

Lettre Ouverte

Au regard de la situation actuelle de la filière porcine, il est nécessaire de faire un point sur le constat tant au niveau français qu'europpéen et surtout de tracer des perspectives pour le futur.

Le constat au niveau français

Nous venons de subir 20 ans d'empilement de contraintes de toutes natures qui ont fini par paralyser la filière porcine française.

La filière a été brisée dans son élan, les investissements dans le secteur de la production ont été pratiquement gelés. Le secteur de l'abattage-découpe dans ces conditions n'a pas réussi à se moderniser au même niveau que celui de ses concurrents.

Une véritable bataille pour la survie a été engagée dans l'ensemble des maillons de la filière mais force est de constater que les gains de productivité ont pratiquement tous été confisqués et captés par le consommateur.

Chacun dans son secteur a essayé de trouver les palliatifs lui permettant de rester dans la course. Ces différents palliatifs ne sont évidemment pas complémentaires entre eux.

Durant la même période, et même si les négociations à l'OMC n'ont pas abouti, la mondialisation des marchés s'est profondément installée dans notre secteur. On a ainsi vu les échanges se développer de manière considérable tant à l'importation qu'à l'exportation.

L'approvisionnement dans l'industrie de la transformation en utilisant le « sourcing » européen permet de trouver un équilibre matière plus intéressant mais pas forcément au bénéfice de la filière française.

L'exportation est aussi aujourd'hui un pilier des équilibres de cette filière et la bataille fait rage pour obtenir et conserver les parts de marché.

Dans le même temps, la consommation a atteint un plafond. On observe même depuis quelques temps une régression des volumes consommés. Qui plus est la viande est souvent dans le collimateur médiatique. Des aspects qualitatifs aux aspects nutritionnels, les viandes et charcuteries font l'objet d'attaques répétées et bien souvent non justifiées.

La France a aussi été le théâtre du développement de systèmes de distribution où la concurrence fait rage en permanence. La guerre des prix est devenue la méthode utilisée pour développer les parts de marché. Ceci engendre une pression sur les fournisseurs qui n'est pas de nature à améliorer leur rentabilité. C'est donc une forme de paupérisation de la filière tout entière qui s'est installée au fil du temps.

Même si l'on constate que la boucherie et la charcuterie traditionnelle reprennent un peu de poil de la bête, la grande distribution a tout de même capté près de 85 % de parts de marché.

Dans ce contexte, la filière porcine française n'a pas pu ou n'a pas su s'organiser pour s'adapter à cette situation.

Le constat au niveau européen

Il faut le rappeler l'Europe, c'est d'abord une politique économique libérale où la règle de base reste « le marché ».

Pour que ce mécanisme joue à plein, il est absolument nécessaire de mettre sur pied des règles qui prévoient qu'aucune distorsion de concurrence ne vienne perturber ce mécanisme libéral de marché.

Et c'est là que le bât blesse puisqu'aucune règle fiscale ou sociale n'a été harmonisée au niveau européen. Le prix à payer est exorbitant pour la filière porcine française.

Il suffit en effet de regarder le développement réalisé chez nos concurrents directs notamment Allemagne et Espagne, pour constater que ces avantages compétitifs ont creusé l'écart entre nous et eux.

L'utilisation de la Directive travailleurs détachés notamment en Allemagne a permis à l'industrie de l'abattage, de la découpe et de la transformation allemande d'obtenir des gains de compétitivité absolument incroyables.

La règle de la TVA forfaitaire appliquée dans les exploitations agricoles allemandes donne également un avantage substantiel aux éleveurs.

Qui plus est, la politique énergétique développée en Allemagne depuis 15 ans a permis à un grand nombre d'exploitations agricoles de diversifier leurs sources de revenus en produisant de l'électricité.

Quant à l'Espagne, elle a profondément fait muter sa filière porcine qui est aujourd'hui devenue une filière intégrée à 70 %. Non seulement cela a permis des économies d'échelle substantielles, mais cela a aussi permis de capter des subventions européennes qui ont généré une modernisation à moindre coût. La mise en place des subventions européennes a été permise grâce à la participation énergétique des provinces espagnoles qui ont accompagné les financements européens.

Chacun sait également que dans un pays où il y a 25 % de chômeurs le coût du travail est sensiblement inférieur à celui de ses concurrents. C'est le cas en Espagne où le SMIC mensuel est autour de 700€ par mois.

