Table ronde

Une valeur ajoutée à partager

Quatre grands témoins ont, à l'occasion de la tenue d'une table-ronde intitulée « Dégager de la valeur ajoutée dans une environnement incertain et volatil », échangé autour de leur vision du partage de cette valeur ajoutée au sein des filières. En toile de fond se posait aussi la question de la conquête des marchés à l'export.

Pour prendre de la hauteur, la table-ronde qui ponctue le congrès de la FDSEA du Doubs permet de se pencher sur la question du dégagement de la valeur ajoutée. Ludovic Barbarossa, rédacteur en chef de *La Terre de chez nous* officie et distribue la parole aux invités : Daniel Gremillet, président de l'Ermitage, Frédéric Moine, directeur de Terre comtoise, Dominique Fiatte, directeur de Gen'IAtest et Éric Chevalier, directeur R&D à Monts et terroirs.

Commençons tout d'abord par la question des grandes cultures et des divers aléas climatiques qu'elles subissent. *« Notre souci est de sécuriser la collecte des céréales »*, annonce Frédéric Moine. *« D'où notre volonté d'être réactif et de bons conseils »*, ajoute le directeur de Terre comtoise.

Il s'agit aussi de proposer une alternative au niveau de l'alimentation du bétail. Terre comtoise, avec d'autres, s'est engagée dans la production de soja local non OGM. *« Notre pari est d'apporter des sources protéiques produites sur notre région au profit de nos éleveurs. »*

Terre comtoise confirme que sa vocation première n'est pas l'export. La coopérative entend privilégier les circuits courts. *« Nous voulons partager nos valeurs entre les céréaliers et les éleveurs. »*

Saisir tous les marchés

Poursuivons aussi avec la production laitière. L'Ermitage développe sa propre stratégie. Sans gourmandise. *« Nous savons que nous ne pourrons pas aller nous affronter sur le marché américain et chinois »*, reconnaît Daniel Gremillet. Pour autant, le président n'entend pas baisser les bras. *« Nos nous positionnons clairement sur le marché européen. Nous voulons boxer dans notre catégorie. Et l'Europe est à notre taille. »* D'où la création d'une tour de séchage pour le lactosérum. *« C'est aujourd'hui un ingrédient qui a son marché sur la scène internationale. »* S'engager dans cette voie permet aussi d'assurer l'indépendance de L'Ermitage. *« Ainsi, nous avons aussi retrouvé notre pouvoir décisionnel sur ce produit. »*

De son côté, la société Monts et terroirs développe aussi de nouveaux marchés. C'était le cas avec McDonald. Une hérésie ? Certainement pas. *« Ainsi nous avons pu interpeller des jeunes en proposant des produits sous signe de qualité à ces nouveaux clients »*, assume Éric Chevalier. L'export est aussi une autre issue pour valoriser le lait produit par les éleveurs. *« Cela contribue au partage de la valeur ajoutée. »*

Daniel Gremillet, président de l'Ermitage, Frédéric Moine, directeur de Terre comtoise, Dominique Fiatte, directeur de Gen'IAtest et Éric Chevalier, directeur R&D à Monts et terroirs ont échangé autour de la notion de la valeur ajoutée.

Enfin, puisqu'il a été question d'export, Gen'IAtest intervient sur cette question. L'engagement est d'abord local : un nouveau laboratoire de sexage est construit à Roulans, le centre d'allotement de Vellefaux est construit et celui de La Chevillotte est agrandi. *« Ces investissements sont nécessaires pour être présent demain »*, appuie Dominique Fiatte. Mais le directeur de Gen'IAtest se veut prudent : *« L'export n'est pas forcément une planche de salut. »* Il reste néanmoins une opportunité pour les élevages ; à condition que les marchés restent ouverts et ne subissent pas des crises sanitaires ou des contre-coups géopolitiques.

« Il faut préserver nos savoir-faire et donner l'envie à nos jeunes d'embrasser nos métiers », conclut Daniel Gremillet.

D. G.

Ils ont dit

À l'issue de la table ronde, de nombreuses et nouvelles questions méritent d'être approfondies. Un micro tournant dans la salle a permis à chacun d'interpeller les intervenants présents en tribune.

Autant dire que la table ronde a soulevé de nombreuses questions dans l'assistance. Les congressistes, dès lors que la parole leur a été donnée, n'ont pas hésité à interpeller les intervenants.

Chacun a pu contribuer à enrichir une table ronde particulièrement riche.

Pour Martial Marguet (micro à la main) : *« Nous avons un vrai problème pour la redistribution de la valeur ajoutée »*.

Entre questions et réponses

Florian Dornier, agriculteur à Ville-du-Pont : Le thème de votre table-ronde est de savoir comment dégager de la valeur ajoutée dans un environnement incertain et volatile. Un baromètre pourrait être justement cette coopération entre les différentes structures plutôt que chacune défende son petit jardin et être ensemble plus forts pour faire plier tous ces industriels qui font la pluie et le beau temps sur nos prix et la valeur ajoutée.

Éric Chevalier, directeur de Monts et Terroirs : Nous sommes un exemple en étant une entreprise où des coopératives locales ont souhaité mettre des moyens en commun pour que le pouvoir de décision reste en région et créer un modèle non délocalisable.

Daniel Gremillet, sénateur et président de l'Ermitage : Il ne faut pas se raconter d'histoires. Ce n'est pas parce que nous nous appelons coopérative que nos clients, quelle que soit ces GMS, vont nous dire : je te l'achète plus cher. Notre question reste d'être aussi bons que nos concurrents.

Frédéric Moine, directeur de Terre comtoise : Nous sommes depuis de longue date associés à d'autres coopératives. Il n'y a pas vraiment de concurrence même si la répartition sur nos territoires est historique. Mais il faut aussi préciser un contexte : nous sommes des entreprises commerciales et nous avons des obligations de résultats. Mais nous avons aussi à faire face à des situations, parfois, de concurrence déloyale avec des opérateurs qui vont ponctuellement mener des opérations coup de poing qui vont déstabiliser nos entreprises.

Éric Bonnefoy, céréalier : Le thème d'aujourd'hui, avec la valeur ajoutée, m'incite à demander quelle est la contractualisation possible entre les producteurs de soja et les consommateurs que sont les producteurs de lait et plus spécifiquement ceux qui ont une haute valeur ajoutée. Nous sommes complémentaires. En zone basse, si nous avons du lait standard, nous produisons aussi des protéines qui sont demandées par nos massifs. C'est un sujet récurrent.

Sylvain Marmier, représentant le Crédit agricole : Les distorsions de concurrence entre les régions pèsent. Mais au niveau européen, nous avons aussi cette question qui concerne l'instruction des dossiers. Quand nous voyons certains États capables de les traiter plus rapidement que la France...

Martial Marguet, ancien responsable de la section lait de la FDSEA du Doubs : Produire de la valeur ajoutée ? Cette réflexion est intéressante. Il faut prendre en considération la loi Sapin. Mais il n'existe pas de circulaire d'application. Ajoutons un deuxième axe : la distribution sait se protéger. Elle demande à ses marques distributeurs de les fournir à des prix plus bas que bas. Autant dire qu'à ce niveau, nous avons un vrai problème pour la redistribution de la valeur ajoutée.

Christophe Chambon, secrétaire général adjoint de la FDSEA : Je lance une provocation pour interpeller l'assistance. Nous voyons les autres pays européens qui laissent leurs producteurs maîtriser leurs volumes alors qu'en France, nos industriels s'en chargent. Voilà des années que nous parlons de la contractualisation. Comment se prendre en main, pour maîtriser nos volumes ?

D. G.