



AgEcon SEARCH

RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

La commercialisation des porcs en Bretagne : l'exemple de la région de Lamballe

Marie-Louise Aubry, Agnès Guellec

Citer ce document / Cite this document :

Aubry Marie-Louise, Guellec Agnès. La commercialisation des porcs en Bretagne : l'exemple de la région de Lamballe. In: Économie rurale. N°104, 1974. pp. 45-52;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1974.2307>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1974_num_104_1_2307

Fichier pdf généré le 08/05/2018

Résumé

Le développement bien connu de l'élevage dans les quatre départements bretons a obligé les groupements de cette région à mieux organiser la vente de leur production.

Pour le porc, deux types de marché au cadran.

Premier en date, le type « Guerlesquin », à l'imitation du marché de Saint-Pol-de-Léon pour les légumes, permet une vente plus rapide, à un prix public. Restent cependant les inconvénients d'une vente individuelle, en tout venant.

Deuxième type : Lamballe. Pour encourager la qualité, pour « moraliser » les transactions, Lamballe, par l'intermédiaire de la COPERL, impose aux abattoirs le contrôle des « classeurs-peseurs ».

Les deux formules de marché au cadran, l'une souple et traditionnelle, l'autre plus rigoureuse, sont adaptées aux exigences des éleveurs qui se veulent compétitifs et s'engagent dans une action commune pour obtenir la maîtrise du marché.

Ceci implique, en retour, un soin accru du cheptel et une amélioration de la gestion.

Abstract

The marketing of pigs in Brittany : the exemple of Lamballe - As is well-known, stock-breeding has increased in the four « départements » of Brittany and this has forced farmers' associations in this region to improve the organization of the sale of their products.

For pork there are two types of « marché au cadran ».

The earliest type - « Guerlesquin » - based in the same principles as that in Saint-Pol-de-Léon for vegetables, facilitates a quicker sale at a public price. But this has the usual disadvantages of individual sales to anyone.

The second type : Lamballe. To encourage the production of good quality and to make the transactions more moral, Lamballe through the C.O.P.E.R.L. has the slaughtering yards checked by « classeurs-peseurs ».

These two types of market, one traditional and unrestrictive, the other more strictly controlled are adapted to the requirements of the breeders who want to be competitive and undertake group action in order to control the market.

This, in return, implies greater care of the stock and improved management.

LA COMMERCIALISATION DES PORCS EN BRETAGNE

L'EXEMPLE DE LA RÉGION DE LAMBALLE

par Marie-Louise AUBRY et Agnès GUELLEC

Université de Haute-Bretagne, Rennes

Le développement bien connu de l'élevage dans les quatre départements bretons a obligé les groupements de cette région à mieux organiser la vente de leur production.

Pour le porc, deux types de marché au cadran.

Premier en date, le type « Guerlesquin », à l'imitation du marché de Saint-Pol-de-Léon pour les légumes, permet une vente plus rapide, à un prix public. Restent cependant les inconvénients d'une vente individuelle, en tout venant.

Deuxième type : Lamballe. Pour encourager la qualité, pour « moraliser » les transactions, Lamballe, par l'intermédiaire de la COPERL, impose aux abattoirs le contrôle des « classeurs-peseurs ».

Les deux formules de marché au cadran, l'une souple et traditionnelle, l'autre plus rigoureuse, sont adaptées aux exigences des éleveurs qui se veulent compétitifs et s'engagent dans une action commune pour obtenir la maîtrise du marché.

Ceci implique, en retour, un soin accru du cheptel et une amélioration de la gestion.

The marketing of pigs in Brittany : the exemple of Lamballe

As is well-known, stock-breeding has increased in the four « départements » of Brittany and this has forced farmers' associations in this region to improve the organization of the sale of their products.

For pork there are two types of « marché au cadran ».

The earliest type - « Guerlesquin » - based in the same principles as that in Saint-Pol-de-Léon for vegetables, facilitates a quicker sale at a public price. But this has the usual disadvantages of individual sales to anyone.

The second type : Lamballe. To encourage the production of good quality and to make the transactions more moral, Lamballe through the C.O.P.E.R.L. has the slaughtering yards checked by « classeurs-peseurs ».

These two types of market, one traditional and unrestrictive, the other more strictly controlled are adapted to the requirements of the breeders who want to be competitive and undertake group action in order to control the market.

This, in return, implies greater care of the stock and improved management.

L'importance de l'élevage dans la région de programme de Bretagne (1) n'est plus à démontrer : 2.400.000 bovins sur un total national de 21.736.000, soit 11 % ; 3.331.800 porcs sur 11.571.900 soit 29 % (2). Et, parmi les départements français, les Côtes-du-Nord et le Finistère, rivalisant entre eux, se situent aux tout premiers rangs pour ces productions : la première place pour les porcs a été arrachée au Finistère depuis 1971 par les Côtes-du-Nord où l'on ne compte pas moins de vingt porcs et de cinq vaches pour dix habitants.

Ce développement spectaculaire de l'élevage dans notre région reste inégal. Pour reprendre l'exemple des Côtes-du-Nord, sur les 30.000 exploitations agricoles qu'on peut qualifier de telles, 7.000 font les 2/3 des ventes et les 4/5 des achats de biens de consommation : semences, engrais, machines... Elles réalisent un chiffre d'affaires de 150.000 F, alors que la moyenne départementale n'est que de 40.000 F.

