

Observatoire des prix et des revenus

Rapport du Groupe de travail sur le prix des produits agricoles

Mai 2008

Sommaire

PRÉAMBULE	4
I) PRÉSENTATION DE LA MÉTHODOLOGIE EMPLOYÉE	5
1) Etude des outils de suivi des prix et des revenus existants	5
2) Audition d'experts	5
3) Réflexion du groupe de travail	6
II) ELÉMENTS DE CONTEXTE	7
1) La réunion a fait le choix de maintenir une production agricole significative mais les situations de mise en marché sont variables	7
- La Réunion produit près de 40 % de la valeur des produits agricoles des DOM	7
- Mises en marché structurées : la filière canne, la plupart des filières animales	7
- Mises en marché inorganisées : les filières fruits et légumes et la filière caprine	7
2) Les facteurs de déstabilisation des prix et de surcoût sont multiples	8
3) Pourtant l'augmentation des prix des produits agricoles semble relativement atténuée à La Réunion	11
III) COMMENT RÉGULER LES PRIX AUX CONSOMMATEURS TOUT EN MAINTENANT LES REVENUS DES AGRICULTEURS ?	13
1) Des productions locales fortes et de qualité	13
- « Une production locale significative induit une régulation des prix (y c de l'import) »	13
2) En cohérence avec les besoins du marché car régies par des interprofessions représentatives disposant d'un pouvoir d'action sur les volumes mis en vente	14
- Une interprofession forte	14
- Le dialogue nécessaire entre acteurs	14
- La nécessité d'une mise en marché intégrée du producteur au distributeur, la contractualisation	15
- les circuits courts de commercialisation	15
3) Des filières disposant d'outils de régulation des prix	16
- Mécanisme de régulation des prix : fond de soutien, action sur les marges des surcoûts, traçabilité des factures, transparence des marges	16
- L'utilité des régimes d'aide	17
4) La recherche de performance, d'innovation, de qualité et de solutions alternatives pour limiter la hausse du coût des matières premières dans une perspective de développement durable	17
- L'accroissement de la technicité et de la professionnalisation des acteurs pour accroître encore la productivité	17
- L'augmentation de la valeur ajoutée des productions et de leur qualité	19
- La maîtrise des coûts en lien avec la protection de l'environnement	19
- La recherche de nouvelles sources d'approvisionnement et de nouveaux débouchés : export, utilisation des sous-produits	20
PRÉCONISATIONS ET CONCLUSION	21
ANNEXES	23
1) Présentation du SNM et des mercuriales	23
2) Présentation de l'agriculture et des filières	23
3) Présentation de l'IpampaR	23
4) Grille d'entretien	23
5) Tableaux de répartition des modes de ventes et des achats en fruits et légumes	23

Préambule

L'objectif de ce rapport est, dans un premier temps, de présenter quelques éléments du contexte sur la formation des prix des produits agricoles sur le marché réunionnais et d'analyser quels peuvent être les facteurs entraînant surcoûts et déstabilisation du marché.

Puis, nous essayons de répondre à la question qui nous a paru centrale dans ce travail d'observatoire des prix : comment réguler les prix au consommateur tout en maintenant les revenus des agriculteurs ?

L'accélération, durant les travaux du groupe de travail, de l'augmentation du coût des matières premières et du prix du baril de pétrole ont rendu difficile l'ébauche de pistes de réflexion à mener dans ce sens.

En aucun cas nous n'avons la prétention, après 4 mois de travail et une quinzaine d'auditions réalisées, de proposer de solutions « miracle » conciliant à la fois les attentes des consommateurs (limiter l'augmentation des prix des produits frais) et les problématiques des producteurs (extraire un revenu décent de leur activité agricole).

Ce rapport doit être considéré comme une première étape pour appréhender le mécanisme de formation des prix des produits agricoles à la Réunion par une identification de chaque maillon. L'exercice du groupe de travail pour être complet doit pouvoir bénéficier de moyens d'investigation réglementaires adéquats pour cerner les marges de chaque acteur (producteur, intermédiaire, distribution,...). Les moyens à disposition du groupe de travail n'ont pas permis d'aboutir totalement aux objectifs fixés par l'observatoire des prix : à la lecture du rapport proposé, le consommateur et l'agriculteur n'ont pas la connaissance suffisante du mécanisme des prix agricoles.

Il nous paraît utile, dans ces conditions, si les membres de la commission le désirent et si l'Etat s'engage à mettre les moyens nécessaires de poursuivre l'étude afin qu'elle réponde aux attentes de la société réunionnaise.

Nous souhaitons remercier les acteurs des filières agricoles qui ont accepté d'être auditionnés dans le cadre de l'observatoire des prix agricoles ainsi que les quatre institutions (DAF, UDAF, FRCA et Chambre d'Agriculture) systématiquement présentes lors des réunions.

I) Présentation de la méthodologie employée

1) Etude des outils de suivi des prix et des revenus existants

En préalable à toute audition, il a semblé important que le groupe puisse s'approprier les outils de connaissance des prix et des revenus déjà élaborés. Un tour de table des différents intervenants a mis en évidence l'état actuel de ces savoirs :

- L'**INSEE** constitue une source d'information très importante, notamment par le biais de l'enquête sur « l'indice mensuel des prix à la consommation ». Néanmoins, cet indice ne distingue pas les prix des produits issus de l'importation des produits locaux. L'INSEE réalise également l'enquête « budget des familles ». Celle-ci montre que l'alimentation ne correspond plus qu'à moins de 15 % du budget des ménages réunionnais (contre 13 % en métropole) et près du quart il y a 25 ans.
- La **chambre d'agriculture** possède des référentiels technico-économiques pour chaque culture. Mises à jour régulièrement, ces fiches peuvent contribuer au calcul des revenus agricoles.
- Les **douanes** disposent également des valeurs et des tonnages importés et exportés, ces éléments sont à disposition du groupe pour les expertises nécessaires.
- Enfin la **Direction de l'Agriculture et de la Forêt** effectue, par le biais du service des nouvelles des marchés (**SNM**), un relevé des prix de plus de 150 produits différents à plusieurs stades de commercialisation : prix aux producteurs sur le marché de gros de Saint-Pierre, prix au détail sur les marchés forain et au sein de plusieurs grandes surfaces. Ces relevés de prix distinguent les produits locaux des importations (voir annexe 1), ils sont diffusés chaque semaine par le biais des mercuriales des prix auprès d'une centaine d'opérateurs.
Le service d'information statistique de la DAF effectue également chaque trimestre depuis août 2006 un relevé des prix des intrants agricoles auprès de 20 entreprises différentes. Ces relevés concernent 11 postes différents (engrais, aliments pour animaux, produits phytosanitaires, ...) et permettent l'élaboration de l'indice des prix d'achat des moyens de productions agricoles de la Réunion (prix consentis aux agriculteurs, « ipampaR », voir annexe 3).

2) Audition d'experts

Une **présentation des filières** agricoles réunionnaises effectuée conjointement par la DAF, la FRCA et la chambre d'agriculture a permis aux différents membres une première approche de ces divers secteurs d'activité (voir annexe 3).

La mise en place d'une **grille d'entretien** a été souhaitée afin de structurer les débats à venir et dans le but de faciliter le traitement ultérieur des informations recueillies (voir annexe 4).

Enfin des **comptes-rendus** détaillés ont été régulièrement élaborés et validés par le groupe, ceux-ci reprennent certaines données confidentielles confiées par les entreprises auditionnées. Elles ne doivent donc pas être divulguées en l'état (voir annexe 5).

Le groupe a accueilli au cours de 6 demi-journées 15 personnes représentant différentes facettes du monde agricole :

Filières végétales : Monsieur Sabine, directeur du marché de gros de Saint-Pierre ; Monsieur Avril, président de la société coopérative agricole VIVEA ; La société LM Distribution ; Monsieur Gonthier, agriculteur certifié dans le cadre de l'agriculture raisonnée.

