



HAL
open science

Quand le marché gouverne les pratiques agricoles.

Loïc Mazenc, Jeanne Pahun

► **To cite this version:**

Loïc Mazenc, Jeanne Pahun. Quand le marché gouverne les pratiques agricoles.: Analyser le travail politique des acteurs de la grande distribution pour comprendre la forte consommation de pesticides de la filière pomme de terre.. 7èmes journées de recherche en sciences sociales INRAE, SFER, CIRAD, Dec 2023, Paris, France. hal-04490261

HAL Id: hal-04490261

<https://hal.science/hal-04490261>

Submitted on 5 Mar 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**Quand le marché gouverne les pratiques agricoles.
Analyser le travail politique des acteurs de la grande distribution pour comprendre la
forte consommation de pesticides de la filière pomme de terre.**

Loïc Mazenc, Post-doctorant UMR AGIR, INRAE, loic.mazenc@gmail.com
Jeanne Pahun, Post-doctorante LISIS, INRAE, jeanne.pahun@gmail.com

Titre court : Quand le marché gouverne les pratiques agricoles.

Résumé : 600-800 signes

Via une sociologie économique et des organisations, nous avons ainsi cherché à montrer comment l'organisation du marché du frais et de la distribution des pommes de terre en grandes surfaces génèrent un système de production dépendant aux produits phytosanitaires et dont les risques associés (économiques, environnementaux et de santé) sont transférés quasi intégralement aux producteurs. Étudier les jeux internes et les rapports de pouvoirs au sein de « la boîte noire de l'aval » permet de décrire le système d'interdépendance qui lie entre eux les acteurs de la filière évoluant pourtant dans des mondes hétérogènes.

Mot clé : grande distribution, supermarchés, pesticides, travail politique, pommes de terre

Introduction

En 2008, le gouvernement français lançait le programme Écophyto dont l'objectif principal était la diminution de moitié de l'utilisation des pesticides en dix ans. Quinze ans après son lancement, les différents rapports d'inspection des organismes officiels d'évaluation¹ font état d'une hausse constante du nombre de doses unité (indicateur principal du plan) sur la période 2009-2018 : +34 % pour les fongicides, +25 % pour les herbicides et +6 % pour les insecticides².

La littérature académique analyse cet échec selon différents prismes : la résistance des agriculteurs au changement de pratiques (Wilson et Tisdell 2001), le faible coût des pesticides (Carpentier et Reboud 2020), la complexité de la réglementation, la difficulté de sa mise en œuvre et de son contrôle (Jouzel et Prete 2022), la mauvaise conception des politiques publiques (Aulagnier 2020) ou bien encore le rôle des acteurs de l'agrochimie dans l'élaboration des définitions du problème public (Aulagnier et Goulet 2017).

Cependant, les recherches sociologiques sur l'influence du secteur marchand dans la consommation de produits phytosanitaires par les agriculteurs sont beaucoup plus partielles et beaucoup moins nombreuses. Le rôle du marché demeure encore peu analysé alors même que

¹ On peut par exemple citer : *Le bilan des plans Écophyto*, Cour de Comptes, novembre 2019, 6p. ou le rapport *Évaluation des actions financières du programme Écophyto*, CGEDD, CGAAER et IGF, mars 2021, 208p.

² Ici, comparaison sur la période 2016-2018 par rapport à 2009-2011. Chiffres issus du rapport *Évaluation des actions financières du programme Écophyto*, CGEDD, CGAAER et IGF, mars 2021, Page 15/208

celui-ci apparaît comme un élément important de l'augmentation ou la diminution de pesticides dans les études qui lui sont consacrées. Par exemple, il a été montré que l'imposition de contraintes commerciales et la standardisation des fruits à pépins par les enseignes de supermarchés empêchent l'accès au marché à des producteurs utilisant moins d'intrants et dont les fruits sont moins réguliers (Haynes *et al.* 2010) ; ou encore que les exigences contractuelles passées entre les chaînes de supermarché et les organisations de producteurs en matière de pesticides dans la filière tomates en font des acteurs décisifs dans l'encadrement des pratiques de traitements phytosanitaires (Bonnaud, Bouhsina, et Codron 2012). Ces recherches montrent ainsi l'importance du marché en matière d'utilisation de produits phytosanitaires.

Nous proposons dans cet article de contribuer à ces recherches en analysant les dynamiques qui se nouent entre acteurs de l'amont et acteurs de l'aval d'une filière agricole au sujet de la consommation de pesticides dans cette filière. Notre hypothèse initiale est qu'il existe une imputabilité du marché (ses acteurs, ses règles, ses normes) dans le geste d'épandage de pesticides et donc dans les multiples prises de risques qui y sont associées. Nous menons cette enquête au sein d'une filière particulière, celle de la pomme de terre, qui présente de nombreux intérêts pour l'analyse : c'est une production extrêmement traitée (17 passages en moyenne) et dont le nombre de traitements est relativement stable entre 2006 et 2017 (dernières données disponibles)³. C'est aussi une production très largement distribuée et achetée en supermarchés (deux fois plus que les autres fruits et légumes)⁴ et qui fait intervenir un nombre important d'acteurs intermédiaires entre le producteur et le consommateur (négociants, coopératives, grossistes, centrales d'achats et grandes surfaces de distribution).

La production de pomme de terre représente en 2020 un chiffre d'affaires de 3,97 milliards d'euros, pour 8,9 millions de tonnes de pommes de terre récoltées sur 18 000 exploitations représentant 0,7% de la SAU française totale⁵. L'ensemble de cette production regroupe différents segments de vente représenté par différentes interprofessions. Parmi ces segments on peut tout d'abord distinguer la production de plants (8% du tonnage final en 2020) de celles des tubercules. Parmi les tubercules, la filière de pomme de terre peut encore être divisée en différentes catégories : la pomme de terre de féculé destinée à l'industrie (9%), la pomme de terre de conservation (79%) et la pomme de terre primeur (4%)⁶.

Parmi le segment des pommes de terre de conservation, une large partie (43%) est destinée à l'export à destination des marchés européens, 21% sont transformés dans des usines pour la production de chips, de frites et de purée, 19% vont à l'alimentation animale et enfin, 17% sont commercialisés à l'état « brut », principalement dans les supermarchés, sous la dénomination de « marché du frais » (tout comme les pommes de terre primeurs)⁷. C'est ce segment en particulier de la filière de la pomme de terre que nous étudions ici : celui de la pomme de terre de

³ Source : Enquêtes pratiques culturelles Agreste. Voir en particulier : Enquête Pratiques culturelles 2011 - 2017

⁴ Étude CNIPT de comportement d'achat des pommes de terre au rayon fruits et légumes – Juillet 2018. Une offre en rayon éloignée des attentes des Consommateurs

⁵ Source : INSEE/AGRESTE

⁶ Source : Agreste, Production de pommes de terre en France en 2020

⁷ Sources : CNIPT d'après données Agreste, Douanes/Eurostat, GIPT

conservation achetée et distribuée par la grande distribution. En 2021, la production de ce type de pommes de terre s'élevait à 6,8 millions de tonnes sur 154 000 ha.

