



Philippe MIGUAISE

Vice président du SEDIMA

Ça rend combien ?

Voici la plus régulière des questions agricoles !

Mais en fait, quand on parle de rendement, de quoi parle t'on ?

Quelles sont les composantes de cette fameuse question ?

Dans les années du précédent siècle, il suffisait de préciser une notion de poids, de litres, bref de quantités, ce qui donnait une idée de la performance de la ferme.

Mais depuis quelques années, ce n'est plus suffisant. A cette notion de résultat quantifiable par une bascule ou tout instrument de mesure, se rajoute dans la vie quotidienne d'autres notions tout aussi importantes.

La première est la qualité, ce qui porte quelquefois à sourire quand on voit l'intérêt souvent opportuniste de certains acheteurs, comparativement à une relative désinvolture au moment d'importer certaines denrées alimentaires... La qualité ne fait plus toujours recette face à un contexte géopolitique mondial ardu et des flux de produits agricoles tout autant complexes.

Ensuite et souvent corrélée, la notion de prix prend tout son sens. En effet, le rendement est directement amendé par le prix de vente. D'une importance cruciale, il remplace aujourd'hui dans les négociations la notion de quantité.

Enfin, et de plus en plus à la mode, le comment s'interpose. Quelles sont « tes » pratiques ? Vertueuses ou à peine ? La majorité du temps cet élément est hélas jugé par des néophytes...

Voilà donc un sujet qui fait couler beaucoup d'encre et est propice à de nombreuses paroles, mais qui affecte nos clients et a une incidence directe sur la gestion de nos concessions.

Face à l'épineuse question des rendements agricoles, continuons d'assurer au sein de nos concessions un service de qualité et de proximité, continuons de nous positionner sur des marchés porteurs de sens et d'avenir pour nos clients agriculteurs...