Octobre 2026 #50

À vrai lire

Les actualités agricoles par le groupement AGIRAGRI



UE, PAC ET TJ

Offert par FCN EXPERTISE AUDIT CONSEIL
membre du Groupement AGIRAGRI
AGIRAGRI Partageons nos cultures

- Pac au régime sec
- Engrais, prix et climat
- Difficultés financières et tribunal
- Décisions au centime près
- Et toujours les Focus Secteurs

L'EDITO



Séisme agricole en vue pour l'Europe ?

Depuis les années 1980, les six Etats membres qui avaient formé le Marché commun ont été rejoints par d'autres, apportant leur pierre à l'édifice de la construction européenne. Si les acteurs économiques admettaient l'idée que l'Europe communautaire puisse renforcer sa puissance, agrandir son marché, ils n'en affichaient pas moins des craintes de voir s'élever le degré de concurrence et d'en supporter le préjudice. Le secteur agricole en a constitué un exemple emblématique, lors de l'entrée de l'Espagne en 1986 (fruits et légumes), puis de la Pologne en 2004 (viande poulet par exemple).

L'élargissement de l'UE n'est pas achevé, à en juger par le nombre relativement élevé de pays candidats, puisque huit pourraient entrer dans l'espace de l'UE d'ici quelques années. Huit, plus un, l'Ukraine. Si l'indépendance de ce pays en 1991 a rapidement nourrit les ambitions de la Commission et de plusieurs Etats membres d'accueillir dans un délai qui restait à définir l'Ukraine, la guerre déclenchée en février 2022 a manifestement bouleversé le calendrier.

Dès mars 2022, Kiev déposa une candidature en vue de l'adhésion, et obtint le statut de candidate en juin de la même année. Et c'est en décembre 2023 que les prolégomènes de la négociation furent annoncés. Comparativement aux autres pays candidats (Albanie, Serbie…), la candidature de l'Ukraine est corrélée à la guerre que lui inflige la Russie. Une deuxième particularité a trait au fait que, pour la première fois de son histoire, l'UE pourrait accueillir une nation en guerre. De quoi bouger les lignes institutionnelles de l'UE.

Plusieurs milliers d'hectares pilotés par des agroholdings

Mais c'est bien entendu sur le volet agricole que les signes annonciateurs d'un séisme sont les plus perceptibles. Car l'Ukraine est un géant agricole. D'abord par la richesse agronomique de ses terres cultivables, qui lui permet de moins recourir aux engrais que dans des pays comme la France. Ensuite, si subsistent des exploitations agricoles de taille petite ou moyenne, celles de plusieurs milliers d'hectares sont tournées vers l'exportation, et la plupart du temps pilotées par des agroholdings, puissants acteurs financiers qui investissent beaucoup, et pratiquent l'intégration horizontale et verticale de leurs entreprises. On en a un exemple avec la célèbre agroholding MHP S.E, détenant près de 400 000 hectares, et qui est spécialisée dans les céréales, les oléagineux et la viande de poulet. Enfin, par des coûts de production quasiment inférieurs de moitié à ceux de l'agriculture française, en tout cas en blé tendre.

<<<<< SOMMAIRE

Suite p. 3

L'EDITO

L'Ukraine, qui n'exportait que 40 000 tonnes de volaille avant la guerre, en a expédié plus de 500 000 en 2024. Blé tendre et sucre se sont placés sur la même trajectoire. Il faut dire que la Commission avait préparé le terrain avec le démantèlement des droits de douane sur les importations en provenance d'Ukraine (sucre, blé, maïs, poulet, œufs), avant de se rétracter sous la pression des agriculteurs polonais, hongrois ou français.

C'est pourquoi, bien que la Commission veuille accélérer le processus d'adhésion pour accueillir au plus vite l'Ukraine, afin de la soustraire à l'appétit de Moscou, la bataille qu'elle devra livrer risque d'être rude. D'autant plus que la perspective de l'adhésion pourrait correspondre au lancement de la prochaine Pac en 2028-2034. Car l'Ukraine, en tant que nouvel Etat membre, bénéficiera des aides Pac à la surface.

Si la Commission européenne entend sans le dire faire de l'Ukraine un fournisseur de denrées agricoles et alimentaires, en particulier en soja – dont la production augmente en Ukraine – et réduire ainsi partiellement sa dépendance envers les Etats-Unis et le Brésil, elle devra convaincre les 27 et obtenir l'unanimité. Les deux prochaines années seront assurément celles du tangage pour Bruxelles. Pac, Ukraine, relation avec la Russie, un horizon des plus incertains pour l'UE.

Guerres, périodes électorales… nous entrons dans une période d'économie par gros temps.

Thierry Pouch

Clic & Class



A compter du 1er octobre 2026, les grilles de salaire Agri/Cuma et ETARF sont mises à jour pour tenir compte des avenants n°11 du 2 juillet 2026 (Agri) et n°12 du 15 juillet 2026 (Etarf). Les outils CLIC & CLASS Agri/Cuma/Equin et ETARF (versions AA et cabinets) ont été mis à jour en conséquence.

Créé par le groupement AGIRAGRI, cet outil simple et pratique accompagne les employeurs dans la classification des emplois et permet de disposer d'une grille actualisée pour les secteurs agricoles, les CUMA, les activités hippiques et les ETARF.

Accéder ICI à CLIC & CLASS Agri / CUMA / Équin

Accéder ICI à CLIC & CLASS ETARF

<<<<< SOMMAIRE

SOMMAIRE

GRAND ANGLE P 5

Pac Post 2028, une Pac au régime sec

FOCUS SECTEURS

Viticulture : P 7
34,9 Mhl : une production viticole encore plus faible qu'en 2025

Elevage : P 8
Un prix du lait en baisse de 100 €/t sur un an

Grandes cultures : P 9
Maïs et blé dur : deux maillons faibles

Fruits et légumes : P 10
La filière légumière écrasée sous la chaleur

3 QUESTIONS À… P 11

Clément LE FOURNIS
Prix des intrants et des céréales

DROIT ET GESTION P 13

Difficultés financières : n'attendez pas d'être au pied du mur

PORTRAIT D'AVENIR P 15

« Dix centimes de plus au kilo, c'est 250 000 € »

CULTURE P 18

Livre / « Le grand défi de l'eau » : Éric Servat plaide pour la raison et l'action

Livre / « Sur le champ » : un Tour de France de l'agriculture innovante

Doc / « Le Cri de nos campagnes » : le film et son hors-série

PARLONS DE NOUS P 19

Communiquer juste, c'est d'abord comprendre ceux à qui l'on s'adresse !

