



Nantes, les 7 et 8 octobre 2004

# 48EME CONGRES NATIONAL DES PRODUCTEURS DE LEGUMES

## RAPPORT D'ACTIVITE ET D'ORIENTATION

### *LEGUMES DE FRANCE : DES ENJEUX DE SANTE PUBLIQUE, D'EMPLOIS, ET DE TERRITOIRES*

*Légumes de France,  
Orfèvres de l'agriculture,  
artisans de la nature !*

**Pour remplir sa mission :**

*« Dans l'intérêt des consommateurs, défendre tous les producteurs de légumes par la valorisation des hommes et des entreprises de production, dans le respect de leurs différences »*

**la FNPL a choisi délibérément d'inscrire son action dans le parler vrai, l'analyse précise et objective des questions qui se posent aux producteurs de légumes de France, la construction de propositions responsables, la mise en place de projets concrets.**

Les enjeux de notre secteur de production sont clairement identifiés, parfois depuis longtemps.

L'analyse de la FNPL est régulièrement confirmée, y compris dans les discours politiques publics.

**Enjeux, Propositions et Projets** sont parfaitement exprimés dans les rapports d'orientation successifs des Congrès de la FNPL.

**Toulouse, 14 novembre 2002**, conclusion du rapport d'activité et d'orientation de la FNPL.

« Des enjeux politiques de Santé publique, d'Emploi, d'Aménagement du Territoire.

Des attentes des consommateurs français et européens, qualité, proximité, fraîcheur, service.

Des attentes de la société en matière d'emploi et d'insertion dans l'économie, d'environnement...

Des réponses de producteurs avec des métiers et des savoir-faire spécifiques, précis, nobles qu'il faut reconnaître, valoriser, encourager ;

Des réponses de filière vers un plus grand professionnalisme de la mise en marché et de la valorisation des produits.

Des réponses publiques nationales et européennes qui doivent prendre toute la mesure des enjeux et permettre, en accompagnant les projets, en réduisant ou compensant les distorsions de concurrence, en régulant les relations commerciales, aux producteurs et à la filière de développer des stratégies gagnantes pour la société, pour les consommateurs, pour la filière, pour les producteurs de légumes de France. »

**A Toulouse en 2002, puis à Lille en 2003**, la Présidente de la FNPL a renouvelé, mot à mot, à la demande du Conseil d'Administration de la FNPL, le même discours, au Ministre de l'Agriculture ou à son représentant.

**Toulouse, 15 novembre 2002**, conclusion d'Angélique DELAHAYE, Présidente de la FNPL, dans son discours prononcé devant Hervé GAYMARD, Ministre de l'Agriculture.

« Voilà, Monsieur le Ministre,

**Nos entreprises**, des PME, réparties sur tout le territoire, assurant l'insertion dans l'économie de nombreux salariés, fournissant des produits santé, dans un marché européen à forte concurrence, **attendent un signal politique fort de votre part.**

**Deux solutions s'offrent à vous :**

- soit le désengagement de l'Etat et un plan de cessation d'activité ;
- soit le développement de la production des légumes de France, comme en Espagne ou en Allemagne, en mobilisant tous les moyens nécessaires et en recherchant le maximum d'efficacité ».

L'audit de la filière n'a pu que confirmer nos analyses et propositions ainsi que celles des nombreux rapports précédents, tout en éludant les facteurs de compétitivité ou de performance de notre filière liés aux mécanismes des relations entre les différents acteurs de la filière, du producteur au détaillant.

Soulignons un certain nombre de handicaps dont la résolution dépend certes de l'action des producteurs, mais aussi de leur environnement économique et politique :

- La grande banalisation des légumes en France, trop souvent considérés comme une simple matière première, des produits présentés aux consommateurs ;
- Une valorisation des produits et une construction de valeur ajoutée insuffisantes ;
- L'absence de véritables politiques de filière ;
- Une grande dispersion de la production et la faiblesse de son organisation économique ;
- Peu de vrais projets économiques ;
- L'absence de cohérence et d'ambition à l'exportation ;
- Une promotion générique encore insuffisante ;

**mais surtout**

- L'absence de politique nationale et un manque d'engagement de l'Etat ;
- Des charges élevées notamment en main-d'œuvre et en énergie ;
- Une exploitation timorée des possibilités offertes par les politiques européennes (OCM et Fonds Opérationnels).

Cependant, la production française a de vrais atouts pour justifier d'une politique publique :

- Son savoir-faire et une maîtrise technique et sanitaire appuyés sur des outils performants ;
- Une répartition des exploitations sur tout le territoire et employant une main-d'œuvre nombreuse, souvent peu qualifiée ;
- Une diversité des climats, des terroirs, des produits ;
- Des ressources hydriques importantes ;
- Une grande proximité des zones de consommation ;
- Des produits sains, naturels, vendus en l'état au consommateur.

L'orientation générale que votre Fédération souhaite voir partager, tant par la filière que par les responsables politiques français et européens, est la suivante :

« **Lille – novembre 2003** : de façon cohérente et solidaire :

En bonne intelligence avec nos partenaires européens,

- Jouer la carte de l'organisation des marchés, de la valorisation des produits et des métiers et prendre toute notre place dans l'économie européenne et mondiale,
- Par des projets d'entreprises et de filière,
- Appuyés sur des règles de jeu loyales et équitables définies et garanties par les Pouvoirs Publics français et européens ».

L'activité que la FNPL a développée au cours de cette campagne 2003/2004 dans le cadre de cette orientation politique générale, s'est appuyée sur la mobilisation et le travail en réseau, des syndicats de producteurs, sections nationales produits et comités de bassin, organisations de producteurs et experts, dossier par dossier, projet par projet.

Alors que les productions légumières connaissent des crises successives depuis novembre 2003, trois dossiers de défense professionnelle demandent à être développés plus particulièrement.

- L'équilibre des relations production/commerce et l'anticipation/gestion des crises ;
- Les distorsions de concurrence notamment en matière du coût de la main-d'œuvre ;
- Les crises légumières et les mesures d'urgence en faveur des entreprises.

