



EXPERTISES, PROSPECTIVES, ETUDES

PROSPECT'AGRUM : DES VISIONS D'AVENIR SUR LA FILIÈRE AGRUMICOLE CORSE EN 2040



INRA
SCIENCE & IMPACT



REPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
DE L'AGROALIMENTAIRE
ET DE LA FORÊT

avec la contribution financière du
compte d'affectation spéciale
« Développement agricole et rural »

Depuis la mise en place de l'IGP Clémentine de Corse en 2007, la filière agrumicole corse vit une période faste. Aujourd'hui, les enjeux de la filière reposent essentiellement sur le maintien des conditions fondatrices de ce succès : maintien des systèmes de production (vergers, exploitations), de la différenciation par la typicité et l'image des produits, du réseau commercial, de la recherche-développement et du capital organisationnel des acteurs. S'ajoutent à ces enjeux les défis de long-terme du changement climatique, de l'arrivée de nouveaux bioagresseurs et les préoccupations environnementales. Les acteurs s'interrogent sur l'avenir de leur filière. Face à ces incertitudes, l'Inra de Corse a conduit, avec les acteurs de la filière, et grâce au financement CASDAR Semences et Innovations variétales, dans le but d'identifier les risques et opportunités à l'horizon 2040.

1. L'HISTOIRE DE LA FILIERE

Dans les années 1950, la production d'agrumes en Corse était limitée à 250 hectares. Le verger traditionnel était tourné vers l'autoconsommation et le marché local. Quatre périodes marquent ensuite l'histoire du bassin agrumicole Corse.

L'ESSOR - 1958-1988

Dans les années 1960, la production de clémentines se spécialise pour le marché continental. La culture commerciale du clémentinier est impulsée par les rapatriés d'Afrique du Nord, l'aménagement hydraulique de la plaine orientale, et l'installation du dispositif de recherche agrumicole à San Giuliano. Malgré sa petite taille, la production de clémentines prospère grâce à la commercialisation des fruits avec leurs feuilles, signe distinctif dont la Corse a le monopole pour des raisons sanitaires. Le non accès au marché communautaire pour les agrumes avec feuilles issus des autres pays producteurs est justifié par une barrière sanitaire conçue pour prévenir l'arrivée de la Tristeza.

LE CHAOS - 1989-1998

Dans les années 1980-1990, la dérégulation du marché déclenche une période de crise. Entre 1982 et 1992, le volume de petits agrumes espagnols sur le marché européen passe de 163 000 à 220 000 tonnes. En 1986, l'entrée de l'Espagne dans le marché commun exacerbe la concurrence avec les agrumiculteurs corses. La crise s'accélère en 1993, lorsque la Commission Européenne autorise l'Espagne à commercialiser ses clémentines avec feuilles. Avec l'arrêt du monopole de commercialisation avec feuille, l'Espagne peut désormais imiter la clémentine insulaire. La clémentine de Corse est aussi sanctionnée par le marché aval car elle est techniquement incapable de satisfaire les exigences de qualité. Ces difficultés économiques et l'absence de vision stratégique partagée poussent les acteurs de la filière vers une logique d'imitation du modèle espagnol. En 1982, des politiques régionales d'aides permettent la plantation de nouvelles variétés alignées sur le standard espagnol.

L'EVEIL - 1999-2006

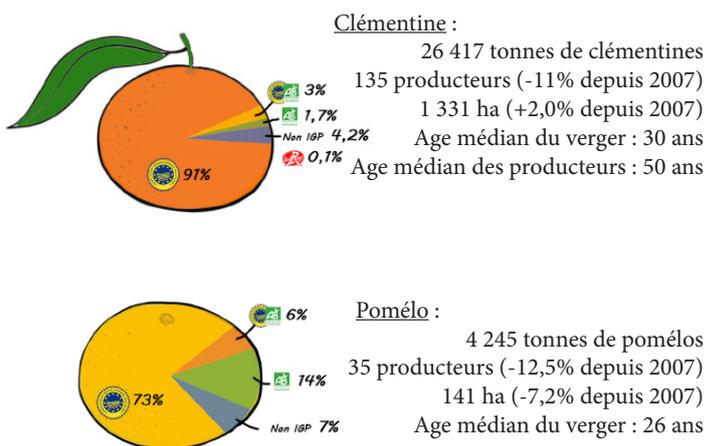
En 1999, les professionnels de la filière décident de se différencier par la qualité et l'origine, et mettent en place un projet d'Indication Géographique Protégée (IGP). Ils créent l'Association pour la Promotion et la Défense de la Clémentine de Corse, chargée de porter le dossier IGP. Au bout d'une année de réunions hebdomadaires, le projet aboutit à un cahier des charges définissant la clémentine de Corse comme un fruit « aux longues feuilles vertes effilées », au goût « délicatement acidulé », et avec un « petit cul vert ». Le cahier des charges exige l'absence de déverdissement et la récolte des fruits colorés avec feuilles en 2 passages minimum. La qualité des fruits est ainsi homogénéisée et le réseau d'acteurs de la commercialisation est reconfiguré. Des écarts de prix se creusent entre la Corse et l'Espagne, et la clémentine de Corse devient une filière prospère.

LE NOUVEL EQUILIBRE - 2007- PRESENT

Depuis 2007, la filière cherche à maintenir les conditions de son succès commercial en se coordonnant pour maintenir la qualité, piloter les volumes, et développer une stratégie de panier basée sur la diversification variétale.

2. LA FILIERE AGRUMICOLE CORSE EN 2016

La quasi-totalité des clémentines et pomélos français est produite en Corse (99,8%). Le verger corse d'agrumes couvre 1% de la Surface Agricole Utile de la Corse, mais représente, après la viticulture, la deuxième production agricole régionale en valeur économique. Le principal produit est la clémentine suivie par le pomélo. L'orange, le cédrat, le kumquat et les limes sont des productions mineures (environ 20 ha au total).



