

# LE PORC EN NORMANDIE

## LES FONDAMENTAUX DU MARCHÉ

### Un marché européen très intégré

La Normandie est une toute petite région d'élevage porcin, coincée entre la des régions leader en Europe : la Bretagne et le Benelux (Belgique-Pays-Bas, Danemark). L'Espagne est devenue depuis peu le plus gros producteur de porc en Europe, devant l'Allemagne. La production française est plutôt stagnante.

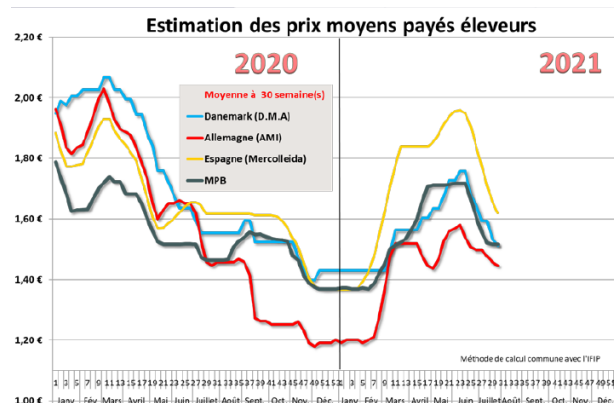
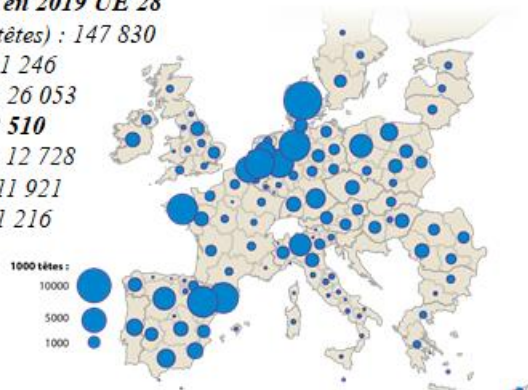
Le marché européen est un marché unique, avec des flux d'échanges entre régions européennes très élevés. De ce fait les prix sont proches entre pays, et ils évoluent ensemble.



#### Cheptel porcin en 2019 UE 28

(en milliers de têtes) : 147 830

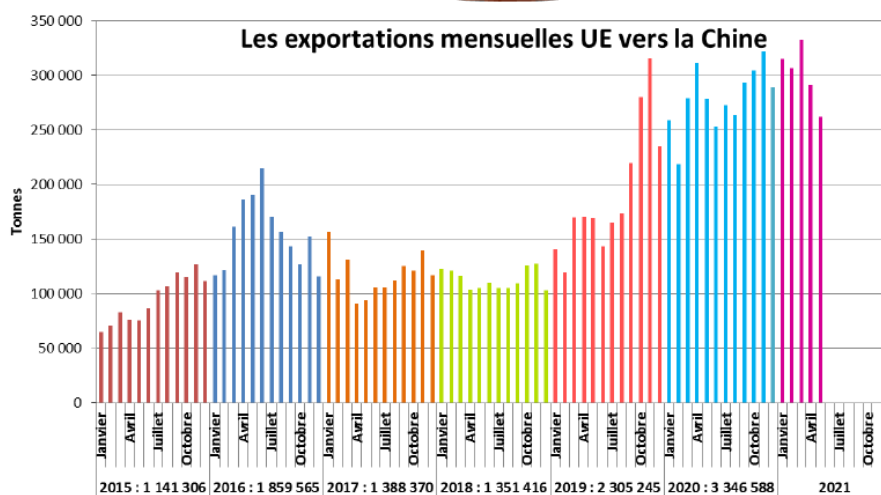
- 1 - Espagne : 31 246
- 2 - Allemagne : 26 053
- 3 - France : 13 510
- 4 - Danemark : 12 728
- 5 - Pays-Bas : 11 921
- 6 - Pologne : 11 216



### La Chine est devenue un débouché de + en + important

Le marché européen produit de plus en plus pour le marché mondial : en 2020, un porc sur 5 produits en Europe était vendu hors d'Europe, sur le marché international. La Chine a pris une grande importance sur ce marché. En 2020, 10% des porcs produits en Europe étaient consommés en Chine. Cette croissance exceptionnelle des ventes vers la Chine, va sans doute s'arrêter à partir de 2021, si la Chine arrive à juguler l'épidémie de Fièvre Porcine Africaine qui mine son troupeau depuis 2017.

