

Discours de Patrick TRILLON – Paris - 3 février 2011

(Seul le discours prononcé fait foi)

Monsieur le Directeur,
Mesdames et Messieurs les Présidents,
Mesdames et Messieurs les élus,
Mesdames, Messieurs, Chers amis,

Nous vivons une année paradoxale. Il y a un an, le marché libre de la pomme de terre était catastrophique : les pommes de terre étaient vendues bien en dessous de leurs coûts de revient. Le prix de la féculé lui aussi était catastrophique ! On dégageait les silos et notre féculé partait en Chine à vil prix !

Un an plus tard, les prix moyens au producteur, selon les destinations, ont été multipliés par 4. Le prix de la pomme de terre industrielle cotation SNM était, au 22 janvier 2010, à 69 €/t. Aujourd'hui, nous sommes à 250 €/T. Les transactions, en frais, pour l'Agata, une variété classique que l'on retrouve en grande distribution, était de 85 €/t, la même pomme de terre aujourd'hui se vend à plus de 300 €/ tonne. Je pense que tous ces chiffres doivent nous faire réfléchir. Laisser le marché œuvrer en dessous des coûts de production n'est plus tenable pour nous.

Vous avez devant vous, Mr le Directeur, l'illustration du fonctionnement d'un marché agricole dont le produit, la pomme de terre, ne fait pas l'objet de spéculations et pour lequel le marché est délimité à la grande Europe.

Cette situation s'explique de manière très simple : en Europe, les 5 pays qui font du commerce ont eu une légère baisse de production de l'ordre d'un million de tonne à cause des conditions climatiques de cet été. D'un autre côté, la Russie et l'Ukraine voient leur demande fortement augmenter. Au final, le décalage est de l'ordre de 10 millions de tonnes sur un total de 120 millions :

Le constat : un décalage de 10% de la production nous remet sur un schéma viable et durable

Mais au fond, ces prix du marché libre, qu'est ce qu'ils représentent réellement en terme de volumes vendus ? Quelle est la part de pommes de terre contractualisées à prix fixes avant campagne ou à prix mini-maxi ? Nous n'avons aucune statistique globale pour appréhender le marché. C'est le marché libre qui guide les réflexions de tous les acteurs de la filière. Si nous voulons favoriser une contractualisation privée, Il va falloir imaginer un observatoire des prix de toutes les transactions pondérés par les volumes. Un gros travail en perspective, Mr le Directeur.

Le défi, pour les producteurs de pommes de terre dans les 10 années à venir est celui-ci : comment appréhender une volatilité aussi forte !

Doit-on la subir et se préparer à encaisser les chocs? ou doit-on se prémunir et anticiper ?

Comment retrouver de la lisibilité pour des producteurs de plus en plus spécialisés, qui réalisent des investissements de plus en plus lourds pour répondre aux exigences toujours plus fortes du marché.

Pour ma part, je suis persuadé qu'on n'y arrivera pas sans une **certaine stabilité** : l'agriculteur entrepreneur ne peut pas prendre de risques inconsidérés. Il a besoin de lisibilité et de stabilité. Or, nous devons tous assumer notre rôle pour assurer cette relative stabilité.

Le premier niveau, c'est le jeu des acteurs privés. Nous devons mieux nous organiser, avoir un vrai dialogue, un vrai partenariat au sein de la filière. Vive l'interprofession ! L'impulsion donnée par la LMA doit nous y aider et j'y reviendrai. Mais la contractualisation ne permet pas à elle seule la régulation du marché.

Le deuxième niveau, c'est l'implication de la puissance publique. **Elle ne doit donc pas se désengager de la régulation et du soutien des marchés.** Le marché existe et nous devons adapter notre offre aux demandes de celui-ci. Mais nous devons aussi trouver de nouveaux outils capables de lutter contre la volatilité excessive des prix. C'est le rôle d'une PAC forte et je ne vois aujourd'hui aucune nouvelle proposition sur le sujet. Mais surtout, j'insiste sur la nécessité, soulevée lors de notre congrès de l'année dernière, de donner la possibilité aux producteurs de négocier d'égal à égal avec leurs acheteurs. Pour cela, il est impératif de revoir les règles de la concurrence. Les producteurs doivent avoir la capacité de s'entendre sur les prix. Franchement, s'il y a position dominante ou abus de position dominante, ce n'est jamais de notre fait. Pour moi, cela doit être dans les priorités de la future PAC : renforcer le pouvoir de négociations des producteurs.

La contractualisation ? Nous y sommes favorable Mr le Directeur ! Mais comprenez que c'est un sujet délicat avec de telles variations et des partenaires obtus ! Je veux prendre un exemple, l'année dernière, il nous était impossible de discuter avec le plus gros industriel du secteur. Sur un contrat aux alentours de 90 €/t, le groupement de producteurs demandait une revalorisation de 2 € et une indexation sur les coûts de production. Proposition rejetée. Nous avons clairement demandé aux producteurs de ne pas signer dans ces conditions. Aujourd'hui, ces pommes de terre sont à 250 €/t !!

