



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

L'abattage du porc : réalités, perspectives et moyens

A. Audubert, M. Courvoisier

Abstract

The Slaughtering System in the Pig Production - The author examines the place of slaughtering in the pork meat channel, the agents actually operating and the foreseeable changes of the structures.

Résumé

Les auteurs examinent la position de l'abattage dans la filière porc et les principales interactions qui apparaissent à ce niveau. La situation actuelle est mouvante, différentes hypothèses d'évolution sont esquissées.

Citer ce document / Cite this document :

Audubert A., Courvoisier M. L'abattage du porc : réalités, perspectives et moyens. In: Économie rurale. N°90, 1971. Economie de la production porcine. pp. 81-86;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1971.2160>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1971_num_90_1_2160

Fichier pdf généré le 08/05/2018

L'ABATTAGE DU PORC : RÉALITÉS PERSPECTIVES ET MOYENS

par A. AUDUBERT

Ministère de l'agriculture - Direction des industries agricoles et alimentaires

et M. COURVOISIER

Laboratoire de recherches économiques sur les industries agricoles et alimentaires, CERDIA, Massy

Les auteurs examinent la position de l'abattage dans la filière porc et les principales interactions qui apparaissent à ce niveau. La situation actuelle est mouvante, différentes hypothèses d'évolution sont esquissées.

The Slaughtering System in the Pig Production

The author examines the place of slaughtering in the pork meat channel, the agents actually operating and the foreseeable changes of the structures.

Après avoir sommairement décrit les agents qui abattent actuellement (cf. schéma n° 1), nous tenterons de préciser les structures prévisibles de l'abattage du porc dans les années à venir.

— les changements d'origine interne des différents agents économiques concernés.

Le schéma d'avenir présenté plus loin (schéma 4) tient compte des interactions prévisibles de ces différents facteurs, privilégiés dans notre analyse. Nous limitant dans cette première approche à une analyse qualitative, nous n'envisagerons pas en particulier la nature des agents qui contrôleront les structures que nous aurons définies (1).

Nous nous interrogerons alors sur les implications de ce schéma vis-à-vis des agents qui actuellement abattent, en tentant de préciser la méthode d'approche et les mesures nécessaires pour obtenir une évolution favorable, tant sur le plan global que sur celui des entreprises.

**

Ces nouvelles structures d'abattage seront fonction des facteurs économiques suivants :

— les marchés sur lesquels divers agents se présentent en tant que demandeurs ; après les avoir définis, nous analyserons leur comportement ;

— les réactions des firmes qui pratiquent l'abattage aux modifications de ces marchés sur lesquels elles se présentent en tant qu'offreurs ;

1) LA SITUATION ACTUELLE

Les agents qui abattent sont essentiellement les suivants (cf. schéma n° 2) :

(1) Cf. l'article de Lacabérats et Jacquinet dans le même numéro.

Schéma 1

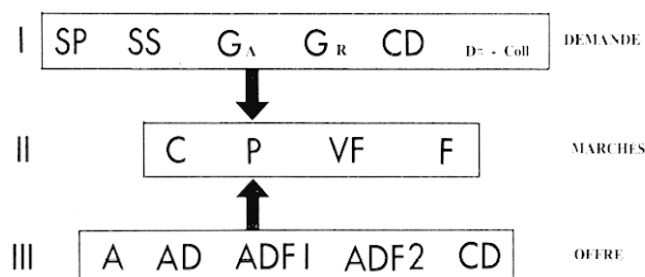
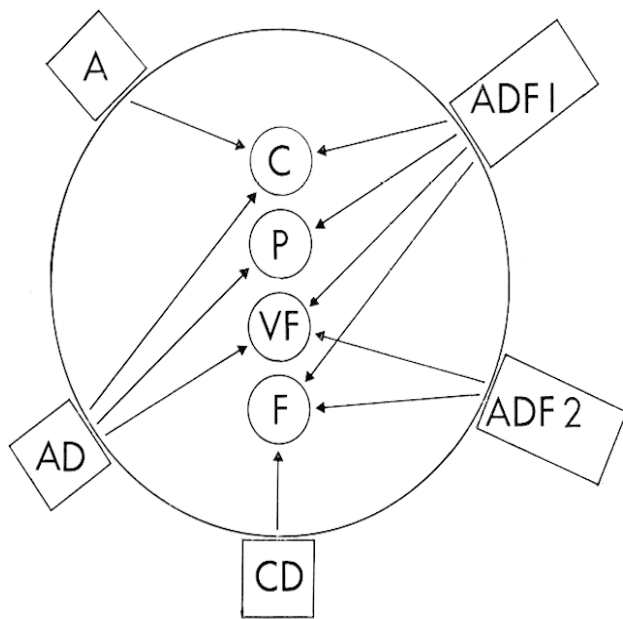


