



**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](mailto: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'industrie de la salaison aura-t-elle le pouvoir de décision dans la filière porc ?

J. Hossenlopp, M. Jacquinot, R. Lacaberats

### Résumé

Quelles sont les stratégies de développement possibles des formes de transformation? Comment les évaluer à partir de critères économiques, d'après leur effet de synergie (1) et leur coût de mise en œuvre? Une vaste enquête a été menée sur ce sujet auprès des industriels de la transformation. Ces résultats devraient permettre aux pouvoirs publics d'améliorer l'économie globale de la filière par le biais d'actions concertées (c'est-à-dire en liaison directe avec les industriels intéressés).

### Abstract

The Curing Industry and its Power of Decision in the Pork Meat Branch - A large survey has been carried out among industrial meat processors in order to find out the possible development strategies and the way of estimating these strategies from an economic point of view both through their synergy effect and their cost. The results of this survey should help the authorities to improve the economy of the pork branch in cooperation with the parties concerned.

---

### Citer ce document / Cite this document :

Hossenlopp J., Jacquinot M., Lacaberats R. L'industrie de la salaison aura-t-elle le pouvoir de décision dans la filière porc ?. In: Économie rurale. N°90, 1971. Economie de la production porcine. pp. 87-93;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1971.2161>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1971\\_num\\_90\\_1\\_2161](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1971_num_90_1_2161)

---

Fichier pdf généré le 08/05/2018

# L'INDUSTRIE DE LA SALAISON AURA-T-ELLE LE POUVOIR DE DECISION DANS LA FILIERE PORC ?

par J. HOSSENLOPP, M. JACQUINOT et R. LACABERATS

Service d'Etudes Charcuterie-salaisons, OMNIUM d'Economie agro-alimentaire, CERDIA, Massy

---

Quelles sont les stratégies de développement possibles des formes de transformation? Comment les évaluer à partir de critères économiques, d'après leur effet de synergie (1) et leur coût de mise en œuvre? Une vaste enquête a été menée sur ce sujet auprès des industriels de la transformation. Ces résultats devraient permettre aux pouvoirs publics d'améliorer l'économie globale de la filière par le biais d'actions concertées (c'est-à-dire en liaison directe avec les industriels intéressés).

---

## The Curing Industry and its Power of Decision in the Pork Meat Branch

*A large survey has been carried out among industrial meat processors in order to find out the possible development strategies and the way of estimating these strategies from an economic point of view both through their synergy effect and their cost. The results of this survey should help the authorities to improve the economy of the pork branch in cooperation with the parties concerned.*

Une vaste enquête a été lancée auprès des industriels de la transformation. Près de 250 chefs d'entreprise ont été interviewés dans leur usine, plus de 400 questionnaires ont été recueillis.

Cette masse d'informations triée, ordonnée et dépouillée, a permis de rédiger huit monographies régionales, couvrant l'ensemble du territoire. Ces monographies présentent l'activité de la filière porc dans chaque région et exposent les difficultés que connaissent les industriels. Nous travaillons actuellement à un rapport national qui, à partir des informations disponibles, doit jeter les bases d'une politique de développement de la charcuterie-salaison et nous permettre de poursuivre le dialogue avec les professionnels.

Les réflexions présentées ici s'insèrent dans ce très vaste programme.

Le problème ici traité fait partie d'une étude entreprise à la demande de la Direction des Industries Agricoles et Alimentaires du Ministère de l'Agriculture. Cette étude s'intègre dans un ensemble plus large destiné à faire le point de la situation actuelle de la filière et de son évolution prévisible.

### DEUX FORCES ANTAGONISTES : VERS LA SPECIALISATION OU VERS LA DIVERSIFICATION

L'histoire montre que les premiers systèmes économiques étaient fondés sur des formes de totale intégration où chaque unité économique et sociale vivait en complète autarcie (famille d'abord, tribu ensuite).

Progressivement, les agents économiques ont été soumis à un processus de spécialisation.

Dans la filière porc, on peut ainsi définir actuellement 8 catégories d'agents économiques, intervenant au niveau de 7 marchés : aliments du bétail, porcelets,

---

(1) Une définition simple se trouve dans la formule  $2 + 2 = 5$  : la combinaison de plusieurs activités dans une seule firme a un effet total différent que la juxtaposition de ces activités réparties dans plusieurs firmes. Par exemple, dans un atelier abattage + découpe, les coûts d'exploitation pourront être inférieurs aux coûts d'exploitation de deux ateliers distincts.

porcs charcutiers, carcasses, pièces, produits de charcuterie-salaisons en gros et produits au détail.