La filière en quelques chiffres (Source : AOPn Fruits de Corse 2016)

COMMENT CETTE PROSPECTIVE A-T-ELLE ETE REALISEE ?

La prospective est une méthode pour réfléchir sur l'avenir en explorant le champ des futurs possibles de manière collective et structurée.

Prospect'agrum s'est appuyé sur la méthode des scénarios basée sur une « analyse morphologique ». A San Giuliano, un groupe d'experts de 16 personnes représentant une diversité de secteurs de la filière agrumicole corse (production, agriculture biologique, commercialisation, diffusion du matériel végétal, défense de l'IGP, expérimentation, conseil et recherche) s'est réuni de mars 2016 à juin 2017 dans une série de 9 ateliers participatifs.

Lors des premiers ateliers, les participants ont revisité le périmètre et l'horizon de l'étude, les enjeux majeurs de la filière, et son historique. Sur cette base, le groupe d'experts a ensuite identifié huit variables d'évolution jugées significatives pour l'avenir de l'agrumiculture corse : le verger, les producteurs et exploitations, le marché, le matériel végétal, les produits commercialisés, l'organisation de la recherche, du développement et de la formation, la gouvernance et une variable de contexte. Pour chaque variable, des hypothèses d'évolution à l'horizon 2040 ont été élaborées, puis, en s'appuyant sur une grille d'analyse morphologique, combinées entre-elles pour construire des scénarios d'évolution.

3. LES SCENARIOS

A partir d'un jeu de 47 hypothèses d'évolution possible, nous avons construit cinq scénarios contrastés que nous avons convertis en films d'animation de deux minutes chacun. Les scénarios sous forme de texte accompagnés d'illustrations issues des films sont présentés dans les pages qui suivent.

CORSICA BIO, TUTTI UNITI

La coordination des acteurs et la montée en puissance du Bio dans la société oriente la filière corse vers une agrumiculture 100% Bio. La filière devient autonome.

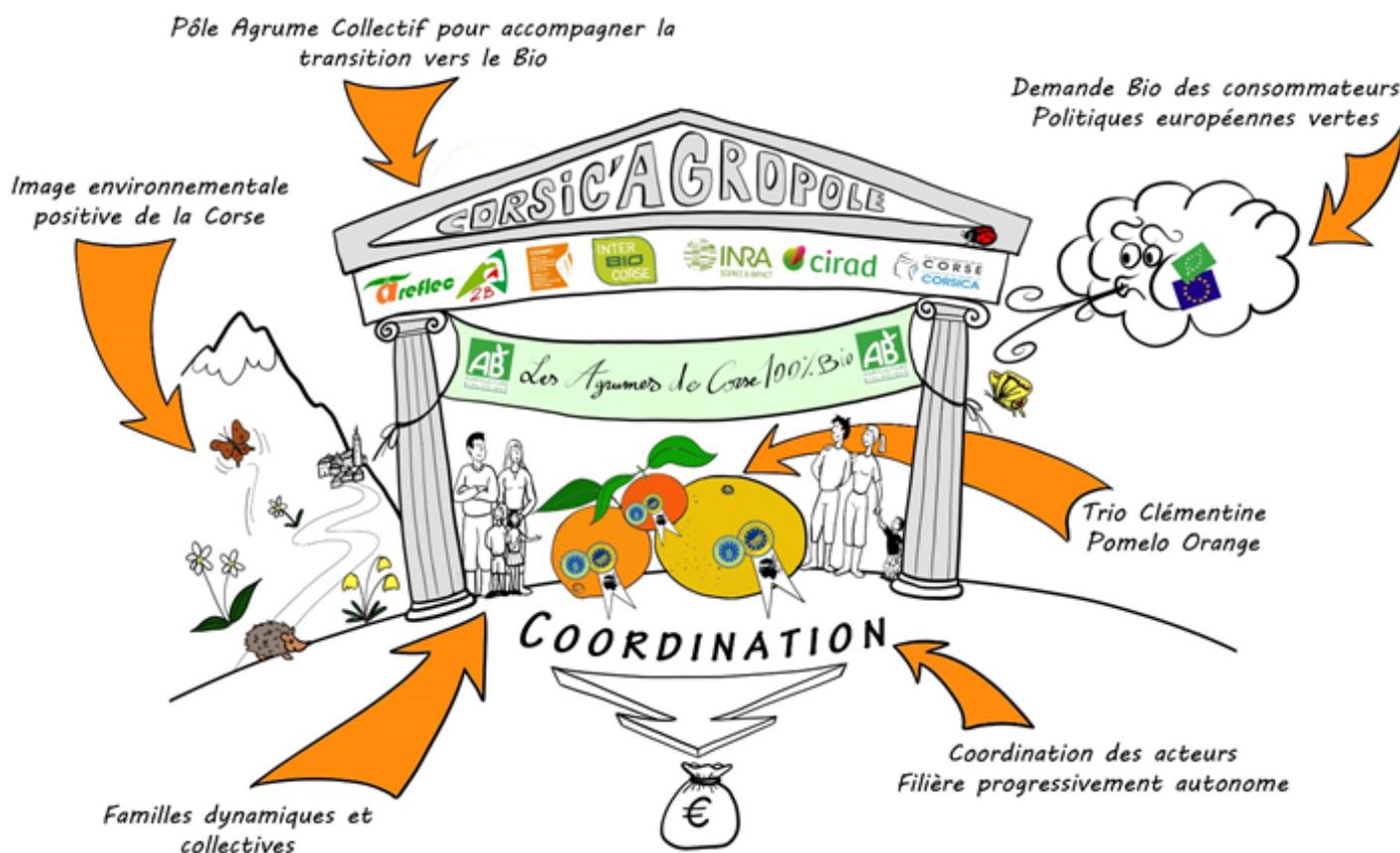
Dans un contexte économique favorable au marché de niche de la clémentine, la filière connaît succès et attractivité. Cependant, l'accès au foncier est difficile et l'insuffisance des soutiens financiers à l'installation et aux plantations favorise la domination de la filière par les grandes exploitations historiques qui possèdent la majorité des surfaces. L'entente entre ces exploitations est facile, car basée sur des relations de confiance anciennes. Des leaders émergent et renforcent leurs coordinations pour la mise en marché, les choix variétaux et le renouvellement du verger. La coordination et la structuration de la filière sont stimulées par des aides publiques conditionnées à l'adhésion aux OP. La filière peut désormais définir une stratégie de renouvellement du verger et de régulation des nouveaux arrivants et des nouvelles plantations. Ces aides concentrent l'offre autour d'un petit nombre d'acteurs qui décident collectivement de renouveler le verger autour du trio Clémentine-Pomelo-Orange. Ces trois produits renforcent la segmentation du marché. En 2040, la filière devient autonome et peut prendre le relai au niveau des financements.

