

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

X V ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

**Commission d'enquête
sur la situation et les pratiques
de la grande distribution
et de leurs groupements dans leurs relations
commerciales avec les fournisseurs**

– Audition, ouverte à la presse, de M. Guillaume Roué,
président de l'Interprofession nationale porcine (INAPORC),
accompagné de M. Didier Delzescaux, directeur..... 2

Mardi

7 mai 2019

Séance de 9 heures

Compte rendu n° 7

SESSION ORDINAIRE DE 2018-2019

**Présidence de
M. Thierry Benoit,
*Président***



La séance est ouverte à neuf heures cinq.

M. le président Thierry Benoit. Mes chers collègues, nous accueillons ce matin M. Guillaume Roué, président de l'Interprofession nationale porcine (INAPORC), accompagné de M. Didier Delzescaux, directeur.

M. Roué est éleveur de porcs dans le Finistère et il préside par ailleurs la coopérative de producteurs Prestor, ainsi que l'Office international de la viande (OIV). Il a une longue expérience de l'organisation de la filière porcine et du rôle des interprofessions, mais il connaît également très bien les questions relatives aux relations commerciales entre les différents acteurs de la chaîne, des producteurs aux consommateurs en passant par les transformateurs et les distributeurs.

Conformément aux dispositions de l'article 6 de l'ordonnance du 17 novembre 1958, je vais maintenant vous demander de prêter le serment.

(M. Guillaume Roué et M. Didier Delzescaux prêtent successivement serment.)

Je vous remercie et je vous donne maintenant la parole pour un propos introductif de cinq minutes environ, qui se poursuivra par un échange de questions et de réponses avec notre rapporteur, Grégory Besson-Moreau, et les membres de notre commission d'enquête.

M. Guillaume Roué, président de l'Interprofession nationale porcine (INAPORC). Monsieur le président, monsieur le rapporteur, mesdames et messieurs les députés, je vais commencer par vous présenter la situation de la filière porcine et les enjeux auxquels nous devons actuellement faire face

La filière porcine française représente 23 millions de porcs produits par an, soit 2,2 millions de tonnes. Je rappelle que l'Europe produit 22 millions de tonnes de porc et le monde, 100 millions de tonnes – la Chine produisant elle-même 50 millions de tonnes.

La consommation de porc s'élève à 32 kg par an et par Français et se répartit en 30 % de viande fraîche et 70 % de viande transformée.

La filière se caractérise par une dépendance très forte aux circuits de distribution, puisqu'il n'y a quasiment pas de relation directe entre la production et la consommation, les circuits courts, qui ont fait leur apparition depuis peu, étant encore peu développés.

La transformation comprend plusieurs étapes : d'abord l'abattage-découpe, puis la salaison, enfin les circuits de distribution, représentés à près de 81 % par les grandes surfaces et à 20 % par les autres circuits, dont la restauration hors foyer qui progresse constamment : il est de plus en plus répandu de prendre certains de ses repas en dehors de son domicile, que ce soit dans le cadre de la restauration collective ou de la restauration privée, qui tient aujourd'hui une place assez importante dans notre filière.

La situation actuelle de la filière est assez particulière, pour ne pas dire totalement inédite, en raison d'un grave problème sanitaire auquel elle doit faire face sous la forme d'une épidémie de fièvre porcine africaine. Le nom officiel de cette maladie du porc est bien « peste porcine africaine » mais, en termes de communication, nous préférons éviter cette appellation afin de ne pas effrayer inutilement le grand public – le terme « peste » véhicule l'image d'une maladie ayant décimé l'homme à certaines époques, tandis qu'on peut guérir de la fièvre. Au

demeurant, la fièvre porcine africaine, qui touche les suidés – c'est-à-dire les porcs domestiques et les sangliers – n'est pas transmissible à l'homme.

Comme son nom l'indique, la fièvre porcine africaine a d'abord sévi en Afrique, avant de se propager sur le continent européen. Le virus, qui a touché la Russie à partir de 2014, y a fait d'énormes dégâts. Dès la même année, il s'est ensuite étendu à l'Europe de l'ouest, notamment aux pays de l'est de l'Union européenne, par le vecteur de la faune sauvage – essentiellement le sanglier. En juillet 2018, il a été signalé pour la première fois en Belgique, où la maladie continue à l'heure actuelle de faire des ravages sur la faune sauvage. Les autorités belges ont cependant mis en œuvre des mesures afin de contenir l'épidémie dans l'espace où elle est actuellement confinée et, à ce jour, la France est restée épargnée, les autorités françaises ont, sous l'impulsion du ministre de l'agriculture Didier Guillaume, elles aussi, pris des mesures de très grande ampleur, en concertation avec la profession, afin d'éviter que la maladie ne franchisse la frontière.

La Chine a été touchée à partir de septembre 2018, ce qui constitue une préoccupation mondiale, car ce pays représente à la fois 50 % de la production et 50 % de la consommation à l'échelle de la planète. Les chiffres officiels donnés par l'administration chinoise font état d'une perte de cheptel de 25 %, qui ne se traduit cependant pas encore par une diminution de la quantité de viande mise sur le marché. En effet, la production chinoise se répartit par moitié entre, d'une part, des exploitations de type industriel et, d'autre part, des exploitations familiales – on compte encore 800 millions d'agriculteurs en Chine qui, pour la plupart, n'ont qu'un ou deux cochons et quelques poules. Ces petits exploitants ont tellement peur de perdre le peu qu'ils possèdent qu'ils s'empressent actuellement de vendre leurs cochons, ce qui provoque un afflux important de viande sur le marché chinois.

