

# Porcs : le prix doit vivre !



Gurvan Philippe, éleveur de porcs à Plomodiern (29) Vice-président des JA du Finistère et responsable du groupe porcs Bretagne. - © Terra

## Comment se porte l'installation d'éleveurs de porcs en Bretagne ?

**Gurvan Philippe.** "S'il reste difficile d'avoir des chiffres très précis (du fait des installations en ferme multi-élevages), nous savons que nous manquons de monde. La pyramide des âges indique que plus de la moitié des installés ont plus de 55 ans et que nous installons un jeune pour trois départs. Pour nous, l'essentiel se joue dans l'attractivité du métier. En porcs, l'investissement dans de nouveaux outils n'est pas systématique lors de l'installation. Pour que les jeunes souhaitent s'installer, les agriculteurs en place doivent avoir des outils performants qui garantissent une bonne qualité de vie. Nous agissons pour permettre aux actifs de s'équiper et aux jeunes de demain de s'installer. **La conjoncture des dix dernières années conditionne l'installation dans les dix prochaines".**

## Quel constat faites-vous de l'organisation de la filière, et quels changements souhaitez-vous y apporter ?

**G.P.** "Nos aînés nous ont transmis une organisation solide qui permet une fixation du prix publique, une pesée et un classement disponible par tous et un fort maillage du territoire. **Nous n'avons pas besoin de faire la révolution, mais les groupements doivent mieux s'organiser pour le commerce.** Aujourd'hui, il y a toujours moins de groupements et toujours plus d'offres. Il ne s'agit pas de fusionner les groupements ou de déséquilibrer la concurrence **mais de mieux structurer le commerce avec la création d'une association d'organisation de producteurs (AOP).** Tout le monde est d'accord

*pour dire qu'il faut plus de cochons au cadran de Plérin mais dans les faits rien ne bouge. L'UGPVB doit intervenir et proposer que les cochons non-affectables ou invendus restent aux enchères et ne retournent pas dans le circuit classique. Nous savons que des discussions sont en cours entre les groupements, nous entendons aussi que tout le monde n'en fait pas sa priorité alors que le marché du porc (MPB) ne représente plus du tout l'offre et la demande. S'il suffit de quelques personnes un jeudi au marché pour faire évoluer le prix, c'est qu'il ne veut plus rien dire !"*

### **Pour vous, la concurrence entre groupements est saine ?**

*G.P. "Nous ne souhaitons pas avoir un seul groupement en Bretagne mais la concurrence ne doit pas se faire sur le prix ou le commerce. Pour nous, la différenciation doit se faire sur la technique, le poids... Aujourd'hui, les groupements ont juste en tête le dégagement des cochons. On ne parle que du désencombrement des porcheries, mais cela c'est le rôle des éleveurs. Les groupements, eux, doivent vendre nos cochons au meilleur prix. Quand nous entendions cet été, certains groupements dire "qu'ils préparaient l'hiver", c'est inaudible pour nous !!! Quand le prix est là, quand le marché est porteur, il faut aller chercher les hausses et les répercuter aux éleveurs, c'est comme ça que nous pourrions supporter les périodes de baisses. Ceci dit, nous avons aussi notre part de responsabilité. Lorsque nous demandons du prix alors que les cours sont bas et que nous n'allons pas chercher toutes les hausses possibles, ce n'est pas stratégique. Lorsque les marchés sont à 1,70 euro, nous ne devrions pas nous contenter de 1,50 euro. Le prix doit vivre, nous ne devons pas avoir peur de la volatilité".*

### **Bien-être, associations de consommateurs ou de défense des animaux, comment les jeunes installés peuvent réagir ?**

*G.P. "Malgré un petit nombre de militants, certaines associations anti-élevage trouvent des relais que nous avons du mal à atteindre. Je reconnais que nous souffrons d'un passé où nous n'avons pas suffisamment communiqué sur nos pratiques et où les consommateurs se sont interrogés. Ceci dit, nous devons être très vigilants et écouter les personnes qui sont effectivement nos clients, et les vegans n'en font pas partie. Ce que nous faisons aujourd'hui est déjà très bien, nous devons expliquer ce que nous faisons, pourquoi et comment. La prise en compte du bien-être doit se faire au bénéfice de l'animal et de l'éleveur. Dès lors que nous mettons l'humain au centre, nous sommes plus entendus par les consommateurs. Cependant, restons ouverts aux alternatives, si l'on me prouve que de nouvelles techniques ont prouvé leur intérêt et que le consommateur est prêt à payer au bout de la chaîne, pourquoi pas ! Seulement, aujourd'hui, je ne suis pas certain que la filière porc française soit capable d'aller chercher la plus-value même si nous montions en gamme".*