A VRAI DIRE P 20

Fusions de coopératives : la taille ne fait pas la valeur

Légumineuses : un marché stable, porté par le prêt-à-l'emploi

GNR : jusqu'à 35 cts/l en novembre et décembre 2026

Vous pouvez cliquer sur l'intitulé pour accéder directement à l'article

À vrai lire

SC AGIRAGRI 85 Boulevard de Charonne 75011 PARIS
SIREN : 53530200400010 N° d'identification au RCS : Paris B 535 302 004
Directrices de publication : Ingrid BOADÉ, Sandrine COLLET
Rédactrice en chef : Arielle DELEST
Rédacteurs : Franck CHANQUOY, Thierry POUCH
Comité de rédaction : Bernard BIZOUARD
Illustrations secteurs : Lylia MISMAC
Réalisation : C.O.T.C Consulting

AGIRAGRI Partageons nos cultures

GRAND ANGLE

Pac Post 2028, une Pac au régime sec



Le projet financier 2028-2034 de la Commission européenne prévoit d'allouer 57 Mds d'€ à la France pour soutenir les revenus de ses agriculteurs. Dans les exploitations, une aide à l'hectare unique, dégressive et plafonnée, se substituerait aux deux aides du 1er et du second pilier.

Le prochain cadre financier pluriannuel (CFP) 2028-2034 sera négocié au mois de décembre prochain à Bruxelles par le Conseil européen des chefs de gouvernement.

A ce jour, la Commission européenne propose de porter le CFP à 2000 milliards d'euros (Mds d'€) afin de financer les nouvelles missions - de défense notamment - incombant à l'Union européenne (UE). S'il est supérieur de près de 800 Mds d'€ au budget actuel 2021-2027, il ne prévoit pas pour autant une hausse des crédits de la Politique agricole commune (Pac) (1).

Pac en concurrence, France perdante

La grande nouveauté réside dans la fin de la sanctuarisation de la Pac. Son budget serait désormais intégré au sein des futurs Plans de partenariat nationaux et régionaux (PPNR) – un super-fonds de 865 milliards d'euros qui fusionne la Pac, la cohésion territoriale, la pêche et la sécurité.

Dans la proposition initiale de la Commission européenne de juillet 2025, le budget de base alloué à l'agriculture s'élevait à 294 milliards d'euros sur sept ans, complété par une réserve agricole de 6,3 milliards d'euros issue du nouveau fonds de crise (« UE Facility » (2)).

Avec un total de 300 milliards d'euros, les crédits agricoles affichaient ainsi une baisse historique de 87 milliards d'euros par rapport à la programmation actuelle.

Pour atténuer ce recul et apaiser le secteur, Bruxelles a depuis, complété sa copie avec deux mécanismes de flexibilité permettant de mobiliser jusqu'à 95 milliards d'euros supplémentaires. D'une part, les États auront l'obligation de flécher 10 % du PPNR (environ 49 Mds€) vers le développement des zones rurales. D'autre part, ils pourront transférer jusqu'à 45,6 Mds d'€ initialement prévus pour d'autres politiques régionales vers le soutien aux agriculteurs. Au total, le soutien global au monde agricole et rural post-2028 pourrait ainsi avoisiner les 400 Md d'€, mais au prix d'arbitrages nationaux complexes et potentiellement au détriment des autres politiques de cohésion.

A l'échelle de la France, 57,4 Mds d'€ seraient alors alloués à la France dont 50,9 Mds d'€ dédiés au soutien du revenu. Or entre 2021 et 2027, les fonds perçus par l'agriculture étaient de 66,2 Mds d'€. Autrement dit, notre pays ferait partie des perdants de la réforme de la Pac post-2027.

Des aides remodelées

L'autre bouleversement réside dans le remodelage complet des aides directes et de leur conditionnalité. Exit la distinction entre 1er et 2d pilier de la Pac. Le 2d pilier ainsi que les normes BCAE (Bonnes conditions agricoles et environnementales) disparaissent, remplacés par une toute nouvelle réglementation.

Par ailleurs, la nouvelle architecture des aides Pac prévoit des paiements dégressifs de soutien au revenu (PSR), des paiements couplés et un soutien aux petites exploitations exclusivement financés par le budget européen.

<<<<< SOMMAIRE

Suite p. 6

GRAND ANGLE

Parallèlement, sept autres mesures (Paiement pour contraintes environnementale ou aide à l'investissement par exemple) seraient cofinancées par les Etats membres à hauteur de 30 %, à l'exception des aides au renouvellement des générations où la participation de l'État est fixée à 15 %.

Concrètement, la Commission prévoit de verser aux agriculteurs actifs un paiement de base dégressif fixé à 150 € par hectare éligible. Ce montant sera majoré selon la dimension des exploitations, par des compléments « JA », « zones défavorisées », « statut de la femme » et « Polyculture élevage » eux aussi dégressifs. Pour les fermes de moins de 30 hectares, le paiement total pourra ainsi grimper jusqu'à 325 €/ha.
Toutefois, ces aides directes feront l'objet d'un écrêtage rigoureux à l'échelle de l'exploitation : les aides deviennent dégressives dès que l'agriculteur franchit le seuil de 20 000 € par an. Le montant total est strictement plafonné à 100 000 €.
Par exemple, pour une exploitation de 700 ha avec 250 € d'aides par hectare et donc éligible pour 175 000 €, ses paiements seraient rabotés à 80 000 € (après application des retranchements sur les plages de paiements : 20K€-50K€ / 50K€-75K€ / au-delà de 75K€).
Par ailleurs, les petites exploitations bénéficieraient d'un paiement forfaitaire de soutien au revenu, dont le plafond est fixé à 3 000 € par an (modalités à définir).

Priorités stratégiques

Le projet de réforme encadre strictement les aides couplées (octroyées sous conditions aux animaux, à l'herbe et aux plantes fourragères). Elles seraient limitées à 20 % du budget global réunissant le paiement dégressif (PSR), les actions agroenvironnementales et climatiques, et le soutien aux petites exploitations. Ce plafond pourrait être porté à 25 % si les États membres choisissent d'étendre ces aides aux protéines végétales et à la polyculture-élevage. Enfin, les États devront obligatoirement cofinancer une série de mesures dédiées à la gestion des risques.

La nouvelle Pac conserve également des dispositifs ciblés : les paiements pour contraintes naturelles (qui remplacent l'actuel zonage ICHN), les paiements pour contraintes réglementaires, ainsi que les compensations liées aux directives européennes « Habitats » ou « Natura 2000 ».
Enfin, le CFP 2028-2034 prévoit de sanctuariser 6 % de l'ensemble des fonds pour financer dans chaque Etat des « stratégies nationales de renouvellement des générations ».

(1) Source : PAC et CFP post 2027 (Chambres d'agriculture France)
(2) Doté de 72 Mds d'€, et associé au PPNR, l'UE Facility constituerait le fonds unique du prochain cadre financier, doté de 865 Mds d'€ et dénommé le Fonds de partenariat national et régional (FPNR).

