

Industrie alimentaire régionale : « on ne demande pas à être aidé, on veut être compris »



70% des matières agricoles produites en Nouvelle-Aquitaine sont transformés dans la région. Photo d'illustration - Crédit : Adobe Stock

Alina, seul salon professionnel de l'industrie agroalimentaire du Sud-Ouest pour l'année 2023, braque les projecteurs sur la filière régionale. Stéphane Douence, président de l'ARIA Nouvelle-Aquitaine, décrypte pour Placéco le contexte et les enjeux des prochaines négociations commerciales qui vont s'ouvrir ainsi que les attentes des TPE et PME de l'industrie agroalimentaire néo-aquitaine.

Comment se porte la filière régionale des industries alimentaires ?

L'ARIA Nouvelle-Aquitaine a récemment interrogé ses adhérents sur leur situation. Selon les tendances qui se dégagent, en matière d'excédent brut d'exploitation, sur 2022, la moitié des répondants indique une baisse, pour certains -200%. En 2023, on est plutôt sur des baisses de -70% à -300% d'EBE. Nos entreprises sont résilientes, frugales et s'adaptent. Mais on a quand même 5% de nos entreprises adhérentes pour lesquelles c'est déjà terminé malheureusement. Concernant les trésoreries, la moitié des entreprises font état de difficultés et 70% d'entre elles ont du mal à rembourser leur PGE. 90% ont augmenté les salaires, en moyenne de 5%, ce qui n'est pas négligeable. Les chefs d'entreprise TPE/PME a pris cet aspect en considération pour leur salariés, afin de préserver leur pouvoir d'achat. Si on parle du moral des dirigeants, 90% sont inquiets et même très inquiets pour 27%. 60% des répondants considèrent être en mauvaise santé financière.

A quelles problématiques sont confrontés les industriels régionaux de l'alimentaire ?

Pour comprendre nos problématiques, il faut rappeler que les entreprises agroalimentaires régionales, c'est le premier employeur de Nouvelle-Aquitaine, plus de 30.000 emplois. 70% des matières agricoles produites dans la région sont transformées en Nouvelle-Aquitaine. Nous avons un lien fort entre production et transformation. Ensuite, il y a une forte dépendance vis-à-vis de la grande distribution. Mais je ne suis pas dans une approche du vilain distributeur et du gentil

transformateur. Je pense que dans la situation de difficultés et de crise, il faut avancer ensemble. La grande distribution fait partie intégrante de la filière alimentaire. Ils sont nos clients et ils sont les premiers distributeurs d'alimentation en France. L'élément extrêmement important, c'est que 90% de nos adhérents sont des TPE et des PME. Ils ont du mal à accepter le discours des politiques selon lequel les industriels de l'agroalimentaire s'en mettent plein les poches. Il faut dissocier d'un côté les grands groupes, qui vont acheter à l'international et de l'autre les TPE/PME ancrées sur leur territoire, qui font vivre l'économie locale. On n'est pas sur des marchés spots ni sur des stratégies à long terme pour les achats. On peut pas se permettre de le faire car on n'a pas les mêmes volumes.

Il faut aussi connaître le contexte. De 2013 à 2020, les TPE/PME de Nouvelle-Aquitaine n'ont que peu ou pas passé de hausse de tarifs, le prix payé par les distributeurs pour les produits alimentaires mis en rayon n'a pas augmenté. En 2020 arrive le covid. On était ce qu'on appelle la deuxième ligne, pour nourrir les Français et on a tendance à l'oublier. 2021, on a très clairement les premiers signes d'inflation liée à la reprise post-covid mais c'était encore gérable. 2022, avec la guerre en Ukraine et le contexte géopolitique, tout est chambardé. Sur le marché des approvisionnements, des partenariats de 25 ou 30 ans sont menacés et la logique de partenariat s'affaiblit. On a tous été dans l'obligation de passer des hausses de tarifs. On est des gens responsables, on sait que les consommateurs arbitrent et que ça nous expose à des baisses de volumes si c'est trop brutal. A la dernière négociation sur les matières premières agricoles, en moyenne on demandait des hausses entre 13 à 14% et on a obtenu 9%, ce qui est insuffisant. Cela ne permet pas de compenser la totalité des surcoûts. Là où il y a un sujet c'est sur les matières premières industrielles, le verre, le carton, le papier mais aussi l'énergie qui pèse sur nos process industriels et aussi sur les coûts d'approvisionnement.

Quelles sont les priorités de la filière régionale dans les négociations commerciales à venir ?

