

A VRAI LIRE...

Votre actualité, notre regard **AGIRAGRI**

Décembre 2020 - #25

OFFERT PAR



ACTU VITICULTURE

- La France et l'Italie ont un excédent extérieur de plus de 6 mds € p 3
- Une production à peine supérieure à celle de 2019 p 4
- 2019-2020 : les IGP en situation plus favorable que les AOP et les vins sans IG p 4

ACTU ELEVAGE

- Bovins : Les cours des vaches bien conformées sont en hausse de 7 % p 5
- Porcins : Les cours perdent 7 cts/kg en novembre p 5
- Ovins : 6,98 € le kilo en octobre 2020 p 6
- Aviculture : Bonne santé des poulets et chute libre pour les canards et les pintades p 6
- Lait : En septembre, la collecte progresse au détriment du prix p 7

ACTU GRANDES CULTURES

- Une mauvaise année pour les cultures d'hiver p 7
- Pourquoi le prix du blé a dépassé les 210 € la tonne ? p 8
- Filière céréalière française : construire une stratégie d'exportation p 8

ACTU FRUITS & LÉGUMES

- Les prix des tomates se redressent en octobre p 9
- Pommes : moins de stocks et prix en hausse p 10

GESTION & DROIT

- Coop en stock ! p 11

PORTRAIT D'AVENIR

- « La cave, c'est une grande famille du bio » p 15

INTERVIEW

- Construire la robustesse de son entreprise avec le conseil stratégique p 17

CULTURE

- Une idée de cadeau pour Noël ? « Couleur vigne » p 20

DERNIÈRE MINUTE

- Les prix des produits agricoles progressent enfin en octobre (+ 2%) p 22
- L'excédent des échanges agroalimentaires s'effondre en septembre p 22
- En 2018, l'UE est excédentaire et les États-Unis déficitaires p 22
- La Chine est de loin la première puissance agricole du monde p 23

Cliquez sur l'intitulé de l'article pour accéder directement à la page

L'EDITO

La Pac d'avant et le “monde d'après”

Que faut-il de plus pour faire bouger les lignes sur la politique agricole ?

La Covid 19 montre une fois de plus l'illusion de la séparation entre faune sauvage et activités humaines. La pandémie oblige à nous confiner et montre l'intérêt, même dans les pays riches, d'une certaine souveraineté sur les aliments, les médicaments ou les vaccins. Le passage des oiseaux migrateurs fait craindre une nouvelle grippe aviaire et la peste porcine africaine qui a déjà détruit la moitié du cheptel chinois a été signalé à la frontière allemande.

La crise de 2008 avait déjà montré les dangers de la dépendance aux importations de produits agricoles pour la cohésion sociale dans les pays pauvres. On croyait que les pays au climat tempéré comme la France étaient relativement épargnés par le réchauffement climatique. La mauvaise récolte de céréales en 2020, quatre ans après la forte chute de 2016 prouve le contraire. Nous avons cru punir la Russie pour l'annexion de la Crimée. Cela lui a permis de reconstituer sa filière céréalière et de passer du statut de meilleur client à redoutable concurrent.

“La Pac de 1992 avait été bricolée en vitesse pour s'aligner sur les américains. Cela nous a réussi mais on ne peut pas recommencer.”

Depuis le Grenelle de l'environnement, chacun était conscient de la nécessité de changer de modèle pour progresser vers des techniques plus douces. La Cour des comptes s'offusque que les aides directes aient si peu de résultats tangibles. Les consommateurs se lassent et privilégient la Bio.

Même constat d'immobilité côté Pac. C'était un exemple d'intelligence collective pour apporter à l'Europe la sécurité alimentaire mise à mal par un siècle de colonialisme, deux guerres et l'impossibilité politique de s'approvisionner en Mer Noire. Prise au dépourvu par la chute du mur, la Pac s'est alignée en 1992 sur la politique américaine en instituant des aides directes. Cette stratégie du « passager clandestin » a bien réussi car la France a désormais un solde positif de plus de 4 Mds € avec les Etats-Unis. Mais un tel déséquilibre des échanges n'est pas tenable, même avec un nouveau Président. Le Brexit va diminuer le budget commun et le départ de ce grand importateur va faire apparaître que l'UE est devenue une des zones mondiales les plus excédentaires en produits agroalimentaires. Les aides directes instituées depuis 30 ans sont devenues des rentes foncières insuffisantes en période de crise et inappropriées pour faciliter l'innovation en période faste.

La Commission européenne a tenté d'innover en prônant une stratégie de la fourche à la fourchette avec pour objectif d'améliorer la santé publique. Mais il faut croire que les signaux ne sont pas encore assez clairs. La Pac post-2023 ressemblera à celle qui dure depuis 1992. Cette dernière avait été bricolée en vitesse avec pour principal objectif de s'aligner sur nos « amis » américains. Cela a bien marché mais on ne peut pas recommencer. Il nous faut inventer une stratégie pour s'adapter aux crises. Ce serait dommage de se contenter d'une nouvelle mouture corrigée à la marge et de moins en moins collective.

< SOMMAIRE

ACTU VITICULTURE



EN SAVOIR PLUS 

La France et l'Italie ont un excédent extérieur de plus de 6 milliards €

FranceAgriMer fait faire régulièrement un audit stratégique sur les exportateurs mondiaux de vins. Pour 2019, la France conserve sa première place en matière de positionnement. Mais cette année-là, l'Italie arrive en deuxième position et creuse l'écart par rapport au troisième qu'est l'Espagne. L'Italie réussit en effet à monter en gamme avec le succès du prosecco. Le fait que cela soit un vin effervescent permet une valeur ajoutée deux fois supérieure pour une qualité donnée. Comme la France, ce pays parvient désormais à dégager un solde positif de sa balance commerciale des vins avec plus de 6 Mds €. L'Espagne est certes un des trois plus gros producteurs du monde mais elle cumule deux handicaps importants : son marché intérieur est 2,5 fois moins important que le marché français et il y a un risque à terme pour les ressources hydriques.

Le Chili arrive en quatrième position, talonnée désormais par l'Allemagne dont la production dépasse 10 Mhl en 2018. Le réchauffement climatique permet à la fois de diminuer les traitements et d'augmenter les rendements.

En sixième position, les Etats-Unis ont profité des mesures prises par le Président relevant les taxes à l'importation. Ce pays a aussi renforcé sa compétitivité prix grâce à la baisse du dollar contre l'euro. L'Australie vient ensuite mais les aléas climatiques plus fréquents et plus violents accroissent les risques. Viennent ensuite des outsiders plus loin derrière dans le classement comme la Nouvelle-Zélande, l'Argentine et le Portugal.

En conclusion, les trois pays européens restent en tête parmi les principaux pays producteurs du monde mais le danger pour ce marché pourrait venir de la demande. Celle-ci pourrait connaître une pause au profit des boissons comme la bière qui sont moins alcoolisées.

Une valeur ajoutée deux fois supérieure

Une pause au profit de la bière



En ligne sur le site Internet AGIRAGRI, consultable partout et à toute heure sur votre smartphone.

ACTU VITICULTURE**EN SAVOIR PLUS**

Une production à peine supérieure à celle de 2019

La production de 2020 vient d'être réévaluée à la hausse et atteindrait 44,7 millions d'hectolitres (Mhl). Elle est en hausse de 6 % par rapport à celle de 2019 mais cette dernière était très faible. Néanmoins, les volumes des vins d'appellation ne progressent pas d'un an sur l'autre car de nombreuses interprofessions concernées ont souvent décidé de réduire les volumes bénéficiant de l'appellation pour tenir compte des conséquences de la crise Covid sur les possibilités du marché.

L'exemple du Champagne est caractéristique. Il a été décidé de ne pas cueillir une partie du raisin pour limiter la production de vins calmes. La récolte serait donc à peine supérieure à 2 Mhl. C'est 500 000 hl de moins que pour la moyenne des cinq dernières années. La production de 2020 est en retrait de 16 % par rapport à l'année dernière. Signalons que la baisse de la demande n'est pas seulement liée à la Covid, mais aussi à l'application de la loi limitant les ventes à perte qui a empêché les GMS d'utiliser les Champagnes comme produits d'appel.

