



FÉDÉRATION NATIONALE DES PRODUCTEURS DE

La petitesse de l'équipe de la FNPF et l'absence de moyens ne permettent pas de retranscrire l'ensemble des interventions et débats qui ont eu lieu au cours des tables rondes qui se sont tenues pendant le Congrès. Vous trouverez tout de même ici un extrait.

Table ronde 2 : Des applications différentes d'un même cadre communautaire pour s'inscrire dans la durée

INTERVENTIONS

Jean-Michel LEMETAYER : En tant que Président du COPA, je voulais tout d'abord signaler que le COPA-COGECA dispose d'un praesidium de 75 membres. Les consensus sont parfois difficiles. Cependant, chaque fois que nous n'arrivons pas à trouver un accord, nous laissons la place à la Commission Européenne pour prendre position à notre place. C'est dommage.

L'OCM Fruits et Légumes est un point énorme. L'organisation des marchés doit permettre de mieux les gérer. Les marchés sont d'abord ceux de proximité mais aussi européens et mondiaux. Il faut donc aller plus vite dans une harmonisation européenne par rapport aux phytosanitaires. Il faut être mis dans les mêmes conditions de production, les mêmes conditions de mise en marché.

Présentation de Jean-Thierry VELTEN : voir ppt

François BELAY : La nouvelle OCM va-t-elle bouleverser les choses en Allemagne ou simplement officialiser ce qui existe déjà ?

Jean-Thierry VELTEN : On ne sait pas trop ce que va apporter la nouvelle OCM. Les metteurs en marché sont très concentrés en Allemagne avec 36 coopératives. Les critères d'accès aux OP sont très stricts : il faut un chiffre d'affaires minimum de 5 millions d'€, 15 adhérents,... Nous sommes inquiets par rapport à la baisse des critères qui pour nous risquerait de désorganiser. Les coopératives regroupent 55 % de l'offre en fruits en Allemagne.

Par rapport à la mise en place de la nouvelle OCM, de nombreuses choses existent déjà de manière informelle en Allemagne, par exemple, les AOP. Il y a beaucoup plus d'échanges en Allemagne qu'en France. Il y a des chefs de file par produit qui orientent vraiment la commercialisation, le démarrage de campagne.

François BELAY : La gestion se fait plutôt par Länder ?

Jean-Thierry VELTEN : C'est lié au fait que nous avons des chefs de file. La coopérative qui entame la commercialisation en début de campagne est celle qui négocie avec la GMS. Ensuite, les autres se fient à cette coopérative et la suivent.

François BELAY : Vous disiez qu'il y avait une différence de prix entre les produits français et les produits allemands au sein de votre coopérative transfrontalière ?

Jean-Thierry VELTEN : C'est lié à l'organisation transfrontalière. Nous avons l'obligation d'une gestion séparée (même si nous vendons dans d'autres pays) et les prix ne sont pas les mêmes entre les deux pays.

François BELAY : Y a-t-il plus de réactivité par rapport aux crises ?

Jean-Thierry VELTEN : La gestion de crise est une nouvelle possibilité apportée par l'OCM. Quel sera le plus apporté ? Nous avons aujourd'hui une bonne réactivité par rapport aux crises grâce à des liens favorables avec la distribution. En cas de crise, il y a une réaction très rapide des acheteurs et des centrales d'achat qui travaillent sur des prix très abordables pour le consommateur afin d'évacuer très vite le surplus.

François BELAY : Par rapport aux DPU, les producteurs de fraises allemands y ont droit depuis 2003 ?

Jean-Thierry VELTEN : Les producteurs de fraises allemands touchent 300 €/ha quelle que soit la production. Mais la paperasse est très très lourde : beaucoup de producteurs ne demandent donc même pas la prime car elle ne pèse rien par rapport à leur chiffre d'affaires.

Jean-Michel LEMETAYER : Je souhaiterais revenir sur la place de la grande distribution dans la gestion de crise. Je ne vois pas comment gérer les crises sans avoir FCD dans l'interprofession. Je ne demande pas une gestion des prix chaque jour mais dans les moments clefs de chaque campagne.

Par rapport à l'OCM, il y a beaucoup à faire de notre côté. J'espère que les Allemands vont pouvoir garder leur force et les producteurs français s'en inspirer. Plus nous structurons notre offre, plus notre relation est forte avec les acteurs du marché.

Présentation de Jose Antonio PLAZA : voir ppt

Jose Antonio PLAZA : Par rapport à la crise, celle-ci est très mal gérée pour les fruits d'été dans l'Union Européenne. A nous de mieux nous organiser pour gérer en commun la campagne. Il y a un travail concret entre sociétés à faire. Je pense qu'il faudrait un label d'identification européen avec une responsabilisation sociale et des règles communes. Il est incroyable de voir encore aujourd'hui des crises comme celles de 2004, 2005, 2007 !

