

# Développement des pratiques de qualité dans la filière fruits

Daniel HASSAN  
Sylvette MONIER-DILHAN  
Vincent RÉQUILLART

INRA - Économie et  
Sociologie Rurales  
Toulouse

***Entre 1997 et 2002, l'implantation des signes officiels de qualité dans la filière fruits s'est poursuivie. Les signes « exigeants » comme le Label Rouge, l'AOC et le Bio ont cependant gardé une place modeste. Seul le Certificat de Conformité des Produits (CCP), qui allie souplesse d'utilisation et niveau d'exigences moyen, s'est fortement développé. C'est un signal destiné principalement aux acteurs de la filière, et non pas au consommateur. Il permet néanmoins pour les producteurs un accès plus facile au marché, notamment via la grande distribution. Les organisations de producteurs détentrices d'un CCP sont aujourd'hui considérées par cette dernière comme des interlocuteurs privilégiés pour la définition des cahiers des charges et l'approvisionnement des marques de distributeurs en fruits.***

Au cours de ces dernières années, la qualité est devenue un mot clé dans la filière fruits. Pour les producteurs, l'enjeu est fort puisqu'il s'agit de contrecarrer une diminution tendancielle de la consommation constatée depuis plusieurs années. Pour les distributeurs, en particulier la grande distribution qui commercialise entre 50 et 70 % des fruits selon les espèces, il s'agit de mieux répondre, dans ce secteur comme dans l'ensemble de l'agro-alimentaire, aux revendications des consommateurs pour plus de goût, de sécurité, d'identité des produits alimentaires.

## 1997-2002 : forte progression des démarches de qualité

Entre 1997 et 2002, les démarches de qualité, à savoir les cahiers des charges correspondant aux signes officiels de qualité (SOQ) et les « autres cahiers des charges », ont fortement progressé dans la filière fruits (encadrés ci-contre et p. 39). En effet, en cinq ans,

### Méthodologie

L'enquête quinquennale du SCEES sur la situation du verger français est une enquête auprès d'un quart des agriculteurs. Elle distingue neuf espèces fruitières (pomme, poire, pêche, prune, abricot, cerise, noix, kiwi, agrume). En 1997, le SCEES a introduit un module concernant les démarches de qualité. Les résultats de cette enquête ont servi à dresser un premier état statistique de ces pratiques émergentes. En 2002, l'enquête permet de mesurer les évolutions. La seconde source est une étude récente (INRA 2002) sur la différenciation des produits dans la filière fruits et légumes et son impact sur les relations producteurs/grande distribution. Cette étude repose sur des enquêtes menées auprès des principaux groupements de producteurs et des enseignes les plus connues de la grande distribution. En pomme de table, les 14 organisations de producteurs enquêtées totalisent une production de 600 000 tonnes, soit la moitié de l'offre organisée et 30 % de l'offre globale. Cette étude permet d'apprécier comment la grande distribution gère la différenciation des produits, l'importance qu'elle attache aux différents paramètres de la qualité (visuelle, gustative, environnementale), ses stratégies de marque, notamment le rôle qu'elle entend faire jouer aux marques de distributeurs (MDD).

le nombre d'exploitations sous cahiers des charges a été multiplié par 2,6 et les surfaces concernées par 3.

D'un phénomène important mais minoritaire (12 % des 31 000 exploitations et 18 % des 174 000 hectares en 1997), on est passé à un phénomène majeur (37 % des 26 000 exploitations et 60 % des 161 000 hectares) (tableau 1, graphique 1). Par ailleurs si, en ce qui concerne le nombre d'exploitations, les « autres cahiers des charges » se développent plus vite que les SOQ : multiplication par près de 4 pour les « autres cahiers » et seulement par 2 pour les SOQ, les deux groupes progressent au même rythme en termes de sur-

faces : multiplication par 3 dans les deux cas. En effet, la surface agricole utilisée (SAU) moyenne des exploitations sous SOQ a augmenté de 20 % alors que celle des exploitations sous « autres cahiers des charges » a diminué de 20 %.

