



Edito

PORELIA GARDE LE CAP

Lors de notre dernière assemblée générale, François Pot nous a annoncé qu'il quittait la présidence de PORELIA. Au nom de l'ensemble du conseil d'administration, je le remercie pour le tout travail effectué au cours de ces nombreuses années à la tête de notre coopérative. Il a donné de son temps sans compter. Son énergie et sa pugnacité ont fait avancer de nombreux dossiers.

Dans sa conclusion, il a donné une feuille de route claire pour PORELIA :

Équité pour tous les adhérents

Indépendance financière des élevages et du groupement

Transparence sur les orientations politiques du groupement

Placer le groupement à la suite de nos élevages et non l'inverse



Les mois à venir sont cruciaux pour la filière porcine : la Cooperl se met à faire cavalier seul, Inaporc vacille, les outils d'abattage évoluent, la valorisation du mâle entier est à définir, la production baisse, la FPA crée une pression sur l'ensemble des bassins de production et la Chine en profite pour faire pression sur le marché international, l'aliment flambe, le lobbying anti-viande est toujours plus médiatisé.... Cela fait beaucoup d'incertitudes et d'opportunités. Pour la pérennité de notre métier, nous devons garder le cap guidé par nos convictions.

Le Conseil d'administration et les collaborateurs de PORELIA se donnent deux axes de travail.

Le premier est la **défense du prix payé et des intérêts de tous les éleveurs**. Pour cela, PORELIA ne peut s'inscrire que dans le collectif :

Collectif au MPB pour défendre le prix payé à tous les éleveurs. Ce prix de référence se doit d'être équitable et transparent pour tous, peu importe la taille des lots vendus ou leur localisation. Après un hiver difficile, le MPB a repris un peu d'envergure grâce aux efforts de chaque OP pour augmenter et rééquilibrer les volumes présentés. Nous ne pouvons que nous en féliciter. Certes il reste encore beaucoup à faire et le cours de ces dernières semaines est loin d'être satisfaisant, le MPB ne pouvant se déconnecter du marché mondial. Pourtant ce n'est qu'en poursuivant le travail commencé que nous pourrions garder le fruit de notre travail. Se laisser tenter par des accords individuels avec nos partenaires peut sembler apporter un peu de sérénité à court terme, mais cela est un mirage. C'est surtout le garant de la perte de rémunération pour notre produit et du pouvoir de décision dans nos élevages. D'autres productions s'y sont laissées prendre et les éleveurs en supportent quotidiennement les conséquences.

Collectif à UNIPORC pour garantir une pesée et un classement impartial, et une grille de valorisation commune à tous et demain le classement des mâles entiers

Collectif à l'UGPVB et au CRP pour défendre la position de la profession auprès des instances nationales et européennes, ou négocier avec les autres maillons de la filière

Collectif pour une AOP Porc Grand Ouest forte pour redonner du pouvoir de marché aux éleveurs dans les négociations avec nos partenaires. Elle devra, en premier lieu, prendre à bras le corps le dossier mâle entier pour garantir une transparence du prix via une cotation au MPB et une équité par une grille définie à UNIPORC. Viendront ensuite la rationalisation de la qualité et bien d'autres sujets visant à améliorer la compétitivité, l'image et la transmission de nos entreprises.

Les représentants de PORELIA au sein de ces organisations veilleront à ce que les intérêts des éleveurs priment dans les décisions prises.

Le deuxième axe de l'équipe de PORELIA est la poursuite du travail sur **l'amélioration permanente du prix de revient**. Le marché du porc est mondial. Tout investissement dans nos entreprises doit être raisonné en termes de prix de revient au plus bas pour moderniser nos outils, gagner en efficacité, relever les défis qui sont devant nous, et surtout **garder nos exploitations à capitaux familiaux, où chacun est libre de ses choix**.

Les échanges entre éleveurs ne peuvent que nous aider à aller dans ce sens. L'année écoulée n'a pas permis d'organiser les réunions de secteurs et CETA comme nous le souhaitions. Dès septembre nous pourrons, je l'espère, reprendre les échanges en salle et en élevage.

Les commissions vont reprendre leur travail. Dans chacune d'entre elles, un éleveur pilote, en collaboration avec un technicien référent, fera le lien avec le conseil d'administration. Elles définiront des axes de travail pour les services techniques, et proposeront des actions concrètes pour les adhérents. Je vous invite donc tous à consulter la liste des commissions ci jointe et à prendre contact avec les personnes en charge pour vous y inscrire. L'expérience de chacun sera profitable à tous.

PORELIA n'est pas un prestataire de services mais **une coopérative à taille humaine et de proximité** comme l'ont défini les jeunes adhérents dans le questionnaire qu'ils ont complétés ce printemps. Ne l'oublions pas. Comme tous les administrateurs, Olivier Billon, Christophe Quettier et moi-même **sommes à votre disposition** pour échanger avec vous sur les tous les dossiers d'actualités, nous faire part de vos difficultés ou partager vos idées pour faire évoluer PORELIA vers ce que vous en attendez.

