

SAINT-POL-DE-LÉON

Marché au cadran : une visite pittoresque

Comme chaque vendredi depuis le début de l'été, Michèle François-Guivarch, guide de l'Agence de développement du Léon, invite à découvrir à partir de 9 h 30, la production légumière et les mécanismes de sa mise en marché.

Avant la visite d'une station de conditionnement à Kervent puis des serres du Cate à Vézendoquet, les estivants s'arrêteront à Kérisnel, centre névralgique de la zone légumière pour découvrir le fonctionnement du marché au cadran et les enchères dégressives simultanées à Saint-Pol-de-Léon, Paimpol et Saint-Malo.

L'étonnement des vacanciers est immuable lorsqu'ils remarquent que le marché se déroule sans marchandises directement visibles. « Comment est-on sûr de la qualité qu'on achète si on ne la voit pas ? Pourquoi pas des enchères progressives... ? » Chaque visite est l'occasion d'un cours passionnant sur l'économie légumière bretonne.

Une exigence initiale : des prix justes

« La production légumière est, par nature, soumise à des aléas souvent difficiles à contrôler, résume



● Michèle François-Guivarch donne rendez-vous aux visiteurs ce matin, à 9 h 30, à l'office de tourisme.

Michèle François-Guivarch. De tout temps, les producteurs ont accepté les caprices du climat et leur répercussion sur les prix. A condition que la fixation de ces prix repose sur des bases justes, équitables et transparentes...»

Les premières enchères et les règles de fonctionnement ont été instaurées dans la lutte mais aussi,

au fil de quatre décennies, dans la recherche permanente d'adaptation.

Ainsi, si les premiers cadrans voyaient défiler les remorques de légumes, bien vite, un système d'agrèage a permis d'uniformiser les catégories et les qualités, rendant inutile la présentation physique des produits. La vente au

cadran s'en est trouvée accélérée.

Une soixantaine de négociants

Autre étonnement exprimé chaque semaine par les visiteurs : la rapidité ! A peine la voix de l'animateur de la vente a-t-elle annoncé un lot que le cadran se met à clignoter puis s'arrête : le lot est vendu. Une vente toutes les dix secondes. Et pourtant les acheteurs ne semblent pas s'être intéressés à la transaction : quelques-uns sont au téléphone, d'autres discutent entre eux...

Explications du guide : « Tous les produits passent au cadran entre 8 h et 11 h. En arrivant au cadran, chaque matin, on connaît entre 20 et 50 % des commandes. Pour le reste, on extrapole. L'acheteur est en liaison téléphonique permanente avec son entreprise qui, elle-même, téléphone sans cesse à ses clients. En deux heures, l'expéditeur aura effectué entre 10.000 et 150.000 € d'achats... »

Une soixantaine de négociants indépendants basés sur la zone légumière, traditionnellement appelés expéditeurs, sont habilités à acheter au cadran. Au cours de l'après-midi, chaque expéditeur prendra livraison de ses lots dans les différentes stations de conditionnement.