

En conclusion de ce dossier, nous reprendrons ici deux principaux éléments qui nous semblent marqueurs de la production fermière caprine de Poitou-Charentes. Nous distinguerons ce que signifie "l'esprit fermier" pour ces producteurs et nous analyserons ensuite quelques trajectoires types des systèmes de production fermiers pour montrer certaines similitudes.

- **L'esprit fermier ou comment s'affirmer producteur fermier au pays de la coopération**

C'est quoi l'esprit fermier ? Qui sont ces producteurs qui font du fromage à la ferme au lieu de livrer leur lait à une entreprise industrielle ? Quel est leur moteur ? Leurs motivations ? Leurs valeurs personnelles ?

S'affirmer producteur fermier, c'est déjà afficher sa différence et un esprit d'indépendance. Développer une activité fromagère fermière en Poitou-Charentes, terre d'industrie laitière, relève d'une personnalité forte. Si le modèle de la coopération prône le sens collectif pour défendre et développer un mode de production agricole, le système fermier incite, en premier lieu, à un développement des capacités individuelles et de l'autonomie. Inversement, les producteurs laitiers intégrés dans une chaîne agroalimentaire longue sont bien moins concernés des problématiques de marché, de distribution et de consommation.

Le choix de la production fermière est une ouverture sur la société via les relations aux consommateurs et aux distributeurs. Par ces relations directes, les fermiers sont en première ligne pour ressentir l'évolution des demandes sociétales. Leurs relations privilégiées leur permettent de juger des demandes de la transparence et de la traçabilité des modes de production. Raison pour laquelle la vente directe redevient toujours plus forte après chaque crise alimentaire.

Une majorité des producteurs fermiers enquêtés se sont développés à la fin des années 1970 et au début des années 1980. A cette période, la production fermière régionale n'a pas encore "le vent en poupe" et les acteurs de la recherche développement se préoccupent principalement de la spécialisation des systèmes laitiers et de l'amélioration de leurs performances techniques et économiques. L'industrie laitière permet aux éleveurs de développer leur élevage caprin en limitant notamment la contrainte de travail de transformation et plus encore, de commercialisation. Ces jeunes producteurs fermiers sont, en premier lieu, habités par la volonté de faire différemment et de développer une activité comprenant la transformation fromagère à la ferme et la commercialisation.

