

## LES SEMENCES FRANÇAISES ET L'EXPORTATION

**L**ES EXPORTATIONS FRANÇAISES DE GRAINES FOURRAGÈRES ATTEIGNENT UNE VALEUR MOYENNE ANNUELLE DE 3 MILLIARDS D'ANCIENS FRANCS. UNE QUARANTAINE de pays, dans le monde entier, sont des clients habituels de la France pour des tonnages, il est vrai, très inégaux.

Si l'on considère que les graines fourragères sont un des rares produits agricoles français qui n'aient pratiquement jamais bénéficié d'aucune aide à l'exportation, on peut admettre que les résultats obtenus apportent la preuve de la bonne santé d'un secteur de notre agriculture et de notre commerce qui a pu affronter jusqu'à présent, sans trop de dommages, une concurrence internationale pourtant de plus en plus vive.

Ces heureux résultats sont dus, sans doute, aux conditions naturelles très favorables qui sont réunies en France pour faciliter une production de graines de qualité, mais aussi à la valeur de tous les producteurs, sélectionneurs, exportateurs, qui ont uni leurs efforts, surtout depuis vingt ans, pour atteindre ce but.

Au moment où se précisent les menaces que nos concurrents étrangers commencent à faire peser sur ce marché en pleine évolution et où le comité

français pour l'année mondiale des semences nous invite à faire le point, il nous a semblé nécessaire d'essayer de définir quelles sont les perspectives d'exportation pour les années à venir et quelles sont les conditions à remplir pour essayer d'utiliser au mieux ce potentiel.

\*

\*\*

Un certain nombre d'éléments doivent être pris en considération pour déterminer, même approximativement, les chiffres que pourraient atteindre nos exportations dans les années à venir. Nous voudrions tout d'abord que l'on admette les deux postulats suivants :

1° Que l'on ne peut pas se contenter d'exporter seulement des surplus accidentels ;

2° Que l'on ne peut pas organiser un marché d'exportation « haut le pied », qui ne puisse pas s'appuyer sur un marché intérieur solide.

Il semble que nous ayons la possibilité d'organiser notre production française de telle façon qu'elle puisse répondre aux demandes, même considérablement accrues, qui pourraient se manifester sur les marchés extérieurs. Nos exportations potentielles se trouveraient donc définies par les possibilités d'utilisation des graines fourragères françaises par nos clients étrangers.

Il est évident que cette étude de marché comporte de nombreuses inconnues qui nous obligent à formuler des hypothèses, en particulier sur les points suivants :

— dans quelle mesure nos *prix* de production, déterminés eux-mêmes par les prix payés pour d'autres produits, seront-ils compétitifs avec ceux de nos concurrents étrangers ? Le trèfle incarnat, récolté dans des terres médiocres de Beauce, et qui permettait une rentrée d'argent en début d'été de 40.000 à 50.000 anciens francs à l'hectare, présente beaucoup moins d'attrait maintenant que beaucoup de producteurs peuvent aborder la culture du maïs, qui paie mieux, et que les moissonneuses-batteuses permettent de livrer le blé aux organismes stockeurs dès la fin juillet et de recevoir des acomptes ;

— quel sera l'effort de *vulgarisation* des gouvernements étrangers ? Si cet effort est suffisant, il pourra entraîner une augmentation importante de la consommation des semences en général et des semences françaises en particulier. Rappelons-nous qu'en France l'effort de vulgarisation fourragère entrepris par les pouvoirs publics en collaboration avec le G.N.I.S. a permis d'augmenter de 400 % en cinq ans la consommation des graminées ;

— quel sera l'effort de *sélection* entrepris par nos clients ou nos concurrents? Nous avons actuellement les meilleures luzernes du monde, mais ce que nous avons fait, d'autres peuvent le faire et, à qualité égale, il sera toujours plus difficile de vendre des graines de luzerne française plutôt que des graines sélectionnées dans le pays même et dont les pouvoirs publics préconiseront de préférence l'utilisation.

