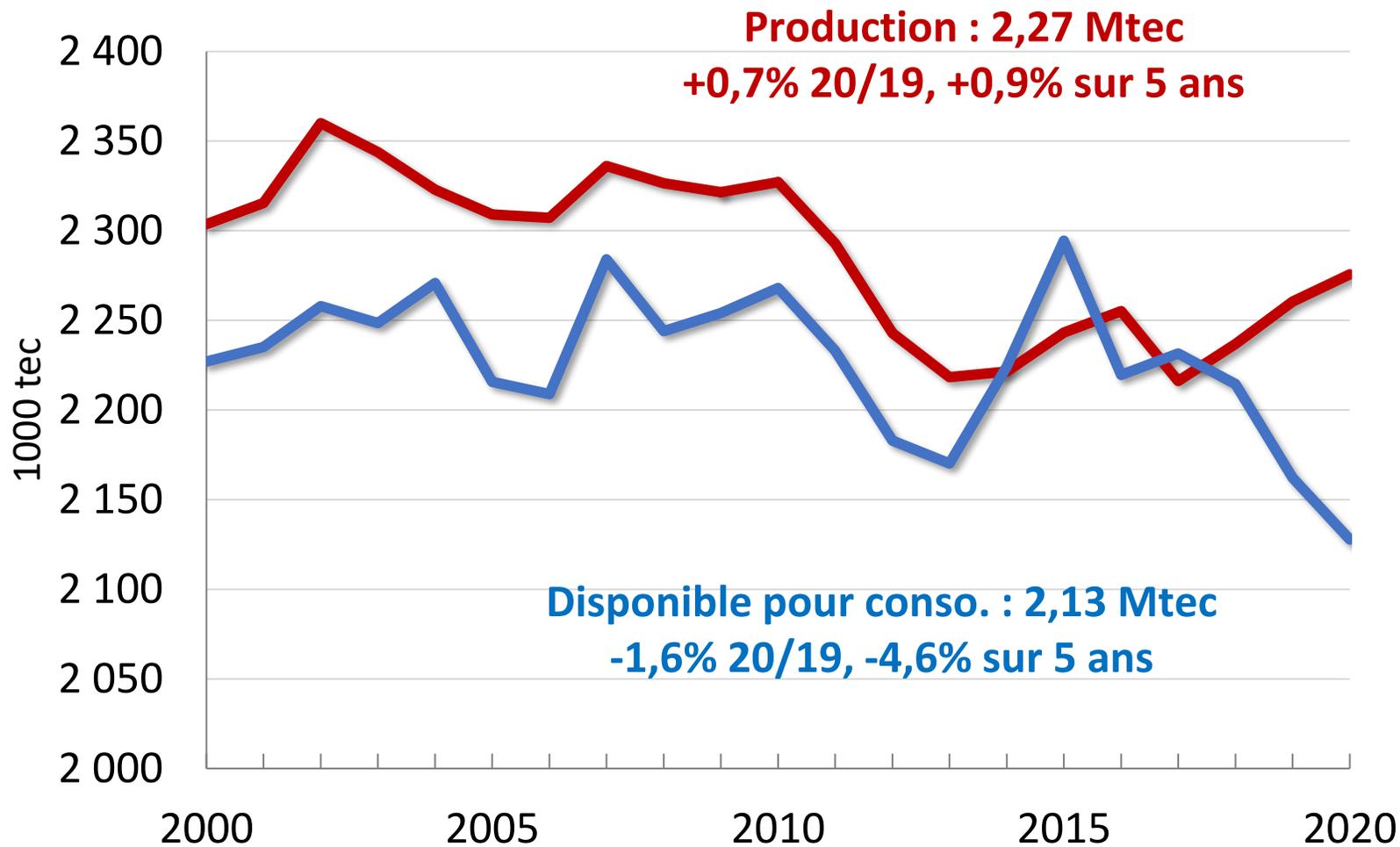


# **Segmentation et démarcation en filière porcine**

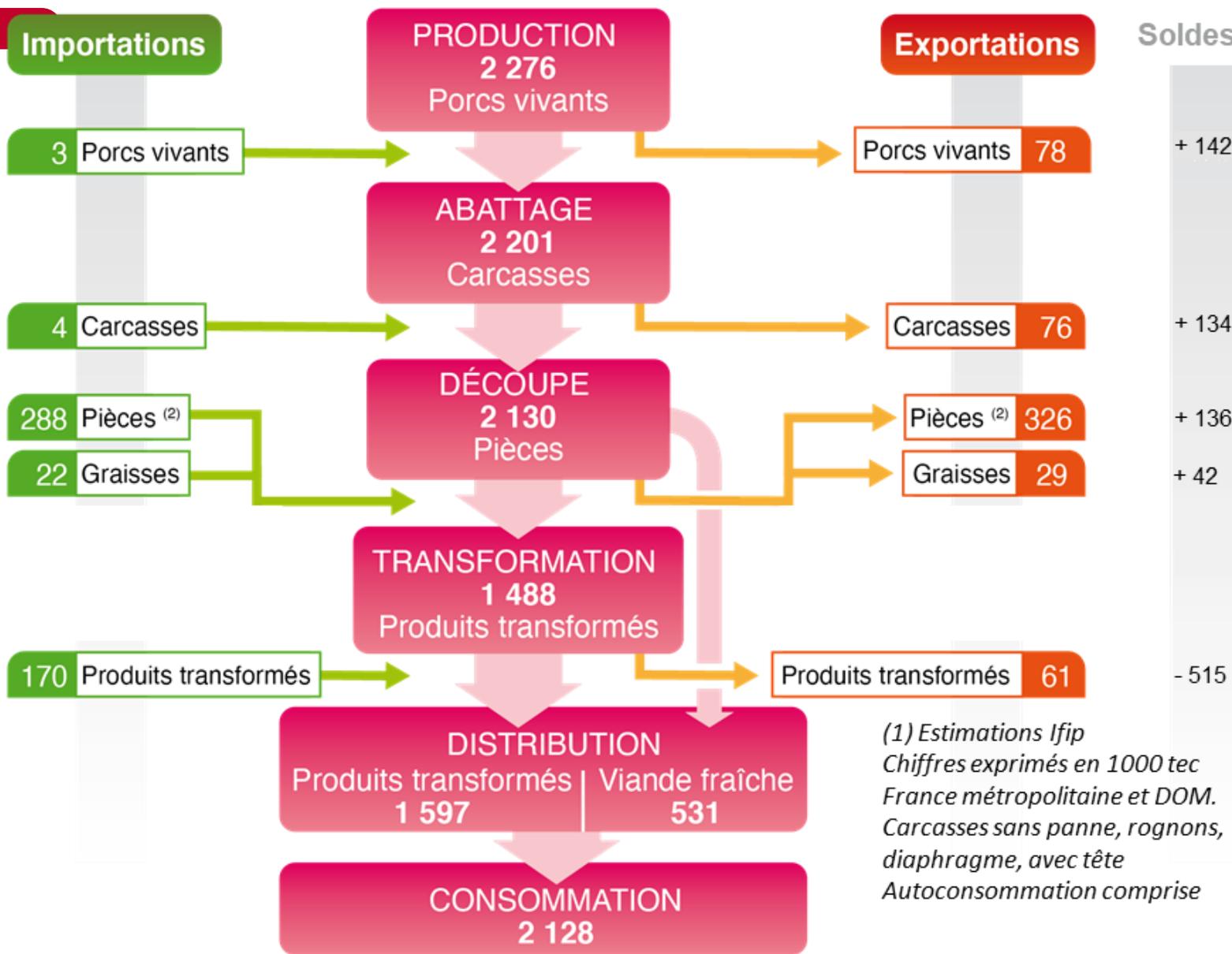
**Lisa Le Clerc, Valérie Diot**

# Quelques chiffres clés



- 3<sup>ème</sup> producteur européen derrière DE et ES
- Production en légère érosion depuis 2000, malgré un regain récent

en milliers de tonnes équivalent carcasses en 2020 <sup>(1)</sup>



# Flux par maillon de la filière porcine

- Echanges principalement au stade de pièces
- 75% des volumes de pièces disponibles sont transformés
- Déficit en valeur notamment sur le jambon

# Le marché du porc, un marché libéral et mondialisé

## Marché du porc libéral, en flux poussé

### ➤ Cycle du prix du porc

*Déséquilibre offre-demande, spécialisation de la production, perturbations des marchés, concurrence internationale*

## Variabilité de plus en plus forte du prix des MP

### ➤ Crises fréquentes (mauvaises récoltes, crises financières, politiques)

## Développement des attentes sociétales

### ➤ Durabilité : Environnement puis Bien-être animal maintenant

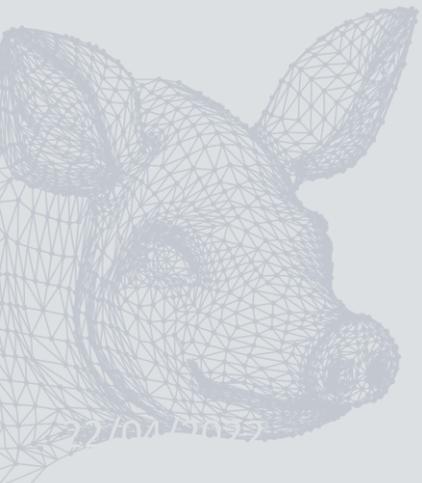
## *Vers un développement des cahiers des charges*