Schéma 2. — Les agents pratiquant l'abattage et les marchés avec lesquels ils ont des relations en tant qu'offreurs.



Les agents pratiquant l'abattage et les marchés avec lesquels ils ont des relations en tant qu'offreurs.

Les « abatteurs » (A)

Un certain nombre de ces « abatteurs » (2) sont spécialisés dans le porc ; mais il y a une nette tendance à abattre d'autres espèces. Ainsi des SICA qui au départ traitaient de la viande bovine, commencent à s'intéresser au porc. Ces différents agents vendent essentiellement des carcasses.

Les « abatteurs-découpeurs » (A-D)

Spécialisés dans le porc, ils sont bien connus sous le nom traditionnel de « gargots », ils vendent des carcasses et des pièces de découpe destinées à la fabrication, ainsi que de la viande fraîche.

Les « abatteurs-découpeurs-fabricants » de type 1 (ADF 1)

Pratiquant les trois transformations, ce type d'agent correspond actuellement aux grandes entreprises de charcuterie-salaisons en France. Les trois activités ont tendance à être conçues et gérées de façon autonome, les différents établissements ayant à la limite entre eux des relations analogues à celles d'entreprises indépendantes. La structure de l'entreprise reflète la division des marchés actuellement existante ; nous verrons ultérieurement les implications de cette analogie.

(2) Le terme « abatteurs » désigne ici les agents pour qui l'abattage représente une part très importante, sinon la totalité, de leur activité.

Ces agents vendent sur les quatre marchés de carcasses, pièces, viande fraîche et produits transformés : en effet le niveau de leurs abattages, leur activité viande fraîche et, dans certains cas, leurs fabrications les amènent à être vendeurs de ce dont ils n'ont pas besoin ou dont la valorisation peut être plus intéressante à l'extérieur. En particulier on peut, sur le marché des pièces, réaliser des opérations fructueuses lorsque les cours sont intéressants ; la possession d'un abattoir renforce alors le pouvoir de négociation de la firme.

Les « abatteurs-découpeurs-fabricants » de type 2 (ADF 2)

Ces agents pratiquent également les trois transformations, mais l'objectif principal étant la fabrication, ils n'abattent que pour leurs besoins propres. Ils sont donc uniquement vendeurs de viande fraîche et de produits transformés. Cette situation semble résulter autant d'une politique d'entreprise délibérée que d'un problème de seuil. Le seuil peut être la saturation d'un outil technique, abattoir ou chaîne de transformation, mais également une taille trop restreinte vis-à-vis du marché empêchant l'entreprise de profiter d'une situation donnée.

Les « charcutiers détaillants » (CD)

S'ils font sans doute moins de 40 % de l'abattage, ils représentent cependant une part encore importante de la fabrication (45 %) et de la distribution des produits transformés (70 %). Leur importance relative sur les trois transformations devrait diminuer, plus sensiblement pour l'abattage et la fabrication.