Bien d'autres éléments peuvent intervenir, bien sûr, pour compliquer encore cette tâche de prévision, mais il faut remarquer que notre action sur ces différents éléments n'est pas impossible : nous pouvons améliorer nos prix, encourager ou participer à la vulgarisation à l'étranger (assistance technique, engineering agricole, etc...) nous pouvons sélectionner mieux que nos concurrents, etc...

Compte tenu des éléments dont nous disposons actuellement et sous réserve, bien entendu, que nous puissions continuer à nous adapter à la demande de nos clients (semences certifiées, etc...) nous pensons que nous devrions pouvoir exporter régulièrement chaque année:

dès maintenant :

50.000 qx de luzerne à 400 NF/ql .....	NF	20.000.000
50.000 qx de trèfle violet à 300 NF/ql .....	NF	15.000.000
30.000 qx de graines diverses (lotier, ray-grass de Mayenne, etc...) .....	NF	10.000.000
et, dès que seront appréciées à l'étranger nos nouvelles variétés de graminées, ce qui pourrait avoir lieu dans cinq ans par exemple :		
50.000 qx de graminées à 300 NF/ql .....	NF	15.000.000
soit au total .....	NF	<u>60.000.000</u>

Dès maintenant nous avons suffisamment d'éléments d'information pour connaître quels seraient nos acheteurs éventuels compte tenu des espèces, des variétés, des qualités offertes. Si les problèmes de sélection, de prix, de production étaient résolus, le potentiel que nous venons de déterminer serait sans doute assez facile à atteindre ; or il représente déjà le double de la valeur actuelle de nos exportations.

Avant d'envisager les solutions qui nous permettraient d'atteindre l'objectif ainsi défini, il nous paraît essentiel de préciser quels sont les éléments favorables dont nous disposons afin de les valoriser et quels sont nos points faibles afin d'y remédier.

Nous ne prétendons pas que notre diagnostic soit infaillible, mais nous le faisons de bonne foi dans l'espoir qu'il permettra de définir avec tous les intéressés une politique constructive.

De plus en plus, et dans tous les secteurs de l'économie, la concurrence toujours plus vive limite les marges de toutes les entreprises, si bien que seules celles qui bénéficient d'un certain nombre de conditions favorables peuvent espérer affronter avec quelques chances de réussite la compétition internationale. Nous avons la chance d'avoir en France une grande diversité de conditions de sols et de climats qui nous permettent de produire des graines de luzerne dans le Pas-de-Calais et dans les Bouches-du-Rhône, des graines de trèfle en Bretagne et en Lorraine, en Flandres et dans le Languedoc, des graminées dans l'Aisne et en Vendée, etc... ; nous disposons d'excellentes populations naturelles de luzerne mais aussi de sélections de luzerne, de trèfles, de graminées ; nous avons des circuits commerciaux assez bien organisés, une bonne réputation commerciale dans le monde, une organisation interprofessionnelle solide et efficace. Tous ces éléments sont certainement à la base des succès actuels de nos semences sur les marchés extérieurs ; mais, dès maintenant, ils ne sont pas suffisants pour nous permettre d'utiliser toutes les possibilités de débouchés que nous offrent les pays étrangers et il semble même que, très rapidement, ils risquent de perdre la plus grande partie de leur valeur si nous ne faisons pas un très gros effort pour essayer de résoudre les problèmes nouveaux qui commencent à se poser.

Il est possible de définir, dès maintenant, quels sont les points faibles de notre organisation actuelle. En voici quelques-uns :

— Le tableau ci-après fait apparaître l'irrégularité des chiffres d'exportation de trèfles et de luzernes. Or la comparaison des courbes d'exportation et de production montre que, pratiquement, si nous exportons la presque totalité de nos surplus, nous n'exportons que des surplus. Or les besoins de nos clients ne sont pas très différents d'une année à l'autre : comment pouvons-nous espérer conserver un marché à qui nous livrons une année 4.000 qx de trèfle et une autre année 94.000 qx ? A cette irrégularité de production correspond une irrégularité de nos prix et parfois une irrégularité de qualité (luzernes tréflées).

