

L'industrie de l'abattage-découpe européenne en pleine mutation

Fabien DJAOUT et Yves TRÉGARO

FranceAgriMer, 12 rue Rol-Tanguy, TSA 2002, 93555 Montreuil cedex, France

fabien.djaout@franceagrimer.fr

L'industrie de l'abattage-découpe européenne en pleine mutation

Au cours de la dernière décennie, le maillon « abattage découpe » européen a connu de fortes mutations. Elles ont été de plusieurs natures. Le tissu industriel de l'abattage s'est fortement réorganisé avec l'émergence de grands groupes industriels de taille mondiale qui ont investi dans la construction d'outils de très grande taille avec une forte capacité d'abattage. Les produits « sortis abattoir » ont également nettement évolué. Le commerce européen est progressivement passé de la vente de carcasses à celle de découpes de plus en plus élaborées sous la double impulsion des abatteurs, à la recherche de valeur ajoutée, et des clients (salaissonniers, distributeurs, restauration hors foyer) qui centrent de plus en plus leurs achats sur les seules pièces ou morceaux dont ils ont besoin. Les outils industriels allemands ont, dans un premier temps, bénéficié d'un faible coût de la main-d'œuvre pour, dans un second temps, investir dans l'automatisation de la découpe. Historiquement spécialisé dans la découpe, le Danemark a, en revanche, perdu 7 000 emplois entre 2003 et 2013 suite à une restructuration, une automatisation importante des outils et la délocalisation de la seconde découpe en Allemagne. Portée par un modèle d'intégration très compétitif, l'Espagne a su s'adapter pour développer ses exportations en Europe. Dans cet environnement concurrentiel européen en pleine évolution, la filière porcine française connaît une passe difficile, attaquée sur son propre marché (croissance des importations espagnoles, allemandes et danoises) et sur ses marchés traditionnels d'exportations européens (Italie, Royaume-Uni) et pays tiers (Corée du Sud et Japon).

Fundamental changes in the European slaughtering industry

During the last decade, the European slaughter industries have undergone considerable changes which have been of several kinds. The slaughter pigmeat industry was subject to fundamental reorganization with the emergence of major industrial groups operating globally that have invested in the construction of very large slaughterhouses with a high slaughter capacity. The products from the slaughterhouse too have changed significantly. European trade has gradually shifted from the sale of carcasses to cuts of meat that are more and more elaborated, as the abattoirs seek greater added value and the customers (meat curers, distributors and caterers) increasingly focus their purchases only on the parts or cuts of meat they need. German companies initially benefited from low labour costs and then were able to invest in the automation of the cutting process. On the other hand, the Danish industry which has historically been specialized in cutting has lost 7,000 jobs between 2003 et 2013 following restructuring, considerable automation of the slaughter chain and from the relocation of the second cutting activity in Germany. Spain, driven by a very competitive model based on the integration of upstream and downstream sectors, has been able to adapt and develop its exports to Europe. In this European competing environment in full evolution, the French porcine sector knows a difficult period, attacked on its own market (growth of the Spanish, German and Danish imports) and on its traditional European markets of exports (Italy, the United Kingdom) and third countries (South Korea and Japan).

INTRODUCTION

Depuis le début des années 1990, le maillon européen d'abattage-découpe de porcs s'est fortement restructuré. Trois acteurs majeurs ont émergé : le danois Danish Crown (21,9 millions de porcs abattus en 2014), le néerlandais Vion (16,6) et l'allemand Tönnies Fleisch (16,5). Les groupes suivants Westfleisch, Cooperl Arc Atlantique et Bigard sont loin derrière avec respectivement 7,7, 4,9 et 4,6 millions de porcs abattus par an. Les trois leaders européens, tous situés dans le nord ouest de l'Europe, représentent 22 % des abattages européens. Leur croissance s'est d'abord effectuée dans le pays où se trouve leur siège social, puis dans les pays voisins (Roussillon M.-A. *et al.*, 2013 ; Duflot et Lécuyer, 2015).