### ➤ *Plus de traçabilité, Protection du marché français*

### ➤ *Assurance prix en lien avec la contractualisation*

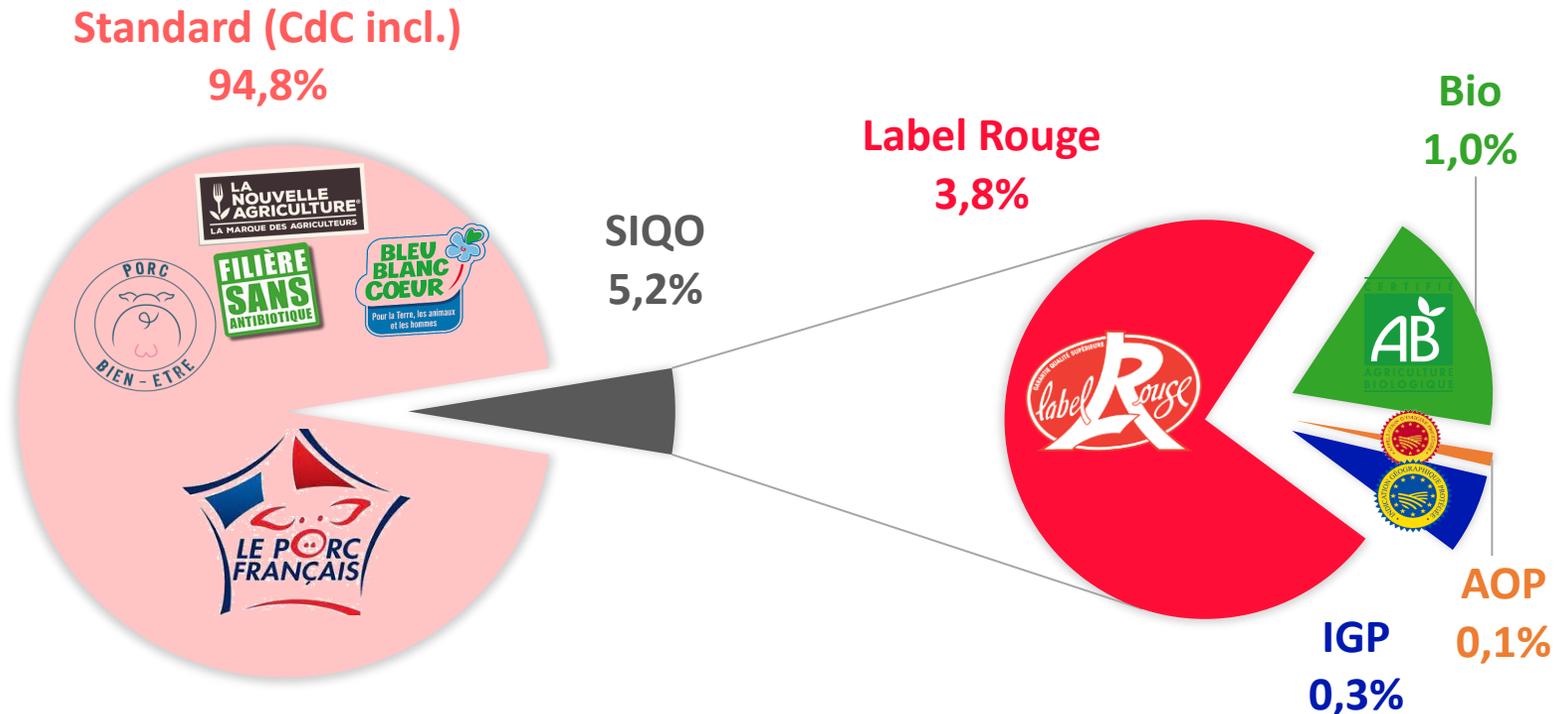
### ➤ *Vers une part croissante en flux tiré ?*

# Segmentation amont : le maillon production



# Différenciation amont de la production française de porc

Répartition des porcs commercialisés selon leur démarcation, 2020



Les SIQO : une faible part de la production (5,2%)

Le Label Rouge regroupe la majorité des volumes sous SIQO

Un plateau atteint?

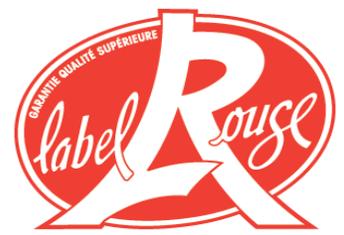
Demande stagnante  
Equilibre carcasse à considérer

# Exigences selon SIQO



	Standard	LR bâtiment // LR fermier	Label rouge Plein air // liberté	Agriculture Biologique
Surface / animal	0,65 m <sup>2</sup> par porc <110kg	1m <sup>2</sup> (>21 sem <110 kg) //2,6m <sup>2</sup> /porc dont 0,6m <sup>2</sup> en bât	0,8 m <sup>2</sup> par bête	1,3 m <sup>2</sup> /porc < 110 kg, 2,5 m <sup>2</sup> /truie, 6 m <sup>2</sup> /verrat
Parcours		Non // oui, à partir de 17 sem : 2m <sup>2</sup> /porc sur béton ou 50m <sup>2</sup> /porc sur sol nu	83 m <sup>2</sup> /porc en PA // 250 m <sup>2</sup> /porc en lib	parcours libre ou aire d'exercice paillée (1 m <sup>2</sup> /porc < 110 kg)
Alimentation		OGM acceptés		OGM interdits, 95 % bio, 30% en autoproduction; fourrages grossiers, frais, séchés ou ensilés ajoutés à la ration
Litière en bâtiment	caillebotis (en béton, en plastique et en métal) acceptés	Caillebotis ou paille // paille		50% min de la surface en dur, (hors caillebotis), int et ext. En période de transition actuellement. litière de paille ou matériaux naturels
Caudectomie, meulage des dents	interdit en routine, fait en pratique	Autorisé sur dérogation		Interdits, sauf dérogation
Âge min abattage		182 jours		
Autres		40% épandage en propre Transport max 200km ou 6h		1 trt antibio possible (3 /an pour truies et verrat) Truies libres en mater (max 8j de contention) Sevrage mini 40j

**Le LR en bâtiment est peu différencié**



# Le cas du Label Rouge

A l'origine, une démarche collective en aviculture : *tradition et produits de qualité supérieure.*

Aujourd'hui, le LR représente 3,8% des porcs commercialisés

Production sous Label Rouge, 2020	nb éleveurs	Tonnage comm. sous signe		
Porc bâtiment	649	76%	37 961	83%
Porc fermier courette/paille	54	6%	2 334	5%
Porc fermier plein-air	155	18%	5 494	12%

Source : Ifip d'après Sylaporc

## Croissance irrégulière des volumes produits

Pour répondre à l'évolution de la législation de 2007

➤ *Développement du Label Rouge avec la production de charcuterie*

Stabilisation des volumes ces dernières années

Actuellement, principalement du porc en bâtiment, proche du standard : 83% des tonnages

# Les AOP et IGP, moins de 0,5% de la production

## 3 AOP (0,1% des porcs)



- Le porc noir de Bigorre
- Le porc basque Kintoa
- Le porc « Nustrale », corse



- Charcuteries de corse : *coppa di corsica, lonzu et prisuttu*

## Quelques IGP, associées ou non aux LR



- 80 000 porcs hors LR, 0,3% de la production



Porc noir de Bigorre  
© REMI GAZEL



Porcs basques  
© Philippe Derynck



Porc Nustrale  
© bolga2b - stock.adobe.com

# Une diversité de cahiers des charges hors SIQO

## Multiplication des cahiers des charges

*Plus ou moins coûteux à implémenter en élevage*

### ➤ Démarches de réassurance

*Mise en avant des bonnes pratiques existantes*



### ➤ Démarches de progrès



### ➤ Démarches de ruptures



## Collectifs ou privés

- Coopératives, transformateurs, distributeurs, Eleveurs, ONG...

## Plusieurs dimensions

- Santé et BEA
- Environnement
- Rémunération des producteurs

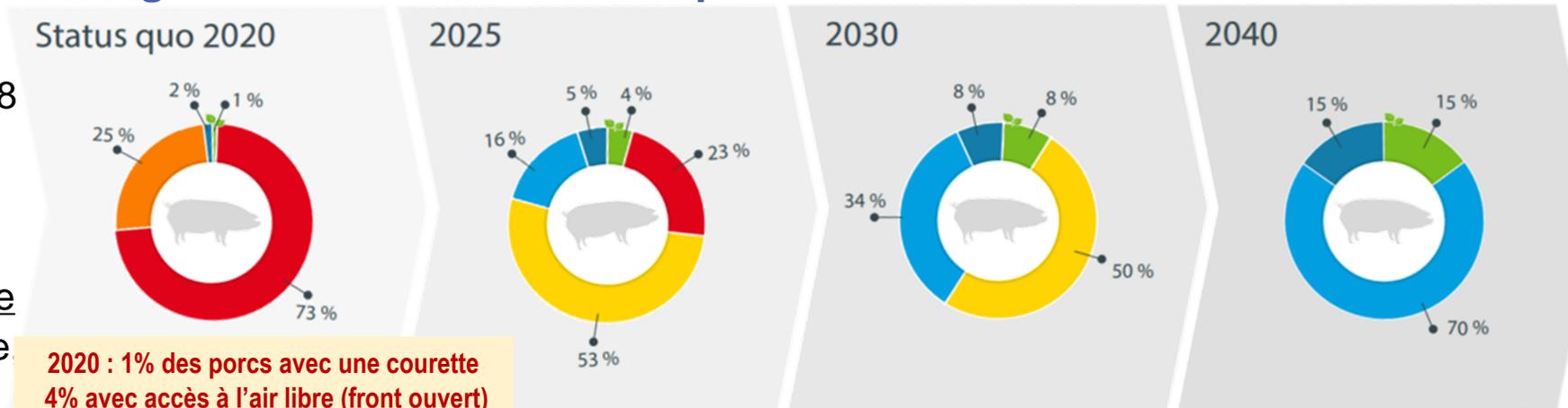
## Quelle lisibilité pour le consommateur?

# Les normes de production en évolution en UE

## Les initiatives allemandes, vision du futur?

### Calendrier de montée en gamme vers les niveaux sup. du label BEA du Ministère

1. **Standard +** : +20% de surface, matériel de manipulation, sevrage à 28 j, queue entière au bout de 3 ans
2. **Bâtiment amélioré** : +47% de surface, contact avec l'air extérieur si possible, sevrage à 35 j, queue entière
3. **Premium ou bio** : +100% de surface accès extérieur obligatoire à partir de 30 kg, sevrage à 42 j, queue entière



2020 : 1% des porcs avec une courette  
4% avec accès à l'air libre (front ouvert)



Des initiatives françaises qui se positionnent en intermédiaire entre standard et bio

### Les normes de production en évolution

- Coupe des queues : première sanction en France
- Castration : Depuis janvier 2022, interdiction de castrer sans anesthésie en France – et obligation de contractualiser
- Réglementation européenne en évolution?

