



Rapport moral du Président

A LA CROISÉE DES CHEMINS

La réorganisation de nos structures juridiques rendue nécessaire par nos différentes sources de financement se termine. Le Centre Technique de l'Olivier devient **France Olive Process**, une filiale à 100 % de France Olive. Elle porte le pôle Process & Qualité pour les produits (huiles d'olive et olives de table) et le pôle Analyses sensorielles & physico-chimiques (le laboratoire). **France Olive Production**, une Association d'Organisations de Producteurs, porte le pôle Agronomie et le pôle Conservation & Recherche pour le temps long. **France Olive** continue de porter le pôle Administratif & Financier et le pôle Communication & Economie. Vos **cotisations** à France Olive **permettent des décupler les moyens**, en allant chercher des **financements publics régionaux, nationaux et européens** et de gagner des appels à projet, pour mener des actions au service de l'ensemble de l'oléiculture française de l'amont à l'aval. **Tous les salariés des différentes structures ne forment qu'une équipe qui œuvre pour l'intérêt général. Vos cotisations au travail.**

Avec 6600 tonnes déclarées lors de la campagne 2023/2024, nous avons amélioré le record historique de la campagne 2008/2009 avec ses 6400 tonnes. Cette année, nous devrions atteindre les 5 200 tonnes avec des rendements faibles liés à une année globalement pluvieuse. Les stocks ont augmenté mais nous constatons depuis plusieurs années des cycles sur 3 ans. Campagne 2019/2020 : 3 200 tonnes puis 3 ans plus tard pour la campagne 2022/2023 : 3 400 tonnes. **L'important, nous le répéterons jamais assez, est de filtrer pour bien conserver notre production.** Les ventes des moulins progressent de 15 % entre 2023 et 2024. Pourtant, nous ressentons tous de l'inquiétude. La situation économique se tend et le réflexe « acheter français » qui avait atteint son apogée au moment du Covid se heurte à l'inflation et l'inquiétude des consommateurs. Les acteurs présents en grande distribution constatent que les promotions « catalogue » autour des produits uniquement français se font rares. La concentration des centrales d'achats en France et maintenant au niveau européen laisse de moins en moins de place aux négociations locales et régionales. Paradoxalement, et contrairement à ce que les patrons de ces grandes enseignes essaient de nous faire croire, je pense qu'il y a un manque de concurrence. La disparition de Casino a accentué le phénomène. Les marques distributeurs devraient être bannies car elles tuent les marques portées par les PME. Les remises de prix en fonction des volumes sont de toute façon limitées par les coûts fixes. L'objectif de ces mega centrales d'achats est surtout de supprimer la concurrence entre enseignes pour garantir leur marge. Les centrales d'achats devraient être ramenées au niveau régional.

Je vous parle de ce sujet alors que notre oléiculture est peu présente en grande distribution. Mais de nouvelles plantations en haie fruitière voient le jour chaque année avec une accélération liée à la crise de la viticulture.

Ces nouvelles productions qui arrivent très rapidement (au bout de 3-4 ans après la plantation) sont destinées à la grande distribution. Nous ne pouvons pas empêcher de planter, comme je l'entends parfois, par contre, **nous avons le devoir d'accompagner ces nouveaux opérateurs vers des marchés et de faire en sorte qu'ils valorisent leur production**. Sinon le risque c'est de voir tous les prix s'effondrer. Nous devons **informer sur les réels coûts de production en France et ne pas vendre un miroir aux alouettes à des agriculteurs déjà en difficulté** comme certains ne se gênent pas pour le faire. Une étude approfondie est en cours et les résultats seront présentés au prochain SITEVI. Nous devons **réfléchir collectivement** et non nous opposer, segmenter le marché pour être complémentaires et ne pas être des concurrents. Pour y parvenir, nous devons **consacrer plus de moyens à notre communication** et aller chercher des nouveaux financements comme nous le faisons avec le programme Enjoy, it's form Europe ! Un segment intermédiaire entre l'huile d'olives d'importation et celles revendiquant des indications géographiques (Appellation d'Origine Protégée, ...) existe mais il n'est pas extensible à l'infini. Plus les volumes seront importants, plus les prix se rapprocheront des huiles d'olive d'importation. Et qui peut produire en France des huiles d'olive avec un prix de revient de 2,50€ comme les nouvelles plantations au Portugal !!!