1. LA CONCENTRATION DU MAILLON ABATTAGE DECOUPE EUROPEEN FAIT EMERGER TROIS LEADERS

1.1. L'entreprise danoise Danish Crown

Le leader européen de la production porcine en Europe est, à l'origine, une coopérative danoise d'éleveurs de porcs. Danish Crown a progressivement intégré une majorité de la production danoise par l'acquisition de ses concurrents au Danemark : SYD en 1994, Vestjyske Slagterier en 1998 et Steff-Houlberg en 2002. Dès le début des années 2000, le groupe abat plus de 20 millions de porcs par an. En situation de quasi-monopole au Danemark, le groupe est toutefois confronté à une baisse de la production danoise en raison des contraintes imposées par la réglementation environnementale. Le groupe poursuit sa croissance dans les pays voisins avec les rachats successifs de Flagship Foods Ltd au Royaume-Uni en 2004, de Sokolow S.A. en Pologne en 2004, KLS Ugglarps en Suède en 2007 et enfin de D&S Fleisch en Allemagne en 2010. La croissance de la production dans les pays limitrophes permet au groupe de maintenir le niveau de ses abattages à près de 22 millions de porcs jusqu'en 2014 (Brèves économiques internationales de l'IFIP, Roguet *et al.*, 2010).

En 2010, le conseil d'administration de la coopérative décide de changer de statut pour devenir une société par action (Trégaro, 2011). Ce changement autorise l'entrée de nouveaux partenaires dans le capital de la société au-delà des seuls éleveurs. L'entreprise doit à la fois financer une restructuration de l'abattage au Danemark, où la production de porcs charcutiers baisse et la délocalisation partielle de la découpe en Allemagne et en Pologne où le coût de la main-d'œuvre est plus compétitif. Le groupe a fermé plusieurs outils au Danemark (Hadsund et Esbjerg en 2012, Sæby en 2014, ajustement des capacités de Ringsted en 2015 - arrêt de deux chaînes, Faaborg prévu en 2016). D'après Dansk Slagterier et le Danish Agriculture & Food Council, 7 000 emplois ont été supprimés entre 2003 et 2013 dans le secteur de l'abattage-découpe danois.

Après une pause de cinq ans, le groupe a annoncé en février 2015 son souhait d'acquérir la coopérative danoise Tican (1,9 million de porcs abattus par an) et, en mai 2015, de prendre une participation majoritaire dans l'entreprise suédoise Dalsjöfors Slakteri (303 000 porcs par an). Le 3 juin 2015, les dirigeants de Danish Crown ont formellement déposé auprès de l'autorité de la concurrence européenne le projet de fusion avec Danish Crown - Tican qui conduirait le numéro 1 danois à réaliser 88 % des abattages de porcs au Danemark.

Fort de l'expérience d'un investissement de 240 millions d'euros dans l'abattoir de porcs d'Horsen (75 000 porcs/semaine) au milieu des années 2000 et des intérêts procurés (automatisation des chaînes, massification des volumes, tri des pièces, préparation des commandes,...), Danish Crown investit dans le secteur bovin. En 2014, la société a mis en service à Randens un nouvel abattoir de bovins et fermé deux sites d'abattages (Tønder et Holstebro) et deux sites de désossage (Skjern et Fårva).

1.2. Le groupe Néerlandais Vion Food group

Issu du groupe Dumeco créé en 1995, le groupe Vion a augmenté ses capacités d'abattage par l'acquisition de l'entreprise néerlandaise Meatpoint (Sturcko Meat Group) en 2001, Nordfleisch en Allemagne (2003), Hendrix aux Pays-Bas (2004) et enfin Sudfleisch en Allemagne (2005). Au moment de l'acquisition de Meatpoint, Vion détenait 15 entreprises aux Pays-Bas, mais aussi en Belgique, au Royaume-Uni et en Italie. A la fin des années 2000, le groupe atteint son volume maximum d'abattage, près de 19 millions de porcs abattus par an.

Depuis quelques années, le groupe Vion connaît des difficultés financières graves et est amené à restructurer son parc d'abattoirs sous la pression des structures financières qui le soutiennent. Plusieurs établissements ont fermé ces dernières années : Leutkirch, Straubing et Pfarrkirschen en 2014, Anklam et Frankfort en 2015. A l'inverse, d'autres outils sont confortés (Waldkraiburg, Landshut and Vilshofen). Propriété de l'Union des agriculteurs ZLTO, le groupe Vion tente de préserver l'activité et les emplois associés aux Pays-Bas et recentre son activité sur l'abattage-découpe. La restructuration des abattoirs est financée par la vente, pour 1,6 milliard d'euros, de la branche Vion ingrédients au groupe américain Darling International (Brèves économiques internationales de l'IFIP).