TABLEAU I

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS DE TRÈFLE VIOLET ET DE LUZERNE  
AU COURS DES DIX DERNIÈRES ANNÉES

<i>Campagnes</i>	<i>Trèfle violet (qx)</i>	<i>Luzerne (qx)</i>
1950/51 .....	4.000	64.000
1951/52 .....	35.000	15.000
1952/53 .....	22.500	25.000
1953/54 .....	63.000	58.000
1954/55 .....	25.000	10.000
1955/56 .....	87.500	40.000
1956/57 .....	40.000	20.000
1957/58 .....	94.000	15.500
1958/59 .....	53.000	7.000
1959/60 .....	54.000	40.000
Moyenne .....	47.850	29.450

— La politique de qualité menée depuis quinze ans a porté ses fruits et la qualité mécanique de nos graines (pureté, faculté germinative, absence de cuscute) est, dans l'ensemble, excellente. Nous avons aussi d'excellentes sélections de luzerne, de trèfle, de graminées. Mais si ces réalisations nous permettent de briller dans les démonstrations qui sont organisées dans les stations d'essais françaises et étrangères, la production de ces semences est tout à fait insuffisante pour couvrir les besoins qui se manifestent déjà et qui vont s'intensifier dans les années à venir. N'oublions pas qu'il n'est pas possible d'envisager l'existence d'un marché extérieur de semences certifiées qui ne pourrait pas s'appuyer sur un marché intérieur déjà suffisamment solide. Tout se tient : si nous sommes en train de perdre le marché allemand des trèfles violets, c'est en grande partie parce que le marché français est alimenté en graines de trèfles n'offrant absolument aucune garantie d'origine : il n'y a pas si longtemps que luzerne du Poitou était synonyme de « luzerne de pays » et la qualification « trèfle Breton » est encore synonyme de trèfle à grosses graines.

— La propagation à l'étranger en faveur de nos graines fourragères est à peu près inexistante : il suffit de comparer les moyens dont nous dis-

posons, les réalisations infimes dont nous pouvons faire état, avec les efforts de nos concurrents américains par exemple. Combien d'exportateurs français visitent leurs clients étrangers ?

— La politique libérale pratiquée traditionnellement dans ce secteur des semences fourragères est certainement responsable de la situation favorable dans laquelle nous nous trouvons. Liberté d'importation et d'exportation, liberté des prix, absence de droits de douane à l'importation, absence de soutien à l'exportation sont les différents aspects d'une politique courageuse dont nous recueillons les fruits : pour les graines fourragères le marché commun est réalisé depuis longtemps avec le monde entier. Il n'est pas question de changer d'orientation et on peut même regretter que le tarif extérieur commun ait été fixé dans le traité de Rome sans tenir le moindre compte des désirs exprimés par la profession. Il semble pourtant que cette liberté à tout prix conduise parfois à des situations regrettables : la concurrence est si vive entre les exportateurs français que les marges sont infimes, interdisant tout autofinancement, toute étude sérieuse de marché, toute action de propagande, tout investissement important. Même quand les exportateurs français bénéficient de conditions exceptionnelles, comme ce fut le cas en 1957/1958, où nous étions pratiquement les seuls à pouvoir livrer, les prix pratiqués à l'exportation étaient tels que les 94.000 qx de trèfle violet livrés ont laissé à l'ensemble des exportateurs un bénéfice infime ; certains ont perdu de l'argent, l'un d'eux a déposé son bilan.

