

Exportations françaises de viande de porc et stratégies des opérateurs nationaux

Yves TRÉGARO

*OFIVAL, Division Economie et Prospective
80, avenue des Terroirs de France, 75607 PARIS Cedex 12*

Exportations françaises de viande de porc et stratégies des opérateurs nationaux

Tant que la France a été fortement déficitaire en viande de porc (1968-1988), l'ensemble de la carcasse a été essentiellement valorisé sur le marché national. Entre 1989 et 1994, alors que la production progressait à un rythme plus élevé que celui de la consommation, les opérateurs français se sont tournés vers les marchés européens du fait d'un déséquilibre offre-demande en pièces sur le marché national. Depuis 1994, année où la France est devenue structurellement excédentaire, ses exportations de viande vers l'Union européenne se sont stabilisées à 300.000 tec. En revanche, celles à destination des Pays Tiers se sont fortement accrues.

Les exportations à destination du marché européen sont principalement constituées de viande fraîche, plus particulièrement de carcasses destinées aux marchés italien et grec, et de pièces avec os expédiées vers l'Italie, la Grèce, l'Allemagne et le Royaume-Uni. Les ventes vers les Pays Tiers sont constituées de carcasses et de pièces avec os. Pratiquement inexistantes jusqu'en 1993, les exportations de viandes désossées ont régulièrement progressé, répondant à la demande croissante.

A la différence de la carcasse, la vente de pièces nécessite de disposer de marchés rémunérateurs pour chacune d'entre elles. L'analyse conjointe du prix de vente et des volumes expédiés par destination pour les pièces avec os (longe, jambon, poitrine, épaule et partie-avant) fournit une évaluation des stratégies commerciales développées par les opérateurs français.

Exportation of French pig meat and the strategies of national operators

During the period when France had a deficit in pig meat (1968 – 1988) the whole carcass was used on the national market. Between 1989 and 1994, the quantities of pig meat produced were greater than that consumed in France. In response the operators turned towards the European market due to the imbalance between the supply and the demand for pieces of meat on the national market. Since 1994, the year when France had a structural surplus, its exportation of meat to the European Union stabilised at 300 000 tonnes of equivalent carcass. However, exportations to third party countries have greatly increased.

European market exports are mainly as fresh meat ; more precisely carcasses are sent to the Italian and Greek markets, while on-the-bone-meat is sent to Italy, Greece, Germany and Great Britain. Sales to third party countries are made up of both carcasses and on-the-bone meat. Practically non-existent up to 1993, the exportation of off-the-bone meat has regularly increased, due to the growing demand for this type of product.

Compared to the sale of carcasses the sale of pieces of meat necessitates a market which can pay each partner in the production system. The analysis of both the sale price and the volumes sent to different destinations for the on-the-bone pieces of meat (loin, ham, belly, shoulder and fore-quarter) give an indication of the commercial strategies which have been developed by French operators.

INTRODUCTION

Ces dix dernières années, période au cours de laquelle la France est devenue structurellement excédentaire, le commerce de viande de porc, tant au niveau européen qu'au niveau international a connu de fortes évolutions, parmi les plus importantes d'entre elles, la demande en pièces des industriels de la transformation et des importateurs. Alors qu'à la fin des années 80, les carcasses représentaient encore 30 % des tonnages échangés au sein de l'Union européenne et 25 % de ceux expédiés vers les Pays Tiers, leur part ne s'élève plus aujourd'hui respectivement qu'à 20 % et 5 %. Par ailleurs, avec la réduction du temps de transport et l'amélioration des techniques de conservation des viandes, les échanges de viandes fraîches ont été en plein essor, notamment en Europe. Les exportations de viandes fraîches qui représentaient déjà 73 % des tonnages expédiés au sein l'Union européenne, se sont élevés en 2001 à 83 %. Enfin, pratiquement inexistante à la fin des années 80, la part des ventes de viande fraîche exportée vers les Pays Tiers est passée de 4 % à 12 % en 10 ans (EUROSTAT, 1988-2000).

Dans un contexte de vive concurrence sur le marché européen, exacerbée par la limitation des débouchés sur des destinations plus éloignées, la valorisation des carcasses est un élément décisif dans le maintien d'une filière française dynamique. Plus que par le passé, la compétitivité de la filière repose sur la capacité des opérateurs français à commercialiser les différentes parties de la carcasse au meilleur prix.