1.3. L'entreprise allemande Tönnies Fleisch

Le groupe familial Tönnies Fleisch a multiplié par huit ses volumes entre 2002 et 2014 pour atteindre 16,5 millions de porcs en 2014, soit 28,1 % des abattages en Allemagne. Tönnies Fleisch est devenu le premier groupe allemand d'abattage porcin en 2006. La croissance du deuxième abatteur européen, essentiellement interne, s'est appuyée sur un partenariat fort avec le hard discount qui lui assure un débouché régulier. Le groupe a toutefois acquis l'abattoir danois Slagteriet Brørup et tenté d'acquérir l'abattoir allemand Heinz Tummel GmbH & Co KG en 2011. L'autorité allemande de la concurrence a bloqué le rachat de Tummel en raison de son impact sur l'environnement concurrentiel de la filière porcine en Allemagne. En 2015, Tönnies Fleisch parvient toutefois à racheter l'abattoir de Thomsen (0,3 million de porcs par an) (Trégaro, 2014).

La demande des hard discounters pour des Unités de Ventes Consommateur Industrielles (UVCI) à poids fixe a conduit le groupe Tönnies Fleisch à investir massivement dans l'automatisation avancée de ses chaînes d'abattage. Ceci a conduit à une forte standardisation des produits et des gammes courtes qui génèrent des économies d'échelle (Legendre et Rieu, 2011). Son abattoir de Rheda-Wiedenbrück, situé dans le nord l'Allemagne, est le plus important de l'Union européenne avec une capacité d'abattage de 140 000 porcs par semaine (7,3 millions de porcs par an). Le site tourne sur deux équipes qui se relaient cinq jours par semaine.

Les premières phases de la découpe sont totalement automatisées. La seconde découpe est assurée majoritairement par des équipes de travailleurs étrangers venus d'Europe de l'Est rémunérés à un salaire moins élevé que les employés allemands (Roussillon *et al.*, 2011 ; Roussillon *et al.*, 2013 ; Legendre *et al.*, 2013). Associé à la croissance des volumes de porcs abattus qui réduit les charges de structure, les coûts d'abattage et découpe de l'entreprise sont très compétitifs. Cet avantage concurrentiel permet à l'entreprise de développer une stratégie d'exportation et poursuivre la croissance de l'entreprise. En 2014, Tönnies Fleisch exporte la moitié de sa production sur le marché communautaire (Italie, Pologne, Pays-Bas, Royaume-Uni) et les marchés asiatiques (Chine, Corée du Sud). Le groupe affrète des trains entiers à destination des ports de Hambourg et de Brême.

Tönnies Fleisch diversifie ses investissements. Il rachète en 2009 l'abattoir de bovins Jade à Wilhelmshaven et porte sa capacité d'abattage à 1 200 têtes par semaine. Depuis 2011, le groupe monte progressivement au capital de l'entreprise Zur Mühlen Gruppe, premier groupe de charcuterie-salaison du pays avec huit sites industriels et un chiffre d'affaires supérieur à 800 millions d'euros par an. Les deux entreprises sont partenaires à l'exportation avec 11 bureaux de ventes communs situés dans plusieurs pays étrangers. En 2013, Tönnies Fleisch a réalisé un investissement de 21 millions d'euros dans le traitement avancé des coproduits d'abattage avec une unité de production d'héparine à partir d'intestins grêles de porc. Cette molécule est un anticoagulant puissant utilisé par l'industrie pharmaceutique.

1.4. Les autres fusions importantes

En France, en 2009, le groupe Bigard a repris les activités porc et bovin de Socopa. Il abat maintenant environ 20 % de la production porcine française. En 2014, SVA, une des filiales de la branche agroalimentaire (Agromousquetaire) du distributeur français Intermarché, a repris l'abattoir de Josselin (15 millions de porcs par an), détenu jusqu'alors par la coopérative Cecab. SVA devient le troisième abatteur de porcs en France. Intermarché dispose ainsi, comme son concurrent Leclerc avec Kermené, d'une entreprise capable de fournir l'essentiel des besoins de son réseau de magasins en France en produits à base de viande de porc (viandes fraîches et produits transformés).

