

Colère paysanne

De temps à autres, en Afrique, les feux de brousse enflamment la savane et cela provoque une régénération bienvenue de la flore.

En Europe aussi, de temps à autre la colère paysanne embrase nos campagnes et les agriculteurs se plaignent durant quelques semaines de leurs conditions de (sur-)vie puis, leurs forces ainsi régénérées par ce coup de gueule, ils retournent aux champs produire notre nourriture.

Interpelés par le caractère cyclique de ce phénomène, nous l'avons analysé pour en comprendre le fonctionnement. Il apparait que les relations économiques entre ces producteurs et leurs acheteurs sont durablement défavorables pour les premiers.

La question suivante a naturellement été : peut-on transformer cette relation commerciale de manière à permettre à ce système économique d'assurer des conditions de vie satisfaisantes et ce, de manière pérenne ?













En préambule de cette analyse, nous avons spécifié que les engagements envers le droit supérieur (WTO et autres) devaient être remplis. De même, le cadre légal national, en particulier les lois sur les cartels doit être respecté.

Après cette première étape, nous avons analysé les concepts de relation commerciale, ils sont au nombre de 4.

(selon les conventions mathématiques, n désigne la pluralité ; par exemple, 1:n signifie "de 1 vers plusieurs")

Les situations sont au nombre de 2 : soit on considère 1 vendeur ou 1 acheteur ; soit on considère plusieurs vendeurs ou plusieurs acheteurs.





Avec cette définition, on est en mesure de représenter toutes les situations commerciales possibles.

Vendeur \ Acheteur	1 	n 
1 	1:1  : 	1:n  : 
n 	n:1  : 	n:n  : 

Ce tableau montre que les relations possibles entre vendeur et acheteur sont au nombre de 4 :

- La première relation est la relation 1 : 1, cette relation de un à un confronte un seul vendeur à un seul acheteur.
- La deuxième relation est la relation 1 : n, elle confronte un vendeur à plusieurs acheteurs. Cette situation théorique ne doit pas être prise dans son sens strict, cette description concerne toutes les situations dans lesquelles nous constatons un déséquilibre manifeste entre l'offreur et le demandeur. En l'occurrence, cette démonstration couvre aussi les relations monopolistiques entre un très petit nombre de vendeurs agissant comme un cartel face à un très grand nombre d'acheteurs incapables de résister à la pression des vendeurs.
- La troisième relation n . 1 est le miroir de la précédente avec l'inversion des rapports de force.
- La quatrième relation n : n est celle qui voit un grand nombre de vendeurs servir un grand nombre d'acheteurs.

Ci-dessous, nous allons examiner plus en détail ces différentes relations commerciales.

Situation commerciale	1:1 	1:n 	n:1 	n:n 
Comportement	<p>Dans une relation 1:1, le vendeur n'a qu'un seul acheteur et l'acheteur ne peut se fournir qu'auprès d'un seul vendeur.</p> <p>Ils sont contraints à négocier à force égale.</p>	<p>Dans une relation 1 à plusieurs, le vendeur est en position de force. Face à de nombreux clients, il peut dicter le prix qui lui convient.</p> <p>Le client est en position de faiblesse, soit il achète au prix exigé, soit il n'a rien.</p>	<p>Dans une relation plusieurs à 1, l'acheteur est en position de force. Il peut faire jouer les vendeurs les uns contre les autres pour obtenir les prix les plus bas.</p> <p>Le vendeur est en position de faiblesse, s'il ne baisse pas ses prix, il ne peut rien faire avec sa marchandise.</p>	<p>Dans une relation plusieurs à plusieurs, personne ne peut forcer le marché à son avantage.</p> <p>Si un vendeur a des prix trop élevés, l'acheteur va simplement chez un autre vendeur et si un acheteur exige une baisse de prix, le vendeur peut refuser de céder car il y a assez d'autres acheteurs.</p>
Equilibre	<p>Cette relation est équilibrée. Personne ne dispose d'un avantage sur l'autre.</p>	<p>Cette relation est déséquilibrée, le vendeur peut faire jouer les enchères pour obtenir un meilleur prix.</p>	<p>Cette relation est déséquilibrée, l'acheteur laisse les vendeurs baisser les prix pour choisir la meilleure offre.</p>	<p>Cette relation est équilibrée. Personne ne dispose d'un avantage sur l'autre.</p>
Remarques	<p>Une telle relation est, par exemple, celle d'un artiste et de son client.</p> <p>L'artiste est unique, si le client veut son œuvre, il doit acheter auprès de cet artiste.</p> <p>Mais l'artiste doit être prudent et ne pas déplaire au client car, si ce dernier renonce à son achat, l'artiste n'a plus personne pour acheter le fruit de son art.</p>	<p>Ceci est la situation des grands distributeurs face à leurs clients.</p> <p>La puissance de ce monopole de fait est si forte qu'il peut agir comme bon lui semble.</p> <p>Et ce ne sont pas les distributeurs plus petits ou spécialisés qui vont changer quoi que ce soit !</p> <p>En fait, personne (parmi les vendeurs) n'a intérêt à changer l'équilibre de cette situation qui assure à chacun des retours sur investissement importants grâce aux prix surfaits.</p>	<p>Ceci est la situation des grands distributeurs face au monde agricole.</p> <p>Le cumul de leurs parts de marché est si grand qu'ils sont comme un acheteur unique. Il leur suffit d'attendre que les prix baissent pour obtenir les meilleures offres.</p>	<p>Cette relation est la situation idéale d'un marché équilibré et satisfaisant pour tout le monde.</p> <p>Cette situation garantit que chaque producteur peut s'assurer des prix corrects et chaque acheteur a suffisamment de choix pour se fournir là où le choix correspond le mieux à ses goûts et à ses moyens.</p>