Filières animales : Les interprofessions animales ARIBEV et ARIV ; le groupement de producteurs Avi-pôle Réunion ainsi que l'AVICOM.

Les fournisseurs d'intrants agricoles : La société COROI SREPC (produits phytosanitaires) ; la Société Industrielle des Engrais de la Réunion ; la CANE ; la coopérative des Avirons (produits phytosanitaires, matériel agricole) ; l'URCOOPA (aliments pour élevages) ; la SICALAIT.

La distribution : Monsieur Thiaw-Kine, PDG du groupe Distridom, accompagné de Monsieur Legrand, en charge des fruits et légumes.

3) Réflexion du groupe de travail

Le groupe constitué par des représentants des unions de consommateurs, de la chambre d'agriculture, de la préfecture, de la DAF, de la FRCA, du conseil général, du conseil régional, des douanes et du CNASEA a mené une réflexion continue à partir des éléments fournis par les auditions avant d'élaborer ce rapport. Dans un premier temps, la filière canne à sucre ne fait l'objet du rapport dans la mesure où le prix de la canne est fixé par une convention tripartite jusqu'en 2013. Une étude ultérieure incluant cette filière pourrait néanmoins être élaborée dans un second temps.

II) Eléments de contexte

1) La réunion a fait le choix de maintenir une production agricole significative mais les situations de mise en marché sont variables

- *La Réunion produit près de 40 % de la valeur des produits agricoles des DOM*

Trois postes ayant un ordre de grandeur comparable constituent l'essentiel de la valeur de la production agricole de l'île : la canne à sucre, les fruits et légumes et les produits de l'élevage. En 2006, la valeur de la production agricole s'élève à près de 360 millions d'euros à La Réunion et à 624 millions d'euros pour l'ensemble des trois Dom d'Amérique. Par comparaison, le Produit Intérieur Brut réunionnais était, en 2006, de 12 720 millions d'euros.

En produisant 38 % de la valeur des produits agricoles de l'ensemble des Dom, et en appliquant une politique volontariste de maintien de ses surfaces agricoles (la superficie agricole utilisée est stabilisée depuis 2000 à environ 44 000 ha), La Réunion a clairement fait le choix de conserver une agriculture productive ayant un poids économique important (voir annexe 2).

Cependant l'organisation des circuits de productions, distribution et commercialisation diffère selon les filières :

- *Mises en marché structurées : la filière canne, la plupart des filières animales*

La filière canne à sucre est une filière organisée, le prix du sucre est fixé dans le cadre d'une convention. Le comité paritaire interprofessionnel de la canne et du sucre a été mis en place, il réunit les deux partenaires, planteurs et industriels.

Les **filières animales** sont pour la plupart complètes et cohérentes, constituées depuis la fabrication d'aliments jusqu'à la mise sur le marché de produits finis, en passant par des outils modernes d'abattage et de transformation. Elles prennent appui sur une interprofession : l'Aribev, qui regroupe les intervenants des filières porcine, bovine et laitière, les importateurs, les transformateurs et les distributeurs. En parallèle, la SICA Viande pays effectue les découpes des viandes bovines et porcines et la SICA-AUCRE gère les déchets animaux.

La **filière porcine** dispose d'une coopérative (CPPR) avec 250 éleveurs, un centre pour l'insémination artificielle (CRIAP), une société pour l'abattage (SICABAT). Le Taux de couverture est de 55 % pour cette viande.

La **filière bovine** comprend une société coopérative qui regroupe près de 300 éleveurs (SICA-REVIEW), elle fournit des animaux reproducteurs. Elle dispose aussi d'une société coopérative qui gère l'abattage (SICABO), et d'une société de découpe (SOBOVI). Le Taux de couverture est de 29,5 %.

La **filière lait** se constitue autour d'une société coopérative qui assure la collecte : la SICA-LAIT et qui promeut le développement de la filière. La production locale est de 24 614 milliers de litres à comparer aux 17 080 tonnes de produits laitiers divers importés. En 1990, elle n'était que de 7 000 milliers de litres de lait.

La **filière avicole** enfin s'appuie sur une association interprofessionnelle, l'ARIV, qui rassemble les acteurs de cette production. Celle-ci est assurée par 2 groupements de producteurs Avi-pôle Réunion et le GEVE réunis au sein d'une fédération : la FEVOR qui développe la production. Le Taux de couverture est estimé à plus de 50 %.

- *Mises en marché inorganisées : les filières fruits et légumes et la filière caprine*

La filière caprine représente environ 400 tonnes de cabri produits annuellement pour 800 tonnes importées. C'est la cinquième viande la plus consommée à la Réunion mais la filière présente des problèmes structurels liés au mode de commercialisation (90% des boucs pour le marché cultuel). Il s'agit probablement de la filière animale où des efforts de structuration doivent être menés.

La filière fruits et légumes représente environ 80 à 100 000 t produites (55 % de fruits et 45 % de légumes, variables selon les années). Ce secteur est relativement peu aidé mais il représente plus du tiers de valeur de la production agricole. Le taux de couverture est estimé à 70 % pour les légumes et à près de 80 % pour les fruits. La filière doit faire face à des importations qui fragilisent le marché intérieur (oignon, ail, carotte, agrumes...), malgré une hausse très sensible de la qualité organoleptique des produits réunionnais depuis 10 ans. Les exportations ont progressé au cours des 10 dernières années pour les fruits mais elles restent faibles (légèrement moins de 2000 t, soit 4 % de la production). Cette filière est encore peu organisée malgré la présence d'un marché de producteurs, d'organisations de producteurs (OP) en voie de reconnaissance (dont certaines à l'export), et d'une capacité de la chambre d'agriculture, avec la FRCA, à animer le réseau des OP notamment pour la vente directe et l'export. C'est dans ce secteur que les fluctuations de prix sont les plus importantes.

Deux schémas en annexe 5 présentent pour l'un les débouchés de l'offre en fruit et légumes et pour l'autre les sources d'approvisionnement des consommateurs.

2) Les facteurs de déstabilisation des prix et de surcoût sont multiples

La situation de La Réunion, île océanique située à plus de 9000 km de la métropole, engendre d'évidents surcoûts liés notamment aux importations des moyens de productions : engrais, aliments pour animaux, matériels ... La situation internationale et l'augmentation des prix de l'énergie et des matières premières accroît encore cet état de fait. Par ailleurs, d'autres facteurs liés au stade d'organisation des filières peuvent aussi être évoqués.

La situation peut-être analysée selon chaque filière :

Pour les **filières végétales** (hors canne), les variations de prix constatées au sein du marché de gros puis lors des ventes au détail sur les marchés forains et dans les grandes surfaces semblent avant tout liés à l'inadéquation entre l'offre et la demande. Celle-ci peut être ponctuellement provoquée par un accident climatique ou plus rarement par l'arrivage d'un produit importé, mais elle est également liée à des récoltes ou au contraire à des déficits de production à des moments où la demande s'infléchit dans le sens opposée à l'offre. L'équilibre entre offre et demande est fragile : il ne faut pas beaucoup d'offre en plus pour que les prix s'abaissent brutalement, et il ne faut pas beaucoup de demande en plus pour qu'il augmente de façon excessive. Le fait d'être dans un marché restreint accroît les réactions extrêmes, ainsi, 2 jours avant la rentrée des classes, les prix vont-ils « mécaniquement » augmenter pour anticiper la demande à venir, et inversement avant les vacances scolaires. L'absence d'interprofession rend difficile la régulation des quantités mises en production, celle-ci n'est d'ailleurs pas précisément connue (il n'y a toujours pas de facturations sur le marché de gros permettant de connaître les quantités exactes vendues).

