

Porelia : Le choix de la compétitivité



2022 aura été une année pour le moins particulière. Si la production baisse partout dans le monde, la consommation progresse. Et en France comme ailleurs, **le prix du cochon** aura atteint un niveau jamais vu. Mais l'augmentation **des charges**, toute aussi exceptionnelle, limite la rentabilité de nos outils.

2022 aura également vu le **dossier mâle entier – mâle castré** s'enliser. Pire, le collectif s'est affaibli avec l'apparition de plus-values et grilles différentes par abattoir pour une même qualité de cochon. Nous ne pouvons que nous étonner des positions prises par les autres organisations de producteurs. N'est-il pas l'essence même d'une coopérative que de rémunérer de manière équitable tous ses apporteurs ?

Le Conseil d'administration de Porelia, dans la lignée qui fait son ADN depuis des décennies (qualité égale = plus-value égale), a décidé de mutualiser toutes les plus-values perçues. Sa position dans ce dossier a toujours été claire : définir des plus-values et moins-values identiques à tous et inscrites sur une grille UNIPORC qui devra être rattachée à la convention MPB.

Depuis l'élection de Carole Joliff à la présidence du CRP, et en collaboration avec le MPB, une nouvelle orientation a été donnée à ce dossier. Espérons que rapidement un cadre soit établi pour que les organisations de producteurs et les abattoirs puissent se retrouver ensemble et faire aboutir ce dossier par le haut : la mise en marché de mâles entiers au MPB.

2022, avec Egalim 2, aura aussi été l'année de **la promotion incessante de la contractualisation**. La pression est forte pour nous pousser vers ce modèle.

Si la contractualisation a toute sa place pour certains types de productions même en porc, choisir ce modèle dans l'espoir d'avoir une meilleure fluidité, ou une meilleure répartition des marges vers les producteurs est un leurre. Ce n'est au final qu'une façon pour les politiques de se laver les mains sur les relations commerciales à l'amont de la filière, et pour les industriels de se garantir de l'approvisionnement. La situation au sein des autres productions aujourd'hui contractualisées le démontre tous les jours.

Même si personne ne rechigne à un peu de sécurité ou de fluidité, ce n'est pas grâce à la contractualisation que **nous serons des éleveurs de porcs indépendants demain**. Les contrats ne résistent pas à la réalité économique. **Seule la compétitivité doit être notre leitmotiv avec la recherche permanente du meilleur prix de base possible et du meilleur prix de revient**.

A Porelia, nous ne nous sommes pas laissés séduire par la montée en gamme excessive qui apporte souvent aux producteurs plus de charges que de plus-values aujourd'hui difficilement revalorisables auprès du consommateur. La position du Conseil d'Administration de Porelia est sans équivoque et ses membres ont encore récemment confirmé **la position stratégique au niveau du commerce : 90 % de VPF et 50 % de la production vendue au MPB**.

En ces temps où le pouvoir d'achat est la préoccupation de tous, **le VPF avec le Cochon de Bretagne** (seule marque appartenant aux producteurs) garantissent **des produits de qualité, tracés et accessibles à tous**.

La production de VPF ou de Cochon de Bretagne nous laisse **la liberté pour nos achats**, sans contraintes dans le choix de nos intrants. Nous pouvons arbitrer en fonction de nos stratégies et toujours dans une logique économique.

La vente de nos cochons aux enchères par le **MPB nous permet également d'avoir le meilleur prix de base**.

Plus que jamais, nous devons nous rappeler que le MPB et Uniporc nous garantissent **des règles communes, la transparence et l'équité** quelles que soient nos élevages. Mais pas seulement !

Le MPB n'est pas là pour fixer un prix politique qui conduirait à sa perte. Il prend en compte **la réalité économique** pour fixer le meilleur prix possible à l'instant T. Et de fait, la cotation MPB sert de référence à toute la filière y compris les contractualisés.

Le MPB met **les abattoirs en concurrence** entre eux, et les oblige à affirmer leur stratégie. En ces temps de baisse de production, cela ne pourra qu'être bénéfique à l'ensemble des éleveurs.

Certes, **le MPB est perfectible**. Pour cela, il faut que le catalogue soit plus étoffé et que plus de porcs y soient vendus ! Le coup de gueule d'Evel up en mai dernier aura provoqué un sursaut estival de courte durée. J'appelle tous les présidents d'organisations de producteurs à reprendre les discussions pour augmenter de façon significative et sur la longueur la présentation au MPB. Cela doit être une des missions de l'AOP Porc Grand Ouest via une commission commerciale active pour gérer collectivement les excédents d'offre.

Les résultats économiques de nos élevages montrent que nous avons raison de faire confiance à ces outils. Le travail fait, avec l'aide de nos collaborateurs, depuis des années pour optimiser nos prix de revient porte plus que jamais ses fruits. Avec **une marge de + 7.6 cts/kg de carcasse / an en moyenne sur les 5 dernières années (soit 45 000 euros par an pour un élevage de 250 truies)** nos entreprises familiales sont mieux armées pour affronter l'augmentation du prix des charges et peuvent envisager les années à venir plus sereinement.

2023 sera pleine de défis et d'opportunités. 2023 sera aussi une année décisive. Aujourd'hui l'offre se raréfie. **Le maillon production n'a pas eu depuis longtemps autant d'atouts entre les mains.**

Plus que jamais nous devons pérenniser nos outils collectifs que sont le MPB, UNIPORC, l'AOP Porc Grand Ouest et le Cochon de Bretagne. Chaque éleveur est libre de choisir ses modes de production et de commercialisation. Par ses choix, il donne plus ou moins de pouvoir aux démarches visant à défendre les intérêts collectifs. **Chaque décision individuelle oriente et façonne le visage de notre métier de demain.** Cela impactera le renouvellement des générations dans les élevages, principal enjeu pour la filière.

Porelia garde le cap pour construire un avenir permettant aux éleveurs de porcs de rester des éleveurs libres et indépendants, avec des exploitations compétitives à capitaux familiaux.

Et au nom des membres du conseil d'administration et de l'ensemble des collaborateurs de la coopérative, je vous souhaite de très belles fêtes de fin d'année et le meilleur pour 2023

Morgane Rannou