Cependant, malgré ces inégalités, la production d'ensemble représente une masse en progrès constant depuis

une dizaine d'années. Devant le nombre toujours croissant d'animaux mis en marché, il a fallu chercher à mieux organiser la vente. La Bretagne est devenue un véritable champ d'expérience en ce domaine. A côté des circuits traditionnels qui se maintiennent ou se renouvellent, tel Fougères (3) ou Rostrenen, d'autres circuits sont apparus : industriels, coopératifs et intégrés. Si, jusque vers 1965 les marchands de porcs battent encore la campagne à la recherche d'animaux pour approvisionner les abattoirs, dans une seconde étape on voit les groupements de producteurs s'entendre directement avec les abattoirs pour écouler la production des ateliers qui, dans le même temps, ont tendance à se spécialiser de plus en plus, scindant le travail pour mieux le rentabiliser. Depuis 1972, une troisième étape s'amorce avec le développement des marchés au cadran.

(1) La région Bretagne comprend les quatre départements bretons : Côtes-du-Nord, Finistère, Ille-et-Vilaine, Morbihan.

(2) Annuaire Statistique de la Bretagne pour 1971. Service Régional de Statistique Agricole.

(3) AUBRY (M.L.). — La commercialisation du bétail en Ille-et-Vilaine. Thèse de 3^e cycle, 1972, Université de Haute-Bretagne, Rennes.

LES MARCHES AU CADRAN EN BRETAGNE

Guerlesquin

La première expérience a eu lieu le 17 janvier 1972 à Guerlesquin pour les bovins (4), exemple suivi par Châteauneuf-du-Faou en mai et par Landivisiau en décembre. Ces marchés ont été successivement mis en place par le Syndicat intercommunal des marchés organisés du Finistère (SIMOF), dont l'origine remonte à juillet 1969. Le SIMOF s'est transformé, pour des commodités de gestion, en une SICA : la SICAMOB, Société d'intérêts collectifs agricoles des marchés organisés de Bretagne. Très vite, les marchés au cadran se sont appliqués aux porcs. Comme la production est homogène, la vente se fait sur catalogue, par lots plus ou moins importants que les acheteurs peuvent aller voir dans les exploitations la veille du marché.

La vente au cadran offre des avantages évidents, ou plutôt qui paraissent tels au premier abord : rassemblement d'acheteurs plus important que dans les foires traditionnelles, transactions publiques, prix plus élevés généralement que dans les ventes au coup par coup, où le vendeur est en position d'infériorité devant son acheteur mieux informé. Et pourtant à Lamballe on a contesté Guerlesquin...

Mieux que Guerlesquin ?

Tout d'abord, le marché au cadran tel qu'il est pratiqué à Guerlesquin, procure-t-il un prix réellement meilleur pour l'éleveur ?

Certes la technique du cadran permet une vente rapide et à un prix public indiscutable : elle rapproche offreur et preneur, ce qui est bon. Mais telle qu'elle est pratiquée à Guerlesquin, elle présente des défauts. Il s'agit en effet de vente en « tout venant », qui ne tient pas compte de la qualité des bêtes. C'est donc aux yeux des gens de la COOPERL (5) un marché rétrograde, de style dépassé. On a assez longtemps reproché à la Bretagne sa médiocrité ou l'hétérogénéité de ses productions, pour que Lamballe ait envie de condamner des méthodes de vente qui n'encouragent pas l'éleveur à produire en qualité aussi bien qu'en quantité.

D'autre part, dans un groupement de producteurs, les gens sont très attachés au fait que le prix soit le même à qualité équivalente, pour tous, au même moment. Or, au cadran, la vente individuelle donne des résultats très différents selon le producteur. Il y a donc un risque de dislocation pour le groupement. Par ailleurs, la vente individuelle au cadran donne un pouvoir de négociation plus grand à celui qui offre une quantité importante car il est connu, tandis que celui

qui n'intervient que toutes les trois semaines ou même bien moins, ne peut avoir d'influence sur les acheteurs.

Reproche plus grave que l'on peut faire à la vente au cadran en « tout venant » : elle n'a pas grande signification quant au poids lui-même. Le « tout venant » s'entend toutes qualités confondues. L'abattoir détermine ensuite le poids exact des bêtes. Si l'on songe que l'abattoir Gilles de Collinée achète 33 % des porcs de Guerlesquin, on comprend l'importance de la question du réglage de la bascule de cet établissement. C'est pourquoi la COOPERL a cherché à imposer un corps de « classeurs et peseurs » relevant d'elle-même et dont l'autorité soit respectée jusque dans l'abattoir preneur. Depuis le 4 février 1973, sept abattoirs, cinq dans les Côtes-du-Nord et deux en Ille-et-Vilaine, ont accepté de relever de ces techniciens assermentés. L'expérience a été très dure. L'Institut Technique du Porc (ITP) lui-même n'a pas apporté son appui officiel à la tentative qui a pourtant réussi, à cause du poids économique que représente maintenant la région de Lamballe. Le FORMA a encouragé l'opération qui va s'étendre à toute la Bretagne.

Les abattoirs publics ou privés qui reçoivent des porcs de la COOPERL ont donc accepté ce contrôle.

Les tenants de la normalisation et de la moralisation du marché du porc comptent aller plus loin. Ils s'attachent maintenant à mieux définir le « parage » (opération qui consiste à retirer les parties trop grasses des bêtes) ou plutôt à le supprimer. Le parage a été jusqu'à présent une opération extrêmement variable. Dorénavant le porc est pesé cinq minutes après la « fente », ouverture du ventre. On ne vend donc plus en vif, comme à Guerlesquin ; on vend une marchandise classée et pesée par les « classeurs peseurs ». La vente en vif reste valable pour les porcs qui partent au loin, sur Lyon ou la Sarre. Mais pour les 80 % de la production bretonne de porcs qui sont abattus sur place, en Bretagne, dans le département d'origine de la bête ou le département voisin, la vente à la qualité s'impose.

