

Jacques Jaouen

Président de la
chambre régionale
d'agriculture
de Bretagne



Les Filières doivent permettre un retour de valeur

Les chambres d'agriculture de Bretagne publient avec Terra cette semaine un dossier sur la situation des Filières en Bretagne. Ce dossier a d'ailleurs constitué le document de travail lors de l'étape régionale des États généraux de l'alimentation, à Pontivy le 19 septembre. Nous avons rencontré Jacques Jaouen, président de la chambre régionale d'agriculture pour une analyse de la situation et de l'évolution des Filières.

Propos recueillis par Jean Dubé

→ **Les filières bretonnes sont souvent décrites comme traitant des volumes mais peu productrices de valeur ajoutée. Image d'Épinal ou réalité en 2017 ?**

Jacques Jaouen. La valeur ajoutée des produits agricoles et agroalimentaires bretons progresse. Ils apportent de plus en plus de services, de traçabilité, de signes de qualité... Cela n'est pas antinomique avec les quantités éventuellement produites qui, elles, sont liées à nos capacités de productions agricoles et agroalimentaires. L'enjeu est d'obtenir une meilleure valorisation sur tous les marchés que nous visons. Que l'on parle d'export, de national, de proximité, tous nos marchés sont complémentaires. Pour le maillon agricole, la question est celle du "retour sur investissement", du retour de valeur permettant de couvrir les coûts de production et de se rémunérer.

→ **Près d'un producteur laitier sur deux n'est pas aujourd'hui dans une OP (organisation de producteurs). Quelle analyse en faites-vous ?**

J. J. Au niveau français, on estime que plus de la moitié du lait est collecté par des coop (contrat coopératif). Pour les producteurs qui livrent à des privés, 49 % ont un contrat via une OP. Cela fait quasiment les trois quarts qui ont un contrat coopératif ou un contrat via une OP.

Reste la question du pouvoir des producteurs via ces OP, qui restent nombreuses et relativement petites. On peut aussi aborder la contractualisation avec l'idée de contrats multipartites. Les travaux que nous avons conduits sur ce sujet montrent que des choses intéressantes peuvent se construire à partir du moment où il y a entre les partenaires contractant un vrai intérêt, un contrat gagnant - gagnant, et surtout que les rapport de force entre négociateurs soient rééquilibrés côté producteurs.

→ **Malgré le travail de restructuration engagé, les entreprises de transformation pèsent peu face à l'hyper concentration de leurs acheteurs. Ont-elles la bonne taille ?**

J. J. On observe ces dernières années diverses initiatives de commercialisation qui bougent un peu les lignes et qui - pour certaines - inquiètent la grande distribution, comme l'arrivée de gros acteurs comme Amazon dans le commerce en ligne, l'essor de magasins spécialisés bio, de vente directe, d'enseignes du secteur coopératif... Concernant les acteurs présents en Bretagne, nous avons sur notre territoire des cas de figure très divers. Il est difficile de généraliser. Le secteur de la volaille est très concentré avec deux acteurs majeurs, le secteur porcin avec le principal opérateur organisé dans une logique de filière, avec des entreprises dépendant de groupe de la distribution tels Intermarché et Leclerc qui pèsent lourd, notamment dans le secteur des viandes...

→ **En porc, en légumes, les marchés au cadran sont un point essentiel de rencontre de l'offre et de la demande. Peuvent-ils être améliorés ?**

J. J. Les deux filières citées se sont historiquement organisées autour de marchés au cadran. Concernant le marché du porc, on se questionne régulièrement sur sa représentation des équilibres offre/demande du fait de la faible part de la production qui passe par le marché. Pour autant, il perdure et nombre d'acteurs y sont attachés. Mais il faut aller plus loin, pourquoi pas avec une plate-forme de vente capable d'imposer une meilleure valorisation pour l'ensemble des groupements. Notre région a mieux à faire qu'une guerre du jambon. L'ambition des producteurs est d'avancer sur une valorisation collective de nos modes de production en Bretagne.

Il est évident que, de plus en plus, nous aurons besoin d'outils pour gérer la volatilité des prix qui fragilise la production agricole, fonction que ne remplit pas un marché spot ou marché au cadran. Nos filières ont besoin de références, de prix clairs, de transparence, d'indicateurs de prix partagés. Cette question vaut pour l'ensemble des filières, pour sortir de la défiance entre acteurs.

Pour continuer d'être présent, il faut que nous soyons performants sur les marchés que nous visons, sur tous les marchés. Il nous faut recréer du lien avec les consommateurs, répondre à leurs attentes, voire les anticiper et sûrement nous réapproprier la valorisation de nos productions... Cela a été très clairement réaffirmé lors du débat régional des États généraux à Pontivy la semaine dernière.