En cinq ans, bien que la surface totale du verger ait diminué, la surface sous SOQ a augmenté de 30 000 ha. Elle couvre à présent près de 30 % du verger français. Toutefois, cette croissance des SOQ est quasi exclusivement due au développement des certificats de conformité de produits (CCP). Le nombre d'exploitations sous CCP de même que leur surface ont en effet été multipliés par 8.

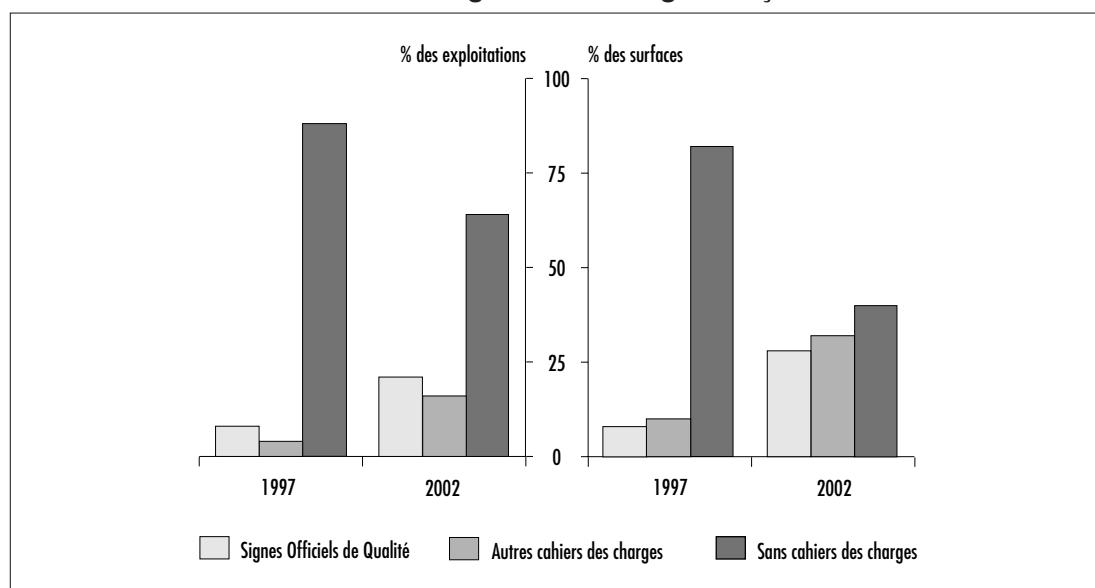
Tableau 1  
**Forte diffusion des cahiers des charges dans le verger français**

	1997		2002	
	Nbre d'expl.	Surfaces	Nbre d'expl.	Surfaces
<b>Total</b>	<b>30 770</b>	<b>174 400</b>	<b>26 340</b>	<b>160 800</b>
Exploitations sous cahiers des charges	3 750	31 400	9 410	94 100
dont Bio	500	2 700	840	4 200
AOC	1 720	6 800	1 740	8 600
Label Rouge	90	1 100	360	1 800
CCP	320	3 800	2 580	30 800
Total SOQ	2 630	14 400	5 410	45 400
Autres cahiers des charges	1 120	17 000	4 320	51 200
Exploitations sans cahiers des charges	25 900	126 000	12 610	15 500

Note : certaines exploitations peuvent participer à plusieurs cahiers des charges. En conséquence les données concernant les exploitations ne sont pas strictement additives. Toutefois, l'impact de ce phénomène est faible.

Source : AGRESTE - Enquêtes vergers 1997 et 2002

Graphique 1  
**Forte diffusion des cahiers des charges dans le verger français**



Note : les Signes Officiels de Qualité sont surtout des Certificats de Conformité de Produits.