François BELAY : Que pensez-vous de la nouvelle OCM ?

Jose Antonio PLAZA : Nous avons besoin de souplesse pour une meilleure gestion. Il faut permettre de faire du travail en commun. La gestion n'est pas une décision de chaque entreprise, il y a un effort en commun à faire pour gérer les crises, le marché, la communication.

Pour favoriser cela, il faut envisager d'augmenter l'aide aux OP à 5 ou 6 % de la VPC lorsqu'elles sont transfrontalières ?

François BELAY : Quel bilan faites vous de l'assurance-récolte en Espagne ?

Jose Antonio PLAZA : L'assurance-récolte fonctionne depuis 25-30 ans par rapport au gel et à la grêle. Aujourd'hui, l'assurance est générale, gérée à l'exploitation pour toutes les productions. Le coût est réparti par tiers entre l'agriculteur, les Pouvoirs Publics au niveau national et la participation des provinces autonomes. Les prix sont plus ou moins raisonnables. Nous avons beaucoup de discussions par rapport au prix car la référence d'indemnisation n'a pas bougé depuis le gel de 1992.

Une autre discussion est en cours, c'est celle d'une assurance des prix à la production ou de rentabilité. Nous y réfléchissons avec des assureurs privés. Le problème est de savoir quoi faire avec le produit quand on intervient : on ne peut pas assurer un produit et le laisser ensuite revenir sur le marché !

Pour le secteur de la transformation en Espagne, sur pêche et poire, nous avons le découplage à 100 %. Les prix moyens de la pêche à la transformation est de 12 cts €/kg et 4 cts €/kg pour la poire : il est impossible de produire à ces prix ! Il faut réfléchir très vite à une restructuration pendant les 5 ans de découplage avant 2013. Nous avons demandé aux industriels de partager : le prix qu'ils proposent est compris entre un prix minimum à respecter pour le producteur et le prix mondial. Si le prix mondial augmente, les producteurs récupèrent 30 % de cette augmentation. C'est un accord passé entre les deux parties.

Jean-Michel LEMETAYER : Par rapport à la gestion de marché, il y a beaucoup à faire ensemble. Mais il faut qu'on se rende des arbitrages : deux thèses s'affrontent : baisser les prix pour toujours plus de volumes ou tenir les prix à un certain niveau car on ne pourra pas baisser éternellement. Pour bien gérer le marché ensemble, il faut se mettre d'accord sur la méthode et le levier à trouver.

Concernant l'assurance-récolte, nous avons auditionné beaucoup d'Espagnols à la FNSEA. En France, on est aujourd'hui au milieu du gué. La réforme de la PAC doit permettre d'aller plus loin, d'envisager une assurance-revenu. Pour l'instant, Bruxelles ne veut pas de gestion de marché. La gestion des crises climatiques et sanitaires avance au niveau sanitaire mais nous nous battons pour que celle-ci soit intégrée dans le 1^{er} pilier.

Présentation de Paolo MAGARAGGIA : voir ppt

Jean-Michel LEMETAYER : Je constate un manque de structuration, la nécessité d'une harmonisation de la réglementation relative aux produits phytosanitaires, un besoin d'une identification géographique et une réhabilitation essentielle de la notion de saison.

DÉBATS AVEC LA SALLE

Producteur de pêche-nectarine : Comment s'explique la différence de prix entre la France et l'Allemagne ?

Jean-Thierry VELTEN : Le coût de la main d'œuvre est moins élevé en Allemagne, de 20 à 30 % moins cher. Mais la législation est en train d'évoluer et le plus difficile est à venir. On parle d'un salaire minimum comme en France. De grosses exploitations se sont développées en Allemagne grâce à des coûts bas de main d'œuvre. Ils sont en train de réduire leur production.

Charlie GAUTIER (72) : J'aurais une question de fond à poser à Jean-Michel LEMETAYER. Au sein d'INTERFEL, il serait grand temps que l'amont se parle franchement avant d'aller discuter avec l'aval. Je travaille beaucoup avec la GMS : il y a des attentes fortes des deux côtés : la distribution par rapport à la contractualisation et les producteurs par rapport à la contractualisation volumes/prix. L'année 2008 sera très difficile pour les producteurs de fruits. La campagne de la pêche-nectarine a été catastrophique en 2007.

En pomme, il y a 5 ans, nous produisions 2,5 millions de tonnes, aujourd'hui, nous n'en produisons plus que 1,7 millions et nous perdons toujours de l'argent. L'amont doit parler d'une seule voix.