En 2015, les groupes belges Westvlees Group et Covalis (Covavee)/ Agri Investment Fund (AIF) ont annoncé leur fusion pour former Belgian Pork Group. Ce nouvel ensemble abattra environ 4,2 millions de porcs, soit 35 % des abattages belges.

Ainsi, la restructuration du maillon abattage-découpe se poursuit notamment dans l'Europe du Nord où le bassin de consommation est important et la proximité des grands ports de la mer du Nord représente un atout logistique pour l'exportation vers les pays tiers. Par ailleurs, au cours des fusions et acquisitions successives, certains groupes d'abattage à l'origine porcin ont été amenés à acquérir des abattoirs de bovins (Danish Crown, Vion, Bigard, Westfleisch,...).

L'Espagne reste relativement à l'écart de ces mouvements de concentration et de restructuration. La production reste répartie entre plusieurs opérateurs de taille moyenne. Toutefois les industriels espagnols sont restés dynamiques notamment à l'exportation. Leur organisation d'entreprise qui intègre plusieurs maillons (production, abattage et

transformation) leur offre une forte compétitivité ; la coordination de l'ensemble des maillons de la filière leur a permis de réduire les coûts de transaction, d'assurer au mieux l'adéquation entre l'offre et la demande,... (Antoine *et al.*, 2015). C'est le cas de l'entreprise El Pozo qui produit, abat et transforme 200 000 tonnes et qui est très active sur les marchés exports en Europe et en Asie. La production porcine et les exportations de la filière porcine espagnole sont en forte croissance en 2014 et en 2015 (Roussillon *et al.*, 2013).

2. LE COMMERCE EUROPEEN EVOLUE VERS LES PIECES « ELABOREES »

A travers le monde, le porc s'échange depuis longtemps sous forme de pièces, souvent désossées. Dans l'Union européenne, le développement des échanges sous cette forme est plus récent, depuis une dizaine d'années. Il est la conséquence d'une évolution de la demande des clients (GMS – Grandes et Moyennes Surfaces –, RHF – Restauration Hors Foyer – et industrie de transformation à laquelle s'est adaptée l'offre des abattoirs. (Trégaro et Djaout, 2010 ; Trégaro, 2011b, Van Ferneij J-P. *et al.*, 2014).

2.1. Une recherche de valeur ajoutée de la part des abatteurs

La marge de l'acte d'abattage et de découpe primaire est extrêmement faible. Pour capter de la valeur, les abatteurs se sont orientés vers une découpe plus poussée voire la production de produits transformés crus ou cuits (ANDi-IFIP-ITAVI, 2011).

Cette élaboration supérieure dans la découpe de pièces de porc répond à une demande des salaisonniers européens, qui souhaitent réduire leurs coûts de main-d'œuvre. Un abatteur peut faire tourner une chaîne de désossage de jambon pour fournir plusieurs clients salaisonniers. En traitant plus de volume, l'abattoir peut mettre en place une organisation plus efficace, avec un coût marginal inférieur à celui des salaisonniers pour cette opération très consommatrice en main-d'œuvre (Legendre *et al.*, 2013).

En France, certaines entreprises de charcuterie salaisonnerie ont partiellement, voire totalement externalisé, les opérations de travail des pièces entières de jambon. Les industriels espagnols sont d'importants fournisseurs pour les entreprises françaises de salaison, de pièces de jambon dits 5D, c'est-à-dire désossées, découennées, dégraissées, dénervées et démontées (Trégaro, 2011a, Lécuyer *et al.*, 2015).

La plupart des grands groupes d'abattages français fabriquent des produits élaborés de type barquette de lardons, qui sont issus de la transformation de la poitrine de porc. Certains industriels européens ont investi dans la production de produits de charcuterie : Cooperl et Kermené sur les jambons cuits, Tönnies Fleisch sur les saucisses à pâtes fines, El Pozo dans la charcuterie sèche (jambon serrano et chorizo).

2.2. Une demande de la GMS en produits prêts à la mise en rayon (UVCI), et à l'utilisation pour la RHF et l'industrie de transformation

Face aux risques de crise sanitaire et à l'impact potentiel sur l'image des enseignes de la grande distribution, à l'augmentation des coûts de la main-d'œuvre, aux investissements liés aux réglementations (sanitaire, gestion des déchets,...), GMS et RHF demandent de plus en plus de produits de type unités de vente consommateur (UVCI).

