

Trois ans après sa démission de la présidence du MPB, Daniel Picart, n'en a pas moins continué à réfléchir sur l'avenir de sa filière. Il milite pour une réduction drastique du nombre de groupements, pour l'arrêt du Cadran au profit d'une cotation concertée et pour une segmentation horizontale.

« IL FAUT ARRÊTER LE CADRAN »

Pocmag. Vous avez quitté le Marché du porc breton en 2015. Êtes-vous satisfait du rôle qu'il joue aujourd'hui ?

Daniel Picart. Pas du tout. Parce que la nouvelle convention de marché donne trop de pouvoir aux abatteurs. On a tout fait pour que la Cooperl* revienne. On s'est mis en quatre, en huit, en seize pour répondre à ses demandes. Depuis, elle fait de la figuration. Elle achète quatre-vingts cochons par semaine. C'est du foutage de gueule. Quand on sait qu'avec Bigard ils représentent à eux deux la moitié de l'abattage de l'Ouest, ce ne sont plus que quatre acheteurs, soit moins de 50 % de l'offre, qui fixent un prix le jeudi au MPB. Le problème c'est que les deux autres peuvent en définir un autre le vendredi. Tout le monde est dans le flou. Cela ne rime plus à rien. Cela me désole parce qu'avant l'épisode Cooperl, je n'ai jamais vendu un cochon hors MPB c'est-à-dire pendant plus de trente ans.

Vous accusez donc la Cooperl d'avoir vidé le MPB de sa substance ?

D. P. Je reviens sur le contexte. Pendant la crise, on a reproché à Stéphane Le Foll [alors ministre de l'Agriculture, NDLR] d'avoir fixé un prix politique à 1,40 €/kg. Non seulement, il ne l'a pas choisi puisque ce sont les abatteurs qui sont montés à 1,40 € par la mécanique du Cadran (à l'époque Bigard et Cooperl ont suivi) mais en plus il ne l'a pas imposé. Il a

juste dit que c'est un prix que la filière souhaitait voir atteindre. Prétendant qu'elle refusait ce prix, la Cooperl a décidé de quitter tout d'un coup le marché en lâchant 10000 cochons, puis 20000 la semaine suivante. C'était tellement brusque que personne n'en a voulu. Alors que si la coopérative s'était retirée progressivement sur douze semaines (comme elle en avait d'ailleurs l'obligation), les autres se seraient adaptés en augmentant un peu leurs achats. Cela aurait fait baisser le prix mais il serait resté compétitif et les abattages se seraient rééquilibrés. La



IL EST TEMPS QU'ON SE DIRIGE VERS UNE COTATION NATIONALE, FRUIT D'UNE CONCERTATION. »



Cooperl a donc créé toute seule les problèmes qu'on a connus ensuite, notamment les retards d'enlèvements. Je dis « toute seule » car si Bigard a également quitté le MPB, il a continué à abattre autant d'animaux (alors que la Cooperl n'abattait plus que les cochons de ses adhérents). Il n'a donc pas contribué au tas de cochons qu'on a traîné pendant six mois.

Est-ce que le MPB pourra s'en remettre ?

D. P. Non, il ne s'en remettra pas comme place de marché. Il faut donc l'arrêter dans sa configuration actuelle car il n'est plus du tout adapté. En revanche, il peut rester une instance d'information car nous avons toujours besoin de mieux connaître le marché et de faire des comparaisons avec les autres pays européens. Mais nous, les producteurs, ne sommes plus assez costauds pour que l'offre et la demande s'y expriment correctement. Il est donc grand temps qu'on se dirige vers une cotation nationale qui soit le fruit d'une concertation comme cela se fait en Allemagne. Seraient réunis toutes les semaines autour d'une table les éleveurs bien sûr, les abatteurs et pourquoi pas les salaisonniers et des représentants de la distribution. Cela permettrait de prendre en compte tous les maillons de la filière. Mais, à la différence de l'Allemagne, je serais favorable à ce

que l'État, via la structure FranceAgriMer, soit présent pour valider la cotation du moment afin que tous les cochons bénéficient d'un prix de base identique. Après, rien n'empêche que des produits segmentés soient payés un peu plus cher ou qu'à l'occasion de cette même concertation on établisse également des cours différents selon les démarches de qualité proposées. Ceux qui ont fait des efforts seraient ainsi mieux rémunérés.

Vous appartenez d'ailleurs à cette catégorie ?

D. P. Avec Bleu-blanc-cœur, j'ai opté pour une segmentation horizontale qui s'inscrit dans une logique de filière car elle est bien adaptée à n'importe quel abattoir. Cette démarche permet, en outre, à l'éleveur de choisir son amont : l'aliment, la cochette et sa façon de travailler tout en respectant bien sûr un cahier des charges précis. Sachez que le bureau national de Bleu-blanc-cœur [dont Daniel Picart est membre, NDLR] vient de voter pour « *qu'une grosse coopérative n'ait pas le droit d'imposer à son adhérent d'acheter l'aliment dans son groupement* ». L'objectif est de laisser l'éleveur libre de ses choix et d'empêcher les groupements d'imposer une segmentation verticale. J'ai également le label Cochons de Bretagne, une autre segmentation, d'élevage cette fois, mais avec la même idée d'horizontalité.