Une fois admis le principe de la pesée et du classement, la vente à la qualité est réalisée. C'est en somme un marché à la carcasse ; le prix est défini pour la classe III au kilo de viande ; à partir de là, il peut y avoir majoration ou minoration, selon la classe reconnue par le classeur.

A Lamballe, l'organisation matérielle est la suivante : le marché du vendredi a lieu depuis le 16 février 1973 dans une salle très modeste près du Champ de Foire ; une vingtaine de pupitres sont disposés en face du cadran électronique. Pas de porcs sur place : c'est une vente sur catalogue, anonyme, par lot ; un lot de porcs peut être composé de 10 bêtes à prendre dans une commune et de 5 à prendre ailleurs. Ainsi, les adhérents du groupement n'assistent pas à la vente ; l'acheteur éventuel ignore même leur nom. Après la vente, les agents techniciens déterminent la qualité de la car-

(4) AUBRY (M.L.). — Le marché au cadran de Guerlesquin, décembre 1972. *Norois, Revue géographique de l'Ouest et des Pays de l'Atlantique Nord, Poitiers.*

(5) Coopérative des éleveurs de la région de Lamballe.

casse et son poids, dans l'abattoir, cinq minutes après la tuerie ; puis la globalisation des lots est opérée de telle sorte qu'à qualité égale les vendeurs reçoivent le même prix au kilo de carcasse.

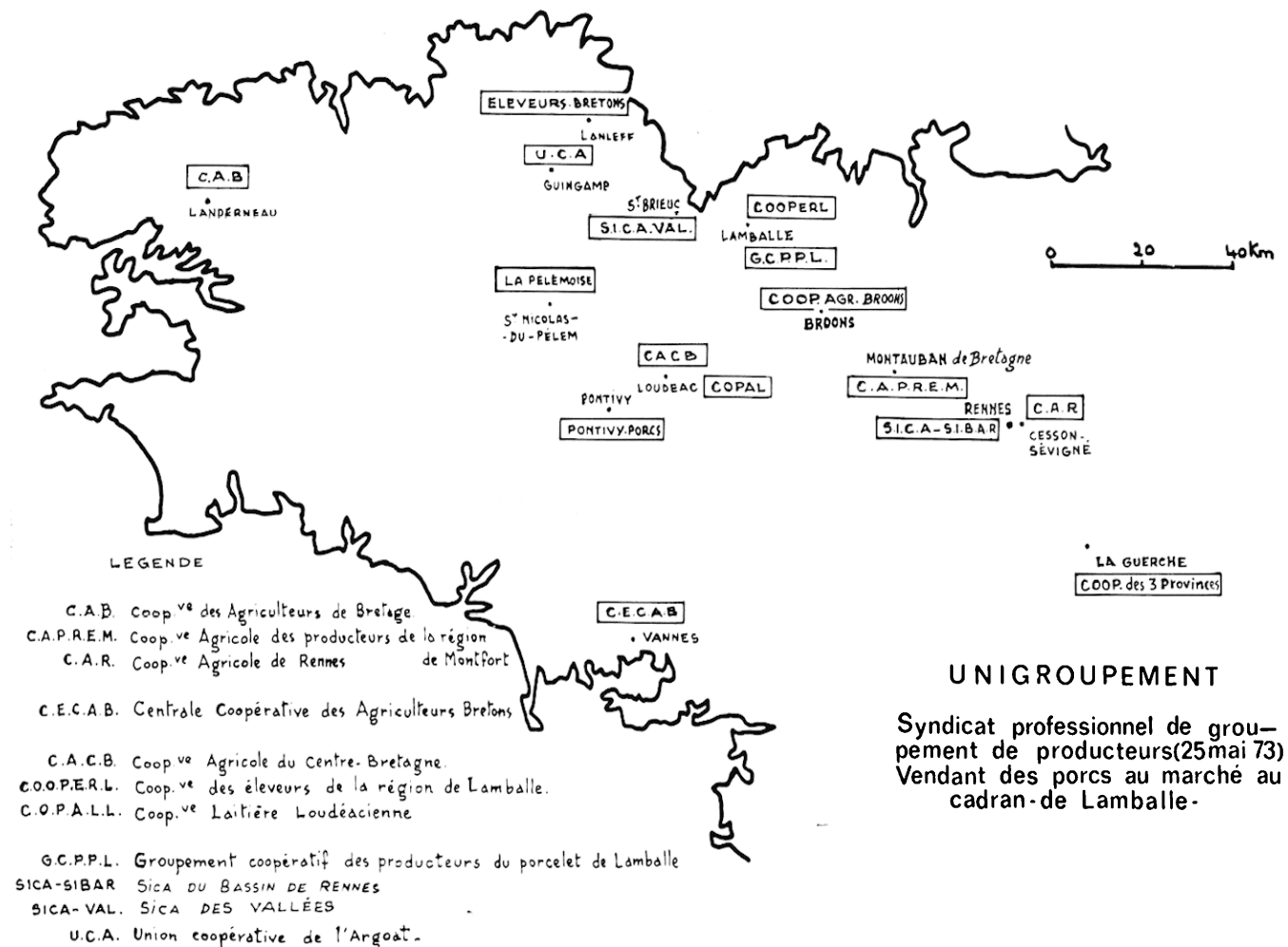
Toutes ces opérations ne contredisent pas la technique de Guerlesquin. Elles se sont donné pour but de la moraliser quant au pesage, et d'encourager la production de qualité en tendant précisément à la qualité et non au « tout venant ».

