

RAPPORT D'ORIENTATION

Quels besoins pour des arboriculteurs
demain ?

ADOPTÉ PAR L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU
26 JANVIER 2011 À DAX

*65^{ème} Congrès National
des Producteurs de Fruits*

Sommaire

<u>INTRODUCTION</u>	3
1- UNE SITUATION QUI MÉRITE RÉFLEXION	7
1.1- Des structures qui se modifient et des métiers qui changent	7
1.2- Un visage de l'arboriculture qui évolue avec de moins en moins d'installation et, par conséquent, une pyramide des âges vieillissante	7
1.3- Une première solution transversale : Fruidissi	8
2- LA FORMATION TOUT AU LONG DE LA VIE	9
2.1- La formation initiale : vecteur de vocation	9
2.2- Stimuler l'installation en arboriculture, une nécessité	10
2.3- S'adapter aux changements par la formation	12
3- LA GRH : FAIRE FACE AUX CHANGEMENTS ET MIEUX RATIONNALISER LES COÛTS	15
3.1- La main d'œuvre perçue comme une charge par l'exploitant	15
3.2- La GRH où comment faire de la main d'œuvre un atout	16
3.3- Un large panel d'outils à disposition	16
4- L'INNOVATION ET LE PROGRÈS TECHNIQUE : UNE NÉCESSAIRE ADAPTATION	19
4.1- Répondre à des exigences environnementales plus strictes	19
4.2- Rester informé à tous les niveaux et partager ses expériences	20
4.3- Communiquer auprès du grand public sur les pratiques et modes de production	22
5- LA COMMUNICATION : COMMENT PARLER DE QUOI À QUI	25
5.1- La communication avec les médias	25
5.2- La communication à destination du grand public et/ou des consommateurs	26
6- LA FONCTION COMMERCIALE, OU COMMENT DONNER DE LA VALEUR AU PRODUIT VENDU	29
6.1- Les relations avec la distribution	29
6.2- Les circuits courts	31
7- LE NOUVEAU VISAGE DE L'ARBORICULTURE : DE NOUVEAUX SOUTIENS ? UNE NOUVELLE ORGANISATION DE LA PROFESSION ?	33
7.1- Conclusion	33
7.2- Ouverture sur des pistes de réflexion transversales, des éléments d'un Plan de Développement de l'Arboriculture Fruitière française	33

Introduction

Lors du 64^{ème} Congrès de la FNPF à Valence, Bruno Le Maire ouvrait son discours en parlant ainsi de la filière fruit : *«La crise profonde dans laquelle elle se trouve n'est pas uniquement une crise économique mais aussi une crise morale avec des interrogations sur ce qu'on attend d'elle [...]»*

Le Ministre posait là une vraie question d'avenir, une question nécessitant une prise de hauteur face aux difficultés du quotidien et une question indispensable à la poursuite du métier d'arboriculteur.

Parce qu'au-delà des crises conjoncturelles successives, l'arboriculture doit également faire face à de nouvelles contraintes environnementales, économiques ou sociales, à de nouvelles attentes des consommateurs et du commerce ainsi qu'à de nouvelles normes. Chaque exploitation, chaque producteur doit donc faire en sorte de s'adapter au mieux à ces changements selon sa propre stratégie d'entreprise, ses moyens et ses connaissances.

Or, des outils existent ou pourraient être créés pour aider et soutenir les producteurs dans leurs démarches de changement, pour les aider à anticiper et peut être reprendre la place qui leur est due sur le marché. Afin d'optimiser l'efficacité, la création d'outils en adéquation avec les besoins, il est nécessaire de se poser la question suivante : quels besoins pour quelle arboriculture demain ?

Ainsi, après avoir posé le cadre, identifié les changements, mis en exergue les chiffres clés de la profession, différents thèmes en lien étroits avec les différents visages de l'arboriculture seront abordés. Des propositions d'évolutions seront formulées.

1- UNE SITUATION QUI MÉRITE RÉFLEXION

1.1- Des structures qui se modifient et des métiers qui changent

Parmi les preuves les plus visibles du changement de visage de l'arboriculture, se trouve la modification de la structuration des exploitations. En effet, depuis une vingtaine d'années, une augmentation des formes sociétaires est incontestable en arboriculture fruitière.

Prenons l'exemple du Maine-et-Loire, en 1988 le recensement agricole indiquait que 75% des exploitations arboricoles étaient en individuel. Elles exploitaient 43% de la surface en verger. En 2000, le recensement agricole montre que 60% des exploitations sont sous forme sociétaires et exploitent 85% de la surface en verger.

La modification de la structuration des exploitations arboricoles est directement liée à une modification du métier d'arboriculteur. En effet, aujourd'hui le métier d'arboriculteur n'est plus uniquement centré sur la production. Des postes, des ateliers de conditionnement, d'expédition, de commercialisation, de négoce ont parfois complété l'atelier de la production au verger. Tous ces changements nécessitent des compétences spécifiques et les producteurs ont dû s'y adapter, modifiant ainsi l'image que nous avons de l'arboriculture traditionnelle.

1.2- Un visage de l'arboriculture qui évolue avec de moins en moins d'installation et, par conséquent, une pyramide des âges vieillissante

Comme le secteur agricole dans sa globalité, les métiers de l'arboriculture séduisent de moins en moins de jeunes et le constat est encore pire lorsque l'on parle d'installation. Il n'y a donc plus de renouvellement des générations en arboriculture fruitière et même si, pour l'instant, on ne peut constater de phénomène massif de déprise agricole (en raison notamment de la reprise des terres par d'autres arboriculteurs qui s'agrandissent) on ne peut que remarquer le vieillissement de la pyramide des âges et avoir peur pour les années à venir.

Ainsi, à peine 7% des agriculteurs européens ont moins de 35 ans. En France, c'est plus de 40% des agriculteurs qui quitteront le métier dans les 15 prochaines années.

Et l'on constate d'ores et déjà une diminution des surfaces et du nombre d'exploitants. Ainsi, et sans prendre en compte les conséquences de la crise de 2009 sur le verger français, entre 2002 et 2007, le nombre d'exploitations a diminué de près de 24% et les surfaces sont passées de 160 002 hectares à 139 794 en 2007. Par production certains exemples sont encore plus

marquants : le verger de pêchers a perdu plus de 27% de ses surfaces et celui de poiriers près de 26%.

Fort de ces constats, Jeunes Agriculteurs a décidé de mener une politique ambitieuse d'installation de jeunes agriculteurs dans toute l'Europe en développant les dispositifs d'aide à l'installation, en créant des mesures facilitant la reprise d'exploitation par les jeunes, en communiquant sur le métier d'agriculteur ou en proposant des programmes d'échanges entre jeunes agriculteurs européens.

La FNPF s'est également saisie du problème du déficit d'installation en arboriculture et comme nous le verrons plus loin de nombreuses idées émergent au fur et à mesure qu'avance la réflexion.

1.3- Une première solution transversale : Fruidissi

Depuis 2008, la FNPF travaille sur la mise en place d'une marque collective pour les fruits. Le point de départ de sa construction a été l'analyse des attentes des consommateurs afin de ne pas créer une marque pour les producteurs, mais bien pour les consommateurs. Il s'agit d'une démarche interprofessionnelle concrétisée par une charte d'engagements au sein de laquelle chaque famille concernée d'Interfel a sa place et ses engagements spécifiques. La charte met en valeur quatre attentes principales des consommateurs : la qualité, la saisonnalité et la proximité, ainsi que les bonnes pratiques environnementales. Les autres engagements concernent principalement le volet social, le respect de la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire et la communication au sein de la filière et vers les consommateurs. Cette solution, imaginée par les producteurs pour les consommateurs, est une première réponse adaptée au nouveau visage de l'arboriculture et avec pour objectif premier de valoriser la filière fruitière pour contrecarrer la dynamique descendante qui la caractérise depuis plusieurs années.

