



Cher Confrère,

Cela fait bientôt dix ans que nous menons la lutte, et c'est un comble, contre cette interprofession AFIDOL dirigée par des carriéristes dont l'ambition unique est d'assurer leurs revenus. Savent-ils réellement ce qu'est le véritable travail de moulinier ?

Avoir voulu faire passer notre production artisanale à un stade semi-industriel, mettant ainsi la charrue avant les bœufs, en concurrence avec d'autres pays producteurs dont les coûts de revient ne sont en rien comparables aux nôtres est assurément la démonstration, s'il en fallait encore une, de leur incompétence et de leur orgueilleux aveuglement.

Jouer les pseudo-percepteurs pour des individus qui ont rendu notre profession précaire en faisant miroiter que l'huile d'olive était de l'or, est intolérable.

Si beaucoup de moulins continuent à adhérer à un tel système, c'est uniquement par peur des représailles juridiques ou dans l'espoir de percevoir des subventions. Il faut avoir le courage de ses opinions.

Hélas, la réalité démontre la justesse de nos mises en garde.

Lesieur mise sur l'Italie

Le leader incontesté du marché de l'huile en France vient de conclure un partenariat commercial croisé avec l'italien Monini. De quoi contrer Carapelli en France et développer Isio 4 dans la botte.

Si certains doutent encore de notre jugement, nous les invitons à lire cet article extrait de la revue LSA du mois de février 2010.

L'ACCORD

>Lesieur commercialise les 3 références d'huiles d'olive 100 % italienne de Monini en France. Objectif : 1 million de litres d'ici à trois ans.

>Monini vend l'huile combinée Isio 4 en Italie. Objectif : 3 à 4 millions de litres d'ici à trois ans.

330 M€

les ventes en valeur d'huile d'olive en France, à - 1,2 %, soit 44,2 % du chiffre d'affaires huiles

7,9 % des volumes (- 5 %) et près du 10 % du CA huile d'olive (+ 0,1 %), le marché des huiles italiennes

Je vends ton produit phare dans mon pays, tu vends le mien chez toi. C'est cet accord en apparence simple qu'ont conclu l'italien Monini (127 millions d'euros de CA) et le français Lesieur (cinq fois plus gros). Ce partenariat - « unique à ma connaissance », selon Romain Nouffert, le directeur général délégué de Lesieur - ouvre les portes de marchés que les alliés convoitaient de longue date. Le français testait depuis deux ans Isio 4 dans des Carrefour milanais. Avec de belles perspectives dans un pays où le marché est deux fois plus important qu'en France, où les préoccupations nutritionnelles gagnent chaque jour et où les huiles combinées type Isio 4 n'ont pas encore fait leur place.

35 % la part de marché volume du groupe Lesieur, 40 % la part de marché valeur, sur le total huiles

11 % la part de marché valeur de Monini sur l'huile d'olive en Italie

Source : Nielsen, d'après Lesieur

Déployer la marque

Manquait une structure commerciale pour développer dans la Péninsule la marque qui s'arroge 12 % du marché français en valeur. Monini, numéro deux de l'huile d'olive en Italie derrière Carapelli, en possède une, avec l'avantage de proposer avec Isio 4 un produit qu'il ne compte pas dans son portefeuille.

Lesieur, en revanche, est un généraliste de l'huile présent sur la plupart des segments, dont l'huile d'olive (avec Puget, Lesieur Olive et les huiles AOC Fleur d'olivier), à l'exception notable de l'origine Italie, depuis qu'il a cédé les droits de commercialisation de Carapelli en 2004 pour racheter Puget. Or, ce marché premium de plus de 30 millions d'euros de CA en GMS a souffert de la crise et d'un manque d'animation. « Nous

voulons lui donner un nouveau souffle », expliquent Romain Nouffert et Zefferino Monini, président de l'entreprise éponyme. Ce qui leur permettra de chatouiller en France les deux marques de l'espagnol Grupo Sos, Carapelli et Bertolli, qui sont les principaux concurrents de Monini en Italie. Certes, le marché potentiel des trois références garanties 100 % italiennes proposées par Monini sera inférieur à celui visé par Isio 4, avec un million de litres espérés d'ici à trois ans par l'italien en France, contre 3 à 4 millions pour Lesieur en Italie. Mais cela détrônerait Bertolli de sa place de numéro deux des huiles italiennes en France et en ferait un solide challenger de Carapelli. En outre, ce partenariat pourrait inaugurer d'autres développements, en particulier en Pologne, où l'italien a installé une équipe il y a deux ans. En attendant, Monoprix sera la première enseigne française à proposer Monini et Auchan la première enseigne « italienne » à vendre Isio 4. ■■ **JÉRÔME PARIGI**



Le groupe LESIEUR est à l'origine de la création de l'AFIDOL. Son directeur général délégué qui n'est autre que le vice-président de l'AFIDOL est également président de la commission "Commercialisation" au sein de cette même interprofession.

