



Segmentation/démarcation dans la filière porcine

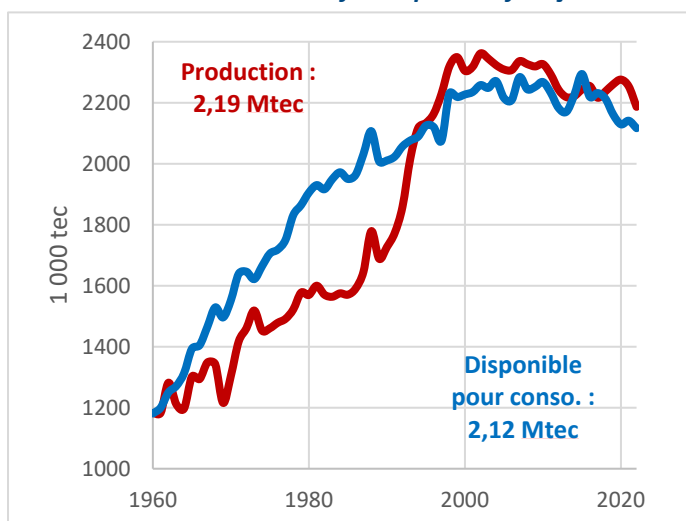


Pour + d'info : lisa.leclerc@ifip.asso.fr

Chiffres clés de la production

La France est le 3ème producteur européen, derrière l'Espagne et l'Allemagne. Elle échange principalement avec l'Union européenne, mais le commerce avec les pays tiers est toutefois non négligeable dans les échanges.

Evolution de la production et du disponible à la consommation de la filière porcine française

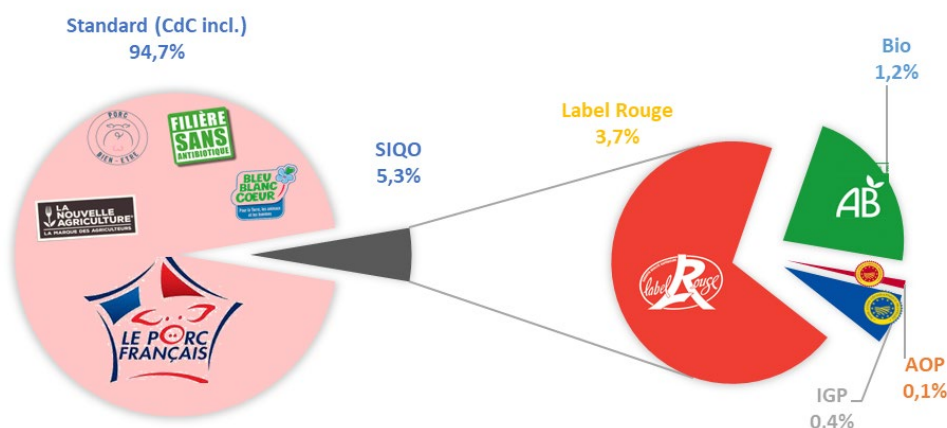


Source : Ifip d'après SSP, douanes Eurostat, TDM

La production française est en légère érosion depuis les années 2000 malgré un regain depuis quelques années.

Répartition des porcs commercialisés selon leur démarcation, 2021

Source : Ifip



Après une période de forte croissance durant les années 80 et 90, qui a permis de combler le déficit extérieur en volume à partir de 1994, la production porcine française a stagné durant 10 ans, avant de subir un sensible décrochement à la baisse entre 2010 et 2013. A l'origine de ces évolutions, impacts environnementaux et mesures drastiques de correction se sont combinés à des limites de compétitivité face à la concurrence internationale, puis d'acceptation sociale.

Les porcs élevés en France sont presque totalement (97%) abattus en France, où ils sont très majoritairement découpés en pièces. En volume, la plupart des échanges internationaux de la France avec ses clients et fournisseurs ont lieu au stade des pièces. 75% des volumes de pièces disponibles (d'origine France et importées) sont destinés à la transformation.

Légèrement excédentaire en volume, la France présente un déficit commercial en valeur notamment sur le jambon, pièce pour laquelle la consommation intérieure est forte : les importations de pièces ont représenté 27% des besoins intérieurs en 2020. Ce déséquilibre en valeur vient de la différence de valeur unitaire entre les produits exportés qui sont relativement bruts (poids relatif important des pièces avec os et des carcasses) et les produits importés à plus forte valeur, composés majoritairement de pièces désossées et de produits transformés.