On sait que cela ne va pas durer aussi longtemps que les contributions : à court terme, c'est-à-dire dans les mois qui viennent, la décapitalisation du cheptel chinois va se traduire par une pénurie de viande sur le marché chinois, mais aussi sur une grande partie du marché asiatique, puisque nos amis vietnamiens, cambodgiens, laotiens, thaïlandais, coréens, japonais et philippins se trouvent exposés à une contamination dont on peut difficilement contenir l'expansion en l'absence de vaccin.

La conséquence évidente de cette situation, c'est que les Chinois vont importer davantage, ce qu'ils ont d'ailleurs déjà commencé à faire. En un mois et demi, le prix du porc est ainsi déjà passé de 1,17 euro à 1,42 euro sur le marché du porc breton du Plérin, dans les Côtes-d'Armor, une hausse de 25 centimes que les transformateurs peuvent difficilement répercuter jusqu'au consommateur, puisque la filière est régie par un système de relations commerciales à caractère contractuel et que les contrats ne peuvent être revus du jour au lendemain.

L'existence de cette crise mondiale étant quasiment inconnue du grand public, les consommateurs risquent d'être prochainement confrontés à une situation à laquelle ils ne s'attendent pas. Nous considérons pour notre part que la perte de 25 % à 30 % de la production mondiale de viande porcine aura des conséquences sur le prix de l'ensemble des viandes, mais aussi en termes d'alimentation humaine : ainsi, à l'échelle mondiale, le nombre de personnes n'ayant pas accès à la viande, qui s'élève à 800 millions d'individus, pourrait augmenter de façon considérable en raison du renchérissement des prix sur les marchés.

Les producteurs de porcs français auraient du mal à dire que cette situation est une calamité totale pour eux. La filière porcine, qui a connu au cours des dernières années des

heures compliquées pour la rentabilité des exploitations, va en effet se retrouver dans une situation un peu meilleure, ce qui permettra sans doute de mettre en œuvre plus facilement un certain nombre de dispositions préconisées par les États généraux de l'alimentation (EGA) de 2017, notamment celle consistant en une montée en gamme de la production.

M. Grégory Besson-Moreau, rapporteur. Pouvez-vous nous préciser si des entreprises du secteur de la grande distribution siègent aujourd'hui à l'interprofession nationale porcine, et le cas échéant lesquelles ? Avez-vous eu des contacts avec elles depuis la création de cette commission d'enquête ?

M. Hervé Pellois. Vous avez souligné que, dans la filière porcine, le malheur des uns peut faire le bonheur des autres ! Cela dit, on sait que, pour qu'une filière tienne, il faut tout de même qu'il y ait une harmonie entre ses différents maillons. La volonté, depuis longtemps affichée, de mettre en place une contractualisation généralisée permettant une meilleure répartition de la marge, a trouvé un début de concrétisation avec la loi ÉGAlim de 2018. En tant que directeur d'un groupement de producteurs, avez-vous été amené à discuter de certaines questions, par exemple celle des coûts moyens de production ? Plus largement, pouvez-vous nous expliquer quelles avancées la loi ÉGAlim a permises au sein de la filière porcine, et si elle a donné lieu à des initiatives marquantes dans le domaine de la contractualisation avec les grandes surfaces ?

M. Jacques Marilossian. La hausse du prix payé aux producteurs de porc ne va pas bénéficier qu'aux producteurs français : je crois savoir que les producteurs allemands sont ceux qui s'en sortent le mieux, avec un prix de 1,75 euro le kilo, contre 1,54 euro le kilo pour les producteurs français. Ces derniers réclament une réévaluation à la hausse des positions d'achat des abatteurs et des industriels du secteur. Quelle est votre position à ce sujet ?

Par ailleurs, êtes-vous satisfait ou déçu des négociations qui se sont tenues avec la grande distribution en février dernier ?

Enfin, pouvez-vous nous expliquer comment les industriels de la filière porcine vont utiliser, au cours des mois à venir, les deux ordonnances publiées le 25 avril dernier ?

M. Yves Daniel. Monsieur le président, votre présentation a mis en évidence la grande complexité qui caractérise le fonctionnement de la filière porcine, en France et à l'étranger. Pour ce qui est de notre pays, il existe un outil permettant d'observer et d'analyser les différentes filières, dont la filière porcine, à savoir l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

On sait que, pour qu'une filière fonctionne correctement, il faut que chacun des maillons de la chaîne la composant soit assuré de bénéficier d'une certaine stabilité. Pouvez-vous nous indiquer quel regard vous portez sur les différents outils mis à votre disposition afin d'assurer un minimum de stabilité à votre filière et éviter qu'elle ne se trouve déséquilibrée dans l'une ou l'autre de ses composantes, en amont ou en aval ?

Selon vous, ces outils sont-ils suffisants et devraient-ils être éventuellement modifiés afin de permettre à la loi ÉGAlim de produire ses effets avec le maximum d'efficacité ?

M. Guillaume Roué. Je commencerai par répondre à Monsieur le rapporteur en lui disant que nous sommes une interprofession longue, comprenant l'ensemble des maillons de la filière.