Au sein de ce segment de la pomme de terre de conservation distribuée en supermarché, nous analysons les pratiques et stratégies des différents acteurs qui interviennent dans la filière, mais aussi la nature des négociations entre eux et la manière dont l'ensemble de ces pratiques se répondent dans un jeu d'interdépendance. Il s'agit ainsi d'appréhender le caractère systémique des interactions entre acteurs aux pouvoirs différenciés et d'objectiver l'influence voire l'emprise qui s'exerce entre eux, notamment concernant les modalités agronomiques de production et l'usage de pesticides par les agriculteurs.

Notre enquête repose sur une série de 70 entretiens semi-directifs réalisés pour partie en 2015 par Guilhem Anzalone (23 entretiens) et pour partie en 2022-2023 par Loïc Mazenc et Jeanne Pahun (47 entretiens). Ces entretiens, dont on trouvera le détail en annexe 1, ont été réalisés auprès de salariés de la grande distribution (23), de salariés de négociants et grossistes (11), de conseillers techniques de structures indépendantes (6), de salariés des structures d'interprofession (11) et de producteurs de pommes de terre et coopératives (19). Parmi les salariés de la grande distribution, nous avons réalisé des entretiens auprès de chefs de rayon, de sourceurs, d'acheteurs, d'agréés et de responsables qualité de quatre enseignes différentes. Parmi les salariés des négociants, nous avons réalisé des entretiens auprès d'acheteurs, de sourceurs, de responsables qualité, et de responsables d'agrégation.

La partie 1 présente l'hypothèse principale de recherche et le cadre d'analyse de ce rapport.

Partie 1 – Ouvrir la boîte noire de l'aval

1.1 « Amont », « aval » des catégories d'analyse à dépasser ?

Traditionnellement, on distingue les secteurs d'activités de l'amont de ceux de l'aval en fonction de leur position par rapport à l'acte de production. Toutes les ressources nécessaires à la mise en culture et à la récolte de la pomme de terre comme les ressources naturelles, les intrants ou les ressources humaines (agriculteurs, mais aussi semenciers, agro-équipementiers ou coopératives) appartiennent ainsi à la catégorie de l'amont. L'aval mobilise quant à lui toutes les ressources nécessaires au stockage, au conditionnement, au transport et à la distribution des dites pommes de terre.

Dans les faits, cette distinction entre acteurs de l'amont et acteurs de l'aval est plus compliquée à établir. Il existe en effet différents profils d'agriculteurs : certains vendent directement leur production à des négociants ou à des coopératives, d'autres la stockent pour la vendre à un prix plus intéressant, d'autres enfin la conditionnent dans leurs propres locaux et emploient pour se faire des travailleurs de l'agro-alimentaire. Certains assurent le transport de leur marchandise ; d'autres font appel directement à leur coopérative pour assurer la récolte de leur production. À l'autre extrémité de la filière, chez les acteurs de la grande distribution, on retrouve ce même

mélange des genres : en établissant des cahiers des charges de production et en s'assurant de leur respect, les enseignes de la GMS n'interviennent-elles pas en amont de l'action productif ?

L'amont et l'aval ne seraient ainsi pas deux mondes distincts et cloisonnés, mais partageraient des activités, des acteurs et des ressources en commun. Au-delà de ces circulations, notre hypothèse porte sur un renversement de ces catégories d'amont et d'aval en ce qui concerne l'utilisation de pesticides. Nous proposons ainsi d'analyser le recours à ces pesticides à partir des raisons d'agir, des impératifs et de l'organisation des marchés par les acteurs de l'aval et en particulière par ceux de la grande distribution.

1.2 Étudier le travail politique des acteurs de la grande distribution

Pour dresser cette sociologie du changement ou plutôt, dans le cas de la consommation de pesticides, une sociologie de la reproduction des institutions, nous croisons les apports de la sociologie des organisations et ceux de la sociologie de l'action publique, courant de recherche principalement centré sur l'explication du changement ou de la reproduction des institutions (Commaille 2014). C'est en particulier à travers le concept du « travail politique » (Smith 2019) de ses acteurs que nous analysons les modalités concrètes mises en œuvre par la grande distribution qui freinent la réduction de pesticide, ici dans le cas de la filière pommes de terre.

Le travail politique est un concept qui comprend trois dimensions : la légitimation, la problématisation des enjeux et l'instrumentation. La légitimation renvoie à un ensemble de processus qui rendent l'existence d'un pouvoir coercitif spécialisé tolérable sinon désirable, c'est-à-dire qui le fassent concevoir comme une nécessité sociale, voire comme un bienfait » (Lagroye 1985, 402). La problématisation des enjeux, soit le cadrage cognitif des enjeux au sein de la filière, fait appel aux luttes définitionnelles (Gilbert et Henry 2012) qui régissent le champ du diagnostic des problèmes reconnu comme « problématiques », c'est-à-dire nécessitant une action pour transformer la situation (Neveu 2015). Enfin, l'instrumentation renvoie à la fabrication ou à l'actualisation d'instruments d'action qui vise au maintien ou au changement de l'ordre établi. L'ensemble de ces dimensions permet de caractériser le « travail politique » des acteurs. Ce travail est en effet qualifié de politique dans la mesure où il englobe toutes les actions humaines qui visent à changer ou à reproduire les institutions qui structurent le monde social (Bartolini 2018).

Le travail politique et l'ensemble de ses composantes relèvent à la fois d'un travail discursif et symbolique et à la fois d'un travail relationnel. Il s'agit donc d'étudier d'une part la circulation des discours, des mots d'ordre et les jeux de pouvoir qui s'exercent dans la formulation de ces derniers et d'étudier d'autre par le système de relations qui existent dans l'organisation de la filière. En effet, le « système d'action concret » (Crozier et Friedberg 1977) qui régit l'organisation est un construit social issu de l'ensemble de relations de pouvoirs et des stratégies d'acteurs qui agissent au sein de la structure. En retour, ce processus organisationnel exerce à la fois des contraintes sur les actions individuelles et collectives et à la fois les conditions pour que celles-ci puissent durablement s'opérer. Cette interdépendance des comportements individuels crée ainsi des « effets de système ». Ce sont ces effets que nous cherchons à identifier dans le cas de la filière de la pomme de terre et de sa dépendance aux produits phytosanitaires.

Pour observer ce travail politique des acteurs, il faut donc ouvrir la boîte noire de ce système et observer les pratiques, les discours, les instruments ou les jeux d'interdépendance et relations de pouvoir qui se jouent entre les acteurs de ce système. Avant qu'une pomme de terre n'arrive dans son étal, quelles ont été les relations qui l'ont permis ?

Partie 2 - Comment sont composés les rayons de supermarchés ?

2.1 Le rôle rendu indispensable des centrales d'achats

Les chefs de rayon effectuent la majorité de leurs achats par l'intermédiaire de la centrale d'achat. Un pourcentage d'achats auprès de ces centrales leur est même parfois imposé en fonction des enseignes. Pour effectuer leurs commandes (références et nombre de colis), les chefs de rayon passent par l'intermédiaire d'une tablette ou d'un ordinateur. Ils commandent le matin et reçoivent la marchandise le lendemain ou le surlendemain. Sur la tablette ou sur le logiciel associé, toutes les références que peut fournir la centrale sont affichées, ainsi que le prix d'achat auquel la centrale a acheté le produit à son fournisseur et le prix de vente en rayon conseillé. Le chef de rayon doit passer commande parmi les références du « catalogue » de la centrale d'achat. Ils n'ont pas d'influence sur le contenu du catalogue des centrales d'achats. Passer par la centrale permet de simplifier leur travail, comme l'explique l'un d'entre eux de l'enseigne Intermarché :

« Ben déjà le contact est plus rapide, c'est simple, c'est par l'intermédiaire d'une tablette. C'est rapide, c'est efficace, on a l'habitude, et on rentre pas forcément dans des jeux de négociation avec le producteur. Que ce soit négociation de prix de produits, etc... L'autre avantage, c'est que la base dispose d'un stock énorme. On a beaucoup plus de chance d'avoir le produit à cent pour cent en passant par la base avec un producteur local. » (Chef de rayon #2).

