

Les partenariats ne font pas le prix

réservé aux abonnés

25.02.19



Marie-Thérèse Bonneau, vice-présidente de la FNPL et Thierry Roquefeuil, président de la FNPL, ont réuni la presse à quelques jours de la fin des négociations commerciales ce lundi 25 février. © A. Courty.

À quelques jours de la fin des négociations commerciales sur les marques nationales, les annonces d'accords entre distributeurs et industriels, laissent les éleveurs laitiers sur leur faim.

Un signal positif mais loin d'être suffisant. C'est la principale conclusion sur laquelle s'entendent la Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles (FNSEA), la Confédération paysanne et la Coordination rurale.

« Beaucoup de bruit pour peu d'effet » d'après la FNPL

D'après la branche lait du syndicat majoritaire, la FNPL, les annonces faites sur les accords signés entre distributeurs et industriels manquent de transparence et de lisibilité pour les éleveurs, au niveau des modalités tarifaires et des volumes.

Autre aspect majeur, ces négociations commerciales sont vues comme une première étape sur laquelle il ne faut pas se reposer. « Il faut que toute la grande distribution joue le jeu, c'est tout l'intérêt de la création d'un quatrième collège au sein de l'interprofession laitière d'ici le mois de juin, déclare Thierry Roquefeuil, président de la Fédération nationale des producteurs de lait (FNPL), à l'occasion d'un déjeuner de presse organisé le 25 février 2019. Si certaines entreprises décident de ne pas entrer dans la démarche des États-généraux de l'agriculture, cela pourrait en motiver d'autres à faire marche arrière ».

Selon Marie-Thérèse Bonneau, vice-présidente de la FNPL, l'objectif 2019 qui consiste à couvrir le prix de revient des producteurs ne peut être poursuivi que si l'ensemble de la gamme lait est concerné. « Les marques de distributeur (MDD) et les premiers prix représentent 60 % du lait produit par les éleveurs français alors même si des avancées ont été faites ces dernières semaines, on est à peine à la moitié du chemin », explique-t-elle.

« La législation à revoir » du côté de la CP

Bien que les négociations se soient déroulées dans de meilleures conditions cette année, Laurent Pinatel, porte-parole de la Confédération paysanne, estime que le mérite ne revient pas uniquement aux États-généraux de l'agriculture : « La conjoncture était particulière entre la vente des stocks de poudre, la sécheresse en Australie et la baisse de la collecte française. Les États-généraux de l'agriculture en tant que tel n'aident pas à aller mieux puisqu'il n'y a pas d'obligation légale de redistribuer aux producteurs la plus-value créée au travers de ces contrats ».

À l'instar du ressenti général, le syndicat juge qu'il est possible d'aller bien plus loin. « Les contrats qui ont été médiatisés ces derniers temps ne concernent que de petits litrages, ajoute Josian Palach, membre du comité national du syndicat et administrateur à l'interprofession laitière. La grande distribution se construit une image positive sans réel fondement. Nous avons besoin de contrats tripartites qui permettraient d'assurer une juste rémunération au-delà des 400 €/1 000 litres sur les premiers litres produits, correspondant à la part valorisée sur le marché intérieur. »

« Les effets d'annonce, on les connaît »

Le constat dressé par la Coordination rurale est simple : « Les prix affichés dans les contrats tournent autour de 370 €/1 000 litres tandis que les industriels ont annoncé des prix entre 330 et 335 €/1 000 litres. Le compte n'y est pas, les litrages concernés sont insuffisants. Pourtant le retentissement créé par la multiplication de ces annonces pourrait faire croire le contraire. »

Le signal est malgré tout jugé positif mais le manque de transparence sur les modalités des accords est également pointé du doigt. « La logique des États-généraux de l'agriculture voudrait que le travail se poursuive sur les MDD et premiers prix mais il reste la crainte que ces produits servent de tampons pour les enseignes de distribution. Il ne faut pas baisser la garde. »

A. Courty