2- LA FORMATION TOUT AU LONG DE LA VIE

La formation peut être initiale, continue, professionnelle, qualifiante, technique ou à distance. Elle peut être effectuée à l'école, à l'université, dans une Maison Familiale et Rurale, sur le terrain, dans un centre de formation, par un DIF, un CIF, dans le cadre d'un plan de formation, une validation des acquis de l'expérience, l'enseignement agricole et surtout à tout âge.

La formation est aujourd'hui très diversifiée. Si elle peut paraître indispensable pour certains métiers et moins pour d'autres, elle reste toujours nécessaire au développement de l'installation en arboriculture, à l'évolution du chef d'exploitation et plus généralement à la survie du secteur.

2.1- La formation initiale : vecteur de vocation

La formation tout au long de la vie, c'est d'abord la formation initiale, celle que l'on obtient avant d'entrer dans la vie active. Or, on constate que l'arboriculture est une voie en perdition. En effet, le nombre d'arboriculteurs diminue chaque année en raison des cessations d'activité dues aux crises à répétition, suite à d'importants aléas climatiques ou encore en raison des départs en retraite. Ces départs ne sont malheureusement pas compensés par l'installation de jeunes agriculteurs. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette situation, nous le verrons dans le paragraphe suivant, mais l'une d'entre elles se situe au niveau de l'offre de formation initiale. En effet, aucun diplôme ne contient le mot arboriculture ou arboricole ou même fruits dans son titre. C'est pourtant le premier élément sur lequel se basent les étudiants pour choisir leur orientation. Quant au contenu des formations, il est rarement en adéquation complète avec les réalités du métier en raison des constantes évolutions réglementaires et techniques du secteur.

La FNPF s'est d'ores et déjà saisie du dossier en tentant d'agir auprès de la Commission d'orientation de l'enseignement agricole par l'intermédiaire de la FNSEA. Deux propositions de titre pour le baccalauréat professionnel intitulé « Productions horticoles » et qui concerne les métiers de l'arboriculture ont été formulées :

- *Productions horticoles comestibles et ornementales ;*
- *Productions horticoles et en sous-titre : fruits, légumes, fleurs et plants.*

Quant au contenu de la formation, la FNPF est désormais consultée lors de chaque révision de diplôme ayant trait de près ou de loin à l'arboriculture. Elle tente de faire en sorte que les formations offertes soient en adéquation avec les besoins du terrain même si, malheureusement, les révisions de diplôme n'interviennent, au mieux, que tous les 3 ans.

D'autres filières comme le paysage ou l'horticulture ont même créé une formation diplômante pour répondre aux besoins spécifiques de leurs professionnels. Ainsi l'UNEP a œuvré et réussi à mettre en place un certificat de qualification professionnelle intitulé «*Ouvrier du paysage*» mais aussi son propre centre de formation avec un circuit particulier destiné à un public en insertion.

L'UNEP a donc créé un Groupement d'Employeurs pour l'Insertion et la Qualification (GEIQ) regroupant des entreprises qui, pour répondre à leurs problèmes de recrutement, parient sur le potentiel des personnes en difficulté d'accès à l'emploi.

En parallèle a été mis en place un «service emploi paysage» dont le rôle est de salarier des personnes en recherche d'emploi et de qualification dans le domaine du paysage. Ce personnel est alors mis à la disposition des entreprises adhérentes, par l'intermédiaire du GEIQ, en organisant une alternance entre apprentissages théoriques et situation de travail.

Les personnes ayant choisi d'entrer dans la démarche peuvent alors tenter d'acquérir le CQP ouvrier du paysage qui leur donnera une reconnaissance nationale de leur qualification par l'ensemble de la profession.

Cette initiative est tout à fait transposable au secteur arboricole.

Introduire une véritable offre de formations diplômantes (initiale et de réinsertion) aux métiers de l'arboriculture fruitière s'affichant comme tels sera un objectif de la FNPF en 2011.

2.2- Stimuler l'installation en arboriculture, une nécessité

Comme nous venons de le dire, plusieurs raisons peuvent expliquer le faible taux d'installation en arboriculture. Outre le fait que le secteur soit sinistré, ou considéré comme tel, nous l'avons évoqué dans ce rapport, l'arboriculture souffre d'une mauvaise image. Les conditions de travail sont jugées difficiles et depuis 2009 lorsque les médias s'intéressent à notre secteur c'est pour montrer toute la détresse des exploitants, leurs difficultés, les vergers arrachés... L'opinion publique doit effectivement être sensibilisée aux difficultés du secteur

mais la communication positive doit également être développée afin de montrer que le métier d'arboriculteur a de vraies valeurs ajoutées et qu'il ne doit pas disparaître.

Une autre raison s'ajoute à cela, la plupart des jeunes n'ont pas envie d'ajouter aux difficultés d'une installation en arboriculture les contraintes liées à la gestion du personnel qui leur font bien souvent peur. En effet, le secteur arboricole est très pourvoyeur de main d'œuvre ce qui engendre des coûts supplémentaires au départ et nécessite des compétences particulières qui ne sont pas nécessairement enseignées dans les différents circuits de formation.

Toutes ces raisons pèsent lourd dans les choix d'orientation des jeunes agriculteurs.

Afin de tenter de relancer une dynamique d'installation en arboriculture, la FNPF a travaillé en collaboration avec JA et ATC (Groupe de presse éditant L'arboriculture fruitière) pour mettre en place les Trophées de l'installation arboricole. Le lancement est programmé au cours de ce Congrès.

Des initiatives locales pourraient également être développées telles que les couveuses agricoles. Ce dispositif consiste à tester -tout en étant accompagné par un réseau d'agriculteurs tuteurs formés- un projet de création d'une activité agricole, dans un cadre juridique et matériel sécurisé, sur un lieu donné et pour un temps défini. Pendant cette phase de test, il n'y a pas de création effective d'entreprise agricole, mais une mise en situation «grandeur nature» dans une structure immatriculée qui «héberge» le porteur de projet. Le couvé bénéficie d'un «contrat d'appui au projet d'entreprise» de 12 mois renouvelable 2 fois grâce auquel il peut vérifier la viabilité de son projet tout en conservant son statut antérieur et ses revenus sociaux.

L'objectif de cette expérience en couveuse est tant d'apprendre le métier d'agriculteur en se confrontant à la réalité que d'évaluer son projet en tant que tel. Afin de lancer l'activité agricole des couvés, la couveuse met un capital financier à leur disposition pour permettre l'acquisition des stocks de produits nécessaires à la mise en route effective du projet, de l'exploitation dans l'attente des premières ventes.

Ce système de couveuse permet également au porteur de projet d'accroître son poids et sa crédibilité notamment auprès des banques.

