

Adaptation de l'offre à la demande des produits du porc en France

Quelles voies d'action pour les opérateurs de l'aval de la filière ?

Marie-Alix ROUSSILLON, Vincent LEGENDRE, Michel RIEU

IFIP-institut du porc, 34 boulevard de la Gare, 31500 Toulouse

michel.rieu@ifip.asso.fr

Adaptation de l'offre à la demande des produits du porc en France : quelles voies d'action pour les opérateurs de l'aval de la filière ?

L'examen des statistiques du commerce révèle un solde déficitaire en valeur pour les produits français du porc. Ce déficit alerte sur une forme d'inadéquation entre l'offre des abatteurs-découpeurs et la demande des salaisonniers ou des distributeurs. Pour identifier d'éventuels cas de divergences entre offre et demande, des entretiens ont été menés avec des professionnels de l'aval de la filière porcine. Des cas-typés d'inadaptation ont été mis en évidence pour certains produits finis. L'inadaptation peut être liée à des écarts de compétitivité-coût entre l'offre des abatteurs français et celle de concurrents européens, notamment espagnols dans le cas des muscles de jambon. Elle peut provenir du manque d'une certaine qualité de produits, par exemple d'offre de pièces grasses pour la salaison sèche. Des éléments de logistique ou de situation géographique peuvent aussi expliquer l'insatisfaction de certains clients pour respecter leur cahier des charges.

Ces situations particulières ont révélé des défaillances importantes de la filière porcine française : manque de performance de l'industrie d'abattage-découpe (état des usines et organisation du secteur), faible qualité des relations entre opérateurs, déficit de concertation portant sur les produits et leur qualité. Un groupe de travail interprofessionnel a élaboré des propositions de manière collective visant à uniformiser les modes de conditionnement, valoriser la coche en France, réduire la diversité de la demande de la distribution, contractualiser à terme les échanges à l'aval et instaurer une filière de porcs plus gras en France, avec un meilleur signal prix envers la production.

Supply adjustment to demand for pork products in France.

The review of trade statistics reveals a deficit in value for French pork products. This deficit underlines the mismatch between the supply offered by the slaughter-cutter industry and the demand from processors or retailers. To identify possible cases of discrepancies between supply and demand, interviews were conducted with professionals from downstream of the pig industry. Study cases of maladjustment were highlighted for some finished products. The inadequacy may be related to differences in cost competitiveness between supply from French slaughterers and that of their European competitors, particularly in the case of Spanish ham muscles. It may originate from lack of quality in some products, such as fatter cuts for dry curing for example. Elements of logistics or location may also explain the dissatisfaction of some customers to meet their specifications.

These special situations revealed failings of the French pig sector, ranging from insufficient cost competitiveness, poor quality of relationship between operators, lack of consultation on products and their quality. A chain work group collectively developed proposals: standardizing packaging methods, creating added-value for sow meat in France, reducing the diversity of distribution demands, offering futures marketing contracts downstream of production and introducing into France a heavy pig chain, with better price signals to production.

INTRODUCTION

Le déficit du commerce extérieur français en valeur révèle une forme d'inadaptation entre l'offre et la demande de produits du porc aux différents stades de l'aval de la filière. Cette étude (Roussillon *et al.*, 2014) a été préconisée par le Plan Sectoriel pour la filière porcine, mené en 2012/2013 sous l'égide de FranceAgriMer (FranceAgriMer, 2013). Elle fait suite à différents travaux de diagnostics sur l'état de la filière (Danel *et al.*, 2012).

Un bilan détaillé du commerce des pièces a tout d'abord été réalisé, à partir des statistiques commerciales et de production, pour identifier les taux d'auto-provisionnement pour les quatre principales pièces de porc.

Des entretiens individuels avec des opérateurs ont ensuite été menés pour disposer d'une analyse qualitative complémentaire et recueillir la perception concrète des professionnels des maillons abattage, charcuterie-salaison et distribution, sur la question de l'adaptation de l'offre à la demande de porc en France. A partir d'une approche par produit, des cas-types d'inadaptation ont été identifiés.