Ces deux pays cernent désormais la France qui est prise en tenaille entre les offensives allemandes et espagnoles sur notre marché.

Les investissements de ces deux pays dans l'industrie française apparaissent désormais. Ainsi Campofrio actionnaire du groupe Aoste, est un des gros faiseurs de la charcuterie et depuis quelques semaines l'allemand Tonnies a annoncé un partenariat sur le sol français. Le groupe Nestlé est aussi bien investi dans l'industrie de la charcuterie avec sa marque Herta.

Si les distorsions de concurrence continuent à sévir en Europe, c'est toute l'industrie française qui sera mise en difficulté et qui pourrait de ce fait passer entre les mains de nos concurrents.

La France a demandé à Bruxelles la possibilité de mettre en place l'étiquetage obligatoire de l'origine des produits, seul garant de l'information objective du consommateur quant à l'origine géographique de la viande qu'il achète.

Le lobbying permanent des pays fortement exportateurs sur le marché européen a contrecarré largement l'aboutissement de ce dispositif.

Il faut dire que la fédération de l'industrie de la charcuterie française ne souhaite pas que cet étiquetage obligatoire aboutisse. Comme une partie de ses adhérents et pas des moindres sont à capitaux étrangers cette position se comprend facilement.

Par ailleurs, nous subissons également l'embargo russe qui a eu une influence considérable sur la rentabilité de la filière porcine européenne depuis deux ans.

Les certificats sanitaires au niveau européen sont en général gérés par les autorités nationales et ce sont des accords entre chaque pays de l'Union Européenne et les pays destinataires de nos exportations qui sont la règle.

Pour la Russie, ce n'est pas le cas puisque c'est un certificat sanitaire européen qui régit les échanges commerciaux. Les foyers de peste porcine africaine qui sont apparus début 2014 dans l'est de l'Europe ont totalement gelés les échanges entre l'Europe et la Russie.

Nous demandons depuis maintenant deux ans que des aménagements soient réalisés au niveau de ce certificat sanitaire en instaurant une régionalisation permettant aux pays non touchés par la PPA de reprendre les échanges commerciaux, mais cela est pour l'instant peine perdue.

Nous trouvons là, les limites de la bureaucratie européenne auréolée de sa splendeur qui campe sur des positions catastrophiques pour notre filière.

Bien sûr, en qualité de citoyens, nous comprenons bien les enjeux diplomatiques entre l'Europe et la Russie mais nous refusons de faire seuls les frais de ce boycott suicidaire.

Enfin l'Europe a promulgué depuis maintenant une bonne quinzaine d'années un certain nombre de réglementations sur le plan environnemental et du bien-être des animaux qui ont eu une incidence extrêmement forte sur nos filières.

L'application de ces Directives et Règlements ne s'est pas faite de la même manière dans l'ensemble des pays européens. On peut dire à cet égard que la France a été une élève extrêmement attentive à l'application des Directives communautaires et nous en payons aujourd'hui le prix fort.

Le développement de nos concurrents n'est donc pas arrivé par hasard.

Quelles perspectives et que faire dans ces conditions ?

Même avec la meilleure volonté du monde, les acteurs de la filière porcine française ne peuvent rien faire tout seul.

Nous avons besoin de perspectives, nous avons besoin de stabilité réglementaire, nous avons besoin de laisser libre cours à l'entrepreneuriat, nous avons besoin que des jeunes s'intéressent à ce métier, nous avons besoin de retrouver des règles de concurrence équilibrées.

Il nous faut en France de la sérénité, un cap, un projet partagé par l'ensemble des maillons de la filière.

Le chacun pour soi ne marche pas, les relations interprofessionnelles sont difficiles car les intérêts sont divergents.

Ne peut-on pas jouer autrement en se disant qu'une complémentarité est pourtant indispensable pour la survie de chacun.

L'heure est sans doute venue de retrouver les chemins de cette complémentarité faute de quoi, c'est l'ensemble des maillons de notre filière qui souffrira énormément de ces chamailleries internes.

Nous voyons, même si ce n'est pas parfait, se développer autour de nous des modèles beaucoup plus industriels qui font preuve de dynamisme.

Nous voulons au stade de la production conserver des modèles d'exploitation à capitaux familiaux qui sont le rempart contre l'intégration. Ce modèle doit être partagé par tous et protégé.