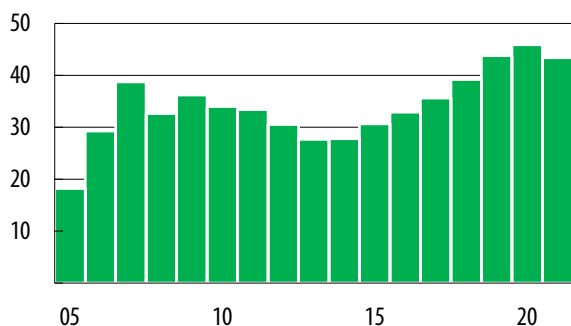
Développement des Signes d'Identification de la qualité et de l'origine

La production porcine française est assez largement standardisée, avec une faible part de SIQO qui se répartissent entre Label Rouge, associé ou non à une IGP, Agriculture Biologique (AB), AOP et IGP. Dans l'ensemble, les porcs commercialisés sous signes officiels de qualité ont représenté 5,3% de la production française en 2021.

Le Label Rouge est une démarche collective regroupant éleveurs, fabricants d'aliments pour animaux,

et transformateurs, née de la volonté d'aviculteurs de proposer un mode d'élevage différent, conciliant tradition, rendement et produits de qualité supérieure. L'écart qualitatif par rapport aux produits conventionnels similaires doit être « directement perceptible par le consommateur final, tant sur le plan gustatif qu'au niveau de l'image qu'il véhicule ».

Evolution des tonnages commercialisés sous porc Label Rouge (milliers de tonnes)



Source : Sylaporc

Avant 2007, la production de Label Rouge porcine se développe petit à petit, jusqu'à un changement de réglementation qui impose l'utilisation de porcs label rouge pour obtenir l'appellation « Label Rouge » sur les produits de charcuterie. Se développe alors depuis cette date la production de porcs Label Rouge destinés spécifiquement aux débouchés labels en charcuterie, afin de répondre à ce nouveau marché. S'en est suivi une diminution des volumes au début des années 2010, afin que l'offre en porcs Label Rouge soit bien en adéquation avec la demande : les volumes de charcuteries LR ont diminué et des soucis d'équilibre carcasse ont imposé à certaines filières de revoir leurs volumes à la baisse. La production Label Rouge continue ensuite à se développer progressivement pour atteindre un maximum à près de 4% de la production nationale en 2020, puis marque le pas en 2021 (-2,75% /2020).

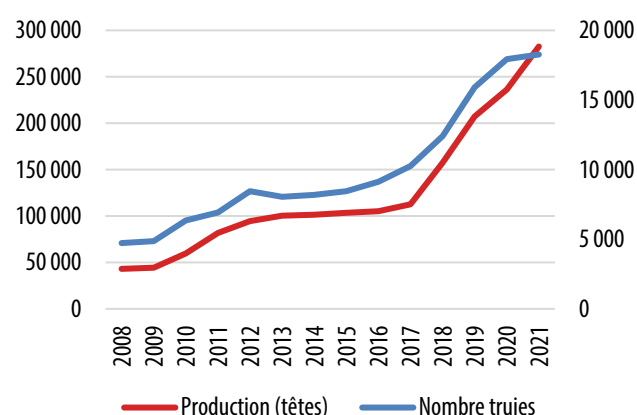
Production de porcs Label Rouge selon le type d'élevage

Types	Répartition élevages 2021	Répartition élevages 2010	Répartition tonnages 2021	Répartition tonnages 2010
Bâtiment	75,3%	71,0%	81,6%	78,5%
Fermier paille / courette	6,3%	8,0%	5,4%	10,0%
Fermier plein air	18,3%	20,0%	13,0%	11,5%

Source : Sylaporc

La production biologique a elle aussi connu un fort développement au cours des années 2016 à 2020, pour représenter près de 1% de la production nationale. La production de porcs bio a encore progressé en 2021, à près de 283 milles têtes (+20% par rapport à 2020).

Evolution du nombre de têtes produites et du nombre de truies, production biologique



Source : source Ifip d'après données de l'Agence Bio et Commission Bio Interbev, Sylaporc et Agreste

Cette évolution s'explique par l'aboutissement de projets lancés voici quelques années. Cette forte croissance est en trompe l'œil : les projets sont aujourd'hui limités en filière biologique. Le marché atteint la saturation et une partie des volumes produits ne s'écoule pas sur le marché français mais est stockée ou exportée. La production se répartit aujourd'hui dans plus de 650 élevages, pour 18 300 truies.

