

Mot Clé / Pour l'économiste Jean Cordier, le marché de référence de la filière porcine doit perdurer, mais avec des règles encore plus simples et... plus dures, ouvrant la voie à la financiarisation et à la contractualisation

« SIMPLIFIER LE MARCHÉ ET CONTRACTUALISER »

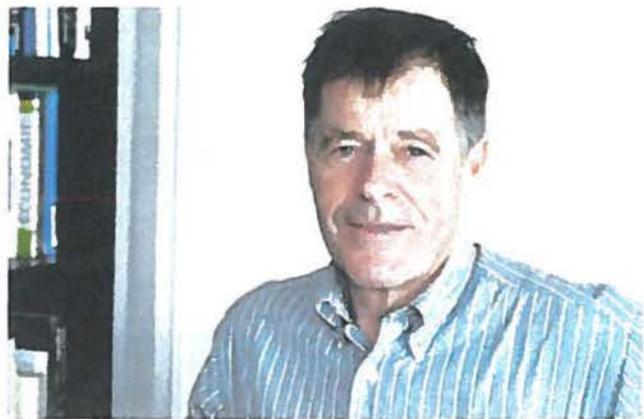
PM. En tant que spécialiste de l'économie agricole, vous vous intéressez à la filière porcine depuis de très nombreuses années.

Quel regard portez-vous sur son évolution ?

Jean Cordier. Cette filière n'a plus rien à voir aujourd'hui avec ce qu'elle était il y a trente ans. Dans les années 80, il y avait deux groupes : d'un côté les éleveurs qui intégraient un abattoir, de l'autre, ceux, qu'on appelait les « libéraux », qui faisaient leur métier d'éleveur puis vendaient leur production au prix du marché. Chaque groupe, d'égale importance (5 coopératives et 5 privés), était persuadé de la supériorité de son système mais s'appuyait sur des outils communs : Uniporc pour le classement et le marché du porc breton (MPB) pour la fixation des prix. On peut dire que la dynamique bretonne venait de cette concurrence entre deux formes d'organisation. Puis, en 1988, j'ai proposé de faire évoluer le système des prix spots vers les ventes à livraisons différées pour introduire une dimension de temps. L'informatique permettait, en outre, d'intégrer la notion de marché à distance. Bien que techniquement réalisable, mon idée n'a pas convaincu les acteurs du moment et n'a donc pas été mise en place. Vingt-cinq ans plus tard, la filière est en crise et je m'y intéresse à nouveau. Ceci dit, quand Syproporc a fait appel à moi il y a un an pour travailler sur le Swap (voir Porc Magazine n° 501), le MPB n'était pas encore confronté à ses difficultés.

Quel état des lieux faites-vous aujourd'hui ?

Déjà, il ne reste plus qu'une coopérative, deux distributeurs et trois privés, avec des pouvoirs de marché très différents. Ensuite, il y a une concurrence étrangère qui s'est structurée pendant qu'en Bretagne, au lieu de réfléchir en termes de projets, on a agi sous la contrainte, notamment sur les questions environnementales. Donc on a, si j'ose dire, un peu bidouillé.



Résultat : on n'a été bons ni sur l'environnement, ni sur la restructuration. Je ne dis pas que notre compétitivité aurait dû obligatoirement passer, comme en Allemagne, par l'augmentation de la taille des exploitations. Je dis que le bon modèle est celui qu'on choisit, qu'on assume. Or, on a joué petits bras.

Vient se greffer, en plus, le problème de la cotation du porc et donc de sa commercialisation...

Compte tenu du fait que chaque acteur a aujourd'hui des objectifs, des stratégies et des pouvoirs de marché très différents, le risque est, en effet, que chacun adopte sa propre démarche. **Or le seul pouvoir de marché qu'ont les éleveurs, c'est précisément le MPB. Sans lui ils n'ont pas de référence. Il était donc très important qu'il redémarre mais avec des règles de fonctionnement plus simples.**

A la lecture de la nouvelle convention, considérez-vous que c'est le cas ?

Certainement pour des considérations de solidarité entre producteurs – il ne faut pas oublier, comme nous venons de le voir, que le MPB est avant tout leur outil –, il n'a pas été décidé d'abandonner les « affectations obligatoires ». En revanche, la mise en place d'une cotation à un tour a pour but de rendre le marché plus efficace et la création d'un tunnel de variation des



CE N'EST PLUS LE PRIX DU PORC QUI EST IMPORTANT, MAIS LA MARGE QU'IL EST POSSIBLE DE FAIRE.
Jean Cordier



ON N'A FAIT
QUE LA MOITIE
DU CHEMIN.

Jean Cordier

moitié du chemin. Ceci dit, je suis conscient que des règles encore plus simples, ce sont aussi des règles plus dures. D'où l'importance d'accompagner de tels changements par la contractualisation afin de limiter l'impact de la volatilité. Mais cela conduit les acteurs à travailler sur des horizons temporels plus longs et des champs sectoriels plus larges avec, par exemple, la prise en compte de l'aliment. **Car il faut comprendre que ce n'est plus le prix du porc qui est important mais la marge qu'il est possible de faire.**

Cela devrait profondément modifier les comportements...

Oui, c'est un changement total d'état d'esprit. Car il faut comprendre aussi que la référence ne sera plus le kilo de porc qui circule, que ce ne sera plus celui qui crie le plus fort qui sera gagnant et qu'il ne faudra plus attendre de mesures publiques. Ensuite les contrats seront construits sur des bases financières. C'est-à-dire que ce sont les hauts qui compenseront les bas. Enfin, le fait de se trouver sur un marché plus dur rendra la solidarité obligatoire au sein de la filière. Les contrats seront alors conçus pour coordonner des intérêts opposés et pour définir les types de risques que les protagonistes auront la capacité d'assumer.

Au passage, cela rassurera le banquier car l'éleveur sera en mesure de lui expliquer que son aliment est déjà payé, qu'il peut compter sur une stabilité du prix de vente de sa production pendant une période donnée et qu'en conséquence il dégagera telle marge. Le côté positif de la crise actuelle est qu'elle oblige tout le monde à réfléchir.

Et comme tout le monde a envie que la filière s'en sorte, je suis assez optimiste. ■

Propos recueillis par Dominique Villars

cours (plus ou moins 6 cts par semaine, ndr) lui donne une dimension plus technique, donc moins politique. Tout cela va dans le sens de la simplification, même si je considère qu'on n'a fait que la

REPÈRES

JEAN CORDIER

Professeur d'économie à l'Agrocampus Ouest de Rennes, Jean Cordier est spécialisé dans le marketing des matières premières et la gestion des risques agricoles. Il a récemment initié le contrat Swap pour le compte du groupement Syproporc (voir Porc Magazine n° 501).

Adoptez carrément le DenkaStyle !

LES ALIMENTS SANS MÉDICAMENTS !



Denkavit
ZI de Méron - CS 82003
49260 Montreuil Bellay
tél. +33 (0)2 41 83 10 83
email : denkavit@denkavit.fr

www.denkavit.fr

DENKAVIT
+ que du lait