En amont, nous avons la fabrication d'aliments pour le bétail, qui représente 70 % du coût de revient du cochon, puis les producteurs, représentés par le syndicalisme agricole – la Fédération nationale porcine (FNP), qui est une branche de la Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles (FNSEA), ainsi que la Coordination rurale (CR) et la Coopération agricole, représentée par Coop de France ; je précise que nous avons également ouvert l'interprofession à la Confédération paysanne, qui ne souhaite cependant pas siéger.

En aval, nous avons les fédérations d'abattage-découpe, représentées par Culture Viande et la FEDEV, puis, pour ce qui est de la transformation, la Fédération française des industriels charcutiers traiteurs (FICT) et, enfin, la Fédération du commerce et de la distribution (FCD).

Nous avons actuellement sur la table une demande émanant de la Fédération du commerce associé (FCA) qui, après avoir été longtemps en sommeil, a récemment été réactivée par Leclerc et Intermarché. Nos statuts prévoyant que les réformes statutaires soient décidées à l'unanimité des collègues – je dis bien des collègues, et non des présents –, tout dépend de la Fédération du commerce et de la distribution, celle-ci étant majoritaire au sein de son collègue : si elle accepte d'ouvrir l'interprofession à ses concurrents, cela se fera ; à défaut, ils n'auront pas de sièges. Je ne sais pas quel sort sera réservé au souhait de la FCA de siéger au sein de l'interprofession mais, à titre personnel, j'estime que l'élargissement de l'ouverture est salutaire : plus les membres de l'interprofession sont nombreux, mieux elle se porte !

Je précise cependant que l'interprofession a pour rôle de mettre en œuvre les dispositions relevant de ses compétences, c'est-à-dire la promotion des produits, tant sur le marché intérieur que sur le marché extérieur ; la recherche et développement, qui constitue évidemment la clé de voûte de notre action commune afin de rester en phase avec la demande des consommateurs – *a fortiori* depuis les États généraux de l'alimentation et la recherche de segmentation qui en a résulté ; la sécurité sanitaire et alimentaire, qui revêt une extrême importance ; enfin, l'information économique. Je précise qu'en aucun cas nous ne parlons *business* dans l'enceinte du conseil d'administration de l'INAPORC : certes, les réunions sont l'occasion pour les différents acteurs de la filière de se rencontrer, et il arrive que des discussions s'engagent dans les couloirs, mais l'interprofession n'est pas là pour fixer les prix. D'ailleurs, les uns et les autres ayant des intérêts contradictoires, il serait peu probable que nous trouvions un accord – nous exploserions en vol, tout simplement !

Pour ce qui est de la question de M. Pellois, portant essentiellement sur les relations commerciales et l'incidence qu'a eue sur celles-ci la loi ÉGAlim, qui a introduit une notion plus forte de contractualisation, notre interprofession a mis en œuvre la création de plusieurs indicateurs ayant pour objet de porter à la connaissance de tous la notion de prix de revient des différents maillons de la filière – Didier Delzescaux vous en parlera plus longuement dans quelques instants –, ce qui permet une relation commerciale tenant un peu plus compte des réalités économiques des uns et des autres.

Cependant, je rappelle un point qui me semble important : la production porcine est une production ouverte au commerce international depuis très longtemps.

La première préoccupation de tous les maillons de la filière, c'est la compétitivité, qui constitue la clé de la survie dans un monde compliqué et disputé sur le plan économique. Nous avons à gérer les problèmes de compétitivité au niveau communautaire et, sur ce point, je me contenterai de souligner qu'à l'heure actuelle, les distorsions fiscales et sociales sont extrêmement importantes à l'échelle européenne. Un certain nombre de dispositions ont été

prises et devront être mises en application dans les années qui viennent, notamment en ce qui concerne le *dumping* social, avec la directive sur les travailleurs détachés, ayant vocation à les faire disparaître et à aboutir à une harmonisation du coût de travail au niveau européen. Nous sommes encore très loin de cette perspective et, pour le moment, la filière française est obligée de se battre avec des dispositions fiscales et sociales nationales, tandis qu'en face de nous, dans un marché très ouvert sur le plan communautaire, certains pays concurrents disposent d'énormes avantages compétitifs.

L'autre problématique majeure est celle du commerce international. Si, à l'heure actuelle, seulement 8 % des produits transitent dans le monde entier – en d'autres termes, 8 % du marché mondial est un marché international –, le transfert de marchandises au niveau de l'Union européenne est beaucoup plus important, puisqu'il s'agit d'un marché unique : on estime que 30 % des marchandises transitent sur ce marché. Les 8 % de produits qui transitent dans le monde entier représentent cependant un enjeu considérable pour nous, car « *si tout est bon dans le cochon* », tout le monde sur la planète n'aime pas la même chose dans cet animal ! Si demain midi, on sert des pieds et des oreilles de cochon dans les cantines de maternelle, on n'aura sans doute pas beaucoup de succès... En revanche, les petits Chinois adorent ça ! Ces préférences sont évidemment liées à des habitudes culturelles, mais j'insiste également sur l'extrême importance de la dimension diplomatique. Pour accéder à un marché, il faut obtenir l'ouverture du marché, et pour cela, il faut passer par des négociations sanitaires, dont l'issue dépend étroitement des relations diplomatiques entretenues avec les pays ciblés. L'interprofession travaille beaucoup sur cet aspect-là.

