

LES NOUVELLES COMTÉ DU

printemps 1999

LA LETTRE D'INFORMATION DU COMITÉ INTERPROFESSIONNEL DU COMTÉ

numéro 26
ISSN 1283-677X

FAUT-IL OUVRIR LA FILIÈRE COMTÉ ?

Depuis le début des années 1990, la filière COMTÉ aura augmenté sa production de 7.500T. Dans un contexte de contingentement de production laitière, cette croissance est de type externe. Elle représente, compte-tenu de la taille moyenne d'une exploitation de notre région, un accueil de 500 nouvelles exploitations agricoles venues d'autres filières, Emmental essentiellement. On peut considérer qu'approximativement une petite moitié de cet accueil aura été réalisée par le biais des reconversions de fromagerie, l'autre par celui du renforcement des fromageries en place par le passage en COMTÉ de nouveaux producteurs.

Cet accueil est exceptionnel. Il a été permis sans trop de mal au niveau des prix grâce à la belle progression des ventes. La filière COMTÉ recueille ainsi le fruit des efforts de tous, en terme d'amélioration qualitative, de dynamisme commercial, d'investissements publicitaires; une raison incontestable de ce succès est aussi la capacité qu'elle a eue de rester traditionnelle, enracinée dans son terroir. Les nombreuses émissions télévisées dont le COMTÉ a bénéficié au cours des dernières années, de même que de nombreux articles de presse, attestent de l'engouement croissant pour le COMTÉ non seulement parce que c'est un bon fromage, mais aussi parce qu'il est porteur de valeurs : respect de l'environnement, production naturelle, logique artisanale, logique patrimoniale qui privilégient le long terme.

Dans ce contexte favorable, il faut néanmoins se poser la question de l'avenir et du prolongement de cette capacité d'accueil. L'examen détaillé des évolutions des huit dernières années nous autorise, en effet, à nous interroger :

- Le succès du COMTÉ s'est traduit par une augmentation des prix payés par le consommateur de 6 F entre 1990 et 1998 - mais le prix de vente des affineurs n'a progressé, lui, que d'un Franc - les 5 autres francs ont donc été conservés par le distributeur.
- Le déséquilibre traduit la situation de dépendance du secteur productif français vis-à-vis des distributeurs. Mais en ce qui concerne spécifiquement le COMTÉ, il traduit également la situation de faiblesse des affineurs du fait de stocks excédentaires, créés notamment par les surproductions de 1994 et de 1995.
- Conséquence de sa forte attractivité : le succès commercial du COMTÉ s'est surtout traduit en 8 ans par une forte augmentation de sa production (+20,6%) et par une très faible augmentation des prix (+2,9%).

Ces constats interpellent les responsables professionnels que nous sommes. Dans un premier temps, il est évident que nous devons tout faire pour continuer à progresser, investir dans la qualité et dans la publicité, garder, conserver au COMTÉ son caractère artisanal et enraciné dans son terroir.

Ceci étant dit, que demain notre marché stagne ou connaisse encore une belle croissance, nous aurons de toute façon à gérer un arbitrage entre croissance et prix.

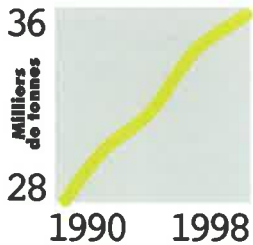
Et cet arbitrage n'est pas simple :

- d'un côté, l'accueil de nouveaux producteurs est un devoir pour notre filière. L'A.O.C. est un patrimoine dont nous ne sommes pas propriétaires. L'Etat français nous en confie l'exclusivité de la gestion. En contre partie, nous avons l'obligation morale et juridique d'accueillir de nouveaux producteurs, et de remplir ainsi notre fonction d'aménagement du territoire. D'ailleurs, comment ne pas nous réjouir d'avoir contribué au maintien d'une dizaine