## 1. ANALYSES ET PROPOSITIONS POUR UNE MEILLEURE GESTION/ANTICIPATION DES CRISES ET UN REEQUILIBRAGE DES RELATIONS PRODUCTION/COMMERCE

### 1.1.) Quelles sont selon vous les raisons des crises rencontrées dans le secteur des légumes ?

- **Des causes conjuguées :**

Conséquences de la canicule de l'été 2003 sur les calendriers de production,  
Climat très variable peu favorable à la consommation,  
L'évolution générale peu dynamique de la consommation de produits alimentaires,  
Une mise en valeur insuffisante des produits en rayon,  
Une ambiance commerciale morose,

Des prix de détail qui ont été, à certain moment, des freins à la consommation,  
Un blocage pendant deux ans de FCD sur tout accord interprofessionnel sur la promotion,  
La généralisation des remises, rabais et ristournes sans contrepartie réelle, qui minore la capacité d'investissement et donc d'adaptation des entreprises ;  
La déstabilisation des marchés par la pratique des prix après vente notamment dans le commerce de gros, facteur qui de plus gêne les démarches de valorisation et de segmentation, ou de contractualisation ;

La mise en concurrence des différentes origines par le commerce sur le seul critère du prix, l'aggravation des accords d'association avec le Maroc (risque similaire demain avec la Turquie),

L'absence de dispositifs d'anticipation et de gestion des crises,  
Des distorsions de concurrence intra-européennes liées au coût de la main d'œuvre et aux contraintes réglementaires (sanitaires, environnementales, sociales),

La pression de la distribution.

- **Ce ne sont pas des crises répétitives :** mais des crises successives, produit par produit, avec des causes souvent distinctes. Habituellement, les années précédentes, il y avait souvent un produit ou un autre qui connaissait une crise ; cette année, c'est exceptionnel, c'est l'ensemble des produits qui est en crise.

Globalement, il n'y a **pas de crise structurelle** en production de légumes, mais, au-delà de facteurs de crises conjoncturels, climatiques pour l'essentiel, il y a **des facteurs structurels de crise**, liés à des facteurs extérieurs aux entreprises de production (Remises, Rabais, Ristournes sans contreparties, accords d'association avec le Maroc, interdiction des ententes entre

producteurs, distorsions de concurrence notamment sur le coût de la main d'œuvre, Prix Après Vente(PAV)....).

Il faut souligner que les désordres de marché liés à la position dominante du commerce, aux effets déstructurant des PAV, à la ponction induite des remises, rabais et ristournes,... limitent fortement la capacité des entreprises de production à investir pour faire face à la concurrence et développer des stratégies de valorisation de la production. **C'est donc un élément déterminant de l'évolution de notre secteur de production.**

Par ailleurs, les caractéristiques des produits (périssable, non stockable) et l'absence de grilles tarifaires et de conditions générales de vente, mettent les opérateurs de première mise en marché dans une situation structurelle de faiblesse face à leurs acheteurs ; **cela justifie pleinement une prise en compte spécifique des particularités de notre secteur dans le Droit de la Concurrence et son application.**

**1.2.) La législation prévoit un certain nombre d'outils susceptibles d'être mis en œuvre en période de crise : estimez-vous ces outils adaptés aux crises rencontrées au cours des cinq dernières années ?**

**Les fruits et légumes ont des caractéristiques spécifiques** dans l'univers agricole et alimentaire : ce sont des produits finis, consommables en l'état, périssables, non stockables, à offre et à consommation aléatoires car liées au climat.

De ce fait, la qualité et donc la valeur des produits ne peut que se dégrader dans le temps, parfois très rapidement, ce qui donne une très forte réactivité des marchés par la nécessité de trouver rapidement un débouché, un client, d'où une très grande vulnérabilité des premiers metteurs en marché (producteurs et organisations de producteurs).

**Un facteur important** : la capacité de la consommation à répondre à l'offre.

Cela dépend essentiellement, au-delà du savoir-faire de la filière à conserver et à transmettre la qualité produite au champ jusqu'au consommateur, de la capacité et de la volonté des acteurs de la filière à répercuter les baisses de prix du stade de la production jusqu'au stade de détail, de façon à encourager la consommation des produits dont l'offre est conjoncturellement importante.

**Un prix minimum à la production**, dans l'hypothèse où il serait respecté, ne permet en rien d'avoir une action sur la consommation et donc sur la crise.

Si ce prix minimum est accompagné, d'un contrôle des importations, d'un dispositif de gestion des invendus, et de la capacité juridique des producteurs à se concerter (exemption à l'interdiction des ententes), **il peut servir de coup d'arrêt à la dégradation de la situation des entreprises de production ; mais il ne permet pas de résorber la crise.**

**1.3.) Sur la fixation des prix minima, quels ont été les effets de la recommandation ministérielle du 13 août du respect par les distributeurs et les grossistes d'un prix correspondant aux coûts de revient agricoles pour certains produits ?**

- La FNPL et la Section Nationale Tomate ont essayé de jouer le jeu et de tenir un prix d'objectif ;
- Cette expérience a permis de renforcer la concertation professionnelle et a mis en évidence la difficulté de tenir des prix minimums du fait des importations et de l'absence de dispositif de gestion des invendus.
- Le circuit de la grande distribution a globalement joué le jeu. En revanche, notamment par les circuits du commerce de gros, il y a eu une très forte pression des origines belges ou polonaises (Rungis, St Charles...) qui continuaient à faire pression sur les prix, en particulier par des marchandises en prix après vente.
- N.B. sans la pression ministérielle il ne serait rien passé, et les tentatives éventuelles des producteurs pour convenir d'un prix d'objectif auraient été sanctionnées par les services de l'Etat.

#### **1.4.) Sur la proposition d'instauration d'un coefficient multiplicateur des prix en période de crise :**

##### **- est-il de nature à répondre aux situations de crise observées ces derniers temps ?**

C'est un élément indispensable de gestion des crises qui permet de corriger les freins à la consommation liés à des prix excessifs au détail, au regard des prix de production.

##### **- Comment en limiter les effets pervers habituellement soulignés (importations à bas prix, augmentation des prix à la consommation...)?**

L'importation à bas prix est un facteur de crise, pas un effet d'un éventuel coefficient multiplicateur ;

- Le coefficient multiplicateur devra s'appliquer, en période de crise, à toutes les origines et de ce fait encourager l'ensemble de la filière à valoriser au mieux l'ensemble de la production;

- l'effet d'un coefficient multiplicateur est de transmettre la baisse des prix de la production jusqu'à la consommation : il n'entraîne donc pas de hausse de prix mais permet au contraire aux consommateurs de bénéficier de la baisse des prix à la production.