Pour ce qui est de la notion d'indicateur évoquée par Hervé Pellois, je vais laisser Didier Delzescaux vous dire ce qu'il en est.

M. Didier Delzescaux, directeur d'INAPORC. À la suite de la loi ÉGAlim, il a été demandé aux interprofessions de publier un certain nombre d'indicateurs constituant le reflet factuel de la situation économique des différents maillons de la filière, ce qui nous a conduits à recourir à certains indicateurs existants, mais aussi à en créer de nouveaux.

Le maillon « alimentation » de la filière, qui comprend des céréaliers, dispose déjà d'indicateurs officiels, notamment l'indice des prix d'achat des moyens de production agricole (IPAMPA).

Le maillon « Production » utilise un indicateur interne. C'est en effet à partir des données fournies par l'Institut de la filière porcine (IFIP) que nous publions le coût de production du porc sur le territoire français, établi sur la base de l'analyse par des logiciels de suivi technique et économique de 50 % de la production française, qui permet de déterminer un coût moyen du kilo produit sur le territoire français. Le premier indice, publié en janvier 2019, était à 1,52 euro, et nous en suivons depuis les variations au fil des mois.

Le maillon « Viande » utilise des indices reflétant la réalité du marché, notamment celui du marché au cadran breton. Pour ce qui est des abattoirs et des ateliers de découpe, on recourt soit à des cotations de pièces à Rungis, soit à des cotations publiées par le ministère de l'agriculture.

Enfin, le maillon « Transformation » avait fait valoir que le contrat signé fin février ne reflétait pas la forte variabilité des prix à laquelle les professionnels du secteur pouvaient être confrontés – surtout dans le contexte actuel, marqué par une augmentation des cours due à la pénurie de porcs en Chine – ce maillon était très demandeur d'indices plus adaptés.

L'interprofession donc a mis au point, en relation avec FranceAgriMer, des indices établis en fonction de la variabilité du coût d'achat de la matière première par les industriels de la charcuterie. Nous prenons pour référence vingt-quatre pièces dont nous publions la variation du prix, afin d'aider les charcutiers et les distributeurs à discuter entre eux et à intégrer la variabilité dans leurs contrats.

Il ne faut pas perdre de vue que cette filière a toujours eu un fonctionnement sur le mode spot, c'est-à-dire au prix du jour, sur la partie « viande fraîche ». Je rappelle que 30 % d'une carcasse de porc est valorisée en viande fraîche au rayon boucherie : les contrats portant sur cette marchandise tiennent compte de la variabilité à la semaine et sont plutôt liés au cadran breton, c'est-à-dire à la production.

Pour ce qui est de la transformation, c'est-à-dire des produits de charcuterie, les contrats, encadrés par ÉGAlim, sont signés fin février et valables pour un an. Aujourd'hui, l'interprofession donne des indicateurs, dont elle n'assure cependant pas la transcription dans les contrats entre les opérateurs. Certaines interprofessions vont jusqu'à proposer des contrats-types ou des contrats-cadres, ce qui n'est pas le cas pour l'INAPORC, en tout cas pour le moment. Compte tenu de la situation conjoncturelle inflationniste du prix du porc et de la matière première pour les industriels de la charcuterie, cette question a suscité des débats, car les contrats signés au mois de février n'étaient plus du tout adaptés à la situation quelques semaines plus tard, avec un prix du porc ayant déjà augmenté de 25 centimes et étant sans doute encore appelé à évoluer au cours des prochains mois, dans des proportions que nous ignorons encore : dans ce contexte, certains ont émis le souhait de voir se mettre en place des renégociations visant à définir un nouveau cadre tenant compte de la volatilité actuelle des prix.

M. Guillaume Roué. Pour répondre à M. Marilossian au sujet des écarts de prix entre les pays, je confirme qu'il existe effectivement, depuis plusieurs années, un différentiel entre le prix du marché payé aux producteurs français et le prix payé chez nos amis espagnols ou allemands. Cela s'explique par les particularités de chaque marché, notamment par le fait que la filière française est nettement plus concentrée – ce qui est d'autant plus vrai que l'on s'approche du consommateur.

Le système de négociations commerciales à caractère contractuel qui a été mis en place est un système qui peut paraître sécurisant sur le papier, mais qui présente l'inconvénient de figer le marché. Dans la filière porcine, les contrats se concluent fin février, quand l'offre est un peu supérieure à la demande – malheureusement pour les éleveurs, car le marché est cyclique, et à cette époque de l'année le prix du porc est toujours au plus bas. Cette situation est due à plusieurs causes, notamment au fait que l'hiver est toujours un peu morne pour le marché du cochon : ce n'est qu'avec le début du printemps et le retour des beaux jours que les Français ont envie de ressortir les barbecues et, d'une manière plus générale, de multiplier les événements festifs qui tirent la consommation vers le haut. En l'état actuel des choses, nous subissons toute l'année les effets de la négociation qui a lieu en février. Nos concurrents étrangers, eux, n'ont pas l'équivalent de la loi ÉGAlim ni de la loi de modernisation de l'économie, ce qui fait que leurs relations commerciales sont beaucoup plus spot, c'est-à-dire qu'elles peuvent avoir lieu tout au long de l'année.