Opposition frontale du Parlement européen
La position adoptée par le Parlement européen en avril 2026 s'oppose frontalement à la vision de la Commission européenne. Les eurodéputés refusent que les nouvelles priorités de l'UE (défense, sécurité) se fassent au détriment des politiques historiques.
Le Parlement exige d'augmenter le budget global du CFP 2028-2034 pour le porter à 2 014 Mds d'€ (soit 1,27 % du RNB des États membres, contre 1,26 % proposé par la Commission). L'objectif est de financer la défense sans raboter les autres portefeuilles.
Le Parlement rejette fermement la dilution de l'agriculture dans le Plan de partenariat national et régional (PPNR) proposé par Bruxelles, craignant la création d'une « Europe à la carte » où les fonds agricoles et régionaux seraient mis en compétition. Il exige le rétablissement de lignes budgétaires sectorielles dédiées et imperméables.
Face au budget de 300 Mds d'€ proposé initialement par la Commission, le Parlement demande une enveloppe nettement supérieure : 320 Mds d'€ pour les aides au revenu, 106,4 Mds d'€ pour le 2d pilier et 6,3 Mds d'€ de réserve agricole mais directement dans le giron de la Pac.

Calendrier prévisionnel des négociations :
- **Octobre-Novembre 2026** : Trilogues entre le Parlement européen, le Conseil (les Etats) et la Commission pour tenter de rapprocher leurs positions.
- **Décembre 2026** : Conseil européen à Bruxelles. Les chefs d'État et de gouvernement chercheront un accord politique à l'unanimité sur le montant global du CFP 2028-2034.
- **Courant 2027 : vote du Parlement européen.** Les eurodéputés devront valider ou rejeter à la majorité absolue le compromis final obtenu par les États membres.
- **Fin 2027 : adoption définitive** des règlements juridiques et finalisation de la déclinaison française du plan stratégique (règles de dégressivité, plafonnements, critères d'écrêtage).
- **1er janvier 2028 : entrée en vigueur officielle** de la nouvelle programmation budgétaire et de la Pac.

<<<<< SOMMAIRE

FOCUS SECTEURS



Viticulture

34,9 Mhl : une production viticole encore plus faible qu'en 2025

La Production française de raisins est inférieure de 2 % à l'an passé et de 14 % à la moyenne quinquennale (40,6 Mhl). En fait, la récolte a chuté de moitié en Champagne et de 22 % en Bourgogne-Beaujolais. Dans les autres vignobles, la situation est bien moins périlleuse.

« Les conditions de début de campagne avaient été favorables à la production viticole, mentionnait Agreste, la statistique agricole, au mois de septembre dernier. La recharge printanière en eau des sols, le bon développement des grappes et la faible pression des maladies avaient laissé entrevoir un potentiel de récolte plus élevé ». Puis les conditions de cultures n'ont cessé de se détériorer dès la fin du printemps et tout au long de l'été sur une grande partie du territoire. Si bien que la production viticole s'est de nouveau repliée cette année (-6 %) pour passer sous le seuil de 35 Mhl.

La récolte 2026 est même la plus faible depuis des dizaines d'années ! A 34,9 Mhl, elle est dorénavant inférieure de 17 % à la moyenne olympique quinquennale (40,6 Mhl), selon le dernier bulletin d'Agreste publié d'octobre dernier.

Par catégorie de vins, la ventilation de la production viticole est la suivante :

- Vins AOP : 14,5 Mhl (- 7 % sur un an ; - 15 % versus 2021-2025)
- Vins pour eau de vie : 6,6 Mhl (-3 % ; - 29 %)
- Vins IGP : 11,4 Mhl (+11 % ; + 2%)
- Autres vins : 2,4 Mhl (-13 % ; - 19 %).

Des rendements à nouveau en baisse dans de nombreux bassins viticoles et un recul supplémentaire des surfaces du vignoble en production (- 1,9 % sur un an) expliquent ces prévisions.

Bordeaux et Languedoc tirent leur épingle du jeu

Toutefois, l'été caniculaire a avant tout affecté les vignobles de Champagne et de Bourgogne-Beaujolais. La chute de leur production (respectivement - 48 % et - 22 %) est à elle seule responsable de la baisse de la récolte de raisins observée à l'échelle nationale. Or en volume, ces deux régions représentent moins de 13 % du vignoble national.

Dans trois vignobles (Val-de-Loire, Charentes et Sud-Ouest), la production de raisins se replie un peu plus chaque année. En Charentes, elle est dorénavant inférieure de 28 % à la moyenne quinquennale.

A contrario, les vignobles bordelais (3,5 Mhl) et languedocien (10,6 Mhl) ont très bien supporté les fortes chaleurs. Leurs récoltes ont progressé de +10 % et + 20 %. La production languedocienne est même supérieure à sa moyenne quinquennale de 2 %. En Savoie et en Corse, la situation s'est aussi nettement redressée avec des vendanges supérieures à la moyenne quinquennale de 10 % environ mais dans le Jura, elle s'est fortement détériorée.

Au mois d'août dernier, la France avait exporté sur un an pour 11,2 Mds d'€ de vins et pour 3,9 Mds d'alcool et d'eau de vie (derniers chiffres connus). ■

(1) Derniers chiffres connus à l'heure de notre bouclage

PLUS ICI

<<<<< SOMMAIRE

FOCUS SECTEURS



Elevage

Un prix du lait en baisse de 100 €/t sur un an

Stocks des importateurs, canicules, aléas sanitaires : les cours de la poudre et du beurre se tendent. Cette hausse ne se répercute pas encore sur le prix payé aux éleveurs.

Ces deux derniers mois, le prix de la tonne de lait amorce une légère reprise dans l'Union européenne (l'UE), après s'être dangereusement rapproché du seuil de 400 € l'été dernier. À 430 € en moyenne, il reste toutefois inférieur de 100 € à celui de l'an passé.
Le prix du lait payé aux éleveurs européens a en effet diminué continûment de la fin de l'année dernière au début de l'été, sous la pression des stocks de beurre et de poudre qui se constituaient à un rythme effréné. Dans le même temps, la collecte de lait progressait en Nouvelle-Zélande, aux États-Unis, en Argentine et dans l'UE, quatre bassins producteurs et exportateurs majeurs de commodités laitières.
À l'échelle des industriels, les baisses de prix n'étaient pas uniformes. Selon l'Idele, celles pratiquées par DMK ou FrieslandCampina étaient, l'été dernier, supérieures à celles de Danone ou de Sodiaal. En France, le repli est moins prononcé (70 € sur un an) que chez nos voisins nord-européens, car le mode de calcul du prix du lait dépend moins des cours de la poudre de lait et du beurre.