Jean-Michel LEMETAYER : Je ne peux qu'être d'accord. Je suis un fervent défenseur des interprofessions. En ce moment, il y a un mémorandum de la France sur les interprofessions. J'ai reçu Jérôme BEDIER, Président de FCD, cette semaine : écrivons ensemble ce que nous voulons dans l'interprofession. Je souhaite une interprofession avec deux cercles : le premier correspond à la mise en marché et le deuxième englobe l'amont et l'aval. Ecrivons ce qui est dans chacun des cercles. J'aimerais bien que dans nos rangs, on tranche. Plus vite on agit sur le marché, moins ça coûte.

Monsieur RAGON (ANEEFEL) : Hier, nous étions en réunion avec des grossistes allemands : nous sommes admiratifs de ce qui se passe à Oberkirch. Il y a 98 % de coopérateurs ; il faut que nous soyons prudents car la coopérative d'Oberkirch pénètre de plus en plus le marché français. Nous devons nous protéger tous ensemble avec plus de transparence, collectivement. Cette relation coopératives, SICA, OP, producteurs doit être transparente. C'est déjà ce qui se passe en Allemagne avec beaucoup d'échanges entre eux.

Gilbert CHAVAS (69) : En 1984, l'Espagne voulait entrer dans l'UE et j'ai manifesté contre. Depuis 30 ans, on a tiré la sonnette d'alarme. Aujourd'hui, j'entends Monsieur PLAZA qui souhaite que nous gérons les crises ensemble. Les producteurs français étaient leaders en framboise ; l'Espagne est aujourd'hui devant et nous périlions. Vous êtes d'accord pour gérer ensemble maintenant que nous n'avons plus de framboises ?

Jose Antonio PLAZA : Je ne connais pas le secteur des framboises. Je souhaite juste dire que la coopération française et espagnole est nécessaire pour éviter l'arrivée directe de la Chine. Sur l'OCM, pour 100 € de facturation, 97 % viennent du marché. Nous avons des problèmes d'introduction sur les marchés extérieurs pour des raisons phytosanitaires et nous continuons à nous opposer avec des luttes intérieures. Pour les productions de pêches, de cerises,... l'intercoopération est nécessaire. La première raison est que la grande distribution veut qu'on la fournisse 12 mois sur 12. La deuxième raison, c'est que nos structures économiques sont très chères, la production porte tout. De nombreuses sociétés sont à la limite de l'intérêt économique.

Les fonds opérationnels sont limités à 4,1 % de la VPC ; l'UE a dépensé 2,89 % du budget agricole dans les Fonds opérationnels. On ne peut pas toujours se tourner vers l'Etat. Maintenant, que fait-on dans 4 mois ? Manger une pomme française, elle est bien meilleure qu'une pomme chinoise !

Jean-Michel LEMETAYER : J'étais aux côtés de Gilbert dans les années 80 : peut être n'était-ce pas le bon combat ? Géopolitiquement, l'Europe est incontournable. Nous avons plutôt intérêt à travailler pour cohabiter. Les distorsions de concurrence sont souvent regardées quand ça ne va pas et notamment par rapport à la main d'œuvre. Quand il y a 20 % de différentiel de charges, que fait-on ? Il faut avancer sur l'harmonisation de nos coûts de production. Je partage totalement la vision de Jose Antonio PLAZA, parce que le danger va venir d'ailleurs.

Jose Antonio PLAZA : Concernant les coûts de production, les choses ont beaucoup changé en Espagne. La main d'œuvre coûte désormais 12 à 15 €/heure pour la cueillette. Et dans la province de Murcie, l'irrigation coûte 2000 €/ha. L'harmonisation fiscale est aussi à faire : nous avons en Espagne 18 régions autonomes avec un règlement spécifique pour chacune.

Il est une chose importante : le consommateur a besoin d'identifier tout produit qui vient d'Europe.

Paolo MAGARAGGIA : Par rapport à la problématique de la concurrence, je soutiens les deux interventions. Beaucoup de consommateurs vont acheter des produits transformés et ne savent pas d'où ils viennent. Le problème est celui de l'indication de la matière première : il faut donner des garanties au consommateur.

Daniel AUBINEAU (85) : Croyez-vous qu'il y ait un risque que la Chine implante des fruits et légumes ?

Jean-Michel LEMETAYER : Cette question me permet d'élargir par rapport à la situation internationale. Les productions sont en concurrence entre elles : tout dépendra de la façon dont évolueront les PIB et pouvoirs d'achat des pays ainsi que les coûts des matières premières. En revanche, les fruits et légumes et la viticulture resteront des secteurs à fort besoin en main d'œuvre : raison de plus pour bien défendre nos produits locaux, au sens européen du terme. Défendons la saveur que savent produire nos terroirs : il y a beaucoup à faire en terme de défense de nos produits. Il ne faut pas s'arrêter à la seule défense des médecins qui vantent les mérites de nos produits mais nous y atteler aussi.