Après avoir présenté l'évolution des exportations françaises de viande de porc au cours des 15 dernières années, une analyse de la stratégie commerciale des opérateurs français a ensuite été effectuée.

1. L'ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS FRANÇAISES DE VIANDE DE PORC

L'analyse de l'évolution des exportations françaises de viande de porc a été réalisée sur la période 1988-2001. Cette dernière présente deux avantages majeurs. D'une part, après avoir été pratiquement stable entre 1970 et 1987, la production porcine française s'est fortement accrue depuis 1988, ce qui a concouru à l'accroissement des exportations. D'autre part, la définition des nomenclatures douanières de la viande de porc n'a pas changé sur l'ensemble de cette période. Les tonnages sont exprimés en tonne équivalent carcasse (tec).

1.1. Les exportations intra- et extra- communautaires de viande

Bien avant que la France ne devienne structurellement excédentaire en 1994, les opérateurs français écoulait déjà une partie de la production nationale sur les marchés extérieurs. A la fin des années 80, les exportations de viande représentaient environ 7 % de la production, aujourd'hui elles approchent 20 %. Tant que la France a été fortement déficitaire en viande porcine (1968-1988), l'ensemble de la carcasse a été essentiellement valorisé sur le marché national (BRETTE et al, 1979 ; BRETTE, 1982). Entre 1988 et 1997,

exception faite des années 1988 et 1994 où la mise en oeuvre par la Commission européenne d'importantes mesures de soutien de marché (opérations de stockage privé et introduction de restitutions élevées sur certaines destinations des Pays Tiers) a favorisé les ventes vers les Pays Tiers, les exportations de viande ont été destinées en moyenne à 92 % au marché communautaire.

A la fin des années 90, la France présentait un taux d'auto-approvisionnement de 107 % (moyenne 1997-2000). L'équilibre de son marché a alors été assuré par un accroissement des exportations, les importations étant relativement stables (environ 340.000 tec). Précédemment inférieures à 300.000 tec, les exportations se sont élevées en moyenne à 400.000 tec sur la période 1997-2001. Depuis 1998, la part des ventes vers les Pays Tiers a toujours dépassé 15 % des exportations. Elle a même atteint 39 % en 1999 et 33 % en 2000 lorsque la Commission européenne a accordé des restitutions majorées (70 euros/100 kg de novembre 1998 à juillet 1999) aux viandes destinées au marché russe. En revanche, les exportations intra-communautaires se sont stabilisées autour de 300.000 tec (moyenne 1997-2001). Depuis 1997, les stratégies commerciales des opérateurs se sont portées principalement vers les marchés internationaux (figure 1).

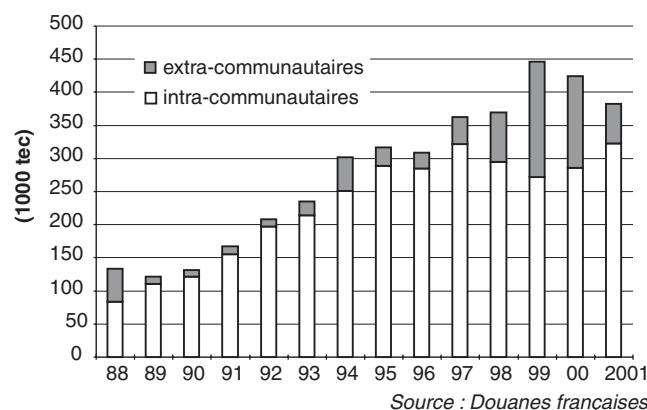


Figure 1 - Exportations françaises intra- et extra-communautaires de viandes

1.2. Les exportations de viande fraîche et congelée

Compte tenu des durées d'acheminement (une semaine pour la Russie, cinq semaines pour les marchés asiatiques) et des possibilités de stockage dans les pays destinataires (infrastructures en froid adaptées uniquement dans les zones portuaires et dans les grandes villes), les exportations vers les Pays Tiers ont été essentiellement réalisées sous forme de viande congelée. Alors qu'elles ne représentaient que 4 % en moyenne en 1988 et 1992, les exportations de viande fraîche vers les Pays Tiers ont atteint un tiers des ventes entre 1993 et 1995. Durant cette période, les opérateurs ont privilégié la vente de viande fraîche vers les Pays de l'Est, 86 % des tonnages vers les Pays Tiers leur étant destinés. En effet, les frais de congélation et la dépréciation de la valeur des viandes due à la congélation assuraient une moins bonne valorisation qu'une vente de viande fraîche avec restitutions, celle-ci étant d'ailleurs identique quelle que soit la nature de la viande,