### Elevage Ker Angel

1,65m<sup>2</sup>/porc

Paille

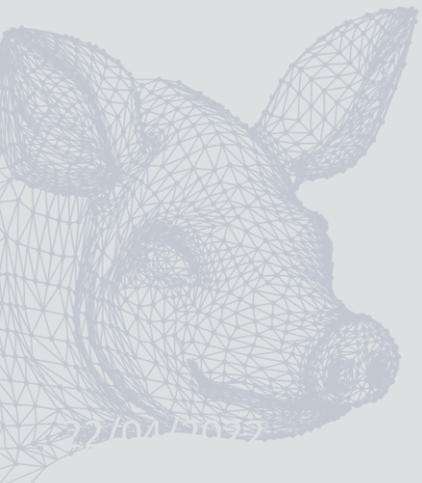
Accès à l'extérieur

Alim. Locale

© AgroMousquetaires



# Commercialisation et rémunération des produits différenciés



# La contractualisation est très liée à la segmentation

Développement des partenariats, vers plus de verticalité

Contrats commerciaux principalement retrouvés dans des filières différenciées, SIQO ou non

## Des modalités diverses

- **Méthodes de définition du prix**
- **Volumes variables**
  - totalité ou partie de la production ou de la carcasse – Contrôle des volumes en lien avec équilibre carcasse
- **Durées plus ou moins longues**
  - De quelques mois à plusieurs années (jusqu'à 10 à 12 ans en bio)

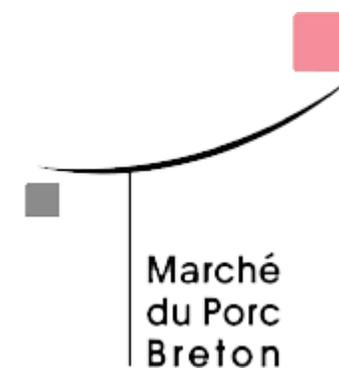
## Des initiatives qui se développent mais difficiles à estimer

- **Peu de communication, excepté sur des démarches tripartites incluant les distributeurs**
- **Restent minoritaires (*pour l'instant*)**
- **Evolution en lien avec la législation (*cas des porcs mâles castrés notamment*)**

# Paiement du porc aux producteurs (1/2)

## Une référence de prix collective : le MPB

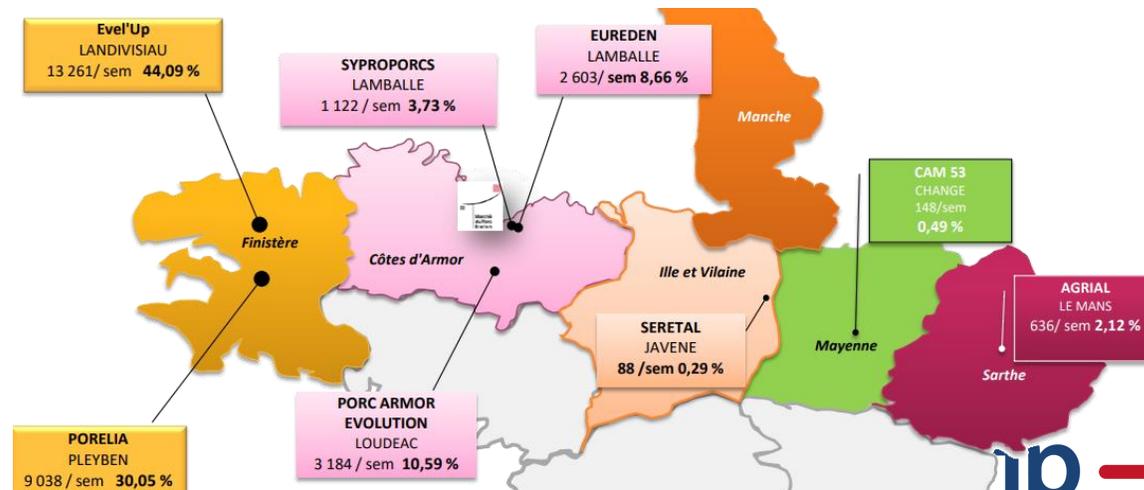
- Le MPB organise la vente / achat en physique d'une faible part des porcs : *lieu de confrontation entre offre et demande pour groupements et abatteurs bretons*
- Part limitée de l'offre commercialisée via le MPB (12% Bretagne et 7,5 % France)
- Etablissement d'une cotation de référence largement pratiquée par les abatteurs, à laquelle s'ajoutent des plus-values techniques



salle des cotations du Marché du porc breton

© Ouest-France

## Répartition des apports au MPB, 2020



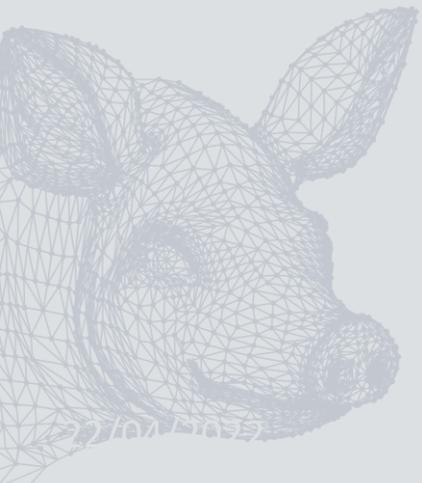
Source : MPB

# Paiement du porc aux producteurs (2/2)

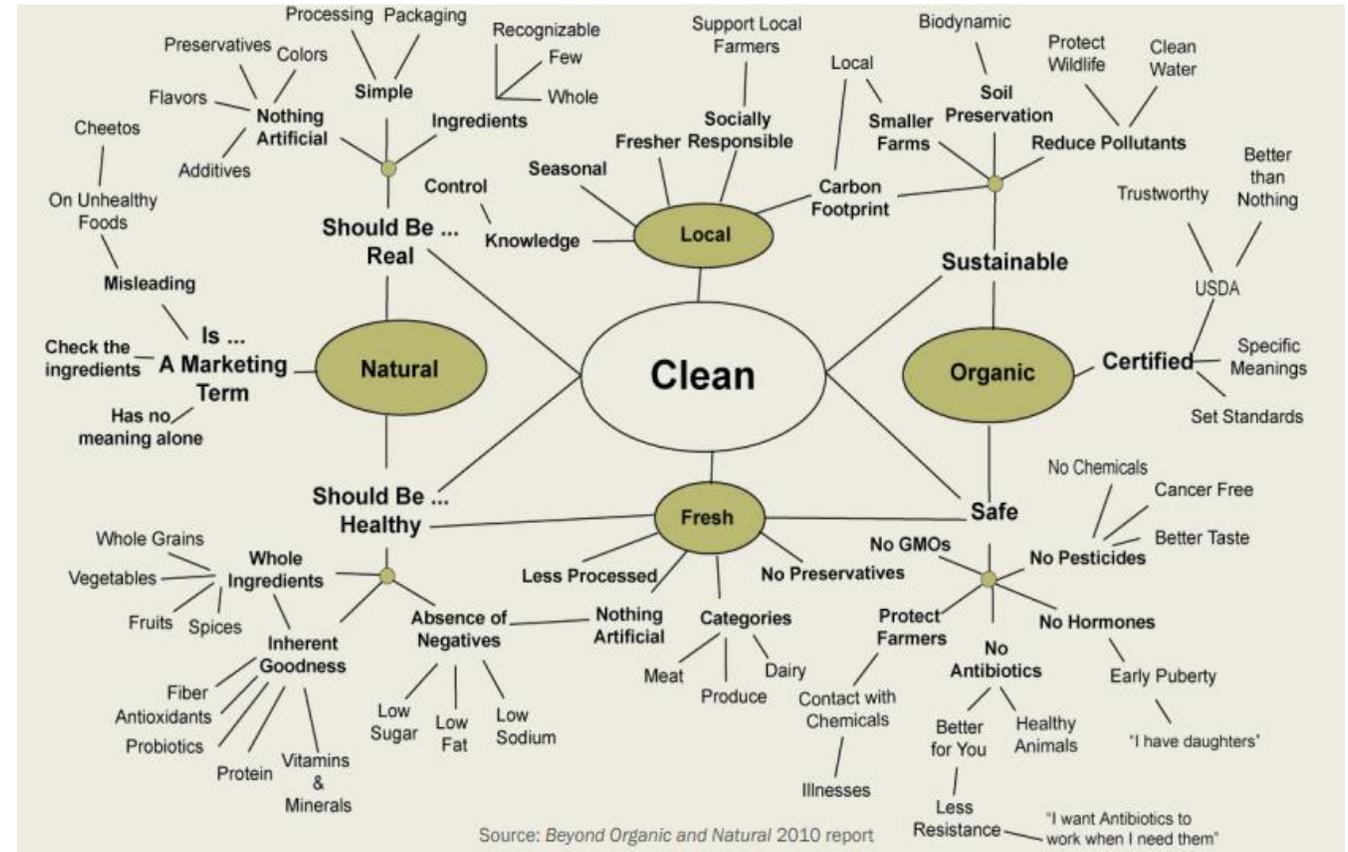
## Prise en compte des surcoûts liés à la différenciation

- MPB + plus-value liée au CdC (quelques cts à plusieurs dizaines de cts €)
- Prise en compte partielle ou totale du coût de revient dans le paiement (indicateur de coûts de production, de prix de l'aliment)
- Surcoûts plus ou moins compensés par la plus-value fournie