Enfin, des préconisations ont été formulées à l'issue d'échanges interprofessionnels.

1. MATERIEL ET METHODES

1.1. L'exploitation des statistiques du commerce international

Un bilan d'approvisionnement de la France pour les pièces de porc, au sortir de la découpe, a été réalisé (Tableau 2). Il prend en compte l'offre issue des porcs abattus en France et les échanges extérieurs de carcasse (on retient pour chaque carcasse le poids de la pièce considérée), ainsi que les échanges de pièces brutes avec os et de pièces désossées. Pour ce dernier cas, le poste « viandes désossées » des statistiques douanières rassemble indistinctement toutes les pièces sans os (jambon, épaule, poitrine, longe...).

Des hypothèses ont été faites sur la composition de ce groupe, en considérant la réceptivité du marché français, les écarts, entre bassins de production, de valorisation des différentes parties des carcasses et en prenant l'avis des traders de viande ou des acheteurs en France.

Le Tableau 1 indique la part retenue pour chaque pièce dans l'ensemble « désossé », à l'import et à l'export.

Tableau 1 – Hypothèses sur la composition des flux de pièces désossées en 2012

	Importations	Exportations
Jambon	70%	30%
Epaule	15%	25%
Poitrine	7,5%	25%
Longe	7,5%	20%

Source : élaboration Ifip

Pour chaque pièce, le volume disponible pour la consommation et la transformation est obtenu à partir du poids issu des abattages auquel sont ajoutées les importations et soustraites les exportations. Le rapport entre « disponible » et « offre issue des porcs abattus en France » constitue le taux d'autosuffisance.

1.2. Des entretiens auprès des opérateurs de l'aval

1.2.1. L'abattage-découpe de porc

Dix entreprises d'abattage-découpe de porc en France ont été enquêtées. Elles diffèrent par leur taille et reflètent la répartition géographique de l'activité avec des abatteurs bretons, mais aussi un opérateur dans le centre et deux dans le sud-ouest du pays. Des opérateurs spécialisés dans l'abattage de cochons ont été aussi interviewés.

Les enquêtes ont été réalisées par téléphone ou lors de visites dans les abattoirs et ateliers de découpe.

1.2.2. La charcuterie salaison

Le secteur de la charcuterie-salaison se caractérise par une forte diversité des produits et des opérateurs (FICT, 2013). Dix entreprises de charcuterie-salaison ont été interviewées : des entreprises de dimension nationale, voire internationale, avec des marques à très forte notoriété comme des structures de taille très réduite opérant sur un marché local avec des produits régionaux spécifiques.

L'échantillon tient aussi compte de la diversité des produits avec des producteurs de jambon cuit, de salaison sèche, de rillettes, de saucisses cuites, de pâtés...

1.2.3. Les distributeurs

Cinq opérateurs de la distribution ont été enquêtés, dépendant de firmes intégrées (les magasins appartiennent principalement à la firme) ou groupements d'indépendants (les propriétaires des magasins adhèrent à une centrale dont ils utilisent la marque). Une entreprise de restauration hors foyer (RHF) a aussi été interviewée.

2. UN DEFICIT QUANTITATIF POUR CERTAINES PIÈCES

2.1. Variabilité des taux d'autosuffisance selon les pièces

Le bilan des pièces met en évidence un taux d'autosuffisance de la France pour le jambon d'environ 80% (Tableau 2). En revanche, le marché français est excédentaire pour les autres pièces, notamment la poitrine (127%) pour laquelle des débouchés valorisants à l'export sont indispensables.