Au-delà de la rapidité, de la fiabilité et de l'absence de négociation, le fait de passer par la centrale permet aussi de gagner du temps lors de la réception des produits. En effet, comme le travail d'agrégation a déjà été effectué en amont par la centrale, seul un bref contrôle (« avec les yeux » et « sans grille ») est opéré par les chefs de rayons à l'arrivée des lots. Privilégier la base, c'est aussi s'éviter le travail administratif du renvoi de lots jugés non conformes et que les chefs de rayons enquêtés jugent plus fréquents dans le cadre des achats hors centrale d'achat. Le même chef de rayon explique ainsi avoir déjà tenté l'expérience d'achats en direct avec un producteur local et privilégier aujourd'hui l'achat 100% centrale.

Passer par la centrale, permet également aux chefs de rayons d'obtenir les prix les plus attractifs du marché, car la centrale, de par sa taille et ses volumes d'achats, a des coûts de fonctionnement souvent bien moins importants que les autres intermédiaires du marché, voir même que les « petits producteurs » qui vendraient en direct à un magasin. Le travail de commande d'un chef de rayon auprès de sa centrale est donc un travail routinisé (avec très peu de variation du catalogue, de prix ou de quantités demandées) et médié. Un chef de rayon d'Intermarché explique ainsi :

« Il faut comprendre que notre lien avec la base c'est quasi uniquement par la tablette, on rentre un chiffre, et on appuie sur commander. C'est tout. On les voit une fois par an en gros, parfois ils font une espèce de visite collective pour qu'on aille voir la supply chain, mais c'est tout. Mais c'est au niveau de la base que tout se gère, on est presque des exécutants, et de plus en plus je trouve. » (Chef de rayon #1).

Ce « déclassement » des chefs de rayons et le rôle indispensable qu'occupent aujourd'hui les centrales dans leur sélection des produits sont légitimés de différentes manières. Il s'agit tout d'abord d'une obligation mise en œuvre par les enseignes de la grande distribution, puisque les chefs de rayons doivent s'approvisionner auprès de la centrale pour un pourcentage élevé de leurs achats. Le rôle devenu aujourd'hui indispensable de la centrale d'achat est la résultante d'un travail de légitimation et de mise en place d'instruments qui rendent l'approvisionnement auprès de la centrale incontournable. Les chefs de rayons sont donc fortement dépendants du catalogue proposé par celle-ci pour approvisionner leurs rayons en pommes de terre. Nous étudions dans la partie suivante la construction de ce catalogue.

2.2 La construction du catalogue des centrales d'achats

Toutes les productions de pomme de terre sont soumises en France à une réglementation minimale définie par l'arrêté du 3 mars 1997 relatif au commerce des pommes de terre de primeur et des pommes de terre de conservation⁸. Ce texte établit les obligations concernant la commercialisation des pommes de terre, notamment en ce qui concerne la qualité des tubercules, l'étiquetage des unités de vente, les calibres ou encore le marquage en distribution. Un guide d'interprétation a été élaboré par le Comité national interprofessionnel de la pomme de terre⁹ (ou CNIPT) afin de faciliter la compréhension des dispositifs réglementaires et des accords interprofessionnels. Cet ensemble de normes et d'obligation de production et de commercialisation incombe donc aux acteurs de la grande distribution. Au-delà de ces aspects réglementaires, il existe des cahiers des charges qui viennent cadrer de nouveau la production de pomme de terre. Ces cahiers des charges peuvent être élaborés par différents acteurs, autorités publiques (labels AB ou HVE par exemple), acteurs privés du commerce (marques nationales ou régionales, label Global Gap), groupements de producteurs (marques producteurs) ou bien encore par les enseignes de supermarchés elles-mêmes (marques distributeurs).

Concernant leur contenu, les cahiers des charges peuvent porter sur de nombreux et divers aspects des modes de production, du conditionnement, de distribution ou de l'aspect final de la pomme de terre.

Le travail d'enquête mené auprès des acteurs qui élaborent les cahiers des charges nous amène à effectuer un premier constat : celui de la non-prise en compte des critères agronomiques de production. Comme toute denrée alimentaire produite dans un contexte de division capitaliste du travail et de spécialisation productive des aires géographiques, la pomme de terre circule parmi

⁸ Ce premier arrêté a été modifié par l'arrêté du 18 février 2009 portant modification de la date limite de commercialisation des pommes de terre de primeur.

⁹ Le Comité national interprofessionnel de la pomme de terre est une organisation interprofessionnelle française regroupant les producteurs, les négociants et les distributeurs de pommes de terre. Il a été créé par l'arrêté du 27 juillet 1977

des espaces hétérogènes (exploitations agricoles, centres de conditionnement, plateformes d'achats, magasins de supermarchés). Nous montrons ici que les critères qualité qui en font des « bonnes » pommes de terre sont des critères qui viennent renforcer la dépendance aux pesticides :

- Les aspects visuels prépondérants entraînent l'utilisation d'un panel important de produits phytosanitaires : une pomme de terre sans trou (donc sans taupin) suppose l'utilisation d'insecticide ; une pomme de terre de couleur homogène suppose des traitements aux champs pour empêcher l'apparition de la gale argentée ou du rhizoctone brun par exemple ; une pomme de terre de taille homogène suppose un défanage contrôlé (à 70% d'origine chimique dans le cas de la pomme de terre).
- Le conditionnement en filet (conditionnement le plus répandu en grande surface) entraîne une exposition des pommes de terre à la lumière et donc un produit qui germe plus rapidement. Éviter une germination trop rapide suppose l'utilisation d'anti-germinatif ou de ne pas exposer la pomme de terre à la lumière.
- Le fait de laver les pommes de terre pour pouvoir les présenter en rayons « propres » ou sans terre détériore leur capacité de conservation et joue aussi sur la texture des pommes de terre.
- Le fait de proposer les mêmes références de pommes de terre tout au long de l'année (excepté lors de la période des pommes de terre nouvelles) présente aussi une contradiction avec les modalités de leur production. Certaines variétés sont plus précoces que d'autres et seraient ainsi plus adaptées à une consommation uniquement lors des mois d'hiver (cas de la Charlotte par exemple).
- Enfin, les volumes importants demandés aux producteurs (par ailleurs de moins en moins nombreux à produire de la pomme de terre) entraînent l'utilisation de variétés avec un rendement important, associé le plus souvent à des résistances faibles face aux maladies, notamment le mildiou, et entraînent de ce fait un nombre conséquent de traitements au champ.