L'analyse de ces différents opérateurs met en évidence l'impossibilité d'isoler l'abattage de l'ensemble de l'activité des agents : la première transformation doit être insérée dans le contexte de la firme. D'ailleurs, certaines des difficultés rencontrées dans la mise en œuvre du plan d'abattoirs ont vraisemblablement pour origine la méconnaissance totale de la notion d'agent économique intervenant aux différents niveaux de la filière. D'autre part, chacun de ces agents se comporte différemment suivant les situations possibles (taille, localisation...).

2) LA DESCRIPTION DES MARCHÉS

L'observation de la filière porc nous montre l'existence d'un certain nombre de marchés : carcasses, pièces (destinées à la fabrication), viande fraîche et produits fabriqués. Ces marchés présentent un certain nombre de caractéristiques communes.

Tout d'abord, ils concernent exclusivement les produits du porc. Ceci est essentiellement dû aux caractéristiques de l'industrie française de charcuterie-salaison dont le slogan « Pur Porc » est bien connu.

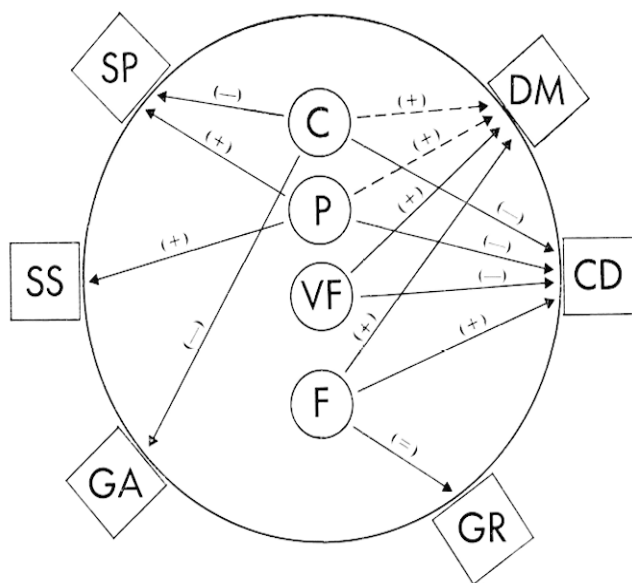
D'autre part, plus qu'un marché unique, il faut considérer la juxtaposition de marchés régionaux qui ont chacun leurs particularités. Ceci n'exclut pas des relations entre eux ; elles ont d'ailleurs tendance à se renforcer depuis peu pour une grande part à cause de la concentration géographique de la production porcine. Ceci se traduit par une situation plus concurrentielle au niveau des approvisionnements. Un certain nombre d'entreprises, qui ont jusqu'à maintenant vécu en exploitant une rente de situation, risquent d'en faire les frais.

Sur ces marchés se confrontent presque uniquement des professionnels. Seules les formes modernes de distribution commencent, pour une très faible part encore, à transmettre les impulsions du consommateur à ce niveau de la ligne porc. Les professionnels offreurs sont relativement moins nombreux que les demandeurs : ils ont en face d'eux, à la fois un nombre restreint de gros acheteurs privilégiés et une grande diversité de petits clients. Malgré certains efforts, l'information sur ces marchés reste insuffisante et circule mal : la fluidité du marché s'en ressent.

Sur ces marchés, sommairement décrits, se présentent des acheteurs de nature très diverse, dont les comportements et la taille sont très variables en fonction de leur activité.

Ce sont essentiellement : les salaisonniers polyvalents, les salaisonniers spécialisés, les gargots, les grossistes, les charcutiers détaillants, la distribution moderne et les collectivités. Leurs relations avec les marchés sont explicitées sur le schéma n° 3.

Schéma 3. — Les marchés et les agents qui s'y présentent en demandeurs.



Les marchés et les agents qui s'y présentent en demandeurs.

3) HYPOTHESES D'EVOLUTION

Etant donné les hypothèses d'évolution figurées sur le schéma n° 3, prenant en compte les tendances actuellement constatées, il est possible d'estimer les modifications qui affecteront les marchés.

