



À vrai lire

Les actualités agricoles par le groupement AGIRAGRI

A close-up photograph of two hands, one in a plaid shirt and one in a patterned shirt, gently holding a clump of dark, rich soil. The background is a blurred field under a warm, golden light, suggesting a sunset or sunrise.

TRANSITION, TRANSMISSION ET PRIX...

Offert par



membre du Groupement AGIRAGRI



- La transition balbutie
- Transmission et psychosocial
- Contrats de distribution
- La recette de l'autonomie
- Et toujours les Focus Secteurs

L'EDITO



Il y a de la contraction dans l'air

Plus de trois mois après le déclenchement de la guerre en Iran et le blocage du détroit d'Ormuz, les premiers résultats économiques tombent et ils ne sont guère rassurants. Les entreprises les plus exposées aux matières premières voient leur trésorerie se dégrader sous l'effet de la hausse des coûts énergétiques et logistiques. Elles doivent en outre composer avec une contraction de la demande, conséquence du climat d'incertitude qui pèse sur les entrepreneurs comme sur les consommateurs.

Dans ce contexte, il est assez logique d'observer, comme nous y invite l'Insee, que le PIB se soit contracté de - 0,1 % au premier trimestre 2026, après une progression de + 0,2 % fin 2025. Les principaux indicateurs convergent : la consommation recule de - 0,2 %, l'investissement des entreprises de - 0,6 % et les exportations françaises de - 3,5 %. Face à cette situation, les Français continuent d'épargner, le taux d'épargne atteignant 18 %. Avec de tels résultats, l'hypothèse d'une récession ne peut être écartée, avec un chômage susceptible d'approcher les 9 % en 2027.

Les acteurs économiques ont une profonde aversion pour le risque

Les acteurs économiques ont une profonde aversion pour le risque. Avec l'Iran, il ne s'agit même plus de risque mais d'incertitude radicale. Celle-ci pousse les ménages à différer leurs dépenses et les entreprises à reporter leurs investissements. Pour absorber les chocs, ces dernières cherchent à alléger leurs charges tout en répercutant une partie de leurs coûts dans les prix, alimentant une inflation qui atteignait encore 2,4 % en avril 2026. Les banques continuent certes de fournir des liquidités, mais à un coût plus élevé. Quant à la prudence des consommateurs, elle prive les entreprises d'un débouché essentiel. Le cercle vicieux est bien connu.

Les agriculteurs n'échappent pas à cette tendance générale. Ils ont à encaisser le choc du prix des engrais et de l'énergie, prix qui, à ce jour, demeurent élevés, sans qu'il n'y ait de quelconque mécanisme de compensation par les prix des produits agricoles, en particulier pour les producteurs de blé. En oléagineux, le prix du colza se porte mieux, offrant un peu d'espoir aux producteurs. Le risque d'une érosion de leurs résultats réside par ailleurs dans la baisse de la consommation alimentaire. Au premier trimestre 2026, elle se fixe à - 0,6% selon l'INSEE (+ 0,2% au trimestre 4 de 2025).

Cette conjoncture pèse aussi sur le financement des transitions pourtant encouragées face à la crise climatique. Dans un environnement aussi dégradé, les entreprises hésitent à engager des investissements dont la rentabilité en retour demeure incertaine. Enfin, la contraction de l'activité fragilise les finances publiques. Si la récession s'installe, les recettes fiscales diminueront alors même que le déficit budgétaire devrait rester proche de 5 % du PIB en 2026 et 2027.

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

Thierry Pouch

SOMMAIRE

GRAND ANGLE P 4

Protéines végétales et alimentation humaine :
la transition balbutie

FOCUS SECTEURS

Viticulture :

Les exportations baissent sans modération

Elevage :

Bovins lait : Un RC/UMO moyen à 57 800 € en
2025

Grandes cultures :

Céréales en 2026-2027 : une production
mondiale en baisse

Fruits et légumes :

Productions 2026 de fruits à noyaux :
les prévisions françaises et européennes

3 QUESTIONS À... P 10

Dominique LATASTE

Dimensions psychosociales de la transmission

DROIT ET GESTION P 12

Contrats de distribution : les points à vérifier
avant de s'engager

PORTRAIT D'AVENIR P 16

Produire, transformer, commercialiser :
la recette de l'autonomie

CULTURE P 19

Livre / Le champ du sol

Livre / Appréhender l'agriculture numérique

Livre / Une histoire agricole des villes

A VRAI DIRE P 20

Pac 2028-2034 : le Parlement européen
propose un budget en hausse de 139,31 mds€

MACF : un coût potentiel de 39 milliards
d'euros pour les agriculteurs européens

22 700 €/actif/an : le niveau de vie médian des
ménages agricoles

[Vous pouvez cliquer sur l'intitulé
pour accéder directement à l'article](#)

GRAND ANGLE

Protéines végétales et alimentation humaine : la transition balbutie



Les ménages français achètent à peine cinq kilos de légumes secs par an. Pourtant, une partie des graines consommées doit être importée, l'agriculture française n'en produisant pas encore en quantités suffisantes.

De l'apéritif au dessert, la restauration comme le commerce de détail proposent désormais une large palette de produits et d'ingrédients permettant de cuisiner et consommer des protéines végétales (pois, soja, fèves, haricots secs, lentilles, etc.). Suivant l'évolution des usages, l'industrie alimentaire met également sur le marché des produits prêts à l'emploi, parfois ultra-transformés.

La légumineuse progresse ainsi dans les usages pratiques, gourmands et transformés. Des plats cuisinés à base de légumineuses sont disponibles au rayon traiteur libre-service des supermarchés. L'entreprise Fleury Michon y commercialise ses « Tranchés Végé », élaborés à partir de légumineuses entières et conditionnés comme n'importe quel produit équivalent à base de viande.

En France, 23 000 tonnes (t) de légumes secs sont vendues au détail et 122 000 t sous forme appertisée (conserves), selon Terres Univia. Plus de 90 % des achats de légumes secs, bruts ou appertisés, se font en grande distribution, où cohabitent grandes marques et marques de distributeurs.

Les consommateurs ne sont pas pour autant des adeptes du 100 % bio, même si la part des légumes secs bio (14 %) dépasse celle observée dans d'autres catégories de produits issus de l'agriculture biologique. Pour le soja, cette proportion atteint 40 %.

« La restauration hors domicile utilise très peu de légumineuses : 4 900 t de légumes secs, 18 000 t appertisées et 1 500 t surgelées », indique Terres Univia.

Une production européenne en recul

La hausse de la consommation de légumineuses ne stimule pas encore l'essor des cultures de protéagineux, ni en France ni dans l'Union européenne (UE). L'Hexagone ne produit qu'une partie des légumes nécessaires à l'alimentation humaine, même s'il couvrirait ses besoins en soja destiné à cet usage. Il reste en revanche exportateur net de féveroles et de pois, utilisés aussi bien pour l'alimentation humaine qu'animale.