Les vergers Expert, suivi par le pôle Agronomie, commencent à fournir des pistes intéressantes d'amélioration de notre productivité. Je rappelle que cette **productivité** est le **diviseur de nos coûts de production** et aujourd'hui le **meilleur levier pour améliorer la rentabilité** de nos exploitations. Et par voie de conséquence, la rentabilité de nos ateliers de transformation avec plus d'olives à traiter. Sauf exception, nous apportons trop de potasse dans nos vergers avec un effet bloquant sur le long terme. La potasse a un coût. Et n'oublions pas que nous ne commercialisons qu'environ 20 % du fruit que nous produisons : 20 centimes d'économisés, c'est au final 1 euro de gagné sur le prix de revient de notre l'huile d'olive. Nos oliviers n'ont pas besoin de formule d'engrais équilibrée, la priorité c'est l'azote ! Tous les mois, nous organisons le 30 minutes Agro en visioconférence. Les oléiculteurs peuvent poser toutes leurs questions à nos techniciens. Encouragez les producteurs que vous connaissez à participer. Une réflexion est aussi en cours sur la possibilité de proposer du conseil individuel dans les années à venir.

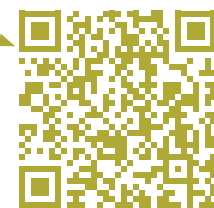
Progressivement, nous sommes en train de **renouveler nos outils digitaux**. Nous devons nous mettre à la page pour améliorer nos services et les rendre plus performant. Vous l'avez constaté avec l'**application Oléiculteur** et l'**application Concours** cette année. **L'application Moulinier arrive**. Nous avons aussi le meilleur laboratoire oléicole français, agréé COFRAC et agréé par le Comité Oléicole International (COI). Il propose une large offre avec les analyses physico-chimique (acidité, indice de peroxyde, K232, K270, phénols, ...), les analyses sensorielles (jury réduit, jury COI, ...), les analyses de maturité pour déclencher sa récolte au bon moment, les analyses de grignon pour valider le réglage de son moulin, ... Tous ces services deviendront accessibles depuis le site de France Olive. Nous y ajouterons la logistique pour que vous n'ayez qu'à coller une étiquette fournie et un transporteur viendra récupérer le colis. Nous étendrons ce service à l'application Oléiculteur pour les analyses de feuilles et de terre que nous sous-traitons. Cela sera totalement transparent. Il est même envisagé que vous puissiez choisir le point du prélèvement de terre sur votre parcelle pour qu'un technicien du réseau le réalise dans les règles de l'art. Les résultats seront directement accessibles dans l'application Oléiculteur et exploités par nos outils d'aide à la décision (OAD). **Un seul objectif : améliorer la productivité et la régularité de nos vergers**. Avec un seul compte France Olive, vous aurez accès à l'ensemble des services de votre interprofession y compris sur la partie communication. Nous pourrions mieux rediriger vers vos sites de vente physiques ou en ligne les consommateurs qui se rendent sur les sites web et les réseaux sociaux de France Olive, communiquer sur les produits et guider les consommateurs jusqu'à l'acte d'achat.

Vous m'avez réélu pour 3 ans en juillet dernier, vous constatez que ce n'est pas le travail et les idées qui manquent. Je tiens à remercier les équipes de France Olive pour leur implication à faire progresser la filière et l'ensemble des membres du conseil d'administration pour leur confiance.

Nous sommes à la croisée des chemins, il nous appartient d'éclairer les choix pour que collectivement nous prenions le bon...



Pour télécharger l'application : flasher ce QR Code (Android) ou ce QR Code (Iphone).



Laurent Bélorgey
Président de France Olive