Je veux ouvrir une parenthèse sur un point qui me paraît important. Nous avons vécu durant une dizaine d'années dans le contexte d'une certaine forme de stabilité entre l'offre et la demande, avec des prix plutôt *flat* qui, bon an mal an, n'ont varié qu'entre 1,10 euro et 1,50 euro.

Compte tenu du poids de la distribution, qui les place en position de force, les négociations commerciales se sont traduites par des variations situées entre moins 2 % et plus 2 %, ce qui est extrêmement *flat*. Compte tenu de la fièvre porcine africaine, la situation internationale est compliquée depuis le mois de novembre dernier, laissant attendre une rupture entre l'offre et la demande. Mais la filière, comme saint Thomas, ne croit que ce qu'elle voit... Or, dans les négociations commerciales de février, il ne s'est rien passé. Contrairement à ce nous imaginions, l'offre était toujours présente si bien que, la demande n'étant pas beaucoup supérieure, les négociations ont simplement varié entre -1 et +1. Le résultat des courses est dramatique ! Les prix ont sensiblement augmenté en un temps très court, ce qui a interdit toute négociation à la marge pour amortir la hausse. Les mécaniques contractuelles sont telles qu'elles n'ont pas permis de réviser les prix en l'espace d'un mois – il faut au moins trois mois pour cela, ce qui peut faire perdre énormément d'argent.

Nous avons fait savoir au ministre de l'agriculture et au ministre de l'économie qu'une menace extrêmement forte pesait sur l'emploi et le capital de nos PME, surtout sur les salaisonniers qui pourraient subir des déficits très importants. Il est essentiel de renégocier les contrats : à situation exceptionnelle, mesures exceptionnelles, d'autant qu'à mon sens ce n'est que le premier étage de la fusée ! Une fois que la rupture aura été consommée, notamment en Asie, le prix du cochon augmentera de nouveau sur l'ensemble des marchés, ce qui, si je puis dire, ajoutera une couche de non-compétitivité chez nos amis salaisonniers, qui représentent un maillon extrêmement important de notre filière. Le problème ne se pose pas pour la viande fraîche, puisque c'est « à la semaine ». Pour la viande transformée, l'aspect contractuel nous cause un vrai souci. Heureusement, à la suite de discussions avec l'ensemble des maillons de la filière, nous semblons avoir été compris. La Fédération du commerce et de la distribution (FCD) a même publié un communiqué appelant ses mandants à être très attentifs à la situation de leurs fournisseurs, compte tenu du contexte particulier du marché actuel. C'est tout à fait exceptionnel et cela prouve qu'ils ont compris la situation.

Les autres distributeurs ont des approches différentes les uns des autres. Quant aux deux indépendants, qui sont aussi largement investis dans l'aval de la filière, ils rencontrent le même problème. Aujourd'hui, le ratio des prix est le suivant : environ 1,50 euro en sortie d'élevage ; 2,50 euros en sortie d'abattoir ; 5 euros en sortie de transformation ; 10 euros en distribution. Si le prix en sortie d'élevage grimpe à 2 euros voire un peu plus et que les mêmes ratios sont appliqués, nous allons droit dans le mur ! Notre interprofession réclame que le prix de marché ne soit pas répercuté en pourcentages, mais sur une base sensiblement différente, qui prenne en compte, bien évidemment, la notion de marge.

Mme Martine Leguille-Balloy. Vous nous avez expliqué que, pour construire vos indicateurs, vous vous étiez servis des prix du marché de Plérin. Mais, si j'ai bien écouté les producteurs, ce marché est toujours inférieur d'environ 5 centimes. En février et mars, vous ne pouviez en effet pas prévoir qu'il y aurait une telle augmentation de la demande chinoise. Le marché de Plérin, qui représente à peu près 20 % de vos ventes, peut-il rester un référentiel d'actualité ? Qui achète sur ce marché ? Quel est le rapport entre vos acheteurs principaux – la Cooperl, dont la plupart des producteurs sont adhérents, Leclerc et Bigard –, le marché de Plérin et les ventes ?

Par ailleurs, dans ma région, des transformateurs cherchent désespérément du porc bio que, faute de trouver en France, ils doivent aller chercher au Danemark. Il semble y avoir un déficit énorme de production bio, alors qu'il faudra fournir les collectivités. Pour suivre votre activité depuis très longtemps, je sais que vous avez fait des efforts, aussi bien en matière de

bien-être que de castration, et que l'on ne peut plus parler de l'élevage breton de porcs comme on en parlait avant.

Enfin, le marché cible visiblement l'Asie. Avez-vous, à l'instar de la viande bovine, besoin d'agréments pour y pénétrer ?

M. Nicolas Turquois. Si l'épidémie de fièvre porcine peut représenter une « chance » à court terme en matière de prix, le risque existe qu'elle fasse une entrée fracassante en France... Que pensez-vous de la surveillance de la maladie à nos frontières ? Cela me rappelle la crise du beurre, il y a un an et demi, après que les prix mondiaux se sont envolés. Craignez-vous un « effet bulle », suivi d'un éclatement, si la fièvre porcine africaine arrivait en France ?