Source : AGRESTE - Enquêtes vergers 1997 et 2002

La dimension moyenne des exploitations fruitières ayant un CCP a peu varié : elle est passée de 11,6 ha en 1997 à 12 ha en 2002. Elle reste nettement supérieure à la moyenne de l'ensemble des exploitations fruitières : 6,1 ha. Par ailleurs, elle coïncide désormais avec celle des exploitations sous « autres cahiers des charges », dont la diminution de surface (de 15,3 ha à 11,8 ha) est liée à l'extension de la pratique des cahiers des charges à des producteurs de taille plus modeste. Cette évolution renforce les similitudes entre ces deux groupes d'exploitations, celles sous certificat de conformité des produits (CCP) et celles sous « autres cahiers des charges » : niveau de spécialisation, pourcentage d'adhérents à des coopératives, taux d'adoption de la lutte raisonnée... (tableau 2).

### Des indicateurs de qualité essentiellement internes à la filière

Cette proximité entre exploitations qui pratiquent le CCP et celles sous « autres cahiers des charges » se prolonge sur le plan des démarches de qualité. En effet, le CCP, signe public de qualité, est sur le fond, peu éloigné des démarches de qualité privées regroupées sous la rubrique « autres cahiers des charges », par exemple la participation à des réseaux de bonnes pratiques culturales. Cette dernière rubrique recouvre des pratiques qui généralement ne sont pas portées à la connaissance du consommateur final. Il s'agit d'un indicateur « business to business ». De même, le CCP, de par la diversité des caractéristiques qui sont signalées, ne se prête pas à une reconnaissance claire de la part du consommateur.

Dans les deux cas, on a affaire à des indicateurs de qualité principalement lisibles de l'intérieur de la filière, signaux qui ne s'adressent pas directement au consommateur mais aux autres acteurs de la filière.

En s'appuyant sur les résultats de 1997 qui soulignaient déjà cette proximité de ces deux groupes d'exploitations, l'hypothèse que la signalisation en fruits progresserait via l'adoption, par des exploitations appartenant au groupe « autres cahiers des charges », d'un CCP avait été formulée [2]. Il s'avère à présent qu'en fait, les deux groupes d'exploitations ont progressé parallèlement. Ils représentent à eux seuls 85 % des surfaces sous cahiers des charges.

### Une qualité satisfaisante et régulière

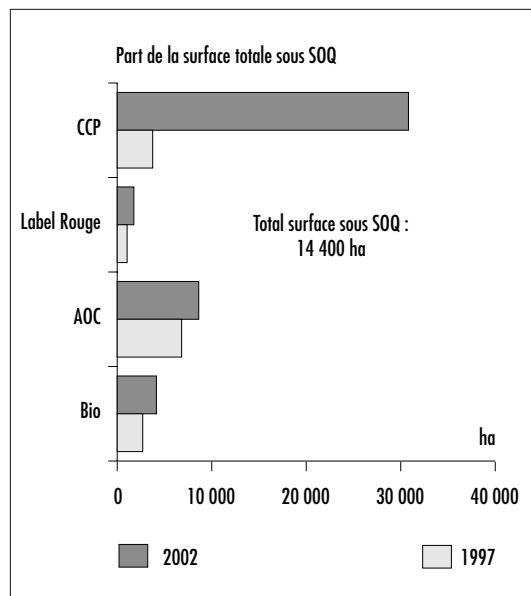
En cinq ans, la forte croissance des CCP a modifié la hiérarchie des SOQ (graphique 2). La moitié des exploitations sous SOQ sont désormais sous CCP. À l'inverse, l'AOC qui dominait en 1997 avec deux tiers des 2 630 exploitations sous SOQ, a vu ses effectifs stagner et reste principalement liée à la noix de Grenoble. Du coup, son poids relatif dans les SOQ a chuté de moitié. Rappelons toutefois qu'on ne tient pas compte dans cette enquête des exploitations sous indication géographique de provenance (IGP). Le Bio a, quant à lui, progressé : de 500 à 840 exploitations, soit de 2 700 à 4 200 hectares. Cette progression reste cependant modeste comparée à celle des CCP. L'importance du différentiel de prix par rapport au produit standard (de 1 à 2 en pomme de table), la faiblesse de la production qui empêche la