Les IGP (hors Label Rouge) et les AOP représentent moins de 0,5% de la production porcine française. Il n'existe que 3 AOP en France, pour 0,1% des porcs :

- Le porc noir de Bigorre,
- Le porc basque Kintoa,
- Le porc « Nustrale » corse, qui est notamment utilisé pour la fabrication des charcuteries corses coppa di corsica, lonzu et prisuttu.

Les IGP, hors celles associées au Label Rouge, regroupent 80 000 porcs soit 0,3% de la production nationale. Il n'existe pas nécessairement d'exigences particulières en élevage pour ce type de production.

Cahiers des charges SIQO en élevage et évolution des normes de production

Les normes de production du porc en Agriculture biologique, suivie des porcs LR Liberté, sont les plus contraignantes pour les éleveurs. Aujourd'hui, la majorité de la production sous SIQO l'est sous cahier des charges Label Rouge en bâtiment (Tableau 1). Les surcoûts par rapport au porc standard sont relativement limités et bien moindres qu'entre porc plein air ou bio et porc standard. Des exigences complémentaires peuvent toutefois être ajoutées selon les cahiers des charges, sur différents axes (bien-être animal, sanitaire, alimentation, génétique,...).

Les normes de production évoluent régulièrement : depuis janvier 2022, la castration des porcs ne peut se faire sans anesthésie en France, quel que soit le mode d'élevage. Par ailleurs, la caudectomie de routine, réalisée par beaucoup d'éleveurs en production standard afin d'éviter la caudophagie, commence à être sanctionnée.

Principaux points de réglementation entre le porc standard, le porc Label Rouge et le porc biologique

	Standard	LR bâtiment // LR fermier	Label rouge Plein air // liberté	Agriculture Biologique
Surface / animal	0,65 m ² par porc <110kg	1m ² (>21 sem <110 kg) //2,6m ² /porc dont 0,6m ² en bât	0,8 m ² par bête	1,3 m ² /porc < 110 kg, 2,5 m ² /trurie gestante, 6 m ² /verrat
Parcours		Non // oui, à partir de 17 sem : 2m ² /porc sur béton ou 50m ² /porc sur sol nu	83 m ² /porc en PA // 250 m ² /porc en lib	parcours libre ou aire d'exercice paillée (1 m ² /porc < 110 kg)
Alimentation	OGM acceptés	OGM acceptés farines de viande, d'os, etc. interdites à partir du PS. Autres spécificités		OGM interdits, 95 % bio, 30% en autoproduction; fourrages grossiers, frais, séchés ou ensilés ajoutés à la ration
Caudectomie, meulage des dents	interdit en routine, réalisé en pratique	Autorisé sur dérogation		Interdits, sauf dérogation
Autres		40% épandage en propre Transport max 200 kms ou 6h Age abattage minimal à 182j		1 traitement antibiotique possible (3 /an pour truies et verrat) Truies libres en maternité (max 8 j de contention) Sevrage à minimum 40j

Cahiers des charges hors SIQO

Il est difficile de quantifier la part des segmentations hors SIQO dans la production porcine française, qui découle de nombreuses initiatives d'opérateurs privés.

Développées dans le cadre du projet Accept, on retrouve 3 types de démarches, qui peuvent caractériser ces cahiers des charges : les démarches de rassurance, les démarches de progrès et les démarches de rupture.

Les démarches de **rassurance** ont pour objectif de communiquer auprès des autres maillons de la filière (B to B) ou des consommateurs (B to C), pour les rassurer. La plupart du temps, ces démarches collectives, voire interprofessionnelles, mettent en avant les bonnes pratiques existantes, ou leur généralisation. « Viande Porc Français » (VPF), devenu en 2021 « Le Porc Français » (LPF) est une démarche de rassurance qui vise à rassurer les consommateurs sur la conformité des itinéraires d'élevages tout en faisant la promotion de l'origine France sur l'ensemble de la chaîne de valeur (porcs nés, élevés, abattus et transformés en France). Les élevages qui adhèrent à LPF (environ 95% de la production porcine française) adoptent une charte de pratiques qui comporte quelques exigences supplémentaires à la réglementation en termes sanitaires, de bien-être animal et de traçabilité en particulier. Les produits LPF vendus aux consommateurs sont étiquetés. Cette démarche constitue un levier de protection des producteurs français face aux importations concurrentes de produits finis ou semi-finis.