Tableau 2 – Bilan d'approvisionnement français des quatre pièces principales en 2012

1000 Tec	Jambon	Longe	Epaule	Poitrine
Tonnage issu abattoirs	540	560	460	230
Affectation carcasse				
Import	1	1	1	0
Export	24	25	21	10
Import pièces avec os	66	13	31	43
Export pièces avec os	52	55	56	70
Affectation désossé				
Import	178	19	38	19
Export	37	25	31	31
Total des importations	245	33	70	63
Total des exportations	114	104	108	112
Disponible	671	489	422	181
Taux d'autosuffisance	80%	115%	109%	127%

Source : élaboration Ifip

Sur 671 000 tonnes de jambon utilisées en France, principalement en transformation, plus du tiers (36%) est importé, soit 245 000 tonnes principalement sous forme désossée (178 000 t). Les exportations représentent 17% du disponible.

Les importations proviennent en premier lieu d'Espagne, car les entreprises d'abattage de ce pays ont organisé des filières spécialement dédiées à l'export de muscle de jambon vers la France. Les jambons sont triés pour respecter de manière très stricte les critères d'exigence des salaisonniers français : poids, pH, taux de jambons déstructurés quasi nul, épaisseur de gras.

2.2. Un équilibre économique grâce aux divers débouchés

Les abatteurs-découpeurs ont de multiples débouchés : consommation en frais, matière première de charcuterie-salaison, utilisateurs de coproduits, commerce international... Les échanges extérieurs, à l'export comme à l'import, concourent à l'équilibre. L'adaptation de chaque produit à chaque marché est déterminante pour une maximisation de la valeur ajoutée à leur niveau, avec des bénéfices potentiels pour les éleveurs.

Elle permet aussi aux transformateurs et distributeurs de répondre aux mieux à la diversité des produits finis et à la demande de leurs clients. Pour optimiser ses approvisionnements, un opérateur analyse chaque offre selon son coût, sa qualité et les conditions logistiques et pratiques liées à cet achat.

Les enquêtes auprès des opérateurs ont permis de repérer des cas d'écart entre offre et demande et d'en déterminer les causes.

3. DES CAS-TYPES D'INADAPTATION

3.1. Le cas du jambon cuit

3.1.1. Le cahier des charges des salaisonniers

Le jambon cuit constitue un produit phare de l'offre française de charcuterie-salaison. Les transformateurs définissent des critères précis pour leurs approvisionnements afin de satisfaire la demande finale du consommateur :

- Le poids du jambon frais
- La qualité sanitaire et bactériologique
- Le niveau de pH et le taux de viande déstructurée
- Le niveau de découpe : 4 ou 5 D
- L'homogénéité de la couleur
- La part de gras visible.

En France, le Code des Usages de la Charcuterie, de la Salaison et des Conserves de viande (2011) définit les exigences relatives à la matière première utilisée et aux règles de production selon les différentes qualités de jambon.

Pour satisfaire leurs besoins en quantité, liés à l'importance du marché du jambon cuit en France et répondre à ce cahier des charges exigeant, les salaisonniers s'approvisionnent auprès d'abatteurs français et européens.

3.1.2. Les raisons de l'inadaptation pour le marché du jambon cuit

Les fabricants français de jambon cuit insistent sur le problème de qualité, comme raison du recours aux importations de muscles de jambon. Les abatteurs français sont en mesure de satisfaire quantitativement leur demande, mais :

- L'offre française en jambon frais est hétérogène,
- Le taux de jambons déstructurés croît en France.

Face à cela, l'avantage de l'Espagne résulte grandement des choix stratégiques de ses entreprises.

L'organisation industrielle de l'abattage espagnol s'est en partie mise en place pour s'adapter parfaitement au marché très valorisant du jambon cuit français.

- Les abatteurs espagnols offrent une qualité respectant exactement la demande des salaisonniers français grâce à des tris rigoureux.
- Ils ont structuré leur logistique, de leurs usines de Catalogne jusqu'aux transformateurs français, pour satisfaire cette demande dans un délai très court. Les enquêtes auprès des salaisonniers français ont souligné la réactivité et le respect des délais des abatteurs espagnols.