Au niveau régional, les volumes baissent aussi dans le Bordelais (-8,5 %), le Sud-Ouest et le Sud-Est. En revanche, on observe des augmentations d'environ 14 % en Charente et en Bourgogne et des hausses de 38 % en Val-de-Loire et même de 85 % dans le Jura, deux régions qui avaient été gravement touchées par les aléas climatiques de ces dernières années.

Réduire les volumes de l'appellation**Baisse dans le sud**

2019-2020 : les IGP en situation plus favorable que les AOP et les vins sans IG

Pour la campagne juillet 2019-juillet 2020 dans le marché du vrac, le volume des ventes de vins de France a baissé par rapport à la campagne précédente pour toutes les couleurs mais les prix des blancs et rosés sont plus élevés. Pour les vins IGP, les volumes et les prix sont en hausse. La valeur a augmenté de 3 %, en particulier pour les IGP de cépages. Pour les vins en appellation d'origine (AOP), les volumes sont en baisse de 4,3 %. La hausse des prix n'a pas empêché une baisse de 3,5 % de la valeur.

Pour la dernière campagne, la France a importé 5 Mhl de vins en vrac. Cela représente 62 % des volumes importés et seulement 22 % du montant en valeur de nos importations. Les importations de vins d'Espagne ont augmenté en volume et baissé en prix (50 cts le litre). Une grande partie d'entre eux est réexportée après conditionnement.

**EN SAVOIR PLUS** **+3 % pour les IGP**

< **SOMMAIRE**

ACTU ELEVAGE



EN SAVOIR PLUS 

Bovins : Les cours des vaches bien conformées sont en hausse de 7 %

En octobre 2020, les abattages totaux de bovins sont en hausse de 2,7 % en poids par rapport à octobre 2019. Les abattages de vaches laitières sont en hausse et ceux de vaches allaitantes en très légère baisse. Cette augmentation de la production n'empêche pas le cours des vaches d'augmenter. Cette augmentation est plus faible pour la catégorie O, c'est-à-dire, la plupart du temps des vaches laitières. Mais elle atteint 7 % pour les vaches de conformation R, plutôt des vaches allaitantes. En revanche, pour les jeunes bovins, les volumes abattus augmentent de 3 % et les prix diminuent de 4,4 %. Pour les veaux de boucherie, les abattages augmentent légèrement et les prix dépassent de 2 % le niveau d'octobre 2019.

Ceci étant, sur l'ensemble des neuf premiers mois de l'année, les abattages sont en baisse de 2 % sur la même période de 2019 avec une baisse plus prononcée pour les veaux de boucherie et moins forte que la moyenne pour les génisses.

En septembre 2020, les exportations de brouards sont stables d'une année sur l'autre. Il y a une forte baisse sur l'Algérie et une hausse de 8 % vers l'Italie avec un net avantage pour les brouards mâles de plus de 300 kg. Sur les neuf premiers mois de 2020, les exportations de brouards sont en retrait de 4 % en nombre d'animaux et en prix unitaire. En septembre, les échanges de viande bovine accusent un déficit de 10 000 tonnes.

Abattages
en baisse
de 2 %

Exportation
de brouards
en retrait



EN SAVOIR PLUS 

Porcins : Les cours perdent 7 cts/kg en novembre

En octobre 2020, le prix du porc s'établit à 1,55 € le kilo. C'est 12 centimes de moins qu'en septembre 2019 mais c'était 2 centimes de plus que la moyenne 5 ans. On a assisté à une forte augmentation des abattages pendant l'été. En octobre, le volume produit est encore supérieur de 3 % à celui de l'année dernière au même mois. Les menaces se sont précisées sur la peste africaine porcine désormais présente en Allemagne. De ce fait et à cause des mesures de confinement, les cours viennent de perdre 7 cts pendant les trois premières semaines de novembre.

Sur les dix premiers mois de 2020, la production est légèrement supérieure à celle de la même période de 2019 retrouvant ainsi un niveau assez semblable à celui des 5 dernières années.

La peste
en Allemagne

< **SOMMAIRE****ACTU ELEVAGE****EN SAVOIR PLUS** **Ovins : 6,98 € le kilo en octobre 2020**

En octobre, le prix des agneaux atteint presque 7 € le kilo. C'est 13 % de plus qu'en 2019 à pareille époque et 10 % de plus que le prix moyen des 5 dernières années. Les campagnes sur l'agneau français ont remporté un vif succès et ce dernier occupe une part de marché qui passe de 46 à 49 % de la consommation en France. Cela s'explique aussi par un contexte dans lequel la consommation totale baisse de 1 % sur un an mais de 5 % par rapport à la moyenne 5 ans. La bonne tenue des prix s'explique par la baisse des importations grâce à la prudence des GMS et la sortie du Royaume-Uni. Ces importations sont en baisse de 13,5 % par rapport à la moyenne 5 ans.

Vif succès
de l'agneau**EN SAVOIR PLUS** **Aviculture : Bonne santé des poulets
et chute libre pour les canards et les
pintades**

Dans le secteur avicole, le contraste est saisissant entre la situation normale pour la production de poulettes et de dindes et la situation très détériorée pour les pintades, les canards à rôtir et les canards à gaver. La production totale de volailles est en baisse de 0,8 % en septembre 2020 par rapport à septembre 2019 et elle est pratiquement stable pour les 8 premiers mois de 2020. Cette relative stabilité cache des évolutions fort différentes entre les espèces. La production de poulets de chair qui représente 83 % de la production totale de volailles est en hausse de 1,1 % sur un mois et de 1,4 % sur 8 mois. Celle de dindes est en hausse de 0,7 % sur un mois et de 2 % sur 8 mois. Dans le contexte perturbé de l'année 2020, c'est une belle prouesse.

Mais la longue fermeture de la restauration collective a affecté très fortement la demande pour les autres volailles. Les canards à rôtir voient leur production baisser de 16 % sur les 9 premiers mois de 2020, celle de canards à gaver de 3,5 % et celle de pintades de 12 % et même de plus de 17 % en septembre.

Ceci étant, cette relative bonne santé du secteur poulets de chair cache des échanges extérieurs très déséquilibrés puisque le solde import-export est de 184 000 tonnes pour les 8 premiers mois de 2020. Il est en petite partie contrebalancé par des excédents en canards et surtout en dindes.

La production d'œufs est en recul de 4,6 % en août par rapport à août 2019 mais elle progresse de 6,6 % par rapport aux 8 premiers mois de 2019.

Stabilité relative
début 2020Echanges
extérieurs
très déséquilibrés

< **SOMMAIRE**

ACTU ELEVAGE



EN SAVOIR PLUS



Lait : En septembre, la collecte progresse au détriment du prix

Cela devient caricatural. A chaque fois que la collecte progresse, le prix baisse ! En septembre 2020, la collecte progresse de 1 % par rapport à septembre 2019 après le recul important pendant l'été caniculaire. Au total, sur les 9 premiers mois de 2020 la collecte progresse de 0,8 % par rapport à la même période de 2019. Cette faible augmentation des volumes suffit à faire baisser les prix du lait standard, hors bio et AOP qui recule de 2,7 %.

La collecte européenne serait stable mais avec des différences importantes. Elle baisse en Allemagne et aux Pays-Bas et progresse de 2 % en Pologne et même de 2,4 % en Irlande.

La collecte de lait Bio représente désormais 4,4 % et celle de lait AOP/IGP 16,3 %. Au total, ces deux types de lait dépassent 20 % de la collecte totale. Les prix du lait AOP/IGP n'ont pas baissé comme pour les laits conventionnels. Ils ont stagné et ont augmenté de 9 € pour le lait bio (483 € par 1000 litres).

La collecte de lait de chèvre a augmenté de 4,9 % pendant les 8 premiers mois de 2020. Cette importante progression n'a pas empêché une hausse de 24 € par 1000 litres portant le prix à 712 € par 1000 l. En lait de brebis, la collecte progresse de 1 % sur les 8 premiers mois de 2020 mais les fabrications de fromages diminuent à l'exception du Ossau Iraty qui progresse de 3,7 %.

