



HAL
open science

Valoriser par la qualité les fruits frais en Rhône-Alpes : passer d'une incantation à la mise en oeuvre d'une stratégie régionale

Jean Pluvinage, Christine C. de Sainte Marie

► To cite this version:

Jean Pluvinage, Christine C. de Sainte Marie. Valoriser par la qualité les fruits frais en Rhône-Alpes : passer d'une incantation à la mise en oeuvre d'une stratégie régionale. Territoires Acteurs et Agricultures en Rhône Alpes. Les Résultats, 2006, pp.1-4. hal-02660646

HAL Id: hal-02660646

<https://hal.inrae.fr/hal-02660646>

Submitted on 30 May 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Valoriser par la qualité les fruits frais en Rhône-Alpes : passer d'une incantation à la mise en œuvre d'une stratégie régionale ?

La région Rhône-Alpes est le plus ancien et le plus important bassin de production de fruits d'été -pêches, nectarines et abricots- en France avec 40% du volume commercialisé en 2002, soit 160 000 tonnes. Il s'agit d'une production de plaine, irriguée et intensive, dont le développement a été orienté selon une logique de volume.

Elle est aujourd'hui sur le déclin sous l'effet de mouvements concomitants : déplacement de la production vers le Sud de la France pour une production plus précoce ; arrachage de plusieurs milliers d'hectares en Rhône-Alpes à cause d'une maladie virale, la sharka ; baisse tendancielle des prix à la production depuis les années 90 ; concurrence exacerbée entre producteurs pour l'accès au marché, du fait de la libéralisation des marchés agricoles européens et de la montée en puissance de la grande distribution.

Face à cette situation de crise, à l'heure de la mondialisation, la région Rhône-Alpes et les institutions agricoles publiques et professionnelles se sont interrogées sur la possibilité de valoriser une production régionale par des stratégies de différenciation de la qualité basées, en particulier, sur des attributs liés au territoire, tels l'origine géographique (AOP, IGP), la qualité écologique des modes de production ou d'autres ressources spécifiques (matériel biologique, savoirs...).

La qualité des fruits frais s'élabore depuis la production jusqu'à la commercialisation, et peut se matérialiser selon différentes formes (Label Rouge, Certificat de Conformité de Produit...).

Notre hypothèse de travail était que la valorisation de ces qualités nécessite des coordinations plus efficaces entre pratiques de production, stratégies d'exploitations agricoles et stratégies d'Organisations de Producteurs (OP).

Voir encadré ci-contre



© C. Maitre - INRA

La réforme de l'OCM de 1996 et la création des Organisations de Producteurs

L'idée centrale de la réforme de l'OCM de 1996 est d'inciter à une concentration de l'offre en fruits et légumes et à une organisation plus contractuelle de la filière par la création d'Organisations de Producteurs (OP) ; les OP doivent par exemple passer des conventions avec les principaux opérateurs d'aval avec qui elles travaillent habituellement. Cette incitation s'appuie sur l'obligation de proposer des actions organisées en "programmes opérationnels" dont les engagements (pour une durée de 3 à 5 ans) couvrent des champs aussi divers que la mise en œuvre de pratiques favorables à l'environnement (production et lutte intégrée), la qualité des produits (contrôle de la qualité et mise en place de procédures d'agrément) ou l'optimisation de conditions de production (investissements de micro-irrigation). Les actions envisagées doivent être autofinancées à hauteur de 50% par les producteurs ou l'OP, le reste étant financé par l'Union Européenne jusqu'à un maximum correspondant à 4% de la valeur de la production commercialisée par l'OP.

Nous avons travaillé par enquêtes et observations de terrain auprès :

- de producteurs de pêches (modes de production, positionnement commercial, qualités mesurées à la récolte),
- d'Organisations de Producteurs (stratégie de commercialisation, relations aux producteurs),
- d'opérateurs de la seconde mise en marché (grossistes et négociants régionaux),
- d'acteurs institutionnels du secteur fruitier (Ddaf, Comité économique de Bassin Rhône-Méditerranée).



