

J. Moral

Le 28 Décembre 1974

Il ne revient la charge de vous entretenir un peu, non pas de la section "Pores" de la SIGAMOB, ^{mais} du marché au cadran des pores que nous avons ensemble créé et mis en place à partir du 15 Juin 1972.

Créé, c'est peut-être beaucoup dire, c'est la SIGAMOB qui l'a faite pour nous. Cette formule nous donnait des installations et quelques hommes de bonne volonté nous permettant de lancer le marché, *avec aucun investissement de notre part.*

Pour la SIGAMOB, c'était la grande inconnue avec les risques que l'opération comportait et nous pouvons dire aujourd'hui que ces risques étaient réels.

Nous pouvons commencer par la remercier car elle a accepté la charge sans contrepartie aucune, car nous n'en avions pas à lui offrir, sinon notre volonté farouche de réussir ~~ce~~ ce marché.

Je remercierai par la même occasion tous ceux qui n'ont pas hésité à mettre du leur pour que nos chances soient réelles.

On parle depuis le début, depuis le premier marché au cadran, du futur marché breton, car c'était bien notre but en démarrant à GUERLESQUIN le 15 Juin 1972.

Notre efficacité ne sera réelle, qu'en faisant véritablement ce marché rassemblant la quasi totalité de la production bretonne.

Pourquoi n'est-il pas encore fait malgré les articles de presse qui ont cru bon de l'annoncer même avant l'heure ?

Je pense qu'il n'est pas inutile, pour vous tous rassemblés ici aujourd'hui, vendeurs de pores, de revenir un peu en arrière pour que vous vous rendiez compte, non seulement des difficultés rencontrées depuis deux ans et demie, mais aussi des progrès réalisés dans les rapprochements

nécessaires entre les hommes, prélude indispensable à tout rapprochement des organisations.

Vous avez droit, sociétaires de la SICAMOB, participants du marché qui avez lutté à nos côtés de savoir ce que vos responsables ont fait.

Je reviens au démarrage même du marché, donc déjà loin en arrière, même si ça peut paraître une répétition, mais c'est indispensable je crois pour saisir tout le chemin parcouru.

Le 15 Juin 1972, une poignée d'hommes décidaient de démarrer le marché au cadran, voulant

1) Confronter réellement l'offre et la demande et donner au kilo de porc que nous vendions un juste prix en fonction de ces données.

2) Déterminer une cotation réelle et sûre parée que publique

3) Donner au producteur une réelle fonction commerciale, un pouvoir économique,

au lieu de confier sa marchandise, il avait le droit de la vendre.

4) Donner au producteur une sécurité dans toute l'étendue de la transaction : vente par le cadran bien sûr, garantie du paiement mais également pesée et classement.

Tout ceci ne s'est pas fait sans mal, le corps de contrôle n'a même pas pu être mis en place de suite faute de production suffisante pour subvenir à la charge d'un tel service.

- Le marché a trouvé des opposants, et en rencontre toujours hélas aussi bien dans la production (producteurs isolés ou groupements) que dans la profession de la viande, au niveau de quelques acheteurs.

- Il a fallu toute la ténacité des uns et des autres pour que le produit soit présent au marché, entraînant par le fait même la

présence des acheteurs.

(2)

3 700 porcs au premier marché - 11 600 porcs vendus en moyenne par marché en 1973 - Près de 15 000 en moyenne durant les 10 premiers mois de 1974 et plus de 20 000 à certains marchés.

La progression est très nette et durant toute cette progression la Bretagne agricole bougeait toute entière.

I - En opposant d'abord

Opposés au marché, fragile il est vrai au début, sans moyens de contrôle, certains groupements de producteurs ont pensé contrecarrer ce que nous faisons en créant dans les Côtes-du-Nord "Unigroupement" chargé exclusivement de peser et classer dans les abattoirs les porcs vendus en direct.

Une convention est signée avec les abattoirs, mais, ne détendant pas le produit à la vente d'une façon précise, Unigroupement a dû constater les carences de son système. Les peseurs et classeurs se faisaient bafouer dans les abattoirs quand ils n'étaient pas carrément mis à la porte.

2e phase de l'opposition mais déjà beaucoup moins nette : la mise en place du marché au cadran de LAMBALLE dans le but de donner une certaine autorité à Unigroupement dans les abattoirs par la détention du produit et la possibilité de couper l'approvisionnement à un acheteur qui ne respectait pas la convention.

3e phase de l'opposition, malgré le premier échec d'Unigroupement en tant qu'organisme de pesée et de classement non appuyé par un authentique marché, les groupements du Finistère décident la création d'un organisme identique : Uniporc 29.

Les groupements vendant par la SICAPOR y souscrivent pensant, et à juste titre, que l'expérience et l'échec des Côtes-du-Nord allaient conduire les hommes en présence vers une vue globale du problème à savoir la nécessité absolue de lier les trois éléments de vente :

- Prix - Pesée - Classement

.../...

3

II - En essayant de construire ensemble ensuite

1ère phase de cette construction :

Le rapprochement entre les deux marchés.

Chacun des marchés : LAMBALLE et GUERLESQUIN souffrait surtout d'avoir des règlements séparés et différents entraînant pour l'un et pour l'autre d'énormes difficultés à les faire respecter et menant à des concessions fatales pour le producteur.

Le premier pas commun a conduit à un règlement des deux marchés aussi proche que possible.

La 2e phase de construction a été la création d'Unigroupe Breton organisme unique de pesée et de classement reposant sur les deux marchés existants.

