

La Bataille des Sols : enquête sur une lutte environnementale

Cartographie des controverses

École de la Communication, Sciences Po Paris

Alexis Aulagnier, Cléo Houllier, Katarina Kordulakova,

Marianne Le Ba, Maggie Oran, Mehdi Prévôt

Jacques Burel

Compte-rendu de l'entretien téléphonique

Date : 10 avril 2013

M. Jacques Burel est le dirigeant de l'entreprise Sulky, basée en Bretagne. Cette entreprise avait été signalée à Alexis Aulagnier, notre intervieweur, par M. Frédéric Goulet comme étant l'une des principales en France concernant la distribution d'outils de semis direct comme des semoirs.

La première question concernait une présentation de l'entreprise.

Sulky est une entreprise familiale fondée en 1936 par M. Burel. L'entreprise est jusqu'aujourd'hui passée de père en fils. Mon interlocuteur était le fils du fondateur et allait passer la main à son fils.

L'entreprise vend des produits permettant le semis et la fertilisation et n'a cessé de penser à ça durant ses 75 ans d'existence. Elle concentre les activités de recherche et développement, de production et de commercialisation.

Un type de produits emblématique de l'entreprise est le semoir, avec souvent un épandeur d'engrais intégré.

Sulky s'adresse aussi bien aux TSL (techniques sans labour) qu'au conventionnel. Ils sont spécialisés dans la céréale et l'élevage mais travaillent aussi avec des maraîchers.

Quand avez-vous commencé votre activité de semis direct ? Pour répondre à quelle demande ?

Sulky a commencé à s'intéresser au semis direct il y a un peu plus de 40 ans alors que les dirigeants ont rencontré un Irlandais du nord qui déjà bossait à l'époque sur le semis direct (appliqué aux céréales à la prairie). Son but était de ne pas bouleverser le sol et pour conserver une bonne structure et notamment semer et reconstituer des prairies.

Très vite, les dirigeants de Sulky s'y sont intéressés aussi et ont commencé un partenariat avec lui, un système d'échange de connaissances.

J'ai ensuite demandé quelle était la part des TSL et TCS (techniques de conservation des sols) dans leur activité.

La réponse a été brève, apparemment le chemin pour installer ces techniques n'est pas

sans embûches. Aujourd'hui les TSL représentent environ 20% du chiffre d'affaires de Sulky.

Quelle est la manière dont vous développez vos produits ? Est-ce de manière indépendante ? Appuyés ou aidés par des instituts de recherche ?

C'est là qu'a commencé une rhétorique qui allait être omniprésente dans la suite de l'entretien. Sulky est bien loin du monde de la recherche. Pour eux, le besoin naît de l'agriculteur. Clairement dans la bouche de M. Burel, les organismes de recherche sont à la traîne. Les écoles d'ingénieurs, les instituts techniques et les chambres d'agriculture, habituellement foyers d'innovation, étaient très en retard sur ces techniques. Ce sont les agriculteurs qui eux-mêmes sont venus vers Sulky. On est donc dans des innovations et des revendications parties du bas.

Sulky est une entreprise apparemment particulièrement à l'écoute des agriculteurs, vraiment au service de la pratique. C'est le besoin de l'agriculteur, les remontées qui font les objets techniques.

Il y a donc un gros travail de terrain fait avec un réseau de concessionnaires, de représentants. Les revendications, les besoins des agriculteurs sont entendus puis pris en compte à travers ce réseau.

Il y a aussi beaucoup de démonstrations, d'information sur ces produits.

Quelles sont les motivations de vos clients ? Sur le site, les arguments les plus fréquents concernant les économies, les rendements. Quid d'un discours environnemental ?

Très vite Sulky s'est rendu compte qu'en France on était en retard sur ces domaines qui se développent très vite en Amérique du Sud ou en Inde du Nord.

Le premier gros avantage du semis direct est une énorme économie de temps et de main d'œuvre. C'est pour cette raison que l'on a commencé à s'y intéresser, pour des raisons économiques donc.

Mais il y a aussi souvent une volonté de respect de la structure du sol. Là, M. Burel a rapidement évoqué un « oubli de l'agronomie », discours classique. Selon lui, les vrais adeptes de ces technologies mènent réellement une réflexion poussée sur les sols.

J'imagine que vos produits, dans leur innovation, bousculent les usages traditionnels. Comment arrivez-vous à les installer dans les habitudes des agriculteurs ? Des tensions entre agriculteurs ?

M. Burel a dit qu'il est vrai que ça bouscule les façons de faire et qu'il peut y avoir des incompréhensions entre agriculteurs.