Ce sont des barquettes standardisées de côtes, rôtis, filet mignon et autres escalopes, préparées par les abatteurs découpeurs eux mêmes. L'élaboration de ces produits à poids fixe nécessite des investissements importants en outil de découpe afin de limiter le give away¹.

La part des UVCI est croissante dans l'offre des distributeurs et des opérateurs de la RHF. L'entreprise Tönnies Fleisch a organisé sa croissance autour de la production des UVCI à destination des clients hard discounters allemands. L'élaboration de cette offre résulte d'un réel partenariat de l'abatteur et de ses clients (Roeb, 2013 ; Roeb, 2014). On observe ce même type de collaboration en Espagne entre l'enseigne Mercadona et l'industriel Industrias Carnicas Lorient Piqueras S.A. qui fournit la majorité des produits porcins vendus en MDD (marque de distributeur) de l'enseigne.

2.3. Un nécessaire renforcement de la force commerciale

Ainsi, le métier des abatteurs-découpeurs a évolué vers celui de « dé-assembleur » pour fournir aux clients les produits dont ils ont besoin, nécessitant des investissements parfois importants. À l'inverse, l'industrie de transformation est devenue quasi exclusivement cliente de produits agroalimentaires intermédiaires (PAI) et « assembleuse » de composants. Ces dernières années, une importante évolution s'est opérée concernant la nature des produits échangés au stade sortie des ateliers de découpe. Elle a profondément modifié l'activité commerciale des abattoirs qui, de vendeurs de carcasses ou de quartiers, sont devenus vendeurs de pièces avec une large offre. Le simple fait de ne plus être en capacité de répondre à la demande des clients pourrait mettre en difficulté certains acteurs.

Depuis très longtemps, le Danemark a eu une activité de découpe très développée, avec pour objectif de vendre chaque pièce sur les marchés les plus rémunérateurs (Trégaro, 2003). La filiale commerciale de Danish Crown, Ess Food, a été le bras armé de cette stratégie. L'augmentation des volumes abattus par Danish Crown lui a permis de répondre à des demandes plus importantes de clients, eux aussi plus concentrés, et de pouvoir rivaliser avec les entreprises américaines, notamment sur le marché japonais ou plus largement asiatique.

D'autres entreprises européennes, comme Tönnies Fleisch ou Vion, par la croissance des volumes abattus, se sont également engagés dans cette voie avec une capacité de massifier les volumes à travers les divers outils qu'ils possèdent.

Lorsque que les groupes ou les unités d'abattage sont de taille inférieure, la capacité à répondre à des appels d'offres importants nécessitent de mettre en œuvre des stratégies de regroupements de moyens (sous-traitance, cocontractants). Ce sont des organisations que l'on retrouve chez les opérateurs espagnols dont les tailles sont plus modestes que leurs homologues de nord de l'Europe (INAPORC, 2013 ; Rieu *et al.*, 2014).

2.4. Quelques indicateurs d'appréciation de l'évolution du commerce intra-communautaire

Pour mesurer le chemin parcouru par les principales filières européennes, trois indicateurs, issus des données du

commerce intra communautaire, pour différents pays européens peuvent être analysés.

Tout d'abord, le ratio exportations de carcasses/exportations totales a reculé plus particulièrement pour l'Espagne (3 % en 2013, contre 29 % en 1995) et les Pays-Bas (17 % en 2013, contre 28 % en 1995). Il était déjà relativement bas au Danemark (7 % en 1995) et a faiblement varié depuis (9 % en 2013). En revanche, en France, ce taux est resté à un niveau élevé jusqu'en 2010 (supérieur à 30 %), avant reculer sur la période récente (24 % en 2013). Ainsi, la plupart des principaux pays exportateurs européens se sont engagés dans la commercialisation d'une part croissante de pièces.