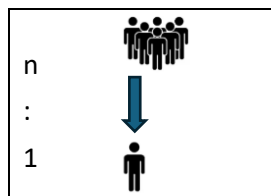
Les grands distributeurs sont un véritable goulet d'étranglement qui entrave tout changement. Leur taille est si grande qu'ils peuvent bloquer toute tentative de tirer les prix vers une situation plus satisfaisante aussi bien pour les producteurs que pour les consommateurs.

Lorsqu'on considère les résultats de ce tableau, la situation est déprimante car il semble qu'il n'y a aucun moyen de changer les relations actuelles **n:1 / 1:n** vers une relation **n : n** plus heureuse pour tout le monde.

Quel que soit le cas de figure, le poids des grands distributeurs sur le marché est si lourd qu'ils peuvent indirectement modifier les prix à leur convenance. Les autres acteurs du marché n'ont donc aucun intérêt à attaquer les positions de ceux-ci puisqu'ils en profitent en alignant leurs prix sur ceux de ces grands distributeurs.

Mais ce tableau est malgré tout un outil de compréhension très important !

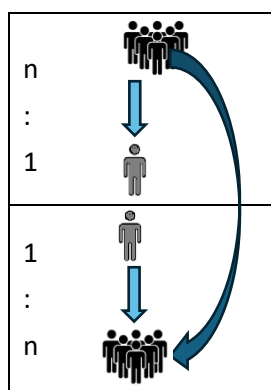
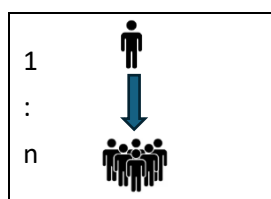
Lorsqu'on place l'un sous l'autre les symboles de ces deux marchés, coté fournisseurs et coté consommateurs, on voit apparaître une possibilité d'intervention.



Lorsqu'on regarde la situation comme une suite de relations séparées, il semble que rien ne puisse être entrepris car toute intervention sera illégale.

Soit le pouvoir politique devrait intervenir pour proposer ou imposer des prix convenus mais ce serait en contradiction avec les accords internationaux et les réglementations de la WTO.

Soit les producteurs devraient s'associer en une organisation unique pour ramener la relation à une situation **1:1** permettant à chaque acteur d'affronter son vis-à-vis dans un rapport d'égalité mais une telle solution est interdite par la loi sur les cartels.



Lorsqu'on colle ensemble les deux situations en un seul ensemble, la solution devient évidente : il suffit de court-circuiter les intermédiaires pour retrouver la situation idéale de la relation plusieurs à plusieurs.

Comme décrit plus haut, dans cette configuration, les producteurs peuvent, théoriquement, déterminer les prix qui leur conviennent pour s'assurer un revenu décent.

La preuve est ainsi faite qu'il existe un moyen simple et efficace de créer une relation **n:n** qui rétablit de saines conditions commerciales pour les producteurs et pour les clients finaux.

Ce constat marque la fin de la partie facile du travail.

À partir de ce point commence la vraie difficulté : comment traduire ce concept dans la réalité économique des producteurs agricoles européens ?

La difficulté ne viendra pas de la mise en œuvre de ce constat mais des effets de bord qui vont perturber l'application de chaque décision prise pour améliorer la situation de la paysannerie.

Comme ces effets de bords peuvent avoir des effets suffisamment pervers pour annuler tous les avantages créés par la décision, il sera crucial de bien rechercher et analyser ces effets de bord.

Mais ce sera une autre histoire... (qui sera écrite par qui voudra bien s'y intéresser.)

À bon entendre...

