

## LE MARCHÉ DES PIÈCES DE PORC À RUNGIS : ENTREPRISES, APPROVISIONNEMENTS ET DÉBOUCHÉS

J. LE GOFF, M. RIEU

*Institut Technique du Porc  
Pôle Économie - 34 boulevard de la Gare - 31500 Toulouse.*

En 1989, le chiffre d'affaires du secteur porc de Rungis aura été de 2 milliards de francs, soit 6 % des 30 milliards de ce marché de gros alimentaire parisien. Avec 120 000 tonnes en 1989, il est la première des viandes (27 % du tonnage total).

Plus tardivement que les principales autres viandes, l'activité « porc » baisse à partir de 1988. Dans les approvisionnements, les importations diminuent très sensiblement (8 % en 1989, contre 30 % de 1983 à 1986), partiellement compensées par une augmentation des carcasses bretonnes. La baisse d'activité indique que le porc tend à emprunter des canaux de commercialisation plus directs, à l'image de la volaille.

Depuis 1988, des restructurations importantes touchent les ateliers de découpe de porc de Rungis. En 1990 il ne reste, sur le MIN, que 11 des 18 entreprises présentes en 1988.

Deux tiers des carcasses réceptionnées sont des carcasses maigres à plus de 55 % de muscle. Les plus gros découpeurs recherchent des présentations en Coupe Hollandaise, pour un poids voisin de 73 kg. Le contrôle des poids est systématique. Par contre, les contrôles du pH et de la température se font par sondage sur quelques lots de carcasses.

La région parisienne constitue le débouché traditionnel des découpeurs (70 % du volume total). Mais une part non négligeable des jambons est destinée à la Bretagne. Les exportations restent limitées et ponctuelles.

Les principaux acheteurs de pièces de découpe sont les salaisonniers (58 % du tonnage), viennent ensuite les bouchers-charcutiers (20 %) et la grande distribution (19 %). Le jambon sans mouille, apprécié des salaisonniers, représente plus de 60 % des jambons. Les trois-quarts des longes sont vendues avec os. Le pré-tranchage, destiné aux GMS, ne concerne encore que 5 % des longes.

### **The pork market at Paris-Rungis : firms, supply and outlets**

In 1989, the turnover of the pork sector is 2 milliards of francs, and represents 6% of the 30 milliards realized on the wholesale market in Rungis. The pork, with 120.000 tons in 1989, has the first place of the consignments of the whole meat products (27 % of the total tonnage).

Later than the other main meats, pork has a low period in 1988. The importations have regressed (8% in 1989 and 30% from 1983 to 1986), partly compensated by an increase in carcasses consignments from Brittany. It seems pork is inclined to use more direct commercialization ways as the poultry does.

Since 1988, large restructurations have affected the cutters of Rungis. In 1990, only 11 of the 18 firms of 1988 have still an activity.

Sixty six percent of the received carcasses are lean, with more than 55 % of muscle. The most important cutters are looking for Dutch cut with a weight of 73 kg. The weight control is systematic. In the other hand, pH and temperature controls are carried out by checking some packs of carcasses.

The Paris region is the traditional channel for the cutters (70 % of the total volume). Brittany, which products much curing, is a good channel for legs and reaches 15 to 30 % of the whole tonnage according to the cutters. The exportations are very limited and punctual.

The 3 main buyers of pieces are curing dealers, with 58 % of rough pieces ; after, the pork-butchers with 20 % ; then large and medium stores with 19 %. The leg without flank, appreciated by the curing dealers, represents more than 60 % of the legs. 3/4 of the loins are sold with bones to the large and medium stores, and to the pork-butchers. The slicing, asked by the large and medium stores, concerns only 5 % of the loins.

## INTRODUCTION

Le Marché d'Intérêt National (M.I.N.) de Rungis est une place décisive pour l'approvisionnement de la région parisienne en produits alimentaires frais. Il est situé au coeur d'une agglomération urbaine qui concentre environ 20 % de la population française.

C'est en 1969 qu'a eu lieu le transfert des Halles Centrales de Paris vers le site de Rungis, mais les produits carnés n'ont rejoint le M.I.N. qu'en 1973 et 1974.

Rungis est devenu un lieu de négoce en gros important pour tous les produits (produits laitiers et avicoles, fruits et légumes, produits de la mer, produits carnés, horticulture). La concentration de l'offre a permis l'établissement de cotations pour chacun d'eux.

Seul le secteur porc réalise une transformation : découper les carcasses réceptionnées, en pièces de porc. Le maillon de la découpe est devenu essentiel dans la filière porcine. Elle est le dernier stade de fourniture de matière première avant la fabrication en produits finis. C'est donc un carrefour privilégié où se manifeste le mieux la demande des transformateurs et distributeurs de viande de porc. Rungis a longtemps été la seule référence en matière de cotations des pièces. Ces cotations servent à bon nombre des opérateurs de la filière.

