

LES MÉTIERS DE LA CONSO

ÉLEVEUR DE PORCS



SAINT YVI

LES MÉTIERS DE LA CONSO
ÉLEVEUR DE PORCS

Adrien Montefusco, 43 ans
Propriétaire d'un élevage de 140 truies
à Saint Yvi (29)

LES MÉTIERS DE LA CONSO
ÉLEVEURS DE PORCS



SAINT YVI



LES MÉTIERS DE LA CONSO ELEVEUR DE PORCS

Adrien Montefusco, 43 ans
Propriétaire d'un élevage de 140 truies
à Saint Yvi (29)



Titulaire d'un BTS agricole (1999), Adrien Montefusco s'est installé en 2005, en reprenant une ferme porcine de taille moyenne : 140 truies pour une production de 3 800 à 4 000 porcs par an, ce qu'on appelle une exploitation "naisseur-engraisseur". En parallèle, Adrien cultive 35 hectares de céréales. Il partage le quotidien de son élevage sur Twitter via le compte "Luna de Kereonnec", une truie née en mars 2018.

POURQUOI ÉLEVEUR DE PORCS ?

J'ai depuis toujours un intérêt marqué pour l'agriculture. Mes parents n'étaient pas agriculteurs (ma maman a travaillé 30 ans chez... Leclerc à Pont-l'Abbé, ça ne s'invente pas !) mais mes grands-parents, qui exploitaient une ferme laitière, m'ont transmis ce goût pour ce métier. Et la production de porcs m'attirait particulièrement.

L'INSTALLATION EN 2005, UN SAUT DANS L'INCONNU AVEC LA TROUILLE AU VENTRE ?

Pas du tout. J'y allais plutôt la fleur au fusil. J'étais peut-être naïf mais c'est la vérité. L'époque était sereine pour la production porcine. Les banquiers cherchaient activement des jeunes pour reprendre des exploitations. Donc même le financement, 700 000 € (c'est pas rien), ne posait pas véritablement problème.

ET PLUS DE 15 ANS APRÈS ?

C'est plus la même chanson ! Une illustration frappante : lorsque que je l'ai rachetée, l'exploitation faisait vivre un couple. Aujourd'hui, je travaille seul. Bien sûr, il y a eu des améliorations dans l'organisation et la productivité, mais la réalité est que je suis seul, ils étaient deux. En fait, la production porcine est très dépendante du prix des céréales pour l'alimentation des animaux : ici, c'est 70 % de mes charges.

RENTABLE OU PAS RENTABLE DE PRODUIRE DU PORC ?

La question est simple, la réponse ne l'est pas. Il n'y a pas de crise permanente (sinon aucun éleveur n'accepterait de produire !) mais les crises sont de plus en plus rapprochées et violentes. Ensuite, il y

a une très grande hétérogénéité dans les coûts de revient en fonction du niveau d'investissement, de la technicité de l'éleveur et de l'historique de l'entreprise (reprise familiale ou après un tiers). Résultat, pour un même cours du porc, certains en vivront, d'autres non.

COMMENT ON TIENT DURABLEMENT ?

A mon niveau, je limite les investissements au strict nécessaire, je vis modestement (sans grosse voiture !) et j'ai initié une activité de vente directe pour améliorer l'ordinaire. Et surtout on essaye de voir le verre à moitié plein plutôt qu'à moitié vide !

SANS JAMAIS L'IDÉE DE VENDRE, **TOUT PLAQUER ET FAIRE AUTRE CHOSE ?**

Si bien sûr. Il y a 4 ou 5 ans, j'étais dans cette trajectoire. J'étais vendeur. Mais je n'ai trouvé aucun repreneur, malgré un prix que j'avais accepté de diviser par plus de deux par rapport à l'acquisition en 2005. Donc j'ai rangé mes états d'âme et je suis reparti pour un tour. En me demandant combien pourra





bien valoir ma ferme, mon entreprise, le jour venu... C'est pas une petite question.

SYNDIQUÉ ?

Non. D'abord, parce que je ne me retrouve pas dans l'offre actuelle. On tape un peu facilement sur nos clients alors qu'une remise en question interne (notamment en termes d'organisation) ne serait pas inutile. Ensuite, je conserve ma liberté de pensée et surtout d'expression.

VOUS ÊTES TRÈS ACTIF SUR LES RÉSEAUX. AMBASSADEUR ?

