

Bonjour à tous,

Je tiens d'abord à vous remercier de votre présence aujourd'hui dans un climat malheureusement très dégradé.

D'abord, un constat rapide de ce qui s'est passé au cours de l'année passée. Je n'ai pas envie de revenir sur l'embargo russe qui nous empoisonne toujours la vie. 2014 a vu se dérouler le nième épisode de l'affaire GAD, avec son dépôt de bilan et la reprise par le groupe Intermarché.

En 6 mois, le groupe GAD est passé de 9 000 porcs achetés par semaine au marché à 0 le 28 août, déséquilibrant les achats de tous les autres intervenants. Le déséquilibre a d'ailleurs poussé certains abattoirs restants à opérer un chantage anormal au MPB.

Nous avons accepté des aménagements qui ne sont pas sans conséquences.

En plus, et je l'ai déjà dit ailleurs, la fermeture définitive de GAD Lampaul est une erreur stratégique majeure dans le paysage porcin breton. Toute une zone très dense de production se retrouve très éloignée du périmètre des entreprises d'abattage. Les éleveurs paient et vont payer durablement les kilomètres supplémentaires et aussi la présence maintenant unique d'un seul abattoir finistérien, réduisant la concurrence sur le département.

Après GAD, c'est AIM dans la Manche qui a subi les pires difficultés en fin d'année. Espérons que le redémarrage sera durable. C'est important pour nos collègues normands. Et important pour le MPB qui espère voir revenir un acheteur supplémentaire.

Cela fait 4 ans maintenant que l'on m'a confié les rênes du MPB. Je vous avoue une grande lassitude et un certain découragement à ne pas toujours pouvoir annoncer des jours meilleurs aux éleveurs qui nous ont fait confiance. Je l'ai aussi dit plusieurs fois : si quelqu'un est capable de nous promettre 1,70 € du kilo avec un aliment à 220 € la tonne pendant les 5 ans qui viennent, je jetterais immédiatement les clés de cette maison dans la mer.

Mais, comme sœur Anne, je ne vois toujours rien venir, ni personne avec la bonne solution. Nous sommes dans un marché européen très lourd et pas seuls au monde.

Depuis le début de l'hiver, beaucoup ont parlé de contractualisation, même le Président de la FNSEA s'y est mis à l'instar de notre Ministre Mr Le Foll.

Tous ces gens ont parlé de volumes garantis, de délais de livraison mais jamais de prix. "Il manque 20 cts pour vivre, la contractualisation va nous les donner" disent-ils !!

Mais pour dire qu'il manque 20 cts, encore faut-il faire un prix qui dise qu'il manque ces centimes. Fixer un prix du commerce reste primordial. Après la fixation de ce prix, il faut effectivement trouver le moyen de combler les manques éventuels.

Je rappelle ici qu'il existe un marché de contractualisation au sein du MPB. Il est ouvert depuis 3 ans tous les mercredis. L'éleveur peut annoncer un nombre, une date et le prix qu'il veut obtenir. Malheureusement, il a très peu fonctionné. Un seul abatteur a acheté des porcs de cette façon. On peut souhaiter la contractualisation. On peut la rêver.

Mais pour faire un contrat, il faut être 2. L'intérêt de l'éleveur n'est pas de proposer un prix en-dessous de son prix de revient, en espérant toujours que le prix SPOT sera meilleur. Du côté des abatteurs, il n'y a pas non plus de volonté de prendre des risques en investissant à terme sur des prix jugés trop élevés. De plus, le système ne peut fonctionner que si l'abatteur a lui-même contractualisé, à un prix donné, des pièces au salaisonnier ou au distributeur pour le frais.

Le système de contractualisation du porc vivant ne peut fonctionner que si le distributeur s'engage à terme sur un volume et évidemment sur un prix. La grande distribution peut-elle changer son mode d'achat ?? En tout cas, le MPB est prêt à évoluer, mais toujours dans l'intérêt des éleveurs par qui nous sommes mandatés.

Je reviens maintenant sur les 4 derniers mois. Le 1,08 € a été insupportable !! Je crois qu'aucune période avant janvier 2015 n'a été aussi difficile. Le gouffre pour nos trésoreries qui depuis quelques années ne se sont jamais refaites. Dans son analyse, Mr Van FERNEIJ reviendra sûrement sur les causes.