Tableau 2  
Quelques caractéristiques des exploitations fruitières en 2002

	Superficie moyenne (ha)	Taux de spécialisation en fruits (%)	Part des expl. pratiquant la lutte raisonnée (%)	Part des expl. en coopératives (%)
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>23</b>	<b>31</b>	<b>35</b>
Exploitations sous cahiers des charges	10	30	57	55
dont Bio	5	28	54	31
AOC	5	22	16	29
Label Rouge	5	21	63	73
CCP	12	30	61	65
Autres cahiers des charges	12	35	72	63
Exploitations sans cahiers des charges	4	16	16	23

Source : AGRESTE - Enquête vergers 2002

Graphique 2  
**Les CCP deviennent les principaux SOQ dans le verger français**



Source : AGRESTE - Enquêtes vergers 1997 et 2002

grande distribution d'en proposer de façon régulière et la concurrence de techniques de production non bio mais respectueuses de l'environnement (par exemple la protection fruitière intégrée) expliquent le retard du bio en France. Même constat pour le Label Rouge : confidentiel en 1997 avec moins de 100 exploitations, il a connu une forte augmentation du nombre d'adhérents, mais les surfaces concernées restent limitées à 1 % seulement de l'ensemble du verger. La stagnation du Label Rouge traduit la difficulté de garantir en fruits une production de haute qualité, compte tenu des aléas climatiques.

S'il apparaît que la production fruitière est de plus en plus encadrée par un ensemble de règles destinées à garantir sa qualité, notamment par les cahiers des charges, il est clair que cet encadrement n'a pas vocation à « révolutionner » la qualité de l'offre de fruits, en particulier sur le plan de la qualité gustative. À travers les CCP et les « autres cahiers des charges » qui constituent à eux deux le gros des démarches de qualité, il s'agit plutôt de *garantir* un niveau de qualité *satisfaisant et régulier*. Cet objectif rejoint celui des marques de distributeur (MDD) en fruits et légumes.

Après avoir assis son expansion sur la vente à bas prix de produits de faible qualité afin de prendre des parts de marché au commerce traditionnel, la grande distribution a perçu à partir de la fin des années 70 la nécessité d'un mode de développement différent, reposant

d'avantage sur la qualité. La montée des inquiétudes sur la sécurité alimentaire au cours des années 90 a convaincu les grandes enseignes de la nécessité et de l'intérêt pour elles de se positionner comme garantes de la qualité sanitaire des produits frais. Cette stratégie s'appuie sur la construction de marques de distributeur particulières.

**Des marques de distributeurs pour les produits frais**

Lancées en 1976 par Carrefour avec ses « produits libres », les MDD sont aujourd'hui de deux types : celles vendues directement sous la marque de l'enseigne qui commercialise le produit et celles vendues sous une marque dite réservée car exclusive à l'enseigne.

De façon générale, les MDD sont liées à une double motivation. Historiquement, il s'agissait d'élargir le marché vers le bas en proposant des alternatives aux marques nationales, vendues moins chères et procurant aux enseignes des marges supérieures. Toutefois, l'évolution de la grande distribution vers davantage de qualité a réduit l'importance de cet enjeu. Les MDD de première génération ont ainsi vu leur place se réduire au profit de MDD de deuxième voire de troisième génération, destinées à concurrencer les producteurs de marques nationales sur le plan de la qualité. Elles ne subsistent que comme réponse des distributeurs au développement du *hard discount*. L'autre motivation, prépondérante, est d'infléchir à leur profit le rapport de forces vis-à-vis des producteurs de marques nationales : cet objectif reste central, quel que soit le niveau de qualité des MDD.