Faible
augmentation
des volumes

+3,7 % pour
l'Ossau Iraty

ACTU GRANDES CULTURES



EN SAVOIR PLUS



Une mauvaise année pour les cultures d'hiver

On se souviendra longtemps des mauvais résultats des récoltes de l'année 2020 à cause des hautes températures observées cette année-là. On risque d'oublier qu'une bonne partie de ces mauvais résultats étaient dus aux difficultés d'implantation des cultures d'hiver pendant un automne 2019 trop pluvieux. Le plus caractéristique est la diminution de 750 000 ha pour la surface de blé, soit - 15 % en un an. De mauvaises conditions climatiques en 2020 se sont ajoutées et expliquent un recul de 27 % de la récolte qui perd ainsi plus de 10 Mt d'un an sur l'autre. Il en est ainsi des cultures d'hiver comme l'orge et le blé dur. Le colza résiste un peu mieux (-7,5%) car la sole cultivée avait augmenté. La production de betteraves plonge de 28 % sous le double effet d'une diminution des surfaces de 28 000 ha et surtout, d'une chute des rendements de 85 à 65 t/ha. A signaler dans ce cortège de baisses, une hausse de 5 % de la production de pommes de terre et de maïs et de 27 % de celle de tournesol.

-15 % en un an
pour le blé

La betterave
plonge

< **SOMMAIRE**

ACTU GRANDES CULTURES

**EN SAVOIR PLUS** 

Pourquoi le prix du blé a dépassé les 210 € la tonne ?

La réponse semble simple. La production française connaît un fort recul, quatre ans après la chute de 2016. Retrait aussi dans un certain nombre d'autres grands pays producteurs européens comme la Roumanie. Mais comme le marché est ouvert et que la production mondiale atteint une nouvelle fois un record historique, les prix auraient dû rester bas. On assiste cependant à des achats chinois importants qui pèsent sur les cours alors que le pays sera désormais le premier producteur mondial de blé avec 135 millions de tonnes (Mt) pour cette campagne, devant l'UE et ses 123 Mt après le Brexit.

Il est curieux que la Chine veuille faire des stocks supplémentaires alors qu'elle détiendrait déjà 130 Mt soit l'équivalent d'une année de consommation. Par comparaison, l'UE ne dispose que de 12 Mt de stocks de report et les Etats-Unis 28 Mt. Le stock chinois atteindrait environ la moitié du stock mondial total de report.

Plusieurs hypothèses possibles : le stock détenu par la Chine serait surestimé par les statisticiens de ce pays pas toujours très crédibles comme on a pu le constater dans la crise Covid. Ce stock pourrait s'avérer de mauvaise qualité. Par ailleurs, la Chine a des différends avec l'Australie et les Etats-Unis. Il peut lui sembler utile de montrer qu'elle peut faire ce qu'elle veut quand elle le veut sur ce marché stratégique pour la nourriture de la planète. Les opérateurs ont aussi quelques craintes sur les effets possibles de la Niña, phénomène climatique qui affecte tous les sept ans les pays d'Amérique du Sud et en particulier l'Argentine. En attendant les explications, cela constitue une heureuse surprise pour des producteurs français sévèrement éprouvés par la baisse des volumes.

**Achats chinois
qui pèsent****Crainte
de la Niña**

Filière céréalière française : construire une stratégie d'exportation

Le Think-tank « Agridées » vient de publier une étude très intéressante sur les exportations françaises de céréales, réalisée par Yves Le Morvan, un des meilleurs spécialistes de ce secteur. Autrefois le fleuron de l'agriculture française, le secteur des céréales connaît désormais des difficultés. Cela fait une vingtaine d'années que les rendements n'augmentent presque plus. Qui plus est, les mauvais résultats de 2016 et ceux, quatre ans après, de 2020 viennent montrer que la France connaît désormais des aléas climatiques exceptionnels du même type que ceux auxquels étaient soumis l'Australie ou l'Argentine et même les Etats-Unis.

**Aléas
climatiques
exceptionnels**

< **SOMMAIRE**

ACTU GRANDES CULTURES

EN SAVOIR PLUS



Dans le passé, un des meilleurs arguments de vente pour la production française était la régularité de sa production.

Mais surtout, le grand changement est venu de l'Est européen. Le blocus contre la Russie a provoqué une réaction de ce grand pays autrefois grenier à blé de l'Europe pour reprendre le terrain perdu par les exactions de Staline. Les pays dits de la Mer Noire ont désormais un potentiel d'exportation nettement supérieur à celui de l'UE et ils viennent concurrencer nos exportations avec des prix de revient très inférieurs.

Un potentiel de production mis en cause par l'évolution climatique et une position concurrentielle attaquée par les pays de la Mer Noire, un constat de départ qui ne pousse pas à l'optimisme !

Néanmoins, Yves Le Morvan montre que notre pays dispose de nombreux atouts. Pour ce qui concerne la production, il montre que de nombreuses régions françaises comme la Normandie et les Hauts-de-France ont un coût d'acheminement parmi les plus faibles du monde vers des ports aux infrastructures très compétitives. Mais, il insiste sur une particularité française qui ne concerne pas que ce secteur, une grande difficulté à « jouer le jeu du collectif ». Ce serait-là un paradoxe étonnant. Le secteur qui a vu naître l'organisation économique en France après la crise de 1929 serait actuellement un de ceux qui connaîtrait des difficultés à « chasser en meute ». Sic transit gloria mundi (1)...

(1) *Ainsi passe la gloire du monde*

Les exactions
de Staline

De nombreux
atouts pour
la France

ACTU FRUITS & LÉGUMES



EN SAVOIR PLUS



Les prix des tomates se redressent en octobre

Au 1^{er} novembre 2020, les estimations de récolte sont en retrait de 11 % par rapport à la récolte 2019 et même de 18 % par rapport à la moyenne des 5 dernières années. Les surfaces consacrées à cette culture sont pourtant restées identiques. Cette baisse est due aux nombreuses crises qui ont touché aussi bien la production que la commercialisation cette année. La baisse actuelle favorise un redressement des prix de 34 % par rapport à la même période de l'année dernière.

De nombreuses
crises

< **SOMMAIRE**

ACTU FRUITS & LÉGUMES



EN SAVOIR PLUS 

Pommes : moins de stocks et prix en hausse

Rassurant de savoir que les lois de l'économie fonctionnent encore ! La production française de pommes a diminué de 13 % cette année aussi bien par rapport à 2019 que par rapport à la moyenne des 5 dernières années. Dans le même temps, la production européenne est en retrait de 7 % par rapport à la moyenne 5 ans particulièrement en Allemagne et en Italie. De ce fait, on assiste à une augmentation de nos exportations vers ces deux pays, à une diminution des stocks et à une hausse des prix. Les stocks reculent de 12 % mais les comparaisons d'un an sur l'autre sont faussées par l'avance de 15 jours de la cueillette, en particulier pour la variété Pink Lady, récoltée d'habitude en novembre. Sans cette avance des récoltes, la baisse des stocks aurait été plus forte encore.

Diminution des stocks et hausse des prix

Pour les poires, la situation est inverse. La production a augmenté de 17 % en un an. De plus, la récolte a été faite avec une avance de 15 jours et cela ne facilite pas la comparaison des stocks d'une année sur l'autre. La production européenne est aussi en hausse de 12 % par rapport à 2019 mais elle reste en retrait par rapport à la moyenne 5 ans. Les prix sont en baisse mais restent proches des prix moyens sur 5 ans car la consommation est assez soutenue.

SUIVEZ L'ACTUALITÉ AGRICOLE SUR LE SITE INTERNET AGIRAGRI



GESTION & DROIT

Coop en stock !

Depuis dix ans et la fin de la doctrine VERDIER, une nouvelle méthode, dérogatoire et optionnelle, permet d'inscrire en stocks dans les bilans du vigneron et de la cave coopérative, une même production. Une « fiction » fiscale pénalisante une année marquée par les calamités agricoles, alors ne l'appliquons pas systématiquement !

