

Semences de blé dur

“ De très bonnes qualités, mais des rendements faibles

Propos recueillis par Louis-Marie Colcombet

Edouard Cavalier, multiplicateur de semences de blé dur dans le Gard, près de la ville d'Arles, est aussi président délégué du pôle agriculture de la coopérative ARTERRIS.



Edouard Cavalier : « J'attends de la sélection une variété idéale ! »

Pouvez-vous nous présenter votre exploitation ? Depuis combien de temps multipliez-vous des semences de blé dur ?

● Je suis installé en Camargue, à la frontière des départements du Gard et des Bouches-du-Rhône à Fourques, près d'Arles. J'ai une exploitation de polyculture de 120 hectares. Pour un tiers des surfaces, je produis du riz. Pour un tiers, des semences : sorgho hybride, tournesol hybride, colza hybride et du pois chiche autogame. Le dernier tiers est consacré au blé dur, semences et consommation. Je multiplie des semences de blé dur depuis mon installation, en 1997.

Quels sont les faits marquants de la campagne blé dur 2018-2019 ?

● Je ne parlerai que de mon secteur, le Gard. Globalement, de très bonnes qualités, mais des rendements faibles. Les semis ont été tardifs : début janvier, à cause des fortes précipitations entre novembre et janvier. Ensuite, plus une goutte jusqu'à la récolte : 80 mm entre janvier et juin.

L'emblavement tardif, qui a raccourci le cycle, couplé au manque d'eau, a conduit à des rendements faibles. En revanche la qualité, notamment sanitaire, est excellente. Ce fut une année avec une faible pression maladie.

Les taux d'utilisation continuent de baisser. Comment voyez-vous l'avenir pour la filière semences de blé dur ?

● Personnellement, je suis très inquiet. Au niveau de la coopérative Arterris, le taux de semences certifiées diminue chaque année, nous sommes en dessous de 50 % ! Je ne suis pas sûr d'avoir un contrat de semences de blé dur pour la campagne à venir. Le prix du blé dur étant faible depuis quelques années, les agriculteurs ont tendance à réduire leurs charges pour maintenir leur revenu. Le premier poste qui en fait les frais est généralement celui des semences, avec la possibilité de mettre de côté une partie de la moisson pour semer à la campagne suivante. Toutes les usines de semences de blé dur sont en difficulté. Il n'y a pas assez de matière pour les faire tourner à un niveau de charge raisonnable. Dans le Sud-Est, nous constatons une forte démotivation. Nous n'avons pas de spécialisation en production de semences de blé dur. En effet, c'est plus une culture de rotation qui permet de conserver des terres propres. Les spécialisations se font sur la vigne, le maraichage, l'arboriculture... La situation dans le Sud-Ouest est différente. Au niveau national, la sole est stable.

J'ai malgré tout un petit espoir, plus conjoncturel. Depuis quelques semaines, nous observons une amélioration du prix. A priori, nos concurrents ont des problèmes de qualité, spécialement au Canada, en Italie et dans les nouveaux pays producteurs de la Mer Noire. L'Espagne et la France, qui seraient les seuls pays à pouvoir fournir de la qualité « semoule » aux industriels, ont une position privilégiée cette année pour valoriser la bonne qualité de leur collecte. Les pasteurs italiens sont dépendants des importations pour fournir la demande sur leurs marchés.

Nous notons depuis plusieurs années une inadéquation entre le prix et les charges de production en blé dur.

Comment garantir la rentabilité des filières blé dur ?

● Tout d'abord, un fait : le marché ne peut plus être maîtrisé. Nous voyons qu'il est influencé par l'ensemble des marchés internationaux, et que la mauvaise (ou bonne) récolte d'un pays tiers – comme le Canada – influe sur les prix français.

Cela dit, nous pouvons chercher à garantir un prix. Cela peut passer par des démarches de filière, type blé dur « made in France » ou « made in Provence ». Aller vers du haut de gamme, mais les études de panel montrent que seulement 30 % des consommateurs seraient prêts à payer plus cher leur paquet de pâtes pour encourager les filières françaises. Un constat de la schizophrénie du consommateur : il veut promou-



FNAMS

"Le consommateur ne va pas s'arrêter de manger des pâtes... Nous devons proposer des réponses à la problématique de la réduction des surfaces."

voir les productions françaises, mais une fois dans le rayon, il raisonne avec son pouvoir d'achat et va prendre son article sur les étagères du haut ou du bas... Les pouvoirs publics doivent comprendre les problématiques de la filière blé dur. Sans réactions rapides, nous risquons de perdre des agriculteurs, et pas seulement sur les productions de blé. De plus en plus d'exploitants tentent la conversion vers le bio, mais tous n'ont pas cette possibilité. Pour sécuriser la production française les années de crise, nous pourrions imaginer le développement d'une mesure agroenvironnementale et climatique (MAEC) financée sur le deuxième pilier de la PAC, en complément du marché qui dicte les prix globaux.

