

La parole sur les marchés

Le commerce traditionnel s'appuyait sur la parole donnée entre vendeur et acheteur. Qui ne se souvient de ces discussions qui n'en finissaient pas ?

De part et d'autre, la marchandise est estimée, appréciée, puis vient la mise à prix.

Le fait de se frapper dans la main, marque la fin des palabres: marché conclu, on n'y revient plus.

En quelques années, on est passé au marché au cadran, beaucoup de transactions se font par les groupements et par internet. Le contact, la relation humaine sont devenus secondaires.

Mon expérience du commerce date des années 1970, et n'a duré que quelques années, Aujourd'hui encore, l'étiquette de « maquignon » m'est toujours collée dans le dos.

Quand je suis entré chez les Frères, j'étais loin d'imaginer exercer un jour ce métier. A peine arrivé dans l'Oise, fin 1968, je suis entré au Service de remplacement. J'ai travaillé en lien avec un groupement d'éleveurs: des éleveurs laitiers, des éleveurs de femelles et des éleveurs de mâles.

J'ai fait la connaissance d'un engraisseur de veaux. Très vite, nous avons établi une grille pour l'achat des veaux. La présence de la femme de l'engraisneur, prise à témoin, a beaucoup compté pour établir et respecter cette grille.

Dès lors, un syndicat de vente, en lien avec des éleveurs et un technicien du CERNODO* était né.

Plus besoin de battre la campagne: l'offre s'est alors faite par téléphone et le bouche à oreille.

Mon rôle était de faire se rencontrer vendeurs et acheteurs. Je conseillais le même prix, tout en laissant à chacun la possibilité de faire mieux, en plus ou en moins et de conclure la transaction.

Mon plus beau souvenir

Un acheteur de dix génisses pleines, d'un côté et un vendeur de dix génisses, (dans un lot de quinze). L'acheteur me demande de lui choisir dix animaux.

Au moment de discuter prix: l'un comme l'autre disent: « on avait parlé de tant »: Marché conclu... Peut-on appeler cela du 'maquignonage' ?

Le commerce c'est une très bonne école pour apprendre à se connaître, que ce soit entre éleveurs et commerçants.

Toute opération commerciale se fait à deux, dans le commerce, on a tous besoin de l'autre. On est même appelé à se revoir et au fil du temps, une certaine fidélité s'installe même s'il faut rester vigilant, ou comme on dit: « contrôler sa confiance ».

Je garde en mémoire un éleveur qui m'avait fait appel. Cet éleveur habitué du marchandage traditionnel a voulu me tester, à tel point qu'il n'a pas été possible de conclure le marché. J'ai même déchiré le chèque et descendu le veau du camion, en ajoutant que c'était inutile de me rappeler. Hors, quelque temps après, l'éleveur me rappelle: à compter de ce jour la confiance fut définitivement acquise.

Personnellement, j'ai eu beaucoup de plaisir à aller à la rencontre des éleveurs et des commerçants en bestiaux. J'ai beaucoup appris.

Frère Léon ROUSSELET

Prieuré Saint Bertrand
Boulogne-sur-Gesse (Haute-Garonne)



A droite Fr Léon.

* Centre d'Etude de la Région du Nord-Ouest de l'Oise.