# Offre et consommation des produits sous label et signes de qualité



# Un morcellement des labels et mentions de qualité sur les produits



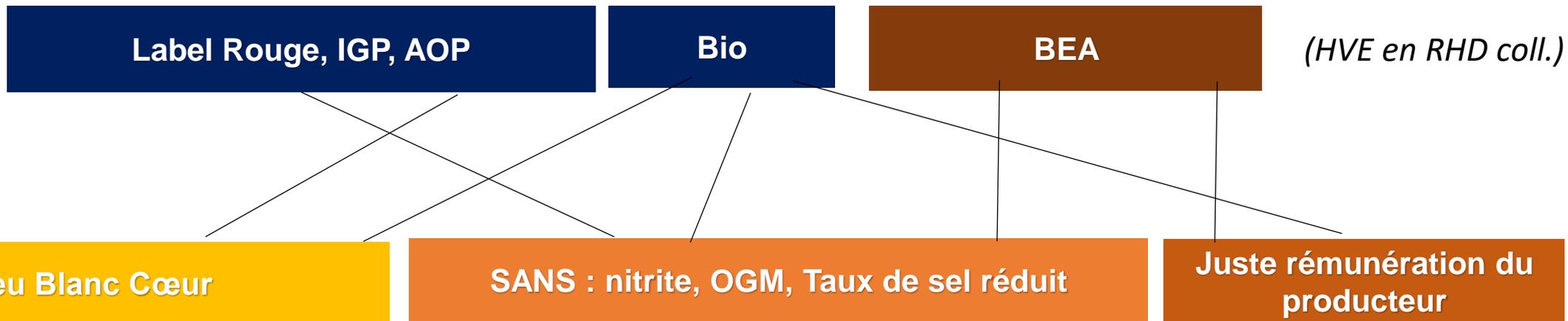
Source: Beyond Organic and Natural 2010 report

# Vers l'émergence de nouveaux repères de qualité de la transition alimentaire

- Des difficultés de repérage des labels et signes de qualité
  - 82% des consommateurs n'identifient pas les informations derrière les labels et signes de qualité
  - Seuls 4 labels dotés d'une forte antériorité
  - 50% de taux de confiance : AB, Label Rouge, AOP, Viandes de France.
- Développement de nouveaux repères au travers de signes de qualité de la transition alimentaire
  - **SANS** : sans conservateur, sans nitrite, sans antibiotique,
  - **Juste rémunération** du producteur,
  - **Bien-être animal** : élevage responsable
- Des signes de qualité essentiellement portés par la catégorie jambon => équilibre matière.



# Une part des signes de qualité fait l'objet de différenciation en aval de la filière et se voit associée à d'autres signes de qualité



Viande (1ère et seconde transformation)



Charcuterie-saucisserie (3ème transformation)



# Label Rouge, IGP/AOP : une progression par extension de l'offre en Label Rouge pour une visibilité renforcée

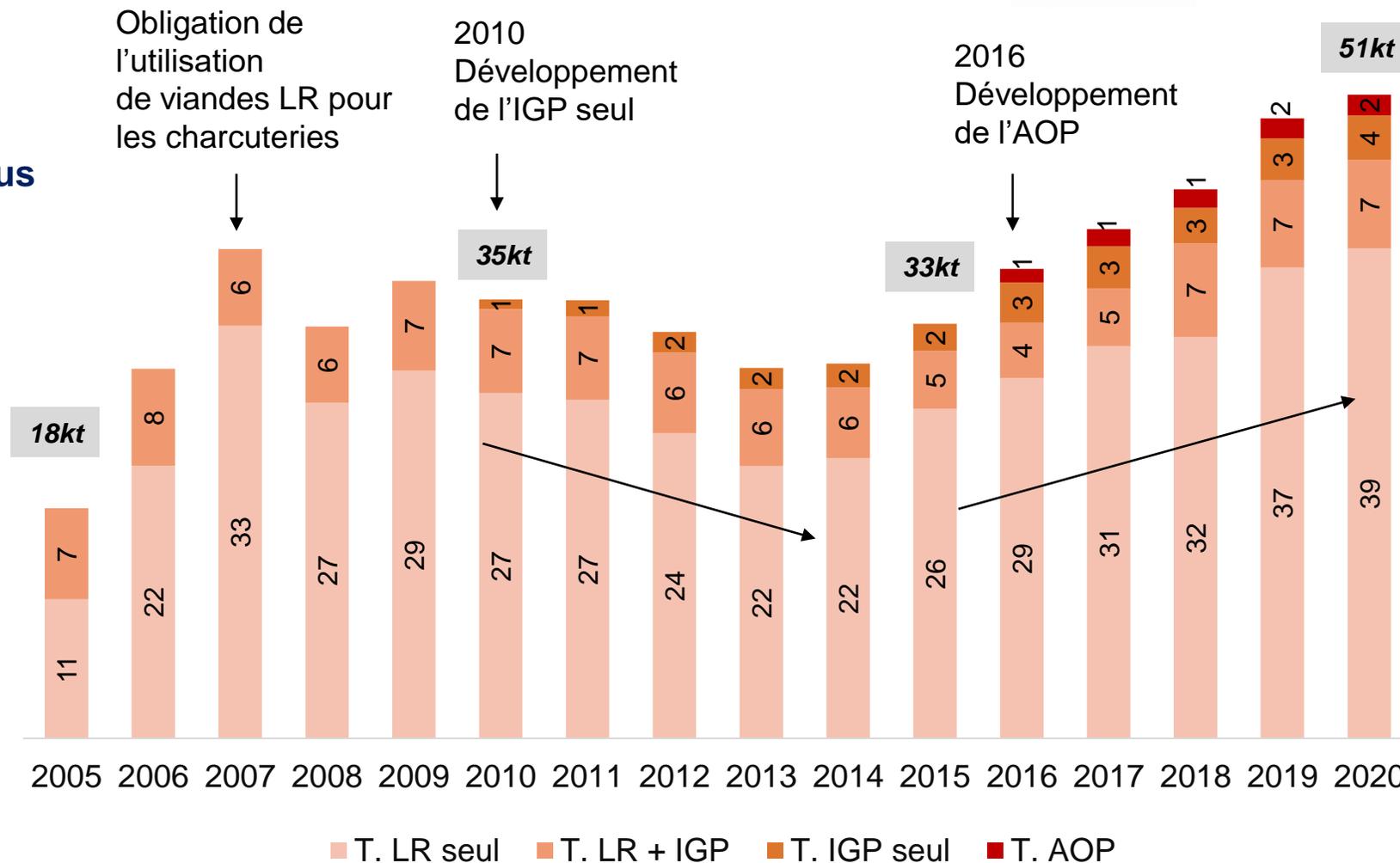


## ➤ Tonnages commercialisés sous LR, LR+IGP, IGP et AOP en kt

○ LR et LR+IGP 46kt en 2020

## ➤ Depuis 2015, poursuite du développement par

- Extension de l'offre LR,
- Optimisation de la diffusion.