Après cette période de spécialisation, se dessine maintenant un nouveau mouvement de diversification des entreprises de la filière, si bien que la phase de spécialisation semble se prolonger par un regroupement d'entreprises spécialisées (2). Comment expliquer ce phénomène ? En fait les différents sous-systèmes de la filière sont soumis à deux forces opposées qui visent tous deux à promouvoir une efficacité maximale de l'ensemble.

### 1) La recherche de la spécialisation

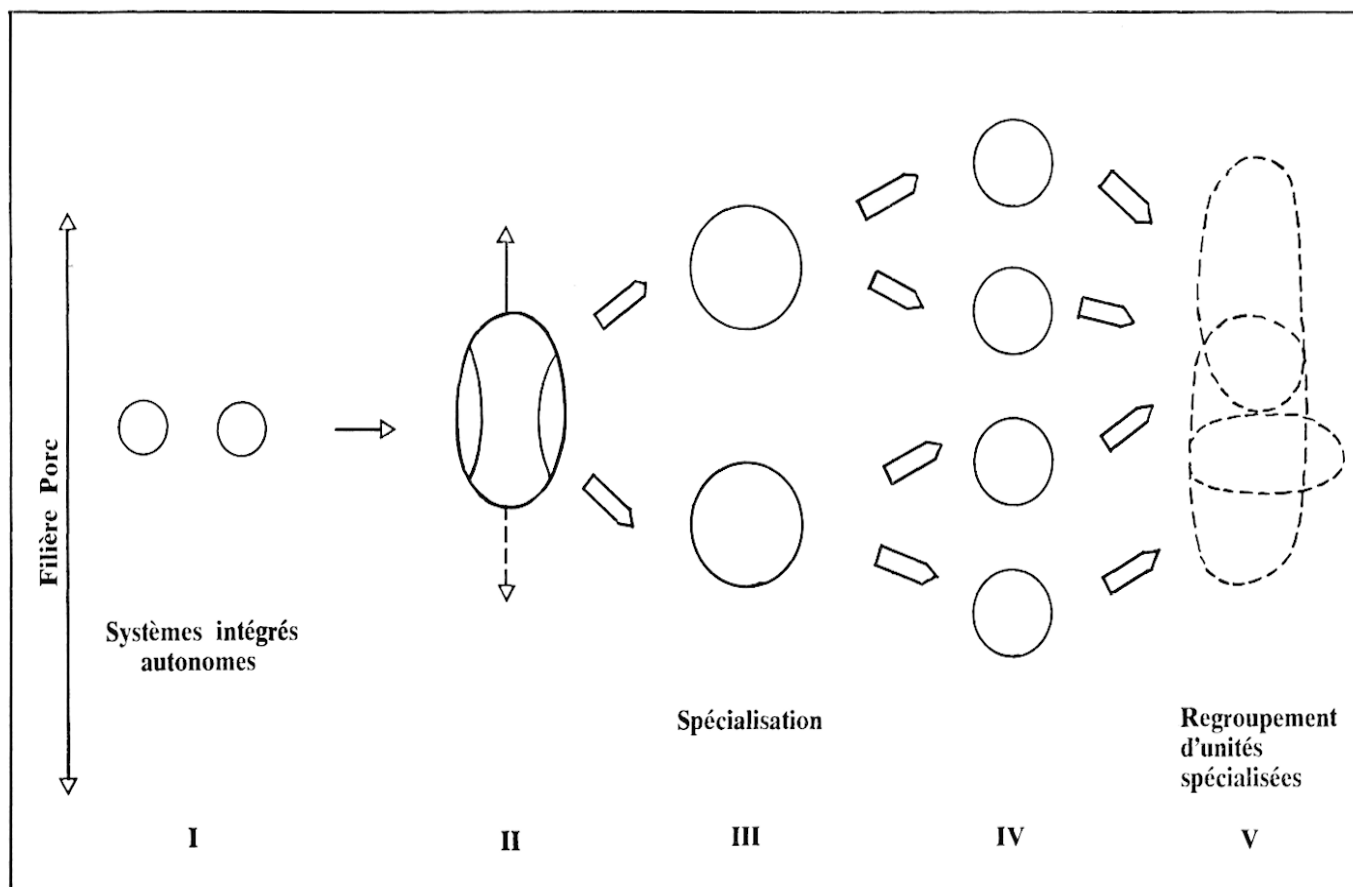
L'entreprise s'efforce de fabriquer une grande quan-

tité d'un même type de produit pour bénéficier d'économies internes dans les différents maillons de l'entreprise (en fabrication, dans l'organisation des ventes et des achats, etc...).