N'hésitez pas à nous contacter :

Olivier BILLON : 06 80 00 77 92

Christophe QUETTIER: 06 72 22 17 03

Morgane RANNOU : 06 50 73 03 25

Morgane RANNOU

GROUPE JEUNE, UNE PREMIÈRE RENCONTRE LE 11 JUIN 2021



12 Jeunes éleveurs et 3 membres du bureau se sont retrouvés le 11 juin dans un esprit de convivialité et d'échange. Le rendez-vous à 12h30 a permis de partager un buffet avec les collaborateurs de PORELIA. Cela a été l'occasion pour chacun de connaître l'équipe de la coopérative et d'échanger avec eux.

Cet après-midi d'échange avec quelques membres du bureau a permis aux jeunes d'exprimer leurs besoins et attentes et de prendre conscience qu'ils sont nombreux au sein de la coopérative puisqu'ils représentent presque un tiers des adhérents de la coopérative.

L'enquête réalisée auprès des jeunes courant du printemps a mis en évidence plusieurs points:

- Les jeunes générations partagent les valeurs fondamentales de leurs aînés: liberté, transparence, indépendance, autonomie, la technique au service de l'économie
- des besoins spécifiques en matière de conseil et d'accompagnement de projets

Céline Flatrès et Benjamin Raoul ont accepté de prendre en charge l'animation de ce groupe avec Marc TOUDIC.

N'hésitez pas à leur faire part de vos attentes et remarques.

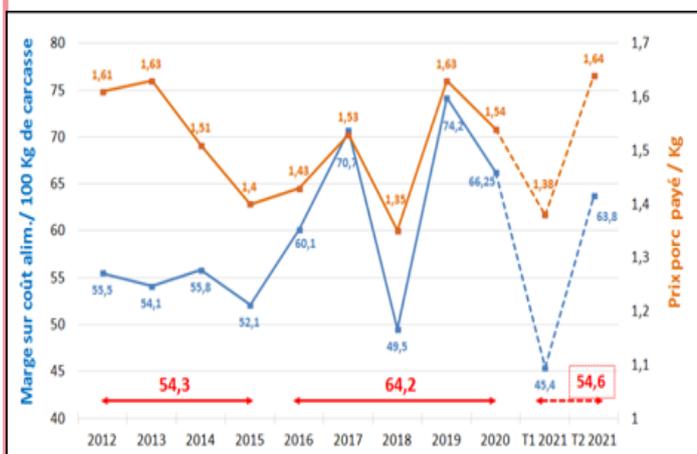
Pourquoi choisir PORELIA	Les atouts de PORELIA	Ce qui nous différencie des autres
<ul style="list-style-type: none"> •Historique •Liberté de choix •Indépendance •Groupement d'achat 	<ul style="list-style-type: none"> •Achat groupé •Indépendance et liberté du groupement et des éleveurs •Proximité (3) • Taille humaine 	<ul style="list-style-type: none"> •Indépendance et liberté du groupement et des éleveurs •Achat groupé •Proximité •Taille humaine

Un avantage concurrentiel pour PORELIA de 13 300 € / 200 truie / an en 2020

Les stratégies techniques continuent de payer pour l'adhérent PORELIA. C'est ce que montre le tableau ci-contre sur les résultats techniques 2020. Les différentes actions développées depuis de très nombreuses années: Valorisation de céréales à la ferme, achats groupés d'aliments complets et minéraux ont une efficacité économique qui n'est plus à démontrer.

Plusieurs commissions participent à l'élaboration de ces performances : la commission aliment qui gère entre autres les achats groupés, et bien entendu la commission technique et sanitaire.

	Moyenne PORELIA (hors CDC)	Ecart moyen	CER 29 (tous CDC)
Indice de consommation	2.81	- 0.01	2,82
Prix des aliments	228	- 19	247
Coût alimentaire/ 100 kg carcasse	83,85	-7.35	91,20
Prix de vente/100 kg	154,09	-3.51	157,60
Marge sur coût alimentaire/100 kg carcasse	66,25	+2.95	63,30



Les marges au 30 juin 2021 ne sont pas encore disponibles, cependant nous avons fait des projections en tenant comptes des prix de vente des porcs et prix des aliments. La marge se situe à environ 63 €/100 kg après un premier trimestre à 45 €/100 kg.

Depuis le début de l'année, les marges sont en moyenne juste suffisantes pour couvrir les charges fixes qui se situent selon des données CERFRANCE entre 50 et 55 €/100 kg. L'évolution récente des cours et le prix élevé des aliments va conduire de nouveau à une forte érosion des marges qui vont se rapprocher du niveau du 1er semestre.