L'évolution est la résultante d'un certain nombre de forces. Ainsi les grands **salaisonniers polyvalents** tendent à spécialiser leurs unités de fabrication, d'où une réduction de la gamme de fabrication d'un atelier donné. On retrouve cependant la diversité nécessaire sur le plan commercial en distribuant la totalité des fabrications de toutes les usines de groupe.

La conséquence est donc une augmentation de la demande de pièces de fabrication. En effet, même si ces grands groupes abattent, ils ne satisfont pas tous les besoins, ne serait-ce que qualitativement. De plus, le négoce de la viande peut permettre de bien valoriser les animaux abattus, sans prendre en considération à ce niveau l'activité viande fraîche.

Les raisons de ce comportement résident essentiellement dans la recherche d'économies d'échelle, qui jouent assez nettement sur des ateliers de fabrication monovalents ou à gamme réduite. Par contre, les économies d'imbrication jouent assez peu, si l'on excepte des postes comme les salles de coupe et découpe. Il devient alors évident de chercher une installation abattage-découpe importante, permettant de répartir les différentes pièces de façon optimale entre les différents ateliers, répartis géographiquement pour assurer en même temps les fonctions de dépôt régional. Chaque usine fabrique alors à un niveau suffisant un nombre restreint de fabrications en bénéficiant nettement des économies d'échelle.

Le corollaire de cette évolution est une diminution de l'approvisionnement en carcasses.

Pour les **salaisonniers spécialisés**, le problème se pose identiquement. Ceux qui actuellement ont abandonné l'abattage et fabriquent à partir de pièces sont satisfaits des résultats : investissements moindres, facilité accrue de fonctionnement, limitation de l'activité aux fabrications bien maîtrisées et à marge suffisante. Cette tendance devrait probablement se poursuivre. Elle se développe actuellement bien dans les régions parisienne et lyonnaise par exemple. La même situation se présente encore plus nettement en Allemagne.

Il paraît à peu près certain que les **charcutiers-détaillants** vont progressivement abandonner leurs activités d'abattage et de fabrication pour se centrer sur la vente de produits fabriqués, en se diversifiant vers l'alimentation générale et le rayon traiteur. Ils seront donc moins demandeurs de carcasses. L'évolution de ce canal de distribution laisse penser que la demande de pièces sera sensiblement constante. Une partie des ventes de viande fraîche glissera vers le commerce toutes viandes

et ceux qui garderont la troisième transformation s'approvisionneront en pièces pour des raisons évidentes de commodité. Leur demande de produits transformés auprès des industriels va donc augmenter ; ils resteront pour ces derniers un canal de distribution important et privilégié.

La demande de carcasses provenant des **gargots** devrait baisser, dans le cadre de leur diminution générale d'activité. Les **grossistes** sont demandeurs uniquement de produits transformés ; leur demande devrait dans le temps rester à peu près constante, l'accroissement de taille de ceux qui survivront compensant la disparition des autres.

Le problème est plus difficile à cerner en ce qui concerne **les formes modernes de distribution et les collectivités**. Leur importance va aller croissant, ils représenteront dans un avenir proche un débouché important pour les industriels de la charcuterie-salaison. D'autre part, leur importance dans le commerce des viandes va augmenter : ils seront demandeurs de viande fraîche. Leur demande de carcasses et de pièces dépendra de leurs intentions et de leurs possibilités, financières entre autres, de remonter dans la filière. On veut espérer qu'entre temps, l'industrie de la charcuterie-salaison aura renforcé son pouvoir de négociation, se sera diversifiée et aura acquis une surface financière suffisante. A ce moment-là, la remontée dans la filière ne sera pas générale, mais elle se traduira pour les mêmes raisons par une demande de pièces plus forte que celles des carcasses.

