

ANALYSE

LES PRIX DE LA COURGETTE

Des lois du marché à l'entreprise citoyenne



Les acheteurs cherchent le prix minimum et les vendeurs ont pour objectif de réaliser le profit le plus élevé. Cette « loi du marché » est-elle une fatalité ? Des collectifs citoyens travaillent concrètement à fonctionner selon d'autres standards plus respectueux des personnes et de la planète. Cette analyse raconte l'histoire de l'un d'entre eux. Une action concrète et réfléchie qui trace d'autres références économiques.

Mots clés liés à cette analyse : marchés, formation des prix, consommation responsable

INTRODUCTION

L'été 2017 était une saison bénie pour la production maraîchère et spécialement pour les courgettes. Pluies et soleil avaient coordonné leurs efforts pour offrir une récolte extraordinaire.

Par un beau soir d'été, avait lieu la réunion mensuelle d'un groupement d'achat commun (GAC) à Malmedy. Le groupe, composé d'une vingtaine de familles, était confronté à une demande croissante de nouvelles personnes souhaitant les rejoindre et ils m'avaient demandé de les aider à trouver une solution pour conserver le côté convivial auquel ils étaient attachés et la volonté d'ouverture qui leur tenait tout autant à cœur. Jusqu'où était-il possible d'élargir le groupe ? Était-ce préférable d'aider à la mise en place d'un second ? Et puis, au fond, qu'est ce qui nous rassemble ? Quel est le sens de notre initiative si on la replace dans le contexte socio-économique de la région ?

Qu'est ce qu'un GAC ?

Un groupement d'achat commun (GAC) ou un groupement d'achat solidaire (GAS) est un groupe de citoyens qui s'organise pour regrouper des commandes, principalement alimentaires et les adresser à des producteurs locaux. L'objectif est double : élaborer un prix juste pour le producteur et supprimer des intermédiaires pour que ce prix permette au citoyen de consommer des produits de qualité.

Ainsi, au départ d'une simple question, fruit de l'intérêt que suscitait le GAC, un débat de fond s'est progressivement structuré : outre le plaisir de se retrouver régulièrement pour répartir les achats de chacun ; quel est le sens et le fondement de la démarche ? La réponse émerge assez rapidement. La motivation est double. D'une part, il s'agit de soutenir les petits producteurs de la région en achetant leur production et d'autre part, le regroupement des achats permet de négocier un meilleur prix tout en ayant accès à des produits de qualité. Le raisonnement semble solide et peu contestable, mais il ne nous dit

pas comment être le plus efficace pour répondre à la demande croissante de nouveaux « mangeurs » intéressés par le dispositif. Puisque la volonté est de développer le projet en partenariat avec les producteurs et transformateurs de la région, une rencontre avec eux pour partager nos questions serait probablement intéressante.

Mangeurs ?

Inspiré par la littérature qui caractérise le mouvement des « villes et villages en transition », nous préférons le terme de « mangeur » à celui de consommateur, car il met en évidence le fait que notre alimentation n'est pas qu'une palette de produits exploitée par les professionnels du marketing. En achetant notre nourriture, nous répondons à un besoin fondamental pour la vie : celui de manger. Le « mangeur » ne peut être réduit à un simple « consommateur » dont le seul rôle est d'injecter de l'argent dans des circuits économiques formatés pour maximaliser les profits des investisseurs.

FACE À LA GRANDE DISTRIBUTION

Quelques semaines plus tard, nous nous retrouvons donc autour d'une grande table garnie de délicieuses boissons et de bonnes petites choses à grignoter. Maraîchers, fromagers, fruiticulteurs, éleveurs et autres paysans participent à l'échange. Le but n'est pas ici de relater le contenu de l'ensemble des sujets abordés, nous ne retiendrons que les éléments utiles à la suite de notre réflexion. D'entrée de jeu, une question centrale est posée : « *Dans quelle mesure, les commandes régulières du GAC représentent-elles des montants significatifs dans le chiffre d'affaire des producteurs ?* » Les réponses des producteurs et des transformateurs présents vont dans le même sens. Hormis pour les très petits opérateurs qui, par exemple démarrent leur activité, à quelques nuances près, d'un point de vue strictement économique, les montants en jeu ne sont pas, ou peu, significatifs.

Alors, tout à coup, l'atmosphère toute empreinte d'enthousiasme, de bienveillance et de chaleur humaine, se rafraîchit subitement. « *Ben alors, à quoi bon consacrer une part de notre temps libre à regrouper nos commandes et à nous répartir les produits ? Si cela ne vous intéresse pas, autant se faciliter la vie et aller simplement faire ses courses au grand magasin. Comme le font la plupart des gens...* » avance un membre du GAC. De vifs échanges s'ensuivent. Des nuances sont apportées et surtout, un commun dénominateur est mis en évidence : si demain les producteurs et les transformateurs n'ont plus d'autre

choix que de fournir la grande distribution, le risque est tout simplement la disparition progressive des petites unités de production. Là-dessus, tout le monde est d'accord.

