
Gilles LIBOUREL	Groupe de Recherche en Agriculture Biologique
Andrée LIGNON	Commission fruits confédération Paysanne
Philippe MANGIN	Président Coop de France
Pascal MARTIN	Directeur Bureau Interprofessionnel du Pruneau
Raphael MARTINEZ	AOP Pêches et Nectarines, AOP Abricot
Thierry MESNIER de SALINELLES	Président Coopérative Conserve Gard
Michel MOLES	Expéditeur Fruits Bio (Cazes Mondenard 82)
Baptiste MONTANGE	France Agrimer
Jean Christophe NEYRON	Président AOP Cerise
Marie Agnès OBERTI	France Agrimer
Louis ORENGA	Directeur Général d'Interfel
Mireille PEIRANO	Vice Présidente Agriculture Conseil Régional PACA
Nicolas PERRIN	Dgpaat Ministère Agriculture
Christian PESINI	Producteur Nord Pas de Calais

René REYNARD	Président AOP Raisin de Table
Jean Louis ROBILLARD	Vice- Président Agriculture Conseil Régional Nord Pas de Calais
Françoise ROCH	Présidente Coopérative Quercy Soleil, tarn et Garonne
Daniel SAUVESTRE Président	ANPP (Association Nationale des producteurs de Pommes et de Poires)
Sylvaine SIMON	Agronome INRA Botheron Drôme
Olivier TARDY	Responsable Coopérative JHV (Jardins de la Haute Vallée de l'Aude)
Christel TEYSSÉDRE	Union Nationale des Détaillants en Fruits Légumes et primeurs
Jennifer THOMAS	France Agrimer
Françoise TRANAIN	Directrice Adjointe Agriculture Conseil Régional MidiPyrénées
Julien TURENNE	Dgpaat Ministère Agriculture
Alain VERNETTE	Directeur CTIFL (Centre Technique Interprofessionnel Fruits et Légumes)
RiK VANDER ERVEN	Dgpaat Ministère Agriculture
Alain VIALARET	Directeur Blue-Whale, Union de Coopératives Tarn et Garonne
Denis VERDIER	Coop de France
Pierre VEYRAT	Commission FeL Confédération Paysanne
François WARLOP	Groupe de Recherche en Agriculture Biologique

MEDFEL Perpignan 14 15 mai 2014

MIN Rungis

Auditions dans le cadre du Conseil Économique Social et Environnemental

Kenza BELIARD	Chef de projet TransValLoire, maison de l'emploi du Blaisis
Gilles DUQUAY	Groupement d'employeurs départemental du Jura
Éric GIRY	Chef du service de la stratégie agroalimentaire et du développement durable au ministère de l'Agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt
Maryse LE MAUX	Directrice du groupement d'Employeurs Cornoualia, Quimper
Thierry MAZET	Directeur Agriculture Conseil Régional Aquitaine
Jean-Henri MIR	Maire St Lary Soulan
Christophe THIBAUT	Président Coop Fleuron d'Anjou
Egizio VALCESCHINI	Directeur de recherche INRA

Rapport de mission :
Le devenir de la production fruitière en France

Régis Hochart,
membre du Conseil Économique, Social et Environnemental,
Décembre 2014.