### 2) La recherche de la diversification et de l'intégration verticale

Pour planifier son activité, l'entreprise doit s'efforcer de maîtriser son environnement ; pour assurer sa croissance, elle doit s'adapter à la demande et à la concurrence. L'entreprise peut donc être amenée à établir des liaisons durables avec les agents en amont et en aval, et à s'adjoindre des activités qui débordent du cadre de la filière porc.

*Mouvements évolutifs dans la filière porc*



La phase V — formation de conglomerats polyvalents — se produit lorsque les forces centripètes l'emportent sur les forces centrifuges : les unités spécialisées sont arrivées à une taille optimale et se regroupent pour réactiver leur croissance et maîtriser leur environnement.

Voyons si ce raisonnement, pour schématique qu'il soit, peut être utilisé dans l'étude des modèles de firme qu'on trouve dans le secteur de la salaison-charcuterie industrielle.

## II — LA SITUATION ACTUELLE DES FIRMES DE CHARCUTERIES-SALAISONS DANS LA FILIÈRE PORC

La dynamique du schéma précédent s'applique assez bien à l'industrie de la charcuterie-salaisons. Partie d'une unité de base regroupant les trois transformations et la vente au détail des produits transformés et de la viande fraîche, le charcutier-détaillant a d'abord développé ses activités en conservant sa structure initiale. Il est passé progressivement au stade de l'industriel polyvalent (3) en commençant par abandonner sa fonc-

(2) Sans contraintes juridico-politiques (du type, article 21 pour la production porcine ; protection de l'abattage public, etc...), la dynamique de ce mouvement aurait été encore plus perceptible.

(3) C'est-à-dire fabriquant une gamme étendue de produits de salaison-charcuterie.

tion de distribution. Il a pu ensuite abandonner son activité d'abattage ou/et réduire le nombre de ses fabrications : ce sont les phases III et IV du scénario.

Depuis deux à trois ans à peine, sous l'influence notamment de pressions extérieures (4) s'accélère le mouvement inverse : on assiste à une restructuration d'une partie des firmes du secteur. Celle-ci se traduit par des fusions (Olida-Caby, bientôt Fleury-Michon), des concentrations (groupe Reybier, G.S. Nord), la création de groupements d'achats ou de commercialisation officiels (G.I.E.) ou non, le développement de liaisons contractuelles, etc...

Mais toute systématisation est dangereuse et inutile la réalité. Les deux forces — celle qui fait éclater la structure de base de l'entreprise et celle qui pousse à maintenir et à développer toutes les activités de la firme — coexistent dans toute entreprise de charcuterie-salaisons. Ces forces antagonistes conduisent à une **diversité de types d'entreprise que nous allons décrire sommairement.**

Nous grouperons les entreprises en cinq grandes catégories.

#### A — Les P.M.E. isolées

La sous-population la plus nombreuse est encore constituée d'unités indépendantes de petite et moyenne dimension dont certaines ont gardé un caractère artisanal très marqué. Leur principale caractéristique, outre leur modeste production, tient en leur système de direction : un seul homme détient le pouvoir de décision et possède le capital.

Le poids global de ces firmes est encore important mais leur capacité de survie repose, pour la majorité d'entre elles, sur l'hypothèse d'un environnement toujours favorable. La question est posée de savoir combien sauront résister à terme à la pression d'une clientèle en voie de concentration et face à plusieurs groupes industriels puissants et organisés qui ne manqueront pas de se créer.

#### B — Les grands groupes salaisoniers

Certaines entreprises du secteur ont été ou restent des pôles de regroupement : des groupes « salaisoniers » se sont ainsi formés autour d'un noyau central.