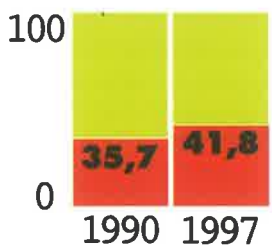
par :

Gérard VALLET

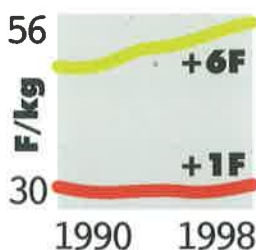
Président de la
Commission Information



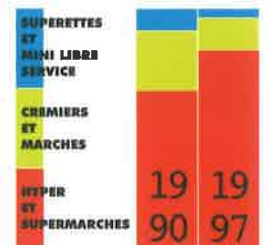
EVOLUTION DES VENTES



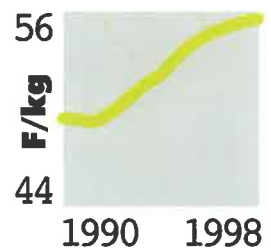
LES MENAGES ACHETEURS



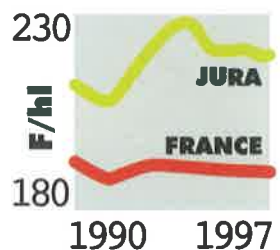
EVOLUTION COMPAREE : PRIX D'ACHAT CONSOMMATEURS / VENTE EN GROS



EVOLUTION DU MODE DE DISTRIBUTION



EVOLUTION DU PRIX D'ACHAT CONSOMMATEURS



EVOLUTION DU PRIX DU LAIT



LE METIER D'AFFINEUR



Comme dans la plupart des maisons d'affinage de COMTÉ, ce qui frappe dès le premier contact avec les Établissements SEIGNEMARTIN, c'est la continuité, nous sommes accueillis par Gaël, trois ans, petit-fils de René SEIGNEMARTIN, lequel, dès ses premières paroles invite à la table du souvenir de son père. Ce dernier a débuté, autre point commun avec ses collègues, avant guerre, par le négoce. Ses deux frères étaient marchands de vin, lui était marchand de fromage. Le but n'était pas de s'enrichir, mais de vivre dignement. D'ailleurs, vint la guerre, et l'esprit rebelle de la famille SEIGNEMARTIN la porta plus à la résistance qu'au négoce.

L'activité d'affinage proprement dite n'a donc débuté qu'après la guerre. Et rapidement, René SEIGNEMARTIN dut, pour cause de maladie de son père, quitter l'ENIL de Poligny en 1952, à

René SEIGNEMARTIN : à l'époque c'était très difficile de trouver des fromages qui étaient quasi monopolisés par REYBIER. J'ai du «aller au lait» (c'est-à-dire acheter du lait pour avoir un approvisionnement en fromage). Qui dit lait, dit petit lait, et par conséquent porcherie. Et puis j'ai commencé tout petit : 3 tonnes de fromage par mois. Il fallait être un peu fou. Aujourd'hui, il n'y a plus beaucoup de gens qui osent.

Tout fou qu'il se déclare, Monsieur SEIGNEMARTIN s'est ensuite attaché à gérer un développement très progressif, avec des constructions de nouvelles caves, successivement en 1962, 1966, 1973, 1981, etc...

Aujourd'hui l'entreprise pèse 1600 T, dont plus des 3/4 en COMTÉ, l'affinage des autres fromages régionaux (Bleu de Gex, Morbier, Beaufort, Mont d'Or, Emmental Grand Cru) étant justi-

fié par la nécessité de servir la clientèle de crémiers en un assortiment de fromages régionaux.

La pérennité de la maison a été assurée on ne peut plus simplement. Isabelle SEIGNEMARTIN : en 1991, mon père nous a posé la question : «est-ce que vous reprenez» ?. On a dit oui. Christophe (mon mari) était breton, muni d'un DESS de microscopie analytique ! Il a dû se former à la technologie fromagère et au management. Et on s'est réparti les tâches. Lui à la technique, moi au commercial.