« La France importe 35 000 t de féveroles, essentiellement des pays baltes, dont les productions répondent particulièrement bien aux exigences qualitatives des industriels français, souligne Terres Univia. Et elle en exporte 59 000 t, majoritairement vers la Norvège pour l'alimentation piscicole. »

En 2024-2025, la France a également importé 43 000 t de lentilles ainsi que des variétés qu'elle ne cultive pas, comme les pois chiches de gros calibre.

Sur les 777 000 t de soja importées, l'essentiel est destiné à la trituration pour l'alimentation animale (lire encadré).

GRAND ANGLE

Dans les années 1990, l'UE produisait 5,8 millions de tonnes (Mt) de protéagineux sur 1,38 million d'hectares (Mha). Trente ans plus tard, seules 1,7 Mha sont cultivées et 3,8 Mt récoltées. Les rendements moyens n'excèdent pas 23 q/ha, contre 43 q/ha auparavant.

L'effondrement de la production européenne est d'abord français : estimée à 3,9 Mt en 1993, elle ne dépasse plus 700 000 t dans les années 2020. La superficie a reculé de 500 000 ha et les rendements ont été divisés par deux (25-30 q/ha contre 51 q/ha).

La principale cause est la chute des surfaces en pois protéagineux (220 000 ha aujourd'hui, soit - 530 000 ha) et la baisse de moitié des rendements (25-27 q/ha), selon Terres Univia. Les aides de la Pac se sont alignées sur celles des céréales, tandis que les agriculteurs peinent à lutter contre l'aphanomyces, un champignon du sol, et que les variétés actuelles ne sont plus adaptées aux nouvelles conditions agropédologiques.

Pourtant, l'intégration des protéagineux dans les assolements enrichit les sols en matière organique et en azote, améliorant leur bilan carbone. ■

Sources : Terres Univia d'après Eurostat ; Observatoire Oléoprotéines pour les données de ventes.

Alimentation animale : renforcer l'autonomie reste une priorité

La France se distingue par un taux d'indépendance élevé de son industrie de l'alimentation animale en matières premières riches en protéines végétales : il dépasse de 20 points la moyenne européenne et oscille entre 55 % et 60 %.

D'ici 2035, Terres Univia vise une augmentation de 500 000 hectares de cultures riches en protéines, afin de gagner au moins cinq points d'autosuffisance nationale. La souveraineté en protéines végétales destinées à l'alimentation humaine progresserait également.

Cette autonomie repose sur l'accès aux NGT (plantes obtenues grâce aux nouvelles techniques génomiques), permettant de sélectionner des plantes plus frugales en nutriments, plus résistantes à la sécheresse et aux maladies que les variétés actuelles.

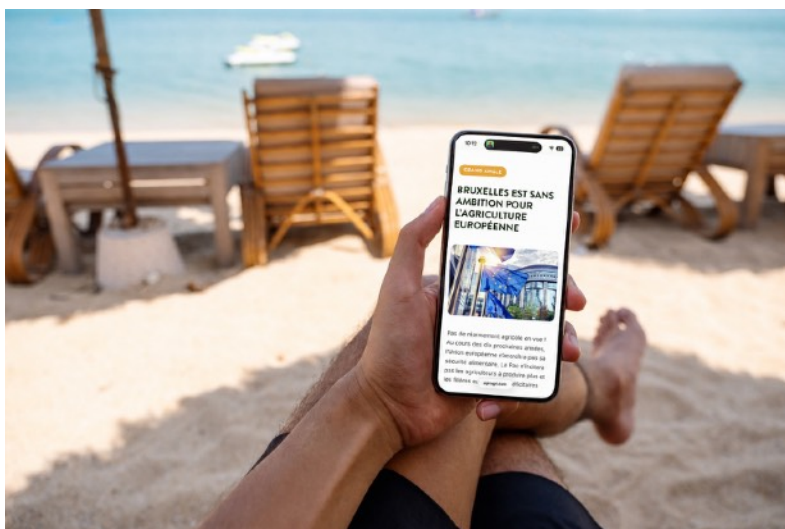
La sélection variétale du colza sera davantage orientée vers la teneur en protéines. Des marges de progrès existent aussi dans l'extraction des protéines de tournesol, en améliorant la séparation des fibres.

Bien que relativement pauvres en protéines, les céréales resteront quand même les premières sources de protéines végétales disponibles pour l'alimentation animale comme humaine.

àvl À vrai lire

Partout
avec vous

VOIR ICI



FOCUS SECTEURS



Viticulture

Les exportations baissent sans modération

Depuis le début de la campagne de commercialisation 2025-2026, les exportations de vins, de champagne et de cognac se replient mois après mois.

Au mois de mars 2026 (1), les exportations de vins et de Champagne se sont élevées à 945 millions d'euros (M€) et celles d'eau de vie et d'alcools à 345 M€, selon Agreste. Elles sont inférieures de 7,1 % et de 25 % à leurs valeurs de mars 2025. Aussi, le solde commercial de l'ensemble des boissons alcoolisées (1,1 milliard d'euros - Mds€) s'est replié de 18 % sur un an, et celui des eaux de vie et alcool plonge à lui seul de 33 %. Sur douze mois glissants, le solde commercial des Champagne (10,2 Mds€) s'est replié de plus de 500 M€ (ou - 5,8 %) et celui des eaux de vie et alcools (2,7 Mds€) de -18 %.

En se concentrant sur le début de la campagne de commercialisation 2025-2026, des mois d'août à décembre dernier, Agreste analyse par destination l'évolution des échanges commerciaux. En premier lieu, « les exportations de vins français (hors spiritueux) accusent un net repli : - 4 % en volume et - 10 % en valeur par rapport à la même période de 2024. Toutes les catégories de vins sont concernées. Seuls les vins sans indication géographique (IG) sans cépage font exception, avec une hausse de 15 % des exportations en volume et de 2 % en valeur ».

Analyse par destination

Entre août et décembre 2025, les ventes de vins français sur le marché européen ont diminué de 4 %. Outre-Manche, la hausse des exportations des vins en volume (+ 2 %) n'a pas empêché leur baisse en valeur (- 6 %).

Aux Etats-Unis, premier marché d'exportation des vins d'appellation, les expéditions diminuent de 29 % en volume et de 46 % en valeur sur un an. Les nouveaux droits de douane additionnels de 15 % et la dépréciation du dollar de 10 % vis-à-vis de l'euro plombent les échanges commerciaux.

Au Canada, les ventes reculent également de 9 % en volume et de 6 % en valeur. En Asie, les baisses sont encore plus importantes et atteignent -13 % en valeur vers la Chine.