Le seul exemple actuel d'un véritable groupe salaisonier français est constitué par Olida - Caby - Fleury-Michon. Ces trois Sociétés réunies totalisent un chiffre d'affaires de 1,2 milliard de francs, qui les place au premier rang en Europe, au niveau de Sociétés telles que Walls, filiale d'Unilever, Schweissfurth (Allemagne) ou Vismara (Italie).

On trouve ensuite le groupe Morey et un autre groupe qui s'étend sans faire de bruit : Reybier.

Ces groupes sont largement polyvalents, intégrant l'abattage et s'orientant lentement mais sûrement vers un approvisionnement au moins partiel sous contrat ; l'un d'entre eux s'est diversifié vers la distribution en rachetant une chaîne de magasins d'alimentation.

Signalons en outre deux entreprises rachetées par des salaisons étrangères (Solpa, filiale de Schweissfurth, qui commercialise sous la marque Herta, et Lhuissier, filiale commune de Bowyer's et de Gervais Danone). L'impact est donc encore faible, mais on peut craindre que de tels exemples se multiplient durant les prochaines années. Un des grands avantages d'un groupe européen à dominante salaisons résiderait dans son pouvoir de négociation et d'arbitrage sur les divers marchés nationaux d'approvisionnement.

#### C — Les groupes alimentaires extérieurs à la filière

D'autres entreprises de charcuterie-salaisons ont été intégrées dans des groupes alimentaires en voie de diversification : l'opération GS Nord constitue un exemple particulièrement typique, qui entre d'ailleurs bien dans le cadre de notre scénario. La nouvelle société GS Nord, filiale commune de la Compagnie du Nord et de la Générale Sucrière, vient en effet de prendre une participation dans quatre entreprises de salaisons spécialisées. Auparavant, d'autres groupes alimentaires s'étaient déjà implantés dans le secteur salaisons : c'est le cas de Gervais-Danone, Générale Alimentaire, Blanchaud.

#### D — Les firmes contrôlées par l'amont

Certaines entreprises de salaison ont été créées ou absorbées par les producteurs de porc par l'intermédiaire de coopératives, d'unions de coopératives ou de S.I.C.A. (5). Dans l'industrie de la salaison, les S.I.C.A. jouent souvent le rôle d'épouvantail ; quel est en fait l'importance des S.I.C.A. dans ce secteur ?

La plus importante est la S.I.C.A. Provençale issue de la fusion des Etablissements Bernard et de deux S.I.C.A. régionales ; on trouve ensuite la S.I.C.A. Centre-Sud qui a absorbé les Etablissements Phallip. Les autres exemples de « pénétration agricole » dans la salaison sont de moindre envergure. La rentabilité de ces sociétés n'a rien d'exceptionnelle, malgré les avantages qui leur sont concédés. De nombreuses difficultés internes, que nous n'évoquerons pas ici, ont certainement contrarié les ambitions des responsables agricoles.

Toutefois les intentions de l'amont, coopératives, S.I.C.A. mais aussi industrie de l'aliment du bétail, les projets en cours de concrétisation révèlent l'éveil d'une

(4) Pénétration de nouveaux entrants ; politique des prix ; concentration de la production dans des zones privilégiées ; interventions de l'Etat ; augmentation du niveau d'informations des industriels sur leur environnement, etc...

(5) Une seule S.M.I.A. (alliance producteurs et industriels) est pour l'instant en voie de constitution, à St-Pol-sur-Terroise, en association avec la Société DOR.

troisième force avec laquelle il faudra compter dans le secteur de la salaison (6).

### E — Ateliers contrôlés par la distribution en aval

Un certain nombre d'ateliers sont contrôlés par la distribution concentrée. On ne peut pas dire que les exemples se multiplient mais, dans un horizon 1980, une fois que les formes modernes de distribution seront contraintes d'arrêter leur politique de croissance interne avec l'argent des industriels, quelles formes prendront les liens distribution-transformation ?

Dans ce groupe nous trouvons Casino, des ateliers de fabrication spécialisés dans des hypermarchés, les coopératives de consommation, les Docks Rémois, Goulet Turpin, la S.C.A.