LESIEUR a participé au financement de l'AFIDOL car il y trouvait son intérêt. Quel était-il ?

Acheter au prix le plus bas des huiles du midi de la France en surproduction pour les revendre en grande distribution, avec une marge substantielle. Nos huiles restent chères donc peu abordables mais par contre donnent une image attrayante au rayon. En aucun cas elles nuisent à la commercialisation de toutes les autres huiles d'olives d'importation dont les volumes sont impressionnants avec des prix très faibles. Ces dernières ne sont pas soumises aux CVO (nous sommes les seuls au monde) ni aux taxes de toutes sortes.

L'accord de partenariat **MONINI-LESIEUR** (qui ne travaille pas à la Croix Rouge sinon ça se saurait) est simple :

- ▶ Amener sur le même créneau que nos huiles d'olive françaises (qui ont déjà bien du mal à se vendre) les huiles d'olive italiennes. Il faut savoir que les huiles d'olive Monini sont des huiles haut de gamme, elles seront donc positionnées sur le même segment que nos propres huiles mais vendues à un tarif plus attractif.
- ▶ Dégager des marges plus importantes avec des huiles italiennes de qualité.
- ▶ Infiltrer le marché italien des huiles de graines.

On sacrifie donc la production oléicole française au bénéfice de la production italienne dans le but de vendre des huiles de graines. Merci Monsieur le Directeur Général Délégué... Comment peut-on concilier le développement d'une grande multinationale et la défense des petits moulins français ?

Si cela n'est pas un coup de poignard dans le dos !!!

Cet accord donnera certainement un nouveau souffle pour l'huile d'olive italienne (Comme le précise le directeur général délégué de Lesieur et vice président de l'Afidol) par contre il sonnera le glas de l'huile d'olive française.

Au fait, les huiles d'olive italiennes seront-elles soumises aux CVO ?

Avons-nous vu l'Afidol réagir fermement à cet accord de partenariat ?

Ne soyons pas surpris des réponses quand on connaît la filiation de l'Afidol avec le groupe Lesieur.

Voilà la réalité, cher confrère, et c'est ce que vous cautionnez en adhérant à cette politique absurde et vicieuse de l'Afidol. Au bout du compte quel sera l'avenir de notre profession ?

- ▶ Vivre de subventions ? Subventions pour planter, pour fabriquer, pour conserver au froid, pour commercialiser. Sachez que les subventions ne seront pas éternelles.
- ▶ Brassier des volumes d'olives importants pour au final avoir une entreprise déficitaire et dont l'équilibre financier dépendra des politiques et de leurs subsides ?
- ▶ Aller dans un gouffre à cause de quelques inconditionnels vassaux bien en cour ?

N.B. Pour enfoncer un peu plus le clou, l'Afidol envisagerait d'alourdir la part moulin des CVO de 0.04 €/litre, soit un total TTC de 0.23 €/litre. Cette augmentation permettrait de développer la publicité et la communication "*officiellement*" pour la promotion de l'huile d'olive française. Ces actions devraient être mises en œuvre par le président de la commission commercialisation de l'Afidol qui est aussi le DGD de Lesieur. Comment nos intérêts seront-ils préservés ? A méditer...

Il y a des limites car nous sommes tous assis sur la même branche que scie l'Afidol.

Aucun éclaircissement sur ce sujet n'a pu être obtenu au siège de l'Afidol.

Rejoignez le SDMP, dernier rempart. Vu l'importance du problème, une réunion s'impose. Venez nombreux, il y va de l'avenir de notre profession.

Le mardi 30 mars 2010 à 15 heures salle de la Mairie à Aureille

En vous remerciant encore pour votre confiance. CORDIALEMENT

PERIGNON Serge et HENRY Michel

Syndicat de Défense des Moulins Privés

E-mail : sdmp100@gmail.com



13930 Aureille
B P n°11, route des filloles

Fax : 04 92 78 67 92

N° préfecture 6955 / n°2005-1