Aujourd'hui, qu'en est-il réellement du secteur porc sur le M.I.N. de Rungis ? Quelles sont les entreprises ? Comment les ateliers de découpe s'approvisionnent-ils en carcasses et quels sont leurs débouchés ? Voici les questions auxquelles cette étude va s'attacher, afin de prévoir les évolutions de ce marché décisif.

## 1. MÉTHODES

L'étude du fonctionnement du marché de Rungis, ainsi que son évolution depuis sa création, ont été possibles grâce aux informations fournies par :

- le Service des Nouvelles du Marché (S.N.M.) du Ministère de l'Agriculture, chargé d'établir les cotations des pièces,
- la Société d'Economie Mixte d'Aménagement et de gestion du M.I.N. (SEMMARIS), qui gère les infrastructures, certains services et suit l'activité des différents secteurs,
- le Syndicat National du Commerce de Porc (SNCP), organisation professionnelle des découpeurs,
- l'Office Interprofessionnel de la Viande et de l'Aviculture (OFIVAL), organisme qui finance l'étude.

**TABEAU 1**  
CARACTÉRISTIQUES DES ATELIERS DE DÉCOUPE ENQUÊTÉS, CLASSÉS SELON L'ACTIVITÉ DES «GROUPES» EN 1990

Découpeur	Nombre salariés		Surface (m <sup>2</sup> )		Tonnage		Groupes «1990»	
	1979	1989	1979	1989	1979	1989	tonnage(*)	Nombre ateliers
1°	nc	70	500	2500	13600	14300	23400	2
2°	24	28	140	175	5600	6600	20000	3
3°	nc	57	nc	1000	nc	7100	13000	3
4°	16	44	300	1200	4000	12000	12000	1
5°	33	39	621	621	7900	10400	10400	1
6°	nc	20	nc	150	nc	4400	4400	1

(\*) Il s'agit de tonnages 1989 reconstitués en tenant compte des restructurations. nc : non communiqué

Sources : I.T.P.

Afin de décrire les ateliers de découpe, leur approvisionnement et leurs débouchés, une enquête a été réalisée auprès des découpeurs. Les 11 entreprises ou groupes d'entreprises, exerçant en 1990, ont été contactés. Deux d'entre elles n'ont pas répondu assez tôt. Trois n'ont pas voulu répondre. Les entreprises qui ont répondu, rassemblent, après les restructurations intervenues en 1989 et en 1990, 70 % de l'activité du secteur.

## 2. PLACE ET ÉVOLUTION DU SECTEUR DE LA DÉCOUPE DE PORC A RUNGIS

### 2.1. Les différents secteurs d'activité du MIN

En 1989, le chiffre d'affaires total des grossistes (1) du M.I.N.

(1) Il s'agit du chiffre d'affaires total à l'exception des services (transport et manutention).

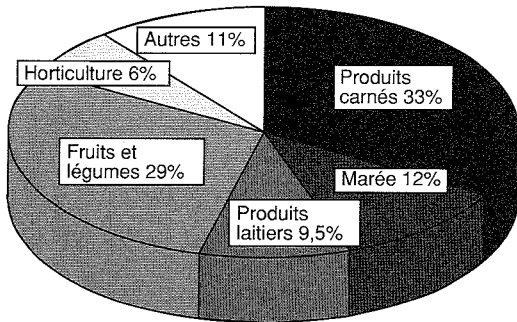
a été de 30 milliards de francs. La part relative des différents secteurs s'est à peu près maintenue au cours des dernières années. Un changement, survenu en 1988 dans le mécanisme comptable de la SEMMARIS, empêche de suivre l'évolution des niveaux absolus.

Le secteur «Viandes» a fait, en 1989, 9,7 milliards de francs de chiffre d'affaires soit un tiers de l'ensemble de l'activité du MIN de Rungis ( graphique n°1). Il arrive en tête devant les fruits et légumes (29 %). En 1989, avec près de 2 milliards de francs, le porc a réalisé 6 % du chiffre d'affaires total, et 20 % de celui de la viande.