Source : Sylaporc

# Au stade de la viande de porc : parmi les SIQO, le Label Rouge domine

## ➤ A destination de la viande porcine

118 abattoirs et ateliers LR IGP AOP

193 abattoirs AB multi-espèces

SIQO : 4,1% de la production française de viande de porc

Dont **58% Label Rouge seul**

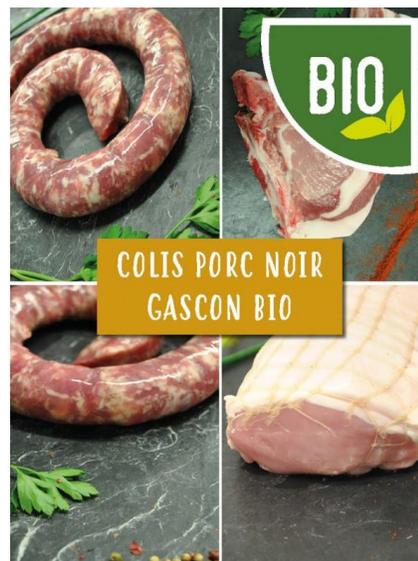
27% Bio

9% de IGP-LR

4% IGP seul

2% AOP

## ➤ 24 démarches en porc



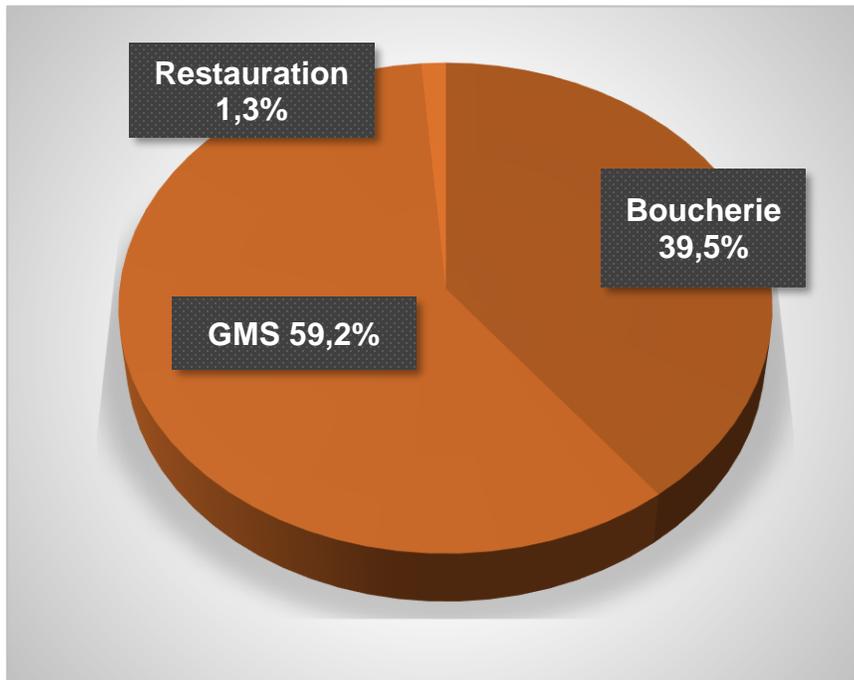
Source : INAO

# En viande porcine LR et LR+IGP en 2020 : 54% vers la transformation en charcuterie, 46% en viande de détail

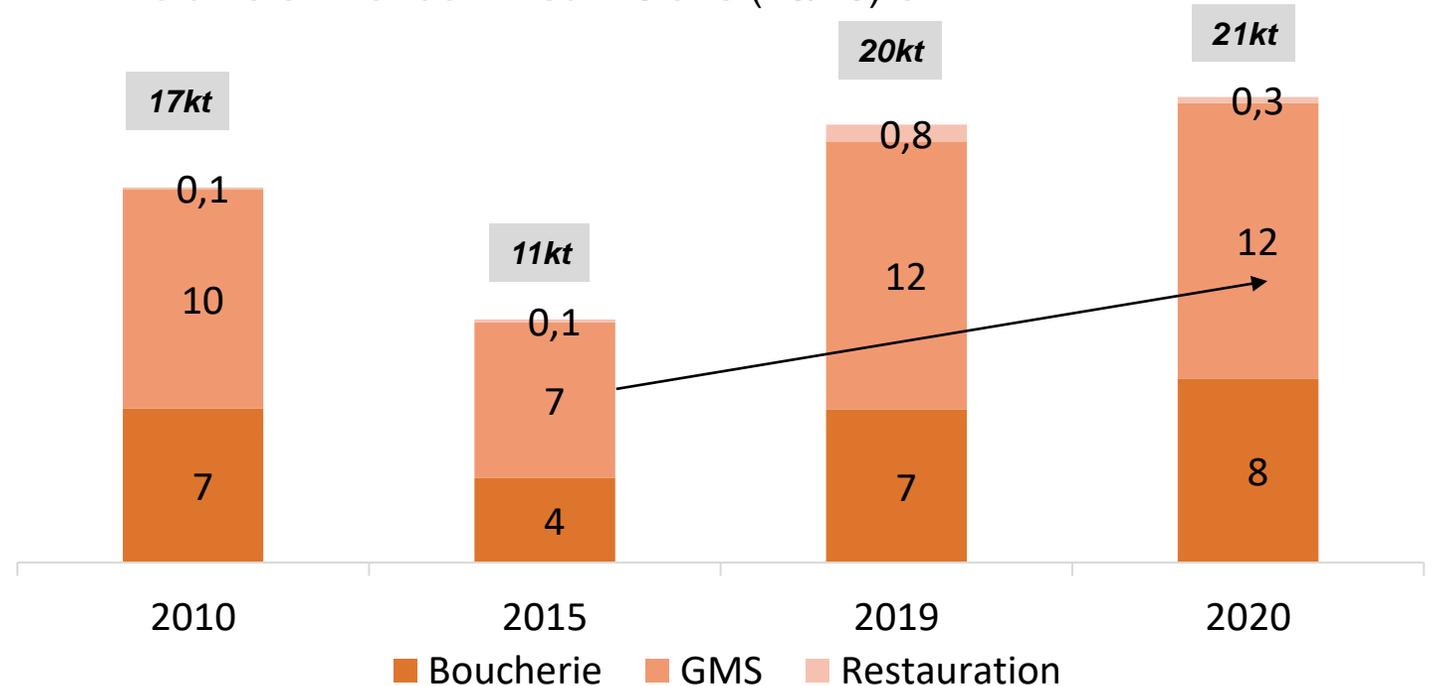


- En 2020, **54%** sont destinés à la **transformation en charcuterie-salaison (66 produits)**
- La **viande de détail** absorbe **46%** des volumes => **Progression au travers de la GMS (1<sup>er</sup> circuit)**  
Surreprésentation en boucherie (6% charcuterie tous produits)

Poids des circuits de commercialisation des viandes de détail LR en 2020



Volume en viande LR sur 10 ans (20/10) en kt



Source : Sylapor

# Charcuterie IGP/AOP :

## 2/3 des volumes en saucisse cuite et jambon sec

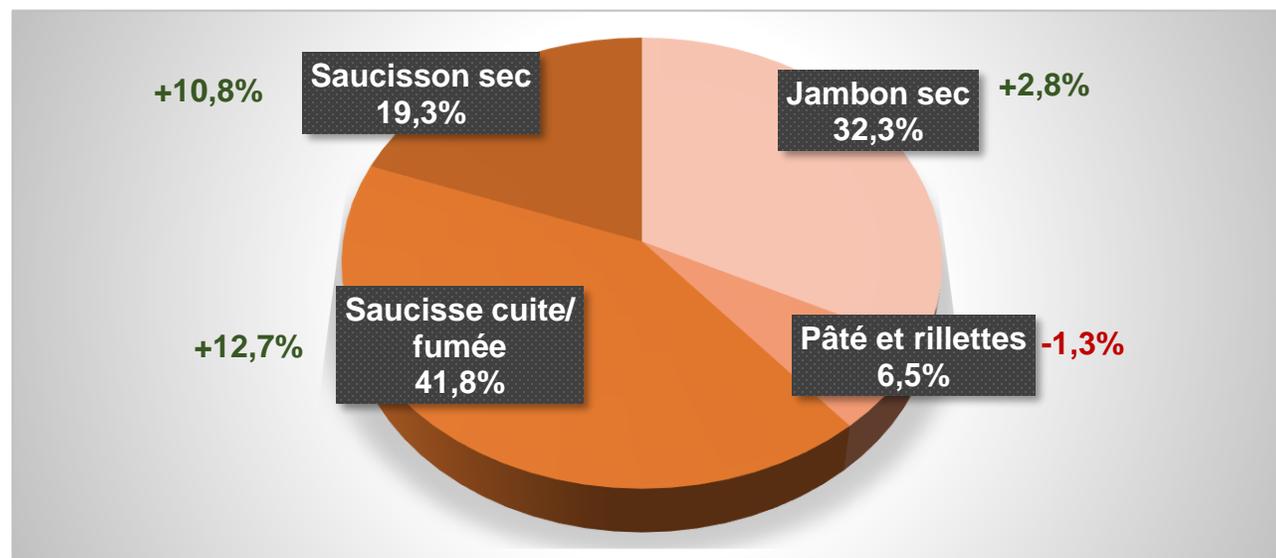
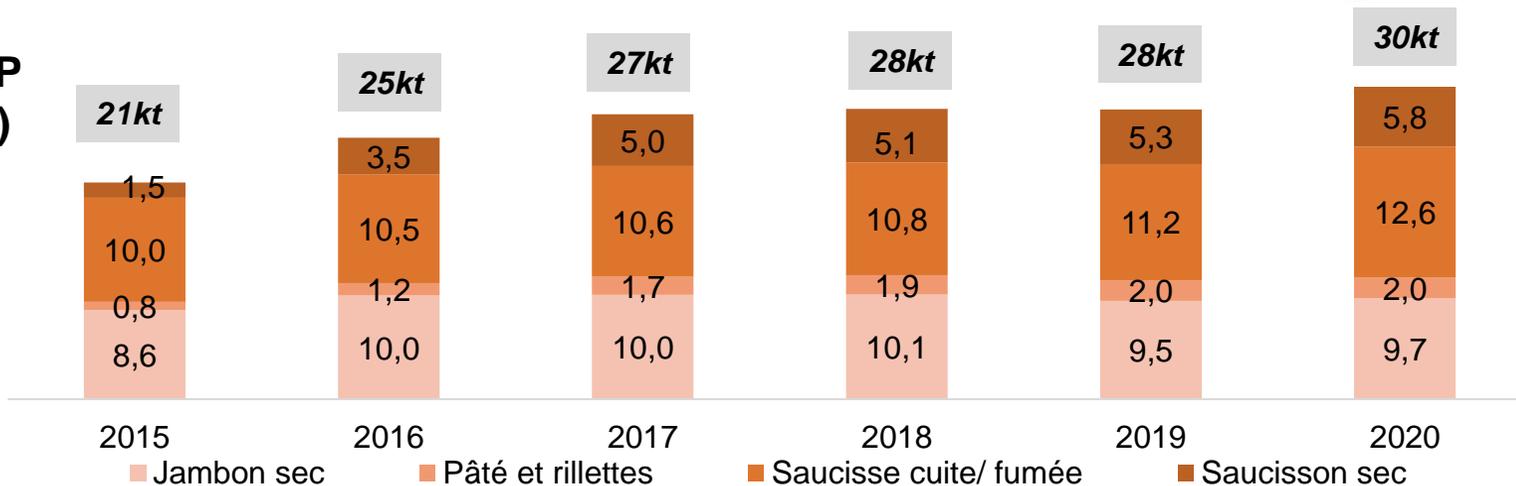


➤ Evolution des tonnages de charcuterie IGP et AOP sur 5 ans entre 2015 et 2020 (en kt)

Part IGP : terroir + process ≠ viande label

➤ Répartition de la production IGP en 2020 et évolution 20/19 (en %)

- Les saucisses cuites (Morteau, Montbéliard) 1<sup>er</sup> segment devant le jambon sec.
- En 20/19, les contributions à la croissance
  - 2/3 saucisses cuites (+12,7%)
  - 25% saucisson sec (+10,8%)