De cette analyse des flux, il résulte que le marché des pièces va s'étendre au détriment de celui des carcasses. Dans quelles proportions ? L'état actuel des informations ne permet pas de le préciser, pas même l'analyse des importations. Toutefois les achats à l'étranger ont une composition sensiblement constante (carcasses = 2/3 et pièces = 1/3) (cf. annexe).

Les marchés s'orienteront vraisemblablement selon trois types spécifiques :

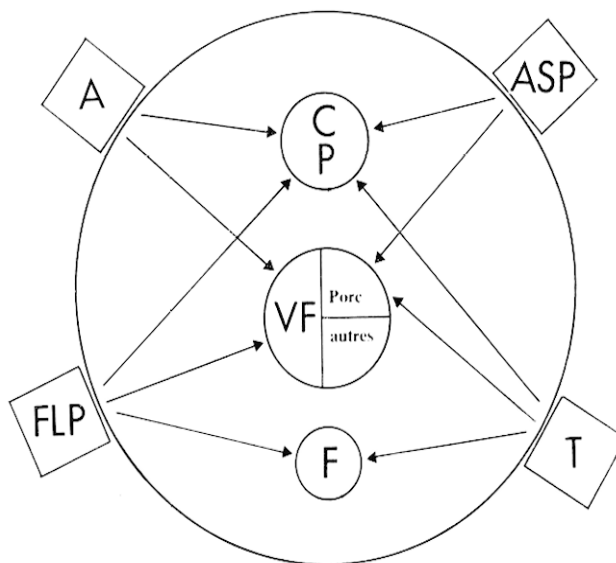
— un marché d'approvisionnement des firmes de transformation, quelles qu'elles soient, comprenant les transactions en carcasses et en pièces ;

— un marché des viandes fraîches où, selon les abatteurs, seront offerts les longes ou l'ensemble des viandes ne faisant pas l'objet de transformations élaborées, à l'exclusion du conditionnement ;

— en dernier lieu, le marché des produits fabriqués ouvert soit sur la distribution, soit sur l'industrie des plats cuisinés qui devrait se développer rapidement.

La totalité de ces modifications permet maintenant de présenter une esquisse des entreprises qui effectueront l'abattage du porc dans l'avenir (cf. schéma n° 4).

Schéma 4. — Par qui et comment sera pratiqué l'abattage à l'avenir.



Par qui et comment sera pratiqué l'abattage à l'avenir.

Les abattoirs spécialisés porc (A.S.P.), localisés de plus en plus dans les zones de forte production, exploiteront une part des possibilités qu'offrent les techniques d'abattage. Ces entreprises auront une capacité relativement importante ; elles annexeront l'activité de la découpe qu'elles pratiqueront sur une certaine proportion seulement des carcasses. Cette proportion devrait croître progressivement. On peut considérer que ces agents correspondent au développement naturel d'un certain nombre d'entreprises actuellement existantes.

Dans la mesure où ces entreprises, de même que tous les transformateurs actuels, ne vendent que sur le marché français et ce pour un certain temps encore — le déficit de la production porcine risque de durer — il ne semble pas qu'elles puissent atteindre de fortes dimensions, tout au moins au niveau des unités de production. Pour les mêmes raisons elles ne seront pas les seules à pratiquer l'abattage du porc.

Les abatteurs toutes espèces (A.), soit industriels privés, soit SICA ou Coopératives pratiquant l'abattage tous azimuts, devraient connaître une forte expansion. Les SICA particulièrement, qui ont en général commencé par l'abattage des bovins, interviennent dès maintenant dans celui du porc.

Ce type d'entreprises d'abattage semble devoir constituer le prolongement des firmes actuelles et correspondre dans maintes régions à une approche neuve et probablement plus dynamique, on peut l'espérer, du problème posé par l'abattage. Il est néanmoins peu probable que les agents traditionnels pratiquant actuellement l'abattage du porc puissent conduire à de telles entreprises.