Territoires, acteurs
et agricultures
en Rhône-Alpes

Programme de recherches pour et sur le développement régional



Les résultats

Elaboration et valorisation de la qualité : des décalages entre les points de vue

Les exploitations face aux signes de qualité

Plus de 60% des exploitations fruitières de la région Rhône-Alpes suivent des cahiers des charges (Signes Officiels de la Qualité, Marques de Distributeurs, marques privées). La Certification de Conformité de Produit (CCP) est de loin la plus représentée dans la filière "fruits frais", principalement pour les structures de type coopérative ; son rôle principal est d'assurer une normalisation et une traçabilité de la production. Deux signes de qualité sont plus restrictifs sur la qualité gustative (Label Rouge) et la qualité environnementale (Agriculture Biologique) et donc potentiellement producteurs de valeur ajoutée. Ils ne représentent qu'une faible part de la production régionale : 1,7% des surfaces sont en Label Rouge et 0,7% en Agriculture Biologique. Malgré l'appartenance des producteurs à diverses démarches qualité, le calibre des fruits reste pour eux le principal critère de qualité, car c'est aussi le critère majeur de rémunération pour les OP, les grossistes et négociants. Seuls les producteurs en Label Rouge recherchent une qualité plus globale intégrant l'équilibre sucre-acide du fruit.

Le verger : lieu d'élaboration de la qualité

Dans le dispositif de parcelles suivi en 2004, on constate que les performances agronomiques sont fortement déterminées par le volume des arbres, la situation pédoclimatique de la parcelle (position géographique) et la position des fruits dans l'arbre. Il y a une relation directe entre la charge en fruits des arbres et le rendement. La proportion des gros calibres est liée au potentiel génétique de la variété et à la manière dont la culture est menée : taille annuelle, éclaircissage, irrigation. Ainsi, la position pédoclimatique du verger, la date de récolte par rapport à la maturité et les variétés utilisées déterminent beaucoup plus les conditions de qualité commerciale des fruits que le respect des conduites normatives (celles-ci portent principalement sur les traitements phytosanitaires) prescrites dans les cahiers des charges, quels qu'en soient les prescripteurs, publics ou privés. Ceux-ci se révèlent peu discriminants sur la qualité gustative des fruits obtenue.

Ainsi, deux options se présentent alors aux producteurs : soit une conduite tournée vers une production de fruits de calibre élevé, à bon taux de sucre, associée à une récolte peu de temps avant maturité ; soit une conduite visant à un volume de fruits plus important, mais avec une répartition de calibres et de taux de sucre plus dispersée.

Les OP, interfaces entre des stratégies de production et de mise en marché

L'enquête auprès des OP de la région fait émerger, au-delà de leur diversité, trois "idéaux types" d'OP caractérisés par leurs modes d'élaboration et de valorisation de la qualité.

- **Dans l'idéal type de la délégation**, les producteurs délèguent entièrement la commercialisation à la structure collective, qui cherche à réduire la variabilité de la qualité des fruits, et/ou à externaliser son coût sur les producteurs, par exemple la commercialisation des fruits de petit calibre ou comportant des défauts d'aspect qui sont difficiles à vendre. Pour atteindre une "bonne" qualité standard, des préconisations techniques à la plantation (variété) ou en cours de culture (conduite annuelle) sont élaborées par le technicien d'OP en coordination étroite avec le service commercial. Cette organisation de l'offre en cours de culture permet d'asseoir les relations récurrentes que l'OP entretient avec ses clients, notamment les GMS. Mais dans un contexte où la valorisation reste aléatoire, la difficulté est d'obtenir des producteurs qu'ils respectent ces préconisations.

- **Dans l'idéal type de la fédération**, la commercialisation s'exerce dans le cadre d'une convention discutée avec un nombre restreint de négociants (dont certains sont producteurs-expéditeurs), mais l'initiative des transactions est laissée aux producteurs. Dans ce modèle, la variabilité de la qualité des fruits est maintenue le plus loin possible dans le circuit marchand : elle est valorisée comme un atout en réponse à une diversité de la demande. Chaque producteur est donc laissé maître de l'élaboration de la qualité. Commercialement, la difficulté est l'impossibilité d'atteindre le segment des GMS, faute de volumes homogènes suffisants.

- **L'idéal type "club de producteurs"** consiste à sélectionner les producteurs entrant dans l'OP sur des critères de maîtrise technique et de structures de production (par exemple des exploitations spécialisées en fruits avec un objectif de production haut de gamme). Comme le modèle de la fédération, il repose sur une certaine indépendance des choix techniques des producteurs vis-à-vis de l'OP et la volonté de valoriser la qualité, mais en restreignant les segments visés puisque l'objectif prioritaire commun est le segment haut de gamme. Comme le modèle de la délégation, il repose sur une volonté de piloter la qualité au champ, mais à partir de choix communs d'agriculteurs et non de choix techniques pilotés par l'OP.