Il permettrait en revanche de résorber un surplus conjoncturel et d'éviter que la crise ne s'installe, aux détriments des entreprises de production, mais aussi de la qualité des produits proposés aux consommateurs (produits stockés : perte de qualité et de fraîcheur).

- Afin d'éviter de bloquer la concurrence et de mettre en place un dispositif de contrôle lourd et coûteux, on peut proposer de mettre en place un **coefficient multiplicateur maximal**, différencié selon les types de distribution (grande distribution, petit commerce, restauration collective-RHF), au stade de la mise à disposition du consommateur, déclenché à partir d'un niveau de crise constaté au stade de la première mise en marché.

Cela permet de maintenir une certaine concurrence entre les distributeurs, tout en limitant les prix au détail.

### 1.5.) Sur les marges :

Les accords du 17 juin 2004 pointent l'essentiel des difficultés dans les relations avec la distribution et constituent des engagements de référence qui doivent impérativement se concrétiser.

- Ils ont contribué à une certaine modération des prix de détail et donc des marges de la plupart des enseignes. Cependant, le recours à l'importation reste important notamment dans les filiales hard discount des groupes de distribution, dans le commerce de gros et dans la restauration hors foyer/collectivités.
- Il reste à définir, pour le mettre en place, un mécanisme de cliquet, ou bien un coefficient multiplicateur maximum au stade de détail en cas de crise à la production.

- **Aucune évolution sur le fond concernant les remises, rabais et ristournes**, dont actuellement **aucune n'est légitimée par une vraie contrepartie**. (les remises quantitatives sont en effet incluses dans les prix indiqués sur les factures, les coûts de logistique sont pris en compte dans les prix franco par rapport aux prix logé-départ ; les remises de fidélité n'ont éventuellement de sens que si on est capable de garantir la fidélité des consommateurs dans « leurs » magasins.

Certaines enseignes demandent ouvertement de changer leur intitulé sans en changer la pratique. Néanmoins certaines enseignes ont amorcé un mouvement de baisse des ristournes.

Ce sujet reste donc un problème de fond - il représente 5 % du chiffre d'affaires annuel des entreprises de production légumière, soit 150 millions d'euros par an - d'autant plus difficile à résoudre que cela nécessite du courage professionnel et une volonté politique vraie du Gouvernement.

### 1.6.) D'autres pistes complémentaires peuvent-elles être envisagées ?

#### - Exemption à l'interdiction des ententes :

Face à 5 grands distributeurs et à quelques grands groupes de grossistes, il est indispensable de permettre aux producteurs de s'organiser, c'est à dire de se concerter et de coordonner leur offre. Il est illusoire de penser que la concentration de la première mise en marché, même si elle est nécessaire pour répondre à certains marchés, peut être une réponse suffisante. En revanche, la concertation commerciale au stade de la première mise en marché peut être une réponse efficace. Le grand nombre de metteurs en marché, et le caractère périssable non stockable des produits, ainsi que les échanges intra-européens, constituent des garde fou suffisants pour éviter des ententes sur les prix aux détriments des consommateurs.

Il ne s'agit pas de s'entendre sur un prix ferme, mais de partager une analyse du marché à un moment donné, et de se donner des prix d'objectif cohérents avec l'équilibre offre/demande du moment, en prenant également en compte l'offre des produits d'importation.

Il est donc nécessaire de donner une sécurité juridique à la concertation au stade de la première mise en marché.

#### - Les prix après vente (PAV)

La pratique des prix après vente, c'est-à-dire la vente sans prix, ou le départ des produits de l'exploitation sans qu'un prix n'ait été déterminé avec l'acheteur, est largement répandue dans le

commerce de gros ou d'importation ; cette pratique fragilise les mécanismes de fixation des prix au sein de la filière et aggrave les situations de tension sur les marchés. Cela permet également à certains opérateurs de s'affranchir de l'interdiction de revente à perte puisque le prix auquel ils achètent le produit qu'ils commercialisent n'est fixé (de façon résiduelle) qu'après la vente de celui-ci. De ce fait, cela permet aussi une concurrence déloyale entre opérateurs (grossistes, importateurs et centrales d'achat).

Par ailleurs, ils gênent les démarches contractuelles, les démarches de segmentation ou de différenciation par la pression que mettent des marchandises qui circulent sans prix sur les opérateurs de la filière.

Concernant les périodes d'engorgement des marchés, le PAV ne peut être considéré comme un moyen de résorber les excédents au plan national ou européen, tout au plus, cela peut être une échappatoire à titre individuel.

Ce n'est donc pas un outil de gestion ou de régulation du marché.

Enfin, cette pratique fait porter l'intégralité du risque commercial sur le producteur.

L'audit économique de la filière, réalisé par Ernst & Young en 2003/2004, décrit en partie les PAV et conclut à la nécessité de les encadrer réglementairement. Une solution par la voie interprofessionnelle est peu envisageable.

A défaut, s'il n'est pas possible d'encadrer cette pratique, il faut en envisager l'interdiction.

#### **- Les annonces de prix hors du lieu de vente**

- La promotion des produits est un facteur indispensable à la dynamisation des marchés ;
- Les annonces de prix sont possibles dans le cadre d'un accord interprofessionnel (Article 49 des Nouvelles Régulations Economiques);
- FCD a refusé, depuis le vote de la loi, d'entrer dans toute négociation d'un accord interprofessionnel ;
- L'absence d'accord interprofessionnel interdit toute annonce de prix ; c'est ce que reproche la Commission européenne qui considère dans son avis motivé adressé en octobre dernier au Gouvernement français, que l'impossibilité de faire des annonces de prix, constitue une entrave aux échanges. Ce n'est donc pas l'article 49 des NRE qui est en cause, mais l'absence d'accord interprofessionnel.

**Sous la pression, et avec l'appui des ministères de l'Agriculture et du Commerce, un accord a pu être trouvé le 24/08/04 avec FCD et validé le 25/08/04 par l'interprofession pour permettre dans certaines conditions les annonces de prix en PQR et Radio.**

**(72 heures maximum entre la fixation du prix et la parution de l'annonce ; durée maximale de 5 jours de l'opération promotionnelle)**

Il est capital pour la production française que les annonces de prix hors du lieu de vente soient encadrées pour en limiter les effets facteurs de crise sur le marché : décalage entre les prix de promotion et les prix d'équilibre du marché, demande d'alignement des enseignes concurrentes, effet d'entraînement d'une enseigne à l'autre pour faire des promotions moins chères que les concurrents.