Mais, enfin, des raisons économiques les font bénéficier d'une meilleure compétitivité-coût qui leur permet d'abaisser leurs prix de vente :

- Leur coût de main-d'œuvre est plus faible, avec un salaire minimum légal inférieur au SMIC français (Dufлот *et al.*, 2014), ce qui permet, par exemple, le désossage à meilleur prix, alors que cette activité n'est plus réalisée chez les salaisonniers français.
- Les cadences de découpe et de désossage y sont plus rapides grâce à la manipulation à chaud.

3.2. Le cas du jambon sec

3.2.1. Les caractéristiques du jambon sec

Les enquêtes auprès des fabricants de jambon sec ont permis de détailler les critères pour leurs approvisionnements en matière première :

- Jambon frais (et non surgelé)
- Poids minimum après coupe et parage : 8 kg
- Epaisseur de gras minimum : 12 mm (couenne incluse)
- Absence de défaut visuel
- Coupe lyonnaise (IFIP, 2013).

Pour la fabrication du jambon de Bayonne, les transformateurs recherchent un poids moyen du jambon frais destiné à la fabrication (salage et séchage) de 10 kg après coupe et parage.

Le Code des Usages et de la Charcuterie définit la matière première et les opérations d'élaboration du jambon sec. Le poids minimum du jambon frais, la durée de séchage, l'épaisseur de gras, le type de sel utilisé, sont parmi les critères qui peuvent évoluer selon la qualité du produit fini.

Lorsque le salaisonnier produit divers types de jambons crus et secs en termes de qualité et prix (MDD, 1^{er} prix, haut de gamme...), il peut gérer une certaine diversité dans ses approvisionnements. Mais en cas de gamme plus resserrée, les contraintes pèsent strictement.

Les enquêtes auprès des salaisonniers laissent apparaître que la standardisation de la production porcine française, en poids et teneur en gras, vers un type de porcs destiné à la viande fraîche de consommation courante et au jambon cuit, est peu propice à la production de jambon sec de qualité. Les porcs ne sont pas assez lourds et assez gras pour un jambon sec haut de gamme.

3.2.2. Un manque de porcs lourds en France

Aujourd'hui la production porcine française privilégie une production moins grasse, pour répondre à la demande exprimée du consommateur pour des raisons notamment de santé et nutrition. Mais le manque de gras est dommageable à la qualité et au goût du jambon sec (Bozec *et al.*, 2007).

Une part du marché de ces produits est satisfaite par des importations de jambons secs italiens et espagnols qui pèsent sensiblement dans le déficit français en valeur des produits transformés.

L'inadaptation de l'offre française pour produire un jambon sec de qualité vient donc plutôt du type de porc produit en France. Certaines démarches spécifiques telles que le porc du Sud-ouest, le porc Gascon, le porc Basque ou les porcs lourds sont bien adaptées à ce produit fini. Mais ces animaux sont produits en quantité insuffisante pour satisfaire la demande de toute la salaison sèche française.

Par ailleurs, les coûts de production en élevage peuvent être supérieurs pour ces porcs plus lourds et se pose la question de la valorisation de l'ensemble de la carcasse, pour les autres pièces que les jambons.

Comblant le manque d'offre de porcs gras et lourds en France nécessite donc d'équilibrer l'économie des filières qui s'y consacrent en valorisant au mieux les autres pièces (longe, poitrine, épaule), ce qui peut supposer de créer ou de développer des marchés.

3.3. La problématique de la valorisation de la coche en France

3.3.1. Des exportations croissantes en vif vers l'Allemagne

En France, les abattages de cochons de réforme se réduisent (Figure 1), comme une conséquence directe de la baisse du cheptel de truies et parce que les exportations de cochons vivants sont croissantes vers l'Union européenne et l'Allemagne en particulier (85% des exportations en 2013). En 2013, le quart des cochons français destinés à l'abattage ont été exportés. Cela pénalise la rentabilité du secteur et contribue à la moindre rémunération des éleveurs pour ces produits.