On souhaite avoir des contrats mais des propositions à prix excessivement bas tuent la politique contractuelle !

Le prix ne peut pas nous être imposé par les industriels !

Chez Roquette, les producteurs créent une coopérative d'approvisionnement. Ce qui va amener un schéma de sécurisation responsable à cet industriel. La moindre des choses sera d'obtenir une juste rémunération à travers un contrat équilibré. Je ne suis pas vraiment rassuré par les négociations actuelles. Ce n'est pas en faisant supporter le risque industriel par les seuls producteurs que nous renforcerons les filières.

Quand je vais chez le boulanger, je ne dis pas au vendeur à quel prix je vais lui acheter la baguette ! Dans le milieu agricole, c'est ce qui se passe : c'est l'acheteur qui décide du prix et le vendeur ne peut rien dire !

Soyons responsables. Construisons ensemble et que chacun retire un juste prix de son travail dans des schémas durables. Ce sujet sera au centre du prochain congrès de la FNSEA à St-Malo et j'y participerai activement.

Par ailleurs, dans le monde de la pomme de terre, nous devons optimiser. Nous devons créer de nouvelles passerelles entre nos deux interprofessions afin de mieux préparer l'avenir.

Bien évidemment, la grande distribution ne peut pas être absente du débat. Elle a tous les droits, elle a aussi des devoirs. Elle doit être partie prenante de la contractualisation et comprendre qu'on ne peut pas bâtir une relation économique durable si l'approvisionnement est basé sur des coûts d'approche en dessous des coûts de revient.

Mr le Directeur, l'Etat ne peut en permanence nous imposer des contraintes sans s'engager sur une viabilité de nos débouchés.

Sinon, c'est la spirale infernale, plus d'investissement, une décapitalisation progressive, une baisse de la qualité et une baisse de la valeur économique. Au final, tout le monde y perd. Moi, je me bats pour la création de valeur et un schéma profitable à l'ensemble de l'économie française. La pomme de terre française doit être compétitive sur tous les segments et le prix final du produit doit faire vivre chaque acteur de la filière.

J'y crois mais il faut que tout le monde ai la volonté d'y arriver.

On voit cette année dans le secteur du frais que le prix est un faux problème : on vend plus de pommes de terre or celle-ci est plus chère. Ca fait longtemps que le phénomène existe ! La pomme de terre doit rester un produit accessible mais l'univers de la pomme de terre doit être en expansion.

J'ai vu cette année des pommes de terre proposées à 10 euros/kg et d'autres à 10 centimes/ kg ! Certes pas pour le même produit mais toujours pour de la pomme de terre! Je ne sais pas si cet écart était justifié mais je souhaite que chaque acheteur puisse trouver le produit qu'il aime au prix qui fasse vivre le producteur. Et à 10 centimes le kg, je suis certain qu'il n'est pas possible de faire vivre qui que ce soit dans ce schéma. Et je ne parle pas du phénomène du gratuit dans les magasins ! Certaines pratiques de la distribution doivent être abrogées Aujourd'hui chez nous, la compétitivité est réelle. Cela doit avoir comme corollaire des perspectives stables et durables.

Lors de ses vœux Mr Bédier a dit qu'il souhaitait la mise en place de bornes à la hausse et à la baisse pour le prix de vente des produits agricoles. Nous pouvons être d'accord et il faut y travailler. Il a sûrement des idées pour la limite à la hausse. Nous en avons de très fermes pour la limite à la baisse.

Pourquoi ne pas envisager des conseils de surveillance de la grande distribution dans lesquels siègeraient les producteurs. Ce serait une manière d'aller plus loin que le simple observatoire des prix et des marges.

Pour conclure sur les relations commerciales, je souhaite que la pomme de terre entre dans le cadre de la LMA. Il ne s'agit en aucun cas de se mettre des contraintes supplémentaires et de se retrouver en distorsion par rapport à nos voisins. Je vois cette loi comme une opportunité pour mieux organiser notre marché, sécuriser un cadre pour les transactions afin de rendre durable nos relations. Priorité : rendre obligatoire la norme de réception interprofessionnelle.

Pour la LMA, je souhaite privilégier le dialogue interprofessionnel et j'aimerais que celui-ci débouche sur la mise en place d'accords et que toute transaction sur le territoire français fasse l'objet d'un contrat préalable.

Dans un contrat, une certaine flexibilité commerciale pourra exister. Différentes formes de contractualisation, correspondant à différents niveaux de risques doivent pouvoir coexister : prix fixes, prix mini-maxi, prix indexés, toutes les formules doivent être expertisées. Bien évidemment, nous attendons des relations constructives sur le sujet avec Fedepom et les industriels.