### 2.2 L'activité du secteur viande

Après une croissance régulière des tonnages toutes viandes arrivant sur le marché de Rungis, on perçoit, à partir de 1985,

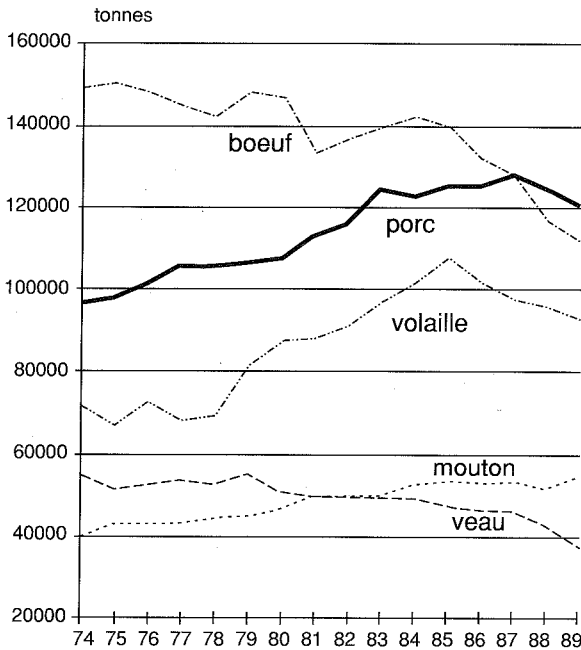
**GRAPHIQUE 1**  
RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN 1989  
Grossistes et producteurs uniquement



Source : SEMMARIS

une nette décroissance. Ils sont en effet passés de 512 000 tonnes en 1985 à 452 000 tonnes en 1989 (graphique n° 2).

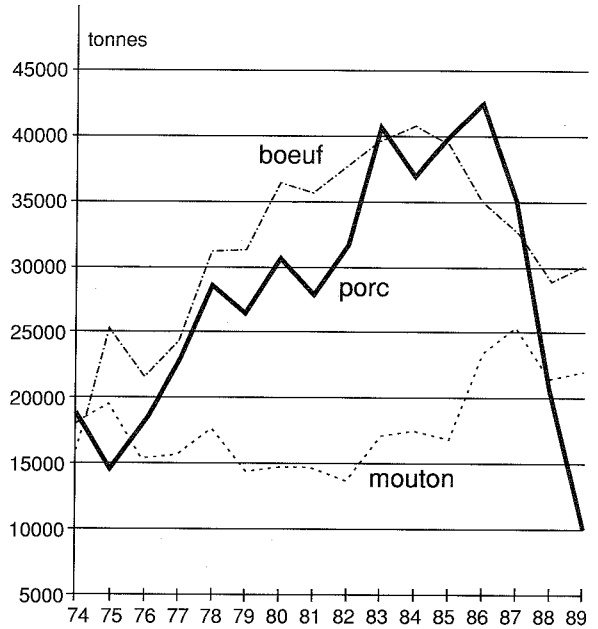
**GRAPHIQUE 2**  
ARRIVAGE DE VIANDE DE 1974 À 1989



Source : SEMMARIS

Le porc est aussi en baisse en 1988 et 1989 (- 5 % en 1989 par rapport à 1987). Mais parmi toutes les viandes, il est celle qui a connu la progression la plus régulière depuis 1974. En 1989, il est à la première place des tonnages du secteur des produits carnés, avec 120 000 tonnes contre 110 000 tonnes pour le boeuf. Le boeuf connaît une spectaculaire diminution, les arrivages passant de 150 000 tonnes en 1974 à 110 000 tonnes en 1989 (graphique n° 3).

**GRAPHIQUE 3**  
LES IMPORTATIONS DE 1974 À 1989



Source : SEMMARIS

Malgré un fléchissement à partir de 1985, la volaille est avec le porc et le mouton la viande qui a le plus progressé depuis 1974 (Tableau n° 2). Le M.I.N. de Rungis s'adapte donc aux évolutions de la consommation de viande en France. Le porc, la volaille et le mouton progressent, aux dépens du boeuf et du veau.

Mais ces baisses ne traduisent pas automatiquement une diminution de la consommation de viande. Elles peuvent aussi

**TABLEAU 2**  
ÉVOLUTION DU SECTEUR DES PRODUITS CARNÉS (Volume en milliers de tonnes)

Produits	Volume 1974	%	Volume 1989	%	Ecart en tonnage	Ecart en %
Boeuf	149,3	33,7	111,7	24,7	- 37,7	- 25,2
Veau	54,9	12,4	37,2	8,2	- 17,7	- 32,2
Porc	96,0	21,7	120,3	26,7	+ 24,2	+ 25,3
Mouton	40,3	9,1	54,2	12,0	+ 13,9	+ 34,5
Abats	30,6	6,9	36,6	8,1	+ 6,0	+ 19,6
Volaille	71,7	16,2	92,4	20,4	+ 20,8	+ 28,9
Total	442,9	100,0	452,4	100,0	+ 9,5	+ 2,1