D'un autre côté, dans la distribution de détail, se situent les **charcutiers-artisans détaillants**. Ceux-ci assurent la fonction de distribution et fabriquent une bonne part des produits qu'ils vendent (7). Ce sont en fait des agents indépendants disposant de mini-complexes intégrés centrés sur l'aval. Mais ce maillon est relativement faible pour résister à la pression conjuguée des charcuteries-salaisons industrielles et de la distribution moderne. Face à ces pressions les artisans se diversifient vers d'autres filières et créent de nouvelles fonctions (traiteur).

Cette typologie de firmes, selon les fonctions assurées dans la filière, montre déjà des imbrications multiples entre les niveaux de la filière et quelques interférences avec les filières voisines. Les tendances actuelles, les vagues de concentration successives, laissent présager une accélération du processus de suppression des mécanismes classiques de marché dans la filière.

## III — LES ENTREPRISES DU FUTUR

Comme dans toute branche en expansion qui dispose d'un potentiel d'innovation, la course est engagée vers la constitution de quelques grands groupes. Compte tenu des différents degrés de développement de chaque niveau de la filière, les tendances décelées précédemment permettent de distinguer deux types d'entreprises leader dans la filière.

### 1) Des entreprises agro-alimentaires

Complexes viandes étroitement associés (par contrats ou par intégration) à la production agricole, ces groupes assureront vraisemblablement la collecte, l'abattage, la découpe et la commercialisation des viandes de toutes espèces. L'activité transformation et notamment charcuterie-salaisons ne pourrait être qu'un complément, destiné par exemple à valoriser les sous-produits.

(6) L'industrie de l'aliment de bétail pour assurer la garantie des débouchés aux agriculteurs qu'elle fournit dispose d'une stratégie toute indiquée : puiser dans le lot des P.M.E. pour prendre pied dans la salaison.

(7) Les bouchers charcutiers et charcutiers vendent près des 3/4 des produits de charcuterie salaisons en France et en fabriquent encore près de 45 % du tonnage total.

Ces entreprises disposeront d'importants services de recherche-développement orientés vers l'amélioration des conditions de production de la matière première. L'aliment du bétail sera vraisemblablement partie intégrante de ce type de complexe.

### 2) Des entreprises industrielles alimentaires centrées sur l'aval

Ces entreprises mettront tout leur potentiel d'organisation et d'innovation au service de la consommation finale. Elles se dégageront de la collecte des animaux et a fortiori de l'organisation de la production pour se consacrer progressivement à la fabrication de produits de plus en plus élaborés incorporant un grand nombre de matières premières alimentaires et nécessitant une « sophistication » des techniques de préparation, conditionnement et conservation (8). Ainsi l'activité de fabrication sera largement diversifiée : après avoir rassemblé une gamme complète de charcuterie-salaisons (argument commercial indispensable) ces groupes s'orienteront vers des créneaux voisins en expansion (plats cuisinés, baby foods, charcuterie diététique, etc...).

Les liaisons étroites avec l'aval se feront vraisemblablement en contact direct avec le consommateur final, soit par le biais des collectivités, soit par une image de marque soutenue par une publicité et des innovations commerciales ; ceci afin de « contourner » les groupes de distribution et d'imposer les produits.

Ces deux types d'entreprises, et principalement le second, pourraient rapidement dépasser un cadre national et prospector un marché élargi. Cette stratégie de développement suppose une capacité financière et organisationnelle dont ne dispose aucune des firmes de transformation actuelle.

3) A côté de ces groupes, il reste une part importante de la production de charcuterie-salaison à assurer (environ 50 % de la production totale).

La production restante sera assurée par un grand nombre de P.M.E. et, pour quelques types de produits peu industrialisés, par des artisans (9).

La diversité des entreprises sera à la mesure de l'imagination de leurs chefs ; le facteur régional, les conditions locales auront aussi leur importance dans la configuration de l'entreprise.

On trouvera des mini-complexes intégrés et diversifiés : plusieurs salaisons vendent déjà, en France comme en Allemagne, toutes espèces de viandes et de pro-

(8) Cette 4<sup>me</sup> transformation, après la 3<sup>me</sup> qui est la fabrication de produits de charcuterie-salaisons, évitera le travail fastidieux de la ménagère ou des restaurants de collectivités : la préparation des menus et des portions individuelles.