Monsieur SEIGNEMARTIN a non seulement assuré la pérennité de l'entreprise, il a, avec Isabelle, Christophe et Gaël, assuré la pérennité des valeurs dont il est porteur : sagesse, simplicité, modestie. Il n'est sans doute pas le seul affineur dans son cas. La réussite de la filière COMTÉ tient beaucoup dans cet état d'esprit que l'on retrouve aussi au niveau des fruitières: transmission du patrimoine et transmission des valeurs sont intrinsèquement liées. Elles l'emportent de loin sur l'arrivisme, sur la volonté de faire de l'argent à n'importe quel prix.

LE COMMERCIAL

Isabelle SEIGNEMARTIN : cela demande beaucoup de travail. Dans le secteur traditionnel, il y a une forte fidélisation, mais elle doit se mériter par beaucoup de présence, et de qualité. Dans la grande distribution, c'est la même chose. Bien sûr, il y a des chefs de rayon qui ne connaissent que le prix. Mais il y en a beaucoup aussi qui sont compétents : ils veulent de la rentabilité. Pour eux le COMTÉ n'est





pas trop cher s'il est accompagné de la qualité et d'une fonction de service (animation notamment).

En ce qui concerne les deux bandes, au début j'étais contre. Maintenant que le système est bien installé, compris par la distribution, je ne suis pas favorable à ce qu'on l'abandonne.

L'AFFINAGE

Christophe LANCIEN : nous avons gardé un affinage typique du COMTÉ, avec 7 à 8 semaines de cave chaude

à 16°C. Cela peut nous donner des fromages remarquables dès 6 mois, avec une pâte fine et beurrée, et des goûts déjà très typiques, très différents d'une fromagerie à l'autre.

René SEIGNEMARTIN : je lutte contre la dérive des centrales d'achat qui n'achètent plus que des mois d'affinage, sans lien avec la qualité. Heureusement, mes clients comprennent mes choix.

Christophe LANCIEN : les robots de soin ont fait progresser la qualité. Nous en avons prévu un second dans les nouvelles caves que nous sommes en train de construire (en deux ans, 7.500 nouvelles places auront été créées). Malgré tout, faire vieillir des fromages coûte cher. Si on compte tout (immobilisation, frais financiers et surtout le risque) cela coûte plus de 1 F par kg et par mois d'affinage.

LES FRUITIÈRES

René SEIGNEMARTIN : les 8 fruitières qui nous livrent les fromages sont au contrat CIGC. Nous sommes mutuellement très fidèles : nous venons de fêter les 30 ans de contrat avec FLAN-GEBOUCHE notre fromagerie la plus ancienne !

Isabelle SEIGNEMARTIN : les producteurs nous font confiance. Quand ils viennent suivre leurs fromages, ils peuvent voir 3 mois de production d'affilée ! Les fromages qui partent à 4 mois d'affinage, il y en a de moins en moins !

René SEIGNEMARTIN : la MPN* augmente déjà du seul fait du vieillissement des fromages. Les producteurs

en sont les premiers bénéficiaires : le prix du lait à COMTÉ est plutôt correct et donc attractif. Je vois revenir aujourd'hui les enfants des agriculteurs qui quittaient la filière au début des années 80 !

HYGIÈNE

Christophe LANCIEN : pour nos maisons d'affinage, la mise aux normes a été une contrainte. Mais j'avoue que c'est un «plus». Pour l'image du COMTÉ, pour nous aussi, nos locaux ont gagné en fonctionnalité, en clarté, en propreté.

ET L'AVENIR ?

Isabelle SEIGNEMARTIN : nous voulons faire comme mon père : continuer à nous développer, mais tout doucement. Quant au préemballé, nous nous interrogeons.

René SEIGNEMARTIN : de toute façon, nous souhaitons une solution collective, avec d'autres affineurs. Je m'entends bien avec mes collègues, je les respecte. Quant récemment, il y a eu des problèmes sur le Mont d'Or, j'ai refusé de prendre le marché de celui qui était frappé. J'ai une morale.