Il m'a donné l'exemple d'un agriculteur dans le Sud de la France, soit une région très

caillouteuse. Son père faisait du conventionnel et connaissait de très forts phénomènes d'érosion. Il a commencé à réduire le travail de son sol, à ne le travailler qu'en surface et en essayant de favoriser la matière organique. Très rapidement il a connu des résultats très satisfaisants malgré la réticence de son père au début.

Selon M. Burel, il y a aussi un changement de génération. Avant, les changements étaient plus difficiles, les moqueries ou les incompréhensions plus fréquentes. En revanche il voit arriver aujourd'hui des agriculteurs nouveaux et différents, beaucoup moins influencés par l'œil du père ou du voisin. Le fait que de plus en plus d'agriculteurs s'y mettent facilite aussi les choses.

De plus, pour Burel, le semis direct ce n'est pas du tout ou rien. Il ne s'agit pas d'une religion. Beaucoup d'agriculteurs s'y mettent partiellement, sur certaines de leurs parcelles seulement afin d'expérimenter des techniques.

Il faut bien retenir que le semis direct n'est pas une religion mais un moyen un peu différent de produire, il peut s'agir d'un vrai risque à prendre et les agriculteurs ne s'y mettent souvent pas d'un seul coup.

Les « pionniers » comme appelle M. Burel les premiers à avoir adopté les TSL ont pu être vus d'un mauvais œil mais ça s'amenuise avec le temps car on se rend vite compte par l'observation que ça peut marcher à condition de savoir-faire solides et d'une bonne expérience.

Un discours intéressant pour nous car très loin des risques « dogmatiques », en tant qu'entrepreneur donc très proche de la production, M. Burel nous rappelle que l'agriculture est avant tout une activité de production, les résultats sont souvent plus forts que les préjugés.

On sait qu'il existe de nombreuses associations dans le domaine des TSL/TCS, quelles sont vos relations avec ces associations ? Profitez-vous des savoirs qu'elles produisent ? Des expériences des agriculteurs représentés ?

Bien entendu Sulky a de nombreuses relations avec ces réseaux, ces associations à travers ses clients qui sont très souvent engagés. Pour M. Burel, ces réseaux sont nés de l'absence de réponse des instituts techniques, des centres de recherche... Ils se sont réunis tous ensemble pour créer et diffuser des connaissances. Ils se sont forgés une crédibilité solide pendant 10 ans, unique dans ces techniques. Aujourd'hui, les organismes qui auparavant ne s'intéressaient que peu au semis direct reprennent des avancées faites par ces associations.

Cette crédibilité est due aux bons résultats obtenus ! Les techniques développées se sont montrées petit à petit économiquement viables, avec une bonne qualité des produits et un respect pour l'écologie. Tout naturellement, la crédibilité nouvelle de ces techniques et leur développement se sont faits par les résultats et les rendements satisfaisants obtenus par ces associations.

Il y a même aujourd'hui un mouvement qui se fait dans les coopératives qui effectuent un véritable virement sur les TCS/TSL en valorisant leurs produits. Il y a clairement ici un mouvement de récupération.

M. Burel pense que ce changement de situation, dû à de bons résultats, est positif puisque les revendications ont porté leurs fruits mais les pionniers « rigolent doucement » quand ils voient les changements d'aujourd'hui. Au moins ils ont œuvré pour le retour à l'agronomie qui semble se faire aujourd'hui.

Vos produits permettent un moyen novateur de faire de l'agriculture mais apparemment aussi très rentable. Y a-t-il une validation de cette rentabilité et des "bienfaits" de vos produits autre que par la pratique ? Notamment des travaux de recherche ont-ils "avalisé" l'action de vos produits ?

Ici, M. Burel a recommencé à tenir un discours qui a été très présent lors de l'entretien, à savoir le rapport privilégié qu'ils installent avec les agriculteurs. Pour eux, leur client c'est l'agriculteur, d'où une nécessité de le rencontrer le plus souvent possible. Il faut aller sur le terrain écouter, comprendre le besoin, faire en sorte que les machines répondent au besoin...

Au final, son activité pour le semis direct n'est pas si différente de celle de son père forgeron en 1936 qui s'était rendu compte que certains produits fonctionnaient mal et qui s'est donc mis à produire du matériel adapté.

La priorité de Sulky n'est pas du tout une validation formelle mais d'être à l'écoute des agriculteurs et, en fonction de ça, produire du matériel adapté donc efficace.

J'ai ensuite posé une question sur les bienfaits environnementaux de Sulky, le semis direct est souvent une activité motivée par un respect de l'environnement or ceci n'est absolument pas mis en avant sur le site internet de l'entreprise.