Le but n'est pas ici de développer un plaidoyer contre la grande distribution. Il s'agit simplement d'en comprendre le mécanisme et d'identifier les effets à long terme de la généralisation d'un tel dispositif pour l'ensemble des filières alimentaires. Le principe des réseaux de grandes enseignes est assez simple : multiplier les points de vente, standardiser les produits, centraliser les achats et les circuits de distribution afin de réaliser des économies d'échelle. Les grands magasins tâchent de réduire leurs coûts au maximum pour dégager des marges de nature à satisfaire leurs actionnaires. On connaît les pressions sur les frais de personnel et les conséquences souvent dramatiques pour l'emploi tant en quantité qu'en qualité. On connaît aussi la lutte autour des prix : du « low cost » aux marques surévaluées à coup de vastes campagnes de marketing.

La multiplication des grandes surfaces a d'abord provoqué la disparition des petites épiceries dans les villages et dans les quartiers. Ensuite, ces grandes enseignes se sont redéployées de façon décentralisée. On pourrait croire à une sorte de retour à la case départ, à la différence près que le quasi totalité des achats passe par la centrale d'achat avec les conséquences que l'on sait sur les petites filières indépendantes de production.

Depuis quelques années, la volonté de développer des circuits économiques courts s'affirme : des points de vente à la ferme en passant par les marchés ou les filières de distribution alternatifs comme les GAC, les magasins coopératifs, les systèmes d'abonnement ou de paniers alimentaires. Les mangeurs cherchent des produits plus authentiques et plus savoureux et les producteurs souhaitent diversifier leurs circuits de distribution afin de diminuer leur dépendance par rapport aux centrales d'achat qui, si elles sont trop prédominantes, les maintient en position de faiblesse. En outre, la diminution des intermédiaires permet aussi plus de souplesse pour le calcul des marges bénéficiaires des producteurs.

COMMENT SE FIXENT LES PRIX ?

Au fond, toutes ces questions reviennent à se demander comment le prix des choses se fixent et qui gagne le plus d'argent au sein de la filière de production. *« Ce n'est pas compliqué, le prix se fixe par le marché en fonction de l'offre et de la demande. Quand la chose est rare, elle est chère et quand elle est en abondance par rapport à la demande, son prix baisse. L'été dernier, par exemple, chaleur, soleil et bonnes pluies d'été ont permis de produire des courgettes magnifiques »* avance quelqu'un.

Mais parfois, quand la nature est généreuse, ce n'est pas toujours une bonne chose pour le cultivateur. En y réfléchissant de plus près, ce n'est pas seulement la courgette que l'on achète, c'est le temps de travail nécessaire pour la semer, la récolter, la transporter et la vendre. La terre donne, le producteur exploite.

« Et si la vente de mes délicieuses courgettes ne me rapporte rien tant il y en a sur les marchés et dans les jardins ? Je les laisserai pourrir sur-le-champ... Et l'an prochain, je planterai autre chose si je veux gagner ma vie... » se désole un agriculteur. Et nous les mangeurs, nous ne trouverons plus ces bons légumes quelle que soit la générosité de la nature... Dans quelle mesure les mangeurs accepteraient-ils de payer un peu plus pour que le cultivateur ait un revenu décent... même quand la saison est bonne ?

Autour de la table, les questions fusent de toute part : si chacun ne voit que son intérêt personnel, il n'est pas possible d'avancer. Quand les mangeurs veulent un maximum de quantité et de qualité pour un prix minimum et quand les producteurs cherchent avant tout à maximaliser leur profit on nourrit une logique d'exploitation maximale des personnes et des ressources. *« Pour dépasser cela, il faut se faire confiance et se respecter. Il faut dire les choses simplement, poser des questions et chercher ensemble des réponses réalistes et respectueuses de chacun. »* résume une personne assise à la table.

CONCLUSION

Et si on créait ensemble une entreprise qui se chargerait de vendre nos produits en réfléchissant ensemble à nos prix et en partageant les risques et les profits ? Avec transparence et bienveillance ? L'idée émerge en fin de soirée mais enthousiasme la majorité des personnes autour de la table. Ainsi, naissaient les bases d'une coopérative maraîchère dans la région de Malmedy...

Eric Dewaele

Décembre 2018

Si vous le souhaitez, vous pouvez nous contacter pour organiser avec votre groupe ou organisation une animation autour d'une ou plusieurs de ces analyses.

Cette analyse s'intègre dans une des 3 thématiques traitées par le Réseau Financité, à savoir :

Finance et société : *Cette thématique s'intéresse à la finance comme moyen pour atteindre des objectifs d'intérêt général plutôt que la satisfaction d'intérêts particuliers et notamment rencontrer ainsi les défis sociaux et environnementaux de l'heure.*

Finance et individu : *Cette thématique analyse la manière dont la finance peut atteindre l'objectif d'assurer à chacun, par l'intermédiaire de prestataires « classiques », l'accès et l'utilisation de services et produits financiers adaptés à ses besoins pour mener une vie sociale normale dans la société à laquelle il appartient.*

Finance et proximité : *Cette thématique se penche sur la finance comme moyen de favoriser la création de réseaux d'échanges locaux, de resserrer les liens entre producteurs et consommateurs et de soutenir financièrement les initiatives au niveau local.*

Depuis 1987, des associations, des citoyens et des acteurs sociaux se rassemblent au sein du Réseau Financité pour développer et promouvoir la finance responsable et solidaire.

Le Réseau Financité est reconnu par la Communauté française pour son travail d'éducation permanente.