Le Champagne aussi souffre. Ses exportations atteignent leur plus bas niveau depuis douze ans. Sur les cinq premiers mois de la campagne 2025-2026, elles reculent de 2 % en volume et de 8 % en valeur. Elles progressent sur le marché européen mais baissent hors Union.

En atteignant 164 000 hl fin décembre 2025, les expéditions de Cognac ont également débuté leur campagne en se repliant de 20 % sur un an. Ses exportations sont dorénavant inférieures de 100 000 hl à celles de 2020. Les ventes de l'alcool ont chuté de 38 % vers les Etats-Unis et de 21 % vers la Chine qui taxe aussi ses importations. ■

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

PLUS ICI

FOCUS SECTEURS



Elevage

Bovins lait : Un RC/UMO moyen à 57 800 € en 2025

Les conjonctures très favorables des marchés du lait, et surtout de la viande, ont profité à toutes les catégories d'éleveurs laitiers.

En 2025, les éleveurs laitiers ont produit plus de lait, l'ont vendu plus cher et surtout, ils n'ont jamais aussi bien valorisé les animaux conduits à l'abattage. Aussi, la hausse de leur revenu dépend de leur degré de spécialisation en viande bovine. Selon l'Institut de l'élevage (1), le résultat courant moyen (RC) en 2025 par unité de main d'œuvre (UMO), après cotisations sociales (RC/UMO), est de 57 800 €. Il n'a jamais été aussi élevé. Pour le calculer, l'Idèle s'est appuyé sur son réseau Inosys de 369 exploitations agricoles très performantes, réparties en sept systèmes.

Mais la marge Ipampa lait sur coût indicé (MILC) a atteint un niveau record de 246 €/1 000 l (+ 66 €/1 000 litres au cours de l'année passée). Toutefois, les charges de structure progressent continument (288 €/1000 l en 2024, + 63 €/1 000 l en cinq ans - derniers chiffres connus).

Parmi les sept systèmes d'élevage identifiés par l'Idèle, les éleveurs spécialisés « Lait et viande bovine de plaine » (102 VL ; 766 000 litres de lait et 79 UGB viande) ont dégagé le RC/UMO le plus élevé : 79,7 K€/UMO, soit + 22 K€/UMO sur un an. Ils ont à la fois accru leur produit lait (+ 9,6 K€/UMO) et surtout viande (+ 20,8 K€/UMO). Dix ans auparavant en pleine crise laitière, le RC/UMO n'excédait par 12,7 K€ !

Mais ce sont les systèmes « lait et cultures de vente » (225 ha, 101 vaches, 906 00 l de lait, 26 UGB) qui affichent la plus forte progression de RC/UMO (+ 30 K€) à 66 K€. La très bonne conjoncture des marchés de la viande a largement compensé la vente à perte des céréales cultivées sur 106 ha en moyenne. A contrario, les systèmes « Lait spécialisé de plaine » (127 Ha dont 103 ha de SFP ; 107 VL et 870 000 l de lait) doivent la hausse de 20 K€ de leur RC/UMO à 61,2 K€ à parité égale entre le lait et la viande. Les RC/UMO des cinq autres systèmes d'élevage en conventionnel ou en agriculture biologique, identifiés par l'Idèle, sont inférieurs à 50 K€/UMO. Les systèmes « lait de montagne de l'est » (129 ha ; 80 VL, 560 000 l) affichent un RC/UMO de 48,6 K€/UMO (+11 K€/UMO).

Les exploitations converties à l'agriculture biologique doivent d'abord la faiblesse de leur RC/UMO (43,1 €/UMO en zone de plaine) à la dimension de leur exploitation (en zone de plaine : 134 ha, 89 VL et 458 000 l de lait). Et c'est parce que les éleveurs bio en zone de montagne cumulent tous les handicaps que leur RC/UMO (35,6 €/UMO) reste sous la barre de 40 K€, même en ayant progressé de 15 K€. ■

(1) dossier annuel « Bovins lait » 2026

FOCUS SECTEURS



Grandes cultures

Céréales en 2026-2027 : une production mondiale en baisse

La production mondiale de céréales 2026-2027 est annoncée en baisse mais surtout plus équilibrée. Toutefois, les prévisionnistes n'ont pas encore les moyens d'apprécier l'impact de la crise au Moyen-Orient.

L'USDA a livré au début du mois de mai ses prévisions pour la campagne 2026-2027. Après une année de récoltes record, les productions de céréales déclineraient d'une trentaine de millions de tonnes. Mais en pleine crise énergétique, que valent ces estimations puisque son impact n'est pas encore circonscrit ?

Dans les deux hémisphères, la production potentielle de maïs sera revue dans les prochaines semaines, au gré de l'évolution des cours du pétrole, du gaz, des engrais et des délais de livraison des fertilisants. Les farmers américains (406 Mt ; - 26 Mt) ont d'ores-et-déjà délaissé en partie la céréale pour semer davantage de soja, frugal en engrais et apprécié pour enrichir d'azote organique les sols. Dans l'hémisphère Sud, en pleine période de semis, les agriculteurs prennent les mesures qui s'imposent pour ne pas produire à perte des céréales d'hiver. En Australie, ils redoutent aussi le retour de l'El Nino et surtout sa puissance. La production potentielle de blé est actuellement estimée à 30 millions de tonnes (Mt), inférieure de 17 % à celle de la fin de l'année passée.

A l'échelle mondiale, 819,1 Mt de blé seront récoltées à partir de l'été prochain, soit 24,8 Mt de moins qu'en 2025-2026 (844 Mt). Ce sont les pays exportateurs majeurs de céréales qui supporteront l'essentiel de cette baisse. Les Etats-Unis (42,5 Mt) engrangeront 25 % de grains en moins que l'an passé et l'Union européenne (136 Mt), - 9 Mt. Mais la Russie (86 Mt ; - 5 Mt) et l'Ukraine (23 Mt ; - 1 Mt) seront bien moins affectées par ce mouvement de repli. Aussi leur leadership sera renforcé sur les marchés de l'export. Toutefois, la production mondiale de blé sera plus équilibrée géographiquement. Elle devrait augmenter en Afrique du Nord et au Moyen-Orient (80 Mt ; +7 Mt) mais aussi au Royaume-Uni (13,5 Mt ; 1,5 Mt),

Durant la campagne 2026-2027, la production mondiale d'orges (155 Mt) croîtrait légèrement (+ 1 Mt) et serait, elle aussi, mieux répartie entre pays exportateurs et importateurs puisque de meilleures récoltes sont aussi attendues dans le bassin méditerranéen.