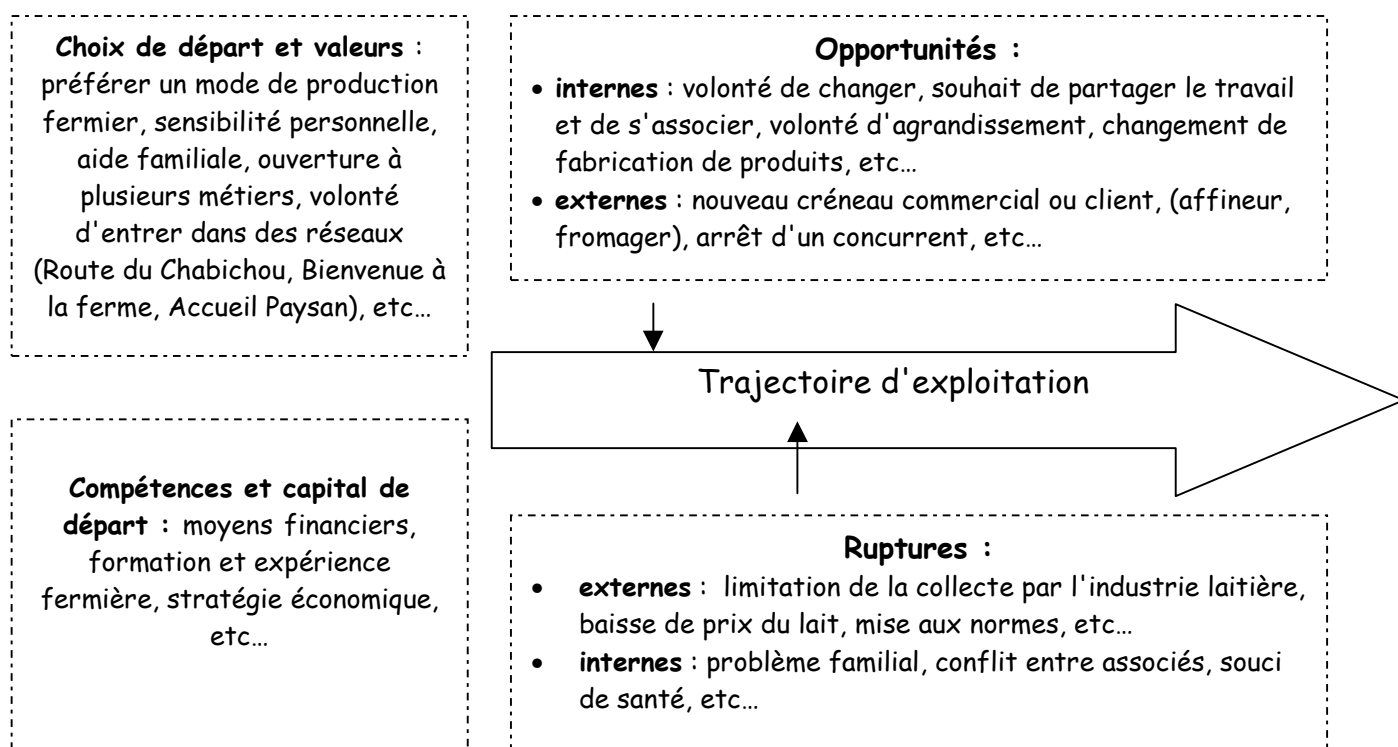
Autrefois, les paysans avaient tous à commercialiser leurs productions, notamment sur les marchés. Avec le temps, cette compétence s'est beaucoup perdue. Au début des années 1980, les agents de développement agricole et les banques ne sont pas encore facilement ouverts aux problématiques des fermiers. Leurs difficultés à s'installer et à se développer sont donc doublement compliquées dans un environnement peu favorable. Leur opiniâtreté est alors nécessaire pour réussir. A cette époque, les réseaux de producteurs comme ceux de la Route du Chabichou, de Bienvenue à la Ferme ou d'Accueil Paysan ne sont pas encore constitués. Plus tard, ils contribueront à les structurer pour faire connaître leurs produits, gagner une notoriété collective et une reconnaissance de savoir-faire traditionnels. Aujourd'hui, ils bénéficient d'une reconnaissance partagée et sont même considérés comme des ambassadeurs des produits de qualité, de tradition et de terroir.

- **Les trajectoires des producteurs fermiers : « entre choix personnels et hasards de vie »**

Quelles ont été les trajectoires des producteurs fermiers pour en arriver à leur fonctionnement actuel ? Quelles ruptures et quelles opportunités les ont fait cheminer jusqu'aux systèmes actuels ? Comment ont-ils évolué dans le temps ? Voilà plusieurs questions auxquelles nous tenterons d'apporter quelques éléments de réponse dans ce paragraphe.