L'entente entre les acteurs et la concentration des exploitations favorisent les investissements et la prise de risque pour la transition vers l'agriculture biologique. Plusieurs autres facteurs favorisent ce mouvement vers le Bio : politiques européennes vertes, mouvement vers le Bio généralisé dans l'agriculture corse, image environnementale de la Corse, demandes des consommateurs, faible pression biotique et opportunité d'augmenter les marges.

De nombreux producteurs adoptent des pratiques agricoles en cohérence avec le respect de l'environnement. La transition des modes de conduite vers le Bio s'engage avec la coordination des acteurs autour d'un projet commun : « une filière Agrumes 100% Bio ». Ce projet s'inspire de l'Appellation d'Origine Contrôlée Patrimonio, où la majorité des viticulteurs s'est fédérée autour de l'agriculture biologique. La filière agrumicole corse renforce sa structuration en créant le Pôle Agrume Collectif, une cellule stratégique du Corsic'Agropôle. Cette cellule coordonne les producteurs et les organismes de recherche, du développement, et de formation dans un objectif de cohérence et d'efficacité pour la transition vers l'agriculture biologique. L'agriculture biologique devient le standard de la Clémentine de Corse.

Dans ce cheminement, la filière doit affronter des défis tels la réduction de l'usage des pesticides de synthèse, le maintien des rendements et de la compétitivité vis-à-vis de l'agriculture conventionnelle. La transition vers le Bio impacte donc fortement le verger sans pour autant transformer l'organisation de la mise en marché.

La bonne santé économique et l'entente entre les acteurs permettent à la filière d'anticiper les menaces biotiques et abiotiques. Le Pôle Agrume Collectif assure une veille et l'évaluation des performances, et porte l'innovation agronomique et variétale avec notamment un effort de sélection participative centrée sur des variétés résistantes ou tolérantes.



LA CLEMENTINE DE CORSE FACE A UN EVENEMENT EXTREME

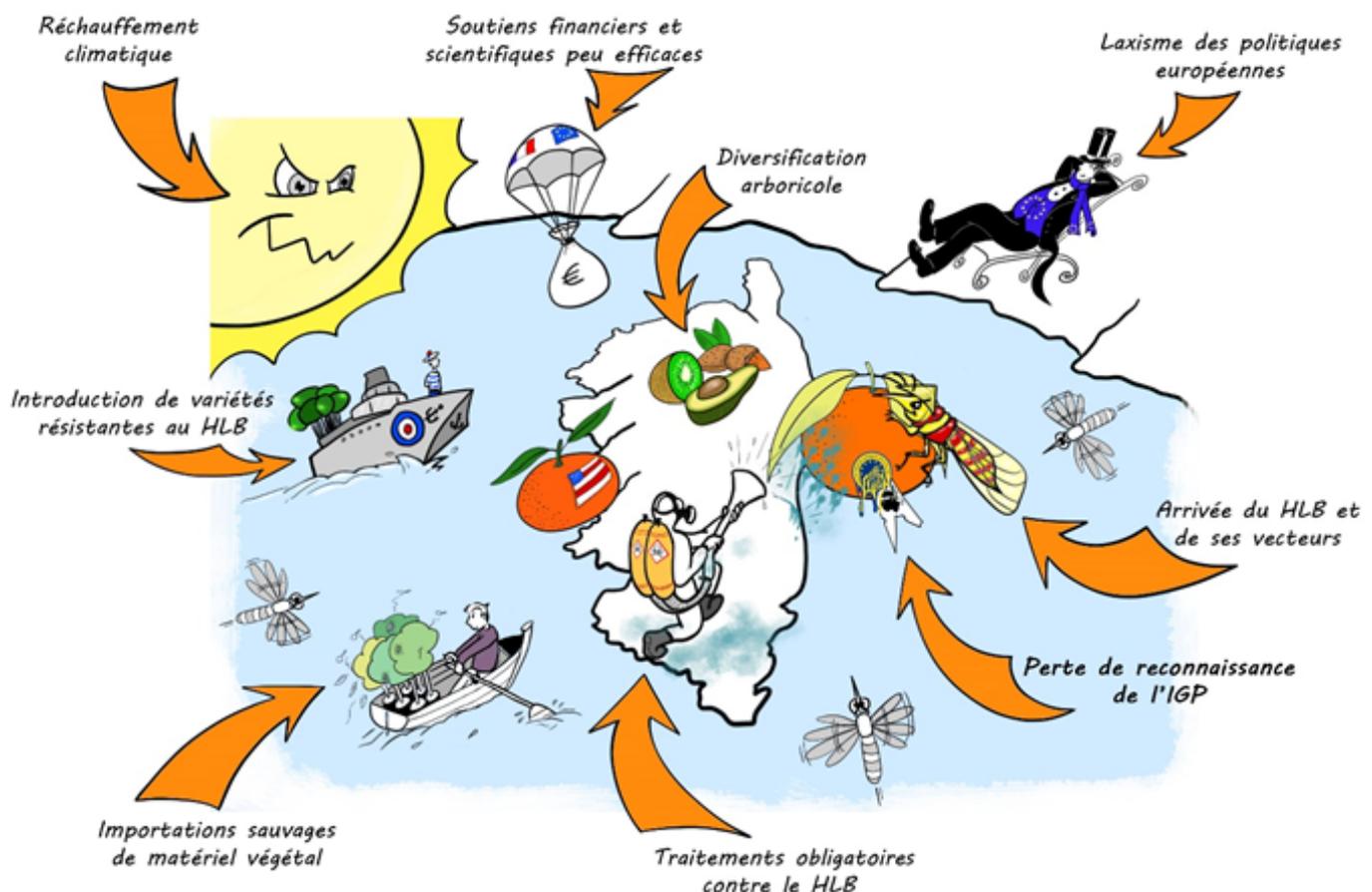
L'arrivée du HLB met à mal l'IGP Clémentine de Corse et entraîne dans son sillage un retour vers des stratégies individuelles et une réorientation de la production vers d'autres espèces.

