



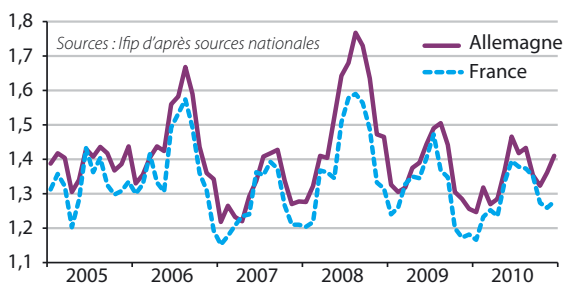
Vincent LEGENDRE et Michel RIEU
 IFIP-Institut du Porc, 34 boulevard de la Gare, 31500 Toulouse
 vincent.legendre@ifip.asso.fr

Entre les porcs sortis de l'élevage et les produits finis mis en marché, l'observation des niveaux de prix aux différents maillons des filières porcines française et allemande montrent des différences sensibles, notamment aux stades du porc à la production et de la vente au détail des produits finis. Des comparaisons de prix ont été réalisées en mobilisant les données existantes, puis les caractéristiques du fonctionnement économique de l'aval de la filière porcine allemande ont été analysées (structures, relations entre opérateurs, produits fabriqués et consommés...), pour élaborer une explication aux différences tarifaires constatées.

Prix du porc à la production et prix de détail

Marqué par une évolution très parallèle entre les deux pays, le prix du porc a été supérieur de 7 cts € par kg de carcasse en Allemagne en moyenne de 2005 à 2010 (Figure 1).

Figure 1 – Prix du porc perçu en France et en Allemagne (€/kg)



Entre 2003 et 2010, les produits de porc au détail ont été, en moyenne annuelle, autour de 30% plus chers en France qu'en Allemagne, à l'image de la situation en 2010 (tableau 1).

Tableau 1 – Prix de détail 2010 : porc frais et charcuterie

	Allemagne	France	Ecart F/A (%)
Porc frais	5,02 €/kg	6,40 €/kg	+ 27%
Charcuterie	7,40 €/kg	9,41 €/kg	+ 27%

Source : Kantar Worldpanel, GfK

Principales caractéristiques de l'aval de la filière porcine allemande

Concurrence exacerbée entre distributeurs

La grande distribution se caractérise par la place conséquente occupée par le **hard discount**, qui commercialise **30% de la viande fraîche** et près de **50% de la charcuterie**, joue un rôle important dans l'orientation des prix et entretient une concurrence féroce entre les distributeurs.

Dynamisme du secteur industriel

A l'abattage-découpe, l'Allemagne est dominée par des leaders puissants, suite à de forts mouvements de regroupements. Profitant de l'essor des produits en libre service, les opérateurs ont réalisé des investissements massifs dans l'**automatisation** et la **standardisation**, qui, combinés à des coûts de **main-d'œuvre** faibles (recours important à des **salariés étrangers** faiblement rémunérés), leur permet d'être très compétitifs. Leur besoin conséquent en porcs maintient une « concurrence » à l'approvisionnement et contribue à dynamiser le **prix d'achat des porcs**. Le secteur de la **salaison** est moins concentré, mais dominé par de grands conglomérats. A l'international, les stratégies ambitieuses et parfois partenariales des opérateurs ont conduit ces dernières années au développement considérable des **exportations**.

Relations « simples » entre fournisseurs et distributeurs

Les relations qu'entretiennent les industriels avec les distributeurs semblent en outre plus « simples » en Allemagne. **Peu encadrées législativement**, elles se traduisent, notamment pour la viande fraîche, par un nombre limité de **fournisseurs fidèles** et une réflexion très pragmatique sur l'**adaptation de l'offre** à la demande. Les **hard discounters** ont ainsi tissé des **liens étroits** avec les géants de l'abattage-découpe.

Place du porc dans la consommation et particularités des produits finis

Le porc a culturellement une place capitale dans la consommation de viande des Allemands (**54 kg** équivalent carcasse par habitant en 2009 contre **34 kg** en France). Les charcuteries y occupent une place importante, notamment les produits embossés élaborés à partir d'une mēlée de maigre et de gras.



Cette structure de la consommation favorise une valorisation optimale de la carcasse et une flexibilité dans l'utilisation des pièces par les industriels.

Conclusions

Les écarts de prix entre l'Allemagne et la France résultent en partie des caractéristiques de la filière allemande, dont le dynamisme s'appuie sur une demande intérieure historiquement soutenue. Plusieurs facteurs influencent la situation, parmi lesquels :

- Le rôle crucial du **hard discount** et la concurrence intense entre distributeurs, qui incite les industriels à améliorer sans cesse leur compétitivité,
- La recherche constante d'une valorisation optimale de la carcasse, notamment au travers de débouchés rémunérateurs à l'exportation,
- Et enfin, le pragmatisme et la « simplicité » des relations entre fournisseurs et distributeurs.