Ce n'est pas un modèle ringard mais il ne peut pas lutter seul face à une industrie de capitaux. C'est un modèle qui permet la diversité et l'aménagement du territoire.

Pour qu'il puisse survivre, il n'y a pas d'autre alternative que d'engager des partenariats extrêmement forts entre les différents maillons de la filière.

Que l'on appelle cela contractualisation ou contrat de filière, peu importe, l'essentiel c'est qu'il y ait une vraie prise de conscience de la filière porcine française dans l'ensemble de ses composantes pour garder sur notre territoire une certaine autonomie alimentaire et bien entendu pour partir à la conquête des marchés à l'exportation.

La mise en place de ce modèle gagnant-gagnant passe bien entendu par le respect d'un certain nombre de règles sur lesquelles il faut se mettre d'accord:

La qualité

Les éleveurs de porcs français ont beaucoup travaillé depuis 30 ans à la production d'un porc répondant aux demandes de leurs clients, c'est-à-dire les industriels, à la fois de l'abattage et de la transformation. Les producteurs sont toujours prêts à évoluer pour améliorer encore la qualité souhaitée par leurs clients.

On reproche également à la filière porcine française de ne pas avoir su mettre en avant des produits d'exception comme ont pu le faire nos concurrents notamment espagnols ou italiens en matière de charcuterie. Dans ce domaine chacun doit prendre ses responsabilités. C'est l'industrie de la viande et de la charcuterie qui doit savoir innover et répondre à la demande des consommateurs tant français qu'étranger. Pour cela il ne faut pas avoir peur de mettre en avant la France et sa notoriété. Cela demande des arbitrages courageux.

Pour que la qualité corresponde à la demande du marché, il faut impérativement que le prix proposé aux fournisseurs soit adapté aux contraintes qualitatives exigées. Cela suppose également bien entendu un effort de marketing adapté à l'installation de marques bien définies.

L'information du consommateur

Des enquêtes d'opinion ont prouvé que 80 % des consommateurs souhaitent connaître l'origine de la viande vendue en frais ou entrant dans la fabrication des produits élaborés. Nous devons donc obtenir que l'étiquetage de l'origine de la viande soit inscrit dans la réglementation de façon permanente à l'attention des consommateurs.

La transparence

Remettre en place un prix directeur : pour ce faire l'ensemble des acteurs, éleveurs, abattoirs et pouvoirs publics doivent prendre leurs responsabilités afin de définir chaque semaine un prix de référence. Cotation de Plérin ou prix défini par une commission reconnue par l'ensemble des acteurs, l'essentiel c'est qu'une cotation soit affichée chaque semaine et tenant compte de l'évolution des marchés concurrents. Cette cotation bien sûr devra être respectée par tous.

La fluidité

Aucun marché ne peut non plus fonctionner sans règles de fluidité. Bien sûr, tous les marchés fonctionnent désormais sur la base d'un flux tiré et non sur la base d'un flux poussé, mais pour autant les éleveurs ne peuvent pas être la variable d'ajustement de l'offre et de la demande. Il faudra donc des engagements réciproques en matière de volume entre les différents maillons de la filière.

Cela veut dire que, pour respecter la fluidité, il faudra une politique concertée permettant de travailler beaucoup plus en commun en matière de promotion sur le marché national et pour l'exportation.

Sur le marché intérieur, la promotion et la mise en avant du porc français à un prix respectueux des coûts de chaque maillon doit être la règle grâce à l'étiquetage et à l'excellence du produit que nous devons mettre à la disposition du consommateur.

Depuis l'été dernier, rien ne se fait à la distribution ce n'est pas normal ni solidaire.

Quand on n'est pas compétitif on doit savoir se protéger et jouer la complémentarité entre les différents maillons de la filière.

Si cette règle n'existe pas, le résultat, c'est la situation britannique ou suédoise c'est-à-dire 50 % d'autosuffisance qui correspond à la demande des consommateurs qui font le choix d'acheter un produit national.

Pour nous le constat sera très simple : 50 % des cochons produits en France ne le seront plus et donc ce sont très certainement deux éleveurs sur trois qui disparaîtront.

Ils ne seront pas les seuls à disparaître, l'industrie aussi pâtira de cette situation et on peut prédire aujourd'hui que nous serons de toute façon approvisionnés mais à partir de l'étranger.