L'analyse de plusieurs OP à l'échelle régionale conduit à penser qu'il n'existe pas une "bonne" solution, mais plusieurs solutions possibles pour valoriser la qualité des fruits.

Traitement de la qualité par les expéditeurs et négociants en fruits

Les entreprises de commerce de gros et d'expédition de fruits, bien qu'affaiblies par la montée en puissance de la grande distribution et des nouvelles formes de coordination qu'elle a instaurée avec l'amont, n'en sont pas moins, aujourd'hui encore, des opérateurs importants (entre un tiers et la moitié des fruits récoltés) du commerce régional.

Chez les expéditeurs, deux figures d'entreprises se détachent : les premières jouent un référencement en GMS et sélectionnent leurs fournisseurs afin de pouvoir répondre aux attentes de qualité de ces dernières ; les secondes s'appuient plutôt sur les relations tissées de longue date avec des négociants français ou étrangers pour se maintenir malgré une offre de produits de qualités diversifiées.

Les grossistes apparaissent comme un débouché important pour les entreprises de première mise en marché. On peut faire l'hypothèse d'un repositionnement

qualitatif de certains de ces grossistes, ainsi qu'en témoignent les initiatives qu'ils prennent dans l'émergence de réseaux de distribution spécialisés, comme les magasins qui relèvent de l'enseigne "Grand Frais".

Un enseignement à tirer des écarts et ruptures entre le modèle d'organisation visé (qu'il s'agisse des OP ou de rapports privés avec des négociants ou des GMS) et la réalité est de reconnaître qu'il est difficile d'organiser la qualité dans le contexte actuel. Une telle organisation nécessite de se mettre d'accord sur des critères plus restrictifs que les critères apparents. Autrement dit la valorisation de la qualité produite au verger, quand elle existe, repose sur des stratégies individuelles ou des stratégies de collectifs de petite taille qui ont réussi à faire reconnaître la qualité marchande de leurs produits dans une sphère commerciale donnée, reconnaissance qui s'appuie plus sur une réputation d'entreprise que sur un signe d'identification attaché au produit, depuis le producteur jusqu'à l'étal du détaillant.

Difficultés et obstacles au développement des politiques de qualité

La crise du secteur fruitier en Rhône-Alpes n'est pas une crise de surproduction. Ce secteur subit le contre-coup des réajustements de localisation de la production dans un marché qui s'est considérablement élargi, alors que le volume de la consommation stagne. Un climat de défiance s'est instauré où règnent autant la faible visibilité des stratégies de qualité pour les consommateurs qu'une très grande concurrence entre les structures de mise en marché.

Dans ce contexte, le développement de politiques de productions de qualité, soutenues par la puissance publique, reste marginal. Cet échec ne contredit pas l'existence de démarches d'amélioration de la qualité chez les producteurs, mais celles-ci restent peu valorisées par des reconnaissances, autres que tacites, entre opérateurs. De même, dans la distribution, des tentatives de segmentation du marché se mettent en place, sans correspondre nécessairement aux efforts réalisés par les producteurs. Comment alors faire la différence entre un processus de mûrissement naturel conduit sur l'arbre (récolte à maturité) et des fruits cueillis prématurément et vendus sous le nom de "fruits mûrs à point" après être passés en chambres de maturation ?

L'organisation actuelle de la filière en Rhône-Alpes ne permet pas de résoudre ce type de contradiction. Les signes officiels apparaissent inopérants pour organiser une segmentation qui permettrait des valorisations différenciées. Nos résultats invitent ainsi à sortir des visions schématiques qui ne voient



© R. Monet - INRA © P. Golinsky - INRA

que la globalisation de l'offre comme porte de sortie de la crise. Pour certaines espèces, le tri entre qualités (réelles ou supposées) peut être réalisé sur la base de critères visibles, comme la variété, et du coup donner lieu à des valorisations économiques différentes. C'est un enjeu pour la production d'abricots de la variété "Bergeron" alors que pour les pêches et nectarines, les critères distinctifs entre variétés sont invisibles pour le consommateur.