L'accroissement des prix des intrants augmente les coûts de production d'un certain nombre de maraîchers. Pour d'autres, la forte progression du niveau technique, en particulier dans le cas des cultures hors-sol, a permis de réduire les coûts de production et donc de proposer des produits à des prix en baisse. De manière générale, les producteurs qui ont entamé une démarche d'organisation, au moins par une contractualisation entre acheteur et vendeur ou bien évidemment en intégrant une organisation de producteurs, offrent des produits dont les prix fluctuent moins. En dehors des augmentations des prix des intrants qui seront traitées plus loin, un élément de surcoût fréquemment cité est celui des pertes des produits, quel que soit le stade de sa commercialisation, particulièrement importantes à La Réunion compte tenu du climat qui favoriserait l'altération des végétaux.

Les exploitations maraîchères et fruitières réunionnaises sont de plusieurs types : spécialisées, diversifiées en pivot canne, irriguées ou non, en climat sec ou humide... De cette hétérogénéité entre les structures résulte des stratégies de production très variables et des perturbations sur l'offre :

- Certains cherchent tirer un revenu réel et stable de leur activité. Ils vont donc rationaliser l'offre en fruit et légumes en étalant les cycles de production dans l'année ou encore s'inscrire dans des démarches de qualité pour leurs produits. C'est le cas des agriculteurs spécialisés en une ou deux productions végétales, livrant en OP ou des exploitations

diversifiées comprenant une production végétale stable (2000m² de serres par exemple) et un pivot canne à sucre ;

- D'autres, tels que les exploitants orientés essentiellement vers la production de canne à sucre cultivant des produits maraîchers de manière occasionnelle entre les rangs de canne, ne produisent des légumes qu'à une seule période de l'année. Ceci désorganise l'offre et le marché au moment où les produits arrivent à maturité ;
- D'autres enfin, plus opportunistes, ont construit des serres dans le seul but de défiscaliser. Ceux-là ne visent pas forcément l'obtention d'un prix rémunérateur pour leurs productions et auront tendance à déstabiliser le marché par des produits à bas prix.

Pour les **filières animales**, la situation est très différente. Depuis la mise en place de l'interprofession, au début des années 90, les volumes produits ont été augmentés de 66 % pour les bovins viande, 45 % pour les porcins, 33 % pour les volailles, et multiplié par 3,5 pour le lait. En contrepartie, les prix ont baissé puis se sont stabilisés, et ce jusqu'à 2007, année à partir de laquelle les coûts des matières premières ont commencé à augmenter fortement avec un début de répercussion sur les prix des viandes, amorti toutefois par le biais des accords interprofessionnels. Pour ces filières, le principal surcoût est lié à ces augmentations des prix des matières premières.

Au-delà de celles-ci, La Réunion a fait le choix de structures de taille familiale réparties sur l'ensemble du territoire. Etant donnée la rareté du foncier les exploitations ont un essor limité, ce qui engendre des coûts de transport des aliments et des animaux mais cela permet également de maintenir des activités économiques à travers l'ensemble des hauteurs de l'île.

Il existe des problèmes conjoncturels d'inadéquation entre l'offre et la demande pour la filière porcine. Lorsqu'il y a surproduction, le prix final au consommateur est diminué ainsi que le revenu des éleveurs alors que les marges des distributeurs restent sensiblement identiques.

Pour le secteur de l'approvisionnement en intrants, les causes des surcoûts ont été détaillées lors des auditions.

Pour les **engrais**, les surcoûts sont liés :

- à l'acheminement des matières premières avec seulement une rupture de charge pour un acheminement Europe vers Europe contre 6 ruptures de charges Europe vers Réunion. D'où des coûts de fret de plus de 132 euros / t pour du vrac et 166 euros / t pour des Big Bags, soit 20 % du prix du produit qui sort de l'usine de conditionnement réunionnaise (depuis 2007, le coût du fret a doublé) ;
- à l'obligation d'utiliser des sacs de 25 kg soit des surcoûts évalués à plus de 10 euros la tonne ;
- aux frais liés à des surinvestissements de stockage permettant un stock de sécurité suffisant ;
- à la contrainte auprès des fournisseurs d'avoir à approvisionner des quantités minimales de produits ou de matières premières. Compte tenu de la petite taille du marché ces quantités sont disproportionnées et cela impose un financement de stock important ;

Au total, les surcoûts liés à l'insularité sont évalués à 153 euros / t en vrac et 175 euros / t en big bags.

A ces surcoûts il faut bien évidemment prendre en compte les difficultés liées au contexte international et à la disponibilité des matières premières qui constitue 65 % de la valeur du produit sortant de l'usine réunionnaise :

- Les prix de vente des matières premières par les grands groupes ont plus que doublé. Ce phénomène est lié à l'augmentation de la demande en engrais nécessaires pour accroître les productions agricoles pour l'alimentation humaine et animale, ou pour générer des agro-carburants. Les mauvaises récoltes de 2007 (Australie), les fortes croissances chinoise et indienne, et la hausse continue des prix des produits pétroliers jouent aussi un rôle. Cette hausse des prix des matières premières perdure aujourd'hui.

- La grande difficulté de s'approvisionner en certaines matières (potasse) entraîne des phénomènes de « vente au plus offrant ». Les lots vendus à La Réunion étant trop petits (30 000 t d'engrais commercialisés par an à La Réunion, dont 30 % d'engrais complexe et 70 % d'engrais de mélange local, et seulement 3 000 t de potasse) pour intéresser les grands fournisseurs.
- Le cours des produits agricoles en forte hausse également (céréales, lait ...) ce qui facilite les possibilités d'achat des engrais à prix hauts par les céréaliers qui peuvent compenser par des ventes de céréales à prix élevés. L'activité de spéculation financière internationale autrefois axée sur l'immobilier s'est massivement réorientée vers les marchés internationaux des matières premières et vers les produits agricoles. Ces investissements contribuent à la flambée des cours des intrants agricoles.

Pour l'**alimentation animale**, on considère que 50 % du prix du produit vendu correspond à la matière première, 25 % pour le fret, 12 % pour la fabrication qui est effectuée selon un process identique au process métropolitain, 5 % pour le transport vers les élevages, et le reste pour des conseils techniques et la commercialisation. Tout comme pour l'engrais, depuis 2007, les hausses des prix des matières premières ont été très importantes puisque le coût des céréales a été multiplié par 2 (blé) ou par 3 (maïs). Les autres éléments de surcoûts cités par les professionnels de ces secteurs sont :

- le transport des céréales vers La Réunion ;
- les caractéristiques des élevages réunionnais très consommateurs en aliment élaborés plutôt qu'en fourrages ;
- le transport vers les élevages : le réseau routier et la faible taille des élevages induisent un nombre élevé de rotations nécessaires ;
- le volume de stockage des céréales sur le terminal céréalier du Port est insuffisant (actuellement : 10 000 t sont stockables, soit 3 à 4 semaines, ce qui rend possible la rupture de stock en cas de non arrivée d'un bateau).

Concernant le cas des **produits phytosanitaires** la situation est différente d'une part car une moindre utilisation de ceux-ci peut être considérée comme positive dans la mesure où l'impact sur les rendements n'est pas trop élevé, et d'autre part car le fret n'est pas important compte tenu des volumes importés : 650 tonnes au total par an à La Réunion, bien moins que les 250 000 t de céréales pour l'alimentation animale ou les 30 000 t d'engrais. Ainsi, dans le prix total, le fret ne correspond-il qu'à environ 10 % du prix du produit, contre 70 % pour le coût de la matière active.