fraîche ou congelée. Depuis 1997, la viande congelée a représenté environ 93 % des ventes. L'octroi de restitutions différenciées en fonction des zones : restitutions majorées vers la Russie (70 euros/100 kg) et minorées vers les Pays de l'Est (20 euros/100 kg), en 1998 et 1999, a fortement limité l'intérêt de la vente de viande fraîche aux Pays de l'Est. La limitation des débouchés vers la Russie et l'absence de restitution ont donné un nouvel élan à celle-ci en 2001 et 2002.

Concernant le marché communautaire, la plupart des clients des opérateurs français sont situés dans un rayon d'approche ne dépassant pas quelques jours. De ce fait et pour des raisons touchant également à l'utilisation future des viandes (mise à la consommation, transformation en produits cuits ou secs...), entre 1988 et 2001, les exportations de viande fraîche ont toujours été prédominantes et ne cessent de progresser au détriment de celle congelée. En quinze ans, la proportion de viande fraîche vendue dans l'Union européenne est passée de 60 % à 70 %.

1.3. L'accroissement des exportations de pièces

1.3.1. L'adaptation de l'outil industriel français au commerce de pièces

Progressivement, la demande des industriels de la transformation français, et plus généralement européens, s'est portée sur l'achat de pièces nécessaires à leurs fabrications (jambon, épaule, poitrine, échine...) aux dépens de celui de carcasses. Dans le même temps, les formes modernes de distribution ont pris une place prépondérante dans le commerce de détail. Alors qu'à la fin des années 70, environ deux tiers des ventes de porc frais étaient réalisés par les bouchers-charcutiers, en 2001, ces derniers n'en ont assuré que 13 % (BRETTE, 1982 ; ITP, 1987 ; OFIVAL, 2002). Les enseignes de la grande distribution s'approvisionnent principalement en longe avec ou sans os, voire en UVC (Unité de Vente Consommateur), parfois pré-étiquetées.

Parallèlement, à la fin des années 70, un mouvement de concentration s'est opéré en France dans le secteur de l'abattage-découpe. Les abattoirs de petite taille, à vocation régionale, ont, pour partie et notamment dans l'Ouest de la France, laissé la place à des outils industriels coopératifs ou privés traitant plus de 1 million de porcs/an (ITP, 1998 ; RIEU, 1998 ; TREGARO, 2001). Face à l'une augmentation de la demande en pièces, ils se sont dotés d'ateliers de découpe. En raison des habitudes alimentaires et des traditions culinaires françaises, les excédents et déficits de pièces sont apparus plus nettement tant au niveau régional qu'au niveau national. Globalement, la France présente d'une part un excédent structurel annuel d'environ 40.000 tec à la fois de longe et d'épaule, d'autre part, un déficit de jambon de 30 à 40.000 tec. Pour la poitrine, l'équilibre apparent masque en réalité l'importation de poitrine maigre en provenance de Belgique, d'Espagne, des Pays-Bas, dans une moindre mesure, d'Allemagne et d'Irlande et l'exportation de poitrine grasse vers les Pays de l'Est, la Corée du Sud... (TREGARO, 2002). Dans ce contexte, la vente de pièces hors des frontières françaises s'est imposée pour assurer en permanence l'équilibre offre-demande de la totalité de la production.

1.3.2. La nature des pièces

Compte tenu de l'importance des exportations de viande fraîche vers l'Union européenne et de viande congelée vers les Pays Tiers, seuls ces deux couples ont été analysés.