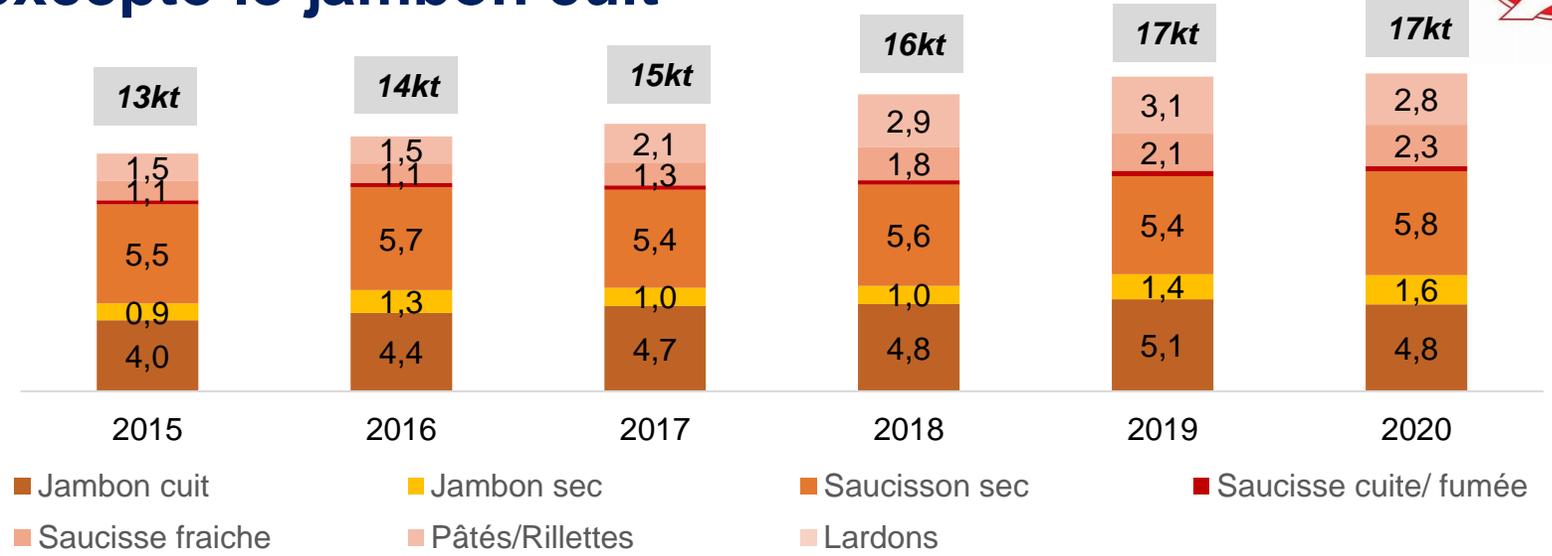
Source : Sylaporc



# Charcuterie Label Rouge : des produits en progression continue ou stable excepté le jambon cuit

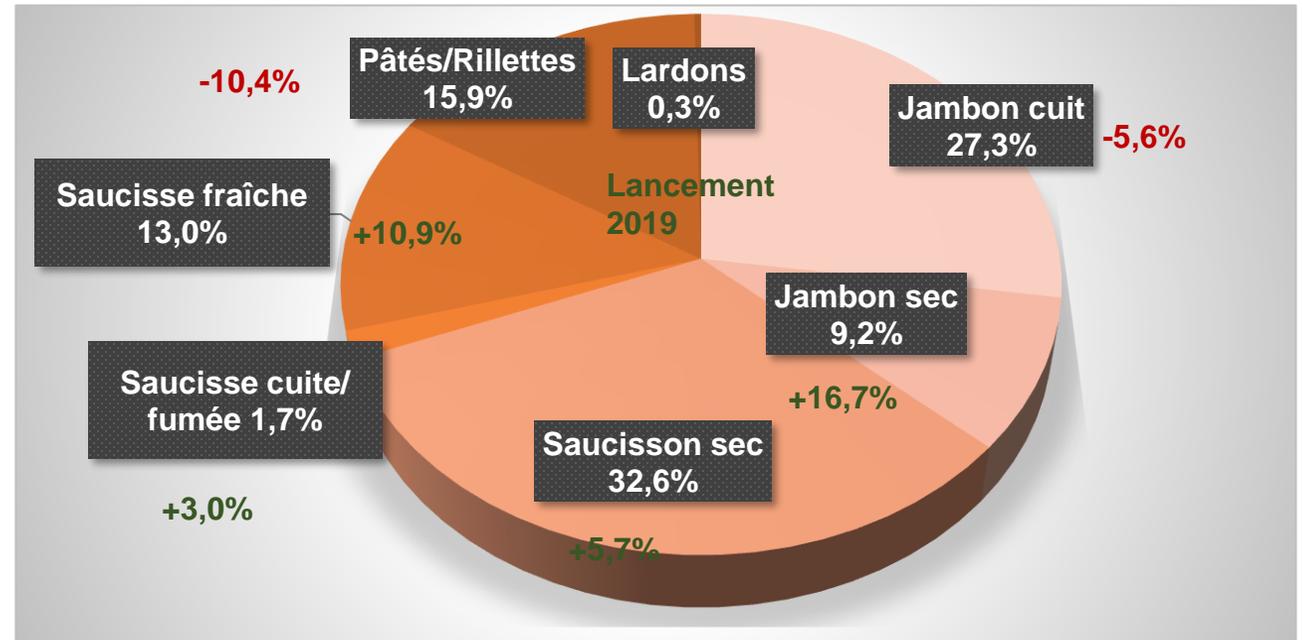
## ➤ Evolution des tonnages de charcuterie LR (en kt)

- 2020 : 17,6kt stable après 5 ans de hausse.
- Progression continue ou stable pour les familles de produit sauf le jambon cuit.



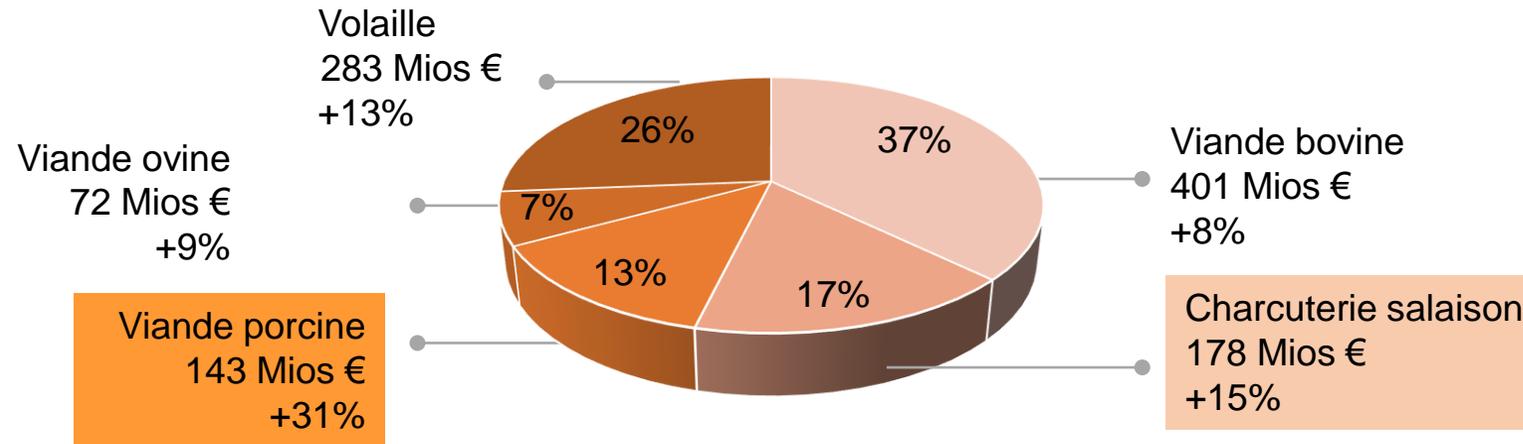
## ➤ Répartition de la production commercialisée sous LR en 20 et évolution 20/19

- 2/3 saucissons secs, jambons cuits
- En 20/19, contributions à la croissance  
38% saucissons secs (+5,7%)  
28% saucisserie fraîche (+10,9%).



# Le bio, un potentiel de développement limité en viande porcine

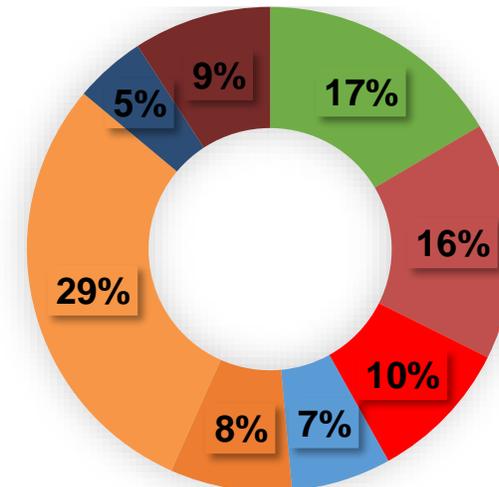
- La viande de porc représente en 2019, 31% des viandes commercialisées en BIO



- La part de viande bio sur le total alimentaire bio dans les achats des ménages

**Env. 2 fois plus faible en bio (10% vs 18%).  
 qu'en conventionnel**

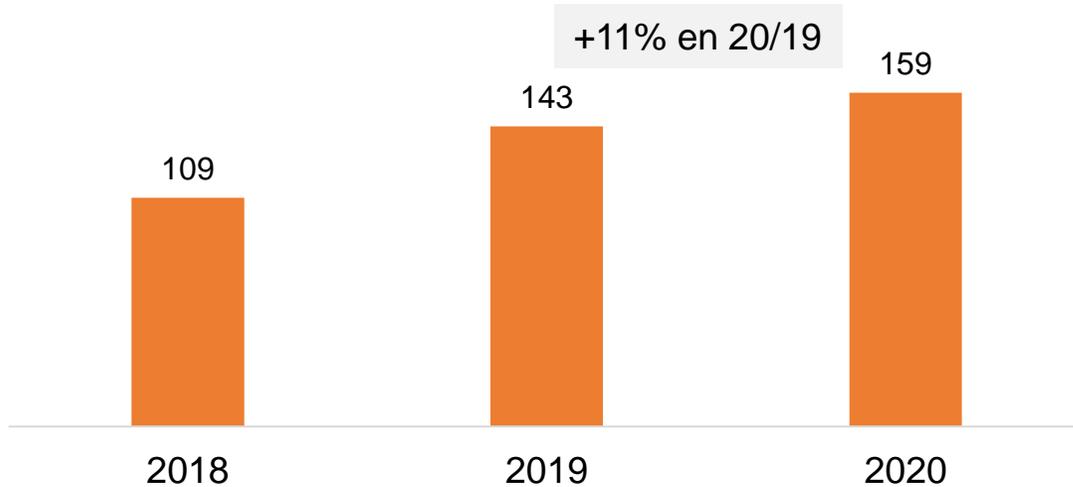
- Fruits et légumes frais
- Crémèrie
- Viandes
- Mer, traiteur, surgelé
- Boulangerie
- Epicerie
- Boissons sans alcool
- Boissons alcoolisées