Qu'en est-il du volet pesticide ? En dehors du label AB qui, explicitement, interdit l'usage de pesticides d'origine chimique, les cahiers des charges ne font que peu cas de cet enjeu. Une revue de la réglementation (arrêtés nationaux, règlements européens, normes et Codex Alimentarius) indique que la plupart des cahiers des charges issues des règlements nationaux européens ou internationaux « autorisent, voire exigent de recourir aux produits phytosanitaires pour protéger les cultures » (Grimonprez 2023, 24). Le rapport souligne ainsi que l'ensemble des critères imposés par cette réglementation vient *in fine* encourager la consommation de pesticides :

« La prescription d'un calibrage minimal et/ou maximal est largement répandue dans les cahiers des charges. Le fait de prévoir une norme en matière de calibrage peut encourager l'utilisation de pesticides à deux titres. D'abord, lorsqu'un calibrage minimal est imposé, on invite le producteur à agir sur les facteurs de stress (hydrique, bioagresseurs) afin d'encourager le grossissement des tubercules des pommes de terre. Cela peut passer par des traitements phytosanitaires. Ensuite, lorsqu'un calibre maximal est imposé, le producteur sera amené à défaner plus tôt pour mettre fin à la croissance de la pomme de terre. Ce défanage pourra être réalisé chimiquement. [...] Les CDC sont nombreux à prévoir des exigences de qualité minimale (absence ou quasi absence de défauts, de

germes, de maladies, de parasites, d'attaques de parasites). Cette norme encourage le recours aux produits phytosanitaires ». (Grimonprez 2023, 27)

De manière générale, les auteurs du rapport tirent la conclusion que les rédacteurs du cadre réglementaire et des accords interprofessionnels ne se sont pas encore emparés de la problématique phytosanitaire et que celle-ci demeure donc absente des différentes normes de production et de commercialisation de la pomme de terre, voire qu'elle encourage indirectement leur utilisation dans la filière. Un responsable d'affaire d'un grand bureau d'audit et de certification explique ainsi au sujet de l'élaboration de cahier des charges :

Responsable d'affaires : [il y a] des verrous qui sont importants. En fruits et légumes le plus lourd des verrous, c'est le verrou phyto, bien sûr. Et bien sûr [nous] on ne s'engage pas dans quelque chose qui va faire prendre un risque à un moment donné, on validant quelque chose qui sera contre-nature, si je puis dire. Ça [notre organisme de certification] ne s'engagera pas là-dedans, ça c'est sûr. Il y a toujours un contrôle au-dessus de moi et une relecture malgré tout, je suis pas tout seul hein en général, on est plusieurs noms à relire, à regarder les tenants aboutissants et surtout les risques potentiels selon le sujet. (Responsable affaires bureau d'étude #1)

Ainsi, selon ce chargé d'affaires, la réduction des pesticides est l'un des derniers sujets abordés lors de la construction des cahiers des charges dans les filières fruits et légumes, car trop risqué et trop compliqué à faire accepter auprès des agriculteurs. Lui-même à titre personnel n'avait pas l'intention de pousser ces sujets-là « parce qu'à un moment donné il nous restera que l'eau et on pourra pas faire grand-chose » (Responsable affaires, bureau d'étude #1).

Il faut noter cependant une exception dans ce paysage des cahiers des charges, celui de la Filière Qualité Carrefour (FQC) qui interdit aux agriculteurs l'usage de pesticide après la levée des plants. Le travail d'enquête réalisé auprès de producteurs et revendeurs de pommes de terre FQC montre que l'introduction de ce cahier des charges plus restrictif en matière de pesticides vient déstabiliser les relations entre grande distribution, négociants et producteurs. Alors même que cette production représente (chez les producteurs rencontrés) une minorité de leurs productions (pour le plus « gros », 25% sont cultivées en FQC), le risque que représente la non-standardisation de l'itinéraire technique et la potentielle perte de rendement associée, viennent mettre à mal l'ensemble du « système d'action concret » construit par le travail relationnel en amont. Cette déstabilisation s'ancre alors dans des tensions entre acteurs se cristallisant autour notamment de la valorisation du risque. Ces tensions allant même jusqu'à l'exit du côté des producteurs. La question est dès lors de savoir pourquoi l'introduction d'un cahier des charges touchant à l'utilisation de produits phytosanitaires génère ce genre de tensions au sein de la filière. On peut avancer le fait qu'il s'agit premièrement d'une tentative nouvelle puisque comme vu précédemment, la réglementation, les normes, les cahiers des charges ne sont traditionnellement pas des instruments qui vont avoir un effet régulateur sur les pesticides, au contraire, ils encourageraient plutôt leur consommation. Le deuxième élément est celui de la non-compensation du risque pris par les agriculteurs à traiter beaucoup moins leurs cultures. Ce risque devait initialement être couvert par une compensation financière de 10% qui finalement ne semble pas être appliquée systématiquement. Le risque de perte de récolte repose donc

exclusivement sur les producteurs qui, engagés sur des contrats importants avec l'enseigne ne sont pas en position de renégocier ce prix d'achat.

2.4 La sélection des fournisseurs

Une fois les cahiers des charges établis, ce sont les sourceurs qui ont la responsabilité au sein de l'enseigne de trouver les fournisseurs de pommes de terre en mesure de répondre à cette demande. Le *sourcing* correspond à la sélection de fournisseurs (la plupart du temps, des négociants) répondant aux exigences de l'enseigne.

Si le fournisseur reçoit l'intérêt du sourceur, celui-ci va se déplacer avec un agent du service qualité de l'enseigne afin de vérifier un ensemble de critères préalables à l'inscription au catalogue de la base : certifications (Global Gap, HVE, etc.), possibilité de répondre aux cahiers des charges des produits commercialisés sous la marque de l'enseigne (MDD/MDC), etc. Le sourceur évalue aussi la structure du fournisseur : a-t-il au sein de son équipe un technicien agricole capable d'aller vérifier la qualité des productions dans les exploitations ? Dispose-t-il d'une direction qualité pour la mise en place et la construction du cahier des charges demandé par la grande distribution ? A-t-il les infrastructures nécessaires pour conditionner les pommes de terre ? L'ensemble des sourceurs enquêtés font référence à « une taille minimum » et « une structuration minimum » des fournisseurs capables d'émerger au catalogue des centrales d'achats. Une autre partie du travail des sourceurs de la grande distribution est celui du suivi des fournisseurs. Par la lecture journalière d'indicateurs comme les taux de refus, les taux de services, le tonnage livré, les chiffres d'affaires, les sourceurs peuvent estimer si le fournisseur remplit ou non attentes fixées en amont. Si un des fournisseurs référencés obtient un taux de refus trop important, le sourceur ne décidera pas d'écarter le fournisseur de sa liste, mais plutôt d'intervenir et de mettre en place un suivi technique personnalisé, un « plan d'action », afin de faire entrer à nouveau les fournisseurs défaillants dans les « standards ».

Le recours à des logiciels de contrôle sur les « performances » de chaque fournisseur permet au sourceur d'obtenir des informations et le cas échéant d'appliquer des pressions envers les fournisseurs qui ne respecteraient pas les grilles de qualité fixées par la grande distribution. Cet instrument permet ainsi de s'assurer de la fiabilité de chaque fournisseur et donc de la stabilité de la marchandise reçues, que cela soit en termes de volumes ou de qualité. Assurer cette stabilité est aussi le travail des acheteurs et des agréateurs de la grande distribution.

Partie 3 – Le rôle des négociants dans la standardisation de la production

Pour la grande distribution, construire des cahiers des charges et sourcer des fournisseurs ne suffit pas à assurer une production qui remplit ces mêmes critères. Pour cela, il faut que l'ensemble des acteurs du triptyque « grande distribution-négociant-producteur » les respectent.