Des groupes de travail sont mis en place. Un certain nombre de questions sont aujourd'hui soulevées et méritent d'être approfondies : la notion d'indicateurs de marché par exemple, que nous devons travailler avec les services du Ministère et de FranceAgrimer afin d'avoir des contrats négociés avec un tel indice de référence si les acteurs le souhaite. Nous vous tiendrons au courant du résultat de nos réflexions au fur et à mesure de l'année.

Toutefois, si le jeu interprofessionnel n'aboutit pas, nous nous réservons de demander à l'Etat d'appliquer la loi au secteur de la pomme de terre et de sortir un décret.

Suite à l'ensemble de ces remarques sur notre filière, je souhaite vous alerter Mr le Directeur, sur un problème qui ne cesse de s'amplifier depuis des années, celui de la recherche et de la création variétale. Aujourd'hui, une grande partie de la production française de pommes de terre est issue de l'obtention hollandaise. Les Pays-Bas sont connus et reconnus pour leur savoir faire en matière d'obtention variétale et de commerce de plant. Aujourd'hui, je constate que les ¾ du prix du plant vont alimenter cette filière. Seul le dernier quart reste dans la poche du producteur de plant français. Il me semble qu'il est temps de réorganiser la totalité de la recherche variétale française, afin qu'elle ait la taille suffisante pour affronter les enjeux de demain.

Sur l'aspect sanitaire, je vous rappelle l'absolue nécessité d'avoir des contrôles à l'introduction de plant sur notre territoire et de ne pas relâcher la vigilance. On ne peut pas faire payer aux paysans français des CVO à cause de parasites introduits par l'achat de plants infestés ayant passés les mailles du filet.

Concernant enfin l'auto-production de plant, parfaitement encadrée au niveau législatif, je souhaiterais, Mr le Directeur, qu'on se penche à nouveau sur l'aspect sanitaire de cette production. A l'heure des Etats généraux du sanitaire, je ne serais pas responsable si je laissais 20% de la production française sans sécurisation, en particulier sur les parasites de quarantaine les plus répandus. C'est pourquoi, je souhaite aujourd'hui que le Ministère prenne également ses responsabilités pour m'aider à trouver des solutions à l'encadrement sanitaire de cette auto-production. Je rappelle que sur ce sujet l'UNPT est tout à fait disposée également à contribuer à la recherche variétale et demande la mise en place d'un accord inter-interprofessionnel.

Ma dernière intervention sera vis-à-vis du secteur féculier.

Tout d'abord, je voudrai remercier et souligner la persévérance de certains députés qui ont permis le vote de la dernière loi de finances. Elle instaure une taxe aux sacs de caisse en plastique non biodégradable. C'est un geste politique très fort que nous approuvons sans réserve, d'autant plus que nous nous trouvons à un carrefour pour cette production.

En effet, concernant l'application du bilan de santé et le découplage, nous devons absolument trouver les moyens de recoupler au moins 600 €/ha si nous voulons maintenir la production de fécule en France. Il serait absurde d'un côté de favoriser la production de produits en plastique biodégradable et d'un autre, de supprimer la production de fécule en France. Souhaite-on laisser ce marché à la production chinoise ?

Mr le Directeur, nous sommes bien sur du renouvelable. J'en entend parler dans tous les discours politiques.

Juridiquement, il nous reste une possibilité. Je vous demande donc de rouvrir l'article 68 du règlement communautaire sur la PAC et de faire une mesure spécifique à ce secteur au niveau français. Nous sommes en lien avec vos services au niveau technique mais aujourd'hui, il nous faut une réponse politique claire afin de répondre à la problématique 2012-2014.

Pour le post 2014, je souhaite simplement qu'on maintienne la possibilité des paiements couplés si cela s'avère nécessaire pour certains secteurs. Comme tout le monde, j'aimerais que ce secteur s'en sorte sans aide mais dans l'immédiat, il nous faut sauver la production de féculé française.

Enfin, jusqu'à cette campagne, les producteurs recevaient le paiement de leurs compensations le 1^{er} décembre. Or, à ce jour, ils n'ont toujours rien reçu. C'est un vrai problème de trésorerie pour nos exploitations et il est inadmissible que des producteurs français hyper-contrôlés puissent être aussi mal respectés.

De manière générale, en conclusion, j'incite les producteurs à maîtriser leurs emblavements en fonction de leurs débouchés. C'est, je pense le sens de la LMA. Cette année, les conditions sont favorables aux producteurs. Mais cela n'a pas été le cas les années précédentes. Si l'on souhaite préparer l'avenir, j'incite tous les acheteurs et les producteurs à redéfinir ensemble les termes de leurs engagements pour que chacun puisse vivre du fruit de son travail. C'est la seule manière de construire une relation et une économie agricole durables.