Inférieure de 18 Mt à 2025-2026, la production mondiale de maïs (1 295 Mt) en 2026-2027 sera la deuxième plus importante de tous les temps. Mais estimer la récolte mondiale de maïs est hasardeux puisque l'Argentine, le Brésil et l'Afrique du Sud ne sèmeront la céréale onéreuse à produire, que dans 5-6 mois ! Quoi qu'il en soit, la consommation de céréales secondaires (1 608 Mt) est d'ores-et-déjà annoncée supérieure à leur production (1 588 Mt) de 20 Mt. ■

[PLUS ICI](#)[PLUS ICI](#)

FOCUS SECTEURS



Fruits et légumes

Productions 2026 de fruits à noyaux : les prévisions françaises et européennes

Le Medfel et Agreste, la statistique agricole du ministère de l'Agriculture, ont publié leurs prévisions de production de cerises, d'abricots, de pêches et de melons pour 2026.

Cerise > Selon Agreste, 31 900 tonnes (t) de cerises seraient récoltées en France cette année, dont 24 400 t de cerises de bouche. Ces productions seraient globalement équivalentes à l'an passé et supérieures de 12 % à la moyenne quinquennale. Or la superficie des vergers exploités (6 500 ha) ne cesse de se replier (-3 % sur un an, - 8 % sur cinq ans). Depuis 2022, la production de cerises (30 000 t) est globalement stable après une campagne 2021 catastrophique. Seules 10 000 t avaient alors été récoltées.

Abricots > « Avec une prévision de 505 000 t, la production européenne 2026 d'abricots devrait se situer 6 % au-dessus de 2025 et 3 % au-dessus de la moyenne 2020/2024 », note le Medfel. En France, la production augmenterait de 8 % sur un an et de 13 % par rapport à la moyenne des récoltes de 2020 à 2024. Estimée à 116 000 t, elle serait cependant inférieure à celle de 2022 et de 2023 (> 120 000 t). En Auvergne-Rhône-Alpes, où près de la moitié des vergers français d'abricotiers sont plantés, la récolte (61 700 t) est attendue en hausse de 22 % sur un an, selon Agreste. Toutefois, la superficie d'abricotiers régresse continument : - 4 % à l'échelle nationale sur un an et même de - 6 % en Auvergne-Rhône-Alpes. Depuis 2022, la France a perdu 11 % de ses vergers d'abricotiers.

Pêches > « Avec 2,74 millions de tonnes (Mt) de pêches et de nectarines, la production européenne est supérieure de 8 % à la récolte 2025 et de 16 % à la moyenne 2020/2024, souligne le Medfel. La Grèce, fortement déficitaire en 2025 revient à son optimal et les autres pays sont entre 3 et 5 % au-dessus de la récolte de l'an dernier ». En France, 227 500 t de pêches, de nectarines (114 000 t) et brugnons (110 000 t) seront mises en caquettes cette année, soit 4 % de plus que l'an passé et 5 % que la moyenne quinquennale, selon Agreste. Entre temps, la surface des vergers cultivés (10 300 ha) s'est repliée d'1 % et de 7 %. Mais ces deux dernières années, le taux de renouvellement des plantations est proche de 6 %.

Melon > En France, les surfaces se stabilisent autour de 10 000 ha depuis 2022. « La pression économique imposée par le marché impacte tous les maillons de l'expédition : du producteur-apporteur aux opérateurs de mise en marché », note le Medfel. En 2024, plus de 14 000 ha de melons avaient alors été cultivés. ■

[PLUS ICI](#)[PLUS ICI](#)

3 QUESTIONS À...

Dominique LATASTE

Psychosociologue et formateur, docteur en sciences sociales, spécialiste de la transmission agricole.

Depuis plusieurs années, Dominique Lataste travaille sur les dimensions psychosociales ⁽¹⁾ de la transmission agricole. À travers ses conférences-débats organisées lors d'un périple de près de 1 100 km à vélo entre le Pays-Basque et Paris, il cherche à sensibiliser agriculteurs, conseillers, élus et citoyens à un constat : les difficultés de transmission ne peuvent pas être réduites à des questions économiques. Pour lui, la disparition des petites et moyennes fermes constitue également un enjeu alimentaire, territorial et sociétal.



Vous expliquez que les facteurs économiques « écrasent » les autres explications de la non-transmission. Que masquent-ils selon vous ?

Quand je démarre une conférence, je demande toujours aux participants : « *Pourquoi les exploitations ne se transmettent-elles pas ?* ». Comme prévu, les réponses portent d'abord sur le foncier, la retraite, le coût de l'installation, l'accès au crédit. Ce sont des facteurs réels, mais ils finissent par masquer une autre réalité : le défaut de préparation psychologique des cédants.

Lors de l'expression des participants, les facteurs psychosociaux ne représentent que 10 % des réponses spontanément, alors que nos enquêtes montrent qu'ils sont beaucoup plus présents dans la réalité des transmissions. Nous avons observé que 82 % des agriculteurs de plus de 55 ans présentent au moins une composante de leur identité susceptible d'être fragilisée par le processus de transmission, et que cette fragilité influence directement leur perception de la difficulté à transmettre. Ce qu'il faut comprendre, c'est que pour beaucoup d'agriculteurs, la ferme n'est pas simplement un outil de travail. Elle constitue un prolongement d'eux-mêmes. Quand un repreneur arrive et annonce qu'il va modifier le système de production, supprimer certaines activités ou réorienter le projet, cela peut être vécu comme une remise en cause de ce que le cédant a construit pendant quarante ans.

Derrière la transmission, il y a donc des questions d'identité, de reconnaissance, de continuité et parfois même de finitude. Penser à transmettre, c'est aussi penser à l'après, à sa place dans la société une fois sorti de l'activité. Or cette préparation est rarement accompagnée.

Vous plaidez pour un parcours de transmission intégrant un diagnostic et un accompagnement psychosocial. Pourquoi est-ce devenu nécessaire ?

Parce que nous accompagnons très bien les aspects juridiques, fiscaux ou économiques, mais très peu les dimensions humaines alors qu'elles peuvent faire échouer une transmission.

Prenons quelques exemples. 35 % des agriculteurs interrogés déclarent avoir une activité quasi exclusivement centrée sur leur exploitation. Pour eux, la ferme constitue souvent le principal lieu d'investissement personnel, social et professionnel. Lorsqu'ils approchent de la retraite, ils savent qu'ils vont arrêter, mais ils n'ont pas forcément construit un projet de vie alternatif.

Autre chiffre marquant : 69 % vivent dans une maison située sur la ferme. On présente souvent cette question comme un simple problème immobilier. En réalité, elle renvoie à l'histoire familiale, à la mémoire du lieu, aux liens avec les voisins, aux générations précédentes. Pour certains, quitter cet espace revient à rompre avec une partie d'eux-mêmes.