1.3.2.1. Les exportations de viande fraîche vers l'Union européenne

Sur la période 1988-2001, les exportations de carcasses sont passées de 23.000 tec (moyenne 1988-1992) à 92.000 tec (moyenne 1997-2001). Cette évolution s'explique par l'accroissement de la présence française sur les marchés italien (environ 40 % des importations) et grec (environ 30 % des importations), principaux importateurs européens de ce produit. Après être passée de 40 % à 20 % entre 1988 et 1992, la part des ventes de carcasse parmi celles de viande fraîche a ensuite progressé pour atteindre près de 50 % en 2001. Suite à la fermeture d'un certain nombre de marchés des Pays Tiers après la présence d'un cas avéré de fièvre aphteuse en mars 2001 en France, les opérateurs français ont accru leurs ventes vers l'Italie et la Grèce. Les exportations de pièces avec os ont progressé entre 1988 et 1992 puis sont ensuite restées stables. Elles se sont élevées chaque année à environ 100.000 tec. Il s'agit essentiellement de jambon (68 %), de longe (16 %), d'épaule (7 %) et de poitrine (6 %). Entre 1988 et 2001, la part d'épaule a augmenté de 2 %, celle de poitrine a diminué de 3 %, celles de jambon et de longe sont restées stables. Enfin, les exportations de viandes désossées ont été pratiquement inexistantes jusqu'en 1993. Sur la période 1988-1993, elles n'ont pas dépassé 3 % des exportations de viande fraîche. Cette part, qui a atteint 10 % dès 1994, n'a pas progressé par la suite. Au contraire, elle a eu tendance à légèrement décroître en 2000 et 2001. Ainsi, les exportations de viandes désossées se sont élevées à environ 20.000 tec ces cinq dernières années (figure 2).

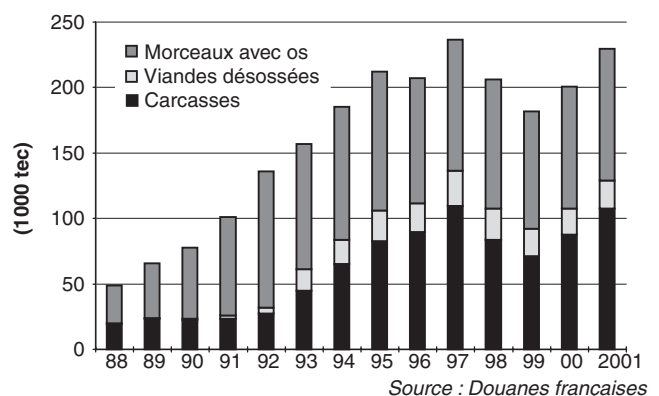


Figure 2 - Exportations françaises intra-communautaire de viandes fraîches

1.3.2.2. Les exportations de viande congelée vers les Pays Tiers

Les exportations de carcasse sont étroitement liées à l'octroi de subvention à l'exportation par la Commission européenne. Lorsque l'équilibre du marché européen n'est plus assuré (1988, 1994 et 1998-2000), des restitutions, parfois élevées,

ont été instaurées pour faciliter le dégagement du marché européen. Durant ces périodes, les opérateurs français ont privilégié l'exportation de carcasse qui présente l'avantage d'assurer, en une seule vente, l'expédition de la totalité des pièces. Les exportations de carcasses ont atteint 38.000 tec en 1988, 11.000 tec en 1994 et 29.000 tec en 1999, soit respectivement 76 %, 44 % et 17 % des exportations de viande congelée. Jusqu'en 1996, les exportations de viande avec os n'ont jamais dépassé 10.000 tec. Pouvant aussi bénéficier de restitutions, les pièces avec os ont été exportées plus massivement pendant ces périodes (101.000 tec en 1999 et 89.000 tec en 2000). La France dispose également d'une capacité d'exportation sans subvention (39.000 tec en 2001). Actuellement, la part de la poitrine prédomine toujours (36 %, moyenne 1997-2001) même si elle a été nettement plus élevée par le passé (54 %, moyenne 1998-1992). Celle de la longe est restée stable sur l'ensemble de la période (25 %), celle des épaules a progressé, passant de 14 % à 21 %. La partie-avant, peu exportée jusqu'en 1995 (3 %), a représenté 17 % des exportations de viande congelée entre 1997 et 2001. Les exportations de viande désossée congelée ont été pratiquement inexistantes jusqu'en 1993 (3.000 tec), elles ont ensuite progressé régulièrement, dépassant 15.000 tec depuis 1998. Leur accroissement s'inscrit dans la logique de l'augmentation de la demande de ce type de produit sur les marchés internationaux (Corée du Sud, Japon, Pays de l'Est...). Les ventes restent cependant faibles puisqu'elles ne représentent que 26 % (moyenne 1997-2001) des exportations de viande congelée (figure 3).