Analyse du marché de Lamballe

Il est intéressant de faire un bilan du marché de Lamballe après les premières semaines de fonctionnement.

a) La gestion

Le marché au cadran est géré par Unigroupement (cf. figure 1) qui rassemble une quinzaine de groupements de producteurs. Sa forme juridique, légèrement remaniée en mai 1973, est celle d'un syndicat interprofessionnel, dont le siège, primitivement accueilli par la COOPERL à Lamballe, a été transféré à la mairie. Le croquis de localisation des groupements montre bien que ceux-ci n'appartiennent pas seulement au département des Côtes-du-Nord, mais aussi à l'Ille-et-Vilaine (CAPREM, CAR, SICA-SIBAR, Coopérative des Trois Provinces), au Morbihan (CECAB et Pontivy Porcs). Et que la caution de la CAB de Landerneau, encore que le Finistère soit l'objet de projets ultérieurs, donne au marché au cadran une importance régionale.



Les transactions ont lieu tous les vendredis matins, de 9 heures à 12 heures, dans une simple classe maternelle désaffectée. Un électricien de Matignon a mis au point le cadran relié aux pupitres des acheteurs.

b) Les apports

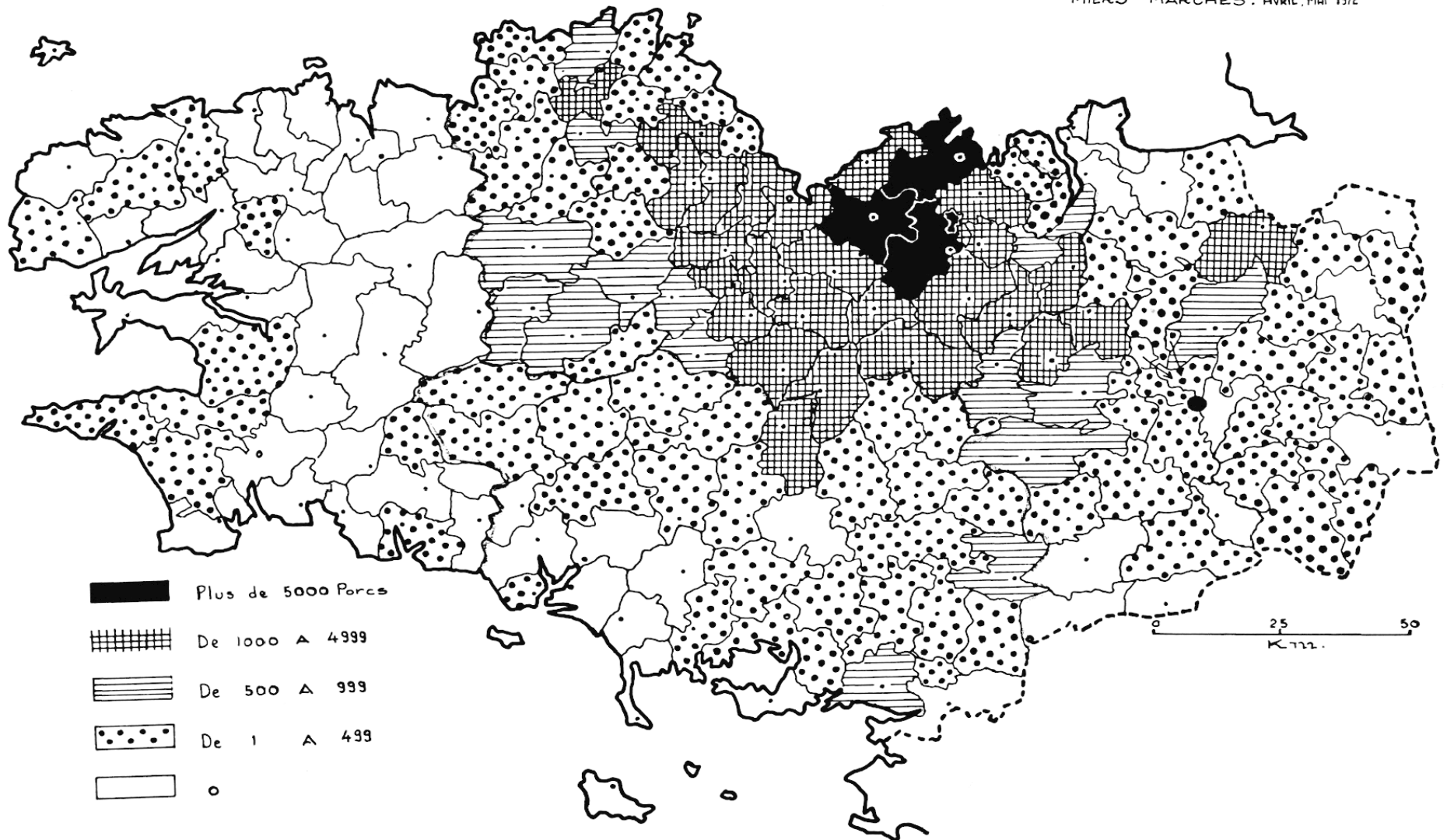
Pour cerner de plus près l'origine des lots de porcs, nous avons établi, grâce au catalogue des huit premiers marchés, le fichier des communes d'origine des lots. Puis, pour la commodité de la cartographie, nous avons totalisé les chiffres cantonaux.