Le développement grandissant des attentes des

consommateurs et de la société plus globalement, axées sur l'environnement depuis déjà de nombreuses années et plus nouvellement sur le bien-être animal, participe à l'émergence de nombreuses et nouvelles démarches en dehors des SIQO. Il s'agit en particulier de démarches de **progrès** dont les cahiers des charges visent à induire des changements de pratiques applicables en théorie dans de nombreux élevages : sans antibiotique, BBC, sans OGM, etc. Les démarches de progrès se caractérisent par l'objectif de faire progresser les éleveurs dans le respect des réglementations et de les inciter à mettre en œuvre des pratiques allant au-delà de la réglementation. Les porteurs de la démarche peuvent décider de faire progresser tous les éleveurs, vers un standard amélioré, ou seulement certains dans un objectif de différenciation et de segmentation. Ces démarches peuvent être collectives, gérées par les Interprofessions, ou privées et emmenées par divers partenaires : les OP, les transformateurs, les distributeurs, en fonction des demandes. Un cahier des charges peut être coconstruit entre plusieurs partenaires ayant identifié un besoin ou souhaitant développer un produit segmenté.

Enfin, les démarches de **rupture** visent à proposer une alternative au système d'élevage conventionnel, avec des modes de production significativement différents, par des cahiers des charges fixant des exigences nettement au-dessus de la réglementation. La rupture peut être nette, comme le Porc Authentique sur paille, ou progressive, avec des labels à plusieurs niveaux d'exigences, comme il en existe dans le nord de l'Europe. Ces démarches sont portées par des éleveurs, des ONG ou des distributeurs.

En France, un foisonnement de démarches

	Démarches de assurance	Démarches de progrès	Démarches de rupture
Objectif	<p>Rassurer les autres maillons (B to B) ou le <u>consom.</u> (B to C)</p> <p>Réglementation, origine, qualité...</p> <p>Mise en avant des bonnes pratiques existantes</p>	<p>Faire progresser tous les éleveurs (standard amélioré) ou seulement certain (segmentation)</p> <p><u>Multidimension</u> : santé, bien-être, environnement</p> <p>Petits pas sur de grands volumes</p>	<p>Proposer une alternative au système d'élevage conventionnel</p> <p>CDC fixant des exigences > à la réglementation</p> <p>Rupture nette (bio, label, paille...) ou progressive (plusieurs niveaux)</p>
Collectives Interprofessionnelles	<p>Origine France</p> <p>Socle de base - rassurer</p>	<p>Chartes</p>	<p>SIQO</p>
Individuelles Privées		<p>Amont : coopératives</p> <p>Aval : transfo., distrib.</p> <p>Différencier et segmenter</p>	<p>Éleveurs, ONG, distributeurs</p>

Source : ACCEPT

Le développement de ces initiatives pose la question de la prise en compte du surcoût en élevage, et de son intégration au paiement du producteur.

Point législation

Ces démarches entre OP chargées de la commercialisation des porcs et maillons aval sont à différencier des contrats de vente de produits agricoles entre éleveur et premier acheteur, réglementés par l'article L631-24 du CRPM et développés par la loi EGalim. En effet, depuis janvier 2022 pour les porcs castrés et janvier 2023 pour l'ensemble des porcs -qu'ils soient conventionnels ou différenciés - la contractualisation est rendue obligatoire entre l'éleveur et son premier acheteur, excepté si celui-ci est une coopérative ou une OP avec transfert de propriété. Dans ce cas – qui représente la très large majorité de la production en filière porcine – les coopératives et OPATP doivent mettre en place des « effets similaires ».

La segmentation amont très liée à des partenariats commerciaux

Lorsque la différenciation conduit à des surcoûts au maillon production, les producteurs et les OP ont besoin de s'assurer d'un débouché pour leurs produits, à un prix qui couvre ces surcoûts. La contractualisation avec des partenaires aval peut répondre à ce besoin. Par ailleurs, elle offre également des garanties au partenaire (transformateur, abatteur), qui peut s'assurer d'un approvisionnement suffisant et d'une traçabilité du produit. Certains contrats mentionnent également des animations, pouvant être réalisées en magasin par les éleveurs, pour promouvoir les produits.

Les partenariats commerciaux entre OP porcine et acteurs

situés en aval, se développent donc à mesure que les cahiers des charges sont mis en place et que la production de porcs différenciés – sous SIOQ ou non – croît. Ces démarches se développent au fur et à mesure des années, mais leur part de marché reste difficile à estimer, puisque la communication reste faible, excepté lors de démarches tripartites incluant des distributeurs.

Les formules de paiement du producteur diffèrent selon le degré de différenciation, la capacité de négociation des opérateurs et les objectifs du partenariat. Plus la production est différenciée, au sens où les coûts de production sont élevés, plus le besoin de se déconnecter du prix du porc standard - déterminé par le Marché du porc breton (MPB) deux fois par semaine – se fait sentir. Ainsi, de nombreux éleveurs de porcs biologiques ont contractualisé à long terme (jusqu'à 10-12 ans) à prix fixe et/ou basé sur le coût de production.