3.1 Sélectionner des producteurs

De manière globale, les fournisseurs innovent assez peu quant aux variétés qu'ils proposent / que leur achète la grande distribution : « *On demande aux producteurs de planter ce que nous on nous demande* »¹⁰ explique ainsi un acheteur de Parmentine. Certains acheteurs/sourciers négociant enquêtés jugent que certaines variétés demandées par la grande distribution sont « dépassées » et qu'elles ne tiennent pas assez compte des enjeux de production des agriculteurs. Cependant, ils disent ne bénéficier d'aucune marge de manœuvre pour réduire la demande de telle ou telle variété ou pour en imposer des nouvelles.

D'un point de vue économique et organisationnel, les négociants sont des acteurs intermédiaires entre les producteurs et les acteurs de la grande distribution. Cependant en termes de cahiers des charges de production et de leur adaptation, les négociants ne font qu'imposer les desiderata des différentes enseignes de supermarché sans pouvoir « faire remonter » ou traduire auprès de ces enseignes les contraintes des producteurs. La relation est sur ce point à sens unique car comme l'explique un acheteur négociant enquêté : « *c'est le client qui nous guide un petit peu aussi, quand même, selon la demande du marché aussi ! On est obligé de s'adapter, c'est le client qui nous fait vivre ! Donc il ne faut pas l'oublier, c'est important.* » (Acheteur négociant #1). Ainsi, ce ne sont pas les producteurs qui « font vivre » les négociants, mais leurs clients, ici la grande distribution. Au nom de ce principe de légitimation, c'est aux producteurs de s'adapter à la demande et non l'inverse.

Un aspect fondamental du contrat passé entre l'acheteur est le producteur est l'imposition par l'acheteur d'une variété. Par le contrat l'acheteur impose « sa » variété : « *Les contrats servent également à cela. C'est de faire planter des choses que vous savez vendre, et dont vous avez besoin. Les variétés dont vous avez besoin, et que vous savez vendre* » (Responsable négociant #1). Concernant les cahiers des charges, ceux-ci sont imposés par la grande distribution aux négociants qui à leur tour les imposent aux producteurs. Les négociants ne développent pas eux-mêmes de cahier des charges supplémentaires. Il s'agit pour eux de s'aligner sur ce que demandent les clients :

« Enquêteur : Mais donc du coup, vous n'avez pas, vous, Parmentine, un cahier des charges qui va prendre la place d'un cahier des charges d'une enseigne ? Ce sont les cahiers des charges des enseignes qui redescendent à votre niveau, que vous ensuite vous dispatchez en fonction des producteurs ? C'est plutôt comme ça ?

G [13:55] : Tout à fait. » (Directeur commercial négociant #1)

« C'est le client qui nous impose un cahier des charges et qu'on impose aux producteurs. Et s'il y a un problème c'est à nous de le régler. En règle générale, un problème dans ce domaine-là c'est un refus du camion à l'usine et puis voilà. Donc il faut respecter le cahier des charges. » (Directeur commercial négociant #2)

Pour le négociant, diffuser les critères de la grande distribution par l'intermédiaire des contrats ne suffit pas à s'assurer d'une production qui rentre dans les « clous », il faut également contrôler, tout au long de la campagne, qu'en plus d'être diffusés, les cahiers des charges sont respectés.

¹⁰ Acheteur négociant #1

Chez les négociants, le contrôle se fait par un technicien-salarié qui, par des visites ponctuelles ou des échanges de messages, va vérifier quotidiennement chez les producteurs l'état du champ, les maladies, l'irrigation, le défanage, etc. Ce sont ces techniciens qui traduisent au sein de l'exploitation des producteurs les injonctions de la grande distribution. Les techniciens se déplacent ou appellent régulièrement les producteurs afin de surveiller les différentes étapes de la production. Cela leur permet de formuler des recommandations visant à maximiser la rentabilité des cultures de pommes de terre. Leur objectif est aussi celui d'assurer une régularité dans les volumes de production d'une année à l'autre, en évitant les phénomènes d'alternance. Cette régularité dans les récoltes est essentielle à la fois pour les commerciaux, qui peuvent s'engager sur des volumes spécifiques, et pour la station de conditionnement qui doit être maintenue en activité.

Les négociants ou grossistes sont aussi en contact quotidien avec les producteurs. Ils s'appellent plusieurs fois par jour pour échanger sur les commandes, les commandes de plants à venir, les variétés, les marchés, les maladies des plantes, etc. Cette connaissance des enjeux agricoles de production ne leur permet cependant pas d'imposer à la grande distribution des pommes de terre produites de manières plus « rationnelle » (moins consommatrices en eau, en pesticide, de meilleur goût, etc.). La faible connaissance des acteurs de la grande distribution quant aux enjeux agricoles pourrait être comblée par un travail de traduction effectué par les négociants afin que soit mieux prises en compte les difficultés à produire et les risques associés. Cependant, comme vu précédemment dans le cas de l'imposition de variétés « dégénérées », les négociants n'ont pas cette capacité d'orienter la demande en pommes de terre de la grande distribution.

3.2 Comment les négociants conseillent-ils les agriculteurs sur l'utilisation des pesticides ?

Une part significative du travail des techniciens-négociants consiste à suivre l'évolution des réglementations et à établir une veille des solutions conformes aux contraintes réglementaires et commerciales en matière de produits phytosanitaires. Les techniciens complètent ce travail en s'appuyant sur les résultats de leurs propres contrôles internes pour affiner les stratégies de traitement et avoir une compréhension précise de la traçabilité des produits. Le suivi des parcelles, grâce notamment au registre des traitements qu'établissent les producteurs (obligation légale), leur permet d'avoir des informations quant aux dates d'application et aux types de produits utilisés. Les négociants évaluent ainsi les risques liés à la suppression d'un produit spécifique et ont donc une expertise sur la faisabilité concrète des cahiers des charges. C'est sur la base de ce travail que les techniciens définissent et formalisent une stratégie de traitement qui consiste à jouer sur les produits et leurs utilisations en tenant compte des contraintes réglementaires et des exigences du marché.

Malgré cette description qui laisserait apparaître un bon niveau de connaissances des dossiers pesticides de la part des négociants et de leurs techniciens, nous avons pu constater au fil des entretiens un assez faible degré de connaissance sur les enjeux environnementaux et de santé de la part de certains conseillers phyto. Le technicien d'une structure regroupant plusieurs

négociants expliquait ainsi à propos d'un pesticide appliqué sur les plants des pommes de terre par les agriculteurs avant de les mettre en terre :

"Pour le traitement des plants, on utilisait surtout de la poudre. Puis suppression d'Oscar poudre, produit qui allait bien ; alors qu'aujourd'hui on n'est plus couverts sur certaines maladies. La poudre, les producteurs en prenaient plein le nez. Je sais pas si c'est dangereux, mais c'est assez irritant".
(Technicien phyto négociant #1)

Le produit en question, la poudre Oscar, était pourtant mentionné par plusieurs agriculteurs, ingénieurs conseils de structures indépendants ou responsables de chez Arvalis, comme étant un produit particulièrement dangereux à l'utilisation :

"Certains se retrouvent tout bleus à la fin de la campagne pommes de terre, car ils ont inhalé énormément de produits, même avec une protection. À un moment donné, le masque ne suffit pas. [...] Lorsque les jeunes arrivent souvent, les agriculteurs évoluent dans leurs approches. Certains ont eu des allergies aux produits. Ils rentrent le soir avec un mal de tête. Petit à petit, les gens évoluent quand même. Ils pensent de plus en plus à leur santé" (Ingénieur conseil #1)

Ainsi, que cela soit au sujet de la poudre Oscar (ou poudre Mencozeb), mais aussi sur d'autres enjeux agronomiques comme la toxicité du nitrate, les antigerminatifs ou le défanage mécanique, certains techniciens des entreprises de négoce ne semblent pas spécifiquement renseignés au sujet des produits phytosanitaires et encouragent « seulement » les producteurs qu'ils conseillent à se conformer à la loi.

