

Tribune

GRANDE CONSO

à retrouver sur www.olivier-dauvers.a3w.fr

VOUS ÊTES **7193**
CADRES DE LA GRANDE CONSO
À RECEVOIR "TGC"

N° 66 JUIN 2009
TGC - Editions DAUVERS
21, rue de la Poterie - 35200 RENNES
02.99.50.18.90 odaivers@wanadoo.fr

LE BLOC-NOTES DU 12 JUIN

Paysans-distributeurs : faut pas Charié...

LES FAITS. A l'initiative de la FNSEA, une cinquantaine de plate-formes de la distribution sont bloquées par des agriculteurs qui dénoncent les « marges abusives » des enseignes. La faute à Michel-Edouard Leclerc a avancé hier Jean-Paul Charié, député UMP et rapporteur de la LME.

Et revoilà les paysans... Les images ne sont (hélas) guère originales : des plate-formes logistiques bloquées ; des préfectures noyées sous le fumier ; et des magasins envahis (ou sa version plus... subtile : détroussés de leurs chariots). Force est de reconnaître que le point de départ de la contestation agricole est fondé. Aussi clairement que 2 et 2 font 4, les prix actuels d'achat du lait par les laiteries ne couvrent pas les coûts de production, y compris pour les meilleurs éleveurs, souvent à la tête des plus importants troupeaux. La crise est donc justifiée. Ce qui l'est moins en revanche, c'est la manière dont elle est conduite, à la fois par les syndicalistes agricoles et, depuis hier, par

Jean-Paul Charié, le virevoltant député du Loiret, jamais avare d'une prise de position rapide (ou peu étayée, à vous de choisir).

Hypocrisie ou... bêtise ?

Après avoir d'abord ciblé les industriels (mais sans grand succès au vu de l'accord signé), le syndicalisme agricole a, cette semaine, fait des hypers et supers le nouveau bouc émissaire du mal-être paysan. Une cible évidemment très fédératrice pour remobiliser des troupes décontenancées par un accord de prix *a minima*. En cause : les « marges abusives » des enseignes. Reste qu'aucune distinction n'est faite entre les masses de marge (les centaines de millions ou milliards d'euros de profit impressionnent toujours...) et les marges relatives (années après années comprises entre 1,5 et 2,5 % du CA). Hypocrisie donc... Et surtout, aucun paysan pour évoquer les « marges garanties ». Le prix de la brique de lait premier prix en hypers (aujourd'hui à 59 centimes dans 90 % des points de vente) ou le bloc d'emental premier prix à 6,30 €/kg ne



libé.fr

sont autres que la conséquence d'une demande historique du syndicat agricole dominant. Qui, ce faisant, pensait tenir les prix. Oubliant juste qu'un prix de revente bloqué n'empêchera jamais un prix d'achat... négocié. Hypocrisie ou... bêtise ?

Et Charié est arrivé...

Sur ce, s'invita dans le débat Jean-Paul Charié. « La faute à Michel-Edouard Leclerc », résume-t-il dans les médias. D'abord, il pointe l'éleva-

tion du niveau de marge brute de la distribution. « Hier, explique-t-il dans un communiqué, 15 % de marge suffisaient aux grandes surfaces. Aujourd'hui 25 % est leur minimum ! ». Tout à fait vrai. Ce qui n'est rien d'autre que la traduction très palpable de l'élévation du coût-outil de la distribution moderne. La marge brute nécessaire pour atteindre la même rentabilité nette a fortement progressé ces dernières années sous le fait de magasins plus confortables et de lois sociales (légitimement)



Vient de paraître : **STORE CHART FRANCE 2009**

L'AFFICHE ET LE BOOK

Les deux outils de référence pour tout savoir de la distribution alimentaire (voir p 2)

Tribune GRANDE CONSO

plus généreuses pour les salariés. Autant dire que l'argumentation est bien faible... Marge brute n'a jamais fait marge nette pour l'actionnaire.

Autre grief : cette volonté d'acheter toujours moins cher... Là est le comble de l'hypocrisie ! Oui, la distribution organisée a bâti son succès sur sa volonté et sa capacité à acheter moins cher. Les «super-centrales» dans les années 1980, créées avec la bénédiction de la puissance publique (car l'heure était à la maîtrise de l'inflation) n'avaient donc d'autre objectif que d'acheter moins cher. Mais comment ignorer que les paysans ont, eux, inventé les coopératives d'abord pour améliorer les conditions d'achat de leurs intrants.... Pas plus idiots que d'autres, ils avaient bien perçu que

l'union (à l'achat) faisait la force, et donc le prix bas. Plus cruel pour l'argumentaire de Jean-Paul Charié, même la puissance publique a découvert les vertus de la massification... Les agglomérations de Brest et Dijon se glorifient actuellement d'avoir économisé plusieurs millions d'euros grâce à leur achat commun de rames de tramway. Preuve qu'acheter moins cher est légitime. Ce qu'ont toujours nié les représentants agricoles, même s'ils siègent souvent aux conseils d'administration de grandes coopératives.

L'économie est rapport de force, même les coopératives laitières ont su le démontrer

Pour avoir mal posé le problème depuis des dizaines d'années, le syn-

dicalisme agricole navigue aujourd'hui à vue. Schématiquement, le problème n'est pas tant la force de la distribution (sauf évidemment si elle conduit à des comportements humainement inacceptables, et ils existent), mais bien la faiblesse de la production.

L'économie est, par principe, rapport de force. Les industriels (dont les coopératives) l'ont démontré l'an dernier en interrompant les livraisons de certains produits laitiers pour forcer les enseignes à accepter les hausses de tarifs. Pourquoi les représentants agricoles n'acceptent-ils pas l'évidence ? Seule la concentration de la mise en marché du lait matière première (pas des outils de production pour autant) redonnera aux paysans le pouvoir perdu.

Des années durant, les producteurs ont maintenu le prix du lait en implorant (ou «suscitant» par leurs actions) la pitié des autres maillons dans la filière, industriels et enseignes. C'est dans cet esprit qu'ils ont rejoint la négociation ces dernières semaines : «*Nous avons besoin de 280 euros pour couvrir nos charges*» disaient-ils... Voilà un bien curieux argument pour peser dans une négo ! La menace de ne plus livrer en serait un autre, sensiblement plus convaincant. A condition évidemment d'avoir au préalable organisé la mise en marché. Point de départ et... solution.

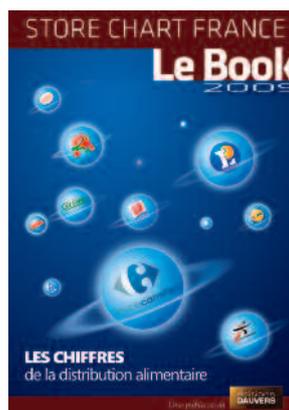
O. DAUVERS

(accessoirement Ingénieur en Agriculture...)



Format spécial «bureau» 160 x 100 cm

STORE CHART FRANCE 2009 L'Affiche et Le Book



Book 26 p A5

Pratiques, efficaces et structurés, l'Affiche et le Book STORE CHART France sont deux outils indispensables et complémentaires pour mieux connaître la distribution et toujours avoir les chiffres essentiels sous la main.

Tarifs de souscription

L'affiche	150 €
Le Book (le lot de 6)	240 €
Pack Affiche + 6 Books	300 €

Pour commander : www.olivier-dauvers.a3w.fr