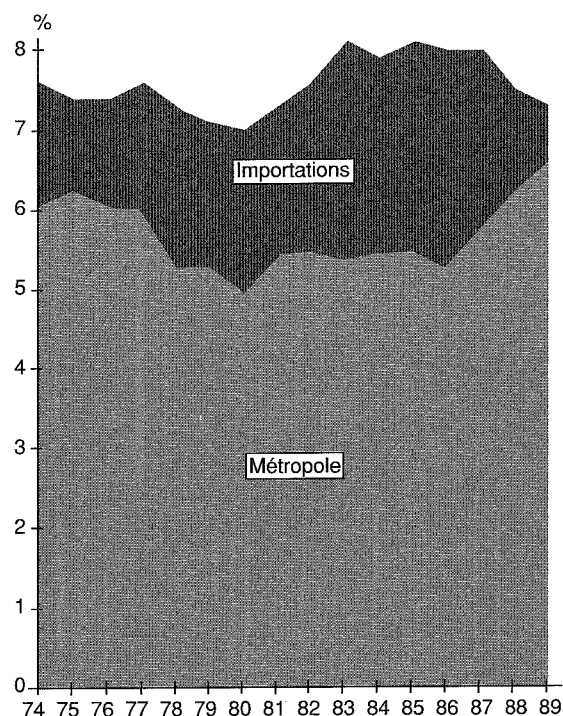
Source : SEMMARIS

indiquer une modification des circuits de distribution. Rungis correspond à un canal plus traditionnel, qui tend désormais à perdre de son importance. Ainsi la volaille s'est tournée plus tôt que le porc vers des circuits plus directs.

### 2.3. Le secteur porc

Depuis 1988, la part de la découpe nationale de porc traitée sur Rungis diminue et ceci pendant que l'activité nationale augmente ( graphique n°4). En 1989, le MIN ne représente plus que 7,5% du tonnage de carcasses découpées en France.

**GRAPHIQUE 4**  
RUNGIS DANS LA DÉCOUPE NATIONALE  
Les arrivages en % du total France



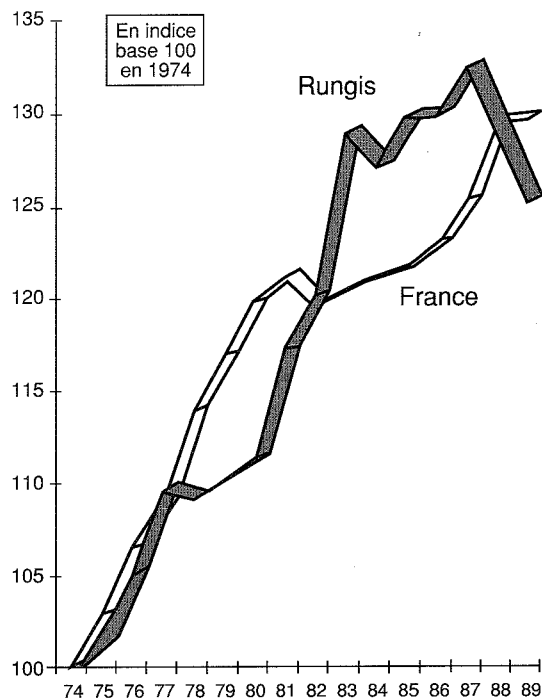
Source SEMMARIS et calculs ITP

L'approvisionnement du secteur «viandes» est assuré depuis la France et par des importations. Pour le porc, la chute des importations, surtout, est spectaculaire ( graphique n° 5 ).

Après avoir atteint des sommets entre 1983 et 1986, près de 40 000 tonnes et plus du tiers des arrivages, elles se sont effondrées courant 1987. En 1989, ces importations n'étaient plus que de 10 000 tonnes, 8 % des arrivages. Rungis est brusquement passé d'un marché de confrontation entre l'offre française et étrangère à un marché essentiellement métropolitain, largement dominé par l'offre bretonne, comme on le verra plus loin.

Les grossistes découpeurs, spécialisés en porc, représentent la quasi totalité de l'activité «porc» sur Rungis. Une part, marginale, est réalisée par des polyvalents, travaillant plusieurs viandes.

**GRAPHIQUE 5**  
ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ DE DÉCOUPE  
En indice, base 100 en 1974



## 3. LES GROSSISTES DÉCOUPEURS

### 3.1. Évolution des ateliers avant 1989

Les grossistes découpeurs de porcs, seuls du secteur viande à pratiquer une élaboration, ont été installés, en 1972 et 1973, dans des «magasins» (zone dénommée VIM et VIIM). Ce sont des locaux indépendants pour chaque entreprise où a lieu, aujourd'hui encore, l'essentiel de la découpe. Ils s'opposent dans leur conception aux pavillons, grandes halles où la viande est vendue en l'état sans transformation. Les entreprises ont le statut de SA, plus rarement de SARL. Trois d'entre elles sont filiales de groupes d'abattage et de découpe du grand ouest (SANDERS, UNICOPA, BIGARD).