(9) Le charcutier-détaillant aura tendance à centrer son activité sur la vente en diversifiant sa gamme de produits, surtout en zone urbaine. Il est vraisemblable qu'un nombre non négligeable d'artisans seront condamnés à disparaître sous la pression de la concurrence au niveau de la fabrication et des ventes. Un conflit politique n'est pas à exclure. Et sur les 500 firmes industrielles actuelles combien en restera-t-il dans 5 et dans 10 ans ?

duits fabriqués dans leurs magasins propres. Ces entreprises se sont ainsi constituées, avec un service de vente exceptionnel des fiefs régionaux d'où elles paraissent inexpugnables.

Des unités de fabrication — pour la charcuterie fraîche — associées aux centrales d'achat pourraient aussi se développer.

On peut même imaginer des firmes entièrement axées sur le produit alimentaire de qualité et le produit de luxe : le strict respect de normes et la nécessité d'une matière première de qualité et contrôlée, poussera certainement ces entreprises vers un système de contrôle strict de leur matière première. Ainsi les porcs seront élevés suivant des règles particulières qui se rapprocheront des méthodes traditionnelles d'élevage. L'entreprise fabriquera une gamme étendue de produits qu'elle pourrait vendre dans ses propres magasins, répartis un peu partout en France ou même en Europe ; pour compléter sa gamme, une association serait souhaitable avec d'autres entreprises alimentaires du même type (produits laitiers et pâtisserie notamment). Il semble qu'il y ait là un créneau à prendre pour une entreprise capable de réaliser les investissements commerciaux nécessaires.

Mais les entreprises de cette troisième catégorie n'auront, en majorité, pas de physionomie définitive : habituées à jouer un rôle marginal dans la production totale, elles sauront utiliser leur souplesse d'adaptation, liée à leur taille modeste, pour se mouler aux conditions locales et aux contraintes du moment. Dans les zones urbaines elles pourront se permettre d'être spécialisées et de s'approvisionner sur un marché de pièces ; dans les zones à faible densité de population, elles fabriqueront soit une gamme de produits qu'elles écoulent sur un marché régional, soit une spécialité locale à valeur élevée. Un certain nombre seront confinées dans des rôles de sous-traitants pour des entreprises de 4<sup>me</sup> transformation qui ne voudront pas pénétrer directement dans la filière.

Nous avons ainsi défini trois grandes classes d'entreprises qui fabriqueront les produits transformés à base de porc, il nous reste à voir qui prendra le contrôle de ces groupes : les salaisoniers ou non.

#### IV — VERS UN GLISSEMENT DU POUVOIR

Nous allons examiner les agents en présence, susceptibles de prendre ou de conserver le pouvoir dans la transformation.

##### 1) Les transformateurs

La restructuration de la salaison a commencé tardivement si bien que, mis à part le groupe Olida-Caby, on ne trouve pas en France de transformateur impor-

tant et puissant. D'autre part, les entreprises actuelles ont toutes une capacité de financement limitée.

Ainsi la salaison, française du moins, nous paraît assez mal placée pour promouvoir les grands groupes dont nous avons parlé. Seul Olida dispose d'une taille suffisante pour atteindre les objectifs d'un groupe centré sur l'aval tels que nous venons de les définir.

En revanche, certaines salaisons de taille moyenne pourraient très bien évoluer vers les deux autres types d'entreprises : mini-complexes intégrés et francs-tireurs. Ces solutions conviendraient très bien aux salaisons françaises pour des motifs tant psychologiques que financiers.

L'amont pourrait très bien créer ces grands complexes agro-alimentaires que nous avons mentionnés, ce serait d'ailleurs sa vocation. Mais le concept « amont » regroupe plusieurs types d'agents :

##### 2) Les coopératives

Dans les pays industrialisés la coopération agricole occupe des positions importantes dans les industries de semi-produits, et ceci pour des raisons objectives puisque les agents coopérateurs sont rivaux à leur base de matière première.

En France la coopération agricole dans le secteur porcin est encore peu développée.

Les groupements de producteurs reconnus ne réalisent encore que 15 % environ de la production porcine française. Mais il ne faut pas se polariser sur le secteur porcin car, seules, quelques grandes coopératives produisant des viandes toutes espèces pourront participer à la création de complexes agro-alimentaires.

Si l'on veut donner un souffle nouveau aux coopératives, peut-être faudrait-il les sortir de la couveuse et les contraindre à se développer dans un environnement plus compétitif.