D'ailleurs cette période a été particulièrement agitée pendant les marchés du jeudi. Je le comprends parfaitement. Tout le monde est au bout du rouleau. Le MPB a accompagné les manifestations qui ont eu lieu dans ses murs, en expliquant la situation du mieux possible. Nous, les responsables du marché, sommes d'abord des éleveurs et nous souffrons de la situation autant que tous les éleveurs.

Par contre, l'atteinte aux personnes est insupportable, je serai toujours garant de la sécurité des acheteurs qui ne font que leur métier. Je voudrais ici remercier Jean-Pierre, Benoît, Annie et Elodie pour leur sang-froid et leur écoute pendant ces moments.

Je voudrais aussi remercier François POT et les collègues qui ont assumé le marché le plus difficile, le 26 février, pendant lequel des choses anormales ont été dites et faites. Il est normal que le marché soit le catalyseur de toutes nos angoisses et soucis, puisqu'il mesure l'amplitude de nos difficultés.

Mais il doit rester un forum où l'on peut venir échanger, discuter, prendre des informations. En respectant ceux qui essaient de le faire vivre au mieux.

A ce moment de l'AG, j'ai envie de vous faire partager ce que je ressens en tant qu'éleveur responsable. Je ne suis pas là pour faire plaisir, mais cette fois j'ai bien l'impression que nous rentrons dans une spirale infernale : le syndrome anglais.

La Grande-Bretagne, en 10 ans, a perdu 30 % de ses éleveurs et de sa production sans pouvoir résister, à cause de contraintes qui lui ont fait perdre toute compétitivité. Contraintes sociétales, environnementales, bien-être et j'en passe. Aujourd'hui, la filière française n'est plus compétitive. Les éleveurs restent parmi les meilleurs d'Europe techniquement. Mais tous les boulets attachés à nos pieds, aux pieds des abattoirs sont en train de nous user à grande vitesse. Ces boulets, on nous les a imposés pour la plupart, mais quelques-uns sont de notre fait.

Pourquoi en est-on arrivés là ?

Je crois que nous venons de vivre 20 ans d'égoïsme dans tous les maillons de la filière porcine. Je m'explique rapidement :

Les éleveurs : dans le cocon de leur groupement, du MPB, d'Uniporc, ils ne se sont plus posés de question, gardant le niveau de réflexion à hauteur d'exploitation. 1 kilo égal 1 000 grammes, le prix du cadran est le même pour tous, le groupement fait les factures, il n'y a plus qu'à produire !! Les autres organiseront. Le collectif est devenu secondaire. L'essentiel était que les porcs partent à l'heure, à jour fixe ... "en plus, si je

peux avoir cette petite prime pour une démarche particulière, je prends, je quitte le collectif et tout va mieux". Chacun a demandé à sa structure, à son abattoir le petit confort qui lui va bien. Résultat, plus de travail collectif, plus de défense collective (la mise en marché fait partie de cette défense collective).

C'est quand même extraordinaire de découvrir qu'un certain nombre d'éleveurs ne savait pas comment fonctionnait le MPB. Les manifs de février et mars auront au moins servi à la vulgarisation du système dont dépend notre prix de vente et donc notre revenu, ou pas d'ailleurs. Autre fait positif des forums du jeudi : retrouver l'échange et le collectif.

Les groupements : ils se livrent une guerre des chiffres mortifère. "Je te pique un adhérent, tu m'en piques 2 !!". "Je propose la petite démarche qui va te rapporter 1 centime mais il faut mettre tes porcs en direct ici ou là". Aujourd'hui, les groupements ne sont pas naturellement attirés par la mise en marché collective. Et pourtant, l'OP que souhaitent, à juste titre, les syndicalistes FDSEA bretons, fonctionne 2 fois par semaine : c'est le MPB, où on devrait retrouver tous les cochons à vendre. Les petits accords entre amis seraient beaucoup plus transparents si toutes les opérations commerciales passaient par le marché : ventes spot, direct, contractualisation !!

Autres égoïstes : les abattoirs qui préfèrent toujours acheter moins cher que d'essayer de vendre plus cher. Je ne suis pas encore trop vieux, mais j'ai connu des grands patrons d'entreprises capables d'entendre et surtout d'agir en faveur des éleveurs. Aujourd'hui, c'est tout juste si les abattoirs arrivent encore à se fédérer au sein de l'UBAP. Quand nous voulons discuter avec les abattoirs, nous ne savons plus où nous adresser : SNIV-SNCP, UBAP, FAC ... ? Il a fallu 1 an et demi de discussion pour faire évoluer la grille des poids, alors qu'il tombait sous le sens que produire plus lourd est économiquement plus rentable pour les éleveurs mais aussi pour les abatteurs qui divisent leurs charges sur plus de kilos. Mais non, il a fallu se chamailler sur des virgules pendant des mois. Les américains, eux, touchés par la DEP, ont fait augmenter la grille des poids de plusieurs kilos en quelques jours pour compenser la disparition de nombreux porcelets. On appelle ça du réalisme économique !