La firme locale sera polyvalente, s'adressant à tous les marchés, y compris ceux de la viande bovine. De dimension limitée, mais ayant une grande capacité d'adaptation, elle est le type même de l'entreprise indépendante.

Le transformateur de porc : Tandis que les industriels de type ADF 2 s'orienteront progressivement vers un abandon des deux premières transformations, les grands de la salaison, actuels ou à venir, devraient avoir un profil proche de celui qu'ils ont actuellement. Mais ils conduiront les différentes transformations comme des activités autonomes, représentant chacune un centre de profit. Ils auront vraiment acquis un comportement industriel, avec tout ce que cela implique sur le plan de la gestion, du marketing...

Notre schéma d'avenir suppose implicitement que nombre de salaisoniers de moindre importance disparaîtront en tant qu'abatteurs.

Certains agents préfigurent, encore timidement, les « abatteurs » tels que nous les avons décrits. Mais cette catégorie devrait se développer et réaliser l'essentiel de l'abattage du porc.

4) APPROCHE GLOBALE

Comment l'évolution du système actuel pourra-t-elle être orientée vers le schéma d'avenir précédemment décrit ?

Bien accompagnés par les actions des Pouvoirs Publics, les changements nécessaires seront sans doute plus rapides et moins coûteux pour la collectivité que si on laisse totalement jouer les forces du marché, en particulier les pressions de la concurrence étrangère qui échappe aux entraves structurelles propres à notre pays.

Sur ce problème de l'abattage du porc, l'intergroupe « Porc » du VI^m Plan fait les propositions suivantes :

1 — La préoccupation majeure peut être définie comme suit : aboutir au coût d'investissement et de gestion le plus faible possible, compte tenu de la nécessité de posséder un outil techniquement valable. En règle générale, l'abattoir à porcs ne justifie pas d'installations coûteuses sur le plan technique et ne les autorise pas sur le plan économique.

2 — L'équipement global actuel semble suffisant. Les seuls investissements nouveaux souhaitables ne deviendront nécessaires que par suite d'augmentations locales de production.

3 — En général, l'intergroupe a estimé que la gestion privée des abattoirs donnait de meilleurs résultats que la gestion publique. Il faut néanmoins que l'accès de tous à l'abattoir soit la règle, d'où la nécessité d'un statut spécial que les intéressés se sont engagés à étudier ensemble.

Il y a dans ces propositions des éléments constructifs. Tout d'abord, l'intergroupe raisonne en terme de firme, l'abattage n'étant conçu que comme une étape dans la filière. Ensuite, la plus grande efficacité d'une gestion non publique est reconnue et prise comme principe d'action, avec quelques aménagements dus à la nécessité d'une transition entre l'état actuel et une situation meilleure. Là encore, les différents agents de la filière sont prêts à se rencontrer.

Enfin, la prudence est recommandée, l'équipement global paraissant à l'heure actuelle suffisant, à quelques nuances près dans certaines situations régionales.

Compte tenu de tous les éléments précédents, une approche globale, c'est-à-dire la poursuite ou la modification d'un plan d'abattoir, est-elle possible ?

Il ne semble guère réaliste de répondre positivement. Certes, la création d'un plan national d'abattoir, prenant en compte le porc, a permis d'établir une situation à laquelle on serait peut-être parvenu moins rapidement. Mais les raisons historiques qui ont présidé à sa création tiennent-elles toujours ? A titre de comparaison, trouverait-on réaliste d'établir par exemple un plan national des ateliers de charcuterie-salaison ?

Une approche plus correcte ne serait-elle pas de prendre en compte, non plus au niveau de la réflexion mais au niveau de l'action des Pouvoirs Publics, la notion d'agent économique effectuant l'abattage ?

En effet, compte tenu de la diversité

- des agents qui existent actuellement,
 - des conditions locales de leur implantation,
 - des types de collaboration ou de cohabitation dans un même abattoir, et enfin
 - des possibilités d'avenir qui en résultent,
- il semble exclu que l'on puisse donner une solution générale.

