

LES GRANDES FIRMES EUROPEENNES DE L'INDUSTRIE DE TRANSFORMATION DU PORC (charcuterie - salaisons - conserves)

J. B. HENRY

*I.N.R.A. - Station d'Economie Rurale
65, rue de Saint-Brieuc - 35 - Rennes*

1^o/ Les conditions internes du secteur de la charcuterie - salaisons - conserves ne favorisent pas à priori la grande unité. Le fonctionnement de cet élément de la chaîne porcine semble obéir plus aux inspirations de l'art et du métier qu'aux règles de la science et de l'industrie, tant au niveau des types de fabrications (grande hétérogénéité et variété des produits, peu ou mal définis), qu'au niveau des procédés de transformation (peu d'équipements spécifiques pour la grande série, cycles de production plus ou moins longs, plus ou moins continus). La rareté des écoles de formation professionnelle est une preuve a posteriori de la rareté des connaissances normalisées, facilement transmissibles et assimilables par chacun avec des chances égales de succès : (cf. le rôle essentiel de l'apprentissage "sur le tas").

D'ailleurs le secteur de la transformation porcine est caractérisé par la survivance d'un nombre extrêmement important d'unités artisanales (boucheries - charcuteries) qui, ensemble, réalisent encore une part considérable des fabrications de charcuteries-salaisons (cf. tableau 1). Dans l'industrie elle-même, il est observé que les taux de croissance les plus élevés sont obtenus par les entreprises petites et moyennes : en Bretagne par exemple un taux de 10 à 15 % par an est souvent atteint.

2^o/ Cependant, au cours des trois ou quatre dernières années, on a assisté à l'éclosion de quelques grands groupes dans l'industrie européenne de la charcuterie : le signe le plus perceptible étant l'accélération du mouvement de croissance externe au sein de la catégorie des principales firmes (cf. tableau 2).

Une identification sommaire des grandes entreprises européennes permet de distinguer

- 6 groupes approchant ou dépassant le milliard de francs de chiffre d'affaires : Olida (France), F.M.C. (Grande-Bretagne), Wall's (Grande-Bretagne), Schweisfurth (Allemagne Fédérale), Unox (Pays-Bas) et Plumrose (Danemark). Il s'agit incontestablement des leaders de l'industrie. Trois d'entre eux ne sont eux-mêmes que des filiales spécialisées d'ensembles multi-nationaux diversifiés : Wall's et Unox sont des filiales d'Unilever, Plumrose appartient à la Compagnie de l'Est Asiatique (chiffre d'affaires : 7 milliards de francs).

- 8 entreprises réalisant entre 300 et 400 millions de francs de chiffre d'affaires : Homburg (Pays-Bas), Coveco (Pays-Bas), G.E.G. (Allemagne Fédérale), Bell (Suisse), Générale des viandes et salaisons (France), Tulip (Danemark), Bowyers (Grande-Bretagne), Vismara (Italie). L'écart est déjà considérable avec le groupe précédent.

- Au-delà, la hiérarchie est plus difficile à établir entre une vingtaine de firmes dont le chiffre d'affaires "charcuterie" est compris entre 100 et 250 millions de francs : Nor meat, Jaka, Dak (Danemark), Schafft, Deutz, Nolke, Marten, Stockmeyer, Menzefricke, Meinen, Konecke, Höll, F.K.F., (Allemagne Fédérale), Molteni, Galbani, Negroni, Citterio (Italie), Morey, Géo, Reybier (France), Scot Meat, Fitch and Lowell, Union International (Grande-Bretagne), Meester (Pays-Bas).

3^o/ Un certain nombre de facteurs généraux, externes au secteur, poussent à la concentration. Ainsi l'évolution des marchés est un puissant stimulant, elle est marquée par :

- la concentration géographique des populations propice à la distribution de masse, et appelant la production de masse d'articles standardisés,
- le changement des techniques de distribution, notamment le développement du libre service, provoquant le préemballage des produits, mais permettant aussi l'application de politiques de marque,
- la concentration économique et financière des organismes de distribution, qui change le rapport des forces entre commerçants et industriels,

— l'élargissement des débouchés, par la mise en place de la Communauté Economique Européenne, et ses prolongements.