En 1989, les 17 ateliers de découpe de porc ont traité 120.000 tonnes de carcasses. La taille moyenne de ces ateliers était de 7.000 tonnes. Cette taille avait peu évolué depuis 1985 (tableau n°3). La distribution des tailles d'ateliers était large puisqu'elle s'étendait de 2.000 à 14.000 tonnes.

Entre 1979 et 1989, deux entreprises seulement ont substantiellement accru la surface de leur atelier. Il s'agit de «Dupas» et des «Viandes Normandes» qui ont respectivement multiplié par quatre et par cinq la surface de leur atelier. Ces deux découpeurs ont dû construire, dans l'enceinte du MIN, leur propre bâtiments pour s'affranchir de la limite de taille des «magasins».

Entre 1985 et 1989, l'activité de l'ensemble du secteur a chuté

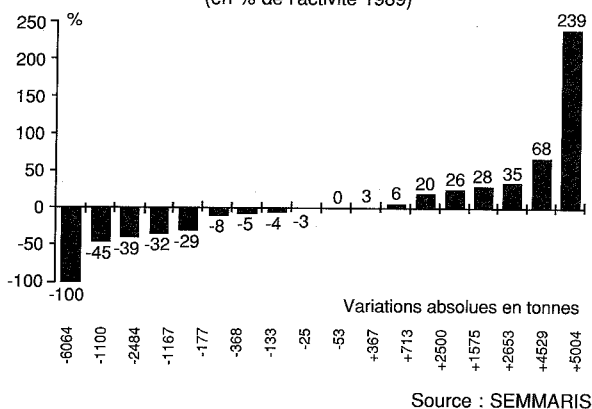
**TABLEAU 3**  
ACTIVITÉ ET STRUCTURE DES ATELIERS DE DÉCOUPE (estimations pour 1990)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Tonnage total	122 877	124 716	118 499	119 385	117 281	115-120 000
Nombre	18	18	18	18	17	11
Moyenne/atelier	7 165	7 028	6 658	6 772	6 899	10 000
Tonnage mini	2 052	1 975	1 942	1 801	1 805	2 000
Tonnage maxi	15 542	14 758	14 821	14 994	14 266	24 000

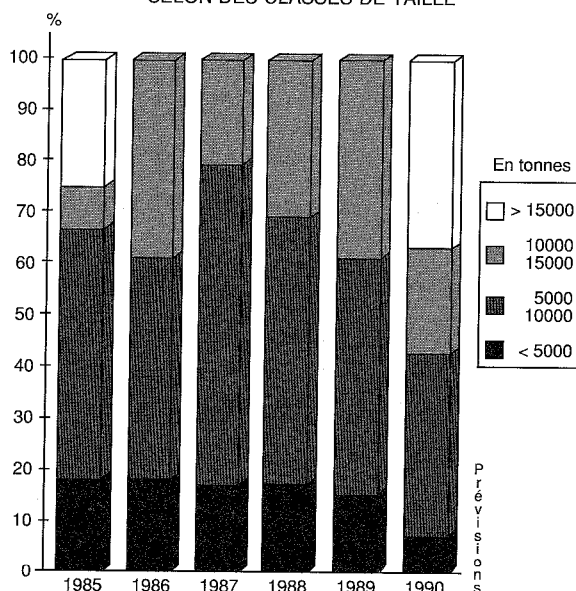
source: SEMMARIS

de 5 %, avec une large dispersion parmi les découpeurs. On peut les répartir en trois groupes (graphique n°6). Les 6 premiers ont augmenté de plus de 20 %. Ceux du deuxième groupe (7 ateliers) sont restés stables. Enfin les 5 derniers découpeurs ont nettement reculé (de -29 % à -45%, 100% correspondant à un arrêt d'activité).

**GRAPHIQUE 6**  
VARIATION D'ACTIVITÉ DES 18 ENTREPRISES DE DÉCOUPE  
ENTRE 1985 ET 1989  
(en % de l'activité 1989)



**GRAPHIQUE 7**  
RÉPARTITION DE L'ACTIVITÉ DE DÉCOUPE  
SELON DES CLASSES DE TAILLE



### 3.2. Les restructurations

A partir de 1988, un grand mouvement de restructurations touche les découpeurs. Cinq entreprises sont absorbées, deux disparaissent. La part d'activité des ateliers de plus de 10 000 tonnes s'accroît (57% du total en 1990 contre 31% en 1988) et apparaissent, en 1990, des ateliers de plus de 15 000 tonnes (graphique n°7).

Ces restructurations témoignent des contraintes de la découpe spécialisée. Elle doit ajuster sa dimension à celle des abattoirs, ses fournisseurs. Elle est, de plus, fortement concurrencée par le développement de leurs expéditions de pièces en région parisienne. Elle doit s'adapter aux exigences des salaisoniers spécialisés et des GMS, ses principaux débouchés qui demandent une découpe de qualité, mesurée par des critères objectifs, ainsi que des pièces plus élaborées.