La situation des produits frais – viande, fruits et légumes – est particulière dans la mesure où, dans ce type de produits, le rapport de forces est d'emblée en faveur des distributeurs. Cela est surtout dû à l'inexistence de marques fortes de producteurs. Construire une marque connue du grand public nécessite en effet des investissements en publicité importants et répétés dans le temps. L'absence de grands groupes en amont, la difficulté de se regrouper pour gérer une marque collective, la difficulté de proposer un produit homogène sont des facteurs explicatifs de l'absence de marques fortes dans le secteur des fruits et légumes. De plus, et cela constitue une différence de taille entre producteurs et distributeurs, il est difficile pour les producteurs de développer une « marque ombrelle », c'est-à-dire une marque qui s'applique à plusieurs produits, en fruits et légumes (telle que « Prince

de Bretagne ») car l'offre déjà relativement peu concentrée au niveau de la production d'un produit est encore plus atomisée si l'on considère l'ensemble des fruits et légumes. En fruits et légumes, contrairement aux autres secteurs agroalimentaires, la création des MDD n'a donc pas pour vocation première de gagner du pouvoir de négociation par rapport aux producteurs. Elle tient plutôt à la volonté des distributeurs d'associer à leur nom une image de qualité, en s'appuyant sur la demande des consommateurs et en tirant parti de l'absence de marque de producteurs lisible pour se positionner comme MDD de qualité.

### L'exigence sanitaire prime sur le goût

En 2002, l'objectif *déclaré* des principaux distributeurs est de commercialiser à terme 50 % des pommes en marques de distributeurs

(MDD), sur les 70 % des pommes vendues au détail que commercialise la grande distribution. Il s'agit d'un objectif ambitieux puisque la part des MDD dans l'ensemble de l'agroalimentaire est de 25 %. Pour chaque variété, les enseignes commercialisent en priorité la MDD. Ceci est très différent de ce qui est observé sur les linéaires des autres produits où coexistent généralement plusieurs références : des marques de producteurs, une ou plusieurs MDD. En fruits, la marque de producteurs n'est proposée que si, pour le bien concerné, la MDD n'existe pas ou n'est pas disponible : variété peu importante en volume (difficulté d'amortissement des coûts de définition, gestion des cahiers des charges), variété produite par un « Club » qui s'oppose à la vente en MDD, indisponibilité de la MDD en raison du non respect du cahier des charges (par exemple, traitement post-récolte normalement interdit par le cahier des charges de l'enseigne mais rendu nécessaire par la vente tardive en saison).

#### Signes officiels de qualité (SOQ)

L'**AOC** indique l'origine géographique et atteste du lien entre un territoire et les qualités du produit. Pour l'ensemble de l'agroalimentaire, ce signe dont l'origine remonte à 1935 et autour duquel sont organisées les économies viticole et fromagère est le plus important des SOQ. Le **Label Rouge**, historiquement implanté en volailles (1960), signale la haute qualité gustative. En fruits et légumes il est associé à des exigences élevées en taux de sucre, fermeté, calibre... Le **Bio** (1980) est une garantie de moyens ; il s'installe lentement dans la plupart des rayons de grande surface, en relation avec l'évolution des inquiétudes alimentaires. Enfin,

le **certificat de conformité des produits (CCP, 1990)** se caractérise par sa souplesse. Les producteurs signalent deux caractéristiques de leur choix : agriculture raisonnée, taux de sucre, « cueilli à terme »... Par ailleurs, en CCP, le niveau d'exigence sur un critère donné (taux de sucre par exemple) correspond à une qualité satisfaisante et non à la qualité supérieure (Label Rouge). Les SOQ européens - Indication Géographique de Provenance (IGP) et Appellation d'Origine Protégée (AOP) ne sont pas intégrés au questionnaire de l'enquête du SCEES. Le tableau ci-dessous donne quelques exemples de fruits sous SOQ.