3 QUESTIONS À...

Dominique LATASTE

C'est pourquoi je propose que l'on développe, en complément des diagnostics existants, un diagnostic psychosocial permettant d'identifier les facteurs susceptibles de fragiliser la transmission. L'objectif n'est pas de faire de la psychologie pour faire de la psychologie. Il s'agit d'aider les agriculteurs à comprendre ce qui se joue pour eux, afin d'anticiper les difficultés plutôt que de les découvrir au moment où un repreneur se présente.

Vous insistez également sur la nécessité d'accompagner le binôme cédant-repreneur. Pourquoi cette relation est-elle si déterminante ?

Parce qu'une transmission n'est jamais seulement un transfert de terres, de bâtiments ou de capitaux. C'est aussi une rencontre entre deux histoires et deux projets.

Nous savons par exemple que 87 % des cédants souhaitent que l'activité agricole se poursuive sur leur ferme, que leur exploitation soit en plein essor, à maturité ou en déclin. Ils ne cherchent pas uniquement quelqu'un pour reprendre les actifs ; ils cherchent souvent quelqu'un capable d'assurer une forme de continuité.

Dans mes travaux, j'utilise la notion de « greffe mythique ». Derrière ce terme, il y a l'idée que le cédant cherche, consciemment ou non, un repreneur capable de prolonger une partie de son histoire. Toutes les fermes portent un récit : celui des générations précédentes, des difficultés traversées, des choix techniques, des valeurs familiales ou professionnelles. Les agriculteurs racontent souvent une véritable épopée faite d'efforts, de sacrifices, d'innovations ou de résistances. Ce que le cédant cherche alors, ce n'est pas un clone de lui-même, mais quelqu'un dans lequel il puisse reconnaître une continuité de ce récit.



Lorsque cette continuité n'est pas perçue, des tensions peuvent apparaître. Le repreneur peut avoir un projet innovant ou en rupture avec l'existant, tandis que le cédant peut avoir le sentiment que son histoire, son travail ou les valeurs qu'il a portées disparaissent. Ces incompréhensions sont souvent interprétées comme des désaccords techniques alors qu'elles relèvent en partie de mécanismes identitaires et symboliques. Pour moi, il faut donc accompagner la relation cédant-repreneur sur toute la durée du processus de transmission. C'est un investissement collectif. Car derrière chaque transmission qui échoue, il n'y a pas seulement une histoire individuelle. Il y a aussi une ferme qui risque de disparaître ou d'être absorbée.

Et c'est là que l'on touche à un enjeu beaucoup plus large, le lien entre transmission et alimentation. S'il n'y a plus de transmission des petites et moyennes fermes, il y aura des conséquences sur notre capacité à produire une alimentation diversifiée, sur la vitalité des territoires, sur l'emploi agricole et sur la manière dont nous occupons l'espace rural. La transmission n'est donc pas uniquement une affaire privée entre un cédant et un repreneur. C'est aussi une question de société. Quand une ferme disparaît, ce n'est pas seulement une entreprise qui disparaît ; c'est une partie de notre capacité collective à nous alimenter et à faire vivre nos territoires. ■

Propos recueillis par Arielle Delest

DROIT ET GESTION



Contrats de distribution : les points à vérifier avant de s'engager

Lorsqu'un agriculteur confie la commercialisation de ses produits à un revendeur, le contrat mérite une attention particulière. Exclusivité, prix, durée d'engagement ou conditions de rupture : certaines clauses peuvent sécuriser la relation commerciale ou au contraire, créer une dépendance. Tour d'horizon des points à négocier avant de signer.

De nombreux agriculteurs confient tout ou partie de la commercialisation de leur production à un intermédiaire : négociant, grossiste, entreprise de transformation, expéditeur, cave, réseau de magasins spécialisés ou encore distributeur régional. Ces relations permettent de sécuriser des débouchés, d'accéder à de nouveaux marchés ou de mutualiser certaines actions commerciales.

Pour organiser ces relations, différents contrats peuvent être mis en place. Ils déterminent notamment qui vend les produits, sur quel territoire, à quelles conditions, selon quels engagements de volumes ou de prix, et dans quelles conditions la relation peut prendre fin.

Selon la répartition des rôles entre les parties – qui supporte le risque économique, qui prospecte la clientèle, qui encaisse le prix ou qui facture – le contrat de distribution peut prendre des formes variées : contrat de distribution exclusive, contrat d'approvisionnement récurrent, franchise, distribution sélective ou encore contrats d'intermédiation tels que le mandat ou l'agence commerciale.

Ainsi, les parties disposent, en principe, d'une grande liberté pour choisir et combiner les différents régimes contractuels. Toutefois, cette liberté est encadrée.

D'une part, par des statuts réglementés : dès lors qu'une personne exerce l'activité correspondant aux critères du VRP (salarié) ou de l'agent commercial (intermédiaire indépendant), elle bénéficie automatiquement du régime protecteur prévu par ces textes, même si le contrat la qualifie autrement.

DROIT ET GESTION

D'autre part, la loi encadre les contrats par les règles dites de « pratiques restrictives de concurrence ». Les entreprises ne peuvent pas, même d'un commun accord, organiser leurs relations de façon contraire à certaines règles impératives destinées à préserver un minimum d'équilibre dans les échanges. Ces pratiques interdites visent notamment :

- Les avantages financiers accordés sans véritable contrepartie ou clairement disproportionnés par rapport aux services rendus ;
- Les clauses qui donnent beaucoup de droits à une partie et beaucoup de contraintes à l'autre, sans justification objective, créant ainsi un « déséquilibre significatif » ;
- Les clauses permettant de mettre fin très rapidement à une relation commerciale stable et ancienne, sans préavis suffisant pour que l'autre partie puisse se réorganiser, ce qui peut être qualifié de rupture brutale.

Un contrat écrit : une sécurité pour les deux parties

D'une manière générale, un contrat écrit reprenant les conditions générales de vente et fixant clairement les droits et les obligations de chacun constitue un support essentiel aux relations commerciales. Il sert également de base au contrôle du juge en cas de litige. En droit rural, là où pendant longtemps nombre de relations de distribution fonctionnaient sur la base d'usages ou d'accords verbaux, le législateur impose désormais, dans un certain nombre de situations, un contrat obligatoirement écrit.

L'exclusivité d'approvisionnement ou de vente : une clause à négocier

La clause d'exclusivité est l'une des clauses les plus structurantes d'un contrat de distribution, car elle détermine qui a le droit de vendre ou d'acheter les produits, sur un territoire donné et pour une clientèle déterminée.

Elle peut prendre plusieurs formes. Il peut s'agir, d'abord, d'une exclusivité d'approvisionnement, par laquelle le distributeur s'engage à ne se fournir qu'auprès d'un seul fournisseur pour certains produits (exclusivité obligatoirement limitée à dix ans). Elle peut également prendre la forme d'une exclusivité de fourniture, en vertu de laquelle le producteur s'engage à vendre tout ou partie de sa production, sur un territoire ou pour une clientèle donnée, à un seul distributeur. Cette exclusivité doit prévoir précisément la zone géographique, la clientèle et les produits concernés.