Le développement d'une certaine image d'une industrie des viandes peut être l'objectif poursuivi dans les interventions. Au delà, l'analyse cas par cas des contraintes et des conditions locales devrait permettre de dégager un ou des schémas possibles d'évolution, avec les implications correspondantes au niveau de l'outil de transformation.

Quels sont les facteurs à prendre en compte ?

1 — En premier lieu les agents pratiquant localement la première transformation du porc bien entendu, mais aussi des autres espèces animales. Dans maintes situations il existera probablement déjà, ne serait-ce qu'à l'état d'ébauche, une entreprise préfigurant l'un des quatre types esquissés. Mais la véritable difficulté risque d'être le nombre d'agents existant sur une place donnée, compliquant l'analyse des évolutions possibles d'activités au sein de la profession, soit par regroupement, soit par action concertée...

2 — Les agents ne pratiquant pas l'abattage, mais utilisateurs ou négociants en viande de porc, qui s'insèrent dans le contexte de l'analyse et qui conditionnent dans une grande mesure l'état du marché auquel s'adressent les firmes d'abattage. Une analyse rapide des agents ayant une activité à proximité serait ainsi souhaitable.

3 — L'analyse du marché local, de son importance et son insertion dans les circuits des viandes, paraît être essentielle, non seulement pour connaître l'importance de la demande du lieu, mais aussi pour préciser les types d'activité qui y sont effectués : abattages pour les besoins locaux, abattages pour expédition, importations de viandes foraines, découpe... Les évolutions affectant ces différents aspects permettent de préciser vers quelle catégorie d'entreprise s'oriente la transformation locale du porc.

La structure interne des firmes existantes paraît être relativement importante dans cette analyse. Il est en effet souhaitable de faire reposer toute opération sur des ensembles susceptibles de durer et de se développer. Entre autres facteurs qui devraient être pris en compte, la capacité de financement des ensembles existants paraît essentielle.

L'étude de la dimension des différents agents ainsi que de la complémentarité de leurs activités passées,

présentes et, dans la mesure du possible, futures, doit être envisagée.

**

Nous avons décrit les types de firmes qui effectueront probablement l'abattage dans l'avenir, et certains moyens d'approche de la situation actuelle.

La méthode d'analyse utilisée a montré que l'abattoir public n'a pas plus sa place dans le système futur que dans l'état économique présent.

Le schéma d'avenir suppose d'autre part que s'accomplissent ou se poursuivent les changements ébauchés dans les métiers de la viande, et en particulier celle du porc. L'hypothèse de base reste que la transformation du porc, voire des viandes en général, va s'industrialiser. Nombre de problèmes resteront posés par les séquelles d'une telle évolution ; celle-ci semble cependant inévitable, tant parce qu'elle a commencé que parce qu'elle prend place dans un espace économique en voie d'élargissement. Cette évolution est déjà pratiquement réalisée au niveau de la CEE pour les carcasses et les porcs vivants, et cela ne saurait tarder pour les autres marchés.

Quel sera, dans ce contexte, l'initiateur des changements ? Qui détiendra le pouvoir de décision ? Ces questions nécessiteraient de nombreux développements.

EXPLICITATION DES SIGLES EMPLOYES DANS LES SCHEMAS

LES AGENTS

SP : Salaisonnier polyvalent

SS : Salaisonnier spécialisé

Ga : Gargot

gr : Grossiste

DMColl : Distribution moderne Collectivité

A : Abatteur

AD : Abatteur-découpeur

ADF 1 : Abatteur-découpeur-fabricant

Les trois activités sont autonomes.

ADF 2 : Abatteur-découpeur-fabricant

L'objectif principal est la fabrication.

CD : Charcutier détaillant

ASP : Abatteur spécialisé porc

FLP : Firme locale polyvalente

T : Transformateur

LES MARCHES

C : Carcasses

P : Pièces de fabrication

F : Produits fabriqués