La canicule fait fléchir la collecte

Ces baisses de prix paraissent néanmoins quelque peu décalées. Depuis le mois de mai, la succession d'épisodes caniculaires accélère le repli saisonnier de la production. En juillet (derniers chiffres connus), celle-ci était à peine équivalente à celle de l'été 2025, alors que l'année avait débuté sur les chapeaux de roues, avec des niveaux record. À chaque épisode caniculaire, la collecte chutait, puis se redressait partiellement, avant de rechuter à la vague de chaleur suivante.
Depuis le début de la guerre du golfe Persique, des pays importateurs se constituent des stocks de poudre et de beurre, tandis que les blocus maritimes et portuaires compliquent les échanges commerciaux. Par ailleurs, la canicule en UE et l'intensité d'El Niño réduisent les capacités de production laitière en Océanie et en Europe. Enfin, des problèmes sanitaires aux États-Unis ont conduit à la fermeture de plusieurs tours de stockage et à la destruction de poudres.
Cette nouvelle tension sur le marché de la poudre maigre, et la hausse des cours qui en résulte, ne se traduit pas encore sur le prix du lait, hormis quelques frémissements aux Pays-Bas. Les éleveurs français attendent pourtant ces hausses avec impatience, car nourrir des troupeaux pour produire du lait coûte cher. La Milc, la marge indicée sur l'Ipampa, diminue depuis plusieurs mois, le produit de la viande ne prenant plus le relais du lait. ■

<<<<< SOMMAIRE

FOCUS SECTEURS



Grandes cultures

Maïs et blé dur : deux maillons faibles

Structurellement déficitaire en maïs et blé dur, l'UE est de plus en plus dépendante à l'égard de l'import. Exportatrice nette sur le déclin, la France n'est pas en mesure de palier les carences de ses voisins.

L'Union européenne (UE) ne produit pas l'intégralité des céréales qu'elle consomme. Elle ne pourvoit notamment pas à ses besoins en maïs et en blé dur. Et l'été dernier, la détérioration des conditions de cultures a accentué le déclin de ces deux productions, observé depuis quelques années.
Si l'UE demeure le 5ème producteur au monde de maïs et le 2ème de blé dur, elle se hisse aussi dans le peloton de tête des pays importateurs de ces deux céréales, respectivement à la deuxième place (24,0 Mt) pour le maïs derrière le Mexique (27,0 Mt) (1) et à la 1ère pour le blé dur (2,1Mt).
Son solde commercial en blé dur est de -1,3 Mt. Et en maïs, elle n'a engrangé que 46 Mt, soit 14 Mt de moins qu'en 2023-2024. Sur les trois campagnes antérieures, sa production stagnait autour de 60 Mt. Les Etats membres importateurs le paieront cher. L'offre mondiale de maïs se contracte (1 301 Mt ; -20 Mt sur un an) et son indisponibilité en mer Noire inquiète. A Bordeaux, son cours n'a jamais été aussi élevé depuis 2022.

Aucun redressement en vue

La baisse de 17 % de la production européenne de maïs est avant tout française. Moins de 7 Mt de grains ont été récoltées, moitié moins que l'an passé. Les raisons : la faiblesse des rendements (72 q/ha ; -16 q/ha sur un an – source Agreste) et l'affectation d'une partie des surfaces plantées à l'ensilage. Or le maïs que la France n'engrange pas, l'UE l'importe.
L'offre mondiale de blé dur stagne (38,9 Mt) après avoir progressé de 6 Mt en trois campagnes. Le prix de la céréale stagne autour de 265 €/t depuis la fin du mois de juillet. Les productions européennes et françaises se replient sensiblement : respectivement 7,4 Mt (-0,6 Mt sur un an) et 1,1 Mt (-0,2 Mt). L'Italie, premier producteur européen, se stabilise à 3,6 Mt. Aucun redressement en vue.

Comme chaque campagne, les Etats européens importateurs de blé dur peuvent compter sur le Canada et ses 5,3 Mt exportables (sur une production de 6,4 Mt) pour leur livrer la céréale dont ils ont besoin. Même sur le déclin, la France reste exportatrice nette (+ 660 000 t).

(1) sources : CIC sauf mentions expresses

<<<<< SOMMAIRE

FOCUS SECTEURS



Fruits et légumes

La filière légumière écrasée sous la chaleur

Les vagues de canicules contrarient le déroulement de la campagne légumière. Une partie des productions a été détruite. Même irriguées, les plantes ont souffert de l'effet « sèche-cheveux ».

Agreste, la statistique agricole, publiait à la fin du printemps des notes conjoncturelles rassurantes sur la campagne légumière 2026. La production française de courgettes avait alors été estimée à 153 600 tonnes, en hausse de 11 000 tonnes (+ 8 %) par rapport à 2025. Les autres filières légumières abordaient aussi la saison estivale sereinement.

Puis les épisodes caniculaires se sont enchaînés dès la fin mai. Même irrigués, de nombreux légumes ont été victimes de l'effet « sèche-cheveux ». Les fleurs de tomates rendues stériles par la chaleur tombaient sans donner de fruits.

Au mois de septembre, Agreste a revu à la baisse ses prévisions. La production de concombres (182 000 tonnes) est ainsi inférieure de 5 % à l'an passé. Sur le marché du frais, 479 800 tonnes de tomates seraient récoltées, 4 % de moins qu'en 2025 mais leurs prix de vente étaient supérieurs de 70 % à la moyenne 2021-2025 car la demande avait entre-temps explosé.

Et dans 15 ans ?

« La canicule n'a épargné aucune filière légumière. Brocolis, choux, haricots, courgettes : les pertes peuvent aller de 10 % à 100 % » », affirme Chambres d'Agriculture France.

Faute d'approvisionnement suffisant, l'industrie légumière tourne au ralenti ou cesse de fonctionner.

Cet hiver, les légumes d'hiver pourraient venir à manquer en France mais aussi dans toute l'Europe. Les poireaux et les légumes d'hiver à racines n'ont pas pu être semés, repiqués ou plantés à la fin de l'été faute de précipitations.

L'an passé, la production légumière avait déjà connu des conditions de cultures erratiques. Au mois de février, des températures trop élevées avaient précipité le développement des choux-fleurs, générant un effondrement des prix. Les ménages n'étaient pas non plus motivés pour cuisiner des soupes. Aussi, les prix des poireaux avaient fortement fléchi. Mais au mois de mai, les choux-fleurs manquaient et leurs cours avaient flambé.

Et dans 15 ans, qu'en sera-t-il ? « Dans les régions du Nord, le potentiel de production sera en hausse, tandis qu'il ne devrait pas évoluer dans le Sud, relate l'étude « Quels futurs pour les filières fruits et légumes françaises d'ici 2040 ? » du centre d'études et de prospectives du ministère de l'Agriculture. Une diversification des cultures fondée sur de nouvelles espèces, présentes en Espagne ou au Maghreb, comme la patate douce, serait envisageable, mais elle nécessiterait une compétitivité suffisante pour faire face aux importations ». ■

<<<<< SOMMAIRE

3 QUESTIONS À...

Clément LE FOURNIS

Agriculteur en Champagne crayeuse et co-fondateur d'Agryco

Clément Le Fournis était l'invité de notre Matinagri du 8 octobre. Engrais indexés sur le gaz, écarts de prix du blé vertigineux, climat déroutant : il explique comment les exploitations peuvent reprendre la main.



« L'enjeu n'est pas d'avoir raison, mais de pouvoir se tromper sans se mettre en danger »

Les prix des intrants et des céréales ne reviennent plus à la normale. S'agit-il d'un phénomène structurel ?