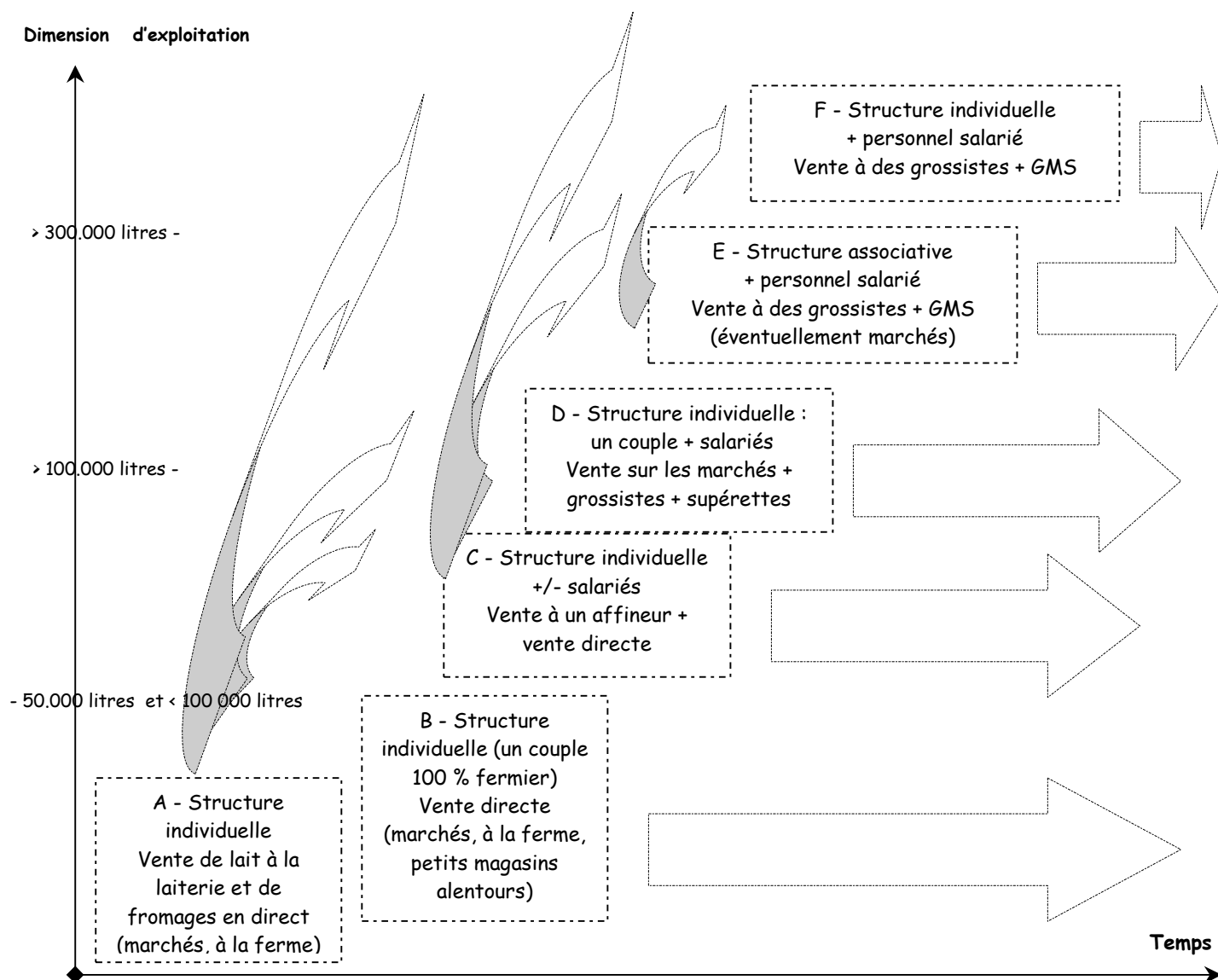
Si les valeurs personnelles sont essentielles pour l'intérêt manifesté lors d'une installation fermière, les opportunités et les ruptures qui se présentent ensuite au producteur sont autant de paramètres d'évolution de la production fermière. La figure ci-dessous illustre cette idée.

Figure : Evolution des trajectoires des exploitations fermières en fonction de paramètres



Ces évolutions de trajectoires professionnelles mais également personnelles, révèlent à la fois des stratégies, des volontés et des personnalités différentes de producteurs fermiers. Ce sont également des opportunités et des ruptures distinctes offertes à chacun dans sa propre exploitation. L'opportunité d'une rencontre d'un affineur local ou d'un fromager par exemple peut modifier la trajectoire de l'exploitation. De même, le souhait de se libérer du temps et l'emploi de personnel salarié est une autre voie d'évolution et de changement. L'arrêt de collecte d'une entreprise laitière ou la diminution du prix du lait livré à la laiterie ont également été à l'origine de changements de stratégie d'exploitations. Ici, comme ailleurs, l'histoire de chacun des producteurs fermiers est rythmée par des opportunités et des ruptures, qu'elles soient internes ou externes. Les valeurs personnelles sont bien évidemment un autre paramètre des choix de conduite d'une entreprise (la figure de la page suivante illustre différents systèmes existants).