Pour un producteur, accepter une exclusivité peut présenter un intérêt lorsqu'elle s'accompagne d'engagements réels du distributeur : développement commercial, promotion des produits, volumes minimums d'achat ou accès à de nouveaux marchés. À défaut, elle peut limiter fortement les possibilités de commercialiser sa production auprès d'autres acheteurs.

Surtout, l'exclusivité ne doit pas se subir mais se négocier. Car elle n'est pas forcément à sens unique et peut, au contraire, être assortie d'obligations réciproques en contrepartie. À titre d'exemple, une clause qui réserve à un seul distributeur le droit d'acheter ou de revendre les produits peut être un atout. Elle peut aussi enfermer le producteur dans une dépendance forte si elle est trop large (tout produit, tout territoire, tout client) et trop longue (contrat à durée déterminée de cinq années), sans garantie de volumes ni contreparties réelles.

Il est donc important que l'exclusivité accordée au distributeur soit compensée par des objectifs de volume, des engagements d'investissements marketing ou des obligations de stock minimal. Ces mécanismes permettront au producteur de disposer de leviers en cas de non-réalisation des objectifs et, le cas échéant, de mettre fin au contrat dans les conditions prévues.

DROIT ET GESTION

Dans le cas contraire, une exclusivité qui enferme le producteur dans une forte dépendance, sans réelle contrepartie (absence de garanties de volumes, possibilité pour le distributeur de réduire unilatéralement ses commandes, etc.), peut contribuer à caractériser un déséquilibre significatif entre les parties.

N'oublions pas non plus que l'exclusivité reste encadrée par le droit économique. Le droit de la concurrence surveille de près les accords d'exclusivité : lorsqu'ils sont trop larges, trop longs ou imposés par une entreprise en position dominante, ils peuvent être qualifiés d'ententes verticales restrictives ou d'abus de position dominante et faire l'objet de sanctions.

Prix et modalités de détermination : regarder au-delà du tarif affiché

Dans les contrats de distribution, le prix des produits ou services fournis peut être déterminé de plusieurs manières : directement dans le contrat, par renvoi à un barème ou à une liste de prix annexée, ou encore au moyen d'une formule de prix s'appuyant sur des indicateurs objectifs (indices publics ou références interprofessionnelles).

Au-delà du seul prix indiqué, il est essentiel d'examiner tout ce qui vient s'y ajouter ou s'y retrancher : remises, ristournes, primes, pénalités de retard ou délais de paiement. Car un contrat peut paraître intéressant au premier abord mais, si les ristournes sont importantes, les pénalités nombreuses ou certains services facturés sans réelle contrepartie, la rémunération finale peut être sensiblement réduite et rendre la relation commerciale déséquilibrée.

Pour les contrats pluriannuels, il est en outre recommandé de négocier une clause de révision du prix. Elle peut prévoir une révision automatique périodique, par exemple chaque année, ou être déclenchée lorsque certains coûts dépassent un seuil prédéfini, à condition de reposer sur des critères objectifs.

Durée et rupture : sécuriser la relation sans être pieds et poings liés

Dans la distribution, un contrat peut être conclu à durée déterminée, c'est-à-dire pour une période fixée à l'avance (par exemple trois ou cinq ans), ou à durée indéterminée, sans date de fin prévue. En pratique, le contrat à durée déterminée offre une visibilité jusqu'à son terme mais est plus difficile à rompre avant l'échéance. À l'inverse, le contrat à durée indéterminée peut être arrêté à tout moment, sans motif, à condition de respecter un préavis raisonnable pour ne pas tomber dans une rupture brutale d'une relation commerciale établie.

Est considérée comme établie une relation commerciale qui se prolonge dans le temps et représente une part significative du chiffre d'affaires, que le contrat soit écrit ou non. La loi sanctionne le fait d'y mettre fin brutalement, même partiellement, sans préavis suffisant. Le caractère « suffisant » du préavis s'apprécie au cas par cas, en tenant compte notamment de la durée de la relation, du volume d'affaires et de l'état de dépendance économique. Il peut aller de plusieurs mois à plus d'un an pour des relations anciennes ou importantes.

Toutefois, lorsqu'un des partenaires commet une faute grave – manquement à ses obligations essentielles ou cas de force majeure – l'autre partie peut mettre fin immédiatement à la relation sans préavis, sans que cela soit qualifié de rupture brutale.

DROIT ET GESTION

Enfin, sur le fondement du déséquilibre significatif entre les parties, un préavis très court pour l'une des parties et très long pour l'autre, une faculté de résiliation sans motif ni contrepartie ou encore des conditions de sortie transférant l'ensemble des risques sur une seule partie peuvent être requalifiés en pratique restrictive de concurrence.

Avant de signer, faites-vous accompagner

En pratique, un contrat de distribution ne doit jamais être considéré comme un simple document administratif. Il organise souvent une part importante des débouchés de l'exploitation et peut engager le producteur pour plusieurs années. Avant de signer, il est recommandé de vérifier attentivement les clauses relatives à l'exclusivité, au prix, aux volumes, à la durée d'engagement et aux conditions de rupture. Lorsque les enjeux économiques sont importants, il est prudent de solliciter un conseil préalable. Les juristes spécialisés des cabinets d'expertise comptable du groupement AGIRAGRI peuvent relire ou rédiger le contrat afin de sécuriser la relation commerciale et éviter des engagements déséquilibrés ou insuffisamment encadrés. ■

Hortense Petit
juriste en droit des affaires, cabinet FCN

Encadré pratique

Dans quelles situations un agriculteur peut-il être concerné ?

- Un maraîcher qui confie la commercialisation de ses légumes à un grossiste régional.
- Un producteur de fruits qui s'engage à fournir un expéditeur pour une zone géographique donnée.
- Un éleveur qui vend sa production à une entreprise de transformation dans le cadre d'un contrat pluriannuel.
- Un viticulteur qui accorde à un distributeur l'exclusivité de commercialisation sur un marché export.
- Un producteur fermier qui travaille avec un réseau de magasins spécialisés ou une plateforme de distribution.

Gestion Pilotage Stratégie

Moi agriculteur, je pilote!

Pour une gestion efficace
de mon entreprise agricole ou viticole

Le livre-outil indispensable

**Coupez le moteur,
branchez le GPS!**

aa AGIRAGRI
Partageons nos cultures

www.agiragri.com

En savoir plus

PORTRAIT D'AVENIR

Produire, transformer, commercialiser : la recette de l'autonomie

Installés à Meslay-du-Maine, en Mayenne, Ophélie Desnoë et Benoît Gaudin ont fait le choix de maîtriser toute leur chaîne de valeur. Des cultures destinées à nourrir leurs animaux jusqu'à la vente directe de leurs produits, le couple a construit un modèle diversifié, autonome et ouvert sur son territoire.