**- Carte de producteur ;**

Objectif : veiller à la compétence professionnelle des producteurs : producteur de légumes, c'est un métier qui requiert des savoir-faire précis (techniques, économiques et commerciaux, gestion des RH) ; connaître les potentiels et calendrier de production pour organiser la mise en marché de la production.

Interdire de vendre des F&L sans cette carte de producteur ; ce dispositif pourrait être étendu à l'ensemble des acteurs de la filière pour encourager le professionnalisme nécessaire aux caractéristiques des F&L.

**- Mécanisme d'anticipation et gestion des crises ;**

Il est indispensable de donner des outils réglementaires et financiers à la profession (au stade de la première mise en marché) afin de mieux s'organiser face au commerce et pouvoir gérer collectivement la mise en marché des produits, anticiper les à-coups et gérer les crises, en particulier les débuts de crise.

**- respect de l'emballage d'origine**

La mise en concurrence des produits, sur le seul critère du prix, quelles que soient leurs origines ou leurs caractéristiques qualitatives, la francisation des produits, le mélange des origines et des marques en rayon est préjudiciable à la valorisation des produits, à la satisfaction et à l'information des consommateurs. Le non-respect de l'emballage d'origine facilite ce type de comportement.

Le respect de l'emballage d'origine est donc un élément important de la traçabilité, de la sécurité alimentaire, de la valorisation des fruits et légumes.

**- La normalisation pour gérer le marché ?**

Cela peut-être un élément conjoncturel de régulation des marchés, mais à la condition expresse que cela s'applique à toutes les origines, et qu'un mécanisme de retrait permette effectivement de retirer du marché les qualités « conjoncturellement hors normes ».

## **2. LEGUMES DE FRANCE, CONFORTER L'EMPLOI, VALORISER LA RESSOURCE HUMAINE : PLAN DE SAUVEGARDE POUR LES ENTREPRISES EMPLOYANT DE LA MAIN-D'OEUVRE**

La production légumière (spécialisée et non spécialisée) est très fortement employeur de main-d'œuvre et embauche 209 400 salariés. On estime à 49 300 le nombre de salariés d'exploitations spécialisées en cultures légumières<sup>1</sup>. Si les emplois requièrent des savoir-faire spécifiques, ils ne nécessitent pas, pour la grande majorité de qualification particulière préalable. 90 % des emplois proposés sont des emplois non qualifiés, les salariés sont formés dans les entreprises. Ainsi, le secteur légumier joue-t-il un rôle important dans la dynamique d'insertion et de qualification de publics peu qualifiés et souvent en difficulté, pour lesquels l'agriculture représente parfois la dernière chance en matière d'insertion professionnelle.

Dans les entreprises, le poste de charges liées à la main-d'œuvre (salaire horaire + charges sociales comprises) représente l'élément majeur des coûts de production des producteurs de légumes.

---

<sup>1</sup> Une exploitation est dite spécialisée en production légumière si elle réalise plus des deux tiers de sa marge brute grâce à la culture des légumes.

On peut estimer qu'il représente aujourd'hui plus de **30 à 50 %** des coûts de revient suivant le type de production.

Or, le coût lié à la main-d'œuvre agricole a fortement augmenté ces dernières années, notamment du fait :

- **de la réduction du temps de travail ;**
- **de l'augmentation du SMIC ;**
- **des problèmes liés au recrutement et à la fidélisation de la main d'œuvre, notamment saisonnière.**

Des solutions doivent aujourd'hui être trouvées pour que le coût de la main-d'œuvre agricole en France s'aligne sur ceux de ses concurrents intra, voire extra communautaires, une aide directe à la prise en charge de ces coûts de main-d'œuvre est nécessaire immédiatement et à court terme.

En effet, diverses études, comme le rapport final Ernst and Young (décembre 2003) «Audit de compétitivité des filières fruits et légumes françaises», ou le rapport de Messieurs BERGER, PORTET et FAUDRIN de décembre 2003, ou enfin le rapport MORDANT de mars 2004, montrent que les producteurs de légumes français subissent de plein fouet les distorsions de concurrence des autres producteurs européens.

Constatation de forts écarts notamment concernant :

- **la valeur des salaires minima ;**
- **les taux de cotisations sociales (charges sociales et patronales) ;**
- **la durée du travail ;**
- **les conditions d'accès à la main-d'œuvre étrangère.**

L'analyse de ces différents critères montre de graves distorsions de concurrence, qui nuisent à la compétitivité des producteurs de légumes français et qui expliquent en partie, la crise actuelle du secteur.

## 2.1) L'évolution du coût de la main-d'œuvre

### A/ Progression du coût du travail en France

**1/ Augmentation du SMIC horaire: une augmentation du taux horaire qui avoisine les 20 % depuis 2000**, pour compenser le différentiel de rémunération lié au passage aux 35 heures (« coups de pouce gouvernementaux » en 2003, 2004 et 2005)

Années de référence	Taux horaire	Augmentation // à l'année précédente
<b>2000</b>	<b>6,41</b>	
<b>2001</b>	<b>6,67</b>	<b>+ 4 %</b>
<b>2002</b>	<b>6,83</b>	<b>+2,4%</b>
<b>2003</b>	<b>7,19</b>	<b>+5,3%</b>
<b>2004</b>	<b>7,61</b>	<b>+5,8%</b>
<b>2005</b>	<b>8,22 ?</b>	<b>+8% ?</b>
<b>Total</b>		<b>≈ 28,2 % d'augmentation de 2000 à 2005</b>

→ 2 dispositifs permettant une compensation partielle de ces augmentations :

▪ **Le dispositif « travailleur occasionnel » :**

**Bénéficiaires :**

- Saisonniers (contrat à durée déterminée inférieur à 132 jours)
- Salariés en CDI dans le cadre d'un Groupement d'employeurs
- Salariés en CDI intermittent

**Avantage du dispositif :**

Exonération de 90% (saisonniers) voire 100% (CDI : Salariés intermittents et travaillant dans le cadre de groupements d'employeurs) des taux de cotisations ASA et AT (assurance-maladie, vieillesse et accident du travail) pendant 100 jours

**Ou :**

▪ **L'allègement FILLON :**

→ **Allègement FILLON progressif ou optimum :** réduction dégressive des cotisations patronales au fur et mesure que le salaire horaire s'éloigne du SMIC horaire.