Sans contraindre totalement l'initiative individuelle, mais au regard des politiques qui sont mises en place par nos concurrents, surtout sur les marchés internationaux, nous devons aussi consolider encore plus une force de vente plus collective.

Le travail que nous réalisons notamment sur les opérations de grand export porte ses fruits. De ce point de vue l'interprofession a réussi à fédérer les maillons de la filière concernés. Il faut continuer et aller plus loin.

Les forces de vente collective sont toujours de nature à donner un pouvoir commercial plus efficace.

Le respect de son fournisseur

Les relations entre les différents maillons de la filière doivent évoluer. Une relation commerciale gagnante-gagnante passe par le respect mutuel entre fournisseurs et clients. Le degré de compétition existant aujourd'hui en France entre les différents maillons de la filière porcine fait que ce respect n'est malheureusement pas d'actualité. Il ne s'agit pas d'inventer un monde idéal mais tout simplement de faire en sorte que l'on comprenne les contraintes de son fournisseur et celles de son client afin d'établir une relation équilibrée.

Il n'est pas du tout insensé d'imaginer que le consommateur puisse payer un peu plus pour que l'ensemble des maillons de la filière soient à même d'équilibrer ses comptes. La création d'un fonds de modernisation de la filière porcine française doit être mise en place sans délais. La contrepartie c'est une démarche de progrès concertée qui engage les éleveurs et la filière vers l'excellence.

Si l'on prend le maillon de la distribution, la France est le leader mondial des enseignes et pourtant c'est une enseigne allemande qui a été désignée meilleure enseigne de l'année en France ! Je trouve cela très révélateur d'une situation très décalée par rapport aux enjeux.

Les distorsions de concurrence

Pour l'agriculture et pour l'industrie de manière générale, l'Europe d'aujourd'hui ne peut pas continuer ainsi. Le modèle social et fiscal français est de ce point de vue le plus avancé, encore faut-il qu'il puisse tenir le coup. Nous le souhaitons tous, mais dans ce cas il faut que nos politiques se battent avec plus de vigueur pour obtenir de l'Union Européenne l'harmonisation des règles sociales et fiscales. Faute de quoi le modèle français sera très rapidement un souvenir. Au moment où nous entrons dans une période électorale très importante pour l'avenir de nos régions et de notre pays, on voudrait entendre cette volonté de mettre notre économie à égalité avec celle de nos concurrents.

En attendant l'harmonisation des charges sociales et fiscales au niveau européen, nous demandons que le coût du travail soit allégé en France par la prise en charge des cotisations sociales salariales dans les

entreprises. Nous voulons également pour les éleveurs que le système de TVA appliqué en Allemagne soit également mis en place en France à défaut d'être démantelé en Allemagne.

L'agriculture est le secteur d'activité où nous trouvons probablement le plus de jeunes formés et ambitieux. Ce que les jeunes souhaitent, c'est de pouvoir s'épanouir et vivre une vie d'entrepreneur que ce soit dans le secteur de la production ou dans le secteur de la transformation. À d'autres époques, les jeunes ont prouvé qu'ils savaient faire mais on leur a coupé les jarrets.

Nous avons donc le devoir de redonner des perspectives et de bâtir un schéma pour notre filière porcine qui soit à même de laisser s'exprimer l'ambition et les projets. Le renouvellement des générations doit être une priorité.

Conclusion

Un projet ambitieux c'est un projet partagé, nous devons donc ensemble travailler à ce que tous les éléments énoncés dans ce dossier soit mis en application et ce dans les plus brefs délais.

Nous attendons de nos dirigeants politiques qu'ils accompagnent notre filière par des décisions courageuses et volontaristes. L'heure est grave, nous savons que les équilibres économiques de notre filière sont dans une phase difficile pour de longs mois. Les données de prévision de production dont nous disposons pour l'année qui vient vont dans ce sens. Si rien n'est fait pour accompagner la filière française ça sera la catastrophe. La Bretagne est aux premières loges sur ce dossier car le porc et les productions animales en général sont le socle de son économie.

Il est plus que temps d'arrêter les réflexes bourgeois d'une société qui a trop longtemps jeté le bébé avec l'eau du bain. Alors nous disons « Oui » bien sûr aux enjeux sociaux et sociétaux mais également « Oui » à l'économie. C'est la base.

Chacun doit prendre ses responsabilités.

Guillaume Roué