L'année culturale 2019-2020 est hélas encore marquée par des événements d'origine climatique emportant de graves dommages aux cultures, notamment viticoles. Il peut résulter de cette situation des prix de revient de récolte anormalement élevés conséquence des faibles rendements et par suite, une baisse significative de résultat dans l'exercice ultérieur de vente des vins. Quelle conséquence ces circonstances particulières peuvent-elles avoir chez le viticulteur pour la comptabilisation des apports de vendanges à une cave coopérative ?

Le poids des habitudes est dangereux et des méthodes dérogatoires peuvent ainsi au fil du temps prendre la couleur de la norme légale au point parfois de s'y substituer aveuglément. C'est le cas des règles de comptabilisation des apports de raisins à une cave coopérative de type collecte-vente.

Le principe est simple : la livraison de vendange entraîne un transfert de propriété dès lors que celle-ci n'est plus individualisable. C'est le principe de fongibilité : au moment où le raisin est basculé dans le conquet à vendange de la cave coopérative et est mélangé aux autres apports, il y a transfert de sa propriété juridique à la coopérative. La disparition de ce stock chez le coopérateur fait naître une créance sur la cave coopérative, indistinctement du régime juridique et fiscal du coopérateur. Comment chiffrer cette créance ? C'est là toute la difficulté de l'exercice qui est à l'origine d'une longue période d'application de modes de comptabilisation dérogatoires des apports de vendanges. Méthodes qui relèvent de la tolérance fiscale. Retour 20 ans en arrière pour comprendre la situation actuelle

De la notion juridique de transfert immédiat à la fiscalité

En 2000, tout en retenant le principe de transfert immédiat de la propriété et en préservant le principe de créance acquise, la doctrine administrative a aménagé le rattachement des créances en admettant que celles-ci seraient imposables au fur-et-à-mesure du versement des acomptes par la cave coopérative. Cette méthode a pris le nom de « doctrine VERDIER » suite à la lettre de la Direction de la législation fiscale (DLF) en date du 23 juin 2000 adressée au président de la CCVF, la Confédération des vignerons coopératifs.

En 2004, une nouvelle lettre a introduit une exception au principe de transfert immédiat de propriété pour les vins élaborés selon la méthode champenoise. Puis, fut légalisé par la loi de finances rectificative pour 2004, un texte codifié à l'article 38 quinquies du code général des impôts (CGI), qui instaure un mécanisme de fiscalisation propre aux contrats d'entreposage de produits agricoles fongibles. Ce texte a été pris dans un contexte de contentieux rendu en matière de stockage non individualisé de céréales, l'administration tirant les conséquences du transfert de propriété juridique comme fait générateur de créance acquise au plan fiscal.

< **SOMMAIRE**

GESTION & DROIT

La loi de finances rectificative pour 2005 a étendu le texte aux conventions d'entrepôts de tout produit agricole. La loi de finances rectificative pour 2008 a précisé les modalités de valorisation de la production entreposée ne faisant pas l'objet d'une reprise par l'exploitant, complétées par le décret n° 2009-104 du 27 août 2009 et l'article 2 F de l'Annexe III au CGI.

Des difficultés d'application

La rédaction de l'article 38 quinquies du CGI pose une difficulté d'application en cas d'apport de vendange à une coopérative. En effet, cet article définit la convention d'entrepôt comme « *le contrat par lequel une production agricole fait l'objet d'un dépôt non individualisé dans les magasins d'une entreprise qui est chargée de la stocker, de la transformer ou de réaliser d'autres prestations sur cette production ET peut-être reprise à l'identique ou à l'équivalent par l'exploitant* ». S'agissant de céréales, la reprise à l'identique ou l'équivalent ne pose pas de difficulté. S'agissant de raisins destinés à être transformés en vins, l'apporteur se trouve privé de cette possibilité.

Enfin, si valoriser une créance née de l'apport de céréales ne pose pas de difficultés techniques s'agissant de produits bruts à commercialiser sur un cycle court, l'apport de raisins transformés en vins, puis commercialisés en vrac ou en bouteilles au terme d'un cycle long de production puis de commercialisation, peut rendre hardi l'exercice. Ce sont les raisons pour lesquelles pendant toute cette longue période, la doctrine VERDIER est restée appliquée aux apports de vendanges, la DLF confirmant par écrit chaque année sa reconduction jusqu'à ce qu'une solution puisse être trouvée.

Las, la DLF a publié une instruction fiscale le 29 décembre 2009 dans laquelle elle précise que les créances représentatives d'apport de raisins à des coopératives viticoles peuvent être fiscalisées à titre de tolérance et sur option, à l'exclusion de toute autre méthode dérogatoire, selon une nouvelle méthode temporaire et dérogatoire, mettant ainsi un terme à la doctrine VERDIER.

Une nouvelle méthode, dérogatoire et optionnelle

L'option pour cette méthode est matérialisée par l'inscription à l'actif du bilan de l'exploitation, de la production apportée dans un sous-compte de stock par millésime. Ceci peut surprendre, puisque par l'effet du transfert de la propriété des raisins né du principe de fongibilité, la production apportée est inscrite à l'actif du bilan de la coopérative. Ce n'est alors pas le moindre des paradoxes que d'avoir une même production inscrite à l'actif de deux bilans, celui de l'apporteur et celui de la coopérative !

Consciente de cette situation baroque, l'administration précise que « *l'inscription en stocks au bilan de l'associé coopérateur a une vocation strictement fiscale ; elle doit être considérée comme une **fiction** dont la seule finalité est de suivre la production pour laquelle il sera rémunéré à l'avenir et ne modifie en rien la nature des liens juridiques et économiques entre l'adhérent et sa coopérative* ».

Il résulte notamment de cette « fiction » qu'en situation d'augmentation des coûts de production suite à une baisse significative de rendements, il n'est pas possible de pratiquer une provision pour dépréciation du stock.

< **SOMMAIRE**

GESTION & DROIT

En quoi consiste cette méthode dérogatoire et optionnelle ? La récolte pour laquelle l'option est pratiquée, est comptabilisée chez l'apporteur en compte de stocks (considéré rappelons-le, comme une fiction) pour son coût de revient réel ou forfaitaire.

Le compte de stock est ensuite diminué au-fur-et-à-mesure de la perception des acomptes versés par la coopérative, d'un montant correspondant à 70 % de leurs montants ; seront par suite fiscalisés forfaitairement 30% des acomptes perçus, puis la totalité au-delà du coût de production de la récolte considérée.

Exemple :

- Apport en coopérative d'une récolte N d'un prix de revient de 100,
- En N+1, la coopérative verse un acompte de 50,
- En N+2, la coopérative et un solde de répartition, soit 90,
- Le résultat cumulé fiscalisé est de $(50+90) - 100 = +40$.

Exercice	N	N+1	N+2
Produit	0	50	90
Charge	-100		0
Variation de stocks	+100	-35 (50 x 70%)	-63 (90 x 70%) - 2 (solde)
Résultat	0	+15	+25

Il apparaît clairement que le coopérateur aura intérêt à opter pour cette méthode lorsque la rémunération de son apport de raisin à la coopérative sera supérieure à 30 % de son prix de revient. Dans cette situation, il sera en effet fiscalisé sur seulement 30 % des répartitions dans la limite du montant du coût de production, puis un rattrapage se fera au-delà de ce montant et au plus tard dans l'exercice de liquidation de la récolte considérée.

A l'inverse et c'est le cas qui nous intéresse hélas, **dans un exercice marqué par des calamités agricoles qui augmentent anormalement le coût de production d'une récolte, rémunérée possiblement par la coopérative en dessous d'une marge de 30 % ou même en dessous du prix de revient - donc à perte pour le coopérateur - cette méthode est pénalisante.** Ainsi dans l'exemple ci-dessus, si la rémunération par la coopérative avait été non pas de 140 (50+90) mais de 70 (50+20), le coopérateur aurait été fiscalisé à hauteur de 15 en N+1 et ce n'est qu'en N+2 qu'une régularisation de -45 serait prise en compte.

