

Jacky, acheteur de bétail

Avec pour seule arme un bâton et la parole donnée, Jacky Marx foule les granges depuis un demi-siècle. Son rôle est d'acheter, vendre, et surtout bien conseiller les exploitants agricoles. La viande n'a aucun secret pour lui.

Pour qui ne le sait pas, la coopérative Lorca comprend une antenne consacrée à l'élevage, avec le commerce de quelque 30 000 bovins par an en Moselle. Fort de son expérience et de sa connaissance des cours, un homme assure le lien entre producteurs et coopérative. « C'est un métier basé sur les relations, je n'ai jamais signé un écrit », confie Jacky Marx, acheteur de bétail depuis 1965. Un job à l'ancienne qui repose sur la solidité des relations tissées avec près de 200 éleveurs de la région. « Une grille d'achat sort toutes les semaines avec des variations, il faut la confiance, sinon comment travailler avec eux ? »



Jacky Marx, ici à la ferme des trois pommiers à Erching. Echanges à bâtons rompus sur l'état des bovins et l'opportunité de les vendre.

Photo RL

giennes, taurillons, vaches allaitantes, broutards, vaches de réforme...

Réalités du marché

Chaque lieu diverge par la taille, l'ambiance, les priorités, avec un souci commun : faire durer l'activité dans des conditions acceptables. « Au début des années 1970, un veau de 8 jours valait près de 1000 F, soit 150 €. Aujourd'hui, le même animal coûte entre 50 et 80 € », observe l'acheteur de bétail. Dans le même temps, les prix des machines ou des aliments ont explosé.

Tous les agriculteurs souffrent, et Jacky Marx est aux premières loges, d'autant que les prix changent d'une année sur l'autre. « On a perdu beaucoup d'exploitations, par l'âge, les restructurations, les terres perdues ou rachetées », poursuit celui qui ne peut traverser un village en distinguant les multiples anciennes étables. Sa première vache, il est allé l'acheter à vélo à Grundviller. Sa passion est restée intacte, et il a toujours su tenir parole.

Philippe CREUX.

Du tact et de l'assurance

Au premier coup d'œil, Jacky Marx sait si une génisse est bonne pour l'abattoir, si un taurillon mérite d'être plus engraisé, ou si des veaux peuvent aller vers une autre exploitation. Quelques mots suffisent à conseiller un agriculteur qui le sollicite.

« Attends encore trois semaines, les animaux seront plus engraisés, il y aura plus de viande », lance cet expert en viande à un exploitant.

« Nous faisons partie du folklore du monde paysan, mais avec un métier que les gens ne connaissent pas », croit savoir Jacky Marx. Une fois les animaux sélectionnés, ils sont expédiés vers des centres de regroupement où ils sont répartis : certains vers des abattoirs, d'autres dans de vastes étables

où ils enrichiront le cheptel d'un exploitant qui veut compléter son troupeau. C'est le jeu de l'offre et de la demande de manière permanente.

Tel un boursier animalier qui connaît les lois du marché, Jacky Marx est l'homme qui sait, qui anticipe. En une matinée, il avale les kilomètres, reçoit des dizaines de coups de fil, visite une dizaine de fermes et conclut un bon nombre d'affaires. Sans jamais prendre aucune

note. Chaussés de hautes bottes, vêtu d'un pardessus vert et doté de son fameux bâton, Jacky entre dans un enclos sans rechigner, tâte l'animal et jauge son état général. En une matinée donc, il trace la route, connaît tous les chemins de traverse et le moindre corps de ferme. Rimling, Erching, Walschbronn, Nousseviller-lès-Bitche, Gros-Réderching, limousines, charolaises, blondes d'Aquitaine, prim'holstein, vos-

« Tout ce qu'on mange vient de la ferme »

• **CONTACT PERMANENT** : « Pour réussir une bonne vie d'acheteur de bétail, il faut plusieurs qualités : une bonne santé, du bon sens allié à de la discipline et de la politesse. Et il faut aller voir les éleveurs au moins tous les quinze jours à trois semaines, même s'ils n'ont pas de bêtes à vendre. Avec l'éleveur, je dois avoir une attitude de conseil sur l'état de finition des animaux à vendre, sur le site d'abattage parce que tel lieu convient mieux à tel type de bête, et à profiter aussi des opportunités d'export vers divers pays... »

• **SOUTIEN** : « Honneur et respect sont dus aux paysans car ils se donnent corps et âme pour un dur labeur afin de produire des animaux de qualité. Un souhait : que la crise profonde que connaît cette profession disparaisse et qu'ils puissent vivre de façon correcte. »

• **INTERMÉDIAIRES** :

« Ils m'insupportent. Nous achetons tout ce que les éleveurs mettent en vente et ceci sous le contrôle des services vétérinaires de l'État, connus pour leur sévérité. Du départ de la ferme à l'étal des magasins, il y a ce que j'appelle une filière. Ces intermédiaires achètent pour des millions d'euros des camions bétailières ou frigos, des véhicules de société, donnent du travail à des milliers de chauffeurs, de commerciaux, de trieurs, de désosseurs, de vendeurs, de secrétaires, sans parler de tous les achats en matériels, et à la fin, au plan national, cette filière a gagné de l'argent et ramène des fortunes d'impôts à l'État. »

• **VENTE DIRECTE** : « D'accord pour les bons produits de la ferme. Mais le surplus de production de ces mêmes exploitations est mis en vente, et là, comme par un tour de passe-passe, dès que je mets ces animaux dans ma

bétaillère, les mène aux abattoirs qui les distribueront dans les grands magasins, les remarques sont nombreuses sur le fait de ne pas trouver de la bonne viande ??? Quand on voit le mal que les éleveurs se donnent, ces réflexions me laissent pantois.

Tout ce que nous mangeons vient de la ferme et avec la traçabilité qui est imposée avec une sévérité dont la population ne se doute pas, on peut manger avec sérénité. »



Acheteur de bétail, un métier rare, pas toujours évident à comprendre, et dans un secteur concurrentiel.

Photo RL



Jacky Marx négocie, échange sur tous les sujets, et se fait diplomate en toutes circonstances (ici à Nousseviller-lès-Bitche). Photo RL

CHARCUTERIE

Prix - Conseil

INTERMÉDIAIRE