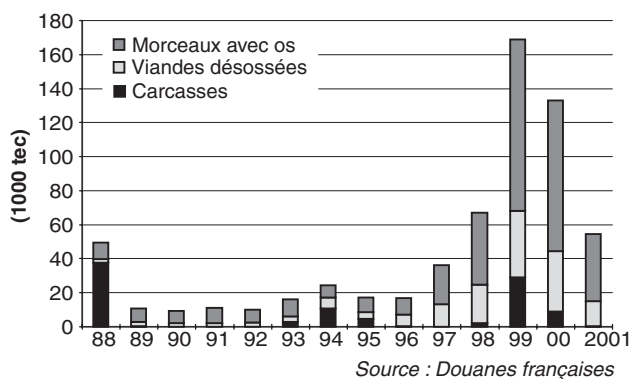


Figure 3 - Exportations françaises de viandes congelées vers les Pays Tiers

Ainsi, malgré l'augmentation de la capacité de découpe et de désossage en France, notamment dans les grands outils de l'Ouest, les ventes de carcasses restent élevées sur le marché européen, celles de viande désossée sont en revanche modérées sur les marchés communautaire et des Pays Tiers comparativement à d'autres pays exportateurs européens comme le Danemark ou les Pays-Bas.

2. LA STRATÉGIE DES OPÉRATEURS FRANÇAIS CONCERNANT LA VENTE DE PIÈCES

2.1. Les outils et la méthode

A partir des données douanières (nomenclature à 8 chiffres), seuls les volumes et les prix de vente des principales pièces avec os peuvent être déterminés avec précision, l'ensemble des viandes désossées étant regroupé sous une seule nomen-

clature (02031955 pour les viandes fraîches et 02032955 pour les viandes congelées). Or, aujourd'hui, une part des exportations françaises de viande s'effectue au sein de l'Union européenne ou vers les Pays Tiers sous forme désossée (figures 2 et 3). Pour estimer les volumes exportés de pièces par destination, il est nécessaire de procéder à la réaffectation des volumes de viandes désossées à une ou plusieurs pièces. Pour cela, deux méthodes complémentaires ont été mises en œuvre :

- A partir de la connaissance des couples pays - produit, il a été possible d'attribuer les volumes de viandes désossées à une pièce, et éventuellement à deux pièces pour chacune des principales destinations (CFCE, 2000 ; CFCE, 2002).
- Les prix moyens de la viande désossée et des pièces avec os sont également une source intéressante d'information. Du fait d'un unique couple pays - produit sur la plupart des destinations, il est possible de déterminer assez facilement la nature des pièces exportées sous forme désossée vers une destination donnée. Cette méthode a été uniquement utilisée pour valider les affectations effectuées avec la première méthode.

Enfin, lorsque des carcasses ont été commercialisées vers une destination, les volumes ont été affectés à chacune des pièces au prorata de leur poids à partir d'une table de découpe (ITP/Maison du Porc, 1996).

De cette façon, il a été possible de déterminer les volumes totaux commercialisés de pièces, issus soit de la vente de pièces, soit de la vente de carcasses, sur chacune des destinations et d'en comparer le prix.

L'analyse n'a pu porter que sur les pièces avec os (longe, jambon, poitrine, épaule et partie-avant), la nomenclature douanière ne permettant pas de distinguer la nature des pièces désossées.

2.2. L'analyse par pièce

2.2.1. La longe (figure 4)

La longe est exportée vers une dizaine de destinations où les volumes commercialisés sont supérieurs à 3.000 tec/an. A l'exception de la Grèce et de l'Italie où une partie importante est vendue sous forme de carcasse (respectivement 82 % et 40 %), la longe est exclusivement vendue sous forme de pièce vers les autres destinations (Royaume-Uni, Allemagne, Pays-Bas, Belgique, Espagne). En 2001, les exportations vers le Japon et le Danemark¹ ont été faibles en raison de problèmes sanitaires en France. Des coeurs de longe, partie la plus noble de la pièce, ont été expédiés vers le Japon à un prix élevé (5,25 euros/kg).