< **SOMMAIRE**

GESTION & DROIT

Rappelons qu'il est impossible de comptabiliser une provision pour dépréciation puisque l'inscription en stock relève d'une « *fiction* ». Notons aussi que pour les besoins de la démonstration, la liquidation de la récolte dans l'exemple intervient en N+2 mais il est fréquent que la période de liquidation d'une récolte s'étale sur plusieurs exercices, ce qui rend encore plus pénalisant le choix du dispositif dérogatoire. Précisons enfin, qu'au coût de la fiscalité s'ajoute celui des cotisations sociales pour les coopérateurs relevant des bénéfices agricoles (IR).

C'est dans cette situation qu'il convient de se méfier du poids des habitudes consistant à appliquer systématiquement la méthode dérogatoire qui relève de la seule doctrine et qu'il peut être intéressant de revenir au principe, à savoir chiffrer sous sa responsabilité, la créance acquise sur la coopérative et dégager par suite la perte dans l'exercice d'apport de la vendange.

Les experts du groupement AGIRAGRI sont parfaitement qualifiés pour valoriser cette créance comptabilisée par exemple en compte de Client-facture à établir. Un ajustement pourra le cas échéant être pratiqué dans le ou les exercices suivants en fonction des informations reçues de la coopérative.

Olivier Augeraud, expert-comptable consultant

Anticiper les difficultés économiques

WEBINAR S.O.S ENTREPRISES

Comment anticiper les difficultés à venir ?



Dans le webinar d'AGIRAGRI "SOS Entreprises", Franck Chanquoy, expert-comptable Groupe BSE, juge-commissaire au tribunal de commerce de Bordeaux et diplômé des entreprises en difficulté, livre son expertise pour aider les agriculteurs et les viticulteurs à redresser la situation. **VOIR LE WEBINAR**

< SOMMAIRE

PORTAIT D'AVENIR



Nicolas et Julie AUBERT-RICHARME

« La cave, c'est une grande famille du bio »

Vignerons dans le Gard, les époux Aubert-Richarme se sont lancés en 2010 dans l'achat de raisins pour rentabiliser la modernisation et l'agrandissement de leur cave. Cette activité de négoce leur a permis de valoriser leur travail à travers une nouvelle marque.

« Julie & Nicolas, vignerons bios » est née en 2019 d'une frustration. « *Après dix ans à travailler avec nos apporteurs, à connaître un peu mieux leurs vies, leurs valeurs, à échanger sur nos pratiques... Nous avons envie qu'une marque valorise leurs produits pour les faire découvrir aux consommateurs* », raconte Julie Aubert-Richarme, l'arrière-petite-fille des fondateurs du Château de Bastet, situé à Sabran dans le Gard. « *Nous ne sommes pas un négoce pur et dur qui achète des raisins, fait des assemblages et revend. Nous sommes avant tout des vignerons. Quelque part pour moi, la cave, c'est une grande famille du bio* ». Ces exploitations sont presque une extension de la leur. « *Nous partageons les informations. S'il y a la maladie, on s'interroge : qu'est-ce que tu as mis... Cette relation s'est tissée au fil des années. Il y a une certaine confiance entre nous* ».

L'aventure a débuté en 2010. Julie et Nicolas avaient pour projet d'agrandir le domaine de 62 ha. « *Nous avons une cave vieillissante, créée par mon arrière-grand-père quand il a acheté la propriété dans les années 30, avec des cuves en béton et de vieux bâtiments datant de 1684*, raconte Julie. *Nous avons eu envie de moderniser l'outil pour changer nos produits et améliorer les conditions de travail. Notre expérience aux Etats-Unis après nos études nous a naturellement orienté vers des cuves en inox* ». En attendant d'acquérir du foncier, pour rentabiliser l'investissement de 500 000 €, le couple alors âgé de 32 ans décide de se lancer dans la prestation de services.

Pas un négoce
pur et dur

Des contrats sur-mesure

Depuis leur installation en 2002, ils ont traversé des années compliquées : la crise viticole, le bio encore peu consommé et des prix que les gens n'étaient pas prêts à payer. « *Les marchés étaient un peu difficiles* », se souvient Julie. C'est son père, Jean-Charles Aubert, qui en 1997 prend le parti courageux et novateur de la biodynamie sur la totalité du vignoble. En 2010, vient le boom des conversions dans la région. « *Nous avons passé une annonce dans Le Vigneron, une revue des Côtes-du-Rhône, pour trouver des apporteurs en raisins, d'autres sont venus par le bouche-à-oreille ou par l'intermédiaire de réseaux comme celui d'Alliance Expert*, (leur cabinet d'expertise-comptable, membre du Groupement AGIRAGRI, ndlr). *Souvent à cette époque, les caves coopératives n'étaient pas prêtes à vinifier à part ou faire la cuvée par rapport à leur stockage et à leur cuverie. Et les petites exploitations n'avaient pas monté leur cave* ».

D'une société civile à commerciale

La SCEA familiale est alors transformée en SARL pour pouvoir proposer des contrats de prestation de services et avoir une casquette de négociant. Cette société commerciale englobe aussi l'activité de production et de vinification. A défaut, dans une société civile, les activités commerciales doivent rester accessoires à l'activité agricole et leur chiffre d'affaires ne dépasser ni 50 % des recettes agricoles, ni 100 000 €. « *Nous avons eu recours au cabinet d'avocats Terrés (membre du Groupement AGIRAGRI, ndlr) pour la rédaction de contrats sur-mesure et sécurisés. Mais parce que la relation humaine est fondamentale dans notre projet, nous n'avons pas demandé à nos apporteurs de s'engager sur cinq ans.*

< **SOMMAIRE**

PORTAIT D'AVENIR

Nous avons privilégié des contrats annuels. Et depuis dix ans, les mêmes, ou leurs repreneurs, nous sont fidèles ». Ils représentent 5 ou 6 propriétés de 15 à 20 ha chacune qui s'ajoutent aujourd'hui au 120 ha du domaine (fermage + achat des 20 ha du domaine des Cèdres en 2018). En 2013, Julie et Nicolas ont investi 250 000 € supplémentaires afin d'agrandir la cuverie de 2000 hl pour atteindre une capacité globale de vinification de 7 500 à 8 000 hl, principalement en AOP Côtes-du-Rhône et des IGP « Pays d'Oc » ou « Pays du Gard ». Pour rembourser, il faut que les cuves soient pleines chaque année ! Mais pas de souci, ces seconds travaux ont été dimensionnés par rapport à l'existant.

JULIE & NICOLAS
VIGNERONS BIO



Une marque dédiée aux apporteurs

Julie et Nicolas ont arrêté la prestation de services qu'ils proposaient exclusivement au début (ramassage, transport, vinification, traitement et stockage de vin, mise en bouteille et stockage) pour basculer sur l'achat de raisins. « *Notre outil de vinification n'était pas suffisant pour garder des vins. Et les vigneron restaient maîtres de leur produit, s'ils ne le vendaient pas, il fallait assurer le stockage. Maintenant, nous maîtrisons la chaîne, c'est beaucoup plus facile à gérer et nous avons pu créer une marque (la 5^e) qui valorise spécifiquement leur travail et le nôtre* ». Les vins sont vinifiés séparément par apporteur et après, ils sont assemblés par appellation, par qualité ou par certification. Plusieurs apporteurs ont été certifiés « Bio Suisse » pour vendre sur la Suisse.

L'export représente 30 %

La famille Aubert-Richarme vend aussi vers les Etats-Unis, le Japon, l'Irlande et la Belgique. L'export représente 30 % des débouchés de leurs 200 à 250 000 bouteilles annuelles. Puis 40 % part en réseaux de magasins bio, 20 % en grande distribution et 10 % aux particuliers. Les effets du confinement et des fermetures administratives des salons professionnels, bars et restaurants ont donc peu d'impact sur leur chiffre d'affaires. Pour autant, le côté commercial de l'activité nécessite une attention permanente. Julie vient d'embaucher la première salariée dédiée à l'administratif (les 4 autres sont sur la production et la vinification) pour se dégager du temps pour aller au-devant des clients, faire connaître son terroir et sa cave bio et locale. ■



[Voir le site](#)

< **SOMMAIRE**

INTERVIEW



Charles-Antoine Gagneur et Olivier Thierry
[PLUS D'INFORMATION ICI](#)

« Construire la robustesse de son entreprise avec le conseil stratégique »

Les membres du groupement AGIRAGRI sont engagés dans l'accompagnement personnalisé à la transition agroécologique de leurs clients agriculteurs, viticulteurs et conseillent aussi de nombreux organismes coopératifs. C'est ainsi que nous avons suivi de près les débats sur la séparation du conseil et de la vente de produits phytosanitaires, qui entre en vigueur le 1^{er} janvier 2021. Conscient du nécessaire travail pluridisciplinaire au long cours que suppose un accompagnement à la mise en place de nouvelles pratiques agricoles à bas niveau d'intrants, nous avons souhaité faire préciser le rôle du conseil stratégique et les conditions favorables de sa mise en œuvre tant pour nos clients que pour l'exercice de notre mission de conseil.