Le mouvement général du capitalisme entré depuis quelques années dans une phase de turbulence ne pouvait manquer de retentir sur le secteur. La restructuration du groupe chimique néerlandais A.K.Z.O. a donné à Unox l'occasion d'absorber son principal concurrent Zwanenberg filiale charcuterie de ce groupe. La création de G.S. Nord en France est l'issue de l'intervention conjointe dans le secteur des viandes, de capitaux industriels reconvertis, et de capitaux bancaires.

En même temps il se crée un mythe de la grande firme, symbole de l'efficacité nationale, qui trouve sa traduction dans les politiques des pouvoirs publics (cf. par exemple le Vème et VIème plan français).

Ces incitations générales à la concentration, sont ressenties presque uniquement par les entreprises ayant déjà atteint une certaine dimension. Ce qui explique que les regroupements, la croissance externe, affectent essentiellement ces grandes firmes. Les petites et moyennes entreprises, sensibles surtout aux conditions internes du secteur, ne sont pas encore entrées dans ce processus.

4^o/ Malgré tout, la répartition géographique des grandes firmes de l'industrie de la charcuterie - salaisons est très inégale : la carte montre une zone de concentration des Pays-Bas au Danemark. Faut-il alors parler du retard de certains pays comme la France, ou de certaines régions, comme la Bretagne, par rapport à l'Europe septentrionale ? Avant de parler de la sorte, il est nécessaire de considérer que les firmes de charcuterie - salaisons se meuvent dans des environnements nationaux divers. La surface du territoire et son homogénéité, le degré de spécialisation de la production porcine, la variété des fabrications et des consommations d'articles de charcuterie, la concentration et la proximité des débouchés intérieurs et extérieurs, la coordination de l'économie porcine, varient considérablement. En conséquence il n'est pas sûr que le modèle danois, ou néerlandais de petits pays spécialisés, orientés vers l'exportation, convienne à une France caractérisée entre autres par, la grande étendue et l'hétérogénéité de son territoire, la dispersion et l'absence de spécialisation de sa production porcine, l'originalité et la diversité de ses fabrications, la faible concentration des débouchés, et par une politique plutôt céréalière. Par contre il est probable que ce modèle serait beaucoup mieux adapté à la région bretonne ; mais où est à ce niveau le pouvoir coordinateur qui permettrait d'appliquer une telle politique ?

5^o/ Si le développement des grandes firmes dépend des conditions de l'environnement, ces firmes sont en même temps des agents d'altération de cet environnement. Il semble particulièrement intéressant d'observer de quelle manière se fait l'ajustement ou la confrontation entre les grandes unités de transformation et, d'une part les unités artisanales du secteur de production, d'autre part les petites et moyennes entreprises du secteur de transformation.

a) Vis-à-vis de la production porcine, la politique des grandes unités n'apparaît guère cohérente. Si les trois principales firmes néerlandaises (Unox, Homburg, Coveco) et anglaises (Wall's, F.M.C., Bowyers) ont déjà organisé, avec des variantes, leur approvisionnement en matière première, (contrats, sélection et fourniture de cheptel de remplacement, financement parfois), les autres leaders de l'industrie européenne ont fait peu d'efforts dans ce sens ou lorsqu'ils en ont fait, leur expérience a débouché sur un échec. (Schweisfurth, Schafft en Allemagne Fédérale). L'explication réside pour une large part dans la spécificité des contextes nationaux. Lorsque l'approvisionnement en porcs est bien organisé par d'autres agents, (abattoirs d'expédition en Allemagne Fédérale, abattoirs coopératifs et organisme interprofessionnel au Danemark, groupements de producteurs, parfois, en France) il y a moins d'incitation à la prise en charge de l'organisation de la production par les firmes de transformation. De même lorsque l'approvisionnement de ces firmes n'est pas trop rigidement lié à la production porcine locale : l'industrie allemande utilise beaucoup de viande bovine (40%) dans ses fabrications et peut envisager avec plus de souplesse le problème de ses matières premières ; les grandes firmes françaises, grâce, paradoxalement, au déficit de la production nationale, peuvent compter sur les importations. Inversement, des conditions favorables à la coordination de la production par les grandes unités de transformation existent :