Autre point, et c'est vraiment dommage que notre invité québécois ait eu un empêchement, celui-ci aurait pu nous expliquer comment les canadiens chassent en meute à l'export. Chez nous, l'ordre dispersé à tendance à être à la mode avec un chacun pour soi destructeur de valeur ajoutée.

Les salaisonniers : tout est dit quand on entend Robert Volut, leur Président, déclarer : "Ce n'est pas parce que c'est de la viande française que c'est meilleur !", autrement dit, "Allez vous faire voir, j'achèterai le moins cher partout dans le monde, j'y mettrai mon savoir-faire et la qualité sera bien française". Malheureusement pour lui, il n'est pas d'exemple d'industrie pérenne à un endroit de la planète quand la matière première qu'elle utilise a disparu. Si la production diminue en France, les usines de transformation iront ailleurs, apparemment la salaison s'en fiche. Les salaisonniers font du marketing pour naturaliser français les viandes du monde. Le saucisson "Cochonou" au béret basque, quand on le pique à la fourchette, crie plus souvent "Was ist denn los" que "Peuchère". Le jambon de Paris subit lui aussi l'occupation, "comme au bon vieux temps". L'égoïsme des salaisonniers fait peu de cas de l'amont de la filière française.

Quant aux distributeurs qui nous font fantasmer sur le pays où la vie est moins chère, ils ont obtenu depuis longtemps la Palme d'Or de l'égoïsme. Sous prétexte de coût du panier de la ménagère, ils demandent à tous de faire des efforts dans leurs prix, ce qui leur permet à eux de prendre 25 à 30 % de marge sur un produit carné, sur lequel personne à l'amont n'aura gagné un sou. "Mais où est le problème ? Nous pouvons faire des efforts pour l'amont mais pas moi le premier. Je ferai l'effort si tous les autres le font"

disent les distributeurs avec des sourires angéliques. Mais qui commence ? A quand les actes ? Il sera bientôt trop tard pour beaucoup d'éleveurs.

Sur Europe 1, une phrase du directeur de la FCD qui résume tout : "de toute façon, la distribution représente deux fois plus d'emplois que l'agro-alimentaire".

Je n'en ai pas fini avec les égoïstes : le fameux **citoyen-consommateur français** qui veut les normes les plus dures, apportant la meilleure sécurité alimentaire, le meilleur retour environnemental pour les producteurs français, mais qui, quand il se trouve devant un rayon de supermarché, va acheter le moins cher. On fait comment nous ? Quand on nous dit : produisez mieux, moi j'achèterai moins cher, l'équation est impossible.

Tout au sommet de la pyramide des égoïsmes, il y a enfin celui de **l'État français**, qui, avec l'aide bienveillante du citoyen, nous impose, nous contraint (et ceci est valable pour toutes les productions agricoles).

Les normes françaises, souvent mieux-disantes que les européennes, sont créées de plus en plus rapidement. Le zèle avec lequel elles nous sont imposées ne supporte aucun retard, à contrario de tout ce que nous demandons de notre côté.

Le Ministre de l'Agriculture, Mr Le FOLL ou Mr LE MAIRE d'ailleurs vient nous dire régulièrement : "je ne peux rien pour vous : le commerce est ce qu'il est et Bruxelles est le grand donneur d'ordres". Par contre, ce même Ministre peut beaucoup contre nous. Et la production porcine est ainsi promenée au gré des envies des politiques qu'on ne comprend plus : un coup, laminée par un embargo russe, une autre fois réduite à accepter tous les accords de libre-échange et enfin, c'est une constante, responsable de tous les désordres environnementaux. Alors Mr LE FOLL vient nous dire : "Mon objectif était de 1 500 méthaniseurs à l'horizon 2020. Vous n'avez rien foutu" quel aveuglement égoïste : en 2020, au rythme où ça va, il n'y aura plus beaucoup de lisier à touiller dans les exploitations. C'est un exemple, il y en a beaucoup d'autres.