Ensuite, au niveau européen, le ratio exportations de viande désossées/exportations totales est passé en 2006 et 2014 de 24 % à 32 %. Cette évolution est uniquement portée par deux États membres, principaux pays producteurs et exportateurs, l'Allemagne et l'Espagne, qui bénéficient d'un avantage comparatif net en coût de main-d'œuvre. Alors que le ratio allemand était de l'ordre de 20 % au début des années 2000, il approche 50 % en 2014. Celui de l'Espagne a connu une évolution moins spectaculaire, mais régulière, le taux est passé d'environ 25 % au début des années 2000 à 44 % en 2014.

En revanche, il a diminué pour le Danemark (20 % en 2014 contre 35 % en 2000) et la Belgique (10 % en 2014 contre 25 % en 2000). L'opérateur Danish Crown a investi dans des unités de découpe dans le nord de l'Allemagne pour bénéficier des mêmes avantages que ses concurrents allemands (Tönnies Fleisch,...). Le ratio de la France est resté relativement stable, autour de 20 %.

Enfin, le prix des pièces exportées sur le marché communautaire est également riche d'enseignements lorsqu'on le compare au prix de la carcasse de porc dans les États membres. On approche ainsi la valeur ajoutée dégagée à l'export par les opérateurs européens et, ainsi, le degré d'élaboration des pièces vendues sur le marché communautaire. On peut construire un indicateur de valeur ajoutée à l'exportation par pays qui se calcule par la différence du prix moyen de la viande exportée (code SH0203) et le prix moyen du porc classe E.

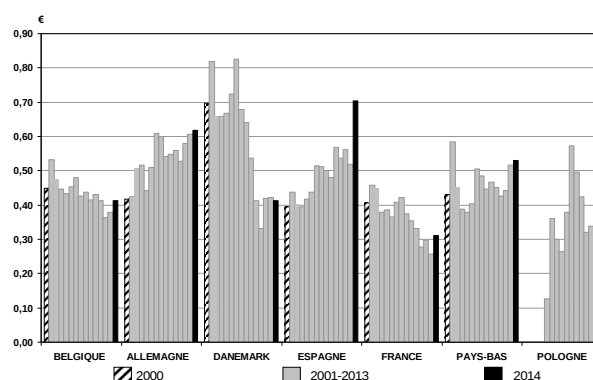


Figure 1 – Evolution de l'indicateur de valeur ajoutée des exportations de viandes porcine 2000-2014

Indicateur = différence entre le prix moyen des exportations de viandes fraîches et congelées de porc (SH203) et le prix moyen du porc classe E

L'indicateur de valeur ajoutée des viandes exportées sur le marché communautaire a progressé significativement entre 2000 et 2014 en Espagne (+ 0,30 €) et en Allemagne (+ 0,20 €) pour atteindre environ 0,60 €.

¹ Écart entre le poids fourni et le poids demandé par pièce et non rémunéré par l'acheteur.

Pendant cette période les opérateurs allemands et espagnols ont massivement modernisé leurs lignes d'abattage et de découpe pour développer une offre de produits de seconde découpe.

Le Danemark, qui avait un niveau supérieur à 0,70 € a reculé à 0,40 €. Ceci traduit le choix stratégique du premier opérateur danois, Danish Crown, de délocaliser l'activité de désossage en Allemagne, où les coûts de main-d'œuvre sont plus bas.

La France n'a pas suivi l'Allemagne et l'Espagne sur cette stratégie commerciale sur le marché communautaire.

L'indicateur de valeur ajoutée à l'export dans l'UE a reculé de 0,10 € depuis 2007. En 2014, le niveau de l'indicateur est le plus faible parmi ses concurrents européens direct (Allemagne : 0,60 € - Espagne : 0,70 € - Pays-Bas : 0,50 € - Danemark et Belgique : 0,40 € - Pologne : 0,35 € - France : 0,30 €).