Le changement climatique favorise l'arrivée du psylle des agrumes et le développement du HLB. La maladie atteint progressivement les bassins agrumicoles méditerranéens continentaux. Les politiques européennes ne permettent pas le contrôle des importations de matériel végétal en Corse. Les îles méditerranéennes encore indemnes — Corse, Sardaigne, Sicile, Malte et Chypre — ne parviennent pas à se coordonner pour bloquer l'arrivée du pathogène. Des points d'entrée spécifiques, des contrôles systématiques, et une surveillance du territoire ne sont pas mis en place. Des acteurs locaux continuent d'importer des plants de manière informelle ; certains parlent « d'importations sauvages ». Le HLB s'installe en Corse. La présence de la maladie entraîne l'interdiction de la commercialisation du fruit avec feuilles. Sans cette dernière, l'IGP doit être suspendue ou révisée. Les clémentines corses perdent leur reconnaissance.

Pour faire face à la crise sanitaire, un arrêté préfectoral rend le traitement du vecteur obligatoire et l'usage des pesticides augmente. Les modes de conduites deviennent dépendants des pesticides, dégradant encore plus l'image de la clémentine. Des fonds sont investis spécifiquement pour la lutte contre le HLB via notamment des innovations vertes pour rétablir les équilibres. Cela permet la généralisation de produits alternatifs tels que le Bt, les huiles végétales, les terpènes, et les extraits de neem. Mais le dispositif de R&D réorienté sur cette problématique ne parvient pas à changer la situation. On assiste à un effondrement partiel de la production,

à des difficultés de commercialisation et un faible renouvellement du verger. Les métiers de l'agrumiculture perdent en attractivité. Les coordinations mises en place dans les années 2000 avec l'IGP s'effondrent, et les OP entrent en concurrence avec les initiatives individuelles.

La production et l'image du produit étant durablement dégradées, plusieurs stratégies émergent au sein de la filière. Le dispositif local de sélection n'a pas cherché de variétés d'agrumes résistantes au HLB et ne peut répondre à des besoins urgents. Les agrumiculteurs des exploitations les plus développées adoptent alors des stratégies individuelles et importent des variétés d'agrumes résistantes à la maladie. D'autres acteurs de la filière s'orientent vers d'autres productions. Les OP agrumicoles se fragmentent en se spécialisant sur des productions distinctes : kiwi, amande, avocat. Pour accompagner ces transitions, les OPs intègrent non seulement des conseillers agricoles, mais aussi toute la chaîne de Recherche et Développement (R&D) assurant la production de connaissances, de ressources, de savoir-faire et de formations adaptés à leurs besoins dorénavant très spécifiques. Les savoir-faire acquis par le passé pour la mise en marché et la valorisation de la production leur permettent de rapidement rebondir. De bons résultats sont obtenus notamment grâce à des soutiens financiers par les pouvoirs publics qui souhaitent stimuler l'adhésion aux OP.



MONOPOLE ET STANDARDISATION

Les metteurs en marché augmentent leurs marges et créent un monopole autour d'une clémentine standardisée qui maintient une bonne image grâce à des communications performantes.