De plus, l'abattage de cochons (356 000 têtes en 2013) est dispersé dans un nombre important d'outils. Le premier abatteur réalise moins de 19% de l'activité nationale. La baisse des approvisionnements des outils génère des surcapacités qui pèsent sur leur rentabilité.

Au contraire, au Danemark, l'abattage de cochons est très concentré. Depuis juin 2014, le site de Skærbæk centralise ainsi la totalité de l'activité coche du groupe Danish Crown (330 000 truies par an) soit plus de 80% de l'activité nationale.

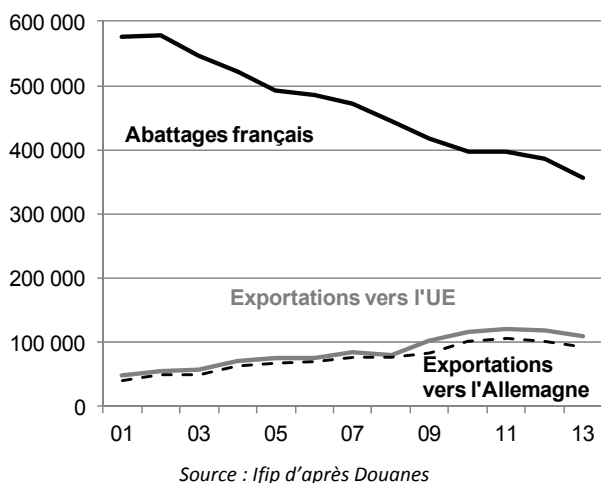


Figure 1 – Abattage et exportation de truies de réforme par la France (nombre d'animaux par an)

En Allemagne, Tönnies domine l'activité d'abattage de cochons et les paie un meilleur prix que ne le font les abatteurs français, incitant à l'exportation d'animaux de réforme vivants.

Les abatteurs français enquêtés affirment ne pas être en mesure de payer un prix aussi élevé que Tönnies. Certains indiquent un écart de 30 à 40 centimes par kilo de coche.

3.3.2. Un déficit de viande de coche pour les transformateurs français

La viande de coche est ensuite réimportée d'Allemagne comme matière première pour certains produits comme les rillettes ou saucissons. Elle présente en effet des caractéristiques de qualité technologique (couleur, tenue, microbiologie...) qui la rendent indispensable à l'élaboration de certains produits.

Des salaisonniers considèrent qu'ils sont fragilisés par la fluctuation de l'offre de cochons en France. Certains réfléchissent à l'adaptation de leurs recettes pour en exclure la viande de coche dont les approvisionnements ne sont pas sûrs.

En outre, des animaux nés et élevés en France mais abattus en Allemagne ne peuvent être étiquetés « Le Porc Français » ou « origine France ».

Le problème réside donc ici principalement dans une inadaptation de l'organisation industrielle française pour ce type d'animaux et, sans doute, d'une moindre attention portée aux besoins de transformateurs.

3.4. La diversité des découpes de porc frais

Sur le marché du porc frais, les abatteurs sont confrontés à une demande très diverse de la part de la grande distribution. D'une enseigne à l'autre voire d'un magasin à l'autre selon l'organisation des ateliers de boucherie, la présentation des pièces et les types de découpes peuvent changer. Les difficultés à recruter des bouchers qualifiés et l'équipement des magasins peuvent en effet impacter la nature des approvisionnements. Par exemple, certains bouchers préfèrent travailler une longe entière, d'autres le carré. Selon les modes de conditionnement (bac ou chariot), la présentation de la longe avec os peut aussi varier (longe entière ou carré). La coupe du jambon peut être « courte », pour valoriser la pointe sous forme de rôti, ou « longue » si la pièce est destinée plutôt au jambon cuit.