Je suis producteur de semences, notamment de maïs. Tout a changé le jour où, dans nos références de prix, nous avons intégré un élément indiscutable : une moyenne des prix du maïs Bordeaux Fob. Cet index, grâce auquel nous pouvons comparer la rentabilité de notre maïs semence par rapport au maïs tout court, a complètement pacifié les discussions et apporté de la réactivité dans un sens comme dans l'autre chez les acteurs de la filière. Peut-être faudrait-il indexer le prix du porc sur un autre marché que celui de Plérin, plus en lien avec le marché mondial, comme Rotterdam ? Allez-vous élargir votre indicateur de prix au niveau mondial ?

Mme Cendra Motin. L'un de vos problèmes, nous avez-vous dit, est de réussir à répercuter le prix jusqu'au consommateur. Où sont les freins ? Qu'est-ce qui vous manque dans vos négociations commerciales avec la grande distribution ?

M. Grégory Besson-Moreau, rapporteur. Vous avez parlé de l'évolution des coûts de production à répercuter sur la grande distribution, en disant que cela pouvait prendre jusqu'à trois mois. Après deux mois, avez-vous eu des retours de vos adhérents qui auraient demandé d'augmenter le prix de leurs produits et se seraient vu opposer des refus de la part de la grande distribution, avec des déréférencements, des pénalités ou des demandes de promotions abusives ?

S'agissant de la FCD, est-elle majoritaire dans son collège ou dans tous les collèges ?

M. Guillaume Roué....Dans son collège.

M. Grégory Besson-Moreau, rapporteur. Par ailleurs, le groupe Bigard a-t-il des responsabilités au sein de l'INAPORC ?

M. le président Thierry Benoit. Il y a quelques années, le Gouvernement et la filière ont demandé de faire des efforts sur l'étiquetage, afin de mettre en valeur les produits français. Cela porte-t-il ses fruits ? Envisagez-vous des pistes d'amélioration ?

Vous avez évoqué l'effet du poids des distributeurs dans leur capacité à négocier. Quel regard portez-vous sur l'organisation de la distribution en France et en Europe, notamment sur la concentration des centrales d'achat ?

La grande distribution est en train d'investir dans des outils d'abattage. Comment voyez-vous leur désir de remonter en amont de la filière ?

M. Guillaume Roué. Le système de fixation des prix est sans doute perfectible. Mais rien ne sert de casser le thermomètre, quand on n'a pas d'autre moyen de relever la

température. Le marché du porc est géré par une convention négociée entre les éleveurs et les abattoirs, autorisant une variation de prix maximale de 6 centimes par semaine, qui n'existe pas chez nos voisins. Actuellement, le différentiel est presque de 15 centimes avec les Allemands et Espagnols. En quatre semaines, nos prix ont augmenté de 23 ou 24 centimes, quand ils ont augmenté de 35 voire 40 centimes chez eux, la succession des jours fériés ayant conduit à creuser l'écart.

Une telle situation est assez confortable pour l'abattage-découpe, la transformation voire la distribution, dans la mesure où elle permet de préserver une forme de compétitivité par le prix, sans être satisfaisante pour les éleveurs qui voudraient, quant à eux, résorber l'écart. Cette année, la pression est encore plus forte que d'habitude pour le combler. Quand nous aurons repris la marche en avant, dans les quinze jours à venir, un vrai débat se tiendra en notre sein. Mais, pour l'instant, nous ne sommes pas capables de changer totalement le système de définition du prix.

Pour ce qui est des agréments, tous les pays en demandent. C'est un dispositif très lourd, qui suppose une convention sanitaire entre les différents pays, ainsi que des visites d'établissements. Nos amis chinois sont demandeurs de marchandises, sans faire preuve, pour autant, d'une très grande souplesse.

Quant au sujet du porc bio, je laisse Didier Delzescaux y répondre.

M. Didier Delzescaux. Le plan de filière de l'interprofession, issu de la loi EGAlim, vise à conforter les productions bio, mais pas n'importe comment. Le porc, ce ne sont pas des pommes ! Une carcasse de porc, ce sont 600 produits. Nous avons beaucoup de demandes de jambon bio... mais de pieds de porc bio Il y a un problème d'équilibre sur la carcasse. Aussi, au lieu de nous jeter sur le développement de la production bio à tout crin –les éleveurs bio les premiers nous ont alertés sur les risques d'un développement trop rapide, dont nous avons vu les effets en 2012 –, cherchons-nous plutôt à identifier les carcasses bio déjà disponibles et à améliorer le taux de labellisation des différentes pièces du porc, pour conforter la situation des éleveurs, avant de développer, selon des indicateurs et avec un suivi raisonné, de sorte à tout consolider. Cela est valable pour le bio, mais aussi pour les quatre autres démarches qualité que nous avons inscrites dans notre plan de filière : appellation d'origine contrôlée (AOC), indication géographique protégée (IGP), Label rouge et montagne.

M. Guillaume Roué. Cela suppose également une contractualisation assez musclée, dans la mesure où le coût de production est plus élevé. La production porcine demande une assiduité permanente, du 1^{er} janvier au 31 décembre. La doctrine, pour le bio, c'est *small is beautiful*, ce qui veut dire que l'éleveur est présent du 1^{er} janvier au 31 décembre, sans aucune possibilité d'avoir des salariés, parce que la taille de son exploitation est limitée d'emblée. Si l'on veut développer le bio, il faut absolument l'associer à une notion d'entreprise. Loin de moi la volonté de critiquer ceux qui font du bio, qui aiment leur métier, qui en font une vocation et ont le talent pour le faire, mais, en tant que président de coopérative, je me rends compte que les jeunes éleveurs demandent aussi à vivre à peu près normalement.