Un autre exemple qui pourrait être adapté à l'agriculture conventionnelle ou raisonnée est «la Foncière Terre de Liens». La Foncière collecte de l'épargne solidaire auprès de personnes physiques ou morales pour acquérir du foncier agricole. Propriétaire de ces terres, elle les met à disposition d'agriculteurs, via un bail rural environnemental. Son objectif est de permettre à

des agriculteurs biologiques n'ayant pas de fonds suffisants pour l'achat d'une exploitation de lancer leur activité. En contrepartie de la souscription de parts, le contribuable pourra prétendre à la réduction d'impôt sur le revenu pour investissement dans les PME. Malheureusement, ce dispositif n'est aujourd'hui accessible qu'à des agriculteurs souhaitant s'installer en production biologique alors que dans le conventionnel aussi l'accès au foncier représente une difficulté. Pourquoi ne pas imaginer un tel système pour des producteurs s'engageant dans une charte d'engagement particulière par exemple celle de Fruidissi ?

Dans un tout autre domaine, un dispositif particulier existe pour les maîtres d'art. Il n'en existe plus que 101 aujourd'hui et, afin de préserver le patrimoine français, le ministère de la Culture offre une subvention aux maîtres d'art qui accueillent des jeunes en formation afin de perpétuer le savoir-faire exceptionnel dont ils disposent. Le montant de cette subvention n'est pas négligeable. Il est en rapport avec le savoir-faire à préserver !

Or la production fruitière française est également liée à un savoir-faire unique et contribue à la beauté des paysages. Pourtant les surfaces et le nombre d'exploitants ne cessent de diminuer et comme nous venons de le voir, très peu de jeunes souhaitent s'engager dans cette voie, au risque de voir disparaître tout un pan de l'agriculture et même de la culture française. Nous sommes donc en droit de nous demander pourquoi les arboriculteurs ne seraient pas éligibles à une subvention similaire dans le but de préserver la production française, le paysage français et donc le patrimoine national. Cette question est d'autant plus cruciale au moment où la France vient de voir reconnaître sa gastronomie comme l'un des éléments du « Patrimoine culturel immatériel de l'Humanité ».

La FNPF souhaite et met tout en œuvre pour inciter, par tous moyens, à l'installation en arboriculture fruitière : par la communication, par la mise à disposition de terres, par des aides aux parrains formateurs, ...
--

2.3- S'adapter aux changements par la formation

La formation, c'est également la formation continue, celle que l'on effectue tout au long de sa carrière professionnelle. Beaucoup d'exploitants en font bénéficier leurs salariés mais peu d'entre eux en profitent pour se former eux-mêmes. Or, ce Rapport d'Orientation le démontrera, les besoins existent : comment mieux gérer ses ressources humaines pour rationaliser ses coûts, comment faire passer les bons messages au public, développer une activité de vente directe en toute légalité, comment mieux gérer ses obligations légales

administratives, etc. Ainsi, la formation continue permet aux exploitants de s'adapter aux changements, d'améliorer leur productivité, etc.

C'est pourquoi, la FNPF va travailler avec VIVEA afin de développer une offre de formation à destination des arboriculteurs en fonction de leurs besoins spécifiques. Une réflexion se basant sur ce Rapport d'Orientation sera donc menée au sein de la FNPF en collaboration avec les départements afin d'identifier les attentes les plus fortes des arboriculteurs.

La formation continue constitue également un moyen de sortir du métier avec les armes adéquates en cas de besoin. En effet, l'arboriculture est un métier à forte valeur ajoutée, qui nécessite de nombreuses compétences techniques et qui implique donc de disposer de beaucoup de qualités reconnues dans d'autres secteurs d'activité.

Des dispositifs légaux tels que le bilan de compétences ou la validation des acquis de l'expérience permettent de faire reconnaître officiellement son expérience et ses compétences pour ensuite les valoriser.

L'objectif n'est pas ici d'inciter les professionnels à quitter la filière fruitière mais bien de :

- Supprimer la crainte qu'ont les jeunes agriculteurs de s'engager à vie. L'arboriculture, on peut aussi en sortir ;
- D'éviter que certains producteurs entrent dans une spirale destructrice avec des engagements financiers non réfléchis parce qu'ils sont persuadés qu'ils ne peuvent rien faire d'autres.

Ainsi, en faisant tomber l'idée qu'une installation en arboriculture est un choix qui engage pour toute une carrière, un frein important peut être levé pour les jeunes et la confiance redonnée à des producteurs qui se sentent dévalorisés. Le message doit passer : qui choisit l'arboriculture, dispose d'armes adéquates pour travailler ailleurs !

La formation continue doit être développée pour viser l'amélioration des performances mais aussi ouvrir des portes vers d'éventuelles reconversions hors arboriculture. Elle doit être vue comme un outil de réassurance personnelle.

3- LA GRH : FAIRE FACE AUX CHANGEMENTS ET MIEUX RATIONNALISER LES COÛTS

En 2050, un habitant sur 3 devrait être âgé de 60 ans ou plus contre 1 sur 5 en 2005. La part des jeunes diminuerait ainsi que celle des personnes d'âge actif. Les problèmes de recrutement ne font donc que débiter.

Dans un secteur comme l'arboriculture où le personnel est indispensable, le coût de la main d'œuvre représente une part importante du coût de production. La réduction du potentiel employable sera un frein au développement.

Or à l'instar du coût des produits phytosanitaires ou des emballages, les coûts de production liés à l'emploi peuvent être rationalisés. Pour cela, l'outil existe d'ores et déjà : la Gestion des Ressources Humaines.

3.1- La main d'œuvre perçue comme une charge par l'exploitant

L'arboriculture est une filière très pourvoyeuse de main d'œuvre. En effet, 225 000 hommes et femmes travaillent pour la production.

La gestion des ressources humaines constitue un ensemble de pratiques de management ayant pour objectif de mobiliser et développer les ressources humaines pour une grande performance de l'organisation. Tous n'en ont pas conscience... pour d'autres, c'est vécu comme un frein.

Mais, peu d'exploitants mettent en relation les deux afin de développer la gestion des ressources humaines sur leur exploitation.

Pourtant, une vraie gestion d'entreprise passe par une bonne gestion des ressources humaines. De plus, en période de crise, c'est toute l'entreprise, salariés y compris, qui en subit les conséquences.

L'arboriculture est un secteur en difficulté, de surcroît les exploitations ont souvent du mal à recruter du personnel qualifié, chaque exploitant doit également embaucher des dizaines de salariés saisonniers pour effectuer la récolte. Les problèmes de personnel pèsent donc lourd dans la gestion de l'exploitation au quotidien et surtout engendrent des dépenses qui pourraient être évitées ou limitées avec une bonne gestion des ressources humaines.

La FNPF souhaite faire prendre conscience à tous, employeurs comme salarié, de l'importance d'une bonne gestion des ressources humaines pour continuer à embaucher des salariés compétents et intéressés. Des moyens doivent être trouvés pour cela.

3.2- La GRH où comment faire de la main d'œuvre un atout

La GRH c'est d'abord sécuriser son exploitation en apprenant à déléguer afin de mieux répartir la charge de travail et de responsabiliser les salariés, en mettant en place une vraie politique de gestion des risques et surtout en communiquant avec ses salariés afin qu'ils comprennent les enjeux. En effet, il n'est pas rare que l'exploitant soit dans l'obligation de modifier sa stratégie d'entreprise pour s'adapter aux contraintes du marché. Des salariés informés, ce sont des salariés réactifs qui, se sentant impliqués, s'attachent à leur entreprise. Ce faisant, ils risquent moins de la quitter trop rapidement ou dans de mauvaises conditions.