Une dizaine de milliers de porcs figurent chaque semaine au catalogue, groupés en une centaine de lots : 10.368 porcs en 86 lots le 16 février (offre la moins importante) ; 14.604 porcs en 135 lots le 16 mars (offre la plus importante) ; 13.481 porcs en 124 lots : moyenne par marché établie sur les données des huit premiers marchés.

Les communes des Côtes-du-Nord arrivent évidemment au premier rang pour l'approvisionnement. Du 16 février au 6 avril inclus, quatre communes ont envoyé au marché plus de 2.000 porcs : Henanbihen

RAYON D'ACTION DU MARCHE AU CADRAN DE LAMBALLE

-NOMBRE DE PORCS PAR CANTONS - D'APRES LES CHIFFRES DES DOUZE PREMIERS MARCHÉS - Avril, Mai 1972



2.892, Saint-Aaron 2.430, Plénée Jugon 2.099, Henansal 2.011. Dix-huit autres communes en ont expédié plus de 1.000. Le nom de vingt-neuf communes revient régulièrement à chacun des huit marchés.

Presque toutes les communes des Côtes-du-Nord sont concernées par le marché au cadran ; tous les cantons le sont, sauf un : Lézardrieux.

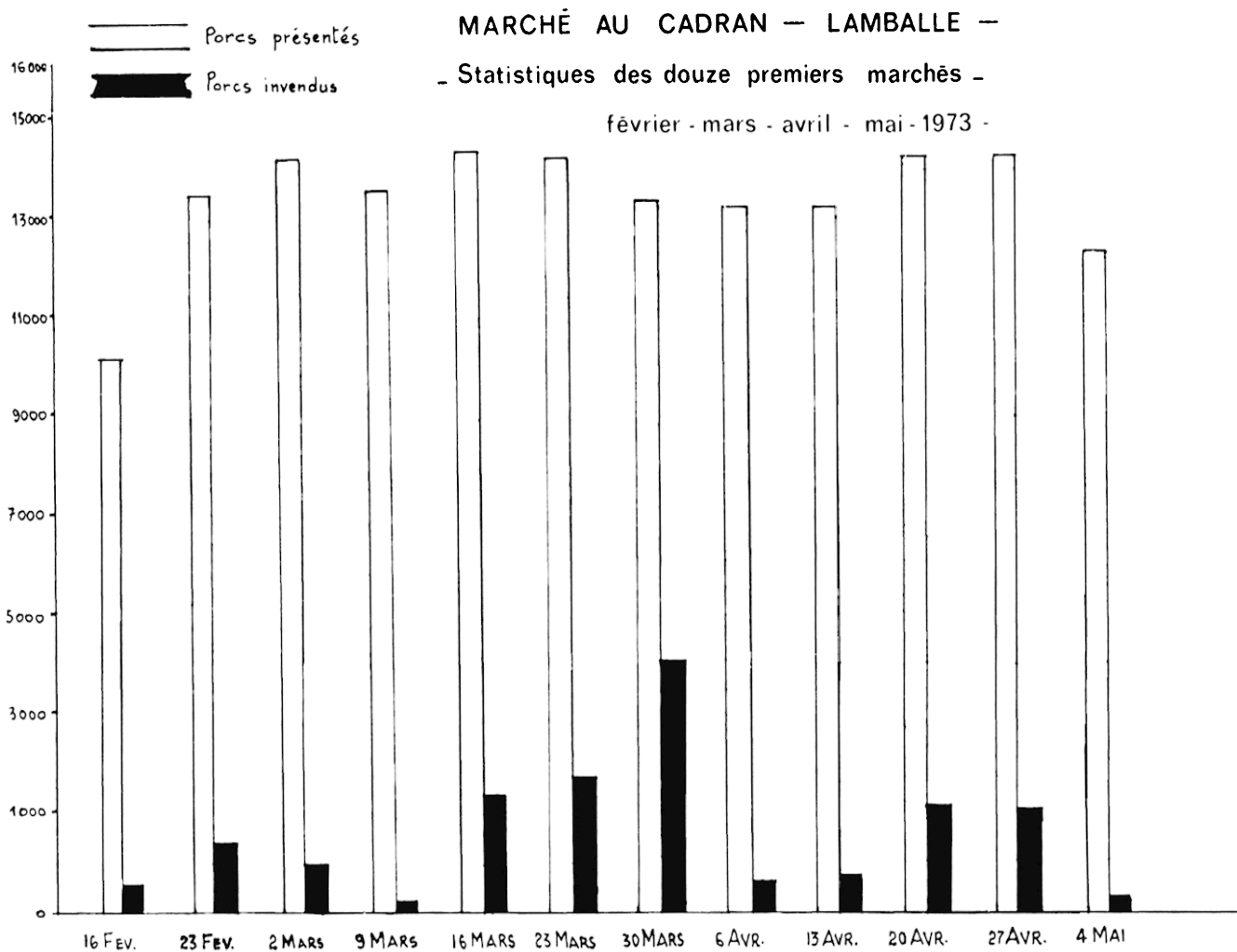
Lamballe rayonne aussi sur l'Ille-et-Vilaine, en particulier sur les cantons limitrophes : Montauban de Bretagne, Becherel et Saint-Méen. Les communes de La Chapelle-du-Loup (1.608 porcs) et de Montauban (1.181 porcs) arrivent en tête. Les apports du Morbihan sont moindres et plus dispersés, localisés surtout au nord et à l'est du département. Seules quatorze communes du Finistère ont commercialisé une fois ou l'autre des porcs à Lamballe. Enfin, deux lots sont parvenus de l'extérieur de la région de programme. L'un venait de la Mayenne (Ballots), l'autre de la Loire-Atlantique (Plessé).