En effet, les contrats peuvent avoir une durée plus ou moins longue, pour des volumes variables (totalité ou partie de la production ou de la carcasse). Les méthodes de définition du prix varient elles aussi. Sur des productions peu différenciées, le paiement peut se baser sur le prix du marché du cadran (MPB), auquel des plus-values – outre les plus-values techniques habituelles – sont ajoutées : de quelques centimes à quelques dizaines de centimes, elles ont pour objectif de compenser le surcoût estimé du cahier des charges considéré. D'autres prennent en compte de façon partielle ou totale le coût de production dans le paiement au producteur. Le prix de reprise n'est presque jamais indexé à 100% sur le prix de revient, excepté en porc biologique. La variable « marché » pèse plus ou moins fort et permet de maintenir une connexion au marché. Les formules de prix intègrent

donc, à un pourcentage défini, un ou plusieurs indicateurs de coût (coût de production, prix de l'aliment) et un ou plusieurs indicateurs de prix de marché.

Production à flux tirés

Ces segmentations de marchés renversent le fonctionnement classique de la production en filière porcine. Alors que les porcs conventionnels rentrent dans une logique de flux poussés, où les coopératives commercialisent l'ensemble de la production de leurs adhérents, sans limite de production individuelle ou collective, les volumes de porcs différenciés sont contrôlés en fonction de débouchés et marchés : le flux est tiré. Les éleveurs ne rentrent dans un cahier des charges que s'il existe un marché pour le produit considéré.

De plus, la problématique de l'équilibre carcasse et de la maîtrise des volumes de production est présente dans de nombreuses initiatives. Celles-ci contrôlent donc les entrées de nouveaux éleveurs dans les cahiers des charges, ou les augmentations de production lorsque le marché n'est pas porteur. Lorsque le nombre de porcs est trop important, ceux-ci peuvent être déclassés en porc standard. Certaines OP participent donc, avec les abattoirs, à la recherche de nouveaux débouchés pour accroître leur équilibre carcasse.

Impact de l'inflation et avenir des SIQO

L'inflation actuelle pourrait perturber la structuration des filières sous SIQO, dont les coûts augmentent, tout comme en conventionnel. Le consentement à payer du consommateur pourrait s'en retrouver fortement impacté, alors que la consommation de produits sous SIQO s'érode déjà du fait de l'inflation.

Les SIQO en porc, une offre de produits en quête de différenciation

Consommer des protéines animales deux fois par jour constituait il y a peu, une source de vitalité irremplaçable et un aboutissement en tant que marqueur social. Les pratiques alimentaires s'orientent désormais vers des valeurs de modération vis-à-vis de produits animaux jugés substituables.

Sur fond d'érosion de la consommation des viandes, de 0,5% par an sur 5 ans, le porc reste l'en 2021, la première espèce consommée (37% calcul par bilan). Le porc s'illustre principalement au travers de produits de commodités ancrés dans le quotidien des Français (jambon, lardons, saucisses) tandis que seuls 5% des volumes sont portés par les SIQO. Le Label Rouge premier SIQO en porc, pèse à peine 4% de la consommation et le bio, moins de 1%.

Les SIQO se sont développés avant tout par extension de l'offre en charcuterie, puis avec l'IGP et l'AOP avec pour conséquence une offre très diluée par famille de produit, peu visible pour le consommateur à l'exception des SIQO en jambons cuits et saucissons secs.

L'achat des produits sous SIQO ne renvoie pas à une routine mais le plus souvent à un choix occasionnel impulsé par le plaisir, l'importance d'une catégorie ou une motivation sociétale. Les consommateurs arbitrent autour des offres du bien manger portées par les enjeux de la transition alimentaire. Le champ des promesses s'est peu à peu étendu de la santé au local, au bien-être animal, à l'éthique et à la juste rémunération du producteur, challengeant ainsi les SIQO. Ce contexte a donné lieu en particulier en jambon cuit à des SIQO « augmentés » reliant les labels et autres démarches de qualité (Bleu Blanc Cœur, à teneur réduite en antibiotique...).

Le socle de confiance vis-à-vis des SIQO reste élevé pour des consommateurs en attente d'éléments de réassurance vis à vis de leur quête de vrai, de goût et de sens. Il importe de les accompagner et de les éduquer pour mieux se repérer, en offrant plus de différenciation et de clarification du discours au risque d'être cannibalisé par les offres du bien manger.