Tableau

#### Quelques exemples de fruits sous signes officiels de qualité

Produit	Signes de qualité	Éléments du cahier des charges
Melon du Quercy	CCP et IGP	Production raisonnée Taux de sucre minimal Main-d'œuvre familiale
Chasselas de Moissac	AOC	Taux de sucre minimal Coloration dorée, grappe souple, longue (12 cm minimum)...
Pomme de table d'altitude (Limousin)	CCP	Cueillies à maturité, teneur en sucre garantie, non traitées après récolte
Ail rose de Lautrec	Label Rouge	Saveur très développée, aptitude à la conservation liée à la durée de séchage (15 jours minimum)

Les **Autres Cahiers des Charges** recouvrent diverses réalités : associations de producteurs centrées sur le développement de l'agriculture raisonnée (Pomme

Production Fruitière Intégrée), adhérents de certaines Organisations de Producteurs, cahiers propres aux marques de distributeurs (MDD).

Par définition, lorsqu'un distributeur vend en MDD, il a toute latitude pour en déterminer les caractéristiques. Pour la pomme, la qualité des MDD peut être examinée sous trois angles précis : une qualité environnementale et sanitaire exigeante, une qualité gustative satisfaisante et une qualité visuelle acceptable.

Les enseignes sont exigeantes concernant la qualité environnementale et sanitaire car leur communication repose largement sur ce point : les produits vendus sous MDD répondent à un cahier des charges respectant au minimum les exigences de la production raisonnée en fruits et souvent davantage. C'est ainsi qu'en pommes, il est fréquent que soit imposé un délai plus long entre les traitements pré-récolte et la récolte et que les traitements post-récolte soient interdits.

Sur le plan du goût, la grande distribution entend commercialiser des produits de bon niveau. C'est ce que montre une comparaison des critères (taux de sucre, fermeté) imposés par les principales enseignes pour la vente en MDD à un groupement de producteurs de pommes de table (la Golden d'altitude haut de gamme) avec les critères auquel ce groupement obéit pour la vente sous sa marque propre (tableau 3).

Enfin, la qualité visuelle doit être acceptable. Par rapport à la classification existante (Extra, I +, I, II), les produits vendus en grandes et moyennes surfaces sont généralement de catégorie I. Notons que l'Extra représente une fraction minoritaire de la production, de l'ordre de 20 % en pomme de table par exemple, et ne peut donc approvisionner le marché pour des volumes importants. Par ailleurs, les prix de vente en grandes et moyennes surfaces doivent rester compatibles avec la notion de grande distribution.

Ainsi, les conditions imposées par la grande distribution via les cahiers des charges recourent largement celles que se fixent les producteurs qui développent un signe officiel de qualité. Ce dernier est le plus souvent un certificat de conformité du produit (CCP) qui garantit des pratiques culturelles respectueuses de l'environnement, une cueillette à maturité optimale ou un taux de sucre minimum, parfois une Indication Géographique de Provenance (IGP) qui spécifie l'origine du produit et en garantit certaines caractéristiques, plus rarement une AOC. C'est donc en priorité avec ces producteurs que la grande distribution construit ses MDD. Toutefois, les enseignes ne mentionnent ni le CCP, ni l'IGP. À l'inverse, l'AOC, qui est un signal fort vis-à-vis du consommateur, est un outil de communication pour la grande distribution (Chasselas de Moissac ou Muscat du Ventoux en raisin de table).

### Les MDD : piège ou opportunité ?

En fruits et légumes les avancées techniques liées à la sélection variétale et à la protection des plantations permettent à présent d'obtenir une production relativement homogène et de qualité satisfaisante (visuelle et gustative). Par ailleurs, les efforts réalisés depuis une vingtaine d'années par les producteurs inscrits dans les démarches de protection raisonnée ont réorienté la protection des cultures dans un sens plus respectueux de l'environnement et de la santé des consommateurs. L'évolution permanente de la législation nationale et européenne sur les produits phytosanitaires autorisés transcrit dans les faits cette prise de conscience des dérives de l'agriculture des années 1960 à 1980. C'est ce « cœur de marché » que les CCP et les « autres cahiers des charges » à la fois encadrent et signalent aux autres maillons de la filière. Les exploitations qui ont développé ces pratiques ont une dimension économique sensiblement supérieure à la moyenne : ce sont celles qui ont les plus grandes chances d'être encore sur le marché demain.