Je le crois, oui. La tonne de solution azotée est passée de 160 à 600 € en quelques années, alors que j'en achetais à 118 € en 2015. Ce n'est pas un pic suivi d'un retour au calme. Et la mécanique est simple : l'engrais suit le gaz, qui représente environ 70 % de son coût. Une hausse sur le marché TTF (1) se répercute sur les prix une à deux semaines plus tard.

Côté blé, avant 2008, l'écart entre le meilleur et le moins bon prix de vente tenait en quelques euros. Depuis 2020, au sein d'une même campagne, on a pu vendre à 200 € comme à 350 €. À cela s'ajoutent des rendements en tendance baissière pour le blé et le maïs grain, et un climat de plus en plus difficile à prévoir. Aujourd'hui, la marge dépend de trois variables à la fois : prix, rendement et charges.

Concrètement, comment piloter une entreprise agricole dans ce contexte ?

Dans un monde stable, on maximise le rendement et on optimise les coûts. Quand les repères disparaissent, il faut changer de méthode. D'abord fractionner ses achats et ses ventes, parce qu'on n'est jamais sûr de tomber sur le point bas ou le point haut. Ensuite scénariser : un scénario favorable, un central, un très dégradé, pour savoir ce que devient la ferme si l'hypothèse retenue est fausse. Et suivre ses coûts à la parcelle en cours de campagne, car un compte de résultat arrive trop tard pour décider.

C'est aussi là que l'expert-comptable agricole peut devenir un véritable copilote stratégique : au-delà du bilan annuel, il peut aider l'exploitant à simuler une baisse des rendements, une hausse des charges ou une chute des cours, et à anticiper leurs effets sur la marge et la trésorerie.

Le critère doit rester la marge, pas le chiffre d'affaires. On ne met pas des pourcentages dans sa poche, on y met des euros. Un exemple : un T3 sur blé. Pour un coût de traitement de 40 € par hectare, passage compris, il faut préserver environ 2,2 quintaux par hectare à 180 € la tonne de blé pour atteindre le seuil de rentabilité. À 220 €, le seuil descend à 1,8 quintal. Même geste, décision différente.

Pour les engrais, les offres à prix moyen proposées par les coopératives ne me paraissent pas les plus performantes économiquement. Elles ont toutefois un intérêt : permettre à une partie des agriculteurs de déléguer la gestion du risque de prix et de ne pas avoir à suivre les marchés au quotidien. Ceux qui veulent piloter activement leurs achats doivent, en revanche, être bien équipés en information.

Où se cachent les gains que l'on néglige le plus souvent ?

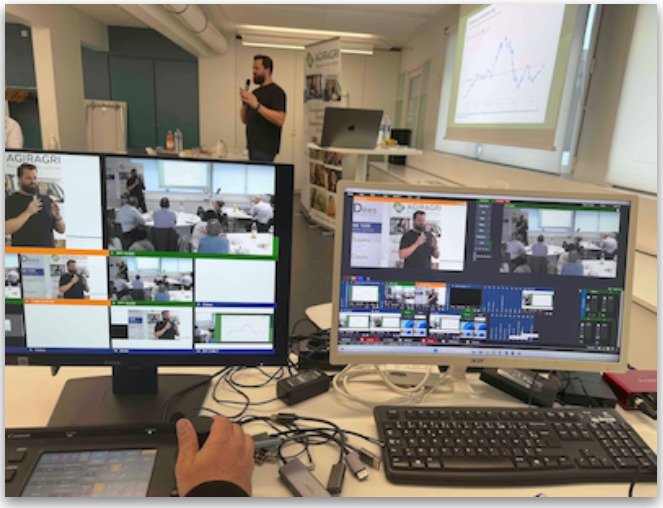
Dans les frais financiers, par exemple : je vois des exploitations perdre entre 5 000 et 10 000 € par an de ce côté-là. Il vaut mieux négocier avec sa banque que se financer auprès de son distributeur, qui n'est pas un organisme de crédit.

<<<<< SOMMAIRE

Suite p. 12

3 QUESTIONS À...

Clément **LE FOURNIS**



Et une trésorerie disponible mérite d'être placée plutôt que laissée sur le compte courant. Ensuite, dans le temps consacré à la stratégie : la valeur se crée aussi au bureau, pas seulement dans le tracteur. Un client m'a dit avoir gagné 18 000 € en une année en changeant de fournisseur pour sa seule nutrition.

La diversification peut aussi peser lourd. Chez moi, les cultures exotiques représentent moins de 1 % de la surface mais environ 40 % de la rentabilité. À condition de choisir une activité qui correspond à son profil et à son envie, de commencer petit et de ne pas tout lancer en même temps. Enfin, l'intelligence artificielle peut devenir un outil de pilotage très accessible : synthétiser l'actualité agricole, comparer des scénarios, analyser des charges ou préparer une négociation, à condition de vérifier les données et ses conclusions. Demain, les exploitations les plus performantes ne seront pas nécessairement celles qui produiront le plus. Ce seront celles qui prendront les meilleures décisions, protégeront leur trésorerie et transformeront le plus rapidement l'information en action. ■

Propos recueillis par Arielle Delest

(1) *Principal point d'échange virtuel du gaz naturel en Europe, situé aux Pays-Bas.*



En savoir plus

<<<<< SOMMAIRE

DROIT ET GESTION



Difficultés financières : n'attendez pas d'être au pied du mur

Trésorerie qui se tend, banque qui hésite, factures qui s'empilent : plus on réagit tôt, plus on garde de cartes en main. Et le tribunal, bien utilisé, est un allié du redressement.

2025. *Les défaillances agricoles ont augmenté de 14,4 %, et la viticulture a connu la plus forte dégradation (+18 %), en particulier en Nouvelle-Aquitaine.*
2026. *Sur le 1er trimestre, + 23 %, + 21 % sur le 2e trimestre, et + 3,9 % sur le 3e trimestre (Sources Altares)*
Pourtant, une entreprise peut traverser la tempête sans être condamnée, à condition d'agir tôt.

Les signaux à ne pas minimiser
Tout commence par de petits glissements : on décale la TVA, un financement attendu n'arrive pas, des clients paient plus tard et le besoin en fonds de roulement grimpe, les cotisations MSA sont étalées de mois en mois. Plus tôt on anticipe, mieux c'est. À ce stade, un diagnostic de la structure permet de se situer et de choisir la bonne voie. Car attendre coûte cher : en période de crise, les banques sont peu réactives et la trésorerie fond pendant que le dossier traîne.
La procédure, amiable ou collective, n'a rien d'une punition : c'est vraiment un outil. C'est une décision de gestion.