La loi dit que nous, transformateurs, devons annoncer nos tarifs avant le 1er décembre, pour une application au plus tard au 1er mars. Il y a des demandes du ministre de l'Economie pour anticiper les négociations et avancer le calendrier. D'après nos échos, ça ne concernerait que les grosses entreprises. Sur 2023, concernant les matières premières agricoles et les matières premières industrielles, on a encore des augmentations mais beaucoup moins que l'an passé. C'est l'énergie qui plombe l'ensemble. Là où je suis très inquiet, c'est que l'équation se complexifie par rapport à ce qu'on va être amené à nous demander dans les semaines et les mois à venir. Au vu du contexte, on va nous demander des baisses, au mieux de la stabilité des prix, c'est le sens de l'Histoire, d'une certaine façon. Mais certains adhérents vont devoir demander des hausses car ils n'y arrivent plus. Des hausses qui seront justifiées, transparentes. Aller vers des baisses, certains pourraient car il y a des matières premières agricoles qui le permettent. Mais on ne demande pas à être aidé, on demande à être compris. Nous ne sommes pas des grands groupes. On fait les mêmes métiers mais nos quotidiens ne sont pas les mêmes.

Quels leviers peut actionner la filière régionale pour peser dans le débat qui s'annonce entre vous, les distributeurs, le pouvoir politique, avec les consommateurs en arbitre ?

Je ne suis pas reçu dans le bureau de Bruno Le Maire, c'est l'ANIA qui y va. C'est toujours une relation de ping-pong entre le distributeur et le transformateur. Dans la situation, on devrait tous pousser dans le même sens. Qu'on nous mette une certaine forme de pression je l'entends, mais qu'on le fasse aussi sur les autres, nos fournisseurs. Aujourd'hui on est entre le marteau et l'enclume. Egalim fait qu'on achète le produit agricole au " mieux valorisé pour l'agriculteur. La résultante d'Egalim, c'est une amélioration de l'EBE des agriculteurs de 16% et il n'y a pas de débat là-dessus, c'est une nécessité pour eux. Nous, on nous demande d'acheter plus cher, idéalement en France. Et de l'autre côté on nous demande de vendre le moins cher possible, on est pris en tenaille. Soit on met la pression sur tout le monde, soit on ne la met pas. Certains de nos fournisseurs de papiers, carton, verre... sont des grands groupes internationaux et c'est extrêmement compliqué de négocier des baisses avec eux. Il aurait été logique que ce soit l'ensemble de nos entrants de nos prix de revient qui soit concernés par la loi Egalim. Ce qui pèse le plus sur nos comptes d'exploitation, c'est l'énergie et les matières premières industrielles. On essaye d'amener nos adhérents vers des transitions environnementales et énergétiques, c'est une part de notre feuille de route jusqu'en 2025. C'est une contrainte mais aussi une opportunité. On est plus en avance sur la transition numérique. Sur la transition énergétique, ce qui est très compliqué et je dirais même culpabilisant pour un chef d'entreprise de l'industrie alimentaire, c'est que l'énergie était tellement peu chère qu'elle ne rentrait pas dans une décision stratégique. Aujourd'hui, il y en a qui se sont fait piéger. Les leviers deviennent très faibles quand le prix du kilowatt est multiplié par 10. Quand vous n'avez pas pu passer de hausse pendant 8-9 ans et que cette hausse arrive, la capacité d'investissement sur ces transitions se réduit.

Alina sera le seul salon professionnel de l'industrie agroalimentaire du Sud-Ouest pour l'année 2023. Quels sont les enjeux d'un salon comme Alina pour la filière des industries alimentaires régionales ?

Il y a deux salons en un. Le premier est en lien avec toute la partie fournisseurs auprès des transformateurs, toute la partie amont, sans parler de la partie agricole. Sur cette approche très amont, cela nous permet de voir nos fournisseurs dans un climat un peu plus serein. Et il y a également le salon multi-enseignes, avec plus de 120 exposants, qui sont des transformateurs et en face les enseignes comme Carrefour, Système U, Casino, Auchan... qui seront présents avec l'ensemble de leurs décideurs en magasin, c'est l'aval. L'objectif est de créer du business hors " box de négo. C'est bien d'investir mais si on n'a pas les marchés derrière... Ce salon sera une réussite si nos adhérents y trouvent des solutions qui leur amènent un peu plus de sérénité. N'oublions pas l'importance de la production agricole dans l'économie régionale et le fait la valorisation des produits agricoles passe par leur transformation.