Les éléments de surcoûts identifiés sont :

- la faible taille du marché réunionnais qui induit des coûts de fonctionnement plus élevés ;
- la tarification appliquée par les grands groupes phytopharmaceutiques est celle de l'Union Européenne, or auparavant La Réunion bénéficiait des tarifs « Afrique » moins élevés, ce qui est toujours le cas pour des gros pays producteurs voisins tel que l'Afrique du Sud ;
- le fret maritime pour des produits classés en matières dangereuses,
- le classement au titre de la directive SEVESO et les investissements pour la sécurité s'y référant,
- l'accroissement du prix des produits phytosanitaires importés observée actuellement semble être lié à l'accroissement de la demande suite à la mise en culture de millions d'ha supplémentaires (Brésil, USA, ...) y compris pour les cultures énergétiques. (C'est le cas de la forte augmentation de prix du glyphosate, utilisé notamment pour désherber des cultures transgéniques résistants à cet herbicide) ;
- les coûts liés aux activités d'essai et de développement afin de contribuer à étendre l'homologation de certains produits phytosanitaires sur des cultures tropicales non présentes en Europe continentale et pour lesquelles les firmes phytosanitaires n'ont pas voulu investir. Cas de l'homologation pour usages dits « mineurs » ;

- les coûts de financement des stocks (2 mois) ;
- la disparition de l'homologation de nombreuses molécules a également pour conséquence un surcoût car les produits proposés en remplacement, lorsqu'ils existent, sont plus onéreux ;
- Enfin il faut rajouter les taxes (redevance sur l'eau) soit 10 à 25 % selon les produits (18 % pour 2.4 D et 23 % pour le glyphosate).

Enfin concernant les **autres facteurs de productions**, les coopératives font état de matériels agricoles vendus environ 30 % plus cher qu'en métropole, compte tenu du fret. Mais les mesures de défiscalisation permettent de prendre en compte cette différence. Pour les autres matériels, la différence semble aller de 10 à 15 % environ, avec 15 % pour les serres compte tenu du caractère anti-cyclonique de certains matériaux. Pour les semences, la différence de prix n'est pas très importante puisque le fret est peu important, à l'exception toutefois des plants importés en conteneur réfrigérés (+20 à 30 % par rapport à la métropole).

Selon l'indice des prix d'achat des moyens de production agricole à la Réunion, à partir d'une base de 100 en août 2006 on observe les évolutions suivantes en début 2008 (prix de vente pour les agriculteurs en magasin).

	Nombre d'articles	août-06	novembre-07	février-08
Petits matériels et consommables	34	100,00	106,71	108,56
Agro-équipement	32	100,00	105,36	107,47
Travaux à façon	18	100,00	100,00	100,00
Irrigation	14	100,00	100,38	100,38
Gaz et produits pétroliers	3	100,00	99,24	102,57
Electricité et télécommunication	3	100,00	93,08	93,84
Produits vétérinaires et honoraires	21	100,00	103,26	104,96
Engrais	27	100,00	121,79	127,03
Produits phytosanitaires	35	100,00	102,98	104,34
Aliments pour animaux	26	100,00	100,81	139,85
Semences	15	100,00	102,47	103,35
ENSEMBLE	228	100,00	105,84	114,77

<i>Indice des prix à la consommation (INSEE)</i>		117	118,8	119,9 (Janvier)
--	--	-----	-------	--------------------

Par ailleurs, les événements récents ont démontré que l'image de la production locale reste fragile et demande une communication plus accrue auprès du grand public. Car toute référence négative à la production locale peut déstabiliser le marché avec un impact certain sur la diminution de la consommation locale (exemple viande de bœuf).

3) Pourtant l'augmentation des prix des produits agricoles semble relativement atténuée à La Réunion

Selon l'INSEE, entre 1990 et 2007, les prix observés à La Réunion ont augmenté de 43,2 %, soit un rythme moyen annuel de 2,1 %. Au même moment, les prix relevés sur l'ensemble du territoire national (métropole + Dom) n'ont cru que de 34,5 % (soit + 1,8 % par an). En 2002, La hausse semble être plus provoquée par le passage du cyclone Dina que par l'effet « euro ». Cette année-là, les prix des produits frais ont en effet augmenté de 25,6 % en moyenne annuelle. La hausse des produits alimentaires qui représentent 19,5 % de la consommation du "ménage réunionnais moyen" est de 36,3 %, soit 6,9 points de moins que l'indice général (et 4,2 points de moins que l'indice général hors tabac). Les produits alimentaires frais (légumes, fruits, poissons) connaissent

des évolutions, à la hausse ou à la baisse, de grande amplitude qui marquent les esprits des consommateurs. Néanmoins, *in fine*, sur une longue période, **leurs prix progressent beaucoup moins rapidement que l'indice général** (36,1 % contre 43,2 %).¹

Toujours selon l'INSEE, entre 2005 et 2007, la hausse moyenne observée sur les carottes, salades vertes, pomme de terre, tomate olivette et tomates « autres » (qui correspondraient plus au tomates sous serre) est respectivement de 11.2 % ; 7 % ; 4.6 % ; 31.9 % et 13.7 %. Selon le SNM, l'évolution observée sur ces même produit est de 7.5 % ; 7.2 % ; 4.5 % ; 33 % et 3 %.

Par ailleurs, selon le SNM, une hausse de 17 à 18 % a été observée sur un panel de 5 productions primeurs en métropole en 2006.

Pour les viandes, à La Réunion, l'INSEE fait état d'une hausse de 3,5 % sur les côtelettes entre 2005 et 2007 ; 2,9 % sur le poulet ; le SNM ne suit pas les prix des viandes à ce jour. Plus récemment, selon l'interprofession, pour le début de l'année 2008, les hausses des produits locaux issus des filières animales n'ont pas dépassé 4.9 à 7.8 % selon les types de produits ce qui correspond à des valeurs observées inférieures à celles de métropole.

Selon l'interprofession volaille, depuis dix ans, l'analyse des prix (base Insee) en euros constants, donc exempts de l'inflation, montre que sur un indice de 100 en 1999 on était à 93 avant la hausse des matières premières (valeur en août 2007), aujourd'hui on est à 95. Le prix de la viande de volaille a donc moins augmenté que l'inflation générale. Cette situation peut néanmoins évoluer en 2008 suite aux très fortes augmentations des cours des matières premières.

La hausse des prix agricoles semble avoir plus touché les filières végétales que les filières animales pour lesquelles l'interprofession semble avoir joué un rôle régulateur important qui sera analysé plus loin.

L'augmentation des prix des produits agricoles semble relativement atténuée à la Réunion. Les produits locaux restent globalement compétitifs et ce malgré des normes de productions sociales et environnementales bien plus contraignantes que celles des pays alentours.

¹ Source Économie de La Réunion n°132 - avril 2008

« Depuis 1990 la hausse des prix atteint un rythme annuel de 2,1% » ; Olivier FAGNOT chef du service statistique

III) Comment réguler les prix aux consommateurs tout en maintenant les revenus des agriculteurs ?

A partir du diagnostic précédent l'audition des experts représentant les différentes filières et les réflexions au sein du groupe ont permis de mettre en évidence un certain nombre d'éléments permettant de jouer favorablement sur le niveau et la stabilisation des prix. Ceux-ci peuvent s'ordonner selon 4 axes :

1. la nécessité de maintenir un niveau de production local significatif ;
2. le besoin d'une interprofession ;
3. les outils de régulation du marché ;
4. la voie du progrès technique, de la qualité et de l'innovation.

1) Des productions locales fortes et de qualité ...

- « Une production locale significative induit une régulation des prix (y c de l'import) »

Il a été rappelé au début du rapport que La Réunion possède une production agricole qui demeure importante (voir annexe 3, taux de couverture), tournée pour un tiers vers l'export (sucre) et pour deux tiers vers le marché intérieur qui reste dynamique. A La Réunion en effet, les produits « péi » ont une bonne image vis-à-vis des consommateurs qui sont très enclins à consommer des fruits, légumes ou viandes locales (il n'y a pas eu de crise semblable à celle du chlordécone dans ce département). Par ailleurs, du fait de la latitude et du relief, l'île produit une extrême diversité de denrées agricoles proposées aux consommateurs. Ce point constitue un atout fort que l'on ne retrouve pas dans les autres îles tropicales. La Réunion produit ainsi aussi bien des letchis ou des mangues, que des pêches ou du raisin, des brèdes ou de la vanille que des pommes de terre ou des tomates ; du cabri que du fromage de chèvre ou de la viande de porc.