Devant les multiplicateurs européens (ESCG) au printemps dernier, le manque de moyens dont dispose la recherche variétale européennes en blé dur a été souligné. Qu'attendez-vous de la sélection ?

● Il y a cinq ou six ans, dans les catalogues de variétés, j'avais le choix entre sept ou huit variétés de blé dur. Aujourd'hui, au sein de la coopérative, nous avons seulement trois variétés phares, bien adaptées à notre territoire. Il faut rationaliser, la vente des semences de certifiées diminue, et nous nous concentrons sur la meilleure génétique disponible. La semence certifiée permet de financer la recherche ! Il ne faut pas oublier cela !

La sélection variétale doit prendre en compte un cahier des charges pour répondre aux besoins, et avec des critères de sélection de plus en plus nombreux. Il y a une exigence pour aller vers le zéro résidu, par exemple.

Le problème de la sélection, c'est qu'elle dépend des Pouvoirs Publics, qui ont une vision à court terme, et qui n'engagent pas d'orientation à long terme, ce qui permettrait de développer un cahier des charges.

Pour le moment, on parle beaucoup des semences fermières. Il ne faut pas oublier que cette pratique est à risque... Et il ne faudrait pas qu'un scandale sanitaire apparaisse, alors que nous avons réussi à contrôler certaines maladies fongiques grâce à la recherche. J'attends donc de la sélection une variété idéale ! Ce n'est pas forcément une variété plus productive – c'en est fini pour moi des formules 1 - mais résistante à la septoriose ou à la sécheresse.

Vous êtes président délégué du pôle agriculture de la coopérative ARTERIS. En quoi la coopérative est-elle une force pour la filière blé dur, et spécifiquement pour la multiplication de semences ?

● La coopérative a une position dominante en blé dur, avec nos 4 à 500 000 tonnes collectées les bonnes années. La filière est indispensable pour nous de par son importance, et pour nos multiplicateurs. Notre taille nous per-

met d'atteindre des marchés importants et de négocier des partenariats en aval, notamment avec PANZANI. 50 % de notre production part à l'exportation, le reste part dans les semouleries.

Dans un marché des céréales globalisé, nous sommes contraints de proposer un minimum de volume. Dans cette même logique, depuis cinq ans nous nous sommes associés avec la coopérative AXÉRÉAL dans la société DURUM¹, pour peser à l'international.

Nous recherchons à inverser la courbe des taux d'utilisation de semences certifiées. Plus on aura de demande de semences, plus on pourra faire vivre des multiplicateurs, et plus nous pourrions faire tourner nos usines. Aujourd'hui nous entrons dans des plans de réorganisation, avec des usines qui ne sont qu'à 40 % de leur potentiel.

Mais pour cela, il nous faut une meilleure rémunération, pour améliorer les marges économiques, et un choix de variétés qui réponde aux besoins des producteurs.

Si vous aviez un conseil à apporter aux multiplicateurs de blé dur, quel serait-il ?

● Il ne faut pas qu'il se décourage. Après trois années difficiles, statistiquement ça ne peut que s'améliorer. Le consommateur ne va pas s'arrêter de manger des pâtes... A nous de nous organiser au mieux pour valoriser nos filières, en concertation avec les pouvoirs publics. Nous devons travailler ensemble pour trouver un vrai avenir, et proposer des réponses à la problématique de la réduction des surfaces. ■

¹ Créée en 2013 par les coopératives AXÉRÉAL et ARTERIS, DURUM est une société de négoce international spécialisée dans le blé dur. La vocation première de DURUM est de commercialiser le blé dur collecté par les deux groupes coopératifs associés qui la constituent (AXÉRÉAL et ARTERIS). C'est un acteur majeur d'approvisionnement du marché du Blé dur en Europe et sur le pourtour méditerranéen. Elle s'appuie sur les producteurs de blé dur des deux groupes coopératifs fondateurs, dans le Centre et le Sud de la France. A l'écoute des marchés et au contact des acheteurs, DURUM peut aussi s'approvisionner chez les principaux pays producteurs de blé dur (Canada, Mexique...).