

« Le syndrome anglais menace la filière porcine »

Daniel Picart préside le Marché du porc breton, à Plérin (Côtes-d'Armor), depuis quatre ans. Il fait le point sur la production porcine et les raisons de la crise.

Entretien

Pourquoi la filière porcine française serait-elle menacée par un « syndrome anglais » ?

Elle souffre du même mal que la filière porcine britannique dans les années 1990. Les distributeurs et les consommateurs d'Outre-Manche lui réclamaient des exigences très fortes en matière de bien-être animal et de traçabilité de la viande. Les coûts se sont envolés et les producteurs n'étaient plus compétitifs. Les distributeurs sont allés se fournir en Hollande et au Danemark. La production porcine s'est effondrée de 30 %. Les consommateurs ont accepté d'acheter de la viande moins qualitative en provenance de l'étranger. On assiste au même phénomène en France avec les importations de viande espagnole et allemande.

Parmi les causes de la crise porcine vous pointez du doigt l'égoïsme des acteurs de la production porcine jusqu'à la grande distribution, le consommateur et l'État, pourquoi ?

L'égoïsme existe à tous les étages. L'éleveur dans un contexte de crise se replie sur soi. Les groupements font du clientélisme auprès des producteurs au lieu de s'engager dans une défense collective du métier. On trouve les mêmes travers chez les abatteurs et les salaisonniers. La grande distribution, de loin la plus riche dans toute la filière, refuse de redonner une petite partie de sa marge pour faire vivre les éleveurs. Les consommateurs réclament toujours plus aux producteurs français et se moquent bien de la provenance de la viande de porc lorsqu'ils l'achètent. L'État est prêt à signer le premier accord de libre-échange venu et à laisser rentrer de la viande sans contrôle.



Daniel Picart préside le Marché du porc breton depuis quatre ans.

Des responsables agricoles parlent de contractualisation entre les éleveurs, les industriels et la grande distribution comme un moyen d'obtenir un prix plus élevé. Qu'en pensez-vous ?

Beaucoup en parlent sans vraiment la connaître. Aujourd'hui, la grande distribution refuse de contractualiser sur une période longue. Elle négocie à la semaine avec les abattoirs et les salaisonniers sur la base du moins disant. Les éleveurs ne pourront contractualiser la vente de porcs vivants que si les maillons de l'aval contractualisent avant sinon on restera au stade du rêve. Au Marché du porc breton, nous avons mis en place un système de contractualisation tous les mercredis matin. L'éleveur propose ses porcs en affichant un prix d'objectif, un volume et une

date. Ça ne fonctionne pas car le système doit partir du distributeur.

Quelles pistes pour que la production porcine retrouve des couleurs ?

Il faut retrouver l'esprit collectif que nous avons dans les années 1980. Il faut arrêter nos guerres de chapelle et défendre le logo Viande de Porc Française. Il est plus important que les logos de nos différents groupements. Il faudrait aussi chasser en meute comme nos voisins européens pour conquérir des marchés à l'étranger. En France, on y va les uns après les autres. L'État, lui, n'a plus de sous. Nous lui demandons simplement de ne plus être contre nous.

Recueilli par
Jean-Paul LOUÉDOC.