



SYPROFLASH

Semaine N° 7/2014

Impuissants...

Depuis quelques jours, les nouvelles accompagnant la chute des cours ne laissent entrevoir aucun signe de reprise imminente. Ce retournement de situation, a mis ko tous les éleveurs qui attendaient avec impatience la remontée tant espérée. Tous les acteurs semblent impuissants mais certains savent mieux gérer la crise que d'autres ! Cette seconde semaine du mois de février, a vu UNIPORC enregistrer une activité de 382 634 porcs !



Méthode Coué.

De prime abord les stratégies déployées pour obtenir le bon prix d'une séance s'appuient sur des éléments concrets. Les chiffres de l'activité fournis par l'organisme UNIPORC sont autant de preuves mises à la disposition des professionnels. Ils ne sont pas contestables.

Au moment d'aborder la séance de ce jeudi, quelques voix s'élèvent dans la salle pour inviter les vendeurs à entrer en résistance. Bien sûr qu'il est primordial de se poser toutes les questions, y compris celle de ne rien vendre. Les vendeurs sont conscients, d'autant qu'ils savent également qu'un tel acte, va conduire les abatteurs à accélérer les enlèvements de porcs dans les groupements qui les fournissent en direct. Les vendeurs ont effectivement la possibilité d'user du bouton rouge, synonyme de refus de vente. Ils l'utilisent à bon escient. Refuser de vendre un lot de porcs lors d'une séance pour le brader à moins cher la séance suivante relève de la faute professionnelle.

Dans le marasme et afin de résister collectivement, des éleveurs émettent régulièrement l'idée qu'il serait de bon ton d'annuler ou de reporter une séance ! Ah bon, et de quel droit ? L'outil cadran a été créé par des éleveurs pour des éleveurs. Il se porte garant de l'établissement d'un prix en totale transparence avec la certitude que ce prix sera respecté par les acheteurs. Tout ce qui se dit en marge de la réglementation n'engage que ceux qui en ont l'idée pernicieuse. Les abatteurs n'ont pas ce souci politique et utilisent plus que de raison la méthode Coué pour nous imposer leur prix souhaité. L'activité constatée cette semaine en est un début de preuve manifeste.

Rageant.

Dans un contexte commercial rendu difficile, les abatteurs font dans l'opportunisme. Alors que 52 946 porcs sont présentés sur le catalogue de ce jeudi, les abatteurs nous proposent un prix de retrait amputé de -4,1 centimes. C'est paradoxal car chacun sait que le commerce intérieur ne justifie aucunement une telle demande. D'ailleurs ça va se vérifier par UNIPORC. Les poids sont en baisse et l'activité excellente comme évoqué en préambule. Il n'empêche que le premier lot accepté à la vente le sera à 1,246€. Les lots vont se vendre dans une fourchette de 1,240€ à 1,250€ pour un prix moyen qui va se figer à 1,247€. La résistance des vendeurs va se traduire par un refus concernant 2 315 porcs. A cet instant, personne ne sait à quel prix seront négociés ces lots de porcs dans les prochains jours.

En attendant, l'Europe est en échec de négociation et les dirigeants russes sont à l'œuvre dans des négociations bilatérales avec des pays spécifiques. Le prix allemand décroche de 2 centimes quand l'Espagne abandonne 2,3 centimes sur celui du vif.

Une fois encore et malgré le chemin emprunté par les porcs produits, cadran ou direct, les éleveurs ont été positionnés comme de simples fournisseurs. Il est urgent de s'en souvenir.

Guy LEGALAI
Responsable Commercial
guy.legalais@syproporcs.com



LE CHIFFRE

50

C'est en années, l'âge du Salon international de l'Agriculture qui se déroule Parc des Expo, Porte de Versailles, à Paris. Ce salon ouvre ces portes du 22 février au 2 mars 2014. Près de 600 000 visiteurs sont attendus.

LA CITATION

« Se donner du mal pour les petites choses, c'est parvenir aux grandes, avec le temps. »
Samuel Beckett

LU SUR LE WEB

Combiwest. « Laissez rouler nos trains !

15 février 2014 à 07h48 / Frédérique Le Gall Le Télégramme



« Nous montons en puissance et nous arriverons à l'équilibre en 2014. Mais nous pourrions faire mieux s'il n'y avait pas une volonté délibérée de freiner notre développement », estime Jean-François Jacob.. Photo Claude Prigent

Trois ans après son lancement, Combiwest, l'opérateur breton rail-route, est en croissance. Mais pour son président, Jean-Francois Jacob, trop d'obstacles jalonnent le chemin.

Pourquoi avez-vous créé Combiwest ?

Parce qu'en 2006, la SNCF a abandonné son activité fret en Bretagne. Nous, légumiers de la Sica de Saint-Pol-de-Léon, et quelques autres acteurs économiques, nous nous sommes dit que la Bretagne ne pouvait pas se priver d'un outil aussi stratégique que le transport ferroviaire. C'est une alternative économique et écologique au transport routier. Nous avons monté cette entreprise avec nos fonds propres et avons démarré au printemps 2011. Les entreprises de transport, les chargeurs et les distributeurs nous ont suivis.

Quelle est l'activité de Combiwest aujourd'hui ?