- lorsque l'industrie de l'alimentation animale est suffisamment puissante pour constituer un partenaire, ce qui implique un système d'alimentation des porcs basé sur l'aliment composé (or dans ce domaine, on constate de grandes variations entre le Bénélux, la Grande-Bretagne d'une part, les autres pays européens d'autre part (cf. tableau 1).

- lorsque il y a concentration géographique des usines d'un groupe dans un espace restreint (Pays-Bas) ;

- lorsque le besoin est senti d'augmenter la production porcine, en quantité mais surtout en qualité : ainsi l'intérêt manifesté par Unox et Homburg (Pays-Bas) à l'organisation de l'amont provient du désir de disposer d'un porc spécialement adapté aux besoins de leurs fabrications, de même pour Wall's (Grande-Bretagne)

qui ayant besoin d'un porc lourd ne trouvait sur le marché britannique que des porcs à bacon ; de même si Plumrose commence actuellement un programme de sélection, c'est parce que le Landrace traditionnel n'est pas adapté au marché continental que la société espère conquérir.

Les incidences de ces politiques sur la localisation et la stabilité de la production porcine paraissent graves dans la mesure où se dégagent deux types extrêmes de régions : celles dont la croissance est polarisée par les grandes unités de transformation (Pays-Bas, Grande-Bretagne), celles dont la croissance peut être qualifiée de sauvage, même si elles bénéficient d'une certaine coordination (Belgique, par l'industrie des aliments composés, Bretagne, par les groupements de producteurs) : on peut prévoir la crise qui frappera ces régions productrices sans véritable amortisseur, le jour où la conjoncture sur le marché du vif et des carcasses sera moins favorable.

b) La concurrence des grandes firmes avec les petites et moyennes entreprises du secteur de transformation prend plusieurs formes :

- soit l'implantation d'usines des grandes unités dans les régions de fabrication semi-industrielle renommées pour leurs produits (Bretagne, région de Parme, Westphalie par exemple). C'est le début du lent dépérissement des marques régionales, atout commercial des petites et moyennes entreprises, face aux marques de fabriques. L'issue étant, surtout lorsque des abus sont pratiqués, la banalisation des produits qui appauvrit globalement une industrie régionale (cf. problèmes du jambon de Parme, de Westphalie par exemple).

- soit les contrats de façonnage : cette formule est sans doute répandue, mais il est malaisé de cerner son importance réelle, étant donné le peu de publicité donné à ce genre de relations.

- soit le rachat des petites sociétés : ces opérations sont jusqu'à présent peu nombreuses, et, en outre, rarement réalisées par les grands groupes spécialisés, mais plutôt par des groupes alimentaires diversifiés à la recherche de produits différenciés ou de marques réputées (Gervais - Danone, Générale Alimentaire en France ; Oetker en Allemagne Fédérale, Kraft, Brookebond, Heinz, Distillers, etc... en Grande-Bretagne). Il faut observer, à ce propos, que sur le grand nombre de firmes en activité dans le secteur de la charcuterie, peu entreront sans doute dans des opérations de concentration, car leurs seuls actifs sont le plus souvent des installations petites et vétustes qui n'intéressent guère les grands groupes.