Dès lors que l'on atteint un niveau de production local important, des économies d'échelle sont réalisées et il devient possible de mettre en place des filières cohérentes avec pour conséquence, une réduction des prix des denrées produites. C'est notamment ce que l'on a pu observer dans le cadre des filières animales.

L'exemple de la filière avicole est, à cet égard, significatif. Cette filière est l'une des plus intégrée. Elle dispose d'outils performants : deux couvoirs, un service d'enlèvement des volailles, deux abattoirs, une interprofession, l'ARIV incluant producteurs, importateurs, distributeurs, transformateur, provendiers. Depuis sa mise en place, la consommation locale de volaille a fortement augmenté pour atteindre aujourd'hui 37 kg / habitant / an contre 32 en métropole. La production organisée atteint désormais 9 000 t. Si l'on compare cette situation avec celle des Antilles on s'aperçoit de l'effet induit sur le prix d'une production locale forte.

Mise en évidence de la corrélation « volume produit localement » et « prix »

	Réunion 13 à 14 000 t produites localement dont 65 % de la production issue de la filière organisée 15 000 t importées	Martinique 990 t produites localement pas de filière organisée	Guadeloupe 1 120 t produites localement pas de filière organisée 10100 t importées
Prix du poulet frais	4,62 euros / Kg	6,53 euros / Kg	6,8 euros / Kg
Prix du poulet congelé local	3,92 euros / Kg	4,82 euros / Kg	NC

La présence d'une production locale structurée représentant des volumes significatifs a un effet certain sur le prix de vente du produit, elle a aussi un effet sur le prix de l'import. Ainsi par exemple la mise en place d'une fromagerie à Saint-Pierre a-t-elle permis d'accroître sensiblement les volumes de fromages élaborés localement ce qui semble avoir contribué indirectement à une baisse généralisée de leurs prix, y compris de ceux importés.

Pour le secteur de l'approvisionnement, les besoins en intrants nécessaires aux productions réunionnaises constitueront toujours de faibles volumes comparés aux tonnages importés à des niveaux nationaux. Des surcoûts seront de ce fait inévitables à ce niveau.

2) En cohérence avec les besoins du marché car régies par des interprofessions représentatives disposant d'un pouvoir d'action sur les volumes mis en vente

- Une interprofession forte

Nous avons vu que la quantité de volume produit est un élément significatif dans la constitution du prix. De la même façon, la part relative de la production organisée dans la production totale réunionnaise est un facteur décisif pour réguler les prix.

Ainsi selon l'interprofession **animale** (ARIBEV), depuis la mise en place de l'interprofession, les productions animales ont fortement augmenté (volumes de production), mais les prix sont très stables, il y a même eu une légère baisse des prix du porc et du bœuf (indice 100 en 1997, indice 95 en début 2007). Lorsqu'une filière organisée représente plus de 40 % de la production, elle va automatiquement fixer le niveau de prix. C'est ce qui se passe pour les filières animales dont les prix des produits locaux et importés sont remarquablement stables. Aux Antilles, il n'y a pas d'interprofession, les productions locales représentent environ 5 à 6 % de la consommation et le prix des viandes importées est sensiblement supérieur aux mêmes produits importés à La Réunion, et ce, malgré un coût de fret moindre.

Pour les filières **végétales**, les structures organisées ne représentent encore qu'une part insuffisante pour avoir un impact significatif sur le niveau des prix. Pour les fruits et légumes, seuls 15 à 20 % des volumes produits seraient intégrés dans une filière. Néanmoins, une coopérative comme VIVEA met en évidence une réduction du prix moyen de la tomate transitant par son biais de l'ordre de 20 % alors que les tonnages passaient de 500 à 2000 t. Le fait d'atteindre 40 à 50 % des productions majeures dans le cadre d'une filière organisée, soit environ 40 000 t pour les fruits et légumes, permettrait à celle-ci de fixer un niveau de prix qui serait par ailleurs beaucoup plus stable.

La capacité des interprofessions à agir sur les volumes mis en production est fondamentale dans le but de réguler les prix. Des actions concertées, initiées par des interprofessions et agissant sur des volumes significatifs permettent par exemple d'élaborer des calendriers de productions pour les filières végétales ou des mesures de retraits pour les filières animales. Au début des années 2000, face à la crise de surproduction porcine, l'ARIBEV a ainsi effectué des opérations de régulation du marché de la viande fraîche par des retraits des excédents de viande, des congélations, des stockages et des dégagements vers les salaisonneries industrielles en substitution à la matière première importée congelée moyennant une aide européenne pour compenser la différence de prix. Ces mesures de régulation ont montré leur pleine efficacité pour gérer le marché jusqu'au retournement de tendance du cycle du porc.

Ces actions sur les volumes commercialisés contribuent à mettre en adéquation offre et demande qui est la première cause de fluctuation des prix.

- Le dialogue nécessaire entre acteurs

Un aspect fréquemment mis en avant lors des auditions est celui du dialogue nécessaire entre les opérateurs des filières. Ce partage d'information est favorisé lorsqu'il existe une interprofession. C'est à ce niveau que la question de la régulation des prix peut être traitée.

Si l'on prend l'exemple de l'interprofession animale à nouveau, on s'aperçoit qu'elle s'est construite par étapes successives depuis le milieu des années 70 ; elle a mis près de 20 ans avant d'atteindre sa maturité fonctionnelle. Au départ, elle est née d'une farouche volonté d'hommes qui ont choisi de travailler ensemble pour accroître la valeur ajoutée des productions agricoles locales. Le premier principe a été de mettre en évidence l'ensemble des contraintes des différents partenaires : producteurs, distributeurs, importateurs, transformateurs, et consommateurs, dans le

but de trouver des solutions et des compromis pour qu'in *fine* il soit envisageable de construire une interprofession permettant à tous les participants d'y trouver ses avantages.

Le second principe de base a été de prendre très tôt en considération les contraintes territoriales fortes sur une île afin de favoriser le développement de l'élevage dans les zones les plus propices (contraintes d'odeurs, d'effluents, ...).

Le modèle métropolitain n'a pas pu être copié car le contexte était très différent à La Réunion : ici, il s'agissait alors de mettre en place des nouvelles filières intégrées et de « créer » de nouvelles productions (et de nouveaux consommateurs).

Cette construction s'est réalisée progressivement, dans la négociation et non pas dans la confrontation. Celle-ci a été facilitée par le faible nombre de personnes à réunir autour d'une table pour parvenir à des accords.

Dans le cas de la filière volaille, malgré la mise en place de l'outil « Crête d'or », la production ne décollait pas car les producteurs n'étaient pas en phase avec les distributeurs. L'interprofession a donc dû mettre en évidence les contraintes des deux parties qui ont été d'accord pour négocier des baisses conjointes de prix (des productions) et de marges. L'important a été de discuter des valeurs absolues des prix et non pas des valeurs relatives, l'effet d'économie d'échelle étant primordial dans le raisonnement. Aujourd'hui la production est en phase de croissance.

Dans le cas des filières végétales, la concertation entre acteurs n'en est encore qu'à ses débuts. Avant la mise en place d'une réelle interprofession, un stade intermédiaire par le biais d'une Association d'Organisations de Producteurs (AOP) permettrait aux Organisations de Producteurs agréées ou en voie de l'être, d'adopter des mesures communes en faveur d'une régulation des prix.

- *La nécessité d'une mise en marché intégrée du producteur au distributeur, la contractualisation*

L'existence d'une filière intégrée et cohérente, depuis la production jusqu'à l'abattage et la transformation (cas de la volaille) est un avantage évident. Elle permet une régulation plus aisée des prix.