Figure : scénarii de trajectoires de producteurs fermiers en fonction de la dimension, du statut d'exploitation, du personnel présent et des modes de commercialisation.



Note: bien évidemment, les flèches sont réversibles, les systèmes aussi.

L'analyse des témoignages des exploitations fermières caprines de la région Poitou-Charentes nous permet de présenter en premier lieu deux grandes catégories de trajectoires des exploitations fermières et de leurs logiques de fonctionnement

- celles, tout d'abord, qui ne changent pas ou peu de système de l'installation à la retraite. Il s'agit ici majoritairement de producteurs de petites ou moyennes structures commercialisant en direct leur fromages fermiers.
- celles correspondant, en second lieu, aux structures ayant connu une augmentation de troupeau qui oblige les producteurs à réorganiser leur système, de l'élevage à la commercialisation en passant par la transformation fromagère.

La taille des cheptels caprins des producteurs fermiers (donc la quantité de lait transformée à la ferme) est notamment un paramètre qui permet aux producteurs d'adapter leur travail sur l'exploitation. En s'agrandissant, ces éleveurs visent notamment le partage du travail avec de la main d'oeuvre associée ou salariée.

La valorisation au litre de lait oscille notamment en fonction du circuit de commercialisation retenu. Si les éleveurs laitiers valorisent leur lait aux alentours de 0,6 €/litre auprès de leur laiterie, les producteurs fermiers parviennent à des valorisations variant de 1,1 €/litre avec livraison à un affineur, à 1,6 €/litre dans les GMS à 2,1 €/litre sur les marchés locaux. Si ces chiffres ne sont que des approximations, ils témoignent toutefois des stratégies propres à chacun.

Nous rappelons ici que les différents fromages de chèvre en France sont commercialisés aux environs de 10 €/kg pour les bâchettes en GMS et jusqu'à 20 €/kg pour des fromages fermiers. Mais une grande diversité de prix est encore observée qui peut notamment s'expliquer par la difficulté rencontrée par certains producteurs à augmenter leurs prix en période d'augmentation des charges d'exploitation, comme ce fut le cas dernièrement sur les coûts d'alimentation, de fournitures d'élevage et d'énergie.

Nous pouvons alors distinguer différentes catégories de stratégies des producteurs en fonction de périodes de leurs carrières :

- en augmentant la dimension de leurs élevages par choix personnel, ces exploitants passent par **l'embauche de main d'oeuvre salariée** qui leur permet de partager et spécialiser le travail. Le troupeau inférieur à 60 chèvres passe alors à plus de 100 ou 150 chèvres. Dans le même temps, les circuits de commercialisation connaissent une évolution passant principalement de la vente directe à une commercialisation intégrant des distributeurs intermédiaires, des grossistes et des GMS. Eventuellement, la poursuite de la vente de lait à une industrie laitière facilite le lissage de la production fromagère au cours de l'année.
- ces structures de taille intermédiaire peuvent ensuite **opter pour une seconde augmentation de dimension au cours de leur carrière**, parfois à plus de 300 chèvres. Il s'agit alors de répondre à de nouveaux marchés corrélés à une bonne maîtrise technique et commerciale de leur production. Ces structures, sous statut GAEC en complément d'une SARL éventuellement, emploient une main d'oeuvre toujours plus nombreuse, notamment salariée. La diversification des sources de commercialisation et leurs distances géographiques sont alors retenues. Les producteurs sont alors sur des marchés nationaux, voire même internationaux pour certains. La notoriété acquise lors de concours permet à certains de bénéficier d'une image de marque valorisée par le prix.
- pour d'autres, **l'opportunité de vente à un affineur** apparaît parfois comme une opportunité de réduire leur temps de commercialisation tout en augmentant le chiffre d'affaire de l'exploitation. La baisse de valorisation au litre de lait les incite alors à augmenter leur volume de lait transformé pour maintenir, voire augmenter leur revenu. Cette évolution peut être une première occasion d'employer de la main d'oeuvre salariée qui va permettre aux producteurs de partager et réduire leur travail sur l'exploitation.