Développement régional et production de fruits en Rhône-Alpes : quelle place demain pour la pêche et l'abricot ?

La situation de crise et de concurrence exacerbée par les difficultés économiques contrarie l'élaboration d'actions collectives dans le cadre des politiques de développement sectoriel et conduit à un repli sur des stratégies individuelles d'entreprise, au mieux sur des alliances privées entre quelques metteurs en marché. Au démarrage du projet, l'essentiel des voies de progrès commercial nous semblait résider dans une meilleure organisation de la production et de la première mise en marché. Cette hypothèse reposait sur l'idée qu'un accord entre les acteurs concernés (essentiellement agriculteurs et OP, dans notre analyse) pouvait être construit à l'échelle de la région Rhône-Alpes avec pour objectif une meilleure organisation de la filière (pêches, nectarines et abricots) allant au-delà de la seule incantation à la globalisation de l'offre, comme pouvoir de compensation au poids de plus en plus déterminant de la grande distribution.

Aujourd'hui, il nous semble que le champ des actions possibles est plus ouvert si l'on admet que deux stratégies de développement régional peuvent être développées sans s'exclure mutuellement.

Une stratégie de coordination inter-régionale

Elle consiste à prendre acte que les régions ont des atouts propres : Rhône-Alpes pour l'abricot Bergeron tardif, et la pêche de pleine saison ; Provence-Alpes-Côte d'Azur et Languedoc Roussillon pour la pêche précoce et sucrée, et dans une certaine mesure aussi pour les pêches tardives. Plutôt que jouer la concurrence sur la totalité de la période de production de pêche alors que les producteurs de Rhône-Alpes subissent de sérieux handicaps climatiques, une complémentarité entre régions pourrait être envisagée, permettant ainsi de répondre plus efficacement à la nécessité d'organiser l'offre face à la grande distribution.

En allant s'approvisionner ailleurs, plus au Sud, cette coordination permettrait aux structures de conditionnement rhônalpines (opérateurs privés ou OP) de disposer d'un volume suffisant et régulier de fruits durant une période d'au moins quelques mois, à la fois pour des raisons logistiques (gestion de la main-d'œuvre : plusieurs centaines de personnes dans les OP les plus importantes) et pour des raisons commerciales : il est difficile de s'inscrire dans les calendriers d'approvisionnement de grandes centrales d'achat sur des volumes importants si l'on n'est pas présent dès le début de la saison.

Du point de vue du développement régional, il faut reconnaître que ces stratégies posent deux types de difficultés : Quel équilibre établir entre le soutien à des structures de conditionnement et le soutien à

Moi, je produis le fruit comme ci, comme ça...
Moi, je produis le fruit comme ci, comme ça...
Moi, je produis le fruit comme ci, comme ça...



des producteurs agricoles ? Comment articuler des actions inter-régionales, visant à des régulations sectorielles qui sont pertinentes à cette échelle élargie ?

Une stratégie de diversification des modèles régionaux de production et d'organisation

Une autre stratégie consiste à s'orienter vers une production de fruits plus diversifiée dans les exploitations au niveau des espèces et de la mise en marché. Cette diversification que l'on constate fréquemment dans les exploitations, mais qui est peu mentionnée par les organisations économiques, s'explique par la recherche d'une plus grande répartition des risques climatiques et économiques, et aussi une gestion plus facile de la main-d'œuvre permanente (familiale et salariée) ; de plus, la production d'une gamme de fruits est un atout dans la gestion de circuits courts, où l'enjeu est de fidéliser des clients par le fait qu'on les approvisionne en permanence. La gestion de systèmes de production diversifiés, et les avantages qui leur sont liés correspond mieux à des structures de production de taille limitée. Cette voie de développement nous apparaît plus intéressante dans le nord de la moyenne vallée du Rhône, où la production de pêches se trouve de plus en plus à la limite de son aire "normale" de production.

Contacts :

Jean Pluvinage

INRA, Montpellier, UMR Innovation
pluvinage@ensam.inra.fr

Christine de Sainte Marie

INRA, Avignon, Unité Écodéveloppement
csm@avignon.inra.fr

Pour en savoir plus :

Les rapports scientifiques et techniques et les références bibliographiques relatifs au projet sont disponibles sur le site www.psd-r.fr



Direction Régionale de l'Agriculture et de la Pêche Rhône-Alpes

Rhône-Alpes