# En viande de porc bio : une croissance ralentie en 20/19 comparé à la dynamique 19/18



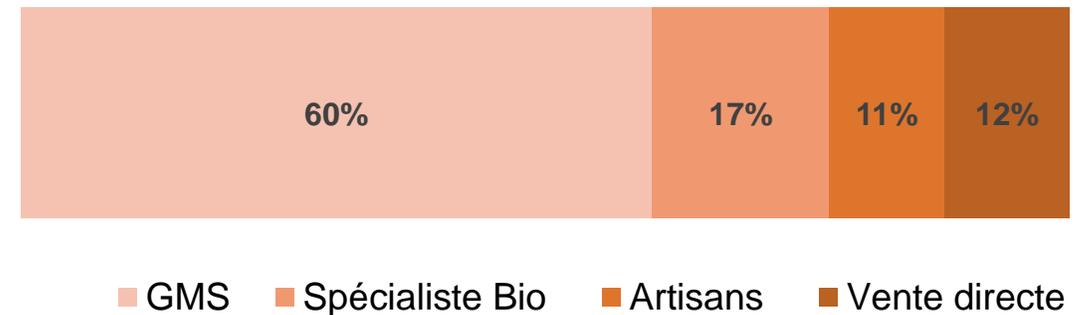
- Valeur des ventes au détail en viande de porc de 2018 à 2020 (M€)



- Rythme de croissance moyen en 20/19, après une forte croissance en 19/18 (+31%)
- Frein à l'achat prix très élevé par rapport à celui des viandes conventionnelles

**Taux d'approvisionnement Hors France 3,8%**

- Répartition des achats de viande de porc des ménages par circuit de distribution en 2020

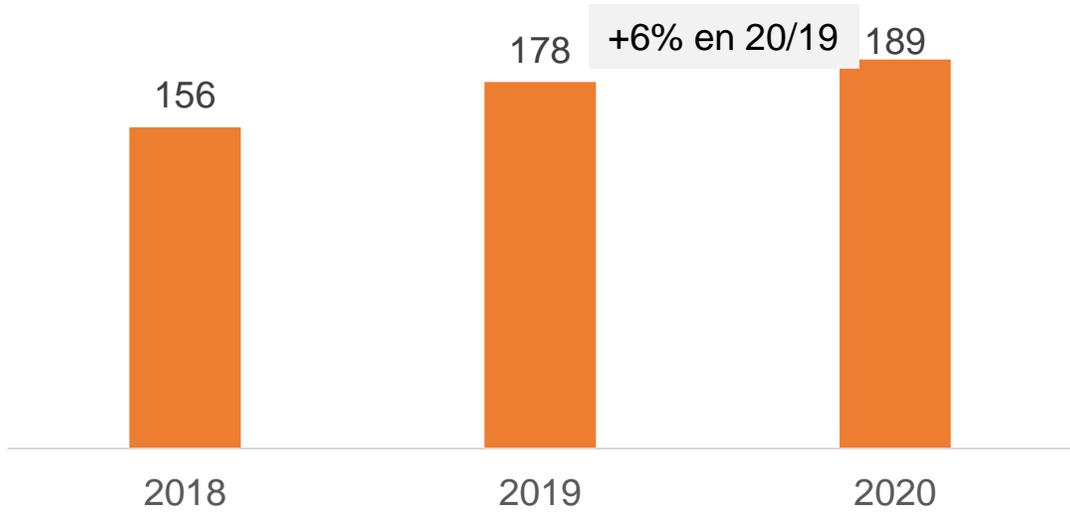


- Une croissance portée par les circuits de la GMS (+ 7points en 4 ans)

Source : Agence BIO/AND International, 2021

# En charcuterie bio en 2020, 5,2 kt transformés en charcuterie et une croissance qui marque le pas

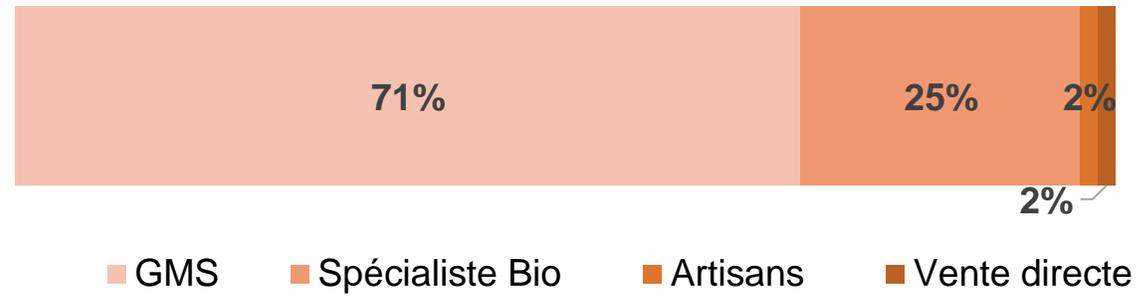
Valeur des ventes au détail en charcuterie de 2018 à 2020 (M€)



- La Charcuterie-Salaison +6 % en ventes valeur en 2020/2019
- 2020 le jambon cuit marque le pas de même que celles d'autres spécialités (rillettes, jambon cru)
- Mais en développement saucisses fraîches en GMS et circuits spécialisés

**Taux d'approvisionnement Hors France 27,7%**

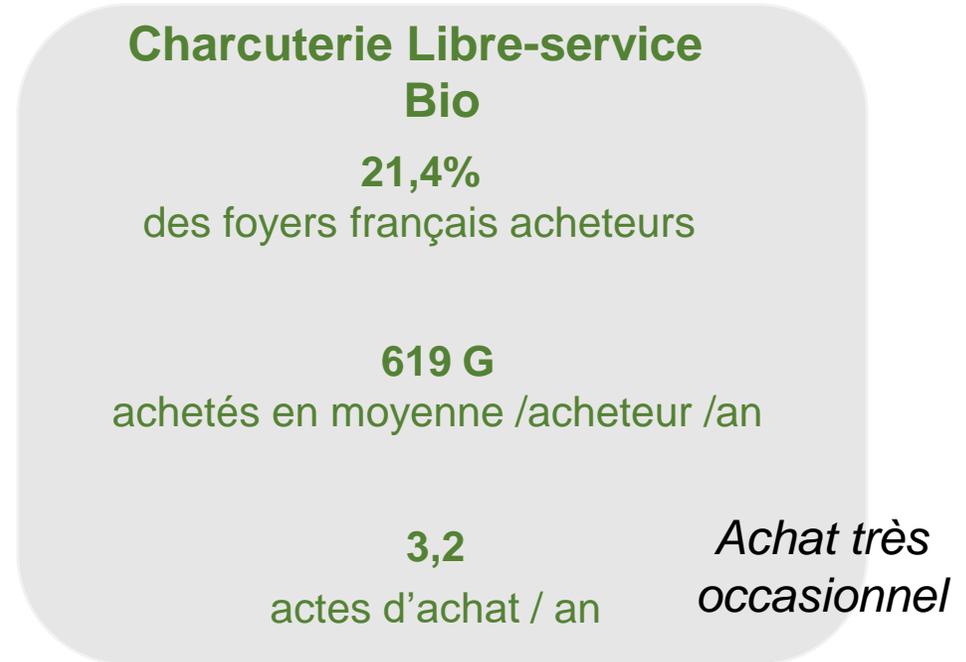
- Répartition des achats de charcuterie des ménages par circuit de distribution en 2020



- Un poids important de la GMS alors que le circuit des artisans important en LR est absent en Bio.

Source : Agence BIO/AND International, 2021

# Des achats en charcuterie bio qui attirent mais restent très minoritaires sur la charcuterie



- **Complémentarité voir approche concurrentielle entre le bio et d'autres signes de qualité de la transition alimentaire ou le « bien manger »**

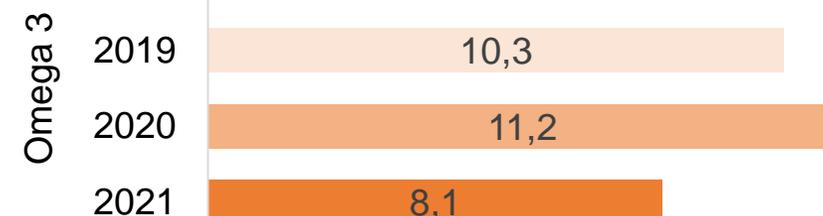
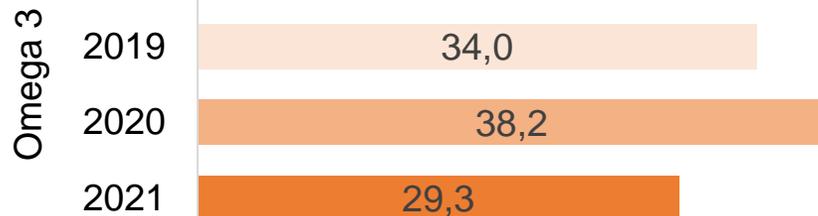
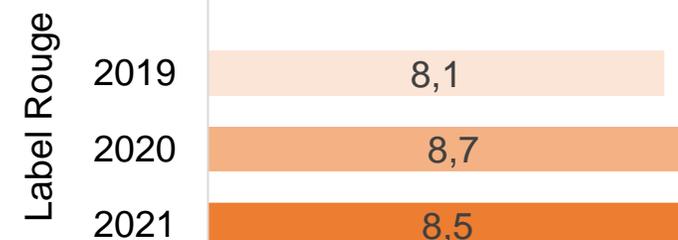
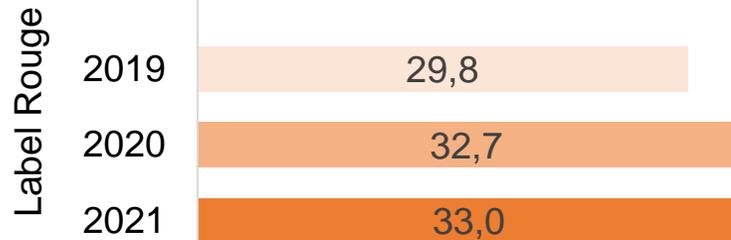
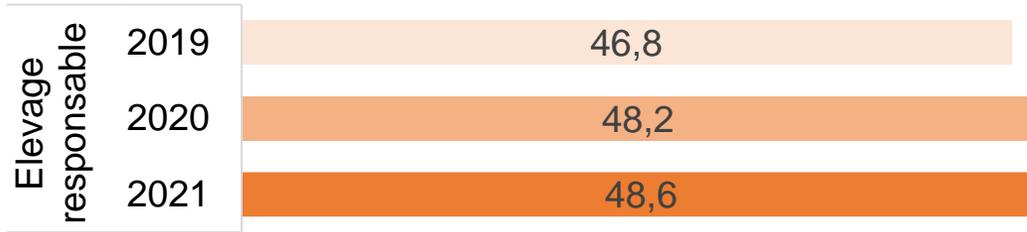
le produit local, le circuit court, la vente directe et les offres de qualité nutritionnelle ou environnementales.