Pour le moment, en raison du fractionnement et de la diversité des marchés, en France et en Allemagne notamment, et de la survivance du secteur artisanal de transformation et de distribution qui constitue un exutoire pour leur croissance, les petites et moyennes entreprises résistent aux pressions des grandes firmes.

6°/ En définitive, l'industrie de la charcuterie-salaisons se trouve dans une phase de consolidation des structures au niveau national : cette phase n'est pas terminée en Allemagne Fédérale, en France, en Italie, en Belgique, mais est beaucoup plus avancée en Grande-Bretagne, aux Pays-Bas, et au Danemark. Les grandes firmes de ces deux derniers pays sont d'ailleurs entrées dans une nouvelle phase qui conduit à l'internationalisation du marché des produits de charcuterie (caractère essentiellement exportateur de ces firmes), puis à l'internationalisation des structures de l'industrie elles-mêmes (cf. initiatives du groupe Plumrose, des filiales d'Unilever et de Schweisfurth notamment). Cependant le secteur est loin d'avoir atteint le degré d'internationalisation des autres grands secteurs de l'alimentation : d'ailleurs, (est-ce une cause ou une conséquence ?) la pénétration des firmes nord-américaines y est aussi nettement moins poussée, malgré quelques implantations (Canada Packers en Allemagne et en Grande-Bretagne, Swift en Grande-Bretagne, en Italie, en Irlande).

Parallèlement, cette industrie, constituant un ensemble relativement isolé et individualisé, peu agressif vis-à-vis des autres secteurs mais aussi peu visé par eux, est en cours d'intégration à l'économie agro-alimentaire (mouvement d'interpénétration avec la production, avec la distribution, avec les autres secteurs). Les grandes firmes apparaissent comme les agents privilégiés de ces transformations, mais leur propre développement est lui-même fortement tributaire de l'état de leur environnement.

TABEAU 1
QUELQUES ELEMENTS DE COMPARAISON SUR L'ECONOMIE PORCINE
DE SEPT PAYS EUROPEENS - 1969

	FRANCE	BELGIQUE	PAYS-BAS	DANEMARK	ALLEMAGNE FEDERALE	ITALIE	GRANDE BRETAGNE
Productions porcines en 1000 t nettes (1969) . . .	1.212	428	614	710	2.522	487	911
Productions d'aliments composés porcins (1969) (en 1000 t)	2.129	1.724	3.060	?	2.658	513	2.426
Part de l'artisanat dans la transformation totale (estimations) (1969) en %	50	35	45	5	75	50	5-10
Production de l'industrie de transformation (1969) (en 1000 t)	400	?	230	730	700	240	600-700
Exportations de produits transformés (1969) (en 1000 t)	13,1	18,8	109	581	12,6	11	—
Part des exportations de produits transformés en % de la valeur des exporta- tions totales du secteur porcin (1969)		25	48	88			
Importations de produits transformés (1969) (en 1000 t)							477

Sources : statistiques nationales et divers.

TABEAU 2
PRINCIPALES OPERATIONS DE CONCENTRATION
DANS L'INDUSTRIE DE LA CHARCUTERIE - SALAISONS

FIRME BENEFICIAIRE	FIRME ABSORBEE OU FUSIONNEE	ANNEE
Olida	Caby (France) Fleury-Michon (France)	1968 1970
G.S. - Nord	Loiseau (France) Marini " Melli "	1970 1970 1970
Unox (groupe Unilever)	Zwanenberg (Pays-Bas)	1970
Homburg	Zendijk (Pays-Bas) Salland "	1970 1970
Plumrose (groupe Compagnie de l'Est Asiatique)	Gevato (Pays-Bas) Luto "	1970 1971
Plumrose	Böklunder (Allemagne Fédérale)	1970
Canada Packers (Canada)	Waltner (Allemagne Fédérale)	1969
Wall's (groupe Unilever)	Richmond Sausages (Grande Bretagne)	1970
Bowyers	Brazil (Grande Bretagne)	1970

Source : enquêtes