



Delarue
(/auteur/254)

ACCUEIL (/) » ECONOMIE
(/TAXONOMY/TERM/9)

Le bon dosage entre production agricole et attente des consommateurs



Trois jours sur le terrain à la rencontre des acteurs agricoles (photo SLY).

AGRICULTURE. Hervé Deperrois, directeur de l'office de développement de l'économie agricole d'Outre-mer, va à la rencontre des filières agricoles avec l'objectif de trouver la meilleure stratégie et permettre aux producteurs de vivre de leur production tout en répondant aux attentes des consommateurs.

Visite de terrain, tables rondes ! C'est un calendrier chargé qui attend le directeur de l'office de développement de l'économie agricole d'Outre-mer (ODEADOM) Hervé Deperrois. "Un acteur essentiel pour la valorisation des filières agricoles", comme le rappelle le préfet de La Réunion, Amaury de Saint-Quentin.

Trois jours pour parler de l'économie agricole réunionnaise avec les principaux acteurs de chaque filière végétale et animale.

L'ODEADOM gère un budget de 320 millions d'euros. Ils se décomposent pour 280 millions d'euros au titre du POSEI (Fonds européen en remplacement du premier pilier de la politique agricole commune non applicable dans les régions ultrapériphériques) et 40 millions d'euros au titre de l'État. Chaque année, 100 millions d'euros sont injectés à La Réunion, dont la moitié est consacrée aux planteurs (50 millions d'euros). Le reste se divise entre la filière animale et végétale.

"Nous sommes là pour accompagner d'une seule voix la filière agricole des territoires. Il faut réfléchir sur une stratégie intégrant une valeur de production locale suffisante pour faire vivre les producteurs : et qui en même temps corresponde aux attentes des consommateurs", explique Hervé Deperrois. L'ODEADOM, comme la DAAF, cherche à anticiper la demande des consommateurs pour organiser au mieux la filière. "Le but est de trouver une véritable adéquation entre l'offre et la demande."

L'office se positionne un peu comme le métronome du monde agricole ultramarin en amenant chaque acteur à avoir une réflexion sur la situation actuelle de sa filière, mais également son avenir. "Il y a une véritable concertation avec les filières. Depuis deux ans, nous demandons l'avis des professionnels (!) Car nous devons avoir une meilleure analyse de l'impact des politiques agricoles", poursuit-il.

L'intérêt de ces visites de terrain est de faire émerger de nouvelles idées et savoir-faire pour les filières. "Par exemple, en mettant la valeur d'origine du produit et sa localisation de la production. Ce qui peut être fait dans le cas du sucre." Alors que La Réunion vient de traverser une crise de plusieurs mois autour du prix de la tonne de canne à sucre, Hervé Deperrois s'interroge sur la nécessité de valoriser cette production de sucre face à la concurrence exacerbée du Brésil ou de la Thaïlande. "Il est difficile à trouver", souligne-t-il. Cette réflexion pourrait être menée comme elle l'a été pour la banane antillaise et sa labellisation "banane française". "On peut aller plus loin sur l'ananas victoria, le litchi (!). Il faut trouver un lien, raconter une histoire pour engager la qualité du produit", avance le directeur de L'ODEADOM. Un plus pour viser le

marché local, national voire dans de très rares occasions le marché international. "Une filière l'a bien compris. C'est celle du rhum uniquement fabriqué avec de la canne de l'île et de la matière première locale avec un enjeu international." Serait-ce un message appuyé à destination de nos planteurs et des industriels ?