Mais ces différences de présentation des pièces de découpe, observées en sortie d'abattoir, ne se traduisent pas, auprès du consommateur, par une variété de produits finis et des différences de valeur. Les côtes ou rôtis achetés par le consommateur auront en effet la même présentation et un prix de vente similaire, quelle que soit celle de la pièce de découpe initiale.

Certains abatteurs ont précisé qu'au Danemark, il existe trois coupes de jambons contre 20 en France (selon 20 cahiers des charges distincts). Les différences entre ces cahiers des charges sont souvent faibles.

Avec une faible standardisation de l'offre des abatteurs, se trouve là une des raisons de la faible automatisation des tâches en découpe. La multiplicité des cahiers des charges pénalise la productivité en abattage compte tenu des plus petites séries et des tris nécessaires. Malgré cela, dans un contexte économique difficile, les abatteurs, en majorité, préfèrent satisfaire des demandes très diversifiées plutôt que de risquer de perdre des clients.

3.5. Les différents facteurs d'inadaptation

3.5.1. Déficit quantitatif pour certaines pièces

Dans un contexte national de baisse de l'offre de porc, les transformateurs et distributeurs s'inquiètent d'un manque de volume pour certaines pièces. Cela semble être déjà le cas par exemple pour les gorges et maigres de porc utilisés pour la fabrication de saucisse cuite, comme le souligne un opérateur de l'Est de la France.

La localisation géographique est déterminante dans l'origine des approvisionnements. Un transformateur situé au cœur du bassin breton aura en effet un accès facilité à la matière première d'origine française, alors qu'un autre, situé dans le nord ou l'est de la France se tournera plus facilement vers les importations faute d'offre locale en quantité suffisante.

3.5.2. Peu d'écart de qualité

Aujourd'hui, les transformateurs disent trouver la même qualité de produits entre l'offre nationale de pièces de porc et les importations, même si des abatteurs espagnols réalisent un tri très sélectif sur les muscles de jambons.

En comparaison, l'offre des abatteurs français peut être jugée moins homogène et les séries plus petites, impactant le prix.

3.5.3. Des raisons économiques et d'organisation

La compétitivité du maillon abattage-découpe se dégrade par rapport aux concurrents européens par manque d'investissements ou de modernisation de certains sites industriels (Duflot *et al.*, 2014). De façon paradoxale, alors que la demande des salaisonniers pour des pièces désossées est croissante, suite à la fermeture de leurs ateliers de désossage, le coût de la découpe et du désossage peut constituer un frein pour les opérateurs de l'abattage vers une élaboration plus poussée des produits. Ces éléments se répercutent sur le prix d'achat des pièces brutes pour la transformation.

En France, la fixation du prix du porc a lieu deux fois par semaine sur le marché au cadran. Cette transparence des prix du porc oriente le prix des pièces et se répercute sur les relations entre les opérateurs à l'aval de la filière. La fréquence de négociation sur les prix, entre les industriels et les distributeurs, rend difficile le développement de stratégies portant sur plusieurs semaines pour sécuriser les débouchés pour les abatteurs et les approvisionnements pour les salaisonniers.

Par ailleurs, les incitations à produire, dans la filière de l'amont à l'aval, des qualités déterminées adaptées aux besoins des différents maillons sont rares et pauvres au regard de la diversité des besoins.

3.5.4. Les freins logistiques

La multiplicité des bacs de conditionnements pèse sur la fluidité des opérations entre les abatteurs et leurs clients. Les abatteurs font état d'une multitude de modes de conditionnement. Chaque client, distributeur, restauration hors foyer ou salaisonnier, peut en effet avoir son propre mode de conditionnement : bac en plastique, chariot en métal... L'abatteur fournisseur doit s'adapter à ces conditionnements et fournir sa marchandise selon le mode de présentation demandé par son client. Cette diversité génère des freins logistiques dans le stockage des produits, la préparation des commandes et la gestion des livraisons.