L'ordonnance qui acte la séparation du conseil et de la vente exige la mise en place d'un conseil stratégique visant à planifier les usages d'intrants de la future campagne et à mieux se protéger. Est-ce à cela que se résume le conseil stratégique ?

La pratique montre que non. Ici, le terme désigne un temps de planification de l'usage des intrants visant à les réduire. C'est différent de ce qui est développé en agriculture comme en dehors. Dans son acception générique, c'est un accompagnement de la problématisation de son contexte productif, de ses intentions, de ses marchés, ses possibilités techniques par un entrepreneur... Si l'on transpose cette vision managériale du conseil stratégique en agriculture, l'agriculteur est alors le pilote de son exploitation, qui chercherait des experts qui puissent éclairer sa décision. C'est là la base du conseil stratégique.

Il n'y a pas de lien obligatoire et direct entre conseil stratégique et agroécologie. Mais l'agroécologie, qui n'exclut pas totalement la chimie du carbone mais vise à en réduire la dépendance et les effets délétères, réussit de plus en plus aujourd'hui à proposer des approches modernes et performantes sur le plan technico-économique. Dans ses versions les plus fortes, elle met l'agronomie systémique au centre de la réflexion professionnelle pour construire des pratiques plus efficaces. C'est donc souvent vers ces approches que le conseil stratégique amène. Mais un agriculteur qui veut s'engager dans une démarche plus agroécologique a besoin d'un modèle d'affaires et d'un accompagnement sur la recherche de débouchés, l'organisation du travail, la fiscalité, le juridique... que l'agronomie seule ne peut fournir. Un conseil stratégique en agriculture, même à finalité agroécologique,

doit donc inclure d'autres dimensions qu'une réflexion centrée sur l'usage des intrants. C'est un accompagnement du changement, au sens générique du terme

Donc vouloir changer de système agronomique peut-être un moment opportun pour entamer un conseil stratégique.

Oui, un des meilleurs. Mettre en place des pratiques agricoles utilisant moins d'intrants ou transformer les assolements sur une exploitation représente souvent une rupture importante avec les pratiques antérieures. Passer des unes aux autres réclame donc de repenser de nombreux aspects du système productif. Celle-ci est suffisamment difficile pour qu'un accompagnement stratégique des agriculteurs voulant faire évoluer leur système soit nécessaire. D'autres moments y sont propices, comme l'installation, l'association avec d'autres, ou en milieu de carrière quand le poids des emprunts s'allège.

Le but du conseil stratégique est de transformer une incertitude en prospective. Mais, il est aussi important qu'il parte du projet personnel de l'agriculteur et aille jusqu'à organiser l'action. Il ne s'agit pas seulement d'identifier les problèmes, de poser les grandes caractéristiques des solutions, il s'agit bien de voir comment une personne particulière va les conduire concrètement. L'agriculteur y interroge aussi son rapport à l'organisation des filières et des marchés : quels seront ses partenariats professionnels, quels experts mobiliser pour des éléments plus « tactiques », par exemple les outils digitaux dont il s'équipe, etc. De recentrer les décisions. Et pour cela, il doit partir des intentions propres de l'agriculteur, de son projet d'entreprise et même souvent de vie.

< **SOMMAIRE****INTERVIEW**

Contrairement à ce que préconise le cadre réglementaire lié à l'usage des phytos, le conseil stratégique ne peut donc pas être un RDV annuel ou pluriannuel obligatoire.

Il peut difficilement s'y limiter. Le conseil stratégique est un processus d'accompagnement au long cours et dont le rythme et le dosage se doivent d'être sur-mesure. Un système où l'agriculteur ne bénéficierait que de temps d'analyse ponctuels, très espacés les uns des autres, est rarement bénéfique. Au regard de la réduction des phytos, ces rendez-vous peuvent être utiles car ils visent avant tout à sensibiliser les agriculteurs à la possibilité de pratiques différentes. Mais ce ne n'est alors pas, tel quel, un conseil stratégique global, attaché à faire émerger un projet personnel contextualisé, et à se donner les moyens de le réussir.

L'obligation réglementaire de conseil, quelle que soit sa fréquence, nous semble souvent contre-productive. Elle indique bien une nécessité, mais ne résout pas le problème et risque de le crispier. Dans l'accompagnement personnalisé, sur-mesure, le rythme se définit lui-même en fonction de la personne, de son projet, de ses réalisations.

Quels sont les ingrédients d'un bon conseil stratégique ?

A la demande de conseil stratégique, il ne peut être répondu qu'avec des approches coopératives, au sens non-spécifiquement agricole du terme. Personne ne maîtrise, à titre individuel, l'ensemble des champs de compétences nécessaires pour accompagner un agriculteur dans son projet d'entreprise. Il n'existe pas de mouton à cinq pattes capable de développer de belles relations interpersonnelles, d'animer de petits groupes d'agriculteurs, de maîtriser les dimensions agronomiques, fiscales, comptables, juridiques, économiques, techniques, ayant en plus une vision marketing prospective et une connaissance historique du territoire.

Autrement dit, pour produire un conseil stratégique aujourd'hui, il faut nécessairement une réponse collective, basée sur des personnes et/ou des organisations, maîtrisant des champs de compétences différents qui couvrent l'intégralité des questions que peut rencontrer une entreprise agricole travaillant le vivant, ancrée dans un territoire et tournée vers des marchés. Mais, il faut que ce soit gérable pour l'agriculteur. On ne va pas réunir vingt-cinq experts dans la cour de la ferme pour le conseiller ! Et in fine, l'agriculteur doit s'en servir pour rester autonome

Les agriculteurs sont-ils prêts pour ce conseil global et continu ?

Certains, oui, évidemment. Et toutes les entreprises agricoles, ou presque, pourraient en tirer un bénéfice. Le problème est qu'une majorité d'agriculteurs le dit avec des termes qui ne correspondent pas au débat institutionnel ou à la composition de l'offre de services des organes de conseil. Qu'on la prenne dans un sens ou dans l'autre, l'adéquation du besoin et de l'offre n'est pas évidente.

Coté conseils, beaucoup de choses sont à recomposer. Il n'est pas facile non plus, pour l'agriculteur qui travaille parfois 60h par semaine, d'investir du temps dans ce type de démarche, ni même de se dire que c'est nécessaire. Car c'est souvent au moment où il y a vraiment besoin de lever la tête du guidon que c'est le plus difficile de le faire.

Et cela pose trois problèmes. Car plus que d'être prêts, la question est de savoir si les agriculteurs souhaitent un accompagnement venant d'autres acteurs que les agriculteurs eux-mêmes. Leur réseau professionnel et amical a un énorme rôle. Le deuxième est que s'ils sollicitent une offre de conseil auprès d'une organisation spécialisée, construire l'accompagnement ne se fait pas tout seul. Des compétences relationnelles, de dialogue sont nécessaires pour construire l'accompagnement, voire le changement, et d'abord expliciter les orientations de l'agriculteur, avant d'envisager avec lui les solutions. Et le troisième est que construire du conseil stratégique interpelle chaque organisation de conseil dans son organisation interne ou ses partenariats avec d'autres, dans l'évolution des compétences de ses salariés et l'évolution de la mise en commun des compétences.

Quel est pour l'agriculteur, l'objectif du conseil stratégique ?