- **Allègement FILLON optimum :** gel de l'allègement au-delà de 1,7 SMIC horaire jusqu'au 30 juin 2005 et au-delà de 1,6 SMIC horaire à compter du 1<sup>er</sup> juillet **2005** (pour les entreprises ouvrant droit à l'aide AUBRY II au 30 juin 2003).

**NB : Remise en cause de l'engagement de l'exonération Fillon avec un gel de l'exonération au-delà de 1,7 SMIC !!**

- **Allègement FILLON progressif :** gel de l'allègement au-delà de 1,6 SMIC horaire (pour les autres entreprises).

*NB : Remise en cause de l'engagement de l'exonération Fillon avec un gel de l'exonération au-delà de 1,7 SMIC !*

**Problème :**

- L'allègement de charges ne suffit pas à compenser les fortes revalorisations du SMIC en 2004 et en 2005 (notamment pour les entreprises qui recourent régulièrement aux heures supplémentaires)

- Les employeurs de travailleurs saisonniers déclarés en travailleurs occasionnels ne subissent aucune réduction de charges en contrepartie de l'augmentation du SMIC.

- L'allègement Fillon, comme tous les allègements précédents, n'incitent pas à mieux payer les salariés. Car plus l'employeur augmente le salaire, plus les exonérations de charges baissent. Les employeurs subissent une augmentation très forte du coût du travail au-delà d'un certain seuil. Il faut sortir de la dégressivité des aides.

**B/ Distorsions de concurrence au sein de l'Union Européenne :**

Des distorsions de concurrence entre les producteurs français et leurs principaux concurrents (Espagne, Allemagne, Italie, Pays-Bas et Pologne) peuvent être observées à 3 niveaux :

- **coût du travail : écarts entre la valeur des salaires minima et le % des taux de cotisations sociales (salariales et patronales) ;**
- **durée du travail ;**
- **conditions de recours à la main-d'œuvre étrangère.**

Le coût de la main-d'œuvre en France (coût de l'heure de travail et des charges patronales), que ce soit pour les travailleurs saisonniers ou permanents, est parmi l'un des plus élevés des pays européens producteurs de légumes

**A/ Coût du travail****1/ Détail des coûts : Main-d'œuvre permanente**

	Allemagne	Espagne	France	Italie	Pays-Bas	Pologne
Salaire brut (€/heure)	8,26	4,13 à 4,80	<b>6,67</b> (avant juillet 2003) et <b>7,19</b> après	6,35	7,48	
+ Taux de charges patronales (%)	21%	31,60%	<b>43 %</b>	35 %	18 %	
Coût horaire total (€/heure)	10 €	Entre 5,43 et 6,32 €	<b>9,54</b> (avant juillet 2003) et <b>10,28 €</b> après	8,57 €	8,82 €	1,05 €

**Sources :** CFCE et Ernst and Young dans Rapport final Ernst and Young (décembre 2003) «Audit de compétitivité des filières fruits et légumes françaises» (pour tous les pays sauf la Pologne)

*NB : le salaire brut français à 6,67 Euros a beaucoup augmenté depuis 2003 +2,4%, puis +5,3%, puis +5,8% et +8,00% en 2005, soit largement plus que nos concurrents !*

⇒ Salaire minimum :

- L'Italie et l'Allemagne n'ont pas de seuil minimal salarial (équivalent au SMIC) ; Ce sont les partenaires sociaux qui fixent, le cas échéant, un salaire minimum garanti au niveau de la branche
- Parmi les pays qui ont un salaire minimum, on constate de grandes disparités ; le salaire horaire brut français est ainsi un tiers plus élevé qu'en Espagne.

⇒ Charges patronales : La France est le pays parmi les cinq pays qui a le taux de charges patronales le plus élevé (43 %) pour la main-d'œuvre permanente.

**2/ Détail des coûts : Main-d'œuvre saisonnière**

	Allemagne	Espagne	France	Italie	Pays-Bas	Pologne
Salaire brut saisonnier agricole non-qualifié (€/heure)	5,4	4,6	<b>6,67</b>	4,97	7	
Taux de charges patronales <sup>1</sup> (%)	0,02%	18,16%	<b>13,01 %</b>	35,3 %	2,28 %	
Coût horaire total pour un saisonnier <sup>2</sup> (€/heure)	6,15	6,05	<b>8,52</b>	8,57	8,59	0,7 € (pour les travailleurs d'origine ukrainienne ou biélorusse)

**Sources :** Enquête GEOPA avec le soutien de l'U.E- juin 2002 dans Rapport final Ernst and Young (décembre 2003) «Audit de compétitivité des filières fruits et légumes françaises » (pour tous les pays sauf la Pologne)

*NB : Pour le SMIC brut français même remarque que supra.*

⇒ Là encore, le salaire horaire brut français est parmi l'un des plus élevés.

⇒ Certains pays sont exonérés presque totalement des charges patronales ; cas de l'Allemagne où les emplois de courte durée (moins de 50 jours) sont exonérés de cotisations sociales

**B/ Durée du travail :**

	Allemagne	Espagne	France	Italie	Pays-Bas	Pologne
Durée du travail légale en agriculture (en hres/semaine)	40	39	<b>35</b>	39	38	40

**Sources :** Enquête GEOPA avec le soutien de l'U.E- juin 2002 dans Rapport final Ernst and Young (décembre 2003) «Audit de compétitivité des filières fruits et légumes françaises »

⇒ La France est le pays qui a la durée légale du travail la moins élevée ; D'où, un renchérissement du coût du travail dès la 36<sup>ème</sup> heure en cas d'accomplissement d'heures supplémentaires (+ 25 %)

**C/ Conditions d'accès à la main-d'œuvre étrangère :**

Les producteurs de légumes requièrent une main-d'œuvre saisonnière importante.

Or, il devient de plus en plus difficile d'attirer et de fidéliser ce type de main-d'œuvre.

Pour faire face à la pénurie de main-d'œuvre dans ce secteur, il est nécessaire, en plus des actions de communication menées pour faire connaître les métiers de l'agriculture, de faciliter les conditions d'accès à l'emploi des saisonniers étrangers.