Alors, après cette liste plutôt noire, y-a-t-il encore quelque chose à faire ? Je le crois, tout n'est pas encore perdu, mais il y a des choses urgentes à faire. Ne demandons pas grand-chose à l'État, il n'a plus de sous. Simplement, il doit nous protéger et protéger nos savoir-faire. Il existe pour tous les produits manufacturés, des normes NF ou CE, ces normes n'existent pas en agro-alimentaire.

Il suffirait d'arrêter aux frontières toutes les viandes qui n'ont pas été produites selon les critères que l'on nous impose, à nous français, pour que l'on retrouve de la compétitivité. Ou alors, on nous laisse, comme beaucoup d'autres, utiliser le zinc, la Ractopamine et autres produits interdits en France, on nous lâche avec l'environnement, le bien-être, notions très vagues ailleurs et nous retrouverons de la compétitivité. Nous ne demandons pas d'être moins qualitatifs demain mais que l'on respecte nos mieux-disants et qu'on nous les paie. Sinon, l'État portera rapidement la responsabilité de la ruine et de notre filière.

Nous demandons à nos transformateurs un peu plus de respect pour notre travail.

Pendant 20 ans, notre porc a été vendu à un prix très bas mais correspondant, bon an mal an, à nos charges. Celles-ci explosent depuis 8 ans, à cause des aliments du bétail notamment. Il faut habituer les commerciaux à vendre une matière première plus chère. Il faut habituer les acheteurs de la grande distribution à payer plus cher un produit qui coûte plus cher à produire. Il faut ensuite empêcher ceux-ci de la brader dans les rayons. Non, tout ne sera pas pour rien. Tout a un prix, notre travail aussi.

Je voudrais faire ici une proposition aux distributeurs : vous qui êtes les plus riches de notre filière, pourriez-vous partager un tout petit bout du gâteau avec nous ? Nous savons tous qu'il manque entre 15 et 20 cts du kilo depuis plusieurs années au producteur. Si l'on considère que vous prenez 20 % de marge (je reste modeste) sur un produit vendu 10 €/kg en moyenne chez vous. 10 % de ces 20 % nous suffiraient à maintenir et faire vivre notre métier (20 cts).

L'effort n'est pas énorme. Maintenant, moins de discours et des actes ! Le prix de base devra être fixé de façon à ce qu'il corresponde aux marchés extérieurs. Rien n'empêche d'inventer un système de retour aux éleveurs sur la "viande de porc française", étendard de nos savoir-faire. On va me répondre : "Soit c'est euro-incompatible, soit la Haute Autorité de la concurrence viendra y mettre son nez". Sauf, qu'au niveau européen, l'Allemagne réfléchit déjà à un tel système, ayant déjà mis producteurs et distributeurs autour d'une même table. Sauf que la Haute Autorité devient un véritable épouvantail : ce ne sont plus que des fonctionnaires qui veulent empêcher l'économie de fonctionner, mais en faisant fonctionner efficacement leur tiroir-caisse.

Si ce système de retour financier ne peut pas fonctionner, il y a un autre moyen : l'État doit nous redonner de la compétitivité sociale, fiscale, environnementale.

Plus de prix ou moins de charges.

Je finirai mon propos en parlant des éleveurs et des groupements. Il faut absolument que l'on retrouve le collectif des années 80. Je sais bien que les difficultés et la décroissance poussent au repli de soi mais c'est suicidaire.

Reprenons notre destin en main. Vendons notre production ensemble. Arrêtons tous les cahiers des charges qui nous divisent. Plus de porcs vendus au MPB, c'est un bras plus musclé pour le bras de fer du commerce. Viande française doit être notre dénominateur commun et pas notre groupement, aussi puissant soit-il !! Les cahiers des charges, il en faut quelques-uns, doivent être la propriété des éleveurs et non imposés par la transformation ou la distribution. Un exemple : depuis plusieurs mois, c'est la course à qui va fournir Intermarché ou système U en porc 100 % breton. Pratiquement tous les groupements adhèrent à Cochon de Bretagne. Pourquoi leur proposer autre chose ? Dans cette situation, le cahier des charges Cochon de Bretagne correspond à leurs besoins. Est-il nécessaire d'aller chacun son tour proposer ses porcs ? C'est un exemple, il en existe beaucoup d'autres.

En conclusion : le MPB est là, le MPB peut évoluer, il l'a déjà fait en créant le marché à livraison différée. Il est de la responsabilité des groupements et des éleveurs de le faire vivre au mieux. Sachant quand même qu'il ne peut récupérer à lui seul les distorsions qui nous sont imposées et qui génèrent notre manque de compétitivité.