CONCLUSION

L'embargo russe sur les viandes européennes décrété par Vladimir Poutine le 6 août 2014 a été révélateur de la capacité des industriels européens à faire face à une situation de suspension d'un marché essentiel à l'équilibre européen offre-demande pour les différentes pièces. Très rapidement les industriels allemands, danois et espagnols ont réorienté l'activité de leur force de vente et adapté leur stratégie produit/pays/prix. Le Danemark a fait le choix du marché européen, l'Espagne et l'Allemagne celui des pays tiers. En revanche, en 2015, le solde du commerce extérieur de la France s'est dégradé. Les opérateurs français sont attaqués sur leur propre marché par l'Espagne et sur leurs marchés traditionnels d'exportation (Italie, Royaume-Uni). Les ventes françaises ont également reculé sur le Japon et la Corée du Sud. La constitution de grands acteurs européens, plus ou moins récente, a profondément modifié l'environnement du commerce européen de la viande et fragilisé la position de la filière française.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Antoine E., Roussillon M.-A., Legendre V., Rieu M., 2015. Les contrats de commercialisation des animaux en France, une réponse à la variabilité du prix du porc en France, *Economie Rurale*, 345, 53-67.
- ANDi-IFIP-ITAVI, 2011. Analyse de la compétitivité des filières viandes blanches porc-poulet-dinde, FranceAgriMer, 80 pages. Synthèse consultable sur <http://www.franceagrimer.fr/content/download/6880/39594/file/viande-blanche.pdf>
- Brèves économiques internationales de l'IFIP, <http://www.ifip.asso.fr/fr/veille-economique-internationale-production-viande-porc.html>.
- Duflot B., Lécuyer B., 2015. Veille concurrentielle internationale sur les filières porcines – Année 2013, Coll. Etudes économiques, IFIP Eds, 76 pages (diffusion restreinte).
- INAPORC (2013). Un indicateur de compétitivité des filières porcines européennes, présentation conférence de presse, 5 juin 2013, 18 planches.
- Lécuyer B., Legendre V., Ortega C., 2015. Caractérisation du secteur de la charcuterie-salaison en Europe, Coll. Etudes économiques, IFIP Eds, 124 pages.
- Legendre V., Rieu M., 2011. Allemagne, de la production au détail : Evolution des prix, caractéristiques des produits et fonctionnement de la filière, Coll. Etudes économiques, IFIP Eds, 76 pages.
- Legendre V., Roussillon M.-A., 2013. Coût de la main-d'œuvre de la sortie de l'élevage à la commercialisation de produits finis de porc : impact sur la compétitivité et l'organisation des filières, *Journées Rech. Porcine*, 45, 7-13.
- Rieu M., Roussillon M.-A., Legendre V., 2014. La filière porcine, une compétitivité à reconquérir, *Viandes et Produits Carnés*, Vol 30 (6-3), 7 pages.
- Roeb T., 2013. Colloque "Les filières animales au défi de la compétitivité", 10 décembre 2013, témoignage sur le thème « Les relations entre la distribution et l'industrie en Allemagne ».
- Roeb T., 2014. Journées matières premières 2014, l'alimentation face à la concurrence, témoignage lors de la table ronde « crise dans les filières animales : où en sommes nous ?
- Roguet C., Duflot B., Graveleau C., Rieu M., 2010. La mutation de la production porcine au Danemark : modèles d'élevage, performances techniques, réglementation environnementale et perspectives, *Journées Rech. Porcine*, 45, 59-64.
- Roussillon M.-A., Saffray J., Rieu M., 2011. Effet sur la compétitivité de l'abattage-découpe de porc en Espagne et en Allemagne, IFIP pour INAPORC, INAPORC Eds, 50 pages.
- Roussillon M.-A., Van Ferneij J-P., Duflot B., 2013. Marché international du porc, *Viandes et Produits Carnés*, Vol 29 (6-5), 5 pages.
- Trégaro Y., Djaout F., 2010. L'évolution du commerce intra communautaire de viande de porc au cours des dix dernières années, *Journées Rech. Porcine*, 42, 65-70.
- Trégaro Y., 2003. Exportations françaises de viande de porc et stratégie des opérateurs nationaux, *Journées Rech. Porcine*, 35, 217-222.
- Trégaro Y., 2011a. La filière porcine française face à l'épreuve du dynamisme de la filière nord-européenne, *Bull. Acad. Vét.*, 164, 1, 27-38.
- Trégaro Y., 2011b. Industrie de la viande : la restructuration du paysage français in *Demeter 2012*, Club Demeter Eds, 399 pages.
- Trégaro Y., 2014. Industrie des filières lait et viandes, le modèle agroalimentaire allemand « atteint-il ses limites » in *Déméter 2015*, Club Demeter Eds, 123-152.
- Van Ferneij J-P., Raynaud F., Rieu M., 2014. Commerce international de viande de porc : les principaux courants et leurs évolutions, *Journées Rech. Porcine*, 44, 229-234.