Les «magasins», prévus pour la découpe primaire, ne permettent plus aujourd'hui de répondre à ces exigences. L'administration impose une mise aux normes de salubrité C.E.E. pour

tous les découpeurs à partir de 1991. Elle sera indispensable pour permettre le développement de l'exportation, aujourd'hui encore très limitée. Elle ne peut cependant se réaliser qu'avec une dimension suffisante. Selon le S.N.C.P., 9 entreprises exerceront encore une activité de découpe sur le M.I.N en 1991.

## 4. L'APPROVISIONNEMENT ET LES DÉBOUCHÉS DE LA DÉCOUPE

### 4.1. Une présence croissante de l'offre bretonne

L'approvisionnement est largement dominé par les carcasses bretonnes. En 1989, la part moyenne de la Bretagne est estimée à 77 % des arrivages de l'échantillon de découpeurs. La part des autres zones est de 8% pour les régions françaises (principalement Normandie et Pays de Loire) et de 15% pour le Bénélux.

Depuis 10 ans la part de la Bretagne a augmenté chez tous les

**TABLEAU 4**  
ORIGINE GÉOGRAPHIQUE DE L'APPROVISIONNEMENT (en %).  
Classement selon l'importance de la Bretagne en 1989

Découpeurs	BRETAGNE		AUTRES RÉGIONS		BÉNÉLUX	
	1979	1989	1979	1989	1979	1989
1°	nc	100	nc	0	nc	0
2°	nc	90 (*)	nc	0	nc	10
3°	50	70	0	0	50	30
4°	nc	70	nc	20	nc	10
5°	60	70	30	30	10	0
6°	40	60	0	10	60	30

nc = non communiqué

Source : I.T.P.

(\*) Résultat concernant le Grand Ouest

découpeurs au détriment des arrivages des Pays-Bas ou de Belgique. La baisse des arrivages du Bénélux, d'au moins 10 points entre 1979 et 1989, concerne avant tout la Belgique. Pendant le premier semestre 1990, une épizootie de peste en Belgique a encore accru les achats dans l'ouest de la France. La Bretagne constitue donc une source obligatoire d'approvisionnement pour tous les découpeurs.

- les carcasses plus lourdes peuvent correspondre à un débouché limité, longues pour collectivités ou jambons pour bouchers-charcutiers,

- les plus légères traduisent la difficulté à obtenir un approvisionnement conforme à la demande.

#### 4.2. Les objectifs et le contrôle de la qualité de l'approvisionnement

L'état des livraisons est influencé par les variations du marché du porc.

##### 4.2.1. La présentation et le poids des carcasses

Les six entreprises de l'échantillon achètent des carcasses en coupe hollandaise (CH) (2) ou bretonne(3), en totalité pour trois d'entre elles. Les trois autres, de taille inférieure à 10 000 tonnes en 1989, reçoivent aussi pour partie des carcasses en coupe traditionnelle avec tête et abats.

Toutes les entreprises pratiquent un contrôle systématique du poids des carcasses. Le poids optimum en coupe hollandaise est de 72-73Kg (4). Mais les objectifs ne sont pas toujours atteints :

##### 4.2.2. Le pourcentage de muscle

Le classement selon le taux de muscle concerne la totalité des arrivages de carcasses. La demande porte sur des carcasses maigres de plus de 55 % de muscle. L'optimum se situe vers 57-58 % qui, selon les découpeurs, permet le mieux de répondre à la demande des spécialistes du jambon cuit. Les ateliers reçoivent en moyenne deux tiers de carcasses à plus de 55 % de muscle. Les carcasses plus grasses peuvent être recherchées, minoritairement, pour satisfaire certains marchés comme les collectivités, grâce à leur prix plus faible.

**TABLEAU 5**  
RÉPARTITION DES CARCASSES CHEZ LES DÉCOUPEURS  
(selon le pourcentage de muscle)

	> 55 %	de 54 à 55 %	de 50 à 53 %	< 50 %
1°	100	0	0	0
2°	85	0	15	0
3°	70	20	10	0
4°	70	nc	nc	nc
5°	30	0	0	70

nc = non communiqué

Source: I.T.P.

##### 4.2.3. Contrôle de la température et du pH

Les découpeurs sont de plus en plus attentifs à ces critères de qualité des carcasses. Tous déclarent, à l'exception d'un seul, pratiquer des contrôles ponctuels et par sondage pour ces deux critères. Mais seules deux entreprises semblent déci-

dées à mesurer systématiquement le pH sur toutes les carcasses

(2) Carcasses sans tête, sans gorge, sans pieds avant, sans panne et sans rognons.