3.3 Diversifier ses débouchés pour mieux négocier face à la grande distribution

Les acheteurs-négociants doivent aussi veiller à la diversification de leurs débouchés et de leurs clients (restauration collective, restauration, magasins spécialisés...), voire de leurs pays d'exportations, certains négociants ayant des marchés à l'international. Au sein du même débouché GMS, les négociants travaillent généralement avec plusieurs enseignes. La multiplication de contrats avec différentes enseignes de la grande distribution permet aussi aux négociants de faire jouer la concurrence sur les prix. Cela leur permet aussi, en cas de lot refusé, de se rabattre vers une autre enseigne. Cette pluralité de débouchés permet aux négociants découler sur le marché des pommes de terre de différentes qualités. Ainsi, certains négociants s'engagent à acheter la totalité de leur production aux producteurs, quel que soit l'état du marché et la qualité des pommes de terre produites. Cette assurance d'achat permet de fidéliser les producteurs.

« Mais moi, sur les engagements sur le choix des variétés qu'on leur annonce, sur le nombre d'hectares, on s'engage à reprendre, quoi qu'il arrive. Quoi qu'il arrive en termes de marché, quoi qu'il arrive en termes de qualité. Parce qu'on a un éventail, en exportant beaucoup, on a quand même un éventail, un panel de clients totalement différents. Donc je disais, il y a des gens qui veulent du très haut de gamme, et il y en a d'autres qui veulent du produit basique, pour de la transformation, pour de la quatrième gamme, des

choses comme ça. Donc on peut aussi passer des lots où on ne sait pas forcément quoi en faire.»
(Directeur commercial négociant #3)

S'engager à acheter la totalité de la production d'un agriculteur permet au négociant de traiter des volumes importants et, en cas de marché porteur, effectuer des marges importantes. Le marché de la pomme de terre est en effet un marché qualifié de tendu dans la mesure où l'offre peine à satisfaire la demande. Les acheteurs-négociants parlent même d'une « chasse à la pomme de terre ». Ainsi, les négociants possèdent des débouchés diversifiés qui permettent de faire jouer la concurrence, d'écouler la marchandise et de vendre les lots moins beaux. Ce dernier point pourrait avoir un impact sur la consommation de pesticides des agriculteurs (si le négociant m'achète tous mes lots, je peux prendre le risque d'avoir des cultures moins « belles »), mais il semble être contre balancé par le fait qu'il incite les producteurs à produire toujours plus. Et pour s'assurer de produire beaucoup, il faut traiter.

Partie 4 – Les producteurs en bout de chaîne

L'ensemble des processus décrits tout au long de ce rapport nous amènent à penser que les producteurs de pommes de terre occupent une position plus en bout de chaîne d'approvisionnement que l'expression « acteurs de l'amont » le laisse supposer. Pour illustrer ce point nous développons deux points précis, celui de l'imposition variétale par les acteurs de la grande distribution et celui de la taille des exploitations. « Forcés » de cultiver des variétés peu adaptées aux maladies qui touchent la culture de pommes de terre les agriculteurs se retrouvent dans une impasse agronomique. Pour faire face aux risques de pertes de leur production, les agriculteurs traitent ainsi massivement leurs cultures. Cette prise de risque est justifiée par un argument diffusé tout au long de la filière celui du « choix des consommateurs ». Concernant la taille des exploitations, les agriculteurs sont de moins en moins nombreux à cultiver de la pomme de terre car il s'agit d'une culture risquée et qui demande beaucoup d'investissements. Pour pouvoir s'insérer dans le marché et tirer profit de cette culture, il faut pouvoir produire beaucoup. L'agrandissement des exploitations a un effet direct sur le nombre de traitements.

3.1 Taille des exploitations et usages de pesticides

Nous l'avons signalé plus haut dans le rapport, un des critères décisifs dans le référencement d'un producteur par le négociant touche directement à la taille des exploitations. L'agriculteur doit être en capacité de produire un volume jugé suffisant par le sourceur, la plupart du temps de le stocker, et d'irriguer. Selon les négociants rencontrés, la priorité des sourceurs est de référencer peu de producteurs, mais de grande taille.

Cette capacité à assurer un volume suffisant pour les négociants et la grande distribution sous-tend alors la propriété de plusieurs champs, destinés à la production de pommes de terre. Un agriculteur dans le Sud-Ouest rencontré détient par exemple 360 hectares de pommes de terre, divisés en 12 parcelles. Il explique que la distance entre les parcelles, la taille des parcelles et la pression qu'impose le mildiou par sa capacité à détruire entièrement une parcelle l'oblige à traiter

en préventif sur l'ensemble de ses parcelles et cela à fréquence hebdomadaire, selon le calendrier fourni par le négociant qu'il doit scrupuleusement respecter.

L.M : Et en termes de traitements, etc. est-ce qu'il y a une différence entre les variétés que vous plantez ?

T.B [27:30] : Non. L'année dernière, on a fait les mêmes programmes (...). On arrive à tout traiter dans la journée ! Il faut, il faut ! Qu'on fasse tout dans la journée, parce que, faut vraiment respecter le calendrier. Ça peut arriver que s'ils annoncent que le jour où on doit traiter, il va venir de la pluie, on l'anticipe d'une journée. » (Producteur #XX [Maudron])

D'autres entretiens effectués témoignent également du fait que plus un agriculteur possède d'hectares emblavés simultanément en pomme de terre, plus il aura tendance à faire des passages de pesticides systématiques et indifférenciés sur les différents champs, quelle que soit la variété. En effet, les entretiens réalisés auprès des producteurs montrent que ces derniers traitent l'ensemble des parcelles de pommes de terre qu'ils possèdent de la même manière, avec les mêmes produits et dans les mêmes quantités, quels que soit les destinataires de la production, les calibres, etc.