Si l'on compare la carte des achats (figure 2) et celle des exploitations logeant plus de 200 porcs (figure 3), on ne peut que constater une similitude étroite.

Le lot moyen s'élève à 108 porcs, mais la réalité reflète les contrastes de la production, car chaque lot

provient d'éleveurs différents. Certains chiffres sont infimes : 2 porcs (Mûr de Bretagne, 30 mars), 4 porcs (Plumieux, 2 mars, Irodouer, 9 mars ; Matignon, 23 mars) ; de nombreux apports varient entre 5 et 9 animaux. En revanche, certains lots dépassent 200 porcs et atteignent même 350 (Muzillac, 23 février) et 460 (Noyal-sous-Bazouges, 9 mars).

La plupart des porcs présentés sont vendus, les groupements ayant cependant la possibilité de refuser la vente lorsque les prix ne leur plaisent pas. Le graphique des statistiques des douze premiers marchés montre que, le 30 mars, le chiffre des invendus a été beaucoup plus important que d'habitude. Le fait mérite une explication. Le 23 mars, les transactions avaient été très serrées ; le prix moyen au kilo s'établissait autour de 5,5813 F, soit 9,5 centimes de baisse par rapport à la semaine précédente. Décidés à obtenir une augmentation au kilo, les groupements de producteurs refusèrent les offres des acquéreurs au premier comme au second tour. Ce n'est qu'au troisième tour que certaines enchères furent positives. Parfaitement disciplinés, les vendeurs gardèrent 4.012 porcs. Mais le prix obtenu pour les 9.513 porcs restants : 5,62 F le kilo, était supérieur de 3,9 centimes à celui du marché précédent.



c) La répartition des achats

Une douzaine d'acheteurs sont présents à Lamballe chaque vendredi. Il faut y ajouter trois à quatre observateurs et acheteurs occasionnels.

La répartition entre les acheteurs pour les huit premiers marchés est donnée par la figure 4 et le tableau ci-après (6).

*Répartition des acheteurs
pour les huit premiers marchés de Lamballe*

Acheteurs	Nombre de porcs	%
Abattoir Gilles, Collinée ..	29.899	27,72
Abattoir Ollevier, Lamballe	15.528	14,39
Abattoir ABERA, Saint-Brice-en-Cogles ...	11.717	10,86
Abattoir BENIJO, Montfort-sur-Meu	11.229	10,41
Abattoir BVA, Guingamp .	7.045	6,53
Abattoir Bellevue, La Gacilly	5.919	5,48
Abattoir SOCOVIA, Quimperlé	4.943	4,58
Abattoir OLIDA, Loudéac .	4.900	4,54
Abattoir Stergoz, Bannalec .	1.747	1,61
Abattoir CAP, Plouaret ...	1.561	1,44

Le tableau ci-dessus et le croquis localisant les abattoirs (figure 5) permettent un certain nombre de déductions :

— L'abattoir de Collinée occupe une place prépondérante parmi les acheteurs (carte 6).

— Les quatre premiers abattoirs réalisent près des deux tiers des achats.

— D'autres acheteurs se sont manifestés à partir du quatrième, du cinquième et du sixième marché : Guillemoto (Ploeuc), Jeffroy (Châteauneuf-du-Faou), Mary (Abbaretz), Omni Viandes (Landivisiau), Person (Plouaret). Il sera intéressant de suivre l'évolution de leurs achats.

— La majorité des porcs achetés sont abattus dans les Côtes-du-Nord.

— Tous les abattoirs cités sont situés dans les cinq départements bretons.

(6) Ces chiffres ont été obtenus à partir des fiches de marché établies par la Chambre d'Agriculture d'après les renseignements d'Unigroupement. On y trouve chaque semaine, outre les chiffres globaux, une étude des prix et de la cotation.

Actuellement il existe donc en Bretagne, en particulier pour la commercialisation des porcs, deux types de marchés au cadran.

Ceux organisés par la SICAMOB. Outre les marchés finistériens déjà cités, Loudéac a inauguré le sien qui fonctionne suivant le même système depuis le 12 avril 1973 et est un marché mensuel ; des projets sont en cours à Ploërmel et à Locminé. Malgré ses défauts, on peut-être à cause de sa souplesse, la formule semble connaître un grand succès.

Le marché de Lamballe que nous venons d'étudier plus en détail. Les règles en sont plus rigoureuses, la discipline plus stricte. Le marché est adapté aux exigences de la majorité des éleveurs des Côtes-du-Nord et fonctionne de manière tout à fait concluante.

Les positions de la SICAMOB et d'Unigroupement sont-elles aussi éloignées qu'elles le paraissent ? Nous ne le pensons pas. Le Finistère a créé les premiers marchés au cadran pour le bétail à l'imitation de celui de Saint-Pol-de-Léon dont la création pour les légumes a été un réel succès. Les Côtes-du-Nord ont repris la formule en la modifiant. Le dialogue continue entre les responsables des deux types de marché. Les éleveurs bretons sont réalistes et savent que l'exploitation de leurs divisions ne peut que les desservir.

D'où viennent donc les divergences de fond ? C'est ce que nous allons tenter d'analyser maintenant.