Or, aujourd'hui, on observe des distorsions de concurrence à deux niveaux :

<sup>1</sup> En fonction du régime applicable aux saisonniers

<sup>2</sup> Le coût horaire total inclut le salaire brut + les charges patronales mais aussi les taxes et les coûts indirects (congés payés, repos et autres avantages)

- **Une réglementation différenciée sur les conditions d'accès à l'emploi des saisonniers étrangers :**

	Allemagne	Espagne	France	Italie	Pays-Bas
Population active agricole	1 341 000	1 002 400	<b>1 155 000</b>	1 345 200	290 000
Dont M.O étrangère	243 000	70 000	<b>10 403</b>	60 000	5 500
% de la M.O étrangère sur la Population active agricole	22,1	7,5	<b>0,9</b>	4,5	1,9

**Sources :** CFCE pour les pays de l'Union Européenne hormis la France et Recensement agricole (RA 2000) pour la France

**Nota :** Ces chiffres reprennent les données officielles ; Ils n'incluent donc pas le travail immigré clandestin

- ⇒ Dans les faits, l'immigration saisonnière allemande est largement admise.  
La main-d'œuvre saisonnière immigrée constitue la quasi-totalité des saisonniers agricoles en Allemagne (90 % en 2002)
- ⇒ Aux Pays-Bas, des facilités d'accès à l'emploi sont accordées notamment aux travailleurs polonais et ex-yougoslaves.

- **Une législation différente sur les conditions de rémunération de la main-d'œuvre saisonnière :**

- Conditions d'exonération des charges plus importantes dans certains pays en faveur des saisonniers agricoles;

Exemple : En Allemagne, exonération totale des charges sociales patronales et salariales pour les contrats d'une durée inférieure ou égale à 2 mois. Ainsi, plus de 200 000 polonais viennent travailler chaque année, payés entre 5,50 € et 6 €/heure (variable d'un Land à l'autre), et sans durée minimum ou maximum de travail/semaine.

## 2.2.) Revendications

**Dans le contexte de très forte crise du secteur légumier, les revendications portées par la FNPL sont de plusieurs ordres :**

- **Des mesures à très court terme doivent permettre aux producteurs de mettre en place une nouvelle campagne de production.**
  - Des mesures à moyen terme permettront au secteur légumier de retrouver de la compétitivité ;
  - Des mesures à plus long terme
- ✓ ***Des demandes de très court terme***
  - Prise en charge sur l'année 2004 d'une partie des charges à hauteur de 4 €/h.
  - ✓ **Demande à moyen terme**

## **1<sup>er</sup> AXE : FAVORISER L'EMPLOI PERMANENT ET DIMINUER LE COÛT LIE AUX SALARIES EN CDI :**

*Une aide financière à l'entreprise pour l'emploi de personnel permanent est jugée nécessaire :*

### **A titre d'aide au recrutement**

- ↪ *Pour favoriser les recrutements en CDI par rapport au CDD ;*
- ↪ *Lutter contre les destructions d'emploi ;*
- ↪ *Pour fidéliser le personnel en place ;*
- ↪ *Pour faire face au déficit démographique programmé de la population active.*

### **A titre d'aide aux rémunérations supérieures au SMIC**

- ↪ *Pour une meilleure attractivité des métiers ;*
- ↪ *Pour relancer les politiques salariales et conventionnelles face à l'écrasement des grilles de salaire par l'augmentation du SMIC horaire ;*
- ↪ *Pour aider nos entreprises à pratiquer des rémunérations supérieures au SMIC dans un contexte :*
  - *Et de concurrence externe : elles sont concurrencées par les pays extérieurs à l'Union Européenne et par les pays nouvellement intégrés à l'Union Européenne ;*
  - *De concurrence interne : elles ne sont pas plus attractives que les autres entreprises situées en milieu rural et qui n'ont pas les contraintes horaires et de saisonnalité.*

### **A titre d'aide sur le coût horaire**

- ↪ *Pour faire face à l'augmentation du SMIC horaire de +30% en 5 ans (2000 à 2005) ;*
- ↪ *Pour des coûts horaires maîtrisés au niveau de l'entreprise ;*
- ↪ *Pour des aides à l'emploi qui n'encouragent pas à l'emploi précaire ;*
- ↪ *Pour des aides à l'emploi non dégressives avec l'évolution de la rémunération, c'est-à-dire qui n'encouragent pas les bas salaires, rémunérations incompatibles avec l'emploi permanent ;*
- ↪ *Pour assurer la pérennité des emplois, de nos entreprises, et de l'économie ;*
- ↪ *Pour favoriser le remboursement de la dette publique.*

1. Exonération à 100 % des cotisations (assurance-maladie, vieillesse et accident du travail) à l'identique du statut des travailleurs occasionnels ;

Pour les salariés en Contrat à Durée Indéterminée intermittent : prise en charge par l'Assurance-chômage des périodes d'inactivité ;

*Favorise le CDI*

- 3- Mise en place d'une aide à l'emploi permanent en milieu rural

- 4- Amélioration du dispositif 35 heures :

- Majoration des heures supplémentaires, à partir de la 36<sup>ème</sup> heure ramenée à 10 % ;
- et ramener les seuils de déclenchement des heures supplémentaires à ceux qui étaient en vigueur avant l'application des 35 heures.

## 2<sup>ème</sup> AXE : AJUSTEMENT DU COUT DE LA MAIN-D'ŒUVRE SAISONNIERE SUR NOS CONCURRENTS EUROPEENS

*En exploitation agricole, si les CDD sont incontournables car liés à la saisonnalité de l'activité, l'embauche en CDD est aussi un réel levier d'insertion sociale. De plus, elle permet l'accès au CDI. Une embauche en CDI est le plus souvent précédée d'un CDD*

- 1- **Extension du dispositif occasionnel** : Augmentation du nombre de jours ouvrant droit à l'exonération en passant de 100 jours travaillés à 150 jours travaillés pour une durée maximale de contrat de huit mois ;
- 2- Pour les étudiants (*ou débutant inférieur à 6 mois et/ou sans formation agricole*), exonération des charges patronales et salariales comme pour les apprentis, pour retrouver un équilibre par rapport au coût de main-d'œuvre étudiante dans d'autres pays de la Communauté Européenne.
  - *Avec maintien du SMIC net : baisse du coût horaire de l'entreprise de 8,83€/h à 5,90€/h, soit une baisse de 33,18 %/h.*
- 3- Exonération de la cotisation solidarité (0,3 %) sur les saisonniers ;  
*Disposition ingérable pour les saisonniers.*  
*Le travail un jour férié par an est la contrepartie à cette cotisation de +0,3% sur tous les salaires CDI comme CDD. Cependant, comment gérer cette contrepartie pour les saisonniers qui ne sont pas présents toute l'année ?*  
*Quel jour férié leur demander de travailler en plus ?*  
*Et, est-ce un jour de travail en plus, ou moins d'un jour ?*