Ensuite, c'est faire du personnel un véritable atout. Parce qu'une entreprise, ça peut être une équipe et non un poids. La gestion des ressources humaines c'est aussi mettre en place une vraie politique de fidélisation des salariés, tant permanents que saisonniers, c'est construire un climat social serein, un vrai travail d'équipe. Avoir du personnel, c'est une richesse, chacun apportant sa propre perception, ses idées. Il est utile, nécessaire, indispensable d'en prendre conscience. Le chef d'exploitation, à sa place ne peut pas toujours tout voir, tout prévoir, la GRH permet de mettre en place une vraie dynamique d'idées et de projet.

Enfin, la GRH c'est un moyen de rationaliser les coûts. Parce que gérer les ressources humaines, c'est aussi utiliser les dispositifs légaux adéquats, améliorer les conditions de travail parce qu'un accident du travail ou une maladie professionnelle coûte cher, c'est impliquer les salariés dans la vie de leur entreprise afin de les motiver ce qui les rendra plus efficaces, plus investis, c'est aussi prévenir les conflits qui peuvent parfois coûter chers à une exploitation et construire ainsi un bon climat social.

Voir la gestion des ressources humaines comme un avantage et non un inconvénient, telle est la logique dans laquelle s'inscrit la FNPF.

3.3- Un large panel d'outils à disposition

Là encore, la formation apporte une réponse efficace aux difficultés de mise en place d'une politique de gestion des ressources humaines sur les exploitations.

Certains départements ont d'ailleurs d'ores et déjà pris conscience de l'importance de ce sujet. Ainsi, le département de la Drôme, à l'initiative de la section fruits a pour projet de construire une offre de formations autour de la GRH avec différentes thématiques comme la gestion des conflits, la gestion des risques, l'hygiène sécurité et conditions de travail, etc.

Plus globalement, dans le cadre de PROVEA, la FNSEA développe une gestion prévisionnelle de l'emploi à laquelle la FNPF participe activement en réalisant des études ou des actions sur des thèmes précis. Ainsi, la GPE repose sur une volonté de contribuer au maintien de l'emploi, voire à son développement et de favoriser la pérennité des emplois agricoles. Elle vise aussi à répondre et à anticiper les besoins des employeurs, en matière d'emploi et de gestion des ressources humaines.

Dans ce cadre, la FNPF a participé à la création de plusieurs outils qui devraient être rapidement mis à la disposition des exploitants par l'intermédiaire de leurs syndicats locaux comme : un guide pratique de gestion des sous-effectifs pour cause d'absence ou de surcroît d'activité, un outil interactif sur les règles en matière d'hygiène, de sécurité et de conditions de travail (HSCT) ou un autre sur le recrutement des salariés.

Prenons l'exemple de l'outil HSCT., la législation en la matière est très fournie et les documents faciles à contrôler puisqu'ils se présentent, pour la plupart, sous forme de registres. Certains exploitants ont d'ores et déjà pu constater que les inspecteurs du travail n'hésitaient pas à les demander régulièrement soit lors de contrôle, soit pour complément d'informations à la suite d'un accident du travail ou d'une maladie. La non présentation de l'un des registres est sanctionnable par la loi.

Ainsi, il a été créé un outil complet synthétisant, vulgarisant la législation en matière d'hygiène, de sécurité et de conditions de travail et mettant à disposition des fiches pratiques ainsi que des modèles types de document.

La GPE consiste donc en partie à mettre la gestion des ressources humaines à la portée de tous.

Poursuivre le développement d'outils de GRH, les mettre à disposition du plus grand nombre et accompagner les arboriculteurs dans leur mise en œuvre, tels sont les souhaits de la FNPF. Dans un avenir proche, la FNPF sera sur le terrain pour aider son réseau sur ce point.

4- L'INNOVATION ET LE PROGRÈS TECHNIQUE : UNE NÉCESSAIRE ADAPTATION

L'arboriculture fruitière est en mouvement permanent, par la volonté des producteurs mais aussi et surtout les obligations réglementaires. Que ce soit au niveau national ou au niveau communautaire, la réglementation encadre de plus en plus les producteurs pour les inciter, les orienter vers des actions plus qualitative, dans un plus grand respect de l'environnement, en réponse notamment à des demandes sociétales. Ainsi le Grenelle de l'Environnement, la conditionnalité des aides, les actions environnementales des programmes opérationnels, l'arrêté du 12 septembre 2006, l'harmonisation des Limites Maximales de Résidus, la nécessaire traçabilité, le droit de la concurrence... sont autant d'obligations qui impactent les actions des producteurs. Tout cela conduit à de nécessaires évolutions, innovations et progrès techniques dont tous doivent pouvoir avoir connaissance et sur lesquels il faut communiquer. L'information doit circuler à tous les niveaux pour que chaque producteur soit constamment à jour de la réglementation ainsi que des outils et des aides qui sont à sa disposition. Il s'agira à travers cela de rassurer tout le monde sur l'accompagnement possible, l'accès à l'information et le dynamisme de la production fruitière française.

4.1- Répondre à des exigences environnementales plus strictes

4.1.1- Adapter ses pratiques aux nouvelles mesures

Le producteur doit disposer en permanence des informations nécessaires quant aux évolutions et aux changements à opérer sur son exploitation. Avec les discussions sur le changement climatique, la perte de biodiversité, la fragilité des écosystèmes et les produits phytosanitaires, nombreux sont les sujets qui pointent du doigt l'agriculture. Le Grenelle de l'Environnement et le Plan Ecophyto 2018 ont apporté une multitude de mesures destinées à limiter l'impact de l'activité agricole sur l'environnement et à développer une agriculture durable en adéquation avec le milieu naturel. Aujourd'hui, tous les producteurs doivent s'adapter à ces mesures et en tirer le meilleur parti : installer des bandes enherbées près des cours d'eau, mieux gérer leurs interventions phytosanitaires, favoriser les méthodes alternatives, etc.

Les mesures environnementales sont souvent perçues comme handicapantes et sources de perte de revenu. Pourtant, adapter ses pratiques ne signifie pas forcément que le rendement doit en pâtir. La lutte biologique donne, dans de nombreux cas, d'assez bons résultats. Un meilleur dosage des traitements par plus de précision, ainsi qu'un suivi très sérieux des

réseaux d'épidémiosurveillance, permettent de réduire les coûts en produits phytosanitaires. Au demeurant, très nombreux sont les producteurs qui les ont mises en œuvre, volontairement et avec succès. Cela fut l'objet de longs écrits dans le Rapport d'Orientation 2008 de la FNPF. De plus la FNPF suit au quotidien l'évolution de la réglementation, cible les points qui auront un impact direct sur les producteurs et en rend le contenu plus accessible dans le but de limiter les erreurs d'interprétation. Avec son institut technique, le Ctifl, un important travail est mené pour répondre et anticiper des demandes sociétales et des évolutions législatives.

4.1.2- Suivre les réseaux d'épidémiosurveillance

Le suivi de l'apparition et du déplacement des maladies et ravageurs permet aux producteurs d'anticiper la lutte sanitaire et ainsi de mieux protéger leur production. Les traitements peuvent être moins systématiques puisque mieux ciblés en fonction du risque de maladie. Depuis début 2010, le Bulletin de Santé du Végétal (BSV) est publié dans toutes les régions par les chambres d'Agriculture, pour informer les agriculteurs de la situation sanitaire locale. La bio surveillance est un outil précieux à ne pas négliger et l'amélioration des réseaux d'épidémiosurveillance fait partie des objectifs des États Généraux du Sanitaire.