Lorsqu'il n'y a pas d'organisation structurée de la filière dans son intégralité, le passage par une contractualisation contribue cependant à réguler les prix. Celle-ci existe dans le cas des Organisations de Producteurs à l'instar de l'Organisation des Producteurs de la Terre Réunionnaise (OPTR) ou de la société coopérative VIVEA qui contractualisent sur une base de prix dont la fluctuation sera bien moindre que celle observée sur le marché de gros de saint-Pierre. Les centrales d'achats des grandes surfaces travaillent également par le biais de contractualisations avec des producteurs associés ou avec quelques producteurs individuels spécialisés (cas de l'ananas).

Il semble même que l'on observe sur le marché de gros un embryon de contractualisation entre producteurs et vendeurs. Selon le directeur du marché de gros, les pics de prix sont moins importants aujourd'hui qu'auparavant car les vendeurs sont fidélisés et près de 80 % d'entre eux seraient liés à leurs acheteurs par le biais d'une contractualisation « orale ».

La contractualisation entre producteurs et acheteurs et la définition d'un prix plancher et d'un prix plafond est un minimum avant la mise en place d'une stratégie concertée d'élaboration du prix qui ne peut être idéalement réalisée que dans le cadre d'une filière organisée.

- *les circuits courts de commercialisation*

Au sein des filières végétales, les circuits de commercialisation courts tels que les AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) ou les marchés de producteurs présentent des avantages autant pour les consommateurs que pour les producteurs.

Il existe environ une dizaine d'AMAP sur l'île. Les AMAP sont un autre moyen de contractualiser l'achat de fruits et légumes et ainsi d'éviter les grandes variations de prix. Les consommateurs s'engagent à acheter une partie de la production d'un agriculteur avant que celui-ci ne l'immente.

La Chambre d'Agriculture a initié en 2003 les premiers marchés de producteurs et continue à accompagner leur développement. Ces marchés se tiennent 3 fois par mois aux quatre coins de l'île et permettent l'échange de 200 tonnes de fruits et légumes annuels à prix compétitifs.

Dans les deux cas, il s'agit de ventes directes, du producteur au consommateur. Les frais logistiques et marges des intermédiaires classiques (distributeurs, commerçants) ne sont pas répercutés sur le prix final du produit.

Le règlement des marchés de producteurs stipule que les producteurs ne doivent pas vendre leurs produits à un prix supérieur à celui relevé la même semaine par les mercuriales du marché de gros ou du marché forain. La petite tomate, produit de référence, se vend souvent à 0,50 euros de moins par kg que sur le marché de gros.

Les produits proposés sur les marchés de producteur et dans les AMAP sont généralement de bonne qualité : produits frais, locaux, de terroir et diversifiés (notamment pour les légumes).

Ces circuits alternatifs de commercialisation ne représentent qu'une faible partie des volumes de fruits et légumes échangés sur le marché de l'île. Il faut inciter au développement de ces filières offrant des produits de bonne qualité à prix compétitifs aux réunionnais. Les marchés forains pourraient rentrer dans ce cadre avec la condition que ce soit des producteurs qui y vendent leur production et non des bazariers comme c'est souvent le cas. L'organisation par des producteurs permettrait la suppression d'un intermédiaire qui est le "bazarier" ou semi grossiste.

3) Des filières disposant d'outils de régulation des prix

- *Mécanisme de régulation des prix : fond de soutien, action sur les marges des surcoûts, traçabilité des factures, transparence des marges*

Les interprofessions disposent de mécanismes de régulation des prix en dehors des actions sur les volumes vus précédemment.

Dans le cas des filières animales, près de 50 % du budget de l'interprofession provient d'aides extérieures, le reste étant issu des cotisations. Ce point est important car il montre que le système est lié à un flux financier exogène. La régulation des marchés et le maintien d'un prix de la viande relativement bas sont donc dépendants, tout du moins pour une partie, de ces aides européennes.

Les deux cas exposés ci-dessous permettent d'illustrer le fonctionnement de ces mécanismes d'action sur les prix :

- L'importation de poulets congelés présentait une menace pour les producteurs locaux. L'interprofession a donc permis aux producteurs réunionnais de proposer un poulet congelé local à bas prix (« ti'gaillard ») en intervenant financièrement et en rendant ce produit compétitif vis-à-vis de l'import. Ce mécanisme a été possible par l'utilisation d'une caisse de régulation du marché. Elle fonctionne jusqu'à un volume de 500 t, puis l'aide est dégressive jusqu'à 1000 t ; par la suite, les économies d'échelle liées aux volumes produits permettent de se dégager de la nécessité d'utiliser cette caisse.
- La hausse du prix des matières premières (aliments pour animaux) et du fret a menacé le système mis en place. Sachant qu'il n'est pas possible d'augmenter de façon trop importante les prix aux consommateurs au risque d'une baisse de la consommation, et donc d'une baisse de volumes vendus, puis d'une action en chaîne avec une nouvelle hausse des prix était tout à fait probable ; l'interprofession a donc pris plusieurs mesures :
 - Observation, en continu, des valeurs des aliments pour animaux importés (données douanières).
 - Etude, dans chaque filière, et pour tous les opérateurs, des surcoûts engendrés par ces augmentations.
 - Obligation des distributeurs de ne pas faire de marges sur les surcoûts.

- Mise à disposition d'un pied de facture identifié prouvant qu'il n'y a pas eu de marge supplémentaire effectuée.
- *L'utilité des régimes d'aide*

Les mesures d'aides européennes issues du Programme d'options spécifiques à l'éloignement et l'insularité, (Posei : 1^{er} pilier de la PAC), ont une action indirecte ou directe sur les prix :

- aides aux OP en voie d'agrément : investissement pour des installations de conditionnement de stockage, aide à la production ... ;
- aides aux importations de certaines denrées (régime spécial d'approvisionnement : riz, céréales destinées à l'alimentation des animaux, matières premières destinées aux industries agroalimentaires ;
- aide à l'importation d'animaux ;
- aides à la structuration de l'élevage, intervention en faveur des filières bovines, volailles et porcs ;
- aides à la diversification de filières végétales ;
- prise en charge de la moitié du coût du fret (60 euros la tonne).

Ces diverses aides constituent soit un soutien direct à la consommation (RSA notamment), soit un soutien à la production impliquant une répercussion moindre des coûts de production sur les prix à la consommation.

Ces aides constituent un apport nécessaire dans la structuration des filières. Le coût sociétal doit prendre en compte les effets induits sur l'économie de l'île. L'exemple de la filière Avicole à cet égard est intéressant : c'est une filière qui a un impact économique et social fort. Le Cirad a montré ainsi les effets « redistributifs » de la filière avicole qui génère, avec 1,2 millions d'euros de subventions publiques : 25 millions d'euros en effets directs et 30 millions d'euros supplémentaires en effets indirects, soit 55 millions d'euros au total sur l'économie de l'île dont 5,4 millions d'euros d'impôts et taxes et 14,8 millions d'euros sur les ménages agricoles. Globalement on considère que 1000 t de poulets produites correspondraient à 100 emplois créés.

4) La recherche de performance, d'innovation, de qualité et de solutions alternatives pour limiter la hausse du coût des matières premières dans une perspective de développement durable

- *L'accroissement de la technicité et de la professionnalisation des acteurs pour accroître encore la productivité*

Tous les acteurs du monde agricole auditionnés ont cité le progrès technique comme élément clé permettant de maintenir ou de baisser les prix des produits agricoles. Entre 1990 et 2006, les gains de productivité ont été considérables dans le secteur agricole puisque la valeur de la production a augmenté de 13,5 % avec 50 % d'exploitations en moins sur une surface s'étant réduite de 12,5 %. Depuis 2000, la part des exploitations dites « professionnelles », augmente régulièrement. Elles sont estimées à 5000 aujourd'hui pour un total de 7000 exploitations, elles valorisent 91 % de la superficie agricole utilisée, emploient 83 % des actifs agricoles et 95 % des salariés agricoles et contribuent à produire 91 % de la marge brute standard du total des exploitations. De la même façon le niveau moyen de formation des agriculteurs ne cesse de croître.

