

« Il faut se battre mais manifester dans les magasins, c'est zéro ! »



Invité lors de l'assemblée générale du groupement Cavac le 9 novembre dernier, Thierry Meyer, directeur de Socopa Porc a livré son point de vue la conjoncture et ses perspectives, pointant du doigt les distorsions de concurrence qui pèsent encore et toujours sur la filière française, réfugiées à outrance derrière le « principe de précaution ». Analyse.

« Je ne suis pas Madame Soleil. Personnellement je ne vois pas les cours remonter avant mars. J'espère me tromper. Pour fluidifier le marché, de son côté Socopa essaye d'abattre le maximum de porcs pour dégager de la viande vers la Russie notamment. Nous travaillons en limite de capacité. Mais la compétition est mondiale et si la France est sans conteste très productive, elle demeure peu compétitive. Au niveau de l'abattage, les

écarts sur les coûts de main-d'œuvre avec ses challengers sont importants : 8 cts €/kg carcasse, par exemple, entre Socopa et un concurrent allemand et un autre espagnol qui m'ont fourni leurs chiffres. Nous comprenons mieux pourquoi les Allemands peuvent consentir à payer le kilo 2 à 3 cts € plus cher ! A cela s'ajoute l'équarrissage avec, là aussi, des montants qui divergent entre les pays : 287 €/tonne en France contre une moyenne UE à 137 €/t, et seulement 83 €/t au Danemark. A noter que dans l'UE il n'y a qu'en France où les abattoirs paient pour cela ! Quant à l'amont, caché derrière le principe de précaution, le recours aux graisses animales dans l'alimentation des porcs, s'il est bien autorisé au sein de l'Union, est refusé dans la viande fraîche par les distributeurs français. Résultat : une charge supplémentaire de 2 cts €/kg de porc qui pourrait être évitée. Concernant les protéines animales transformées (PAT*), toujours interdites à ce jour, nous avons un espoir pour qu'elles soient de nouveau autorisées par Bruxelles, les scientifiques ayant démontré l'absence de risque pour l'alimentation porcine. A la clé : une baisse du coût alimentaire et une meilleure valori-

sation des abats. Là encore, si la réglementation peut vite se modifier, nous risquons de nous heurter aux réticences des distributeurs. Il va donc falloir se battre pour ça et pour l'alignement du prix de vente du porc sur le prix de revient, il n'y a pas d'autres alternatives. Il faut les pousser dans cette voie, faire le forcing. Mais pas n'importe comment ! Aller manifester dans les magasins, c'est zéro ! La seule option est d'aller directement en haut lieu rencontrer les

décideurs dans les centrales d'achat, ils ne sont pas nombreux, cinq ou six. De notre côté, nous essayons de gommer nos handicaps franco-français en améliorant notre performance économique au travers de la mécanisation, de l'innovation produits (barquette à poids fixe...) et des démarches de qualité sur le marché national (Label rouge, Oméga 3...), une façon de se protéger des agressions extérieures... ».

* = farines animales