S'agissant de la fièvre porcine africaine, la France a pris ses dispositions pour se protéger. Le ministre de l'agriculture nous a entendus et la direction générale de l'alimentation (DGAL) a fait ce qu'il fallait. Hier soir, nous avons rappelé à Didier Guillaume de ne pas baisser la garde, parce que ce combat n'est pas gagné. Il n'y a toujours pas de vaccin ; et c'est la biosécurité qui compte. Il est important que l'État prenne ses dispositions.

M. Didier Delzescaux. Sur la fièvre porcine africaine, il y a deux niveaux de discussion : la maîtrise de la maladie – des dispositions ont ainsi été prises pour protéger une bande le long de la frontière belge, en faisant diminuer la population de sangliers pour éviter une propagation de la maladie ; des mesures conservatoires au niveau des élevages, en renforçant la biosécurité et en fermant plusieurs petits élevages.

Les élevages français, comme tous ceux d'Europe de l'Ouest, sont dotés des outils pour limiter la propagation de la maladie, contrairement à l'Asie. Si jamais la maladie contaminait un ou deux élevages, nous saurions la maîtriser. Après la fièvre porcine et la fièvre aphteuse du Royaume-Uni, nous ne l'affrontons pas à l'aveugle.

M. Guillaume Roué. Madame Motin, l'ADN du distributeur français, c'est : « *Moins cher* ». Aussi longtemps que vaudra ce principe, on ne pourra malheureusement pas expliquer au consommateur la question de la répercussion des prix. Cependant, les distributeurs commencent à comprendre que d'autres sont capables de faire encore moins cher que moins cher, en se passant notamment de charges de structure. En Chine, où le transport ne coûte rien, le *e-commerce* explose. Le même problème se posera bientôt chez nous. Il faut donc probablement changer de paradigme pour parler différemment au consommateur et lui dire que, s'il veut de la sécurité alimentaire, des produits de qualité et un service de proximité, cela a un coût. La part du budget des ménages consacrée à l'alimentation ne pourra pas se réduire sans cesse. Mais ce changement de logiciel ne dépend pas que de nous. Les États généraux de l'alimentation nous ont demandé d'augmenter la segmentation et de passer de 0,5 % à 5 % de bio d'ici à une dizaine d'années. Mais, pour cela, nous devons être compris, d'une part, par les circuits de transformation et de distribution, d'autre part, par le consommateur. Il ne faudra pas qu'il parle du bio et de la nourriture de qualité sur le parking du supermarché, avant d'acheter le contraire dans le magasin, parce qu'il y aura été incité à acheter moins cher.

Le retour sur l'augmentation du tarif a été positif. C'est la première fois que nous avons été écoutés de la sorte, sans doute aussi parce que nous avons été pédagogues, dans notre filière, pour bien expliquer ce qui se passait avec la fièvre porcine africaine. Les salaisonniers nous ont fait part d'un taux d'écoute tout à fait convenable, même si leurs problèmes sont loin d'être réglés. Cela semble mieux engagé que lors des crises précédentes, notamment celle du beurre, qui avait vu le produit disparaître des rayons ; mais nous attendons tout de même de voir les résultats. Une diminution du jambon dans les rayons permettrait peut-être d'aller plus vite dans les négociations...

Nous sommes très attachés à l'étiquetage. La seule façon de mettre en harmonie avec sa conscience un consommateur qui veut promouvoir le travail en France, c'est d'indiquer si le produit est français ou pas. La démarche est relativement bien engagée.

M. Didier Delzescaux. Nous avons commencé l'étiquetage en 2011. En 2017, quand le ministre Stéphane Le Foll a lancé l'expérimentation, il y avait 70 % d'étiquetage. Actuellement, 97,5 % des produits indiquent l'origine. L'expérimentation s'arrêtant en 2020, la Commission européenne va-t-elle demander à la France d'y mettre fin ?

M. Guillaume Roué. Quant à Cooperl et Bigard, ils ont leurs intérêts à défendre, mais sont tous les deux très actifs à l'interprofession.

M. André Villiers. La raison d'être de cette commission est de vérifier que l'ambition première de la loi EGAlim est respectée, en permettant aux producteurs d'avoir un revenu suffisant. Ma question s'adresse plus à l'éleveur qu'au président de l'interprofession : alors

que vous paraissez fataliste quant à la fixation du prix au producteur, quel est selon vous le bon prix ?

M. Yves Daniel. Monsieur Roué, vous n'avez pas entièrement répondu à la question que je vous ai posée tout à l'heure sur l'Observatoire de la formation des prix et des marges. En quoi, pour vous, cet outil est-il pertinent pour améliorer les relations commerciales entre le producteur et le consommateur ?

La loi de modernisation de l'économie (LME) est censée favoriser la grande distribution ; la loi EGAlim faciliter les relations commerciales ; l'Observatoire de la formation des prix et des marges analyser tout cela avec l'ensemble des acteurs. L'interprofession ne peut pas fixer les prix, mais elle peut les déterminer. En quoi tous ces outils permettent-ils d'atteindre l'objectif que nous nous fixons tous : assurer un revenu au producteur et un meilleur partage de la valeur ajoutée ?