C'est clairement de construire la robustesse de son entreprise de façon cohérente avec la manière dont il voit sa vie personnelle et professionnelle. Nous parlons ici de résistance et non de résilience. Le conseil stratégique entre dans une logique de réflexion sur le moyen ou long terme où l'agriculteur construit les outils pour pouvoir résister, être moins impacté négativement par divers aléas, sans trop subir. C'est l'essence même de la diversification des assolements, de l'agriculture de conservation, etc. Alors que la résilience, c'est plutôt sa capacité de rétablir la situation à la normale en cas de problème.

Au regard de l'aléa, l'entreprise agricole n'est pas une entreprise comme les autres. En agriculture, on parle de maîtrise de l'aléa d'un bout à l'autre de la réflexion stratégique. Tout est organisé autour. Une gestion en « bon père de famille », stratégie dite « K » en écologie, a comme propriété d'être beaucoup plus résistante. Elle est certes plus lente et ne permet pas d'engager une croissance à deux chiffres, mais au moins elle permet de dire qu'on ne va pas s'effondrer s'il y a un aléa trop important. Alors qu'une survalorisation de la croissance par endettement, dite stratégie « R » et favorisée par le cadre fiscal actuel, est beaucoup plus risquée, car moins résistante aux aléas. Rien que se réautoriser à penser une gestion en bon père de famille peut être un verrou. Or, l'autre objectif du conseil stratégique pour l'agriculteur est son confort de vie. La prévisibilité est un ingrédient important de ce confort.

< **SOMMAIRE**

INTERVIEW

Vous dites aussi que cet allongement de l'horizon temporel pose la question de la valeur patrimoniale de l'agriculture. Pourquoi ?

Il est très difficile de vendre à des agriculteurs du compost urbain, car ils sont très réticents à l'épandre sur leurs terres, ne sachant pas de quoi il est composé. Sans le formaliser, ils craignent de diminuer la valeur patrimoniale de leurs terres. Cela souligne un des aspects sous-estimés du conseil stratégique tel qu'il est proposé aujourd'hui : penser l'outil de travail aussi comme un patrimoine.

Par exemple, la valeur d'usage d'une exploitation est liée à l'état du sol. La valeur patrimoniale aussi. Un sol vivant, structuré, épais est plus riche agronomiquement parlant, il permet de faire plus de choses plus facilement et se vend mieux qu'un sol lessivé, pauvre et inerte. Inclure la valeur patrimoniale agronomique des exploitations dans la perspective stratégique est pertinent économiquement, et souligne aussi l'intérêt des pratiques agroécologiques en inscrivant la ferme dans sa perspective de long terme ■



Propos recueillis par Arielle Delest

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ALIMENTATION
Liberté Égalité Financement

Rechercher

PRODUCTION & FILIÈRES ALIMENTATION **ENSEIGNEMENT & RECHERCHE** MINISTÈRE MENU +

Accueil > Étude sur les conditions de déploiement d'un accompagnement stratégique vers une agriculture à bas niveau d'intrants

Étude sur les conditions de déploiement d'un accompagnement stratégique vers une agriculture à bas niveau d'intrants

22/02/2019 ÉTUDE

Étude sur les conditions de déploiement d'un accompagnement stratégique vers une agriculture à bas niveau d'intrants (PDF, 3.87 Mo)

Étude réalisée par Charles-Antoine Gagneur et Olivier Thiery - Financement : ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation

Différents organismes ont développé des démarches d'accompagnement stratégique des exploitations agricoles. L'étude visait à mieux connaître ces nouvelles formes de conseil et à voir en quoi elles pourraient contribuer à la transition agro-écologique.

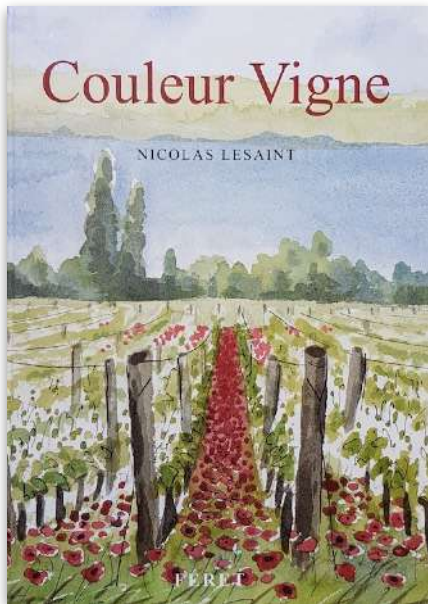
Charles-Antoine Gagneur, consultant et chercheur associé UR FOAP, Agrosup Dijon
Olivier Thiery, consultant-chercheur en sociologie de l'innovation

Auteurs de l'étude sur les conditions de déploiement d'un accompagnement stratégique vers une agriculture à bas niveaux d'intrants.

VOIR L'ÉTUDE ICI

< **SOMMAIRE**

CULTURE



Une idée de cadeau pour Noël ? « Couleur vigne »

Avec sa première bande dessinée, parue aux éditions Féret, Nicolas Lesaint nous transporte le temps de quatre saisons, dans le quotidien rude mais passionnant et chaleureux des vigneron. Il revient pour AGIRAGRI sur la genèse de son œuvre.

Originaire des Hautes-Pyrénées, Nicolas Lesaint a fait des études d'ingénieur agronome et œnologue à Toulouse. En 2009, il a pris la direction du Château de Reignac (Saint-Loubès – Gironde), en appellation Bordeaux Supérieur. « Je m'occupe de la partie technique ». Autodidacte, il a toujours dessiné, peint et beaucoup écrit, d'abord pour lui.

Qu'avez-vous voulu partager avec cette bande dessinée ?

J'avais d'abord une référence : « Les ignorants », d'Etienne Davodeau. J'ai adoré cette BD parce qu'elle parle de notre profession. Mais elle prenait l'axe de la biodynamie absolue. Or, la viticulture que je vis au quotidien, les enjeux économiques, environnementaux, ce n'est pas ça. J'ai donc voulu expliquer d'autres chemins, aborder des sujets quotidiens comme les relations avec le voisinage, les produits phytos, le négoce ou les primeurs... Mais aussi montrer le côté humain, poétique de la profession. Le vigneron y retrouvera des dessins techniques qui reflètent la vérité de ce qu'il vit. Le néophyte verra que tout n'est pas si simple que ce que l'on peut lui montrer dans les médias. Après, il y a une histoire dans l'histoire. Positive, qui donne envie. Celle de Martin, un Breton qui arrive dans le Bordelais, détruit par un drame personnel. Il rejoint son ami de toujours qui lui propose de se reconstruire chez lui en travaillant sur le domaine pendant un an.

Au fil des pages, on passe de l'ombre à la lumière, comme Martin...

La Bande dessinée commence en noir et blanc, seuls les cauchemars de Martin sont en couleurs. Les saisons défilent et avec elles, s'éloignent les cauchemars d'une vie passée. Avec le plaisir de travailler et de reprendre goût à la vie, la couleur revient par tâches. Pour des raisons précises. Le rouge d'abord. C'est une histoire classique que tout tailleur de vigne connaît. L'hiver, il fait froid, mais des rouges-gorges nous suivent toujours, simplement pour se rapprocher d'un humain et picorer.

Pourquoi avoir travaillé à l'aquarelle ?

Parce que c'est la technique que j'ai développée. Je l'ai choisi il y a de nombreuses années pour sa facilité d'utilisation, en extérieur comme en intérieur. Même si finalement, je peins essentiellement dedans parce que je n'ai pas trop le temps de me poser. Je dessine surtout l'hiver et les weekends. C'est aussi cette façon de faire de la BD « à l'ancienne » qui a plu à l'éditeur. J'ai tout fait seul, du scénario à la colorisation manuelle des planches.



CULTURE



Comment êtes-vous venu à dessiner des tranches de vie ?