« Oui, lorsque vous êtes dans les vents dominants et qu'il y a une parcelle qui est mal protégée, là vous êtes mort. Donc, une variété moins sensible au mildiou, nous allons quand même la traiter, nous allons quand même prendre l'assurance. Lorsque vous mettez 3 hectares d'une Samba et 10 hectares d'une Innovator, il y a de fortes chances que le programme Innovator aille aussi sur la Samba. Ils ont la tête dans le guidon et le jour où ils traitent les pommes de terre ils savent que tous les lundis ou mardi ils tapent dans la pomme de terre et c'est tout, on ne se pose pas de questions. Cela n'est pas très "écologique" ce que je viens de dire. » (Producteur #XX)

Ainsi, la spécialisation en pomme de terre et l'intensification des cultures perpétuent la pratique du traitement systématique. Le traitement systématique en préventif (et non pas en curatif) est, pour le producteur, une « assurance au meilleur prix » :

« 10 000 tonnes de pommes de terre représentant une telle somme que par rapport au prix du produit, à 15 ou 20 euros du traitement à l'hectare, c'est pour lui une assurance qui n'est pas chère. C'est géré de cette façon. Le traitement systématique est en fait une assurance au meilleur prix. » (Producteur #XX)

La pomme de terre peut ainsi être qualifiée de « culture casino » : elle peut engendrer aussi bien d'importantes pertes que des gains financiers considérables. Cette expression traduit aussi le fait qu'une fois que l'on commence à investir dans une culture de pomme de terre, l'investissement initial pousse les agriculteurs à « traiter jusqu'au bout », car le manque à gagner serait alors trop important, même en cas de marché déprécié en fin de campagne.

« Une fois que tu as le mildiou, il n'y a plus rien qui t'arrête. La loi elle peut t'interdire tout ce que tu veux, tu iras, tu le feras, parce qu'il faut sauver ta récolte. [...] qui dit mildiou, c'est comme un incendie sur une baraque. On appelle tout le monde. On jette tout ce qu'on trouve dessus pour éteindre l'incendie. (producteur #2) »

Au-delà d'une concentration et d'un agrandissement des exploitations, la contractualisation par la grande distribution et les négociants entraînent chez le producteur la mise en place de rotations trop courtes par rapport aux risques de maladie que cela engendre, elles-mêmes responsable en partie d'un traitement systématique. Les agriculteurs interrogés disent tous être dans le respect des consignes des techniciens (conseillant une rotation de 4 ou 5 ans) notamment via la location de terres à des voisins. Ils sont nombreux cependant à mentionner le cas de voisins qui ne respectent pas ce temps de rotation. De la même manière, nous avons pu souligner que l'irrigation était un critère déterminant dans le référencement d'un producteur par le sourceur négociant, dans le but d'assurer ces approvisionnements. Or, l'eau est une condition favorable de développement du mildiou et du taupin. Finalement, c'est le serpent qui se mord la queue : les négociants imposent l'irrigation pour assurer leurs approvisionnements, mais l'irrigation entraîne une hausse du risque de contamination et donc un traitement préventif systématique.

« Les usines imposent dans les contrats d'avoir l'irrigation pour sécuriser leur approvisionnement. L'irrigation enlève les produits qui sont mis sur le feuillage, lessive les fongicides. Deuxièmement, cette eau permet des conditions favorables pour le mildiou. S'il y a du vent, cela sèche vite, mais si on arrose le soir et qu'il y a une nuit humide, c'est une contamination mildiou en vue en une nuit. L'irrigation favorise également le taupin. Auparavant, l'été, quand il faisait sec, le taupin redescendait pour aller à l'humidité. Si l'humidité est en haut, il reste en haut, là où il y a les tubercules. ». (producteur #XX)

Avoir des capacités de stockage conséquentes est réservée aux exploitations de grandes tailles. Ainsi, que cela soit pour obtenir davantage de marges de manœuvre face aux acteurs de la distribution ou bien tout simplement pour répondre à leur demande de volumes importants, les agriculteurs sont poussés vers l'agrandissement de leurs fermes.

3.2 L'imposition de variétés peu résistantes aux maladies

Un autre point qui vient appuyer cette image des agriculteurs « en bout de chaîne » est celle de l'imposition de variétés. Les variétés imposées aux agriculteurs correspondent aux critères qualités définis par les enseignes et les négociants. Elles sont également peu résistantes aux principales maladies qui ravagent les champs de pommes de terre (en particulier le mildiou et la gale) et requièrent de ce fait l'utilisation de pesticides. De nombreux producteurs qui contractualisent avec des négociants pour le marché de la grande distribution insistent sur le fait que les critères agronomiques demeurent absents des variétés sélectionnées par les acteurs de la grande distribution :

« Si le critère agronomique était un critère beaucoup plus important, nous aurions peut-être des variétés insensibles aux virus, au mildiou, ce qui permettrait de le traiter beaucoup moins. Je pense que nous ne tenons pas assez compte des critères agronomiques. Qu'est-ce qui fait que nous devons traiter plus ? C'est parce que quelque part, nous nous focalisons trop sur le marché ou sur la processabilité, et pas assez sur les critères agronomiques. Je pense que ce sera une évolution majeure dans les années à venir, où quelque part, le premier critère de recherche est la variété qui est résistante au mildiou. » (producteur #7)

Ainsi, selon les producteurs ou les acteurs de la création variétale enquêtés, les critères agronomiques (notamment ceux de multirésistance) ne passent que qu'après d'autres critères de sélection (couleur, forme, taille, rendement, fritabilité, etc.).

Deux exemples de pomme de terre « stars » peuvent être mentionnés à ce titre. Les plants des deux variétés de pommes de terre à chair ferme les plus plantées en France (en 2019) sont l'Amandine (13,2% des surfaces) et la Charlotte (12,7% des surfaces)¹¹. À elles seules, elles représentent donc plus de 25% des pommes de terre à chair ferme produites. Pourtant, lorsque l'on regarde en détail les données d'Arvalis¹² sur ces deux variétés concernant leur sensibilité aux différentes maladies qui supposent l'utilisation de pesticides (et qui sont responsables du chiffre élevé d'IFT) :

- L'Amandine obtient la note de 4/9 à la résistance au mildiou (feuillage et tubercule), 1 étant le plus sensible et 9 le plus résistant. L'Amandine se situe donc dans la tranche des pommes de terre « assez sensibles » au mildiou (du feuillage comme du tubercule). Elle est également « assez sensible » à la seconde maladie la plus citée, la gale (avec un score de 5).
- La Charlotte, la seconde variété la plus plantée, obtient un score de 4/9 à la résistance au mildiou feuillage (elle est donc « assez sensible »), un score de 6/9 de résistance au mildiou tubercule et un score de 5 à la gale commune.

Certaines variétés plus récentes obtiennent des scores bien plus élevés aux tests des maladies les plus communes de la pomme de terre. À titre d'exemple, l'Esperanto, variété reconnue pour résister au mildiou, à la sécheresse, et globalement à l'ensemble des problématiques émergentes du réchauffement climatique¹³ a obtenu un score de 8/9 au mildiou feuillage, de 6/9 au mildiou tubercule et de 7/9 à la gale commune. Mais c'est au niveau de ces résultats visuels que la variété pêche : son noircissement après cuisson est « assez marqué », et elle est sensible aux « tâches cendrées »¹⁴, autant de critères visuels qui n'influencent pas le goût ou la teneur à la cuisson, mais sont pourtant rédhibitoires pour les acteurs de la grande distribution ou pour ceux des négociants. Plusieurs agriculteurs enquêtés mentionnent pourtant le fait qu'une variété résistante au Mildiou serait une des solutions pour réduire l'indice des fréquences de traitements :

« Il y a des variétés qui sont insensibles au mildiou ou presque et qui n'ont aucun développement, car elles n'ont aucun marché. Cela n'intéresse personne. » (producteur #7)

Les obtenteurs et sélectionneurs variétaux mentionnent le fait que même si une résistante obtenait une note de multirésistance de 9/9, elle ne trouverait pas preneur sur le marché, car les critères de résistance aux maladies sont invisibles dans le produit final, ils n'intéressent pas les distributeurs ou revendeurs. Ces variétés sont pourtant encouragées par le comité technique

¹¹ Source : FN3PT

¹² https://www.arvalis.fr/sites/default/files/medias/pdf/2023-03/CHOISIR_PommeDeTerre_2022_2023.pdf

¹³ <https://www.action-agricole-picarde.com/quelles-varietes-les-plus-adaptees-aux-aleas-climatiques>

¹⁴ Rapport 2022 du Comité Technique Permanent de la Sélection des plantes cultivées (https://cat.geves.fr/CAT_WEB/Data/PLA_Pomme_de_Terre_2022.pdf)

permanent de la sélection (CTPS) qui a modifié ses critères d'inscription au catalogue national en 2015 en introduisant davantage de critères environnementaux dans sa note finale.