Les arboriculteurs ont tout intérêt à se servir des informations obtenues par la surveillance du territoire, laquelle devrait gagner en efficacité et en réactivité dans les années à venir.

Les producteurs et leurs conseillers doivent rester ouverts, à l'écoute et vigilants pour répondre avec le plus de précision possible aux nouvelles exigences. Pour aider à l'adaptation, trouver des alternatives, ... des moyens collectifs doivent être mis en œuvre.

4.2- Rester informé à tous les niveaux et partager ses expériences

4.2.1- Être informé sur la réglementation

Les évolutions réglementaires donnent lieu à de nombreuses communications publiques et syndicales, notamment de la FNPF, mais comment être sûr qu'elles atteignent leur cible, c'est-à-dire les producteurs chargés de les appliquer ? De même, de nombreuses innovations techniques sont réalisées par les centres et stations d'expérimentations, par le Ctifl et donnent lieu à des communications. Cependant régulièrement, ici ou là, des critiques sont formulées et laissent comprendre que l'information n'a pas circulé. Or, nombreux sont les organismes qui peuvent transmettre ces informations. Une réflexion doit être menée de manière approfondie

pour expertiser la circulation actuelle de l'information et les moyens de l'améliorer, de la rationaliser.

Savoir que l'on peut facilement accéder aux informations pertinentes pour respecter la réglementation est un élément rassurant, sécurisant pour des arboriculteurs en place ou en projet d'installation.

4.2.2- Être informé sur le progrès technique

Les efforts de recherche et d'innovation en matière de pratiques culturales et de technique ne ralentissent jamais. L'agronomie est au service des agriculteurs pour leur apporter un maximum d'outils et de pratiques qui leur permettent de produire mieux, de vivre de leurs produits, d'améliorer leur connaissance des espèces qu'ils cultivent pour parfaire les soins qu'ils leur procurent. Prendre du retard sur les techniques existantes, c'est prendre le risque d'être dépassé rapidement par ses concurrents, c'est aussi peut-être, passer à côté d'une opportunité d'augmenter son rendement, la qualité de ses produits, de remplacer un travail long ou pénible par des alternatives mécaniques. De plus, cela peut permettre de réduire les charges sans nuire à la qualité ni aux attentes des consommateurs. Il semble important que chaque agriculteur s'efforce d'avancer au même rythme que le progrès technique afin d'optimiser le fonctionnement de son exploitation, ceci serait facilité par une possibilité d'échange d'expériences entre producteurs.

4.2.3- S'enrichir des expériences des autres

Suivant le lecteur, l'interprétation d'une réglementation pourra se traduire par des mises en œuvre différentes. L'essentiel est que la réglementation soit appliquée. Ce faisant, des innovations pourront naître ici ou là. Il serait alors intéressant que les progrès des uns, les innovations des autres, enrichissent tous les producteurs, du nord au sud de la France, d'est en ouest. Pour ce faire, la FNPF propose de construire un réseau d'échange d'informations. Sa forme devra être réfléchi : physique, virtuelle, ... mais une chose est sûre, elle devra être la plus légère et facile d'accès possible car il s'agit bien d'aider les producteurs à communiquer entre eux pour s'enrichir des expériences des autres, qu'elles soient techniques mais également en termes de communication, de commercialisation, etc.

Savoir que l'on peut échanger et échanger réellement avec ses pairs, peut faciliter une entrée dans la vie professionnelle voire une sortie décente.

La FNPF souhaite qu'un réseau d'échange et d'information vivant, au service des producteurs de fruits soit mis en place. Il leur apportera conseil, assurance, sera un lieu d'échange d'expériences, d'enrichissement, limitera les prises de risques, ...

4.3- Communiquer auprès du grand public sur les pratiques et modes de production

4.3.1- *Se faire reconnaître des consommateurs par une démarche unitaire*

Si les innovations sont une nécessité pour les producteurs, elles ne doivent pas rester confidentielles puisque certaines d'entre elles répondent aussi à des demandes sociétales. Au regard de la réaction d'associations de consommateurs qui se voudraient prescripteurs de règles, d'orientations techniques, il est plus qu'urgent d'informer le grand public sur la réalité de l'arboriculture fruitière en France. Les initiatives, publiques en particulier, envers les jeunes consommateurs, évoquées plus haut telle « Un fruit pour la récré », sont un moyen. D'autres sont mises en place par les professionnels eux-mêmes (« Pommes aux collèges », « Fermes ouvertes », « Bienvenue à la ferme », « Vergers écoresponsables », ...). Toutes contribuent à diffuser cette information, à faire prendre conscience de la réalité de l'arboriculture d'aujourd'hui. Cependant, une démarche globale, concertée, serait sans doute plus éclairante et éviterait des déperditions d'énergie. La démarche Fruidissi a été construite avec ces objectifs-là aussi, c'est-à-dire rassembler le plus largement possible, couvrir l'ensemble des productions et des producteurs. Fruidissi doit contribuer à faire savoir le savoir-faire par divers moyens que ce soit au verger (visite d'exploitations) ou à l'étal (affiches, leaflets, sticks, ...). Un travail doit être poursuivi pour que Fruidissi soit une référence pour le consommateur en termes de qualité de produit mais aussi de recherche d'informations sur les modes de production. Les échanges imaginés via le site Internet, la page Facebook, ... doivent aussi permettre de relever les questionnements des consommateurs et construire des démarches de progrès, durables.

4.3.2- *Valoriser son mode de production*

L'arboriculture fruitière est trop souvent pointée du doigt lorsqu'il s'agit de respect de l'environnement. Il est temps d'améliorer son image dans ce domaine. La filière bio par exemple, valorise très bien son mode de production en mettant en avant des pratiques qui parfois, sont très répandues en agriculture conventionnelle. Malheureusement, dans l'esprit du grand public, ce qui est vanté en agriculture biologique est forcément inexistant en agriculture

conventionnelle. En faisant preuve d'ouverture au public, en communiquant mieux sur leurs pratiques, les arboriculteurs doivent se donner les moyens de sortir de l'ombre et de chasser les idées reçues sur leur métier.

La FNPF reste engagée sur la poursuite, l'amplification du développement de Fruidissi comme une démarche unitaire, globale de valorisation d'un mode de production respectueux de l'environnement, de producteurs engagés et d'un produit à consommer les yeux fermés.

5- LA COMMUNICATION : COMMENT PARLER DE QUOI À QUI

La communication revêt plusieurs aspects : la communication avec les médias, la communication positive à destination du grand public et la communication liée à un projet en particulier chacune avec ses règles, ses enjeux et ses techniques propres.

5.1- La communication avec les médias

5.1.1- Les relations presse : un poids pour un secteur en crise

Chaque année, quand arrive l'été, les fruits et légumes se retrouvent un temps sur le devant de la scène. En effet, de nombreux journalistes font de nos produits leur marronnier, le sujet dont il faut parler, celui qui fera vendre du papier. Mais l'information donnée est rarement positive et les sujets récurrents : les fruits et légumes sont chers, ne sont pas bons, ne sont pas assez sucrés, etc. Les producteurs sont alors sollicités pour donner leur point de vue mais les bons messages passent rarement ou ne sont pas compris.