En effet, ce n'est pas un argument valorisé par M. Burel ! Il trouve qu'actuellement l'opinion publique a tendance à montrer du doigt les agriculteurs, à les dénoncer. Mais l'agriculteur n'a aucune raison de bousiller son sol. Il a un « Capital Sol » et il n'a aucune raison de l'attaquer, de le dévaloriser. M. Burel est fatigué du langage écologiste qui accuse et dénigre les agriculteurs car ces derniers sont sur le terrain, ils marchent sur leurs sols. Le fait qu'on soit en semis direct ne va pas faire que miraculeusement on s'intéresse plus au sol donc qu'on est plus solide en terme de discours écologique.

A la sortie de la guerre, il fallait manger, il faut bien se rappeler que les tickets de rationnement ont duré plus longtemps que la guerre. Donc l'agriculteur a produit ! On a parfois trop produit et de manière non durable mais il ne faut pas oublier que l'agriculteur doit nourrir tout le monde.

Pour lui, « écologie et économie » marchent ensemble mais ce qui est important aujourd'hui,

c'est de remettre l'agronomie en avant. Penser à une production durable avant de n'avoir que l'écologie dans la bouche et accuser les agriculteurs.

J'ai ensuite posé une question sur la valorisation économique éventuelle des produits issus des TSL/TCS.

J'avais notamment demandé si on voyait des différences de qualité des produits car c'est un élément qui est régulièrement revendiqué par ceux qui font du semis direct. Pour M. Burel, ce n'est pas parce qu'on fait telle pratique qu'on aboutit à telle qualité de produit ! Il ne fait pas vraiment de grandes différences à ce niveau-là.

Aujourd'hui, il n'y a que 3% d'agriculteurs en France, il y a donc un véritable impératif d'efficacité et de rentabilité. Il ne faut jamais perdre de vue que l'agriculture est une activité économique. Pour M. Burel, le temps alloué au travail et le coût de la production sont essentiels. Pour lui, les gens qui sont en TSL et qui marchent bien et ont les bonnes techniques sont dans de meilleures situations car ils ont moins de dépenses en terme de carburant comme de main d'œuvre !

Ceux qui maîtrisent bien ces techniques nouvelles ont des rendements tout à fait équivalents, mais ça suppose un véritable savoir-faire, une véritable expérience. Le passage du conventionnel aux TSL ne se fait pas en une saison. On connaît des échecs qu'il faut arriver à analyser et comprendre. On doit aussi souvent reprendre toute la structure des sols.

Une tendance qui tend aujourd'hui à se généraliser est celle de ne jamais laisser le sol nu, de toujours le protéger à l'aide d'un couvert végétal.

J'ai ensuite posé une question sur une des machines qu'ils vendent, un engin énorme de 18 mètres d'envergure adapté aux grands espaces agricoles du Canada par exemple.

Il s'agit d'une machine développée pour des régions particulières comme le Canada ou des régions céréalières des pays de l'est. Le problème là-bas est qu'il y a régulièrement des sécheresses ou de gros manques d'eau donc des rendements très faibles. Pour pallier à cela il faut cultiver sur de très grandes surfaces et ce très rapidement. La météo n'étant pas facile, il y a de très courts créneaux à ne surtout pas rater.

Le semis direct est adapté à cette configuration car il est plus rapide qu'une agriculture conventionnelle surtout avec des machines énormes comme celle que Sulky propose.

J'ai fini sur la traditionnelle question « Qu'est-ce qu'un bon sol » ?

M. Burel a souligné (à juste titre) qu'il n'y a pas de bon ou de mauvais sol ! On peut toujours améliorer les choses selon lui.

De plus, c'est une question à laquelle on ne peut pas répondre, il n'y a pas de bon ou de mauvais sol, il n'y a que de bonnes techniques ou de bons agriculteurs !

L'une des pistes à explorer assez systématiquement tout de même est celle de l'amélioration de la structure des sols à travers l'installation de couverts végétaux.

Pour lui, parfois la controverse est utile mais elle est souvent nuisible car dans une controverse on tend à montrer du doigt, à se polariser sur certains points qui deviennent des sujets de mobilisation. Or, ce qui est vrai cette année ne l'est pas forcément celle d'après, ce qui est vrai à un endroit ne l'est pas forcément à un autre.

L'agriculture et la mise au point de ses machines sont un travail de longue haleine, rencontrer des gens qui travaillent avec le sol force à devenir humble et demande énormément d'observation. On est sans arrêt à la merci de facteurs extérieurs et complexes comme la météo...

M. Burel a fini par une remarque sur l'importance de ne pas tomber dans l'excès quand on en vient à l'agriculture. Il a dénoncé également les gens qui « ont des œillères », qui sont focalisés sur certains points, certains modèles et ne savent s'en extirper.