

Comme chaque été ou presque, le consommateur constate en regardant les JT télévisés ou en écoutant la radio que les producteurs de pêches et de nectarines se plaignent. Il se demande alors légitimement pourquoi cette crise semble revenir chaque été ou presque. Nous vous proposons quelques éléments d'explication sur le phénomène de crise en production estivale.

Premier constat : les crises sont souvent multifactorielles, en clair, les crises se suivent mais ne se ressemblent pas!

Même si la première impression est qu'à chaque crise on oppose d'un côté les producteurs, de l'autre les distributeurs, la situation est moins manichéenne que cela et les crises ne naissent pas pour les mêmes raisons à chaque fois. Ce qui est sur, c'est qu'en revanche, le résultat est toujours identique : le producteur ne vendant pas à un prix permettant de couvrir ses coûts de production se trouve dans une situation difficile.

Les multiples facteurs pouvant créer une crise pour la pêche nectarine en particulier sont les suivants :

- l'ultra périssabilité des produits,
- le fonctionnement même du marché et de la formation des prix
- la puissance et la concentration de la Grande Distribution
- l'atomisation des opérateurs d'amont
- la part non négligeable des intermédiaires (grossistes et expéditeurs) dans le marché
- les importations intra communautaires avec des distorsions de concurrence
- l'influence du climat sur l'offre ET sur la demande

Bien souvent les facteurs sont indissociables. En effet, c'est la **périssabilité** des pêches et des nectarines (un stockage limité au plus à 10 jours) associée à **la puissance de la Grande Distribution** (75% des pêches et des nectarines sont vendues dans les Grandes et Moyennes Surfaces) qui rend les producteurs fragiles et amènent en période de suroffre ou de sousconsommation, les fournisseurs à baisser les prix pour être sur de vendre leurs fruits.

La **dépendance de la production arboricole au climat** est également primordiale : un gel au printemps et ce sont les récoltes qui s'envolent, une grêle à la veille de la récolte et tous les efforts sont vains. De plus, les pêches et les nectarines étant produits au Sud de la France, il suffit qu'il fasse beau au Sud et froid au Nord (ou pluie) pour que d'un côté les fruits mûrissent normalement mais que de l'autre, les consommateurs ne soient pas tentés par des produits dont l'image est très attachée à l'été. Le marché est alors déstabilisé avec une offre supérieure à la demande.

Le système de formation des prix pèse lourd également dans la "fabrication" de crise. Le producteur ne décide pas du prix auquel il va vendre en fonction uniquement de ses coûts de production. Il est soumis à "la loi du marché". Chaque jour, le [Service des Nouvelles du Marché](#), un service du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, établit les cotations pour les références de fruits en vente. Une référence correspond à la sous espèce (nectarine ou pêche), la couleur (blanche ou jaune), le calibre, la catégorie, le conditionnement .

Exemple d'une référence : Nectarine Jaune calibre AA Catégorie 1 plateau 1 rang

Le SNM interroge un certain nombre d'opérateurs intervenant sur la première mise en marché (effectuant la première vente du produit au stade expédition, c'est-à-dire vendant un fruit trié et emballé) pour connaître les prix pratiqués. La moyenne qu'il établit à partir de ce sondage constitue la cotation pour la référence et devient, pour tous les intervenants, le "prix de marché". Ainsi, l'acheteur se fonde sur ce prix de marché pour passer ses commandes le lendemain. La marge de négociation du vendeur dépend de l'état du marché :

- équilibré, offre = demande : une petite marge de négociation existe à condition que le vendeur propose une qualité spécifique ou un service spécifique
- déséquilibré, offre < demande : l'avantage est au vendeur, il peut négocier le prix de vente
- déséquilibré, offre > demande : l'avantage est à l'acheteur, le vendeur s'il veut vendre ses fruits et ne pas risquer de les perdre est obligé de consentir des baisses de prix, il n'y a aucune marge de négociation

Lorsque le marché se trouve dans le troisième cas, c'est la spirale à la baisse et il arrive un moment où le vendeur vend en dessous de ses coûts de production. Il peut arrêter de vendre, mais il perd alors tout l'investissement

réalisé puisque les pêches et les nectarines ont une durée de vie limitée. Ainsi, même s'il perd de l'argent, le producteur continue ses récoltes et continue de vendre; s'il ne le faisait pas il perdrait encore plus d'argent.

Enfin, le facteur principal que l'on retrouve dans toutes les crises est la **forte concurrence** existant sur les fruits avec des avantages concurrentiels très nets pour tous les autres pays. Pour la pêche et la nectarine, les principaux concurrents sont l'Espagne et l'Italie. Les coûts de production des producteurs espagnols et italiens sont très inférieurs à ceux des producteurs français, du fait des différences sociales et salariales entre les pays. En effet, pour produire 1 kg de pêche ou de nectarine, 50 à 60 % des coûts sont relatifs à la main d'oeuvre.