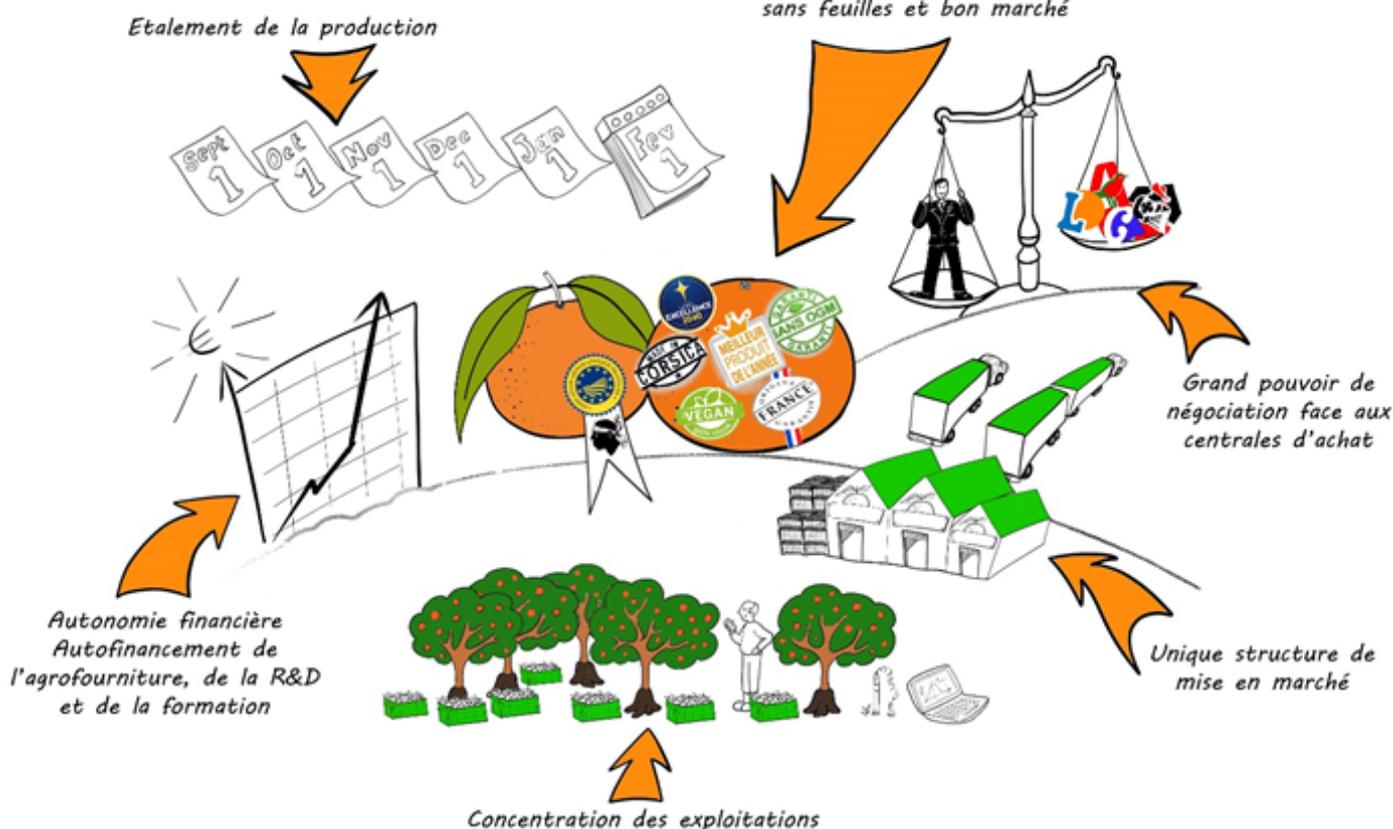
La rentabilité de la clémentine de Corse se maintient. Les opérateurs de mise en marché perçoivent l'opportunité d'augmenter les marges par des économies d'échelles. Au fil du temps, les trois organismes de mise en marché prennent la main sur la commercialisation de toute la production. Puis, fusion après fusion, il ne reste qu'un seul metteur en marché qui rayonne désormais à l'international. La part vendue directement à des grossistes et importateurs est réduite à zéro. Cette évolution apporte un grand pouvoir de négociation face aux centrales d'achat. L'unique structure de mise en marché gère tous les aspects de la production et de la commercialisation. Le monopole de commercialisation se traduit par une production concentrée sur la clémentine. Sur 120 exploitations, la vingtaine de grandes structures possédant des stations de conditionnement reprend les exploitations moins compétitives ou sans perspectives de transmission. La concentration de la production est accompagnée d'investissements dans la fusion, la modernisation et l'agrandissement des stations de conditionnement. La totalité des clémentines transite dorénavant par une unique plateforme logistique sur le continent.

L'unique metteur en marché adopte une stratégie qui maximise la rentabilité et étend son emprise sur le marché. Il encourage la production de clémentines à gros calibre en s'inspirant des pratiques de pointe en cours dans d'autres bassins agrumicoles. Il renforce un segment de marché basé sur une clémentine bon marché, française, et sans feuille.

Il allonge la saison de production avec des variétés précoces et tardives venues d'autres bassins de production. Financé par un prélèvement sur la production, il étend son périmètre d'action à la R&D, au conseil et à l'agrofourniture. Côté pratiques agricoles, il incite à des innovations incrémentales répondant à des enjeux agronomiques de court terme. La forte centralisation alliée à l'optimisation de la rentabilité crée un paysage de production uniforme et efficace où il y a peu d'émulation entre producteurs. L'IGP est conservée mais elle est instrumentalisée aux dépens de la typicité. Le cahier des charges de l'IGP est assoupli pour permettre les évolutions demandées par l'opérateur de mise en marché et approuvées par les nouvelles générations de producteurs. La qualité objective et la typicité du produit baissent mais celui-ci maintient sa place dans le marché grâce à son prix abordable, à l'image positive véhiculée par l'IGP et par des campagnes de promotion. Les commerciaux de la filière, surnommés localement « rois de la com » mettent en avant les aspects santé, esthétique et origine corse.

La création variétale et la conservation des ressources génétiques sont, quant à elles, jugées trop coûteuses. Elles restent dans les mains de la station de recherche de San Giuliano qui maintient et exploite le Conservatoire des Ressources Biologiques grâce aux financements publics. Elle se concentre sur des critères de sélection à plus long terme tels que le changement climatique ou les résistances aux stress biotiques et abiotiques.

Campagnes de promotion pour une clémentine sans feuilles et bon marché



LA CLEMENTINE CONCURRENCEE, AFFAIBLIE PUIS AVALEE

La filière, affaiblie par la concurrence des clémentines de qualité en provenance d'Espagne et du Maroc, est intégrée progressivement par la grande distribution.

L'Espagne et le Maroc, innovants et dynamiques, engagent avec succès une part de leur production de clémentine sur le créneau de la qualité. Dans ces pays, la Clémentine de Berkane et Cítricos Valencianos avaient déjà obtenu un label IGP dans les années 2010. Des améliorations sur la qualité et des campagnes de communication réussissent à promouvoir leurs labels et terroirs auprès des consommateurs européens. Ils finissent par concurrencer la Clémentine de Corse qui perd sa différence et son accès privilégié à un marché de qualité. L'attractivité économique, les volumes et la qualité de l'agrumiculture corse sont impactés. Ces difficultés suscitent peu de nouvelles installations, peu de transferts de compétences, et peu de transmissions des exploitations.