La qualité « spécifique » – Label Rouge, AOC, Bio – reste par contre un phénomène limité en fruits. Elle est le fait d'exploitations sensiblement plus petites (6 hectares), soit que les producteurs tentent par là de surmonter leur handicap, soit que les choix techniques opérés sont plus exigeants en main-d'œuvre.

Du même coup, les exploitations se situant en dehors de toute démarche de qualité (64 %

Tableau 3

#### Critères gustatifs : taux de sucre et fermeté en pomme golden d'altitude

Comparaison entre une marque de producteurs et les principales MDD pour lesquelles elle produit

MDD	Taux de sucre (degrés Brix)	Fermeté (test au pénétromètre) kg/cm <sup>2</sup>
Marque de producteurs Perlim	13,0	4,5
MDD Carrefour (FQC*)	13,0	4,5
MDD Casino (Terre et saveur)	13,5	4,0
MDD Intermarché (Maîtres Fruitières)	12,5	5,0
MDD Monoprix (Gourmet)	Non renseigné	5,2

\* Filière Qualité Carrefour.  
Source : Hassan et al, 2002

des exploitations fruitières en 1997, 40 % en 2002) sont également des unités sur le déclin, ayant peu de chances de se maintenir : ainsi leur surface, déjà faible en 1997 (5,3 ha), a encore régressé depuis (3,8 ha en 2002).

Les enseignes de la grande distribution s'appuient sur ce cœur de marché sécurisé pour développer des marques de distributeurs multi-produits frais (marques ombrelles, telle la « Filière Qualité Carrefour ») destinées à doper leurs ventes et à construire une identité d'enseigne. On sait que la collaboration entre distributeurs et producteurs fournisseurs de ces MDD est parfois conflictuelle. Ainsi, pour les producteurs, le renforcement par la grande distribution des normes sanitaires de la production raisonnée (interdiction des traitements post-récolte par exemple) est assimilé à une surenchère commerciale sans fondement scientifique. Ils déplorent également que certains signes de qualité (CCP, IGP) soient passés sous silence lors de la vente

sous MDD. Quelques remarques peuvent nuancer ce type de jugement. L'utilisation de la production raisonnée par la grande distribution, même à des fins commerciales, permet de diffuser ces techniques, ce qui est bénéfique pour l'environnement et le consommateur. Par ailleurs, si les CCP ou IGP ne sont pas signalés au consommateur dès lors que le produit est vendu sous MDD, ces démarches de qualité permettent néanmoins aux producteurs qui les ont initiées d'assurer leurs débouchés mieux qu'ils ne le feraient en l'absence de ces signaux de qualité. Enfin, face aux surenchères commerciales, les producteurs peuvent tenter de conserver la maîtrise de la définition des bonnes pratiques culturelles, à travers le renforcement d'organisations professionnelles faisant autorité sur ce sujet (Farre, Pomme Production Fruitière Intégrée...). L'intervention de l'État peut contribuer à cet objectif. C'est le sens du décret du 24 avril 2002 sur la définition de l'agriculture raisonnée.

## Bibliographie

[1] HASSAN D., MONIER-DILHAN S. et RÉQUILLART V. (2002), « Les politiques de différenciation initiées par la grande distribution dans la filière fruits et légumes ». Recherche ayant bénéficié d'une aide du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires rurales. Référence : MAAPAR 00.B6.05.01.

[2] HASSAN D., MONIER-DILHAN S. (1999), « Un dixième du verger français est placé sous signe officiel de qualité ». AGRESTE - *Les Cahiers*, n° 40.