D'abord, la prévention : amiable et confidentielle
Avant la cessation des paiements (ou, pour la conciliation, moins de 45 jours après), le dirigeant peut négocier à l'abri des regards. Il choisit ses interlocuteurs (une banque, toutes les banques, un fournisseur, la MSA) et peut chercher, par exemple, un étalement des dettes fiscales et sociales devant la CCSF (1), ou, dans certains dossiers, une suspension des remboursements d'emprunt pendant 24 mois sans changer ni la durée ni le taux.

Procédure	Conditions	Durée	À retenir
Mandat ad hoc	Toute difficulté, hors cessation des paiements	Non limitée (souvent 6 mois à 1 an)	Souple et confidentiel, mais on ne maîtrise pas sa durée
Conciliation	Difficultés avérées ou prévisibles, pas de cessation des paiements depuis plus de 45 jours	4 mois, + 1 mois maximum	Conciliateur choisi par le dirigeant ; accord possible, homologué par le tribunal
Règlement amiable agricole	Exploitant en difficulté (Code rural), même seuil de 45 jours	Théoriquement borné, en pratique sans limite	Médiateur, huis clos, sans publicité

Attention : une procédure amiable ne gèle pas automatiquement les dettes. Le choix dépend de l'objectif. Pour obtenir surtout une suspension d'emprunts et le maintien des crédits court terme, la conciliation, avec ses quatre mois, fait gagner du temps et met la pression sur les créanciers.

<<<<< SOMMAIRE
Suite p. 14

DROIT ET GESTION

Le tribunal : un cadre qui protège

Si l'amiable ne suffit pas, les procédures collectives prennent le relais. Elles sont judiciaires et publiques, ce qui peut écorner l'image de l'entreprise. Mais, dès l'ouverture, les poursuites sont suspendues, les dettes antérieures gelées et l'activité continue. Le dirigeant reste souvent aux commandes. Les plans d'apurement s'étalent jusqu'à 10 ans, et jusqu'à 15 ans en agricole, avec des paiements progressifs. Environ 30 % des redressements judiciaires débouchent sur un plan, plus de 60 % pour les sauvegardes.

	Sauvegarde	Redressement judiciaire	Liquidation judiciaire
Conditions	Pas en cessation des paiements	Cessation des paiements, redressement possible	Cessation des paiements, redressement impossible
Objectif	Préserver l'activité, restructurer	Sauver l'entreprise viable	Vendre les actifs, payer les créanciers
Durée	Observation de 6 mois renouvelable une fois, plan jusqu'à 10 ans (15 en agricole)	Mêmes durées	Rapide ou prolongée
À retenir	Gel des dettes, protège aussi les cautions	Administrateur possible	Dernier recours, peut permettre de rebondir

La sauvegarde est le bon réflexe quand on sent que ça se dégrade : un bouclier pour restructurer à temps. Elle protège aussi les cautions personnelles, à la différence du redressement judiciaire, et permet de se défaire de contrats devenus pesants (abonnements, matériel en location). Quant au tribunal, ne le redoutez pas : avec le juge, l'administrateur et le mandataire, cela se passe bien dans la pratique. Le tribunal juge sur des chiffres et sur un récit crédible, d'où l'intérêt de préparer son dossier.

Dernier point : le tribunal compétent dépend de la nature de l'activité plus que de la forme de la société. Une activité commerciale relève du tribunal de commerce. Une activité civile, comme l'agricole, relève du tribunal judiciaire. Par exemple, une SAS, société commerciale peut avoir un objet agricole. Or, l'intérêt du tribunal judiciaire estvde permettre l'obtention d'un plan d'apurement des dettes sur 15 ans au lieu de 10. À étudier avec un conseil.

Vous n'êtes pas seul

Au sein d'AGIRAGRI, des spécialistes des entreprises en difficulté accompagnent les agriculteurs et viticulteurs : diagnostic, choix de la procédure, préparation du dossier, dialogue avec les banques et le tribunal. Parlez-en dès maintenant à votre conseiller.

Et si la pression devient lourde, ne la portez pas seul : les psychologues indépendants d'Agri'écoute répondent 24 h / 24 et 7 j/ 7 au 09 69 39 29 19. L'entretien est anonyme, gratuit, ouvert aussi aux proches.

Franck Chanquoy, expert-comptable associé du cabinet BSF, spécialiste des entreprises en difficulté

(1) Commission des Chefs de Services Financiers. Son rôle est de négocier de manière coordonnée des délais de paiement et des étalements de dettes avec les créanciers publics (impôts et cotisations sociales)

Cinq réflexes à avoir :

1. **Réagir au premier signal**, sans attendre que la trésorerie soit épuisée.
2. **Choisir la procédure selon l'objectif**, pas par habitude.
3. **Préparer un dossier solide** : historique, chiffres, cartographie de la dette, stratégie, prévisionnel. À l'ouverture, votre chargé d'affaires habituel laisse la place à un service spécialisé qui ne connaît pas votre exploitation. Sans dossier, on perd des semaines.
4. **Protéger ses cautions** avant qu'il ne soit trop tard.
5. **Se faire accompagner** : un regard extérieur apporte une écoute différente, face aux banques comme au tribunal.

<<<<< SOMMAIRE

PORTRAIT D'AVENIR

« Dix centimes de plus au kilo, c'est 250 000 € »



À Saint-Aubin-le-Dépeint, en Indre-et-Loire, les rangées de pommiers épousent les courbes d'un paysage vallonné. Sur ces 50 hectares de vergers, Sébastien Delareux ne laisse rien au hasard. Du choix des variétés au prix de vente, chaque décision se calcule au centime près.

Il aurait pu rester contrôleur de gestion à Paris. Mais lorsque ses parents décident de vendre l'exploitation familiale, Sébastien Delareux reconsidère ses plans. « J'avais toujours ça en tête, alors j'ai dit : attendez, j'étudie la possibilité d'une reprise. » Avec son épouse, il reprend les 12 hectares de son père. Vingt ans plus tard, après le rachat de deux exploitations voisines, le verger couvre 50 hectares auxquels s'ajoutent 150 hectares de céréales.

De son ancienne vie, il a gardé des réflexes de gestionnaire. Seul aux commandes, il gère les paies, prépare les investissements avec la banque et parle stratégie d'entreprise avec son expert-comptable. L'organisation de producteurs (OP) à laquelle il livre sa production prend en charge la commercialisation. Chaque choix se mesure à son coût et à ce qu'il rapporte.

Investir aujourd'hui, produire sur vingt-cinq ans

Un verger se construit dans la durée. « La première année, on ne cherche pas des pommes mais de la végétation », explique-t-il. Il faut attendre cinq ans pour atteindre la pleine production, qui se maintient ensuite pendant une vingtaine d'années. Le ticket d'entrée est élevé : de 70 000 à 80 000 €/ha.