##### 3) Les abatteurs privés

Pendant longtemps l'abatteur fut un spéculateur qui utilisait habilement les fluctuations du marché. Mais au fur et à mesure que la filière porc s'organise, sa situation de simple intermédiaire devient plus précaire. Il est donc inévitablement condamné à s'associer soit avec l'amont, soit avec l'aval. Il est peu probable qu'on puisse trouver en France des abatteurs privés suffisamment importants pour constituer le noyau des groupes agro-alimentaires ou alimentaires. Un regroupement préalable pourrait-il le permettre ? Il est difficile de répondre à cette question ; mais nous pensons que les difficultés de trésorerie que connaissent beaucoup de ces entreprises pourraient limiter leurs ambitions.

##### 4) Les fabricants d'aliments

Jusqu'à présent la réglementation des marchés était assez favorable aux céréaliers ; certains fabricants d'aliments de bétail ont, semble-t-il, dégagé une capacité

(10) Pour ne pas compliquer le schéma nous ne distinguerons pas abatteurs et salaisoniers.

de financement suffisante qu'ils utiliseront pour descendre vers l'aval de la filière. La plupart d'entre eux disposent potentiellement d'une importante production porcine et s'efforcent de s'assurer la clientèle en développant notamment des services de recherche-développement, en créant leurs propres stations de testage, en recherchant des souches propres, et en soulageant la trésorerie des producteurs.

Ces fabricants, français sans doute, étrangers sûrement, pénétreront rapidement sur le marché de la viande et parviendront ainsi au stade « Agro-alimentaire ».

### 5) L'aval : la distribution

L'évolution de la distribution est extrêmement rapide : on estime que le système moderne de distribution alimentaire (mesuré par l'expansion du libre-service) représentera près de 70 % du volume total de la distribution finale dans la France de 1985.

La concentration progressive de l'appareil de distribution en grandes unités de vente et la centralisation de leur politique d'approvisionnement procureront aux centrales d'achat une singulière puissance qu'elles pourraient mettre à profit pour absorber leurs fournisseurs.

En fait, pour l'instant, les centrales françaises ne cherchent pas systématiquement à pénétrer en amont, et ce pour des raisons stratégiques : en effet les centrales mobilisent actuellement toutes leurs forces pour prendre le maximum de places sur le marché de la distribution. Cette stratégie d'implantation à outrance est incompatible avec une politique de diversification. De plus les centrales ne veulent pas tuer trop tôt la poule aux œufs d'or qui accepte des traites à 6 ou 8 semaines fin de mois, et finance ainsi leur croissance.

Mais lorsque le marché sera saturé de libre-services et que la politique de conquête des points de vente s'estompera, les centrales se mêleront certainement de planifier leur approvisionnement. Ainsi, progressivement, la distribution occupera-t-elle une position dominante dans la chaîne agricole et alimentaire au détriment surtout des industries de transformation élaborée.

Suivant leur taille et leurs ambitions, ces centrales s'orienteront vers des mini-complexes intégrés et diversifiés (cas de la restauration et sans doute des centrales à caractère régional), ou vers de vastes groupes centrés vers l'aval (notamment les centrales qui deviendront multinationales).

### 6) Firmes alimentaires ou non, nationales ou multinationales diversifiées

Dans l'ensemble des pays capitalistes, la viande fait figure de parent pauvre car c'est un secteur souvent peu rentable. Or, le pouvoir appartiendra aux entreprises capables de financer une expansion tentaculaire dans les prochaines années. Il semble que, de toutes façons, les groupes dont nous avons parlé se constitue-

ront, mais les firmes viandes françaises ou étrangères ont-elles une puissance suffisante pour être le noyau de base de tels groupes ?

Mises à part quelques entreprises européennes et surtout américaines, on voit mal qui pourrait mener à bien cette politique de regroupement.

C'est pourquoi il nous paraît inévitable que le secteur des conserves de viande deviendra rapidement la proie de firmes de secteurs plus favorisés qui y chercheront une diversification de leurs activités ; parmi ces nouveaux entrants nous trouverons des firmes alimentaires mais vraisemblablement aussi des firmes totalement étrangères à la branche alimentaire.

On assistera ainsi à l'expansion de conglomérats, comme il en existe déjà aux Etats-Unis. On parle déjà des projets d'implantation dans la viande de Général Electric et d'International Telegraph and Telephon.