\*

\*\*

Même si ces suggestions peuvent être contestées, même si les solutions préconisées sont insuffisantes ou incomplètes, il est possible maintenant d'envisager un certain nombre de mesures dont la réalisation nous paraît essentielle si nous voulons développer ou même seulement maintenir nos exportations de graines fourragères.

— Sans même tenir compte de l'évolution générale du marché qui plaide en faveur de la production de semences certifiées qui ne peuvent donc être produites que sous contrat, cette forme de production s'impose pour répondre aux besoins de l'exportation.

De plus en plus les utilisateurs de produits agricoles recourent aux contrats d'exportation à long terme. Les exportateurs français en graines

seront obligés, très rapidement, d'utiliser cette méthode. Même s'ils veulent seulement assurer une certaine régularité à leurs exportations, et cette régularité nous paraît une condition *sine qua non* du maintien de nos positions, ils devront se couvrir, à leur tour, en passant des contrats de culture avec des producteurs. Or les rendements moyens enregistrés ces dernières années, qui sont de l'ordre de 100 kg/ha, ne permettent absolument pas à l'agriculteur-multiplicateur qui se livre à cette spéculation de gagner sa vie. Les agriculteurs-multiplicateurs n'accepteront de passer des contrats de multiplication de trèfle ou de luzerne et de les respecter que si les rendements moyens qu'ils peuvent espérer se situent entre 4 et 5 qx/ha au minimum. Ces rendements, et des rendements supérieurs, peuvent être obtenus à condition que les cultures soient entreprises dans des régions favorables et que des techniques appropriées à ces cultures et à ces régions soient mises en œuvre. La première condition à réaliser est donc d'accomplir un effort technique urgent, mais indispensable, pour mettre au point des techniques de production, les adapter aux régions de production, les vulgariser.

Bien entendu, toutes les régions ne sont pas également favorables à la production des graines : le tableau ci-dessous, qui fait état de statistiques américaines, est suffisamment éloquent. Or nous obtenons, en France, dans certaines régions, des rendements comparables à ceux de Californie.

TABLEAU II

EXTRAIT DES TABLEAUX DONNANT LES RENDEMENTS  
(EN LIVRES A L'ACRE)  
DES CULTURES DE LUZERNE A GRAINES AUX U.S.A.

Etats	Surfaces en acres		Rendements				
	Moyenne 1947/56	1960	Moyenne 1947/56	1957	1958	1959	1960
S. Dakota ..	131.500	101.000	53	40	55	55	75
Washington .	17.900	19.000	440	420	510	430	400
Californie ..	100.100	141.000	348	450	390	380	365
U.S.A. ....	1.027.530	702.200	130	182	178	173	186

— Quand les techniques seront suffisamment au point, suffisamment adaptées, suffisamment vulgarisées, il sera possible aux exportateurs de compter sur l'exécution des contrats de culture passés avec les agriculteurs-multiplicateurs et l'existence de ces contrats sera une des conditions essentielles de la stabilité de leur approvisionnement. Les contacts confiants et étroits qui s'établiront entre établissements-multiplicateurs et agriculteurs-multiplicateurs permettront de réaliser une véritable collaboration qui est essentielle à l'élaboration du produit de qualité que devra toujours représenter la graine.

— Si une plus grande régularité des rendements peut être obtenue, grâce à l'utilisation de meilleures techniques de production, il sera pourtant nécessaire de prévoir une politique de stockage pouvant intéresser 30 à 40 % d'une récolte normale, comme font nos concurrents américains (luzerne) ou anglais (graminées). Les risques de cette politique seront d'autant plus réduits qu'un recours à de meilleures techniques diminuera les inégalités de la production. Une politique de stockage implique nécessairement la mise sur pied d'une politique de financement, de garantie des stocks.

— Le premier problème à résoudre, pour les exportateurs français, est un problème de production. Depuis des années, si nos exportations n'augmentent pas davantage, c'est parce que les problèmes de production ne sont pas résolus ; or il appartient à d'autres que les exportateurs de les résoudre.