<p>CROSSINGS</p>	
<p>Bureau indépendant d'analyses et d'études</p>	

Addendum à l'occasion du Salon de l'Agriculture 2026

Nous avons déclaré et démontré qu'il existe une solution simple et efficace aux problèmes du monde paysan mais nous n'avons jusqu'ici pas nommé cette solution (parce que nous sommes très dubitatifs quant à la volonté du monde paysan à vouloir s'investir dans la recherche de solutions à ses problèmes. Ces doutes sont nés de la confrontation avec de nombreux membres du monde paysan suisse qui nous sont apparus comme déterminés à médiatiser leur colère mais devenant soudain d'une extrême faiblesse au moment de s'engager en faveur d'une mise en œuvre des éventuelles solutions. Certes, les personnes avec qui nous avons parlé ne sont de loin pas tout le monde paysan et peut-être même ne sont-ils pas représentatifs de cette corporation mais cette expérience nous a refroidi...)

La solution est un marché régalien.

Une régale est un marché monopolistique confié par l'État à un secteur bien défini pour résoudre une situation spécifique dans laquelle l'application stricte des lois du marché crée plus de problèmes qu'elle n'en résout.

L'archétype d'un marché régalien en Suisse est la régale du sel.

Cette régale a fait l'objet de nombreuses attaques de la droite dogmatique réclamant son abolition au nom d'un archaïsme n'ayant que trop duré. Malgré ces pressions, la régale subsiste et nous allons en démontrer l'utilité.

Le monopole de la vente du sel a longtemps été une affaire cantonale (départementale) en Suisse, chaque canton attribuant ce monopole à l'organisation de son choix. La situation s'est longtemps stabilisée en un duopole avec, d'un côté, le canton de Vaud et ses Salines de Bex, et le reste de la Suisse dépendant des Salines du Rhin. Avec la reprise des Salines de Bex par les Salines du Rhin, seule une entreprise subsiste pour exercer ce monopole.

Les partis ayant attaqué ce monopole l'ont fait au nom du libéralisme, promettant une baisse des prix et une plus grande diversité de l'assortiment. Cette vision est peut-être exacte dans le cas du sel de table mais le marché du sel est loin de se résumer à la salière à côté du poivrier.

Le sel alimentaire représente environ 10% du marché, l'industrie 25%, l'agriculture 5% et 10% pour le traitement des eaux (adoucissement.)

En Suisse, pays montagneux au centre géographique de l'Europe, les tonnages nécessaires à l'entretien du réseau routier se comptent en centaines de milliers de tonnes par an et représentent la moitié du sel extrait. Cette part de marché est extrêmement fluctuante et peut varier du simple au double, voire plus, selon la rigueur hivernale. L'extraction du sel est un processus en ruban qui ne peut être adapté à ces fluctuations saisonnières ou annuelles. L'outil de production doit, par conséquent, adapter ses capacités de stockage pour être en mesure de toujours faire face à l'imprévu. Les capacités de stockage de sel de voirie sont d'environ 400'000 tonnes.

Si la régale était abandonnée, les salines suisses seraient soumises à une concurrence étrangère poussant les prix à la baisse. Ce serait naturellement apprécié par la restauration et l'industrie. Mais ces baisses de prix mettraient les salines suisses dans l'obligation de baisser leurs prix et les contraindraient à effectuer de grandes économies, la plus simple à réaliser étant la réduction des capacités de stockage. En conséquence, ce qui favoriserait une certaine partie de ce marché se ferait aux dépens de la sécurité et de la disponibilité du réseau routier.

La logique économique a prévalu, la place économique suisse a besoin d'un réseau de transport fiable tout au long de l'année. Certes, nous payons notre sel un peu plus cher que s'il était importé mais, en échange, nos routes sont sûres. Et cette garantie de mobilité n'a pas de prix !

En d'autres termes, la Suisse a intentionnellement choisi de payer son sel plus cher pour en tirer d'autres avantages.

La régale est donc la solution idéale pour l'agriculture suisse, française et européenne car il s'agit d'un monopole contraint qui intègre de nombreuses délimitations et protections pour éviter la loi de la jungle d'un monopole sans surveillance étatique.

Mais bien que contrôlé par l'État, ce monopole NE PEUT PAS, ce monopole NE DOIT PAS être déterminé par l'État. La régale ne peut être proposée que par les partenaires concernés, c'est-à-dire par les paysans eux-mêmes qui doivent mettre en œuvre un environnement légal tenant compte des attentes, devoirs et besoins de toutes les parties impliquées. Ceci implique une coordination et une gouvernance systémique de toutes les contraintes légales.

Ce n'est que si ces conditions sont respectées que l'agriculture aura un avenir durable car la médaille sans revers reste encore à inventer.