## 3<sup>ème</sup> AXE : AMORTIR LES DISTORSIONS DE CONCURRENCE INTRACOMMUNAUTAIRE EN ACTIVANT LE FOND FSE

**Mise en œuvre d'une Politique Agricole Commune « Spécialisée » pour reverser des montants compensatoires « Sociaux » aux entreprises de main-d'œuvre suite à l'ouverture de l'Union Européenne aux dix nouveaux entrants.**

## 4<sup>ème</sup> AXE : FACILITER LE RECRUTEMENT EN EXPLOITATION AGRICOLE FACE A LA PENURIE DE CANDIDATS

- ✓ **Assouplir les conditions d'accès à l'emploi des salariés saisonniers étrangers** :  
Libre circulation des personnes originaires des dix nouveaux Etats membres pour des postes de saisonniers agricoles comme c'est le cas au Royaume-Uni, Allemagne, Autriche, Irlande, Pays-Bas et Belgique.
- ✓ **Mettre en place un plan de communication pour promouvoir les métiers de la production légumière auprès du grand public, ANPE, Education Nationale**
- ✓ *Demande à plus long terme*

Les mesures d'allègement de charges devraient être relayées par la mise en place d'une TVA dite "sociale" ou "de compétitivité" à laquelle les producteurs de légumes souscrivent pleinement.

Avec une réduction du coût horaire des salariés en France, les entreprises légumières française redeviendraient compétitives et s'inscriraient dans une réelle dynamique de développement. Cela permettrait de nouvelles embauches en CDI dans les entreprises légumières, et des emplois créés en milieu rural.

### **3. REGLER L'URGENCE, PREPARER L'AVENIR**

#### **3.1.) Constat général**

- **Des crises successives** depuis l'automne 2003 (salade, endive, chou-fleur, carotte, poireau, tomate, concombre, melon...) et des risques pour les campagnes à venir (légumes d'automne et d'hiver, ail, oignon,...).
- **Des crises annoncées** mais une absence totale d'anticipation de la part du Gouvernement tant dans la résorption des distorsions de concurrence que de la mise en place d'outils de dynamisation de la filière ou de gestion des marchés.
- **Une perte de chiffre d'affaires de 25 à 30 % en 2004/2003.**
- **Toutes les régions, toutes les productions, tous les producteurs sont concernés.**

#### **3.2.) En urgence, des mesures à prendre en faveur des entreprises**

(objectif redonner de la trésorerie aux entreprises)

- Annuité blanche (report en fin de tableau de l'annuité 2004, avec prise en charge du coût financier) ;
- Compensation du différentiel de coût de la main-d'œuvre, lié à la législation nationale – 4 euros par heure - (prise en charge des cotisations patronales dues pour 2004) ;
- Remboursement des remises, rabais et ristournes, prélevés illégalement par la grande distribution et du commerce de gros., soit plus du double des budgets annuels des organismes interprofessionnels de la filière (Oniflor, Interfel, Ctifl) ;
- Détaxation de l'énergie, fuel et gaz, (cf. marins pêcheurs et industrie sidérurgique) ;
- Mise en place de prêts de campagne à taux zéro.

#### **3.3.) De façon structurelle, mettre en place un plan stratégique légumes**

(en réponse aux enjeux pointés par l'audit de la filière et à la lumière des enseignements des crises des marchés 2003/2004)

- Mettre en place de façon opérationnelle une vraie épargne de précaution défiscalisée à hauteur de 10 % du chiffre d'affaires ;
- Compenser le différentiel de coût de main-d'œuvre avec celui des Etats concurrents ;
- Détaxation de l'énergie (fuel et gaz) ;
- Mettre en place (dès 2004) des dispositifs d'anticipation et de gestion des crises ;
- Tous les moyens et outils structurels publics, nationaux et communautaires (largement sous-utilisés) doivent être mobilisés dans le cadre d'un plan de développement et d'adaptation des entreprises légumières, en particulier ceux de l'OCM, des fonds structurels européen (PDRN) et des Contrats de Plan Etat Région.

**Plus généralement et de façon stratégique pour la France**, c'est un véritable plan d'accessibilité des fruits et des légumes pour des objectifs politiques de Santé publique, d'Emplois et de Territoires qui est nécessaire.

**En particulier, l'Oniflor devrait pouvoir être doté d'un fonds de 50 000 000 euros, pour accompagner les projets professionnels de filière et d'entreprise, développés dans le cadre de ce plan.**

## CONCLUSION

### **Légumes de France : Responsabilité et Crédibilité imposent au Gouvernement d'agir !**

- **Au Premier ministre**, sous l'autorité du Président de la République, pour rendre les arbitrages nécessaires, en cohérence avec la politique générale du Gouvernement : réduction de la fracture sociale et plein emploi, plan de cohésion sociale, Plan National de Nutrition Santé, lutte contre le cancer et l'obésité,...
- **Au Ministre de l'Economie et des Finances** de débloquer les crédits nécessaires aux mesures d'urgence en faveur des entreprises de production légumière, de prendre les mesures financières et fiscales permettant d'alléger les charges des entreprises, de faire appliquer le droit de la concurrence pour rééquilibrer les relations production/commerce et supprimer effectivement les ristournes qui sont toutes sans contreparties dans notre secteur.
- **Au Ministre du Travail, de l'Emploi et de la Cohésion sociale** de conforter l'emploi et l'insertion en zone rurale et périurbaine et de compenser les distorsions de concurrence subies par nos entreprises, et de conforter notre capacité à employer des personnels à faible qualification professionnelle ou en difficulté sociale.
- **Au Ministre de la Santé** de prendre en compte les enjeux de santé publique des productions légumières françaises.
- **Au Ministre de l'Agriculture** de définir une vraie politique d'adaptation et de développement des entreprises légumières françaises et d'obtenir du Gouvernement les moyens nécessaires pour mener cette politique.