En 2010, la production a également été confrontée à de la désinformation médiatique, la presse écrite ayant déformé des propos et des informations transmises par la filière.

Ces problèmes sont récurrents et pèsent sur l'image de l'arboriculture.

En l'espèce, un article du journal Le Parisien titrait : «Les pêches et les nectarines vont coûter moins cher. Les prix de ces deux fruits de l'été vont baisser de plus de 40% ! Le résultat d'un accord entre les producteurs et les grandes surfaces pour écouler des stocks importants.»

Comment faire ensuite pour que le consommateur ne soit pas étonné par le prix des fruits et légumes en magasin ? Comment valoriser un métier souffrant déjà d'une image négative ? Comment faire pour que les prix payés aux producteurs ne soient pas indécents alors que toute la presse informe qu'ils vont baisser de manière drastique ?

5.1.2- Les éleveurs témoins, un exemple de réussite

Après deux crises majeures qui ont marqué le monde du lait et de la viande bovine, les éleveurs se sont sentis désarmés face à l'image véhiculée par les médias. Ils ont alors décidé d'agir et de mettre en place une vraie stratégie de communication dans le but de légitimer les pratiques agricoles mais aussi le métier d'éleveur.

Quel agriculteur ne se sent pas désarmé devant un journaliste, ou même un voisin, un membre de sa famille critiquant le monde agricole, ses pratiques jugées peu respectueuses de l'environnement, la considération de l'animal (bien-être), les aides de l'Union européenne... ?

Les objectifs fixés au départ reposaient sur la création d'une dynamique de groupe autour des sujets suivants : aider les éleveurs à se construire des références et des arguments pour expliquer le métier aujourd'hui et répondre aux interrogations de la société.

Ils ont alors élaboré un projet comprenant notamment une communication sur le métier et la mise en place d'un réseau de 40 éleveurs témoins préparés à la communication grand public. Il a donc fallu sélectionner ces 40 éleveurs en privilégiant ceux qui n'étaient pas responsables syndicaux afin de mettre en avant une certaine neutralité et d'éviter les affichages politiques.

Selon Pascal LEROUSSÉAU, éleveur-témoin dans le Limousin *«Le réseau éleveurs-témoins repose essentiellement sur une entente et une cohésion parfaite au sein du groupe, mais aussi sur la motivation que nous avons tous pour faire passer nos messages».*

«Mais au-delà des techniques de communication, du média training par exemple, nous avons toujours souhaité mettre du fond et du sens dans les messages. Pour cela nous avons insisté sur l'ouverture au dialogue, la compréhension de l'autre et notamment celui qui vous critique.»

Ce réseau d'éleveurs témoins est en place depuis 2003 et fonctionne encore très bien aujourd'hui. On le voit d'ailleurs dans la presse, le secteur a su redorer son image et est très présent tant dans la presse locale que dans la presse nationale. Alors, pourquoi pas nous ?

La FNPF souhaite mettre en place un réseau d'arboriculteurs témoins réparti sur l'ensemble du territoire et prêt à créer du lien avec les médias afin de pouvoir rapidement répondre aux questions d'actualité ayant trait aux fruits. Parce que le produit est vendu en l'état, que l'ensemble de la filière est impliqué ou subit les conséquences d'une communication négative sur le produit, ce réseau doit être construit de manière interprofessionnelle.

5.2- La communication à destination du grand public et/ou des consommateurs

5.2.1- A chaque métier son langage

Les relations avec la presse étant parfois complexe même si elles restent incontournables, les professionnels ont la possibilité de se tourner vers une relation directe avec les

consommateurs, permettant d'être plus complet, moins réducteur, moins synthétique, évitant ainsi les éventuelles déformations de propos. Mais tout comme avec la presse, la communication avec le public ne s'improvise pas. Le langage employé par le producteur, passionné par son métier, sera très technique et pas forcément accessible pour le grand public. Il reste cependant primordial de créer des occasions et des lieux de rencontre entre producteur et consommateur.

5.2.2- Quand les producteurs vont à la rencontre des consommateurs

Partant sur la jeune génération pour éduquer également les parents, nationalement et localement des dispositifs de promotions des produits, des métiers et de la filière existent. Ainsi, « Un fruit pour la récré » permet d'organiser dans les communes participantes des distributions de fruits aux élèves du primaire et du secondaire pour leur redonner le goût de manger mieux. Bien souvent, les professeurs sont alors incités à organiser une visite d'exploitation pour leurs élèves. C'est alors l'occasion pour les producteurs de faire connaître leur métier, sa complexité, ses enjeux et de faire passer des messages positifs.

Dans le même esprit, « Pommes aux collèges » dont l'initiative vient du Maine-et-Loire consiste à présenter la filière, les différentes variétés et les métiers aux collégiens. Ce dispositif commence à s'étendre à d'autres départements et pourrait être encore plus efficace si les professionnels pouvaient ou acceptaient plus volontiers de participer aux rencontres dans les classes.

Enfin, la démarche Fruidissi, dont un des objectifs est de rapprocher producteurs et consommateurs, intègre un volet accueil du public et des professionnels sur l'exploitation afin de contribuer à la connaissance du métier et à la valorisation de la filière. L'expérience des producteurs qui pratiquent la vente directe depuis quelques années révèle l'intérêt que porte le consommateur au métier de producteur. Le consommateur avoue ne pas bien connaître les pratiques de production, les saisons... mais est demandeur d'informations. L'échange avec un producteur et la visite d'une exploitation permettent une meilleure compréhension du métier et de la filière. Ils sont généralement des moments qui restent en mémoire lors d'un futur achat en magasin.

Fruidissi comprend également une communication générique sur la production fruitière et la filière. Ces messages ont pour mission de renseigner le consommateur et de le conduire jusqu'au lieu de production, à la rencontre des producteurs. La promotion du produit, du métier, du producteur est importante. Elle doit en permanence être présente car l'univers

concurrentiel est fort. Aussi un soutien public est-il plus que nécessaire pour communiquer positivement sur les savoir-faire, les compétences, la qualité. Cela doit s'intégrer dans le volet Promotion d'un plan de développement de l'arboriculture fruitière française avec un fonds de soutien attaché. Les viticulteurs viennent d'obtenir la mise en place d'un tel fonds, pourquoi pas l'arboriculture ?

Multiplier les initiatives de rapprochement du consommateur avec la production, faire participer activement les producteurs est un souhait de la FNPF qui considère que cela contribue à améliorer l'image des producteurs et la consommation des produits. Ces éléments doivent faire parti du volet Promotion d'un vaste plan de développement de l'arboriculture fruitière française.

6- LA FONCTION COMMERCIALE, OU COMMENT DONNER DE LA VALEUR AU PRODUIT VENDU

La relation commerciale, une partie vitale et incontournable de la profession d'arboriculteur, est pourtant responsable de la disparition de nombreuses exploitations. Et alors qu'hier l'organisation du secteur se développait avec efficacité grâce notamment aux coopératives, aujourd'hui, la réalité n'est pas forcément celle à laquelle on pourrait s'attendre. En effet, la taille des structures, l'éloignement des producteurs avec les décideurs, l'abandon de la question de la valorisation à d'autres jouent parfois contre l'intérêt des producteurs. Il faut alors trouver des solutions pour rééquilibrer les rapports de force, y compris amont, ou pour emprunter des voies alternatives.