A l'exception de la Russie où le prix de la longe est comparable à celui de la carcasse, le prix de cette dernière est systématiquement inférieur à celui de la longe quelle que soit la destination considérée. Lorsque les deux produits sont expor-

¹ longes transitant par le Danemark et destinées au final au marché japonais

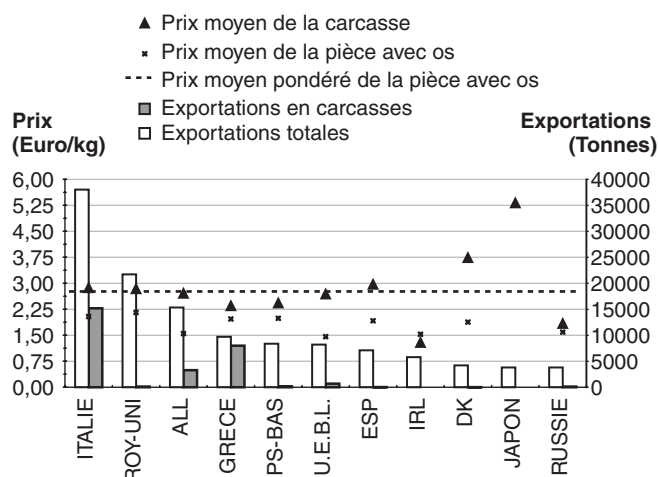


Figure 4 - Prix de vente et exportations de longe par destination en 2001

tés, l'écart de prix dépasse 0,40 euro/kg (Grèce, Pays-Bas) et peut atteindre 1,10 euro/kg (Allemagne, Belgique). Le prix en Russie est le plus faible des principales destinations (1,60 euro/kg). Ceci s'explique par la moins bonne qualité des pièces exportées et par la forte concurrence exercée par les opérateurs brésiliens sur ce marché.

L'augmentation des exportations vers l'Espagne mais aussi vers l'Italie et le Royaume-Uni offre des possibilités d'accroître la valorisation moyenne des carcasses françaises, puisque sur ces destinations le prix de vente a été supérieur au prix moyen des exportations françaises en 2001.

2.2.2. La poitrine (figure 5)

La France expédie des volumes significatifs de poitrine (supérieurs à 1.500 tec/an) vers une dizaine de destinations. Les exportations s'effectuent exclusivement sous forme de pièce vers le Royaume-Uni, la Hongrie et, dans une moindre mesure, vers l'Afrique du Sud et la Suède. Les ventes vers les Philippines, le Japon, la Corée du Sud et Danemark² ont été

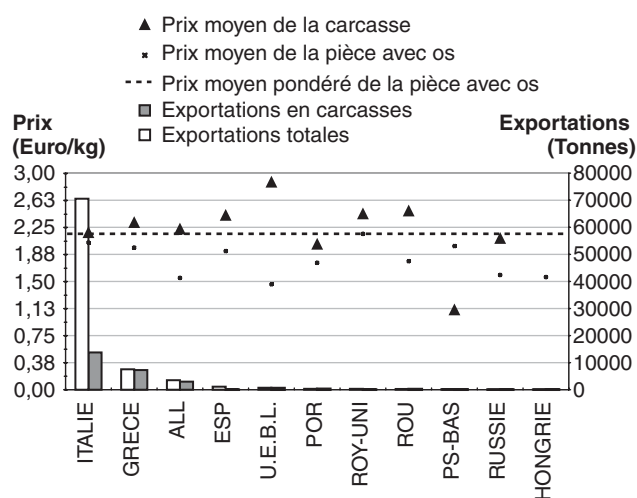


Figure 5 - Prix de vente et exportations de jambon par destination en 2001

en 2001 très inférieures à celles de 2000 en raison des problèmes sanitaires en France. Vers l'Italie et la Grèce, les exportations de poitrines ont été effectuées essentiellement à travers la vente de carcasses (75 % et 91 %).

Avec un prix dépassant 3 euros/kg, soit 1 euro/kg au dessus du prix moyen des exportations françaises, ces dernières années, le marché coréen était devenu la première destination des poitrines françaises. De ce fait, le prix de vente des poitrines en France, tirant le prix moyen français vers le haut, ce dernier offre aux opérateurs français une possibilité intéressante d'optimiser la valeur marchande de la carcasse. Néanmoins, l'offre française en poitrine grasse³ est limitée à environ 6 % de la production nationale, soit environ 15.000 tec.

En Italie, le prix moyen de la carcasse est supérieur à celui de la poitrine (2,04 euros/kg contre 1,48 euro/kg). Cet écart de prix traduit le fait que les carcasses lourdes sont recherchées pour leurs jambons qui assurent la majeure partie de la valorisation de celles-ci. Pour cette raison, le marché de la poitrine en Italie est peu rémunérateur. Le prix de la poitrine en Hongrie et en Grèce sous forme de pièce diffère peu de celui de la carcasse.