(3) Coupe Hollandaise avec gorge.

(4) Cet optimum est de 75 kg pour une coupe bretonne.

### 4.3. Débouchés de la découpe

#### 4.3.1. Structure géographique des débouchés

La Région Parisienne constitue le débouché majeur des découpeurs (71 %). C'est bien sûr la zone historique et traditionnelle, à laquelle se sont, avant tout, adaptés les services proposés (livraison et garantie de fraîcheur puis préparation).

La Bretagne peut représenter, pour certaines entreprises, 15 à

30 % des ventes. Les salaisoniers bretons achètent aux découpeurs du M.I.N surtout des jambons. La livraison se fait souvent par fret retour des camions qui ont amené les carcasses.

Les exportations sont très rares. Les ateliers ont encore des capacités de stockage très limitées (de l'ordre de 10 % de la production journalière) qui ne permettent pas de constituer les lots suffisants pour l'exportation. Des tentatives de regroupement de pièces ont eu lieu entre découpeurs, mais elles n'ont pas duré.

**TABLEAU 6**  
RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES DÉBOUCHÉS EN 1989 (en % du total de découpe)

Zones	Découpeurs						Moyenne pondérée
	1	2	3	4	5	6	
Région Parisienne	75	50	80	75	70	60	71
Autres régions	20	45	17	25	30	40	26
<i>dont Bretagne</i>	20	30	<i>nc</i>	15	<i>nc</i>	<i>nc</i>	-
Exportations	5	5	3	0	0	0	3
total (%)	100	100	100	100	100	100	100

nc = non communiqué

Source : Enquêtes ITP

#### 4.3.2 Structure des débouchés selon le type d'acheteurs

Les principaux acheteurs de pièces de découpe sont les salaisoniers avec 58 % du tonnage de pièces brutes, les

bouchers-charcutiers, 20 % et les grandes et moyennes surfaces (G.M.S.), 19 %. Le reste est destiné à l'exportation pour 2 % et aux collectivités pour 1 % (Cf tableau n°7). Il semble que les collectivités s'adressent plutôt à des intermédiaires non spécialisés, mal repérés par nos enquêtes.

**TABLEAU 7**  
STRUCTURE DES DÉBOUCHÉS DES PIÈCES DE DÉCOUPE EN 1989 (en milliers de tonnes) (1)

Pièces	GMS		Salaisoniers		Collectivités		Bouchers-charcutiers		Exportation		Total	
		%		%		%		%		%		%
Jambon	0,6	3	17,2	84	0	0	2,5	12	0,1	1	20,4	100
Longe	10,7	47	3,3	15	0,3	1	7,5	33	1,1	5	23,0	100
Poitrine	0,9	8	8,1	74	0	0	1,7	16	0,2	2	10,9	100
Hachage	0,4	4	7,0	78	0	0	1,4	16	0,2	2	8,9	100
Bardière	0,5	9	4,6	78	0	0	0,8	13	0	0	5,9	100
Total	13,1	19	40,2	58	0,3	1	14,0	20	1,5	2	69,1	100

(1) Il s'agit de tonnage de pièces brutes et non du poids des pièces élaborées

Sources : Enquêtes I.T.P.

Les trois principales catégories d'acheteurs se différencient par leur demande et par les exigences liées à cette demande.

#### Les salaisoniers

Les salaisoniers achètent des pièces destinées à la fabrication : 84 % du tonnage brut de jambon, 74 % des poitrines, 78 %

du hachage et des bardières. Très présents sur le marché, ils expriment leur demande par des cahiers des charges techniques pour le jambon, surtout et la poitrine. Les contraintes techniques fixent le type de présentation des pièces ainsi que les normes de qualité. Ce débouché suppose un approvisionnement important pour permettre un tri et donc une affectation optimale des produits. Ce créneau nécessite souvent une

élaboration et une surface plus grande que pour la seule découpe primaire.

### La grande distribution

Les G.M.S. représentent un marché important en volume pour les longes, la moitié du total. Les autres pièces, destinées à une vente en frais ou une autre transformation, représentent 20 % de leurs besoins. Attachée à certains types de produits (longes maigres et non exsudatives), la distribution est surtout particulièrement attentive au prix au moment de l'achat, même hors des périodes de promotion. Une plus grande taille des ateliers est peut-être un atout pour négocier avec elle.

### Les bouchers-charcutiers

Les ventes aux bouchers-charcutiers sont plus dispersées même si le tonnage global est le même que pour la grande distribution : un tiers seulement du tonnage brut de la longe (avant élaboration) premier produit, mais les autres pièces restent non négligeables, près de la moitié de ce qu'ils achètent. Ils nécessitent un service particulier, traitement et livraison de petits lots, qui suppose un prix de vente plus élevé.