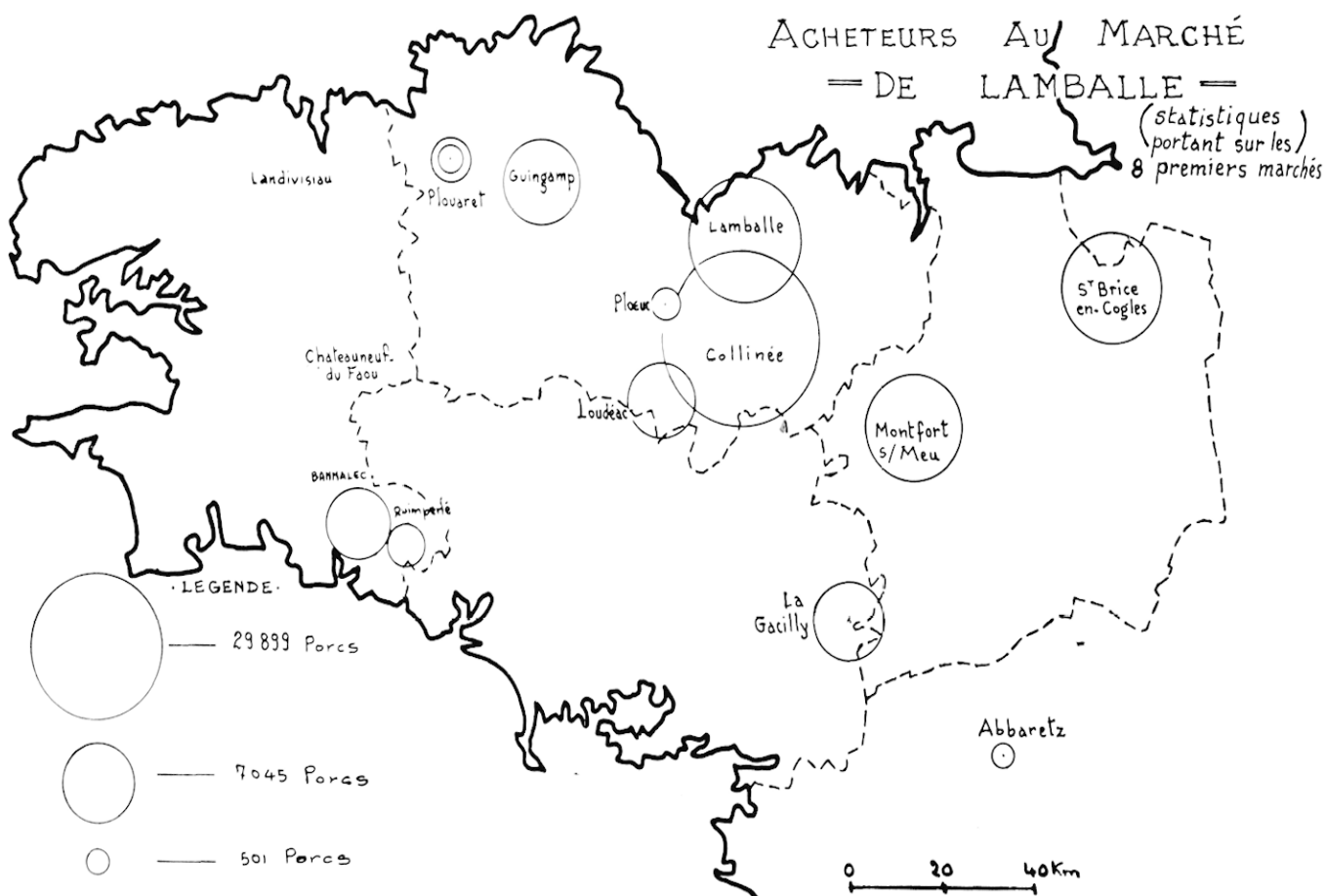
LE CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE D'UNE QUERELLE TECHNIQUE

Le contexte socio-économique de Guerlesquin et celui de Lamballe ne sont pas aussi différents qu'on pourrait le croire. Dans le Finistère comme dans les Côtes-du-Nord, l'évolution des choses et des esprits procède des mêmes écarts économiques, d'une petite région à l'autre, parfois d'une ferme à l'autre. Les éclosions géographiques y sont tout aussi focalisées.

En l'espace de 20 ans, et surtout depuis 5 ans, des écarts économiques considérables se sont creusés dans le monde rural. Le comportement des agriculteurs reflète cette mutation : on peut distinguer parmi eux, d'une part les « traditionnels » et d'autre part les « évolutifs » (7). Ces derniers retiennent ici notre attention. Quels sont leurs problèmes ? Quelle est leur mentalité ? Un de leurs traits majeurs est de se vouloir compétitifs. Ils se situent dans l'ordre économique présent, à l'intérieur du système. Ils se sentent prêts à accueillir, encadrer, aider tous ceux qui tentent de résoudre les problèmes par une activité économique, mais à un certain niveau

(7) Les expressions sont reprises du vocabulaire des responsables. Tout ce passage provient d'entretiens particuliers avec des éleveurs adhérents à la COOPERL et avec ses dirigeants. Nous avons également suivi les comptes-rendus des journées d'études de Lamballe en juillet 1972, et de Guingamp en février 1973, ainsi que les rapports du Centre de gestion des Côtes-du-Nord.