Sur leur exploitation mayennaise, rien n'est vraiment conventionnel. Ici, les visiteurs découvrent un troupeau de chèvres laitières, un élevage d'autruches de viande, une fromagerie, un magasin... Une diversité assumée par Ophélie Desnoë, 27 ans, et Benoît Gaudin, 28 ans. « Ce qu'on aime, c'est maîtriser toute la chaîne : produire, transformer, vendre et pouvoir en parler directement aux consommateurs », résume Ophélie.

Rien ne prédestinait pourtant la jeune agricultrice aux chèvres. Fille d'éleveuse d'autruches, elle-même reconvertie après un premier métier de comptable, elle avait plutôt les chevaux en tête. Le déclic viendra d'un séjour en Haute-Savoie, chez un ami travaillant dans un élevage caprin. « J'ai passé une journée sur l'exploitation et c'est là que j'ai su que je voulais faire des chèvres », raconte-t-elle. Munie d'un BTS ACSE, elle travaille à l'époque dans le para-agricole. Pour concrétiser son idée, elle reprend une formation spécialisée en fromagerie à Rennes, puis passe six mois dans une exploitation caprine du Maine-et-Loire afin d'acquérir les compétences qui lui manquent.

Des chiffres maîtrisés avant tout

Le projet mûrit en 2021. S'ensuivent les démarches foncières, les dossiers administratifs et le parcours classique à l'installation.



Les obstacles s'accumulent : dossiers égarés, procédures complexes, difficultés à faire reconnaître un modèle atypique basé sur la vente directe. « Quand on sort un peu de l'ordinaire, il faut prouver par A + B que l'on maîtrise ses chiffres », résume Ophélie.

De nombreux jeunes sous-estiment la gestion

Dans cette étape, l'accompagnement du cabinet d'expertise-comptable Altonéo (membre du groupement AGIRAGRI), a été déterminant. Prévisionnels, études économiques, simulations de trésorerie, réflexion sur les investissements : le couple insiste sur l'importance d'un accompagnement technique et financier de proximité. « Tous les rendez-vous importants ont été préparés en amont. Quand on arrive devant les partenaires avec un dossier solide, ça change beaucoup de choses. » Le sujet leur tient particulièrement à cœur. Car pour eux, de nombreux jeunes sous-estiment encore l'importance de la gestion. « Savoir lire un résultat comptable, comprendre son grand livre, maîtriser les statuts juridiques ou les équilibres financiers, ce sont des bases indispensables. »

Ophélie s'installe officiellement en 2022, en EARL. Elle a acheté une parcelle à sa mère pour y construire un bâtiment et elle loue 40 ha au GFA familial créé pour l'occasion.

PORTRAIT D'AVENIR

En 2025, elle est rejointe par Benoît qui reprend l'activité autruches et 30 ha complémentaires, au départ à la retraite d'Isabelle.

Aujourd'hui, la ferme repose sur ces deux productions complémentaires. D'un côté, 69 chèvres dont le lait est intégralement transformé en fromages et yaourts. De l'autre, un élevage d'une soixantaine d'autruches destinées à la production de viande, avec un objectif affiché d'atteindre progressivement cent animaux. Les deux ateliers présentent une saisonnalité particulièrement intéressante. Les chèvres produisent principalement de février à novembre, période durant laquelle la fromagerie tourne à plein régime. Les autruches prennent le relais économique, avec une forte activité commerciale en novembre et décembre. « Au départ, la viande d'autruche était surtout consommée pour les fêtes car elle reste onéreuse. Mais, nous avons de plus en plus de demandes tout au long de l'année », observe Benoît. Cette complémentarité permet au couple de répartir les revenus et la charge de travail sur l'ensemble de l'année. Ophélie dégage un revenu sur l'exploitation. Benoît se contente encore de l'aide à la création d'entreprise dans cette phase de démarrage.

L'installation d'Ophélie a nécessité un emprunt de 300 000 euros, difficile à obtenir. « Les banques sont frileuses à accompagner des dossiers atypiques », reconnaît-elle. Celle de Benoît avoisine 180 000 euros. Des montants très éloignés des dossiers à 700 000 euros voire parfois un million d'euros, qu'ils voient régulièrement passer dans le département. Aujourd'hui, Pour le couple, cette progressivité constitue un facteur de sérénité. « Avec un projet à taille humaine, on dort quand même un peu mieux ! »



Une ferme ouverte sur son territoire

La vente directe occupe une place centrale dans leur modèle. Marchés quatre à cinq fois par semaine et magasin à la ferme ouvert trois jours par semaine avec des produits variés (fromage, yaourts, steaks, saucisses, pâtés...), accueil du public pour des visites sur réservation, accueil des camping-caristes de passage : les occasions de rencontrer les consommateurs sont nombreuses. Le contact avec le public constitue l'une des principales motivations du couple. « Demain, s'il fallait arrêter les marchés, ça nous manquerait énormément. »

Le bio, c'est trois lettres de plus pour beaucoup d'ennuis

Cette ouverture influence également leurs choix d'aménagement. Depuis leur installation, les jeunes agriculteurs ont consacré beaucoup de temps à des travaux pour améliorer leurs conditions de travail autant que les abords de l'exploitation : clôtures, circulation, accueil des visiteurs, signalétique, espaces paysagers.

PORTRAIT D'AVENIR

Ils ont également replanté près de trois kilomètres de haies avec l'appui de la Chambre d'agriculture dans le cadre d'un projet d'agroforesterie. Pour eux, il ne s'agit pas seulement d'image. « Quand les gens arrivent, la première impression compte. Mais les haies, l'environnement, la biodiversité, tout est lié. » Cette cohérence se retrouve dans leur conduite technique. Sur les 70 hectares de l'exploitation, 45 hectares sont consacrés aux cultures. Une partie est utilisée pour nourrir les animaux, le surplus étant commercialisé auprès de la coopérative. L'autonomie alimentaire constitue une priorité. Les céréales produites sur l'exploitation entrent directement dans l'alimentation des autruches et des chèvres. Pour autant, l'exploitation n'est pas certifiée bio. Un choix assumé. « Le bio, c'est trois lettres de plus pour beaucoup d'ennuis et de paperasse », sourit Benoît, qui se veut transparent néanmoins. « Quand les gens voient nos animaux au pâturage, nos fourrages produits sur place, le travail préventif que l'on mène sur les troupeaux, ils comprennent vite que les choses sont plus nuancées qu'une simple étiquette. »

De la place pour tous les projets

Chez les Jeunes Agriculteurs, où Ophélie a occupé le poste de secrétaire générale cantonale avant que Benoît ne prenne la présidence du canton, le sujet revient régulièrement dans les discussions. Le couple assume volontiers son statut « d'extraterrestre » au milieu de projets parfois beaucoup plus standardisés. Non pas par goût de la provocation, mais parce qu'il défend l'idée qu'il n'existe pas un seul modèle agricole. « Quand on présente un projet qui sort un peu des schémas habituels, il faut souvent davantage expliquer, davantage démontrer et aller chercher certaines réponses par soi-même. » Une expérience qui les conduit aujourd'hui à plaider pour un accompagnement capable de mieux prendre en compte la diversité des installations agricoles.