4. UN GROUPE DE TRAVAIL INTERPROFESSIONNEL POUR DEFINIR DES PRECONISATIONS COLLECTIVES

4.1. Composition du groupe

Des acteurs de l'ensemble de l'aval de la filière porcine, reflétant la diversité des maillons et des produits, ont été réunis pour participer à des échanges techniques dans un esprit ouvert et constructif. Ont participé à cette réunion :

- Trois représentants d'entreprises d'abattage-découpe avec une diversité géographique et de taille
- Trois représentants d'entreprises de charcuterie-salaison avec une diversité géographique, de taille et de produits finis offerts
- Deux représentants de la grande distribution
- Des chargés de mission des fédérations de l'aval de la filière porcine : SNIV-SNCP, FICT, FCD
- Deux ingénieurs du pôle Economie de l'Ifip
- Deux ingénieurs du pôle Viandes et Charcuteries de l'Ifip.

4.2. Les propositions des professionnels pour une meilleure adaptation offre-demande en France

4.2.1. Gagner en compétitivité par la logistique

- **Généraliser le bac E2** (bac en plastique) comme conditionnement unique entre l'abattage-découpe et la grande distribution.

Cette évolution devrait être mise en place à l'initiative des distributeurs. Elle permettrait de gagner en productivité et en fluidité tout au long de la chaîne.

Des travaux, déjà menés sur ce sujet il y a quelques années, pourraient être repris par les opérateurs.

4.2.2. Gagner en compétitivité en abattage

- **Réduction par les distributeurs de la diversité des présentations** dans leur demande en porc frais auprès des entreprises d'abattage-découpe

Les distributeurs ont travaillé ces dernières années à la simplification de leur catalogue de pièces de découpe de porc. Certains reconnaissent toutefois que les efforts peuvent être poursuivis.

La réduction de la diversité de la demande des distributeurs auprès des abatteurs pour le porc frais permettrait une simplification des transactions et une standardisation de l'offre des abattoirs. Cette mesure est complémentaire de l'uniformisation des modes de conditionnement entre les distributeurs et les abatteurs.

- **Valoriser la coche dès l'abattage en France**

La filière française a besoin de retrouver un équilibre sur le marché des coches en renforçant l'attractivité et la rentabilité de l'abattage sur le territoire national. Des structures compétitives d'abattage de coches doivent par conséquent être mises en place.

Tous les maillons de la production à la transformation, y compris les groupements qui exportent des coches, doivent être impliqués dans ces réflexions stratégiques.

4.2.3. Modifier les relations commerciales à l'aval de la filière

- Etablir une **contractualisation à terme** à l'aval pour certains produits entre l'abattage-découpe et la charcuterie-salaison

La contractualisation d'une partie des échanges, pour certains produits bien définis, répondrait au besoin de sécuriser les transactions commerciales et d'établir des stratégies d'adéquation entre offre et demande entre l'abattoir et le salaisonnier.

Dans un premier temps, une expérimentation, avec des entreprises volontaires, pourrait porter sur un nombre limité de produits.

4.2.4. Segmenter la production porcine pour optimiser les voies de valorisation et gagner en qualité des produits

Instaurer une **filière de porcs plus gras** en France :

- En favorisant la concertation entre les abatteurs et les salaisonniers, le maillon génétique, la production,
- En élaborant plusieurs grilles de paiement tenant compte de la diversité de la production.

En effet, la diversification d'une partie de l'offre française, si elle est jugée pertinente, doit passer par des signaux clairs, en particulier des incitations économiques, remontant de l'aval vers l'amont.

Il est primordial d'identifier et de cultiver les débouchés possibles auprès des consommateurs de la totalité de ces viandes diversifiées, en complément des jambons secs, en particulier du porc frais de haut niveau organoleptique. Le souci d'adéquation de l'offre à la demande suppose donc d'évaluer les attentes potentielles des consommateurs, qui se traduisent par des besoins des différents types de transformateurs, et d'en déduire les conséquences pour la génétique, l'alimentation animale, l'élevage.