LES PRINCIPAUX ABATTOIRS DE PORCS



de production, pas avec 10 vaches ou 5 truies. Pour eux et dans cette optique, les autres exploitations relèvent de l'ADASEA ou de la Mutualité Agricole, ou encore d'un genre de vie mixte, difficile à insérer dans les grands circuits économiques actuels.

Vers 1980, et si aucun changement radical n'intervient dans la société, les Côtes-du-Nord compteraient sans doute 10.000 exploitations rentables et peut-être 10.000 autres de subsistance ou d'occupations, ne participant pas en tous cas aux grands courants de production.

Les 10.000 valables ne seront certainement pas toutes de très grandes entreprises. Plusieurs réussites d'Henanbihen demeureront des exceptions, avec leurs 40.000 pondeuses ou leurs 5.000 porcs logés. Mais elles vont continuer à jouer leur rôle d'exemple et à produire leur effet d'entraînement. Pour avoir résolu des problèmes qui se posent à toutes, ces exploitations « modèles » condamnent toutes celles qui en resteront à une structure strictement familiale. Les réussites ne se produisent que dans l'association d'au moins deux hommes sur la ferme. Les jeunes sont d'ailleurs convaincus de la nécessité de libérer les travailleurs, de prévoir des congés et d'accentuer la spécificité des tâches, donc de s'associer. Mais l'association est chose difficile ; les

qualités humaines jouent à plein dans la réussite technique. Le succès de l'entreprise ne peut donc être général.

Ce qu'on remarque, ce sont des pôles de rénovation et de développement : la région de Lamballe pour la production porcine et avicole, celle de Rostrenen pour la viande ; celle de Loudeac pour le lait également. Le moteur de croissance, comme disent les techniciens, peut être tel groupement, telle coopérative, celle du Trieux pour le lait, l'Argoat pour les bovins, la COOPERL pour les porcs... Mais on ne sait pas très bien ce qui pousse une région à se spécialiser dans telle ou telle production. Des idées flottent autour de telle ou telle expérience locale connue, observée, jugée et imitée de proche en proche. En ce moment même, des initiatives se produisent et font tache sur la carte. L'Y du département des Côtes-du-Nord s'est dessiné ainsi depuis trois ou quatre ans, portant sur ses branches l'agrégat des petites zones spécialisées de Goudelin à Matignon et à Loudeac.

En cherchant à voir encore de plus près les choses, on finit par trouver des initiatives purement locales, purement individuelles, sous le réseau des productions, sous la trame des champs. Et cela est bien normal, bien humain.

Mais cette poignée d'hommes qui fait avancer la production et éclater son cadre traditionnel, qu'attend-elle de la coopérative ou du groupement ?

Ayant beaucoup investi, ces éleveurs ont des soucis de trésorerie. Alors ils sont exigeants, durs. Ce qu'ils veulent ? Parfois un dépannage financier par le fond de roulement de la coopérative, très souvent une assistance technique, et pour tous les jours, des prix qui leur permettent de rembourser leurs emprunts ou de rentabiliser leur capital. Dans ces conditions, le conseiller agricole ne peut plus être un technicien de bas niveau apportant au jour le jour des recettes à coute vue. Il faut qu'il aide à la gestion de l'entreprise agricole, en prévoie le fonctionnement, les charges et les développements possibles.

La revendication essentielle a trait au prix de la marchandise à vendre. La coopérative est censée défendre les prix ; ses adhérents la jugent à son efficacité économique. Il n'y a plus d'idéal de la coopération, ou alors il est tout autre : il consiste pour chacun à réussir personnellement et à faire réussir le maximum d'hommes autour de soi ; on s'engage dans l'action pour cela.

Toute l'action tend à obtenir la maîtrise du marché par les groupements de producteurs ; elle suppose en même temps un effort considérable à réaliser dans le domaine sanitaire au sein des porcheries (8). Après la

(8) Un centre de recherches de pathologie porcine est en cours de réalisation à Ploufragan à l'initiative du Conseil Général des Côtes-du-Nord.

phase de l'augmentation spectaculaire des établissements producteurs en nombre, vient celle de l'amélioration de la gestion : soin de cheptel et soucis des prix. Le souci de la vente à la qualité témoigne d'une certaine maturité chez les éleveurs. Ils sont en passe de devenir des gestionnaires (9).

*
**

En juillet 1973 a été signée une convention entre les représentants des producteurs de porcs et certains abattoirs. Cette convention est l'aboutissement et la généralisation à la Bretagne de l'expérience de classement et pesée conduite depuis janvier 1973 dans les Côtes-du-Nord et plus récemment dans le Finistère. La convention est applicable pour tous les porcs passant par les abattoirs signataires, que les animaux soient ou non livrés par des groupements et qu'ils proviennent ou non de la Bretagne. L'application de la convention est confiée à un syndicat professionnel créé le 9 juillet 1973 à Loudéac en accord avec Unigroupement des Côtes-du-Nord, Uniporc Finistère et Sica Mob. Cet organisme s'appelle « Uniporc-Bretagne », il possède un corps de classifications et peseurs. Uniporc n'intervient que dans la pesée et le classement (alors qu'Unigroupement assurait aussi le fonctionnement des enchères à Lamballe).

Les éleveurs individuels peuvent bénéficier de la convention à condition de se regrouper en association (une par département).

(9) Cet article a pu être réalisé grâce à l'amabilité des dirigeants d'Unigroupement et de la COOPERL, en relation avec les éleveurs qui ont la gentillesse de ne pas se lasser de nous voir étudier et suivre l'évolution de leur région. Qu'ils soient ici remerciés les uns et les autres.