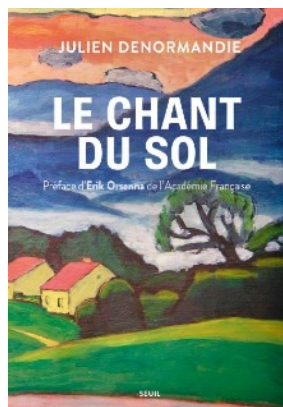
Ils n'en sont pas moins ambitieux pour leur entreprise. Pas question de grossir pour grossir. En revanche, le couple envisage l'embauche d'un salarié afin de gagner en souplesse et d'améliorer encore les conditions de travail. « Une entreprise qui fonctionne doit aussi être capable de créer de l'emploi », souligne Benoît.

À l'heure où le renouvellement des générations agricoles constitue un enjeu majeur, Ophélie et Benoît démontrent qu'il n'existe pas un modèle unique d'installation. Leur parcours rappelle qu'un projet cohérent, économiquement solide et assumé dans ses différences peut trouver sa place dans le paysage agricole. Et peut-être même ouvrir de nouvelles voies à ceux qui hésitent à se lancer. ■

Propos recueillis par Arielle Delest

CULTURE

Livre / Le champ du sol



Sous la forme d'un conte écologique, Julien Denormandie imagine un scénario dans lequel le sol « se met en grève ». À travers cette fiction, parue aux Editions du Seuil, l'auteur donne une voix à cette ressource essentielle mais souvent invisible, afin de sensibiliser le lecteur à sa dégradation et à son rôle fondamental dans nos sociétés. Entre récit littéraire et réflexion environnementale, le livre invite à repenser notre rapport au vivant et à la fertilité des sols, en soulignant les conséquences collectives de leur appauvrissement.

Livre / Appréhender l'agriculture numérique

Fruit de dix années de travaux de l'Institut #DigitAg, cet ouvrage paru aux Editions Quae, dresse un panorama complet de la transformation numérique de l'agriculture. Il présente les technologies mobilisées (capteurs, imagerie satellitaire, intelligence artificielle, systèmes d'aide à la décision), leurs applications dans les cultures et l'élevage, ainsi que leurs effets sur les pratiques agricoles et les modèles de production. L'ouvrage adopte une approche interdisciplinaire qui dépasse la seule dimension technique pour interroger les enjeux économiques, sociaux et environnementaux de la digitalisation agricole.



Livre / Une histoire agricole des villes



Cet ouvrage aux Editions Quae propose une lecture historique des liens entre la ville et l'agriculture, du XV^e au XX^e siècle. À travers des exemples de jardins urbains, ceintures maraîchères, jardins ouvriers ou encore des transformations liées à l'industrialisation, l'auteur montre que villes et agricultures ont longtemps évolué en étroite interdépendance. Le livre éclaire les ruptures progressives du XX^e siècle et met en perspective le regain d'intérêt actuel pour l'agriculture urbaine. Son principal apport est de replacer les débats contemporains sur la relocalisation alimentaire et les agricultures urbaines dans une profondeur historique et territoriale.

A VRAI DIRE

Pac 2028-2034 : le Parlement européen propose un budget en hausse de 139,31 mds€

Le Parlement européen a adopté le 28 avril son rapport sur le futur cadre financier pluriannuel 2028-2034, en demandant une hausse massive du budget de la Pac 2028-2034, à hauteur de 433 milliards d'euros (mds€), soit 139,31 mds€ de plus que la proposition de la Commission européenne. Les eurodéputés souhaitent un financement distinct et clairement affecté à la Pac – alors que Bruxelles veut dissoudre les fonds historiques (Feaga/Feader) dans un méga-fonds de 865 mds€ dédié aux politiques régionales et nationales – avec notamment 26,6 mds€ supplémentaires pour les aides directes, le rétablissement du second pilier doté de 106,41 mds€, ainsi que l'intégration de la réserve agricole de 6,3 mds€. Ce vote fixe la position du Parlement avant les négociations avec le Conseil et la Commission, dans l'objectif de conclure le budget d'ici la fin de l'année.

Lien : [Budget à long terme: répondre aux attentes des citoyens et aux grands enjeux | Actualité | Parlement européen](#)

MACF : un coût potentiel de 39 milliards d'euros pour les agriculteurs européens

Le Copa-Cogeca maintient son alerte sur l'impact du Mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (MACF), alors que la Commission européenne a présenté, le 19 mai, son plan engrais censé accompagner la transition du secteur. Si Bruxelles promet un meilleur accès aux données de marché, un suivi renforcé des prix et des mesures de soutien à l'innovation, aucune compensation financière directe n'a été annoncée pour absorber la hausse attendue du coût des engrais importés. Or, environ 30 % des engrais azotés utilisés dans l'UE sont importés. Dès 2026, leur prix pourrait augmenter de 15 %, pour un coût direct estimé à 820 millions d'euros, puis 3,4 milliards en 2034. En tenant compte de l'alignement probable des prix des engrais européens sur ceux des importations taxées, la facture totale pour les agriculteurs pourrait atteindre jusqu'à 39 milliards d'euros sur sept ans, soit près de 10 % du budget actuel de la Pac.

Lien : [Copa Cogeca](#)

22 700 €/actif/an : le niveau de vie médian des ménages agricoles

Selon une étude d'Agreste parue le 22 avril 2026, le niveau de vie médian des ménages agricoles (22 700 €/an/actif en 2020) est très proche de celui des autres ménages actifs. Mais ces revenus varient fortement selon les Otex des exploitations et la conjoncture économique des filières. En 2020, ils étaient les plus élevés dans les territoires viticoles et grandes cultures et plus faibles dans les territoires d'élevages d'herbivores.

Par ailleurs, les ménages agricoles les plus aisés du dernier décile ont un niveau de vie cinq fois plus important que les plus pauvres du premier décile. A l'échelle du reste de la population, le rapport est de 1 à 4. Les revenus agricoles les plus élevés sont aussi supérieurs à ceux des autres ménages d'actifs non agricoles-correspondants. A contrario, 16,3 % des personnes membres d'un ménage agricole vivent sous le seuil de pauvreté, un taux supérieur de 3,5 points à celui de l'ensemble des autres ménages.

PLUS ICI