

Échanges de porcelets en France Entre marchés et contrats

Sur 27 millions de porcelets produits en France, 9 millions changent d'élevage. Un tiers provient de naisseurs spécialisés, les deux autres de naisseurs-engraisseurs excédentaires qui recourent largement au façonnage.

Les groupements sont actifs dans différents types d'échanges (ventes entre adhérents, commerce avec d'autres partenaires). Paiement au prix de marché, contractualisation au coût de revient ou partage de marge, la rémunération des porcelets suit des logiques diverses, avec des implications sur l'avenir.

Cet article fait la synthèse d'une étude approfondie que l'IFIP vient d'achever.

Une part importante des 9 millions de porcelets qui changent d'élevage avant l'engraissement provient d'abord d'élevages naisseurs-engraisseurs (NE), devenus excédentaires en porcelets en raison du gain de productivité des truies et des difficultés pour agrandir les porcheries de post-sevrage et d'engraissement. Les NE doivent se défaire, par la mise en pension ou la vente, de 6 millions de porcelets, sur 24 millions sevrés (Cf. tableau).

Les naisseurs «vente au sevrage» (NVS) vendent 1,8 million de laitons de 8 kg et les naisseurs «traditionnels» (NT) vendent ou mettent en pension 1,3 million de porcelets, dont certains à 8 kg. Parmi les naisseurs, les maternités collectives comptent pour 1,1 million de porcelets.

Au total, 5,8 millions de porcelets sont vendus (surtout à 8 kg) et 3,7 millions sont confiés en façonnage (essentiellement de 30 kg).

LES GROUPEMENTS AU CENTRE DES ÉCHANGES

Avec 2,7 millions de porcelets vendus en interne entre leurs adhérents, les groupements de producteurs sont des acteurs majeurs du commerce des porcelets. Ils sont transporteurs,

intermédiaires commerciaux, voire intégrateurs. Ils aident les éleveurs à fixer les prix de vente des porcelets (ou la rémunération du travail à façon).

En recul, les ventes de porcelets à l'extérieur du groupement portent majoritairement, comme pour les échanges internes, sur des laitons de 8 kg (plus de 80% des porcelets achetés et 60% des porcelets vendus). Il y a des différences entre régions. Ainsi en Bretagne, la moitié des ventes des groupements et 43% de leurs achats extérieurs sont des porcelets de 30 kg. A l'achat comme à la vente, les partenaires des groupements sont divers : négociants, autres groupements, éleveurs non-adhérents, intégrateurs, abatteurs.

Selon les réponses à une enquête réalisée par l'IFIP, la fixation des prix des porcelets par les groupements se fait soit en partage de marge entre naisseurs et engraisseurs (lien direct), soit en suivant le marché. Trois références sont principalement utilisées pour fixer le prix de base des porcelets, pour trois modalités : le prix indexé du porcelet (contrats de couplage), les cotations régionales (marché), le coût de revient du porcelet (prix de cession des maternités collectives à leurs associés).

LOGIQUES DE PRIX DIVERSES

Le calcul du prix indexé FNP-Coop de France vise un partage équitable de la marge obtenue sur l'ensemble du processus de production entre le naissage et l'engraissement, tout

en suivant le marché du porc charcutier. Depuis 1995, cette répartition est basée sur l'emploi de capital et de travail aux deux stades. Cette référence est largement utilisée par les NVS qui contractualisent leurs ventes à ce prix de base.

En 1991, une cotation hebdomadaire du porcelet a été mise en place en concertation avec les coopératives. Elle est élaborée par le Service des Nouvelles du Marché (SNM) d'après une enquête auprès des groupements, dans 5 grandes zones (Bretagne, Sud-ouest, Sud-est, Nord-Picardie, Massif Central). Elle porte sur des prix nets payés au producteur (départ ferme, à jeun, primes incluses en général). Pour chaque zone, le poids de référence des porcelets cotés dépend des accords régionaux et des pratiques. Une cotation est établie si 3 groupements au moins ont transmis au SNM les volumes et prix de leurs transactions, seuil parfois difficile à atteindre. En Bretagne, dans le Sud-ouest et le Nord, le nombre d'animaux déclarés aux cotations a très fortement reculé jusqu'en 2000, avec la disparition de nombreux naisseurs, le développement du façonnage (en Bretagne) et des relations contractuelles. De plus, certaines coopératives ont cessé de participer au dispositif. Dans ces régions, les cotations reflètent le prix auxquels les NE vendent leurs excédents de porcelets, très inférieur à celui pratiqué par les NVS.

Flux de porcelets en France en 2007

millions de têtes	par type d'élevages	par type de flux		25-30 kg	
		8 kg	kg	8 kg	kg
NE	6,0	Vente	2,7	1,6	1,1
		Façonnage	3,3	0,3	3,0
NVS	1,8	Vente	1,8		
		Façonnage	0,0		
NT	1,3	Vente	0,9	0,2	0,7
		Façonnage	0,4	0,2	0,2
PS	0,4	Vente	0,4		
		Façonnage	0,0		
Total	9,5	Vente	5,8	3,6	2,2
		Façonnage	3,7	0,5	3,2

NE : naisseurs-engraisseurs ; NVS : naisseurs vente au sevrage (8 kg) ; NT : naisseurs traditionnels (25-30 kg) ; PS : post-sevrageurs
Source : Estimation IFIP d'après données du SCEES et GTE

Travail à façon

La mise en pension ou façonnage consiste pour un éleveur à sous-traiter à un autre éleveur l'engraissement (et parfois le post-sevrage) de tout ou partie des porcelets qu'il produit. Il fournit les porcelets et l'aliment au façonnier et le paie pour son travail et la mise à disposition de ses bâtiments. Il s'agit essentiellement d'une pratique d'éleveurs, naisseurs engraisseurs, bretons principalement. Les groupements interviennent comme prestataires de service pour le transport des animaux. Mais, dans certains cas (excédents de maternités collectives à gérer, production régionale en déclin), ils font aussi engraisser à façon des porcs pour leur propre compte. La contractualisation par des sociétés (négoce, alimentation animale, abattage...) est peu répandue en France. Elle est concentrée dans quelques régions.

CHANGEMENTS EN PERSPECTIVE

Largement dominant en France, le modèle NE doit aujourd'hui gérer d'importants excédents de porcelets. En cas de vente, leur prix bas fait pression sur le marché du porcelet et fragilise davantage les naisseurs. En 10 ans, 80% de ces derniers ont disparu. De plus en plus, les porcelets issus de naisseurs sont commercialisés sous contrats de couplage, bi ou tripartites avec des engraisseurs et parfois le groupement. Dans les régions déficitaires en porcelets, les maternités collectives sont aussi un moyen pour les engraisseurs de s'assurer un approvisionnement à prix et qualité connus. D'autant que la disponibilité des porcelets issus des NE pourrait se tarir si ces derniers parviennent à construire les places d'engraissement qui leur manquent, option la plus rentable pour eux.

Christine Roguet

La production et les flux de porcelets en France. C. Roguet, V. Laugé, M. Rieu, novembre 2008. Rapport d'étude, convention IFIP-Office de l'élevage, cofinancement CASDAR, 57 pages + annexes.

Prix des porcelets de 8 kg en Bretagne : observés GTE, indexé et cotation régionale