Combiwest opère sur deux lignes Rennes-Macon-Lyon et Le Mans-Lyon ainsi que sur des boucles secondaires : Morlaix, Château-Gontier et Miramas à raison de cinq rotations hebdomadaires. L'entreprise compte 45 salariés et génère 150 emplois. Après trois années d'exercice, nous affichons 12 millions d'euros de chiffre d'affaires ce qui correspond à une progression de 67 % du chiffre d'affaires et 32 % des volumes transportés par rapport à 2012. Nous montons en puissance et nous arriverons à l'équilibre en 2014. Mais nous pourrions faire mieux s'il n'y avait pas une volonté délibérée de freiner notre développement.

Quels obstacles rencontrez-vous ?

Deux mois après notre démarrage, nous avons été poursuivis en justice pour entrave au bon fonctionnement de la SNCF. Depuis, sur le terrain, le service est mal assuré. C'est une prise de tête quotidienne : problèmes de réservation des voies avec le réseau ferré de France, locomotives en panne, retards dans les gares... C'est insupportable !

En fait, vous accusez la SNCF de vous mettre des bâtons dans les roues ?

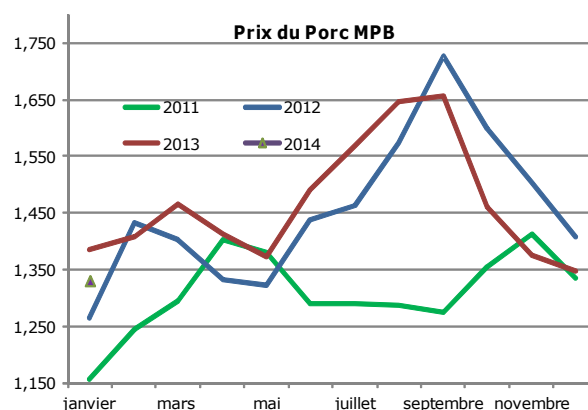
Oui. Combiwest dérange un monde monopolistique qui a du mal à s'ouvrir à la concurrence. Pourtant, nous sommes petits dans ce monde ferroviaire. Nous n'avons pas la prétention de gêner la SNCF. Nous souhaitons simplement exercer notre métier sans entrave. Nous nous entêtons à maintenir cet outil car il bénéficiera à l'économie bretonne et aux producteurs de légumes qui sont les premiers frêteurs bretons. Beaucoup de monde parle de report modal ferroviaire. Nous, nous agissons et nous n'avons pas attendu l'écotaxe pour cela.

Le Réseau ferré français vous réclame 1,3 million d'euros, correspondant au non-paiement de la redevance d'utilisation du réseau. Pourquoi cette dette ?

Nous avons en effet un litige commercial avec RFF. Elle nous a facturé des prestations que nous considérons qu'elle n'a pas assurées puisque nos trains n'ont pas pu circuler. Au contraire, c'est nous qui avons subi un préjudice.

COTATION MPB ↘

Lundi 10 février 2014	1,281 €	-0,016 €
Jeudi 13 février 2014	1,247 €	-0,034 €
Depuis le 1 ^{er} janvier 2013		
Moyenne 2014	1,316 €	
Moyenne 2013	1,464 €	



ACTIVITE SYPROPORCS

Nombre de porcs charcutiers	12 827
Vente au cadran	67%

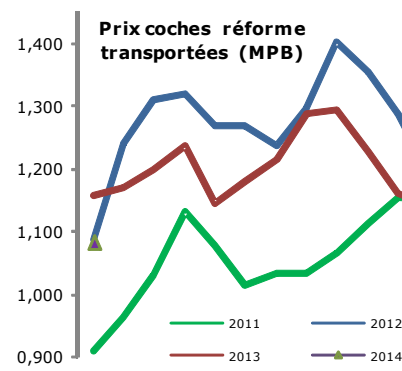
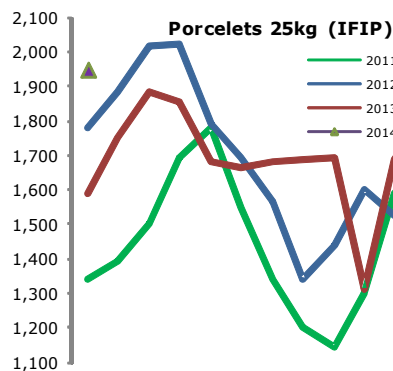
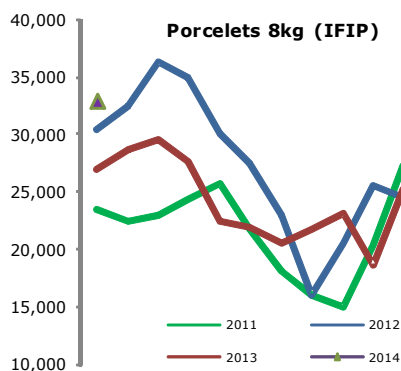
ACTIVITE UNIPORC

	S07/2014	Variation S-1	S07/2013
Nombre de porcs charcutiers	382 634	2 475	387 487
Poids moyen	92,71 kg	-0,245 kg	92,49kg

PORCELETS ET COCHES DE REFORME

Porcelet 8 kg (IFIP S-1)	32,96 €	-0,15 €
Porcelet 25 kg (IFIP S-1)	1,95 €	0,03 €

Coche réforme (lots transportés MPB)	1,065 €	-0,038 €
Coche réforme (lots départ élevage)	1,116 €	-0,044 €



INFOS EUROPE