Pas ambassadeur puisque je ne représente que moi-même mais témoin, ça oui. Pour expliquer et démystifier. Pendant trop longtemps, on a laissé les publicitaires communiquer à notre place en l'enjolivant à l'excès. C'était "Martine à la ferme" ! Conséquence : quand un citoyen voit la réalité, il en est surpris. Parfois négativement. Voilà pourquoi je communique. Transparent et passionné par mon métier.

FIER AUSSI ?

Totalement. Une phrase résume ma fierté et celle des agriculteurs : nous sommes 1 % de la population et nous nourrissons 100 % de la population. Présenté comme ça, y'a de quoi, non ?



L'ANTISPÉCISME MONTE DANS LA SOCIÉTÉ. C'EST DUR À VIVRE POUR UN ÉLEVEUR ?

Bien sûr. On n'est pas imperméable aux critiques. La violence des mots peut blesser. Pour autant, on doit entendre les attentes de la société. En tous les cas celles exprimées avec mesure et dans l'écoute.

VOUS CROISEZ AYMERIC CARON, DÉPUTÉ ET ANTISPECISTE ASSUMÉ, VOUS LUI DITES... ?

Je ne vois malheureusement pas d'accroches sur lesquelles débattre. Donc j'ai peur que la conversation tourne court. Pour autant j'y suis prêt. Un jour, Cédric Vilani (député aussi) m'avait appelé. On avait pu discuter bien-être animal. Mais sans remettre en cause le principe même de l'élevage, sinon on ne discute pas.

LE BIEN-ÊTRE ANIMAL, C'EST VRAIMENT UN SUJET POUR L'ÉLEVEUR ?

Évidemment. Le bien-être animal, c'est pas uniquement un sujet de militants, c'est du quotidien chez nous. La relation homme-animal a vraiment changé en 15 ans. Oui, il y a eu des avancées. Prenez la mise en groupe des truies par exemple. Ça n'existait pas quand j'ai démarré. Et il y a beaucoup d'initiatives et d'innovations dans ce sens. Qu'on nous le reconnaisse déjà ! Ce qui ne signifie pas que l'on ne peut pas (ou ne veut pas) encore faire plus et mieux.



UNE JOURNÉE TYPE ?

De 9h à 21h environ. D'abord deux heures de contact avec les animaux : tour de la maternité, surveillance, alimentation des animaux qui doivent être nourris à la main. Ensuite, c'est fonction des priorités. C'est le bon côté du métier (comme pour beaucoup d'agriculteurs), on est tout à la fois : technicien, nutritionniste, vétérinaire, bricoleur, comptable. Et la journée se termine toujours comme elle a commencé : au contact des animaux.

COMMENT ON COUPE DE L'EXPLOITATION ?

La vérité ? C'est difficile ! Une alarme peut sonner en pleine nuit : un problème électrique, un ventilateur, etc. Économiquement, c'est pas facile non plus : l'entraide permet de dégager un week-end de temps à autre et le service de remplacement autorise une semaine de vacances par an, pour ma fille. Bref, le reste du temps, je vis avec mes cochons !

VOS COCHONS, ILS DEVIENNENT QUOI ?

Ça m'a toujours intéressé, parce que nous ne sommes pas uniquement des fournisseurs de matière première. J'ai un contrat avec Herta qui achète les jambons à l'abattoir. Une (petite) partie est vendue en direct, notamment au Leclerc de Concarneau, deux cochons en carcasses par semaine.

QUEL REGARD SUR LA GRANDE DISTRIBUTION ?

Forcément nuancé. D'un côté il y a l'âpreté des négociations, c'est un fait. De l'autre, c'est le premier

débouché de l'agriculture ! J'ai plutôt l'idée que l'on doit tout faire pour s'entendre avec ses clients. Pour l'activité vente directe, c'est ce que je m'applique à faire.

VOUS CROISEZ MICHEL-ÉDOUARD LECLERC, VOUS LUI DITES... ?

Que j'ai un regard nuancé sur lui. Une sorte d'admiration pour le chef d'entreprise mais, en même temps, que je ne partage pas sa stratégie commerciale du prix bas. Et comme il paraît qu'il fait ses courses à Leclerc Concarneau, je lui demande "s'il est bon mon cochon" ? Je lui rappelle aussi qu'il est breton, comme nous. Alors qu'il ne l'oublie pas...

LA DERNIÈRE QUESTION (QUI PIQUE). POUR VOS COURSES, VOUS ÊTES...

Leclerc, comme beaucoup de Français ! Mais... je n'y achète pas de viande. Pour le porc, c'est à la maison et, pour la viande bovine, un éleveur qui, comme moi, fait de la vente directe.