« C'est le point négatif de l'agriculture : des investissements colossaux pour une rentabilité parfois difficile à avoir », constate le chef d'entreprise. Les programmes opérationnels de l'OP peuvent financer jusqu'à 50 % des investissements, selon le chiffre d'affaires, « mais cela reste faible, d'autant que nous n'avons pas d'aides directes comme en céréales ou en élevage. »

La main-d'œuvre, 60 % du prix de revient

Le travail au verger suit le rythme des saisons. L'éclaircissage chimique intervient en mai, puis le travail manuel en juin et juillet. L'été est consacré à l'irrigation et à la surveillance des arbres. La récolte, de plus en plus précoce, s'étale de la mi-août à fin octobre, la Pink Lady fermant la marche. La taille occupe l'hiver. Cette activité mobilise une main-d'œuvre importante, qui représente 60 % du prix de revient. Les effectifs varient selon les périodes : une dizaine de salariés pour la taille, sept ou huit à la station d'emballage et d'expédition et jusqu'à 80 ou 90 cueilleurs pendant la récolte.

Le producteur cherche à protéger ses fruits sans alourdir inutilement ses charges. Contre le gel, il mise sur l'aspersion, qui forme une couche de glace autour des fleurs et les protège grâce aux calories libérées par le végétal à l'intérieur de son « igloo ».

<<<<< SOMMAIRE

Suite p. 16

PORTRAIT D'AVENIR



Contre la grêle, il préfère les filets paragrêle à l'assurance récolte. « Ils garantissent un produit de bonne qualité tout le temps. » Une indemnisation ne rendrait pas les pommes commercialisables. Or, il aime à rappeler aux consommateurs exigeants qu'il vend de l'esthétique.

Pour les produits phytosanitaires, Sébastien met en concurrence trois ou quatre fournisseurs. Budget annuel : 150 000 à 200 000 €. « Je prends la ligne la moins chère. Sur 2 500 tonnes, 10 centimes de produit en plus au kilo, cela me fait 250 000 € de chiffre d'affaires en plus.. » Les céréales, sur 150 hectares, offrent peu de sécurité. Sur les cinq dernières années, les résultats ont oscillé entre 0 et - 20 000 €. Le producteur a donc placé un tiers des surfaces en jachère et concentre ses investissements sur le verger. Les parcelles de céréales constituent ainsi une réserve foncière pour les nouvelles plantations et l'organisation des rotations.

Du froid au marché, maîtriser le calendrier et les prix

Après la cueillette, les pommes rejoignent une station de tri collective. Elle réunit une quinzaine de producteurs qui y détiennent des parts sociales, tandis que la structure emprunte pour financer des équipements performants et inaccessibles pour un agriculteur seul. Les chambres à atmosphère contrôlée permettent ainsi de conserver les fruits et d'étaler les ventes jusqu'en juillet : un enjeu commercial majeur.

Le Val-de-Loire arrive en effet sur le marché après le Sud-Ouest et le Sud-Est, les deux autres principales régions productrices de pommes en France. Le froid permet donc de décaler les ventes et de prolonger la commercialisation.

L'OP assure également le calibrage, avec transport des pommes dans l'eau pour qu'elles ne s'abîment pas et tri par caméras. « Ce système permet de ne pas charger mon entreprise en emprunt », se félicite-t-il. Toutefois, Sébastien assure chez lui le conditionnement et l'expédition.

Environ 60 % de la production est vendue en France, principalement à la grande distribution. Le reste part à l'export, vers l'Angleterre, le Moyen-Orient, l'Asie et l'Europe du Nord. L'OP travaille avec des metteurs en marché – sept ou huit en France –, face à quatre ou cinq grandes enseignes. Le rapport de force est déséquilibré. « Les promotions se négocient, mais nous sommes tributaires du cours national du marché. »

Tributaires du cours national du marché

Le choix des variétés constitue un autre levier de rentabilité. Sébastien a choisi d'en produire huit. La Pink Lady, encadrée par son metteur en marché, impose une autorisation de plantation, des royalties et des filets spécifiques. Elle peut atteindre 80 t/ha, pour 50 000 à 55 000 € de chiffre d'affaires par hectare. La Gala, plus libre, rapporte 35 000 à 40 000 € pour 50 à 60 t/ha. En contrepartie, l'OP peut la vendre à qui elle veut.



<<<<< SOMMAIRE

Suite p. 17

PORTRAIT D'AVENIR

Chaque demande de palettes donne lieu à un arbitrage. Faut-il vendre tout de suite ou parier sur une hausse des cours ? « Je préfère souvent attendre que les prix montent », sourit Sébastien. L'industrie constitue un autre débouché, à condition de négocier des contrats rémunérateurs. La vente directe, assurée par son épouse, complète le dispositif mais ne représente pas plus de 15 tonnes sur une production habituelle globale de 2 500 tonnes.

Cette année, toutefois, les arbitrages ne suffisent pas à compenser les pertes de récolte. Son rendement recule de 40 %. « J'espérais que les tardives allaient nous sauver, mais plus on avance dans la cueillette, plus c'était catastrophique », constate-t-il. Face aux pics de chaleur, il faudrait pouvoir recourir à l'aspersion. Encore faudrait-il créer des réserves d'eau collectives…

Des centimes aux décisions, le besoin d'indicateurs fiables

Pour piloter son entreprise, Sébastien attend de Fiteco, son cabinet comptable, des indicateurs rapidement exploitables pour ajuster ses décisions : remplacer ou non un filet, changer de fournisseur, modifier une pratique au verger ou engager un investissement. « J'ai besoin de savoir très vite si une action dans le verger va être rentable ou pas. » Il a ainsi constaté que plier certaines branches pour accélérer la mise à fruit revenait plus cher que le bénéfice obtenu.







Il veut également pouvoir se comparer à d'autres producteurs. Pourquoi un poste coûte-t-il plus cher chez lui ? Un voisin dispose-t-il d'une meilleure technique ou de coûts de main-d'œuvre plus faibles ? Autant de questions qui permettent de dépasser le simple constat comptable pour identifier des marges de progrès.

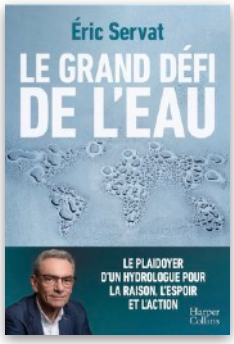
Le conseil fiscal et patrimonial compte tout autant. « Fiscalité, trésorerie, protection sociale : les arbitrages deviennent plus complexes à mesure que les structures grossissent. Quand on pose une question, il faut être sûr d'avoir la bonne réponse, et ça, ça a une valeur. »

Propos recueillis par Arielle Delest

<<<<< SOMMAIRE

CULTURE

Livre / « Le grand défi de l'eau » : Éric Servat plaide pour la raison et l'action



Face aux discours catastrophistes sur l'eau, l'hydrologue Éric Servat choisit la lucidité et l'optimisme. Dans Le grand défi de l'eau (HarperCollins France, 2025), le directeur de recherche à l'Institut de recherche pour le développement (IRD), directeur du Centre international Unesco sur l'eau à Montpellier et professeur associé à l'Université de Montpellier refuse le fatalisme. Sécheresses, inondations et pollutions sont bien réelles, mais les solutions, multiples et concrètes, existent aussi. Nourri de quarante ans de recherche et d'engagement, l'ouvrage appelle à mobiliser la science, l'intelligence collective et la volonté politique. Sa méthode repose sur un dialogue ouvert et une concertation à l'échelle de chaque bassin pour que l'eau rassemble plutôt qu'elle ne divise. Il regrette que le stockage, simple option parmi d'autres, soit devenu un sujet de contestation radicale, et que l'agriculture serve trop facilement de cible. Il appelle aussi à simplifier une gouvernance qu'il juge en « mille-feuille » et à repenser la tarification de l'eau.