Concernant les **filières végétales**, les gains en productivité ont été très importants grâce à la mise en place de cultures sous serre : en 1980, il fallait en moyenne 1 heure de travail au SMIC équivalait à 2,5 kg de tomate, aujourd'hui 1 h de travail au SMIC permet de s'en acheter 10 kg. Par ailleurs la qualité organoleptique des fruits et des légumes s'est aussi fortement accrue avec désormais des produits labellisés (ananas, letchis), qui sont pour certains exportés.

Selon les personnes auditionnées, des gains de productivités sont encore tout à fait concevables en poursuivant la mise à niveau technologique via un accompagnement de haut niveau. Ce travail ne pouvant être idéalement mené que collectivement. Certaines productions pour lesquelles la concurrence avec l'import est féroce pourraient gagner des parts de marché en accroissant leur niveau qualitatif (carottes, pommes de terre).

Pour le secteur **animal**, les gains de productivité ont aussi été considérables au cours des 20 dernières années. Ils sont encore envisageables dans une moindre mesure, néanmoins le choix d'un élevage familial de relative petite dimension en accord avec un aménagement du territoire ou espaces urbain et agricole se côtoient étroitement rend parfois difficile l'augmentation des quantités produites et les économies d'échelle qui en résulte. La question des effluents produits par de plus grands élevages devant notamment être traitée. Pour la filière avicole, il semblerait possible d'accroître assez facilement encore de 30 % la production en augmentant le nombre de bandes par exploitation.

De manière générale, les acteurs de ces filières sont d'accord pour dire qu'il faut poursuivre les actions visant à aider les productions locales à accroître les volumes produits et la qualité des viandes. Pour ce dernier point, il y a des actions à mener en terme de communication et de formation des bouchers. Il faut en outre améliorer la réactivité de l'interprofession de façon à être parfaitement en phase avec les demandes du marché, à l'exemple de la mise en place d'un second marché du porc pour la vente en MDD ce qui contribue à réguler les écarts offre/demande.

Dans cet objectif, le maintien d'un appareil de formation initial et continue performant et moderne ainsi qu'un suivi technique adéquat est nécessaire.

Pour le secteur des **intrants**, la recherche de gains de productivité est également nécessaire :

Concernant les **engrais**, d'importantes économies d'échelle ont été réalisées lors de la restructuration de la SIER en 2007, date à partir de laquelle elle passe sous le contrôle des coopératives qui en sont actionnaires, en parallèle CANAVI a stoppé son activité liée aux engrais. Cette restructuration a permis d'augmenter les tonnages vendus avec des coûts d'exploitation identiques ce qui a permis d'accroître la productivité de l'entreprise. Depuis 2007, il n'y a plus de commerciaux puisque l'activité de vente est faite par le réseau de distribution : les 3 coopératives principalement et quelques privés. Cette restructuration a permis d'importantes économies d'échelle, avec des charges étant identiques pour un volume d'engrais de près de 30 000 t. Ainsi, les coûts de productions qui étaient estimés avant 2007 à 160 euros / t ont-ils été réduits à 90 euros la tonne.

Il est aussi possible de faire des économies sur le coût des intrants en développant la **fertilisation organique** dans les exploitations agricoles. De nombreux projets et études sont en cours pour innover en ce sens :

- l'entreprise Isautier à Saint Pierre recycle sa vinasse de distillerie, très riche en potasse, en l'épandant dans les champs de canne. Cela ne représente cependant que 3% de la production de vinasse de l'île.
- Avipole envisage de valoriser les 6000 tonnes de litière de volaille produites sur l'île en les épandant sur quelques 3 000 ha de terres cultivées. La coopérative estime que les économies réalisables grâce à ce projet sont de l'ordre de 300 000 euros.
- L'utilisation des boues des stations d'épuration doit également être étudiée, toujours dans cette optique.

Il convient de favoriser les projets de ce type pour diminuer les coûts de production.

Pour les **aliments pour animaux**, le principal gain de productivité proviendrait de l'extension des capacités de stockage du terminal céréalier du port. Actuellement un minimum de 14 bateaux doivent décharger leur cargaison chaque année avec un coût de 30 000 euros par journée de présence au port. Le volume de stockage des céréales est actuellement insuffisant car « seules » 10 000 t sont stockables, soit 3 à 4 semaines, ce qui rend possible la rupture de stock en cas de non arrivée d'un bateau. Un projet d'extension de ces volumes de stockage est en cours d'étude. Les possibilités d'améliorer la productivité des processus de fabrication des aliments semblent faibles.

Une autre marge de manœuvre réside dans le **raisonnement des investissements** réalisés par les agriculteurs à hauteur de la dimension des exploitations. Il est important de ne pas encourager les investissements disproportionnés aux exploitations et d'inciter aux achats groupés de matériels (ex. CUMA)

- L'augmentation de la valeur ajoutée des productions et de leur qualité

L'action sur la valeur ajoutée des productions permet d'augmenter le revenu agricole. Elle peut aussi indirectement avoir un effet sur le prix de certains produits de base.

Dans l'exemple de la filière avicole, le fait de proposer des poulets transformés (découpés, ...) avec des marges plus importantes permet d'abaisser une partie des coûts liés aux poulets congelés ce qui permet de diminuer leur prix et de le rendre compétitif vis à vis des importations. L'idée est la même pour l'huile où une société locale suit une stratégie visant à diversifier sa production vers des produits à plus grande valeur ajoutée (mayonnaise, sauce tomate) de façon à contribuer à maintenir un prix bas pour l'huile de base.

De manière générale l'accroissement de la qualité des produits agricoles réunionnais permet de favoriser leur vente sur le marché local ce qui stimule en retour les quantités à produire, ce qui permet de jouer au final sur les prix.

- La maîtrise des coûts en lien avec la protection de l'environnement

La prise en compte de la dimension environnementale est actuellement forte, poussée par un contexte international (réchauffement climatique, accords de Kyoto), national (Grenelle de l'environnement) ou local (« Réunion 2030 », « Réunion île verte »).

Dans plusieurs cas de figure, cette préoccupation peut aussi se traduire par de moindres coûts.

Dans les filières végétales, l'utilisation de techniques hors sol permet de réduire de façon importante la charge liée aux produits phytosanitaires, surtout lorsque des techniques de lutte raisonnée sont mises en œuvre. Pour ce type de production, la protection biologique intégrée permet une forte réduction de cette charge.

La réduction des coûts par une moindre utilisation de produits de protection des cultures est envisageable et réside dans la maîtrise des dosages et des techniques culturales.

Globalement, les volumes de produits phytosanitaires sont cependant en forte baisse : un importateur note une baisse de 30 % de son chiffre d'affaire sur ses produits en 5 ans, soit une baisse plus importante des volumes. La raison de cette réduction est moins liée à un meilleur dosage des produits par les agriculteurs qu'à une perte d'homologation de nombreuses préparations.

Concernant les engrais, la recherche d'un rendement maximum de la canne à sucre rend nécessaire l'utilisation d'une quantité importante d'éléments fertilisants, soit plus de 20 000 t d'engrais par an. Pour des raisons de normalisation il sera peut-être difficile d'utiliser les autres sources de matières azotées pour la canne. Cependant pour la canne comme pour le maraîchage et l'arboriculture, ces autres sources de matières fertilisantes devront malgré tout être exploitées pour des raisons environnementales mais aussi pour des raisons de coûts : le prix de l'engrais explose (développé précédemment avec les exemples de la vinasse et des litières de volaille).