## ANNEXES

- SYNTHÈSE DES ACTIVITÉS DE LA FNPL 2003/2004
  
- COMMUNIQUÉS ET COURRIERS DE LA FNPL 2003/2004-

## SYNTHESE DES ACTIVITES DE LA FNPL 2003/2004

### 1. Les projets de la FNPL

Il s'agit des projets de fonds, construits dans la durée, au profit du développement des entreprises, ainsi que de l'image de notre secteur :

- **Légumes Infos** : pour l'information et la cohésion de tous les producteurs de légumes.  
[Jean-Paul Douillard – Jacques Rouchaussé]
- **Jeunes Maraîchers** : Séminaire au Maroc, constitution d'un réseau « jeunes » ;  
[Alain Cottebrune]  
Séminaire au Maroc en 2004 « Comment les producteurs français de légumes peuvent-ils s'adapter à l'ouverture des marchés qui se profile ?, dans l'est de la France en 2005.  
Formation des jeunes maraîchers, mais aussi, tissage d'un réseau entre les jeunes maraîchers français, futurs responsables professionnels.
- **RELIE** : développement du réseau, reconnaissance de la FNPL sur les thèmes liés à l'emploi et l'insertion, lutte contre les exclusions par l'emploi.  
[Claude Ségalen]
- **Ressources Humaines** : CQP, Equal, centre de formation, image des métiers.  
[Alain Cottebrune, Rolland Racine, Claude Trémelat, ...]  
Finalité de cet axe : répondre à la problématique du recrutement et de la fidélisation des salariés dans les entreprises.
  - « Accompagner les chefs d'entreprises dans la **gestion des ressources humaines** ».
  - Projet EQUAL. Après les questions techniques, la gestion de l'entreprise, la GRH devient un des facteurs clefs de la rentabilité des entreprises. Les charges de main-d'œuvre constituant entre 30 et 60 % des charges de l'entreprise. Expérimentation d'un dispositif de formation.  
[Rolland Racine]
  - Proposer des **parcours professionnels pour les salariés**.
    1. **Ouvrier**. Valoriser le métier d'ouvrier et reconnaître leurs acquis professionnels. Mise en place de certificats de qualification professionnelle. [Alain Cottebrune]
    2. **Salariés en responsabilité dans les entreprises**. Remettre en place les formations de responsable et de second d'exploitation serriste dans le sud-est en lien avec l'ENSAM de Montpellier. [Rolland Racine]
    3. Développer des liens avec des centres de formation : lycée de Lomme (Lille), St-Ilan (Bretagne). [Hervé Conan]
  - **Image des métiers**  
Communiquer sur les métiers pour faire savoir qu'il y a des emplois potentiels. Projet EQUAL avec la MSA. Présentation des affiches sur les métiers qui sont disponibles sur demande. Lien fait avec les ANPE + Etudes en cours sur la valorisation des métiers.
- **Maraîchers de Tradition** : concrétisation du projet, développement du réseau, organisation économique des circuits courts de proximité (Marne, Sarthe, Ile de France, Haute-Garonne,...).  
[Jacques Rouchaussé]
- **L'appui aux projets en région** : Vaucluse, Manche, Bouches-du-Rhône, Hérault.

- **Les Légumes dans la Ville** : mise en place d'un concept et d'actions de communication vers le grand public et de lobbying vers les médias, élus et citoyens.  
[Jacques Rouchaussé]
- **Club Partenaires** : développement d'un « partenariat-métier » avec les agro-fournisseurs.  
[Jean-Claude Le Gall]

## **2. Les actions de défense professionnelle**

Il s'agit d'actions, répétées ou ponctuelles, souvent liées à la conjoncture, sur des sujets qui ont des conséquences fortes sur les entreprises de production :

- **Réforme et application de l'OCM ; réforme de la PAC.**  
[Denis Onfroy, Thierry Merret]  
OCM : réforme et simplification du 2200/96 (insister sur un dispositif de gestion des crises), application du 1432/2003 (reconnaissance des OP : intégrer producteurs de ceinture verte et les producteurs isolés). Sécuriser juridiquement les programmes opérationnels. Harmoniser et simplifier les contrôles,....  
PAC :  
- gommer les distorsions de concurrence instituées à cause de la régionalisation, via prise en charge des cultures non aidées par le biais d'une prime à l'hectare ;  
- mettre en place un dispositif de gestion des crises financé par le 1 % de la modulation.
- **Gestion de la mise en marché, sections nationales, groupe salade** : renforcement de la cohésion professionnelle.  
[Pierre Diot, Jean-Paul Douillard]  
Suivi et gestion de la mise en marché de la salade pendant la période estivale (avril à novembre).
- **Relations distribution/commerce** : actions du FAIR, prise en compte d'une spécificité fruits et légumes dans les accords Sarkozy (suppression des RRR), Commission Canivet et coefficient multiplicateur, application de l'article 40 des NRE et avis motivé de la Commission européenne, lobbying politique et médiatique.  
[Angélique Delahaye, Jean Sales]
- **Main-d'œuvre et charges.**  
[Philippe Daré, Jean-Roger Garnier]  
- Sur initiative des producteurs bretons, élaboration des propositions de la FNPL. Un document FNPL a été remis au ministère. Il porte des propositions tant sur l'emploi permanent que saisonnier.  
- Deux rencontres ont eu lieu avec le ministère à ce sujet (3 septembre, 1<sup>er</sup> octobre). Des possibilités d'avancée essentiellement sur les emplois non permanents qui porteraient sur la prochaine campagne.
- **Crise et mobilisation professionnelle.**  
[Jacques Rouchaussé, Jean-Paul Douillard]
- **Mesures d'urgence.**  
[Jacques Rouchaussé, Jean-Paul Douillard]
- **Problèmes phytosanitaires.**  
[Christian Durlin, Pierre Diot, Gérard Roche]  
Mélanges de produits, homologation, lourdeur de la procédure, blocage par l'UIPP, virus, dédommagement par l'Etat, déclaration des producteurs, art. 9 loi rurale.

- **Serre (circulaire) et énergie (CRE, GDF).**  
[Philippe Daré, Jean-François Vinet]  
Suivi des modifications de la circulaire serre, propositions, adaptation, budget.  
Ouverture du marché du gaz : mettre en place une charte des fournisseurs, faire valoir les intérêts des producteurs (durée minimale de contrat, modalités de changement,...).  
Tarification du gaz et son évaluation tous les six mois pour les tarifs administrés, lissage trimestriel, pérennisation des tarifs actuels.
- **Traçabilité (guide CTIFL) .**  
[Jean-Paul Douillard]
  - Participation à l'élaboration du guide traçabilité, notamment sur le chapitre production.
  - Veiller à limiter les exigences du guide par rapport aux demandes réglementaires européennes (règlement européen 178/2002).
- **Audit de la filière.**  
[Angélique Delahaye]
- **Segmentation stratégique, promotion générique :** pour le développement des stratégies de filières.  
[Jacques Rouchaussé]