6.1- Les relations avec la distribution

6.1.1- Le pot de fer contre le pot de terre

Pour citer à nouveau le ministre de l'Agriculture, il avait également dit *«il faut arrêter avec un système dans lequel le producteur fruitier, de légumes ou de tout autre secteur est la variable d'ajustement de la filière alimentaire en France. Pour cela, il faut rééquilibrer le rapport de force.»* Malheureusement, il n'existe pas de recette miracle, chaque producteur peut le constater au quotidien. La pression exercée par les acheteurs de la distribution sur les prix, la peur de ne pas vendre ses produits si on refuse la proposition et la nécessité de faire rentrer de l'argent sous peine de ne pouvoir poursuivre son activité, incitent, obligent beaucoup d'arboriculteurs à accepter des prix tout juste voire non rémunérateurs.

Ces pressions sont parfois couplées avec des pratiques commerciales à la frontière de la légalité voire illégales qui contribuent à renforcer la mise en difficulté tant du producteur concerné que du secteur fruits tout entier. Les répercussions de ce genre de pratiques sont désastreuses car elles consistent majoritairement à tirer les prix vers le bas et conduisent les producteurs à vendre à perte.

6.1.2- Un rééquilibrage par la négociation ?

Ainsi, comme nous venons de le dire, il n'existe pas de recette miracle et il serait utopiste de croire qu'un dispositif unique sera en capacité de sauver la filière. En revanche, une bonne connaissance de l'organisation et des stratégies de la distribution peut permettre aux

agriculteurs de s'y adapter pour tenter de rééquilibrer les rapports de force. Parce que la meilleure façon de lutter à armes égales est de connaître les armes des autres.

De plus, en connaissant mieux les arcanes de la réglementation commerciale, la production sera en capacité d'agir contre les pratiques commerciales illégales.

L'objectif est louable mais comment faire ?

Premièrement, des formations existent d'ores et déjà sur ces sujets, d'autres peuvent être créées si la filière en ressent le besoin.

Ensuite, les producteurs de fruits pourront également compter sur le développement de Fruidissi qui va permettre un certain rééquilibrage des rapports commerciaux en suscitant un réel besoin de la distribution dont l'objectif est de répondre à la demande des consommateurs. Cette demande portant sur la création d'une offre alternative aux produits issus de l'agriculture biologique répond aux attentes de qualité, de proximité, de saisonnalité et de respect des hommes et de l'environnement.

En répondant à ce besoin, à l'échelle nationale, les producteurs engagés dans la démarche, au même titre que les distributeurs avec lesquels ils sont en affaires, seront plus à même de dégager une plus value de leurs négociations.

Par ailleurs, les distributeurs sont aujourd'hui face à un problème de gestion de multiples messages venant de productions et de régions différentes, de labels, de marques... Dans tous ces messages, le consommateur est perdu. Les distributeurs sont en attente d'un message unique et clair venant de la production à communiquer au consommateur dans le but de lui donner un repère dans le rayon, et une meilleure compréhension des produits : un repère géographique dans le rayon sur les produits correspondants aux attentes souhaitées, un repère concernant les saisons, les modes de production... En impliquant tous les fruits et toutes les régions de productions françaises, Fruidissi répond à ce besoin de message unique national.

Enfin, à compter du 1^{er} mars, la Loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche impose un élément nouveau de rééquilibrage des relations avec la contractualisation. Celle-ci sera en effet mise en place de manière obligatoire dans la filière des fruits et légumes. Ainsi, le producteur devra recevoir de son premier acheteur (coopérative et organisation de producteurs y compris) une proposition de contrat comprenant un panel de clauses obligatoires notamment sur les volumes et les prix. Ce dispositif, sans régler du jour au lendemain tous les maux dont souffre la filière, devrait rétablir de la négociation entre les parties dans un cadre contraint. Ceci devrait permettre aux uns et aux autres de comprendre les enjeux et les objectifs de

chacun et ainsi de mieux s'y adapter. La FNPF a la naïveté d'y croire. De plus, la mise en place de la contractualisation pouvant être complexe pour l'ensemble des opérateurs et afin de donner tous les atouts aux producteurs pour que les objectifs assignés à cette contractualisation soient atteints, la FNPF propose que soit mis en place un conseil téléphonique dans le réseau (Associations Spécialisées concernées, FRSEA et FDSEA/UDSEA). Celui-ci consisterait à accompagner les producteurs dans la négociation de ces contrats, à les conseiller. Ce dispositif permettrait également de faire remonter toutes les situations douteuses ou illégales et tous les préjudices causés qui pourraient conduire à des actions en justice.

La FNPF est satisfaite des avancées législatives contenues dans la Loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche visant à rééquilibrer les forces en matière de relations commerciales. Afin de donner aux producteurs tous les moyens de s'en saisir favorablement, elle propose la mise en place professionnelle d'un outil de conseil à leur destination.

6.2- Les circuits courts

6.2.1- La vente directe : une solution de repli qui ne s'improvise pas

Les relations commerciales avec la distribution étant si déséquilibrées, certains producteurs ont pris le parti de développer la vente directe aux consommateurs sur leurs exploitations. Mais la vente directe ne s'improvise pas et les producteurs n'ont pas forcément connaissance des règles qui régissent ce type de commerce. Or, l'application de dispositifs en matière de sécurité et d'hygiène par exemple est indispensable afin que l'activité de vente directe se déroule dans les meilleures conditions et que celle-ci puisse perdurer.

En effet, les producteurs effectuant de la vente directe sont soumis aux règles relatives à l'étiquetage, à la publicité, à l'hygiène etc., tout comme toute autre personne exerçant une activité commerciale.

Voici quelques exemples de dispositions légales à respecter : aucune publicité ne peut être faite exceptée si elle est sommaire et à proximité du point de vente ; s'il y a revente de produits, l'activité n'est plus considérée comme étant dans le prolongement de l'activité agricole, c'est une activité commerciale ; cette activité doit être couverte par une assurance...

6.2.2- La solution : une mise en relation de l'offre et de la demande

Car rien ne s'invente, rien n'est inné, une erreur, une défaillance, une méconnaissance de la réglementation, des techniques sont toujours possible, se faire accompagner, assister est indispensable. Des formations existent et peuvent être réalisées notamment dans le cadre de VIVEA.

Par exemple, en collaboration avec VIVEA, la chambre d'Agriculture du Rhône propose une formation d'une journée intitulée «Se garantir en matière de réglementation dans le cadre de la remise directe au consommateur». Celle-ci contient des enseignements très divers sur la réglementation européenne, les différents circuits de commercialisation et les règles à respecter, les règles d'étiquetage, les règles fiscales, le suivi comptable, l'informatique etc.

Il existe également tout un panel d'acteurs locaux, spécialisés dans l'installation en circuits courts qui peuvent aider les exploitants dans cette démarche.

Des organismes tels que l'Afip (Association de formation et d'information des paysans et des ruraux) qui effectuent de l'accompagnement de projets ou le CERD (Centre d'études et de ressources sur la diversification) qui a pour vocation d'aider les agriculteurs diversifiés ou à la recherche de diversification en proposant un appui au montage de projet sur le plan technique et économique, agissent sur le territoire national et peuvent apporter une aide intéressante aux agriculteurs souhaitant notamment installer un atelier de vente directe.

Enfin, l'installation d'un point de vente doit aussi être réfléchi en fonction de la zone de chalandise, des autres points de vente existants. Des accompagnements sont aussi possibles pour cela.