Enfin à propos des engrais il serait opportun de diffuser les méthodes permettant d'améliorer l'efficacité de l'utilisation des engrais par les productions végétales.

La connaissance du niveau de consommation d'énergie par les différentes filières, puis la recherche d'économie d'énergie, voire de production d'énergie, permettra également de jouer un rôle dans la réduction des coûts de production et donc des prix des denrées produites. Les actions en cours sont nombreuses : utilisation des surfaces des bâtiments d'exploitation pour installer des panneaux photovoltaïques, production d'eau chaude solaire à grande échelle et séchage solaire, utilisation des effluents ou des autres sous-produits organiques dans un but de méthanisation (production de bio gaz valorisé en électricité ou en chaleur), économie d'énergie sur les tracteurs et matériels agricoles (fioul), sur les bâtiments, les serres...

- *La recherche de nouvelles sources d'approvisionnement et de nouveaux débouchés : export, utilisation des sous-produits*

Pour les fournisseurs en intrants, en particulier pour le secteur des engrais, la recherche de nouvelles sources d'approvisionnement est nécessaire. En fonction des opportunités, la provenance des matières premières varie : Europe, Egypte, Scandinavie, Israël, Jordanie ...Le marché réunionnais étant petit par rapport aux pays importateurs, une action concertée d'importation d'engrais avec l'île Maurice permettrait d'intéresser plus facilement certains fournisseurs et contribueront à baisser les coûts.

Certains sous produits issus des filières animales pourraient être mieux valorisés : c'est le cas notamment des farines issues des déchets produits par les élevages (5 000 t). Actuellement celles-ci sont brûlées car depuis la crise de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) il n'y a plus d'utilisation de farines animales en France pour l'alimentation animale. Des études sont en cours pour valoriser ces sous-produits, soit en récupérant la chaleur de leur combustion, soit éventuellement, en les exportant sur le marché mondial pour des utilisations excluant les ruminants.

Enfin l'export de produits agricoles se heurte bien souvent aux produits concurrents disponibles à des prix souvent inférieurs. Des réalisations ou projets existent néanmoins : exportations de fruits tropicaux souvent labellisés (2000 t), quelques exportations vers Mayotte, projet d'exportation vers les Emirats Arabes Unis de viande de volaille transformée halal...

Préconisations et conclusion

Les éléments clés mis en évidence par le groupe de travail pour contribuer à la modération et à la régulation des prix des denrées agricoles sont les suivants :

- ❖ Assurer la continuité territoriale des intrants agricoles
- ❖ Accroître les volumes de denrées agricoles produites localement, de façon à améliorer les taux de couverture du marché domestique (viandes, lait, fruits et légumes) : produire plus pour dépenser moins ;
- ❖ Poursuivre l'organisation des filières dans un cadre interprofessionnel, notamment pour les fruits et légumes : travailler ensemble et contractualiser pour améliorer la mise en marché des produits au consommateur ;
- ❖ Développer les circuits courts : AMAP, marchés tenus par les producteurs ;
- ❖ Améliorer la productivité des exploitations par le progrès technique et la formation des hommes ;
- ❖ Améliorer la qualité des produits par la diffusion et le respect de cahiers des charges connus des consommateurs ;
- ❖ Aller vers une agriculture « écologiquement intensive » qui recherche notamment la maîtrise des coûts de production par des techniques respectueuses de l'environnement, par des économies d'intrants et des investissements raisonnés ;
- ❖ Valoriser les sous-produits agricoles pour en faire des co-produits ;
- ❖ Augmenter la valeur ajoutée des productions agricoles locales ;
- ❖ Améliorer les possibilités de stockage des matières premières ;
- ❖ Maintenir les outils de transparence des prix comme l'indice INSEE et les mercuriales de la DAF ;
- ❖ Favoriser la concurrence sur les intrants et le matériel agricoles.

Afin de poursuivre le travail engagé et de suivre l'exécution des recommandations prescrites, il est proposé de constituer un groupe de « veille des prix agricoles » avec une clause de rendez-vous au moins bisannuelle. Ce groupe devra être doté de moyens d'action réglementaires.

Le groupe a relevé que l'ensemble des actions prescrites se heurte actuellement à une augmentation sans précédent des prix des matières premières. Ce contexte singulier renforce la nécessité des prescriptions formulées, mais rend inéluctable une augmentation des coûts de production et donc des prix si la tendance se maintient dans la durée.

L'agriculture réunionnaise a pu jusqu'à présent partiellement compenser les hausses de prix des matières premières par des mécanismes de solidarité interprofessionnelle, par une prise en charge directe au niveau de la production (agriculteurs et coopératives), et grâce à des aides publiques spécifiques (POSEI et future aide au surcoût).

Pour l'avenir cependant, de nombreuses questions restent aujourd'hui sans réponse pour maintenir un prix raisonnable pour le consommateur. Comment compenser des hausses d'un niveau sans précédent (prix des engrais multiplié par 2, prix des céréales pour l'alimentation animale multiplié par 2,5). Quelle part relative d'érosion de marge entre la production, la transformation et la distribution ? Comment faire progresser dans le même

temps la production agricole vers plus de respect de la réglementation sociale, fiscale et environnementale ?

En effet, les consommateurs et les producteurs ne peuvent s'entendre sur des prix les plus justes possibles que dans un contexte de production agricole « équitable », c'est à dire où les règles du commerce et de la concurrence ne pénalisent pas outre mesure le producteur qui doit lui aussi trouver sa juste place dans la société.

Jusqu'à maintenant, l'augmentation des coûts de productions et les opérations de promotion se font en rognant la marge des producteurs mais pas celle des distributeurs qui ne facilitent pas toujours l'organisation des filières car ils seraient beaucoup moins souples. L'inorganisation des filières fruits et légumes profite aujourd'hui aux réseaux de distribution (GMS et bazariers) qui entretiennent une concurrence entre producteurs, ce qui oblige certains à travailler en marge de la réglementation fiscale, sociale et environnementale pour tenir des coûts de production toujours plus bas. Il s'agit aujourd'hui évidemment de travailler pour des prix aux consommateurs plus bas mais également pour que les règles du commerce et de la concurrence soient « équitables ».

Enfin nous souhaitons pointer du doigt le projet de loi de modernisation de l'économie (loi Lagarde – examiné à l'assemblée nationale le 27 mai) qui risque de diminuer la capacité de négociation du secteur agricole et des PME. Les agriculteurs vont s'en trouver affaiblis et subiront de plein fouet le rapport de force déséquilibré entre fournisseurs et grande distribution.

Au final, seule une approche concertée voire intégrée entre importateurs, producteurs, transformateurs et distributeurs, soutenue par l'Etat et l'Union Européenne, permettra une action significative en faveur d'une modération et d'une régulation des prix, en concertation active et permanente avec les consommateurs.

Le groupe de travail de l'observatoire des prix des produits agricoles

Rédacteurs :

Richard FEUILLADE, DAF
Alain DAMBREVILLE, président du groupe, Chambre d'Agriculture
Elodie GROUSET, Chambre d'Agriculture

Participants :

Michel SINOIR, DAF
Céline LUCILLY, UDAF
Patrick HOAREAU, FRCA
Eric Petit, UFC Que Choisir
Alain HOAREAU, Préfecture
Sébastien LESAGE, Céline FABRE, CNASEA
Martine FAIVRE, DGI
Carole LEPELIER, SNM
Hervé COSSON, DAF
Youssef OMARJEE, département
Charles ROBERT, Douanes
Patrick GUILLAUMIN, Région

Annexes

- 1) Présentation du SNM et des mercuriales**
- 2) Présentation de l'agriculture et des filières**
- 3) Présentation de l'IpampaR**
- 4) Grille d'entretien**
- 5) Tableaux de répartition des modes de ventes et des achats en fruits et légumes**
- 6) Comptes-rendus des 7 réunions du groupe et des 15 auditions : document confidentiel non diffusable**