Il y a par contre d'autres problèmes qui, eux, doivent être résolus par les exportateurs: ce sont les problèmes concernant

- l'orientation de la production en fonction des besoins de l'exportation,
- l'organisation professionnelle en fonction des problèmes commerciaux posés par l'exportation,
- la recherche des débouchés et la propagande à l'étranger.

Malgré les progrès considérables faits depuis quelques années pour doter la Recherche officielle de moyens plus importants, celle-ci ne dispose pas encore de tout ce qui lui serait nécessaire pour aider les sélectionneurs privés autant qu'il serait souhaitable. Les sélectionneurs privés, de leur côté, ont dû s'orienter vers les recherches qui risquaient d'être valorisées au mieux et le plus vite. Les résultats obtenus dans ces conditions n'en sont pas moins



tout à fait remarquables, mais un effort beaucoup plus important encore reste à faire si nous ne voulons pas nous laisser distancer par nos concurrents. Dans l'immédiat, les luzernes ou les trèfles sélectionnés pour la France sont encore supérieurs aux sélections étrangères, mais nous devons aussi sélectionner en tenant compte des besoins de nos clients étrangers (résistance au froid, à la sécheresse, etc...).

— La liberté est un bien inappréciable, mais la lutte que se livrent les exportateurs français au nom de la liberté équivaut à un suicide collectif : les engagements pris au cours de réunions syndicales sont immédiatement oubliés, les contrats « obligatoires » ne sont jamais utilisés. Tout le monde convient de la stérilité de ces luttes qui est évidente. Entre les solutions résolument dirigistes qui sont envisagées et la formule actuelle, il y a peut-être place pour un recours à « l'économie concertée » qui a au moins le mérite d'être officiellement à la mode.

— Enfin, le jour où les problèmes de production seront résolus, il faudra aussi attaquer le problème de la propagande à l'étranger. A notre avis, toute action de propagande dans l'état actuel des choses doit être extrêmement prudente car il serait déplorable que nous ouvrons des marchés que nous ne pouvons pas satisfaire et qui seraient aussitôt pris par nos concurrents ; nous avons hélas des exemples.

\*  
\*\*

La situation actuelle de nos exportations ne doit pas faire oublier que, très rapidement, nous pouvons avoir à faire face à des problèmes que nous aurons du mal à résoudre. Non seulement des problèmes de quantité, mais aussi des problèmes de qualité. Il suffit de voir avec quel enthousiasme le Danemark, la Hollande, les Etats-Unis ont accueilli le « système 215 » pour la certification des semences.

Il ne faut pas s'imaginer que les semences sélectionnées et certifiées resteront l'usage exclusif d'une élite d'agriculteurs : très rapidement on se rendra compte que leur utilisation présente de grands avantages, même pour les cultivateurs les moins avertis. Il est plus facile de faire utiliser des semences dont les caractéristiques sont bien connues, en mettant en œuvre

des techniques précises, que des semences « tout venant » appartenant à des espèces dont on ne connaît ni la précocité, ni les caractéristiques essentielles d'utilisation. Ces avantages apparaîtront bien vite en Europe et ailleurs, comme ils sont apparus depuis quelques années aux États-Unis. Dès maintenant, nous devons nous organiser pour faire face à ces nouveaux besoins, faute de quoi nous risquons de perdre très vite la position privilégiée qui est actuellement la nôtre. Nos variétés continueront sans doute à être appréciées à l'étranger pendant encore quelques années ; nous n'aurons sans doute pas de mal à les vendre, mais il serait regrettable que, faute d'avoir accompli en France un effort technique suffisant, nous ne puissions pas les produire chez nous et que nos exportations de semences se réduisent à des exportations de matière grise, les agriculteurs californiens, danois ou hollandais se chargeant de produire les semences que la France ne pourra plus produire sur son sol.

B. WYBO

*Secrétaire Général du G.N.I.S., Graines Fourragères.*