Au début, je faisais un petit journal des vendanges pour me rappeler des millésimes, des anecdotes et communiquer avec les copains. Un jour, ma femme me fait en cadeau : un blog ! A 40 ans, je me demande bien ce que je vais en faire. Et puis, je me suis pris au jeu, commençant à transformer mon petit journal. Le blog a finalement été bien suivi au point qu'il faisait venir des clients au Château de Reignac. Alors, il a été intégré au site. Sans jamais basculer dans la communication événementielle. J'ai toujours voulu que ce soit un blog vigneron où j'expliquais le côté humain de la profession, ses difficultés. Je donnais l'avis du viticulteur à chaque fois qu'il y avait un sujet médiatisé. Le vin bonifie, les blogs se périment, les gens lisent moins et je suis passé à [Facebook](#).

Comment êtes-vous passé du texte au dessin ?

Une amie m'a amené voir un spectacle qui mettait en scène la bande dessinée « Come Prima », d'Alfred. Elle était projetée, animée et un groupe de musique jouait au rythme de l'action. J'ai pris une claque ! Et surtout, j'ai pris conscience que je pouvais créer mon univers sans avoir de dessin hyperréaliste. J'ai alors commencé à illustrer mes textes. Quinze aquarelles pour chacune des cinq nouvelles. Puis ma femme a voulu m'en faire un tirage en cadeau. Un copain qui travaillait aux éditions Féret lui a dit que cela coûterait trop cher. Que sans lien entre elles, elles ne pouvaient pas être éditées non plus. Il m'a incité à les relier, à en faire quelque chose de cohérent. L'idée d'une BD a germé. J'ai travaillé à mon rythme, diffusé quelques planches sur Facebook qui ont bien marché. Quand j'en ai eu 100, je les ai soumises aux éditions Féret. Le pari était risqué, la maison est spécialisée dans le vin mais ne faisait pas de BD. Une chance : Monsieur Zittoun, le nouveau propriétaire, est fan de BD !

Bientôt une suite ?

Je travaille sur une nouvelle histoire. Toujours en Gironde, toujours dans le milieu viticole. Un personnage de la première BD va réapparaître ponctuellement. Ce sera plus romancé, en couleurs... Mais c'est une autre histoire. ■

« **Couleur Vigne** », de Nicolas Lesaint, 216 p., éd. Féret, 24,50 €.

[Commander le livre ICI](#)

< **SOMMAIRE****DERNIÈRE MINUTE****Les prix des produits agricoles progressent enfin en octobre (+ 2%)**

Cela faisait longtemps que l'on attendait de voir les effets sur les prix de la loi Egalim. Le mois d'octobre serait-il le début d'un retournement de situation ? L'augmentation mensuelle est de 2,1 % mais elle permet à l'indice Insee de retrouver enfin le niveau de... novembre 2018, autrement dit celui qui était atteint avant la mise en place de la loi Egalim ! Qui plus est, l'indice augmente en octobre principalement à cause des produits peu concernés par cette loi, les céréales en particulier.

EN SAVOIR PLUS **EN SAVOIR PLUS** 

En revanche, les dépenses des ménages en produits alimentaires augmenteraient beaucoup plus rapidement (+7,1 %) même si l'on retire le tabac (6,4 %). C'est une hausse importante qu'il convient pourtant de relativiser. L'Insee publie régulièrement des séries longues sur ces dépenses des ménages. En septembre dernier, elles étaient revenues à leur niveau atteint il y a 10 ans, en décembre 2010, avec un peu plus de 15 milliards €.

L'excédent des échanges agroalimentaires s'effondre en septembre

En septembre 2020, le solde des échanges de produits agroalimentaires n'est plus que le tiers de celui de septembre 2019. Sur 12 mois, la baisse de l'excédent est de 21 %. Notre déficit vis-à-vis des pays européens se creuse de 400 M€ sur les 9 premiers mois de 2020 et l'excédent vers les pays tiers régresse de 1,2 Md €. Le déficit des fruits et légumes s'élargit. Il est de 5,4 Mds € pour 9 mois et dépasse largement l'excédent céréalier. Mais la principale différence en deux ans est la chute de 2 Mds € de l'excédent des vins et alcools qui se partagent entre une diminution de 1,15 Md € pour les vins et Champagne et 800 millions € pour les alcools.

EN SAVOIR PLUS **En 2018, l'UE est excédentaire et les Etats-Unis déficitaires**

Le commerce international a triplé en vingt ans passant d'environ 350 Mds € en 2000 à presque 1000 Mds € en 2018. D'après un excellent cours de Vincent Chatellier, Directeur de l'UMR Smart-Lereco de l'INRAE à Nantes, les évolutions sont très intéressantes en 20 ans. Parmi les pays exportateurs, l'UE à 28 occupe la première place dans le monde avec 138 Mds € suivie des Etats-Unis avec 121 Mds € et du Brésil avec seulement 70 Mds € soit deux fois moins que l'UE.

EN SAVOIR PLUS 

Parmi les pays importateurs, l'UE à 28 est aussi en première position devant les Etats-Unis et la Chine arrive en troisième position. Ces trois grandes puissances importent donc plus de 40 % des produits qui transitent par le marché mondial.

On assiste aussi à une forte accélération des excédents et des déficits. L'excédent le plus important est celui du Brésil avec plus de 60 Mds €. Il a triplé par rapport à la moyenne des années 2000. En deuxième position, vient l'Argentine et en troisième, la Nouvelle-Zélande. Plus étonnant cependant, viennent s'insérer avant l'Australie des pays comme la Thaïlande et l'Indonésie.

Du côté des pays déficitaires, la Chine détient le record avec 55 Mds €, suivie du Japon avec 50 Mds €. On peut voir aussi que l'UE est passée d'une situation de déficit dans les années 2000 à un excédent croissant de 8 Mds €. A l'opposé les Etats-Unis sont passés d'un excédent à un déficit de 7 Mds €.

< SOMMAIRE

DERNIÈRE MINUTE

La Chine est de loin la première puissance agricole du monde

D'après les statistiques de la FAO sur la production agricole dans le monde, la Chine produirait environ 30 % de la production agricole totale en 2018. Très loin derrière avec chacun moins de 10 % de la production, viennent dans l'ordre : l'Inde, l'UE à 28 puis les Etats-Unis. Mais l'addition de la production agricole de ces trois grandes puissances aboutit à un chiffre inférieur au pourcentage de la Chine !

Quand au Brésil, il apparaît certes en 5^e position mais avec à peine 5 % de la production totale. Ce grand pays agricole produit donc six fois moins que la Chine !

En 6^e position, on trouve l'Indonésie, très souvent négligée dans la liste des grands producteurs avec 3,4 % du total. Viennent ensuite la Russie et le Japon avec 2 % du total.

Il est vrai que la population indonésienne est d'environ 270 millions d'habitants contre 126 pour le Japon et 145 pour la Russie. Si on s'intéresse à la production de chaque pays de l'UE, la France n'arrive qu'en 9^e position juste après la Turquie. A noter aussi que l'Iran, le Pakistan, le Mexique et le Nigéria produisent plus que l'Espagne, deuxième pays européen de ce classement. Puis le Vietnam et l'Argentine produiraient plus que l'Allemagne. Quant aux Pays-Bas, ils n'apparaissent qu'en 35^e position après des pays comme l'Egypte et l'Ethiopie. Ces classements sont rarement publiés car l'estimation de la production agricole est plus difficile que celle des échanges commerciaux qui donnent lieu à des transferts financiers. En effet, une partie de la production est de l'autoconsommation, par nature difficile à mesurer en quantités physiques et encore plus difficiles à mesurer en valeur car il faut définir un prix pour cette production. En attendant, il est rassurant de constater que les deux pays les plus peuplés du monde, la Chine et l'Inde sont les deux pays les plus gros producteurs du monde.

Pour ce qui concerne la Chine, l'écart avec l'UE et les Etats-Unis est nettement plus grand pour la production agricole que pour le PIB. D'après les données du Fonds monétaire international (FMI) pour l'année 2018, le PIB chinois, au taux de change courant est de 15,8 % du total mondial contre 24 % pour les Etats-Unis et 22 % pour l'UE à 28. Au taux de change en parité de pouvoir d'achat, la part de la Chine remonte à 25,3 % devant l'UE à 28 avec 22 % et les Etats-Unis avec 20,5 %.

EN SAVOIR PLUS



Les cabinets-membres
du Groupement vous souhaitent
d'excellentes fêtes de fin d'année

AF AGIRAGRI