La liaison "Prix - Pesée - Classement" était réalisée

Unigroupe, dans les Côtes-du-Nord, devient alors l'organisation chargée de gérer le marché de LAMBALLE.

Dans le même temps, les vendeurs de la SICANOB se regroupent Conscients qu'une concertation permanente est absolument nécessaire entre l'ensemble des usagers du marché, 9 groupements de producteurs constituaient en décembre 1973, avec l'Association des Indépendants, l'A.S.S.P.P.O (Association des Producteurs de Porcs de l'Ouest).

Cette structure est chargée de penser le marché, son orientation, les modifications éventuelles à apporter aux règlements. Elle est le lien entre les producteurs et la SICANOB propriétaire des moyens de fonctionnement du marché (hommes et matériel).

Aujourd'hui, comme au premier jour, nous voulons aller encore plus loin, vers ce marché breton qui représentera pour nous l'étape réelle d'obtention d'un vrai pouvoir économique pour les producteurs de porcs.

Les contacts continuent, se multiplient même entre les responsables de l'A.S.S.P.P.O. et d'Unigroupe. .../...

Tout ce cheminement passé, trop long sans doute où nous avons fatalement vu s'affronter des hommes et violemment parfois n'aura pas été totalement inutile si on en ressort avec une organisation bretonne efficace et d'avenir.

Je peux vous dire aujourd'hui que nous en prenons le chemin. Les bases d'un accord sont posées. Il reste des points de détail à régler, mais on est sur la bonne voie.

Et parmi cette masse de travail, de rencontres, de nuits blanches, qu'est devenue la SICAMOB ?

On l'a oubliée ne diriez-vous ?

Eh bien non !

Pendant que les responsables et les techniciens de toutes les organisations faisaient ce long travail, le marché continuait, dans l'euphorie en 1973 et début 1974, dans une situation économique beaucoup plus difficile, ^{aujourd'hui} mais il continuait grâce à la SICAMOB.

- Elle nous a permis de démarrer le marché, prêtant ses installations et ses hommes sans aucune sécurité quant à son dédommagement.
- Elle est seule à avoir permis la survie et la solvabilité du marché,
- Elle a assuré la facturation pour la quasi totalité de ses producteurs vendeurs.
- Elle a permis, de part son autorité, la défense de notre profession, tant en ce qui concerne les litiges que les délais de paiement, que tout simplement le maintien d'un pouvoir de discussion.

font un) 13 1974 mais il ne faut pas oublier que c'est elle qui a sauvé le marché -

En plus de tout ceci, elle a surtout payé tous les producteurs et c'est là le service probablement le plus important apporté par la SICAMOB. En avons-nous suffisamment pris conscience ? Combien d'entre nous n'auraient déjà pas vu leurs entreprises confrontées à des difficultés insurmontables découlant de faillites commerciales de plus en plus nombreuses malheureusement, et l'avenir ne paraît pas plus sécurisant que n'a été le passé.

Cette garantie de paiement malheureusement a coûté très cher à la SICAMOB.

Je terminerai par une note qui peut paraître pessimiste. Je la crois réaliste seulement.

Tout service se paie, et à plus forte raison une masse de services comme ceux apportés par la SICAMOB a besoin d'être rémunérée à son juste prix pour pouvoir continuer.

La situation économique n'est pas brillante pour nous producteurs. Elle n'est pas meilleure pour nos organisations qui ont accepté de nous garantir le paiement intégral des produits que nous vendons.

Si nous voulons maintenir ce service et il est notre seule garantie pour l'avenir, il va falloir penser à un financement moins désastreux et plus près des charges réelles entraînées.

Nous avons basé, pour beaucoup d'entre nous, la vie de nos familles sur une quasi-mono-production.

Nous avons sans doute pris certains risques, mais nous ne pouvons prendre celui de la faillite, irrémédiable pour plusieurs d'entre nous si nous ne pouvons pas faire l'effort minimum pour assurer l'avenir.

De quel ordre de grandeur peut être cet effort que nous serons tous obligés de consentir ? Le passé nous éclaire en la matière et nous avons envisagé une formule différente de participation aux frais réels engagés qui nous paraît plus juste car tenant compte des variations de cours du porc; nous paierons plus quand le porc se vendra bien et moins quand il se vendra malheureusement mal.

Une cotisation de 0,50 % du prix de vente nous semble être de nature à pouvoir faire face à tous les frais, c'est-à-dire, l'établissement du catalogue, sa distribution, la préparation des liasses, la vente en elle-même avec l'amortissement des installations, la facturation aux acheteurs avec la récupération de l'argent, le paiement des vendeurs, le règlement des litiges et la garantie d'être toujours payé quelque soit notre acheteur, et intégralement.

...../...

Nous acceptons 0,50 % d'intérêt supplémentaire sur la masse de nos prêts pour éviter d'aller quémander une caution. Je pense que l'enjeu ici est vraiment d'une autre taille et peut seul nous garantir d'être encore demain producteurs de porcs.

Je ne dis pas que l'effort demandé soit minime et j'aurai à le supporter comme chacun d'entre vous, mais il est indispensable et je pense que tous, ici, en comprendront la nécessité.

Le marché est notre affaire à tous. Il nous apportera des satisfactions dans la mesure où, au coude à coude, nous saurons le consolider.

Le meilleur encouragement pour vos responsables est, croyez-moi, l'appui et la compréhension de ceux qui le mandatent.

Je compte sur vous et vous en remercie.