Pensez-vous que la segmentation est aujourd'hui la seule solution pour garantir un développement à son activité ?

D. P. En ce qui me concerne, j'en suis convaincu. Toute ma production est segmentée. L'intérêt de cette démarche est qu'elle donne accès au marché tout en ayant plus de chance de ne pas être délogé par un concurrent étranger. Elle devrait aussi rapporter un peu plus de marge à l'éleveur. Mais malheureusement, sur notre marché intérieur la segmentation profite surtout au distributeur. D'où l'importance de mettre en place ce nouveau système de cotation. Cela permettrait de récolter un prix correct sur notre marché, comme font les Danois sur le leur, et de s'aligner ensuite plus facilement à l'export pour prendre des parts de marché. Car, en ce qui concerne l'export, on s'est endormis et recroquevillés sur nous-mêmes. Pour conquérir des marchés étrangers, il faudrait en plus, comme le font les Canadiens cette fois, évaluer les besoins de différents pays et revenir avec une commande de plusieurs milliers de tonnes. Commande, bien sûr, qu'on ne pourrait satisfaire qu'à un niveau de filière. Le problème aujourd'hui est que chacun essaie de vendre son cochon de son côté.

Donc vous êtes plutôt favorable au rapprochement qu'il y a eu entre votre coopérative Aveltis et Prestor ?

D. P. J'irais même beaucoup plus loin. Je suis favorable à ce qu'il n'y ait plus en France que deux groupements, un de filière (la Cooperl) et un libéral. Ce qui veut dire que je suis pour que tous

les autres viennent nous rejoindre. Avec 10 millions de cochons on pèse plus lourd sur le marché ou pour aller voir le ministre.

Quel bilan tirez-vous des Etats généraux de l'alimentation ?

D. P. Je regrette juste qu'on n'ait pas intégré dans notre plan de filière ma proposition de cotation. Mais je reconnais que ce qui se passe dans les commissions est très intéressant car on a enfin mis le doigt sur les problèmes de notre métier. A propos de la prise en compte du coût de production de l'éleveur pour fixer les prix, j'ai retrouvé dans cette idée une mesure qui ressemble à celle que j'avais mise en place quand j'étais président du MPB. Il s'agissait du marché à livraison différé. Cela consistait à vendre un cochon sur un délai de six mois au prix que l'éleveur proposait à l'abatteur en fonction de son prix de revient. Malheureusement, cela n'a pas marché longtemps car, habitués à un marché à la semaine, peu d'éleveurs ont souhaité se projeter. J'espère maintenant que les politiques ne se feront pas manipuler par l'administration qui a tant de mal à accepter les changements. Et je sais de quoi je parle. Il y a six ou sept ans, on a fait une demande d'IGP Bretagne. Les responsables politiques ont toujours soutenu l'initiative. Mais ils ne semblent pas avoir beaucoup de pouvoir puisque nous n'avons aucune nouvelle depuis tout ce temps. La demande est bloquée dans le carcan administratif.

Êtes-vous confiant en ce qui concerne justement la prise en compte des coûts de production dans l'élaboration du prix lors des négociations avec la grande distribution ?

D. P. Non. J'ai envie d'y croire mais j'ai arrêté d'être naïf. Le plus incroyable c'est que tous les métiers fonctionnent comme ça : les artisans, les industriels, les commerçants. Il n'y a que les éleveurs qui n'y arrivent pas. Mais au-delà de la répartition du prix, les gens sont-ils prêts à payer pour ce qu'ils mangent ?

Que voulez-vous dire ?

D. P. Plus ça va, plus les consommateurs ont tendance à considérer que la nourriture doit être gratuite. En ce moment on en est à 4,95 €/kg de jambon. C'est sérieux ça quand on voit le travail que ça représente ? Ça vaut au moins 10 €. Je ne peux m'empêcher de comparer notre société à l'empire romain qui a fini en ruines avec la gratuité du pain et des jeux. Pour les jeux, il suffit de se tourner vers la télé ou plutôt internet.

C'est un tableau un peu sombre que vous peignez là. Est-ce ainsi que vous voyez votre avenir ?

D. P. Mon avenir professionnel, c'est une petite dizaine d'années. Si un abatteur me propose une contractualisation, je signe. Mais je n'ai plus de dogme. Nous [les éleveurs] ne sommes plus assez puissants pour engager un bras de fer. Nous devons donc nous adapter. Le plus dur, c'est quand je prends un train pour Paris et que je me dis qu'à chaque fois ça me coûte un cochon : 130 €, le même prix qu'il y a trente ans. La viande n'a plus de valeur. ■

Propos recueillis par Dominique Villars

* La Cooperl s'était retirée du MPB en août 2015



JE SUIS FAVORABLE
A CE QU'IL N'Y AIT
PLUS EN FRANCE
QUE DEUX GROUPEMENTS. »