Précisons qu'il ne s'agit pas d'une intégration des firmes viandes par des entreprises électriques, mais de la constitution d'un conglomérat sous l'égide de ces entreprises : l'association est purement financière. Ainsi la restructuration de la salaison sera-t-elle conduite par des firmes extérieures au secteur.

## CONCLUSION

Ainsi la filière porc devrait-elle se présenter dans moins de 10 ans, sous un jour très différent.

De grands groupes agro-alimentaires seront aux mains des fabricants d'aliments, des coopératives associées quelquefois à quelques chevillards-abatteurs.

Des groupes alimentaires qui atteindront rapidement une taille multinationale : ils seront contrôlés soit par des groupes financiers disposant de participation dans la distribution, soit par des firmes étrangères au secteur, soit peut-être par des firmes viandes.

Ces groupes n'occuperont pas tout le marché. Il restera toujours place pour les petites et moyennes entreprises indépendantes. Mais celles-ci devront prendre une position originale par rapport aux groupes organisés. Plusieurs types d'entreprises pourront coexister.

Les entreprises implantées dans un fief régional seront polyvalentes et vendront probablement toutes les viandes fraîches car leur force réside dans le service à la clientèle locale et régionale. Des associations sous toutes formes avec les magasins, sont envisageables (magasins propres ; rayons concédés, etc...).

Les entreprises spécialisées fabriqueront une spécialité régionale ou des produits très typés. Les autres salaisoniers pourront être leur client.

Quelques fabricants de produits de luxe.

Enfin un groupe d'entreprises en francs-tireurs qui chercheront à exploiter systématiquement les créneaux libres et joueront sur leur mobilité et leur souplesse pour s'adapter continuellement à l'environnement et résister à la concurrence.

Même si l'on compte en plus un groupe d'entreprises « non identifiées », le nombre total de ces P.M.E. ne devrait pas dépasser la moitié du nombre des salaisonniers actuels (11).

Finalement ce scénario est assez peu réjouissant, et on pourrait nous qualifier de cynique, d'oser proclamer la mort d'un grand nombre d'industriels. Mais nous voulons seulement lancer un cri d'alarme auprès des industriels. Il n'est pas trop tard pour redresser la barre.

Les salaisonniers français comptent pour leurs approvisionnements sur un marché européen du porc : le marché des produits transformés sera à terme lui aussi européen.

Quelle sera la position de la France sur ce marché ?

Il est certain que les groupes alimentaires seront bientôt à une échelle européenne (12) : il est donc temps de s'implanter en Europe et de raisonner sur un marché élargi. Mais pour pénétrer sur le marché européen, il faut une taille importante : une restructuration s'impose au préalable. Il semble que la réalisation d'un tel programme doive bénéficier de soutien des pouvoirs publics par des organismes tels que l'I.D.I., ce qui montre la nécessité d'une franche collaboration entre industriels et pouvoirs publics.

La méfiance permanente qui règne actuellement entre les deux parties ne profitera à personne ; il est

peut-être réconfortant de considérer l'autre comme un bureaucrate irresponsable et sclérosé, ou comme un maquignon prétentieux et gueulard, mais cela ne facilite pas la discussion.

Le second point qui nous paraît primordial pour la « survie » de la salaison, est la diffusion auprès de tous les agents économiques d'une information complète et articulée ; c'est d'ailleurs pour cela que nous avons rédigé avec la collaboration de la Direction des Industries Alimentaires, un certain nombre de documents présentant le secteur et son environnement. Nous souhaitons que ces documents servent de base de travail dans des séances de concertation réunissant tous les agents de la filière, auxquelles nous aimerions participer.

L'enjeu de la partie qui va se dérouler doit être clair pour tous ; l'union des efforts est indispensable pour sauvegarder une industrie nationale.

---

(11) Pensons à ce qui s'est passé dans l'industrie de la bière qui est en expansion modérée mais continue : au début du siècle on trouvait près de 3 000 brasseries en activité. Début 1970, il en restait 84 et les trois groupes issus des concentrations de 1969, assurent 65 % de la production française. Et la vague de concentration suivante verra la création de groupes européens.

(12) La C.E.E. sera une réalité, sur le plan des industries alimentaires en 1980, d'ici là le droit alimentaire sera unifié.