2.2.3. Le jambon (figure 6)

Les exportations françaises de jambon sont, pour plus des trois quarts d'entre elles, destinées au marché italien. Il s'agit de jambons lourds destinés au secteur de la salaison. Elles s'effectuent essentiellement sous forme de pièce (80 % des ventes). Le prix de vente de la carcasse est très légèrement inférieur à celui du jambon.

Les ventes de jambon vers les deux autres destinations significatives (Grèce et Allemagne) s'effectuent essentiellement sous forme de carcasse (respectivement 96 % et 84 %). Le prix de la carcasse vers la Grèce est légèrement inférieur à celui du jambon, le prix de ce dernier en Allemagne est en revanche nettement supérieur à celui de la carcasse.

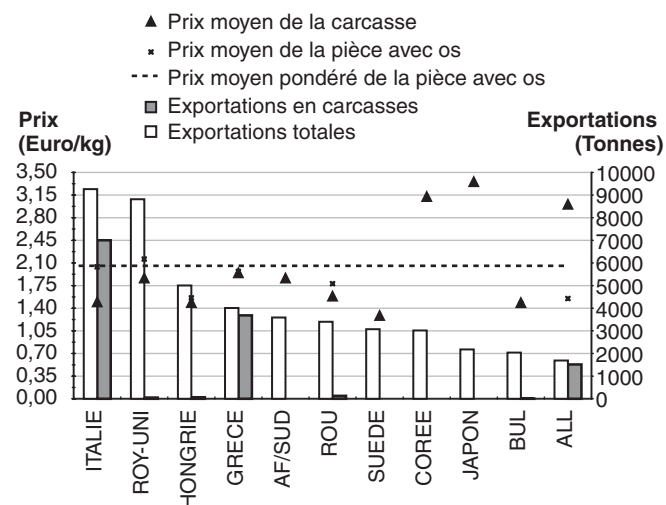


Figure 6 - Prix de vente et exportations de poitrine par destination en 2001

¹ longes transitant par le Danemark et destinées au final au marché japonais

² poitrines transitant par le Danemark et destinées au final aux marchés asiatiques

³ poitrines issues de porcs ayant une teneur en viande maigre (TVM) inférieure à 55 %

2.2.4. L'épaule et la partie-avant (figure 7)

La vente d'épaule et partie-avant vers l'Italie et la Grèce, première et troisième destinations s'est effectuée pour les deux tiers sous forme de carcasse. L'octroi de restitution entre 1988 et 2000 a fait de la Russie la destination privilégiée des opérateurs français pour l'épaule et la partie-avant expédiées exclusivement sous forme de pièce.

A l'exception de l'Italie, sur la plupart des destinations, le prix de la carcasse est supérieur à celui des épaules et parties-avant, notamment pour le Royaume-Uni, le Portugal et la Grèce. Sur les marchés africains, le prix est bas. En revanche, dans l'Union européenne, les prix de vente varient faiblement.

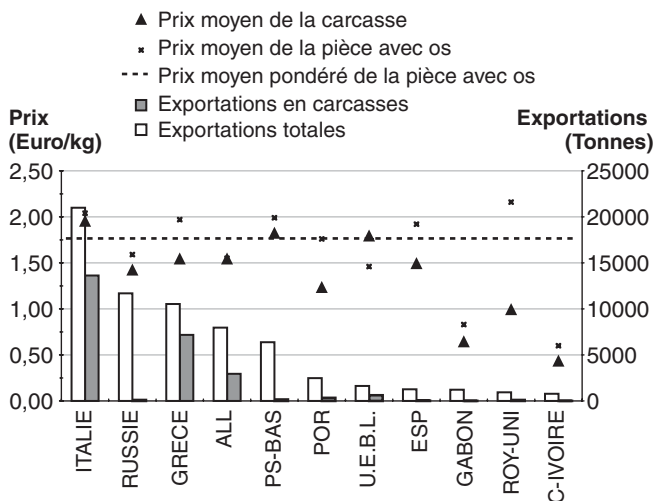


Figure 7 - Prix de vente et exportations d'épaule et de partie-avant par destination en 2001

2.3. L'analyse par destination

La France étant largement excédentaire en épaule et partie-avant, le marché russe constitue un marché de dégagement pour les opérateurs français. La vente vers cette destination cumule le double effet d'absence de découpe (vente de quartiers), généralement source de valeur ajoutée, et de prix de vente peu rémunérateurs.