Que s'est-il passé en 2007?

Avant la saison : tous les indicateurs étaient favorables

Les producteurs établissent des prévisions de récolte et une rencontre entre pays européens producteurs (principalement France, Espagne et Italie) permet d'établir les prévisions au niveau européens. Ces prévisions annonçaient une production en recul par rapport à 2006. Par ailleurs, l'hiver ayant été trop doux, la récolte d'abricots s'annonçait très déficitaire (50% d'une récolte normale). Or, la capacité de l'estomac du consommateur étant limitée, on sait qu'il existe une concurrence entre fruits. Ce facteur était donc plutôt favorable pour la pêche nectarine.

Pourtant, la saison débute mal

Tous les indicateurs étaient au vert et pourtant, la saison a mal démarré. le principal responsable? Le climat, automnal sur les 3/4 de la France en juin (et malheureusement quasiment sur tout le mois de juillet aussi). Le consommateur n'est donc pas tenté par des fruits très juteux, très liés à l'été. Si on ajoute la concurrence toujours vive avec les fruits en provenance d'Espagne, le fait que ce manque d'engouement des consommateurs pour la pêche nectarine en fait la "bête noire" du Chef du rayon fruits et légumes (dans les Grandes surfaces). En effet, on lui donne des objectifs à tenir (de chiffre d'affaire et de marge) et son intérêt est de bien vendre. il aura donc tendance à mettre en rayon ce qui se vend bien. Alors très rapidement, la crise s'installe.

Que demandent les producteurs?

Dans un premier temps, les producteurs se sont tournés vers l'aval au sein de l'interprofession (Interfel) pour les alerter sur la situation. Chacun en était bien conscient mais il est difficile de combattre les phénomènes climatiques, d'autant que chacun évolue dans un environnement concurrentiel. La crise perdurant et les efforts déployés au sein d'Interfel ne montrant pas leur efficacité sur le terrain, la FNPF a demandé au Ministre de l'Agriculture, Michel BARNIER, de déclencher le seul outil réglementaire à disposition en cas de crise, le coefficient multiplicateur.

Qu'est-ce que le coefficient multiplicateur?

Il s'agit d'un dispositif fixant les marges maximales à chaque stade. Cela ne signifie donc pas que l'on va chercher à faire payer plus le consommateur mais plutôt que la baisse de prix subie par les producteurs soit répercutée jusqu'au consommateur. Pour les producteurs, en cas de crise il est difficile d'accepter d'être le seul maillon à être fortement pénalisé et il leur semble légitime que les maillons de l'aval de la filière, comprime leurs marges pour favoriser au final la consommation.

A quoi sert une opération telle que celle lancée ce week-end par les enseignes?

Comme expliqué plus haut, l'état du marché influence les cours à la production. L'opération de ce week-end consiste à tout faire dans les Grandes et Moyennes surfaces des Enseignes adhérentes de la FCD ([Fédération du Commerce et de la Distribution](#)) pour favoriser les ventes de pêches et de nectarines. Cela peut permettre de rééquilibrer le marché et ainsi permettre une remontée des cours à la production. Ce n'est cependant pas garanti.

Et si la situation ne s'améliore pas que se passera-t-il?

Plus de la moitié des pêches et des nectarines ont déjà été récoltées à ce jour. Si le reste de la saison ne permet pas pour les producteurs de vendre à des prix couvrant leurs coûts de production, le bilan sera très négatif. Or, la plupart des exploitations sont déjà fragilisées par les crises passées (2002,2004,2005 pour les plus récentes). Un grand nombre d'entre elles sont en redressement judiciaire. Il est fort probable que beaucoup seraient amenées à cesser leur activité.

En 10 ans, les surfaces de vergers de pêches et de nectarines ont regressé de 34%, tandis que grâce à l'amélioration de la productivité, la production ne diminuait "que" de 18 %. Les perspectives? Si les handicaps auxquels sont confrontés les producteurs français demeurent, notamment en ce qui concerne la différence de compétitivité sans qu'à l'aval, les fruits soient différenciés, alors le verger ne va cesser de se réduire jusqu'à atteindre un seuil où la production sera marginale et bien inférieure à la consommation (cas déjà de la fraise, du raisin de table).

Au-delà de la question alimentaire, le consommateur pouvant ne pas trouver de différence au final entre une pêche française et une pêche italienne, c'est le touriste aimant venir passer ses vacances dans les Pyrénées-Orientales, le Gard, la Drôme, les Bouches-du-Rhône qui sera sans doute déçu de constater la dégradation des paysages. Pour les habitants de ces départements, c'est la vie rurale qui va se dégrader avec des pertes d'emplois, un affaiblissement de l'économie locale.

Source FNPF : <http://www.fnpfruits.com/>