M. Grégory Besson-Moreau, rapporteur. Notre commission d'enquête concerne les relations entre la grande distribution et ses fournisseurs. Y a-t-il un vote pour fixer l'indicateur de coût de revient ? Qui est autour de la table pour juger que c'est le bon coût ? Les représentants de la grande distribution sont-ils présents ? Comment, dans un territoire comme le nôtre, qui est presque le *leader* mondial de l'agroalimentaire, sommes-nous capables de nous tirer autant de balles dans le pied ? Qui décide du prix ? La grande distribution fixe-t-elle son propre prix d'achat ?

M. Guillaume Roué. Concernant la question du prix, je ne crois pas du tout à la théorie du ruissellement.

M. Jacques Marilossian... Mais nous non plus !

M. Guillaume Roué. Le marché se fonde sur l'offre et la demande. Quand l'offre est supérieure à la demande, la demande impose son point de vue ; quand la demande est supérieure à l'offre, les producteurs se battent pour imposer leurs vues. Je ne connais pas d'entrepreneurs qui se battent pour n'obtenir que leur prix de revient – cela n'a aucun intérêt. Comme n'importe quel entrepreneur, nous avons droit à un taux de rentabilité interne (TRI), que nous n'avons pas tout le temps, dans la mesure où les agriculteurs ne travaillent pas avec des ratios identiques à ceux de l'industrie. Notre objectif est bien d'avoir un revenu ! Dans ce cadre, la mise en place d'indicateurs est importante, afin de déterminer la ligne de flottaison.

M. Didier Delzescaux. Nous ne décidons pas d'un prix ; nous le constatons. Le coût de production est déterminé, d'après un résultat statistique établi sur la base de 50 % de la production, selon une méthodologie standardisée par l'Institut de la filière. On peut discuter de la méthode et avancer qu'un éleveur doit être rémunéré 1,5 ou 2 fois le SMIC. Mais le 1,52 dont je vous ai parlé tout à l'heure est le reflet d'un résultat factuel.

Il existe deux natures d'indicateurs : celui de marché – qui relève de la connaissance du passé et est à prendre de façon factuelle ; et celui des coûts de production. La Haute autorité de la concurrence recommandait, dans son avis qui avait été rendu public au moment de l'examen de la loi EGAlim, une adéquation, dans les contrats, entre la réalité des coûts de production et la réalité du marché, en se fiant au passé sans trop influencer l'avenir. Nous essayons que les indicateurs soient les plus objectifs possibles pour refléter la réalité économique du secteur à un instant T.

L'observatoire de la formation des prix et des marges s'inscrit dans une logique plutôt macroéconomique de suivi du secteur, auquel les opérateurs de la filière n'ont pas l'habitude de se référer dans leurs contrats. Est-il justifié de ne pas y faire plus référence ? C'est le choix des opérateurs. La même question se pose pour les indicateurs de l'interprofession : c'est au moment de la contractualisation que les opérateurs choisissent de faire référence ou pas à tel ou tel référentiel dont l'Observatoire fait partie. Il reste plus un outil macroéconomique de discussion entre représentants des différents maillons qu'un outil utilisé concrètement dans la relation commerciale.

M. Guillaume Roué. L'Observatoire donne la température de l'année passée. De mon point de vue, il n'a aucun intérêt, sinon de montrer et de faire constater.

Pour ce qui est de la répartition des marges, il est intéressant, puisqu'il permet de voir que le producteur est peut-être le moins bien loti, puis l'abattoir, puis le transformateur. C'est la « température » de l'année à venir qui nous intéresse. C'est pourquoi nous avons décidé de nous rapprocher de la réalité du marché et de publier nos indicateurs avec un mois de décalage, pour l'instant. Les données statistiques demeurent importantes. L'Observatoire suscite d'ailleurs un peu de fièvre à chaque fois qu'il se réunit, avant qu'elle ne retombe.

M. Didier Delzescaux. Il faut bien avoir conscience que, dans la filière porcine, l'équation est très compliquée. Nous importons 30 % de nos besoins et exportons 35 % de notre production – la dimension internationale est indubitable. Par ailleurs, une carcasse de porc se répartit en produits de viande fraîche et en 400 produits de charcuterie : c'est dire la complexité des relations commerciales au sein de la filière. Notre filière est longue et compte beaucoup de produits, dont de nombreux produits transformés. L'équilibre est très complexe à trouver.

M. le président Thierry Benoit. Je vous remercie pour la diversité de vos réponses. Monsieur le rapporteur sera éventuellement conduit à vous poser des questions par écrit, auxquelles vous devrez répondre.

La séance est levée à dix heures dix.



Membres présents ou excusés

Commission d'enquête sur la situation et les pratiques de la grande distribution et de ses groupements dans leurs relations commerciales avec les fournisseurs

Réunion du mardi 7 mai 2019 à 9 heures

Présents. - M. Thierry Benoit, M. Grégory Besson-Moreau, Mme Danielle Brulebois, Mme Michèle Crouzet, M. Yves Daniel, Mme Stéphanie Do, Mme Martine Leguille-Balloy, Mme Cendra Motin, M. Hervé Pellois, M. Nicolas Turquois, M. Arnaud Viala, M. André Villiers

Assistait également à la réunion. - M. Jacques Marilossian