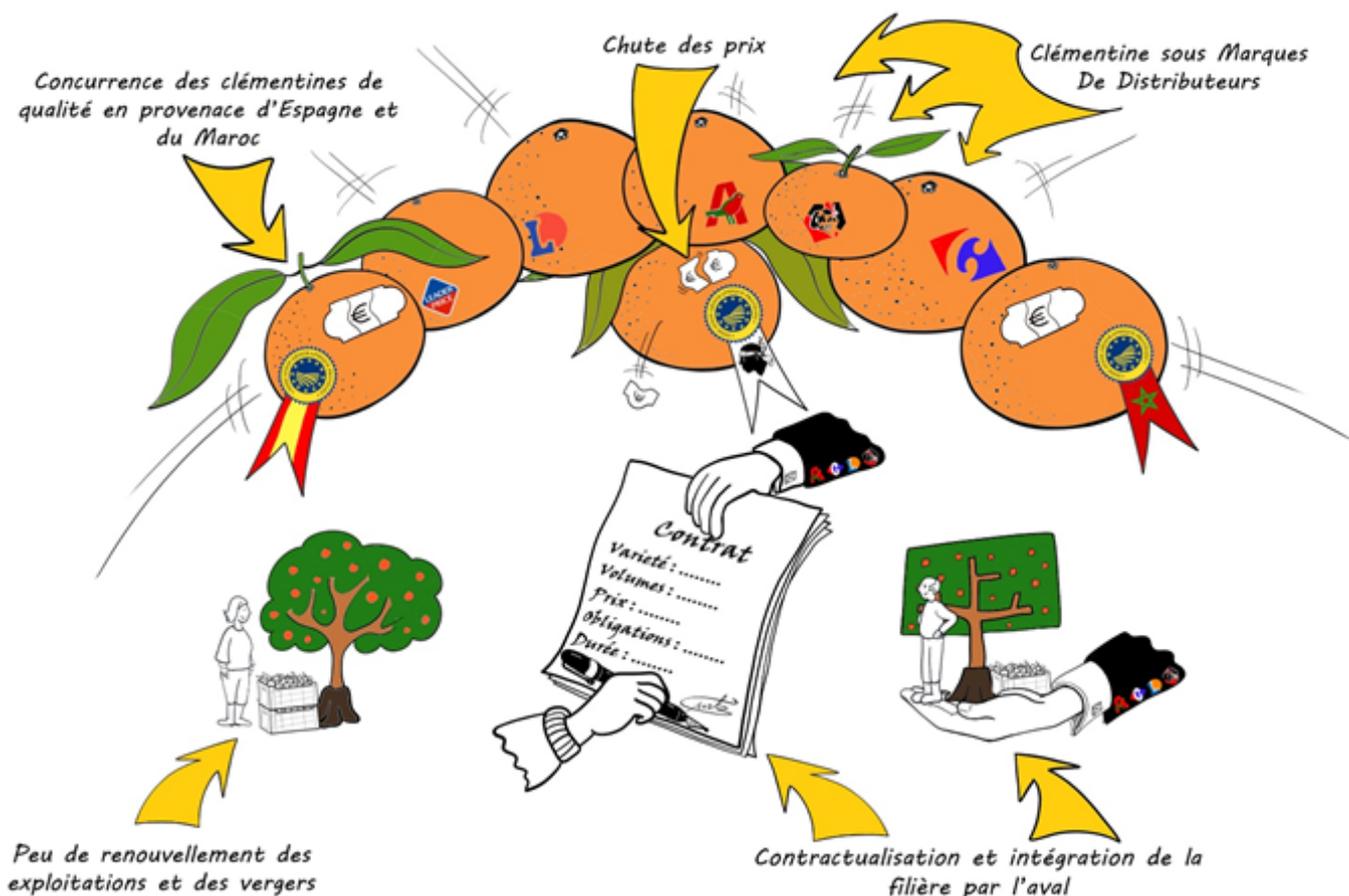
Le manque de perspectives et les mauvaises garanties de retours sur investissement restreignent les aides financières susceptibles de renouveler un verger corse vieillissant. La production diminue et les surfaces cultivées sont concentrées dans un plus petit nombre d'exploitations. Les acheteurs peuvent dorénavant faire baisser les prix en faisant jouer la concurrence au sein de la filière et entre les pays d'origine.

Ces nouvelles difficultés de commercialisation affaiblissent les coordinations des années 2000 autour de la mise en marché. Les initiatives individuelles se multiplient tandis que les OP corses reprennent leur indépendance.

Les exploitants encore opérationnels se maintiennent malgré les prix moins élevés qu'en 2010-2016.

Face à ce déclin organisationnel et financier corse, la grande distribution recherche des marges plus confortables. Elle a aussi le souci d'une meilleure maîtrise de l'approvisionnement en clémentine – un produit frais important pour la captation du client et l'image de l'enseigne. Pour afficher la qualité de ses produits, elle met en avant ses propres labels – des marques de distributeurs qui poursuivent l'érosion de la reconnaissance de l'IGP corse. Finalement, sur le modèle d'intégration verticale de la Filière Mer du groupement Les Mousquetaires, des grandes surfaces intègrent toute la chaîne de production, de conditionnement, et de transport par des acquisitions et des relations contractuelles de longue durée avec les producteurs.

En 2040, les acteurs de la filière agrumicole corse ne sont plus maîtres des stratégies qui sont définies au sein de la grande distribution. C'est elle qui impose par contractualisation et selon ses besoins les modes de conduites de vergers et les choix variétaux. Elle adopte une démarche tactique plutôt que stratégique, réagissant aux problèmes au fil de l'eau. Pour les choix variétaux, elle se base sur des variétés préexistantes dans d'autres bassins de production. Elle n'investit pas dans l'anticipation des menaces biotiques et abiotiques sur la production. Le dispositif de R&D se trouve alors devant le choix de rester indépendant vis-à-vis des orientations souhaitées par la filière ou de travailler en partenariat. L'innovation variétale est en tous cas dictée par les orientations fluctuantes du marché.