Conclusion

L'ensemble des idées, actions et instruments déployés par les acteurs de la filière pour garantir aux acteurs de la grande distribution un approvisionnement stable en pommes de terre dessinent un horizon bouché pour les agriculteurs. Bénéficiant de peu de marges de manœuvre et endossant tous les risques de productions, les agriculteurs utilisent les pesticides comme une assurance. Ainsi, les traitements successifs sur les cultures apparaissent dans les entretiens comme des traitements routiniers dont les agriculteurs ne pourraient pas se passer. Le rythme des traitements et le choix des produits apparaissent comme très cadré et routinier. Les mêmes produits sont mentionnés d'un entretien à l'autre. Les producteurs sont nombreux à mentionner qu'ils ne font plus du « systématique », mais la diminution des traitements apparaît marginale. Certains producteurs achètent même leurs produits phytosanitaires pendant la morte saison. Ainsi, pour un producteur enquêté, l'achat annuel se fait sur une base de 15 passages (ce qui fait plus d'un passage hebdomadaire). De manière générale, les agriculteurs enquêtés ne parviennent pas à imaginer une sortie ou une diminution des pesticides pour les cultures de pomme de terre.

« Si je pouvais m'en passer du pulvé... mais sans, on vendra rien du tout. Il n'y a pas d'alternative »
(producteur #6)

« En pomme de terre, je ne vois pas bien comment on peut diminuer l'usage. Par contre, c'est vrai que la quantité globale va diminuer, car les nouveaux produits en général utilisent moins de quantité. Ça, c'est un fait. » (producteur #3)

Ce dernier extrait d'entretien témoigne de la croyance en l'impossibilité de réduire la consommation de pesticides pour la culture de pomme de terre. S'il est si difficile pour la filière de se passer de produits phytosanitaires, c'est également parce qu'ils constituent le « ciment » du travail relationnel construit par l'ensemble des acteurs de la filière qui déploient un travail politique considérable pour maintenir ce statu quo.

Via une sociologie économique et des organisations, nous avons ainsi cherché à montrer comment l'organisation du marché du frais et de la distribution des pommes de terre en grandes surfaces génèrent un système de production dépendant aux produits phytosanitaires et dont les risques associés (économiques, environnementaux et de santé) sont transférés quasi intégralement aux producteurs. Étudier les jeux internes et les rapports de pouvoirs au sein de « la boîte noire de l'aval » permet de décrire le système d'interdépendance qui lie entre eux les acteurs de la filière évoluant pourtant dans des mondes hétérogènes. La circulation et le partage de normes, de mots d'ordre et de contrats parviennent *in fine* à aligner l'ensemble des acteurs aux impératifs et desiderata des intérêts de la grande distribution, sans que cela ne génère de conflits ou de contestation au sein de la filière. Les moments de tensions que peuvent être les négociations de prix ou le contrôle des marchandises, sont ancrés dans une routine hebdomadaire garante de

l'intégration et de l'acceptation des contraintes GMS par les acteurs de l'amont. Nous avons montré aussi que le recours massif aux pesticides est une condition pour répondre aux demandes de la grande distribution. Alors que les agriculteurs sont régulièrement considérés comme les premiers d'une chaîne de valeur construite autour de leurs productions, nous montrons ici qu'ils apparaissent paradoxalement davantage en bout de chaîne de cette chaîne de valeur, répondant à des injonctions de marché sur lesquelles ils n'ont que peu de prises.

Bibliographie

AULAGNIER A., 2020, *Réduire sans contraindre. Le gouvernement des pratiques agricoles à l'épreuve des pesticides*, PhD Thesis, Thèse de doctorat, Paris, Institut d'Études Politiques,

AULAGNIER A., GOULET F., 2017, Des technologies controversées et de leurs alternatives. Le cas des pesticides agricoles en France, *Sociologie du travail*, 2 août 2017 , vol. 59, n°3, < <http://dx.doi.org/10.4000/sdt.840> > (consultation le 4 août 2023)

BARTOLINI S., 2018, *The political*, Rowman & Littlefield International,

BONNAUD L., BOUHSINA Z., CODRON J.-M., 2012, Le rôle du marché dans le contrôle des traitements phytosanitaires: l'exemple du secteur de la tomate, *Terrains & travaux*, 2012 , n°1, p. 87-103.

CARPENTIER A., REBOUD X. X., 2020, Une analyse de la rationalité économique des choix des agriculteurs en matière de la protection fongicide du blé, in *Phloème 2020*,

COMMAILLE J., 2014, Sociologie de l'action publique:, in *Dictionnaire des politiques publiques*, Presses de Sciences Po, p. 599-607. < <http://dx.doi.org/10.3917/scpo.bouss.2014.01.0599> > (consultation le 30 août 2023)

CROZIER M., FRIEDBERG E., 1977, *L'acteur et le système*, Paris, Editions du Seuil,

GILBERT C., HENRY E., 2012, La définition des problèmes publics: entre publicité et discrétion, *Revue française de sociologie*, 2012 , vol. 53, n°1, p. 35-59.

GRIMONPREZ B., 2023, *Évaluer l'impact des cahiers des charges des filières agroalimentaires sur la consommation des produits phytopharmaceutiques*, PhD Thesis, Institut de droit rural; Comité scientifique et technique (CST) Ecophyto,

HAYNES I., LAMINE C., WIERZBICKA A., SZABO Z., LEHOTA J., VANDENBERG I., BUURMA J., MARACCINI E., MOONEN C., WILLIAMSON S., 2010, Are supermarkets an appropriate tool for facilitating the transition to low input farming practices?, in *Building sustainable rural futures: the added value of systems approaches in times of change and uncertainty. 9th European IFSA Symposium, Vienna, Austria, 4-7 July 2010*, BOKU-University of Natural Resources and Applied Life Sciences, p. 1855-1864.

JOUZEL J.-N., PRETE G., 2022, Pesticides et santé humaine, 2022 ,

LAGROYE J., 1985, La légitimation, *Traité de science politique*, 1985 , vol. 1, p. 395-467.

NEVEU E., 2015, *Sociologie politique des problèmes publics*, Armand Colin, 225 p.

SMITH A., 2019, Travail politique et changement institutionnel : une grille d'analyse, *Sociologie du travail*, 5 mars 2019 , vol. 61, n°1, < <http://dx.doi.org/10.4000/sdt.14661> > (consultation le 29 août 2023)

WILSON C., TISDELL C., 2001, Why farmers continue to use pesticides despite environmental, health and sustainability costs, *Ecological economics*, 2001 , vol. 39, n°3, p. 449-462.