Sur le marché italien, le prix de la carcasse est généralement comparable à celui des pièces (épaule et partie-avant, jambon) voire supérieur (poitrine), dans ces conditions, l'exportation de

carcasse peut se justifier. La perte de valorisation au niveau de la longe est partiellement compensée par le gain procuré par la poitrine et les bas morceaux (panne, bardière, pieds,...). Dans ce cas, l'ensemble de la carcasse est valorisé en une seule vente. Du fait de l'importance de ce marché, le prix moyen de valorisation des pièces ou de la carcasse est proche du niveau du prix moyen des exportations françaises. Les prix des pièces et de la carcasse à destination de la Grèce sont généralement voisins (jambon, épaule et partie-avant, poitrine) et souvent inférieurs au prix moyen des exportations françaises. Cependant, pour la plupart des pièces, il existe des marchés plus rémunérateurs que celui de l'Italie ou de la Grèce (poitrine au Royaume-Uni, longe au Royaume-Uni et en Espagne) où seules des pièces sont expédiées. Cette stratégie nécessite de disposer d'un large éventail de marchés pour assurer l'écoulement des différents morceaux.

CONCLUSION

La stratégie danoise, qui a prévalu depuis près d'un siècle et qui a consisté à vendre chaque pièce au meilleur prix, est aujourd'hui arrivée à son terme (travers de côtes aux Etats-Unis, longe au Japon et au Royaume-Uni, jambon en France, viandes destinées à la transformation en Allemagne...). Les marges de progression des industriels danois sont désormais très modestes. Seuls des aspects sanitaires (état sanitaire du cheptel, plan de réduction des contaminations en salmonelles) pourraient leur donner un avantage. En fonction des conditions de marché (taux de change, mesure de protection aux frontières, prix de vente sur le marché cible), les opérateurs danois arbitrent leur stratégie commerciale entre les différentes destinations possibles.

En revanche, la filière porcine française dispose encore de marges de manoeuvre pour accroître le niveau de valorisation de ses carcasses. La recherche de nouveaux marchés, situés pour la plupart en Europe et concernant des viandes fraîches est de nature à accroître le prix moyen de vente d'une carcasse reconstituée. C'est à ce prix que l'aval de la filière porcine française trouvera les ressources nécessaires pour assurer une rémunération suffisante au maintien du potentiel de production français.

REMERCIEMENTS

L'auteur remercie J. LOSSOUARN (INA-PG, Paris), M. RIEU et J.P. VAN FERNEJ (ITP, Toulouse) pour les enrichissements suggérés.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BRETTE C., 1982. Viande porcine, Coll. Les filières des produits animaux en France, Ed. CEREOPA, Paris, 108p.
- BRETTE C., DARIDAN D., VIGNE A., 1979, Journées Rech. Porcine en France, 11, 35-42.
- CFCE, 2000. Monde : Production et échanges de viandes de porcs, ovins, caprins et chevaux ; place de la France en 1999, Veille internationale PEE-CFCE, 5, 26-44
- CFCE, 2002. Monde : Production et échanges de viandes de porcs ; place de la France en 2001, Veille internationale PEE-CFCE, 7/8, 16-29
- EUROSTAT, 1988-2000. Commerce intra- et extra- communautaire de l'Union européenne, divers cd-rom.
- ITP, 1987. Mémento de l'éleveur de porc (4^{ème} édition), Ed. ITP, Paris, 566p.
- ITP/Maison du porc (1996). Fiche " la composition du porc " du dossier de presse " filière porcine " présentée au Salon International de l'Agriculture de 1996 par la maison du porc.
- ITP, 1998. 30 ans d'évolution du secteur porcin en France, l'accession à la compétitivité internationale, Ed. ITP, Paris, 16p.
- RIEU M., 1998. La grande mutation de la production porcine en France, Coll. Techniporc, 21, 5-11.
- OFIVAL, 2002. La consommation des produits carnés en 2001, Ed. OFIVAL, Paris, 62p. + annexes.
- TREGARO Y., 2001. Filière porcine française et exportations : Enjeux et stratégies dans le contexte de la mondialisation des échanges, Thèse en Sciences du développement des filières animales, INA-PG, 253p. + annexes.
- TREGARO Y., 2002. La filière porcine française face à la mondialisation des échanges, La revue de l'observatoire des IAA de Bretagne, 7-12.