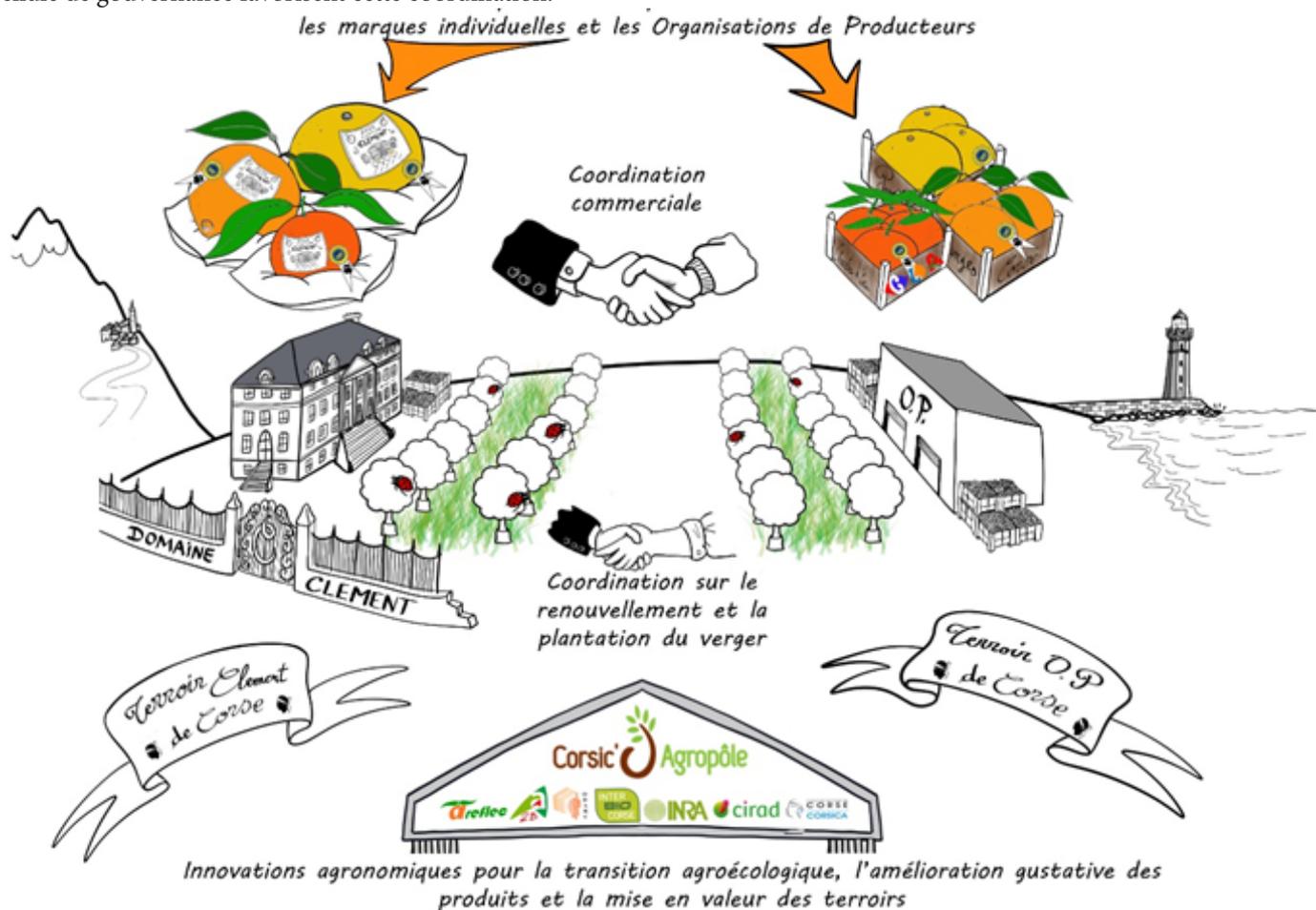


LES TERROIRS CREATEURS DE VALEUR

Des domaines et des metteurs en marchés partagent une stratégie collective mettant en avant la qualité, les terroirs et l'IGP

Quelques exploitations familiales se développent dans la filière. Elles souhaitent renforcer la reconnaissance par la qualité en créant des marques individuelles sous IGP. Ces labels font référence à un domaine, sa typicité et son terroir. Les domaines avec leurs propres antennes commerciales coexistent avec les metteurs en marchés historiques. Les domaines ciblent des marchés de luxe. Les metteurs en marché, représentant 80% de la production, privilégient les relations à la grande distribution. Tous renforcent l'image «origine corse» par une communication sur la dimension terroir. L'augmentation du nombre d'acteurs commerciaux ne ramène pas la filière à la concurrence des années 1990. Ici, les domaines et les metteurs en marché sont en «coopétition». Ils partagent une stratégie globale pour un marché large en demande de qualité et de typicité. Leur action d'ensemble et leurs produits non substituables ne font pas baisser les prix. Ils évitent de saturer le marché en s'accordant sur un calendrier stratégique. Ils définissent une stratégie commune de plantation et de renouvellement du verger axée sur les trois agrumes : clémentine, orange et pomelo. Ils régulent les volumes et maîtrisent la qualité via des règles collectives fixant un rendement plafond, une récolte en trois passages minimum, le déclassement du plus gros calibre (calibre 1) et le reclassement du plus petit (calibre 6). Ces règles font évoluer le cahier des charges de l'IGP. L'autonomie financière de la filière, le capital organisationnel hérité des années 2010, et des institutions transversales, proactives et stables telles que l'Aprodec, l'AOP et une cellule de gouvernance favorisent cette coordination.