Source : KantarorIdpanel

# Des SIQO challengées : le concept d'élevage responsable (BEA) touche presque 1 ménage sur 2 vs l'Omega3 qui ne séduit plus.

Taux de pénétration

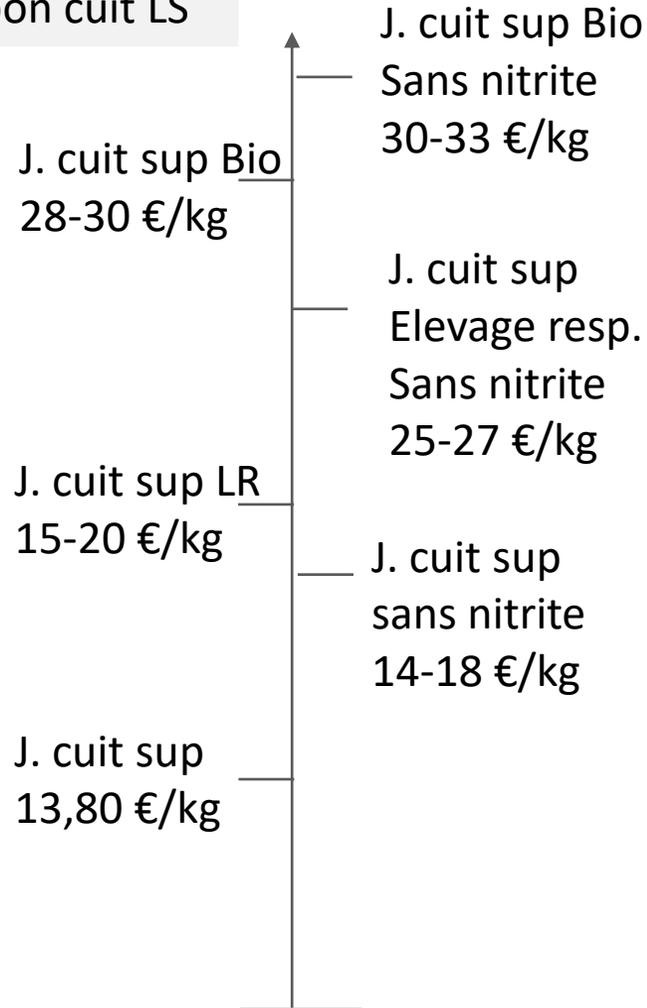
Sommes dépensées par acheteur



Source : Kantarworldpanel

# Le prix constitue un obstacle au développement des SIQO en particulier en BIO

## Jambon cuit LS



J. cuit sup Bio  
28-30 €/kg

J. cuit sup LR  
15-20 €/kg

## Lardon nature LS

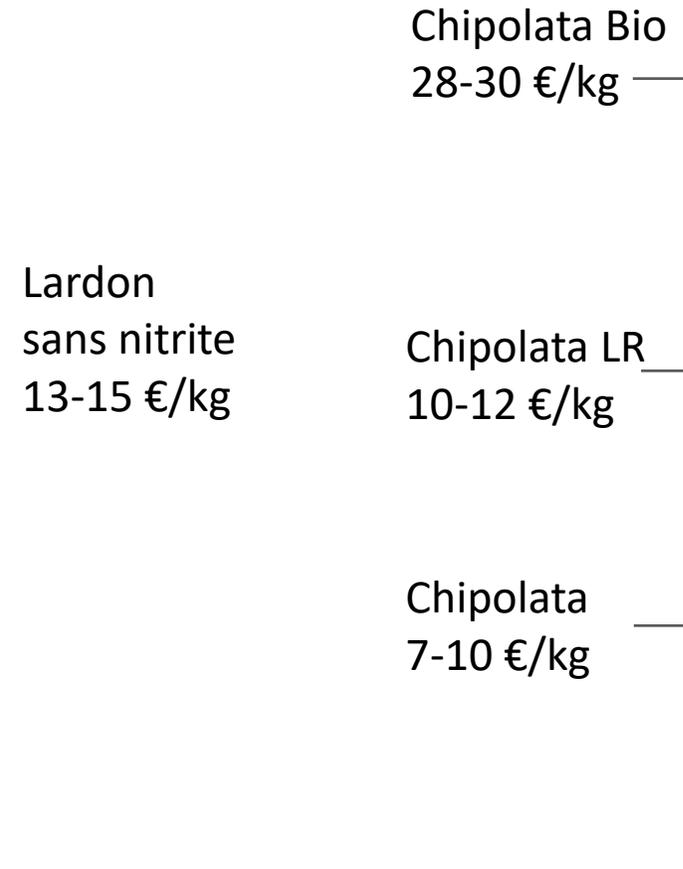


Lardon Bio  
17-22 €/kg

Lardon LR  
12-14 €/kg

Lardon nature  
7,50-10 €/kg

## Chipolata fraîche LS



Chipolata Bio  
28-30 €/kg

Chipolata LR  
10-12 €/kg

Chipolata  
7-10 €/kg

Lardon  
sans nitrite  
13-15 €/kg

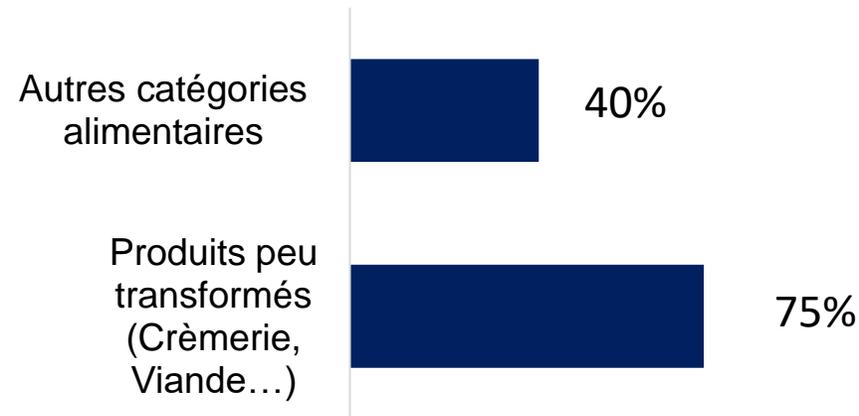
# Des freins « prix » vis-à-vis des signes de qualité

- Seulement, certains labels incitent les consommateurs à payer plus.

« Est un logo / une mention pour lequel je suis prêt à payer plus cher »



- Plus précisément, pour quelle(s) catégorie(s) de produits ces logos sont-ils importants pour vous ?





# HVE en restauration collective, une opportunité ?

➤ La restauration collective en porc => Estimé à 6% des volumes du marché en consommation

## ➤ Contexte de la loi EGALIM

**Au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2022**, les repas servis en **restauration collective** comprennent une part au moins égale, en valeur, à **50% de produits durables et de qualité**, dont au moins **20% de produits issus de l'AB**.

Les signes ou mentions pris en compte dans les objectifs quantitatifs d'approvisionnement sont :

- Label Rouge
- Appellation d'origine
- Indication géographique
- Spécialité traditionnelle garantie
- Mention « fermier » ou « produit de la ferme » ou « produit à la ferme »
- **Certification environnementale de niveau 2** (jusqu'au 31 décembre 2029)
- **HVE**

Frein coût denrée

## ➤ Signes d'identification de la qualité et de l'origine :

Au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2030, les SIQO intègrent dans leur cahier des charges les dispositions pour que les exploitations concernées répondent aux exigences prévues pour faire l'objet de la certification environnementale.

# En conclusion

## Des SIQO qui pèsent peu sur les marchés (<5% actuellement)

- Développement du marché qui s'est fait par extension de gamme
- Visibilité encore très faible dans les rayons

## Des enjeux pour la segmentation

- **Promesse produit pas toujours atteinte**
  - *Profils produits pas toujours suffisamment différenciants (organoleptique, plaisir)*
  - *Manque de clarté de la promesse d'offre = imaginaire consommateur prend le relais*
- **Problème de lisibilité auprès du consommateur :**
  - *Multiplication des démarches*
- **Quel avenir pour les produits très différenciés (et plus coûteux)?**
  - *Concurrence prix, gradient très fort entre produits*
  - *Hausse des coûts des MP, fret, gazoil*
- **Quelle répartition de la valeur au sein de la filière, et quel pouvoir de négociation des différents maillons?**
- **Equilibre carcasse parfois difficile à trouver, approche marketing et vente de soutien de la valeur à amplifier**

## Partenaire de vos innovations

@ lisa.leclerc@ifip.asso.fr

+33 (0)2 99 60 98 42

+33 (0)7 62 53 70 51

IFIP – le Rheu



 IFIP - Institut du porc

 IFIP - WebTV

 @IFIP\_inst\_porc

[www.ifip.asso.fr](http://www.ifip.asso.fr)

