

Agriculteurs en colère



Les cultivateurs autonomes face aux

multinationales

Les conflits relatifs au prix d'achat des fruits et légumes se poursuivent entre les cultivateurs et les multinationales. Le problème n'est pas nouveau mais semble être aggravé par la crise économique, c'est pourquoi les producteurs de plus en plus de secteurs agricoles se trouvent dans une situation difficile. Comme Márton Szabó, chercheur en chef de Kopint-Tárki Zrt., l'a souligné auprès du journal HVG, la production agricole pourrait baisser de 8 à 10% par rapport à l'année dernière.

Les cultivateurs de fruits doivent faire face à une situation difficile en raison des règles commerciales dictées par les centrales d'achat des super et hypermarchés. Les prix d'achats des hypermarchés sont tellement bas que, selon les estimations de l'organisation interprofessionnelle FruitVeb, au moins un tiers des fruits restera sur les arbres. Les producteurs autonomes ne peuvent plus compter sur l'industrie des conserves car celle-ci préfère plutôt importer des fruits concentrés pour en produire du jus. « Les fabricants peuvent se procurer les fruits sous forme de produit semi-fini et mis en tonneau au prix demandé par les cultivateurs hongrois pour leurs fruits entiers destinés à la transformation industrielle » note Róbert Lux, vice-président de FruitVeb, pour le journal Népszabadság. De nombreux cultivateurs n'ont alors que deux possibilités : soit ils mettent sur le marché les fruits frais, soit ils les vendent pour en produire de l'eau-de-vie. Maigre consolation : les eaux-de-vie de bonne qualité sont de plus en plus populaires non seulement en Hongrie mais aussi en Autriche où une quantité importante est exportée.

Il y a 10 ans, les producteurs de sureau se sont regroupés et ont fondé Botész (Bodzatermelők Értékesítő Szövetkezete – Coopérative de vente des producteurs de sureau) afin de défendre leurs intérêts. A l'heure actuelle, selon les statistiques officielles, le territoire cultivé s'étend sur 3500 hectares, dont 1000 hectares appartiennent aux membres de la coopérative, et la récolte de cette année pourrait atteindre 6000 tonnes. Botész est la seule coopérative qui poursuit des négociations avec des fabricants internationaux sur la vente du concentré de fruit. « Si nous écou lions nos produits via les chaînes multinationales, leur prix augmenterait de 100% en raison des marges commerciales » remarque György Csizmadia, président de Botész. « Cependant, la production du sureau est loin d'être le secret pour faire fortune. En plus, à cause de la crise économique, beaucoup d'entre nous vont bientôt faire faillite » ajoute le président.

Outre la situation des cultivateurs de fruits, celle des boulangers ne s'avère pas meilleure. Les petites boulangeries sont sollicitées par le Magyar Pékszövetség (Association des boulangers hongrois) pour établir un réseau commun de vente suivant l'exemple ouest-européen. Le Magyar Pékszövetség essaie également de raviver la commercialisation des produits en camionnettes afin que les boulangers puissent supporter la concurrence des hypermarchés. « Quand les cultivateurs de pastèques ont renversé leurs produits devant les hypermarchés l'année dernière, plusieurs de nos membres ont pris l'initiative d'organiser une telle action. Mais le pain est une chose sainte, particulièrement pour le peuple hongrois, on ne peut pas jouer avec cela », a déclaré László Varga, président du Magyar Pékszövetség au journal HVG. Tandis que dans les petites boulangeries le prix d'un kilo de pain s'élève à 200 HUF et celui des petits pains à 20 HUF, les hypermarchés comme Tesco, Auchan, Metro ou Cora offrent leurs produits pour la moitié ou le tiers du prix.

Face à cette concurrence, les boulangers cherchent des solutions de vente indépendantes des multinationales. Dès l'automne le Magyar Pékszövetség va doter les magasins du réseau d'un certificat de qualité et motivera les petites et moyennes boulangeries à étendre leur réseau de magasins tout en profitant de différentes possibilités de crédit fournies par le plan de développement Új Magyarország. En outre, lors de la traditionnelle journée du pain organisée à Orosháza le 20 août, la nouvelle "boulangerie ambulante" a également été présentée et sera proposée aux membres de l'association moyennant seulement 20% d'autofinancement, soit 2 millions de HUF. Pour rembourser la partie restante, la Magyar Fejlesztési Bank (Banque hongroise de développement) offre des crédits

subventionnés avec un intérêt annuel de 6%. Selon le président de l'association, László Varga Varga, ces crédits peuvent être entièrement remboursés en 6 à 7 ans à condition que les profits passent de 1% à 10% grâce à la commercialisation directe des produits par les boulangers.

Disposer de leur propre réseau de magasins est indispensable pour la survie des boulangeries car elles peuvent ainsi bénéficier de marges commerciales de 18 à 20%. En ce qui concerne la vente en camionnettes, il ne s'agit pas d'une nouvelle invention, dans les années 1980 beaucoup de boulangers autonomes ont ainsi vendu leurs produits à travers le pays.

Máté Kovács

- Catégorie
Agenda Culturel