CONCLUSION

La consultation de professionnels de l'aval de la filière porcine a mis en évidence des situations réelles d'inadaptation entre l'offre et la demande et le manque de concertation pour mettre en place des stratégies collectives liées à la qualité des produits.

Les inadaptations relevées par ces travaux ont des origines multifactorielles liées à des critères de qualité, de coût ou de logistique. Un approvisionnement optimal pour un opérateur est par conséquent le résultat d'un équilibre entre qualité et coût qui lui permette de produire dans des conditions optimisées et d'offrir un produit fini répondant à la demande de son client.

Selon les caractéristiques des produits et leur valorisation économique, il semble que plusieurs marchés peuvent coexister dans la filière porcine française. Pour répondre à la diversité de la demande, les produits devraient être mieux segmentés et identifiés par les consommateurs.

La réflexion sur les filières différenciées doit se situer dès la production, avec des incitations économiques auprès des éleveurs et de leurs fournisseurs (génétique, aliment...) en donnant plus de poids, à côté des critères de performances en élevage, aux critères de qualité de la viande tels qu'ils sont perçus par les transformateurs notamment par le paiement des animaux et des pièces.

La création de « filières » spécifiques, répondant à une demande précise doit être encouragée, en instaurant des liens de l'éleveur jusqu'au produit fini associant les intervenants industriels (abatteur, salaisonnier...) et parfois le distributeur. Cette réflexion doit partir du consommateur final qui, en fonction de sa situation ou des circonstances de consommation, consent à payer un prix différent par type de produit.

L'étude a permis d'identifier des voies pour remédier à certains cas d'inadaptation entre l'offre et la demande de porc en France. Reste que ces déséquilibres proviennent principalement d'écarts de compétitivité-coût, en raison d'un manque de modernisation des outils de l'abattage-découpe.

REMERCIEMENTS

Nous remercions l'ensemble des professionnels qui nous ont aidés par la participation à des entretiens ou au groupe de travail final, lors duquel les échanges ont été riches et constructifs.

Ces travaux ont été financés par Inaporc et FranceAgriMer.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Bozec A., Azard A., Vautier A., Aubry A., Froton P., 2007. Filières porcs lourds et porcs légers : caractéristiques et débouchés. Techniporc, Vol. 30, n°4, p 181-188.
- Danel J.-B., Fouillade P., Guillet M., Travers J.-M., 2012. Quel avenir pour la filière porcine française ? Rapport du CGAER n°11056.
- Duflot B., Roussillon M.A., Rieu M., 2014. Un indicateur de compétitivité des filières porcines européennes. Les Cahiers de l'IFIP, 1(1), 29-46.
- FICT, 2013. Rapport d'activité 2012-2013. Consultable à cette adresse: http://www.fict.fr/files/fict-9306-RA_FICT_2012_WEB.pdf.
- FranceAgriMer, 2013. Réflexion stratégique sur les perspectives de la filière porcine à l'horizon 2025. Consultable à l'adresse suivante http://www.franceagrimer.fr/content/download/30097/267586/file/Plan_strategique_filiere_viande_porcine.pdf (consulté pour la dernière fois le 30 octobre 2014)
- IFIP, 2011. Code des Usages de la Charcuterie, de la Salaison et des Conserves de Viandes. IFIP Editions Paris, 577 pages.
- IFIP, 2013. Mémento de l'éleveur de porc (édition 2013). IFIP Editions Paris. 364 pages.
- Minvielle B., Le Strat P., Leuret B., Houix Y., Boulard J., Clochefert N., 2001. Viandes déstructurées, Situation dans cinq abattoirs de l'Ouest de la France : facteurs de risque et proposition d'un modèle, Caractérisation colorimétrique, biochimique et histologique. Journées Rech. Porcine 33, 95-101
- Roussillon M.A., Legendre V., Rieu M., 2014. Adaptation de l'offre à la demande de produits du porc en France. Collection « Etudes Economiques », IFIP Editions Paris, 68 pages.