Il est vrai que ces services sont parfois méconnus mais les chambres d'Agriculture et les syndicats locaux sont de bons relais qu'il ne faut pas hésiter à exploiter parce que, sur ce sujet, le vrai travail consiste désormais à rapprocher les différents acteurs et détenteurs de solutions les uns des autres.

La FNPF souhaite que soient créés des outils facilement accessibles, simples compilant l'ensemble des informations et formations permettant aux arboriculteurs de se perfectionner ou encore développer des ateliers de diversification avec tous les outils nécessaires. Dans tous les cas, il s'agit de minimiser les risques d'échec, de maximiser les chances de succès.

Le nouveau visage de l'arboriculture : De nouveaux soutiens ? Une nouvelle organisation de la profession ?

7.1- Conclusion

Les différents développements ci-dessus en témoignent, l'arboriculture s'est transformée, a évolué : le métier en lui-même, la relation des producteurs avec les consommateurs, la structure des exploitations et la place de la main d'œuvre notamment en raison de l'augmentation de la surface exploitée impliquent de nouvelles compétences. Chacun avançant à son rythme, certains ont plus de difficultés à s'adapter sur un axe ou un autre mais tous ont souffert des crises à répétition. Par ce Rapport d'Orientation, la FNPF a tenté de fournir des pistes de solutions pour aider, soutenir les producteurs afin qu'ils disposent des armes nécessaires pour trouver leur place sur un marché en évolution permanente. Ces éléments constituent les premières pierres d'un plan de développement de l'arboriculture fruitière française.

7.2- Ouverture sur des pistes de réflexion transversales, des éléments d'un Plan de Développement de l'Arboriculture Fruitière française

Une fois ces constats et propositions précédemment formulées, il peut être utile de se demander si l'organisation de la profession, construite sur les bases d'un schéma ancien, correspond toujours à la filière d'aujourd'hui ? Si les dispositifs d'aide mis en place, il y a parfois plus de dix ans, sont encore efficaces actuellement ? S'il ne faudrait pas revoir la structuration d'une filière au visage nouveau ?

Le plafonnement du taux de producteurs adhérant à l'organisation économique depuis la mise en place de l'OCM Fruits & Légumes, la disparition des exploitations faisant peser sur un plus petit nombre les frais de structures importantes, le développement de nouveaux circuits commerciaux, ... sont autant de signes d'un nouveau paysage et de la nécessité du questionnement sur les besoins. Faut-il revoir les systèmes d'accompagnement par exemple en réduisant les soutiens aux organisations de producteurs (via les programmes opérationnels) au profit d'un soutien aux producteurs (via un système général du type aide à la surface) ? Faut-il trouver de nouvelles formes d'actions collectives ? Faut-il concevoir différemment la structuration de la filière ? Faut-il envisager d'autres formes de représentation de l'organisation ?

Concernant l'outil de production, le verger disparaît. Or pour des raisons économiques, écologiques, sociales et d'aménagement du territoire, il faut penser avenir, préparer et préserver l'offre de demain. Pour cela, c'est bien aujourd'hui qu'il faut replanter. Aussi ce plan de développement de l'arboriculture fruitière doit contenir un important et ambitieux volet de soutien à la replantation. Il en va de même pour les structures. En tout état de cause, il faudra y réfléchir, y travailler. Le nouveau contour du Ministère dont dépend l'arboriculture fruitière intègre l'Aménagement du Territoire et la Ruralité, il remet aussi l'Agriculture en première position. Aussi il ne peut être insensible à ce besoin.

Enfin, la Recherche et le Développement, que ce soit au service de l'amont ou de l'aval de la filière, doivent être renforcés. Ce plan de développement de l'arboriculture fruitière devra aussi disposer de moyens pour cela.

Toutes ces questions sont ouvertes et feront l'objet de réflexion pour l'année à venir, peut-être seront-elles la base du Rapport d'Orientation 2012 de la FNPF ? En tout état de cause, la FNPF restera sur ces sujets force de propositions.

Plan détaillé

<u>INTRODUCTION</u>	3
1- UNE SITUATION QUI MÉRITE RÉFLEXION	7
1.1- Des structures qui se modifient et des métiers qui changent	7
1.2- Un visage de l'arboriculture qui évolue avec de moins en moins d'installation et, par conséquent, une pyramide des âges vieillissante	7
1.3- Une première solution transversale : Fruidissi	8
2- LA FORMATION TOUT AU LONG DE LA VIE	9
2.1- La formation initiale : vecteur de vocation	9
2.2- Stimuler l'installation en arboriculture, une nécessité	10
2.3- S'adapter aux changements par la formation	12
3- LA GRH : FAIRE FACE AUX CHANGEMENTS ET MIEUX RATIONNALISER LES COÛTS	15
3.1- La main d'œuvre perçue comme une charge par l'exploitant	15
3.2- La GRH où comment faire de la main d'œuvre un atout	16
3.3- Un large panel d'outils à disposition	16
4- L'INNOVATION ET LE PROGRÈS TECHNIQUE : UNE NÉCESSAIRE ADAPTATION	19
4.1- Répondre à des exigences environnementales plus strictes	19
4.1.1- <i>Adapter ses pratiques aux nouvelles mesures</i>	19
4.1.2- <i>Suivre les réseaux d'épidémiologie</i>	20
4.2- Rester informé à tous les niveaux et partager ses expériences	20
4.2.1- <i>Être informé sur la réglementation</i>	20
4.2.2- <i>Être informé sur le progrès technique</i>	21
4.2.3- <i>S'enrichir des expériences des autres</i>	21
4.3- Communiquer auprès du grand public sur les pratiques et modes de production	22
4.3.1- <i>Se faire reconnaître des consommateurs par une démarche unitaire</i>	22
4.3.2- <i>Valoriser son mode de production</i>	22
5- LA COMMUNICATION : COMMENT PARLER DE QUOI À QUI	25
5.1- La communication avec les médias	25
5.1.1- <i>Les relations presse : un poids pour un secteur en crise</i>	25
5.1.2- <i>Les éleveurs témoins, un exemple de réussite</i>	25

5.2- La communication à destination du grand public et/ou des consommateurs	26
<i>5.2.1- A chaque métier son langage</i>	26
<i>5.2.2- Quand les producteurs vont à la rencontre des consommateurs</i>	27
6- LA FONCTION COMMERCIALE, OU COMMENT DONNER DE LA VALEUR AU PRODUIT VENDU	29
6.1- Les relations avec la distribution	29
<i>6.1.1- Le pot de fer contre le pot de terre</i>	29
<i>6.1.2- Un rééquilibrage par la négociation ?</i>	29
6.2- Les circuits courts	31
<i>6.2.1- La vente directe : une solution de repli qui ne s'improvise pas</i>	31
<i>6.2.2- La solution : une mise en relation de l'offre et de la demande</i>	32
7- LE NOUVEAU VISAGE DE L'ARBORICULTURE : DE NOUVEAUX SOUTIENS ? UNE NOUVELLE ORGANISATION DE LA PROFESSION ?	33
7.1- Conclusion	33
7.2- Ouverture sur des pistes de réflexion transversales, des éléments d'un Plan de Développement de l'Arboriculture Fruitière française	33



Fédération Nationale des Producteurs de Fruits

11, rue de la Baume

75008 PARIS

☎ : + 33 (0) 1 53 83 48 75

☎ : + 33 (0) 1 53 83 48 77

@ : fnpfruits@fnpfruits.com