#### 4.3.3. Présentations et destinations des pièces à Rungis

### Les pièces de fabrication

Le jambon sans mouille est devenu plus fréquent (69%) que le jambon brut mais de façon variable selon les découpeurs (de 44 à 90 %). Cette présentation, très demandée par les salaisoniers, sert, entre autres, de matière première à la fabrication de jambons cuits supérieurs à la consommation très développée. Les élaborations plus poussées ne représentent que 13 % du total. Le désossage de la poitrine et du hachage est très variable selon les découpeurs, indépendamment de leur taille.

### Les longes

L'élaboration des longes est encore timide. Les trois quarts sont vendues avec os. Le tranchage, réalisé dans les plus gros ateliers, ne concerne encore que 5% du total. Les deux ateliers implantés en dehors de la zone traditionnelle ont, seuls, la surface nécessaire pour réaliser cette opération qui devrait être de plus en plus demandée par la grande distribution.

### CONCLUSION

Le secteur porc du MIN qui voit son activité diminuer depuis 1988, traverse une période décisive pour son avenir. La concurrence des abattoirs, la décision de mise aux normes communautaires, ont donné le signal à une vague de restructurations. Ces évolutions répondent à la concentration de la filière en amont et en aval, ainsi qu'aux nouvelles exigences du marché des pièces de découpe.

La réponse des découpeurs à ces nouveaux défis est de deux types :

**Les plus importants** orientent leur activité vers des débouchés porteurs, tels les salaisoniers et les grandes surfaces. Leur volume d'activité leur permet de trier les pièces et donc de

**TABLEAU 8**  
PRÉSENTATION DES PIÈCES EN 1989

	en %	en 1000 tonnes
<b>Jambon</b>	100	16,6
- brut	18	3,0
- sans mouille	69	11,4
- 2D-3D et autres	13	2,2
<b>Longe</b>	100	18,7
- avec os	76	14,2
- désossée	16	3,0
- tranchée	5	1,0
- autres	3	0,5
<b>Poitrine</b>	100	7,9
- avec os	64	5,1
- désossée	36	2,8
<b>Hachage</b>	100	6,5
- avec os	42	2,7
- désossée	58	3,8

Source : Enquêtes I.T.P.

répondre aux cahiers des charges. Ils ont la possibilité de réaliser des élaborations plus poussées. Conscients de l'importance de la maîtrise de la matière première, ils essaient d'automatiser les procédures de contrôle de la qualité des carcasses (mesure du pH). D'autre part, pour trois d'entre eux, la liaison avec l'abattage pourrait donner des garanties supplémentaires pour une matière première conforme aux besoins, homogène (pourcentage de muscle et poids) et donc adaptée aux débouchés.

La plupart des **découpeurs en magasins**, même après restructuration ont parfois jusqu'à trois sites de découpe différents. Ce morcellement limite leur aptitude à répondre aux cahiers des charges des salaisoniers et, dans une moindre mesure, aux exigences des GMS. Ces structures les conduisent à privilégier les bouchers-charcutiers, à l'encontre des tendances générales du marché.

L'intégration, à moyen terme, d'une grande partie de la découpe par l'abattage, pourrait rendre plus difficile l'approvisionnement des découpeurs indépendants. Ceux qui dépendent d'un groupe d'abattage vont poursuivre leur fonction de plate-forme de réception et de transformation des carcasses.

La pérennité des découpeurs spécialisés peut se baser sur un soin particulier apporté au secteur traditionnel. Mais ils devront également maintenir des liens avec la grande distribution et les salaisoniers industriels par des services appropriés : fraîcheur maximale, adaptabilité dans la préparation et souplesse dans les livraisons. Certains hypermarchés de la région parisienne, ont une politique d'approvisionnement ponctuelle qui convient bien à ce type d'ateliers.

### RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- I.T.P., BAROMETRE PORC N° 146. Revue, I.T.P. éd., Toulouse
- LE GOFF J., 1990. Restructuration des groupements de producteurs de porcs en 1988-1989, (document de travail ITP), 24 p.
- MARQUET, 1989. Faisabilité et opportunité d'un marché à terme dans le secteur porcin en France, Compagnie des Commissionnaires agréés près de la Bourse de Commerce de Paris, Tome 1, 126 p.
- OFIVAL, 1990 et précédents. Les ateliers de découpe des viandes de boucherie en 1988, OFIVAL éd., Paris, 194 p.
- RIEU M., VIGNE A., 1988. Journées Rech. Porcine en France, 20, 43-53.
- SEMMARIS, 1990. Tableaux et graphiques récapitulatifs de l'activité du M.I.N. de Rungis, 65 p.
- SEMMARIS, 1989. Le premier marché européen a 20 ans : L'activité du secteur des produits carnés de 1973 à 1989, 20 p.