Livre / « Sur le champ » : un Tour de France de l'agriculture innovante



Pour leur dernière année à HEC, Camille et Ambre ont choisi de vivre onze fermes en un an, aux côtés d'agriculteurs « pionniers » : éleveurs, bergers, céréaliers, producteurs de pain et de légumes. Diffusée sur Aunomdelaterre.tv, leur série se prolonge aujourd'hui en livre (éd. La Butineuse), d'une écriture juste et jamais idéalisante, pour rapprocher des mondes qui se sont perdus de vue. Diplômée d'HEC en 2022, Camille Fournier est aujourd'hui responsable Grand Ouest chez Eloi, société à mission qui œuvre au renouvellement des générations agricoles et à la bascule vers un avenir agricole durable.

Doc / « Le Cri de nos campagnes » : le film et son hors-série



Ils étaient 2,5 millions en 1955, ils sont moins d'un demi-million aujourd'hui à nourrir la France. Le Cri de nos campagnes, documentaire consacré « à ce qui nous nourrit et à ce qui nous rassemble », part de ce constat pour interroger un paradoxe très français : interdire chez nous ce que nous acceptons d'importer. Du Grand Est aux vallées d'Occitanie, des ports où arrivent les produits importés aux bureaux de Paris et de Bruxelles où s'écrivent les normes, le film remonte la chaîne. Agriculteurs, coopérateurs et élus y racontent leurs terres, leur héritage et ce qu'ils mettent déjà en place, ferme après ferme, pour continuer à nourrir le pays. La Revue du Trombinoscope publie en octobre 2026 un hors-série consacré au premier chapitre de cette collection. Là où le film donne à voir, le numéro structure l'analyse : comment en est-on arrivé là, qui agit, et ce qui peut redevenir possible.

<<<<< SOMMAIRE

PARLONS DE NOUS

Communiquer juste, c'est d'abord comprendre ceux à qui l'on s'adresse !

La 6e édition du Campus AGIRAGRI avait pour thème principal : la communication. Pendant trois jours, les 21, 22 et 23 septembre 2026, les chargés de communication des cabinets membres du Groupement se sont retrouvés au Domaine de la Trigalière (Indre et Loire). Un cadre propice à l'immersion et à la prise de recul, avec une ambition claire : mieux comprendre le monde agricole pour mieux communiquer avec lui.









Comment parler utilement aux agriculteurs et aux partenaires institutionnels en 2027 ? Cette question a servi de fil rouge. Car avant de choisir un canal, un format ou un message, encore faut-il connaître les attentes, les contraintes et les préoccupations de ceux auxquels on s'adresse.

Au fil des ateliers, les participants ont exploré les usages du digital, les contenus qui captent l'attention, le rôle de l'influence, mais aussi les mots qui éloignent et ceux qui créent de la confiance. Les travaux sur les « personae » ont donné un visage concret aux différents publics : chef d'entreprise agricole, jeune installé, cédant, partenaire bancaire ou institutionnel. Une manière de sortir des représentations générales pour mieux identifier ce qui intéresse, ce qui agace et ce qui est réellement attendu des cabinets.

Moment fort du Campus : la visite de l'exploitation agricole de Sébastien Delareux. Les communicants ont pu écouter un chef d'entreprise parler de son quotidien, de ses outils de pilotage, de ses décisions et de ce qu'il attend de ses conseillers et des institutions qui l'entourent. Une immersion essentielle pour nourrir des communications plus justes, plus utiles et plus proches du réel.

Mieux connaître pour mieux sensibiliser, interpeller et orienter vers le bon conseil : c'est tout l'enjeu de cette édition. En repartant de la réalité des chefs d'entreprises agricoles, AGIRAGRI et ses cabinets se donnent les moyens de construire une communication qui ne parle pas seulement d'agriculture, mais qui parle véritablement aux agriculteurs.

LIRE AUSSI

<<<<< SOMMAIRE

A VRAI DIRE

Fusions de coopératives : la taille ne fait pas la valeur

Les rapprochements se multiplient dans la coopération agricole, sur fond de résultats dégradés et de besoins d'investissement. Dans une tribune publiée par Terre-net, Bertrand Valiorgue, professeur à l'EM Lyon, invite à ne pas se fier au seul argument de la taille critique. Selon lui, grossir ne crée pas mécaniquement de valeur : sans avantage concurrentiel durable, une coopérative peut doubler de volume sans mieux rémunérer ses adhérents. L'internationalisation peut aussi faire peser sur eux la pression des marchés mondiaux. Enfin, la concentration progresse alors que le climat fragilise les approvisionnements. L'auteur ne rejette pas toute fusion, mais plaide pour investir en priorité dans l'adaptation des exploitations.

PLUS ICI

Légumineuses : un marché stable, porté par le prêt-à-l'emploi

Présenté le 13 octobre par Terres Univia, l'observatoire oléoprotéines montre un marché des légumineuses résistant en 2025. En grande distribution, les volumes de légumes secs progressent de 1 % et ceux des produits au soja de 2 %. Le prêt-à-l'emploi (appertisé, surgelé) tire la croissance, surtout en restauration collective, tandis que les achats de légumes secs bruts retombent au niveau de 2019. Les alternatives à la viande poursuivent leur essor : + 20 % en un an au rayon traiteur, avec le soja en tête.

PLUS ICI

GNR : jusqu'à 35 cts/l en novembre et décembre 2026

Face à la hausse persistante du prix du gazole non routier (GNR), le Gouvernement renforce son soutien aux exploitations agricoles. En novembre et décembre 2026, les agriculteurs pourront cumuler deux dispositifs, pour un allègement atteignant 35 centimes par litre, soit 350 €/1 000 litres achetés :
- L'aide directe de l'État, instaurée en avril à hauteur de 15 cts/l, est prolongée jusqu'au 31 décembre 2026 alors que le guichet devait fermer fin septembre. Plus de 167 000 dossiers ont déjà été payés. Annie Genevard a par ailleurs annoncé, le 8 octobre au Sommet de l'élevage de Cournon, la réouverture des guichets pour avril, mai et juin 2026.
- A la suite du déblocage de 10 millions de barils issus des stocks stratégiques, certains distributeurs se sont aussi engagés à appliquer une baisse pouvant aller jusqu'à 20 cts/l, du 1er novembre 2026 au 31 janvier 2027.

PLUS ICI

<<<<< SOMMAIRE