L'innovation agronomique accompagne ces mutations. L'émulation entre domaines, et entre domaines et metteurs en marchés, encourage les producteurs à obtenir une clémentine plus belle et meilleure. Des concours et des dégustations ponctuent les campagnes. Des financements régionaux et le Corsic'Agropole favorisent l'émergence d'une stratégie intégrée de R&D. Les OP, la Chambre d'Agriculture, l'INRA/CIRAD, l'AREFLEC, l'Interbio Corse et des conseillers privés se fédèrent autour de la compréhension et de la mise en valeur des terroirs. Ils soutiennent le travail des agriculteurs sur la qualité des fruits avec des études sur les terroirs et les déterminismes agronomiques de la qualité interne et du goût. La sélection variétale se fait en multi-site avec l'appui d'une plateforme pluri-acteurs en cohérence avec les stratégies de terroirs. Elle met en adéquation des ressources génétiques et des objectifs de qualité gustative, d'adaptation aux terroirs, et de renforcement de la typicité des clémentines de corses. L'agro-écologie, reconnue par le grand public, devient le principe organisateur de l'agronomie. Les travaux de l'Arelec et de l'Interbio Corse traduisent les principes agroécologiques en pratiques. Les agrumes sont produits sans désherbant, insecticide, fongicide ou autres produits de synthèse tout en maintenant l'usage des engrais minéraux et des biostimulants. Le biocontrôle, l'enherbement, la diversification du verger agrumicole et des pratiques de rupture comme les cultures associées et la stratification contribuent à maintenir l'équilibre.



Ont participé à la réalisation de cette prospective :

Le groupe projet :

Laurent Julhia – Inra UE Citrus
Marco Barzman – Inra DEPE
Raphaël Belmin – Inra UR LRDE
Olivier Pailly – Inra UE Citrus
Olivier Mora – Inra DEPE
François Casabianca – Inra UR LRDE

Le groupe expert :

Hélène Beretti – CDA 2B
Gilles Bénaouf – Agrisentinella
Franck Curk – Inra UR AGAP
Mathieu Donati – AgruCorse
Jean Paul Mancel – Aprodec
Simon Pierre Fazi – AOP Fruits de Corse
Vincent Marcadal – Agrumiculteur
Jean-Claude Ribaut – Areflec
Daniel Sainte-Beuve – Odarc
Bruno Welschinger – Pépiniériste
Yann Froelicher – Cirad UR AGAP



Rédaction : Laurent Julhia Inra UE Citrus et Marco Barzman Inra DEPE

Crédits photos :
Raphael Belmin Cirad

Dessins :
Franck Curk Inra-UMR Agap

Mise en page :
Simone Riolacci Inra-Sdar

Avec le financement CASDAR Semences et Innovations variétales – projet PROSPECT'AGRUM : Prospective pour la mobilisation des ressources génétiques et la compétitivité des filières structurées autour de labels de qualité: Cas de l'Agrumiculture Corse à l'horizon 2030

4. ENSEIGNEMENTS DE CETTE PROSPECTIVE

Les scénarios ont été mis en débat auprès des membres de six Organisations de Producteurs (OP). Dans chaque OP, les débats ont été riches. Les acteurs ont proposé des leviers d'action pour qu'un scénario se réalise, ou bien contre l'advenue de scénarios non souhaitables. Cette dernière étape nous a permis de tirer des enseignements et des perspectives pour le futur de la filière agrumicole corse. Nous avons classé ces enseignements à trois niveaux.

Au niveau biotechnique, les acteurs ont manifesté leur volonté d'écologiser leurs modes de production et de lever les verrous techniques susceptibles de freiner la transition agroécologique. Par exemple, pour surmonter les risques productifs liées à la fertilisation organique et au bio-contrôle (diminution du rendement et du calibre, altération de la qualité visuelle) les acteurs ont envisagé la sélection de ressources génétiques adaptées à ces nouveaux modes de conduite : tolérance aux stress abiotiques et biotiques, efficacité de l'absorption minérale. Au cours des débats, les acteurs ont également souligné les limites de la spécialisation des exploitations en clémentine et l'intérêt d'une diversification. Trois voies complémentaires de diversification ont été envisagées : la sélection de nouvelles variétés de clémentines, la diversification dans la famille des agrumes (orange, citrons...), et le développement d'autres espèces fruitières exotiques à forte valeur ajoutée telles que l'avocat ou la mangue.

Au niveau filière, les débats ont porté sur les relations entre l'amont et l'aval de la filière. Les acteurs reconnaissent la nécessité d'une meilleure coordination entre parties prenantes de la filière pour la durabilité de leur bassin de production. Ils ont proposé diverses modalités de coordination : amélioration des communications entre les différentes organisations, création d'une interprofession et réalisation de projets à l'échelle de la filière. Ils ont reconnu les résultats positifs des efforts consentis ces dernières années sur la mise en marché. Cependant, ils ont identifié un risque d'intégration de la filière par la grande distribution. Une approche équilibrée et coordonnée des relations avec la grande distribution est donc souhaitée. Elle concerne la nature de la contractualisation, le niveau d'intégration verticale, les référentiels qualité, l'importance que pourraient prendre des marques de distributeur et le pouvoir de négociation des metteurs en marché. Les acteurs évoquent également des risques de concurrence entre producteurs pouvant résulter d'une segmentation des marchés par la diversification variétale, par l'agriculture biologique, ou par l'émergence des terroirs.

Au niveau sociétal, les acteurs se sont demandés si la réputation de leurs agrumes était durable au vu des évolutions possibles de la filière et des modes de consommation. Les changements endogènes à la filière liés à la transition écologique des systèmes de production doivent être réfléchis en fonction des demandes sociétales sur les produits Bio à l'avenir et du consentement à payer des consommateurs. Les changements des modes de consommation encouragent les acteurs de la filière à innover pour proposer des produits à fortes valeurs environnementales (pratiques écologiques, économie circulaire), sociales (production locale, bien-être des travailleurs) et nutritionnelles (sécurité alimentaire, santé).



Délégation à l'Expertise scientifique
à la Prospective et aux Etudes
147, rue de l'Université
75338 Paris Cedex 07
France

Contact :

Laurent Julhia : laurent.julhia@inra.fr UE Citrus Inra-Cirad - 20230 San Giuliano
Tél. : +33 4 95 59 59 53 - Fax : +33 4 95 59 59 05 - www.corse.inra.fr

Marco Barzman : marco.barzman@inra.fr DEPE- 147 Rue de l'Université 75007 Paris
Tél. : +33 1 42 75 95 53 - www.inra.fr

