



AGRICULTURE

STRATÉGIES

Newsletter n°27 : Fusion InVivo-Soufflet, EGALIM, circuits courts et comportements de consommateurs

Bonjour,

Dans une nouvelle analyse de l'évolution du monde coopératif, fruit d'une collaboration entre Xavier Hollandts et Agriculture Stratégies, nous nous sommes interrogés sur les raisons et conséquences de la fusion [InVivo-Soufflet : naissance d'un \(futur\) mastodonte agricole](#). **Premièrement, a-t-elle un sens d'un point de vue stratégique? Deuxièmement, peut-on encore parler de coopérative quand un groupe atteint un tel niveau de gigantisme ?** Au final, à partir de quel moment cesse-t-on d'être une coopérative ? Quels sont les risques liés à l'éloignement des adhérents de base de la gouvernance ? Sera-t-il possible d'aligner une multitude d'intérêts, parfois contradictoires, pour le bénéfice mutuel de la holding, des 192 coopératives, des filiales et des adhérents ?

L'actualité du mois reste marquée par **la difficulté de la loi Egalim à faire prendre en compte le coût de production des agriculteurs au sein des négociations entre industriels et grande distribution**. Cette interview de Martine LEGUILLE-BALLOY, députée de la Vendée, [Agir pour faire respecter la loi EGALIM](#) met en lumière les possibles modifications qui permettraient de faire évoluer le système. Elle estime que notamment que "Des adaptations simples, des pouvoirs publics (médiateur, DGCCRF) actifs et des sanctions si manquements (accord-cadre, coûts de production) " pourraient permettre de faire respecter l'esprit de la loi EGALIM. Par ailleurs, "les organisations de producteurs doivent rester la pierre angulaire de la contractualisation. "

Pour améliorer le revenu des agriculteurs, beaucoup estiment que **le recours au circuit court et à la vente directe est la garantie d'un meilleur revenu**. Dans l'esprit du consommateur, cela signifie que la valeur va directement au producteur. Mais le circuit court est-il pour autant rentable pour l'agriculteur ? Est-ce une solution mobilisable par tous ? Car c'est donc à l'agriculteur d'assumer toutes les étapes nécessaires à la production, la transformation éventuelle, le conditionnement, et la vente au consommateur. En plus d'être paysan et gestionnaire d'une entreprise agricole, il doit alors se former à des techniques de transformation, maîtriser des process et des normes sanitaires, devenir commercial pour trouver des débouchés, parfois webmaster et vendeur. **Ces étapes amènent à une augmentation considérable du temps de travail, des charges et une prise de risque pour l'agriculteur, qui n'est jamais imaginée du côté du consommateur**. Nous avons échangé avec

des agriculteurs qui sont engagé dans ces démarches et étudié les différents aspects de la question, dans cet article [Circuits courts et vente directe : tour des idées préconçues](#).

Suite à la publication d'un rapport de l'Observatoire de la consommation responsable (l'ObSoCo), nous nous sommes penchés sur [L'écart entre les intentions et la réalité des comportements de consommation responsable](#). Les résultats de cette enquête démontrent que, en dépit d'une prise de conscience des enjeux environnementaux et d'une volonté de consommer de façon responsable, dans la pratique, les Français ont du mal à associer l'acte aux intentions. Alors que l'alimentation n'a jamais coûté si peu cher, que les prix agricoles à la production et les prix alimentaires à la consommation sont complètement déconnectés, à qui revient la charge de payer le surcoût de cette alimentation responsable que les consommateurs recherchent, sans être prêts à en assumer le coût ?

Bonne lecture,

Jacques Carles, Président d'Agriculture Stratégies
Le 12 mars 2021