Heureux Gaël, qui dès l'âge de 3 ans, est nourri de cet enseignement là !

(MPN : Moyenne Pondérée Nationale : prix moyen de vente par les affineurs)



FAUT-IL OUVRIR LA FILIÈRE COMTÉ ? (suite)

de fruitières, ces dernières années, en leur permettant de passer en COMTÉ. D'autre part, nombreuses sont nos fruitières qui se sont renforcées en accueillant quelques nouveaux producteurs.

- par ailleurs, cette ouverture n'est pas sans limite. Elle est subordonnée à la nécessité impérieuse de l'équilibre du marché. Les cours du COMTÉ

peuvent s'écrouler de 10 % et plus pour un excédent de l'offre sur la demande de 2 à 3 %. Et si les cours s'écroulent, c'est toute la filière qui en pâtit, nouveaux et anciens producteurs. De plus, alors que rentrent en vigueur un nouveau décret et un nouveau règlement intérieur, encore plus exigeants en précautions artisanales (de l'exploitation agricole en passant

par la fromagerie jusqu'à la cave d'affinage) se pose inéluctablement la question du niveau de prix capable de compenser les surcoûts y afférents.

C'est donc entre ces deux nécessités, de l'ouverture et de prix suffisamment rémunérateurs, que nous devons exercer notre responsabilité, en symbiose avec toute la filière COMTÉ, mais

aussi dans un contexte juridique pas toujours favorable. Il convient néanmoins de se réjouir d'avoir pu, jusqu'à présent, peser sur cet équilibre. La croissance des ventes nous aura facilité la tâche. Si celle-ci se ralentissait ou s'interrompait, il est incontestable que la difficulté serait encore plus grande.

Le 6 mai prochain se tiendra près de DIEULEFIT, au cœur du terroir de l'«A.O.C. PICODON», l'Assemblée Générale de la FNAOC (Fédération National des Appellations d'Origine Contrôlée), sur le thème : «l'A.O.C., UN PROJET D'AGRICULTURE DURABLE». Plusieurs A.O.C. témoigneront de leur propre projet. Les travaux de l'Assemblée seront conclus par Monsieur François PATRIAT, Rapporteur de la Loi d'Orientation Agricole et par Monsieur François VITAL, Chef d'Unité à la DGVI de la C.E.E.
Les amoureux des produits de terroir sont cordialement invités à cette conviviale manifestation.

RÉUNION DE LA FILIÈRE COMTÉ



Une pleine réussite pour l'Assemblée de la filière COMTÉ du 12 mars dernier qui s'est déroulée à POLIGNY sous un soleil éclatant. Malgré les conditions climatiques plus favorables aux travaux agricoles qu'à une studieuse séance de travail, plus de 300 personnes ont participé à cette réunion. Celle-ci fut surtout marquée par les interventions de quatre producteurs de lait à COMTÉ qui témoignèrent de leur sentiment d'appartenance à la filière COMTÉ et de leur façon de contribuer quotidiennement à sa réussite. Les autres exposés, plus techniques, furent consacrés à la présentation de la politique de communication et de la stratégie marketing de la filière COMTÉ. Monsieur Jacques FANET, Directeur Adjoint de l'INAO et Monsieur GUEUDAR DELAHAYE, membre du Cabinet de Monsieur le Ministre de l'Agriculture, apportèrent leur soutien aux orientations stratégiques choisies par l'interprofession du COMTÉ.



FOIRE COMTOISE DE BESANCON



Nous avons le plaisir de vous annoncer la présence du COMTÉ à la FOIRE COMTOISE de BESANCON, du 8 au 16 MAI 1999.

Une occasion pour nous tous de faire redécouvrir aux visiteurs régionaux la richesse et les spécificités de la filière COMTÉ, ses producteurs, ses fruitières, ses caves d'affinage.

Nous vous attendons nombreux, pour faire de cet événement un témoignage marquant de la diversité et du dynamisme de notre grande filière.