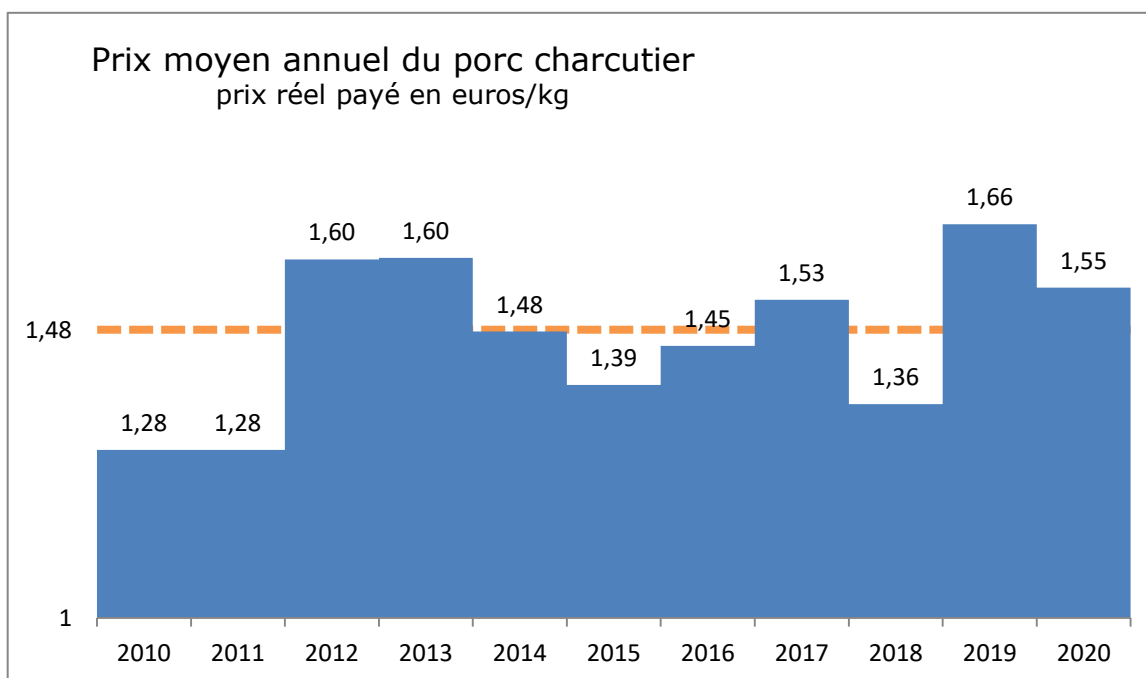
A l'inverse, aucune viande ne peut rentrer en Europe provenant du marché mondial, du fait de droits de douane dissuasifs.



# QUELS PRIX ATTENDRE ?

## Prix annuel : 1,48 €/kg en moyenne

Le marché du porc est très réactif à toute variation de l'offre et de la demande. Depuis 10 ans le prix moyen annuel a varié de 1,28 à 1,66 €/kg et 1,48 € en moyenne depuis 10 ans.



Le prix du porc au cadran breton (Plérin) sert de référence à toute la filière française. C'est un prix de base auquel s'ajoutent différentes plus-values. En moyenne depuis 5 ans

Prix réel payé aux éleveurs = Prix de base du cadran (56 TMP) + 0,16 €

Ce prix est le même, quelle que soit la coopérative (=groupement de producteur) auquel livre l'éleveur. Il varie quelque peu selon l'élevage et notamment le type génétique des animaux.

## Une production organisée par des coopératives

95% de la production porcine régionale est commercialisée via des coopératives : les Organisations de Producteurs (OP). Ces organisations sont au cœur du développement de la production en regroupant l'offre de porcs, et en assurant aux éleveurs un appui technique.

En 2021, l'Union Normande des Groupements de producteurs de porcs (UNGP) comptait 6 groupements de producteurs de porcs:

- Agrial Filière porcine,
- Cooperl Arc Atlantique,
- GRPPO,
- Porc Armor Evolution,
- Terrena-Porveo,
- Syproporcs.

D'autres groupements peuvent aussi compter quelques éleveurs en Normandie, tout en étant basés hors de la Région.



# LES MARCHES BOUGENT : POURQUOI, COMMENT ?

Le marché du porc est extrêmement réactif aux variations de l'offre et de la demande.

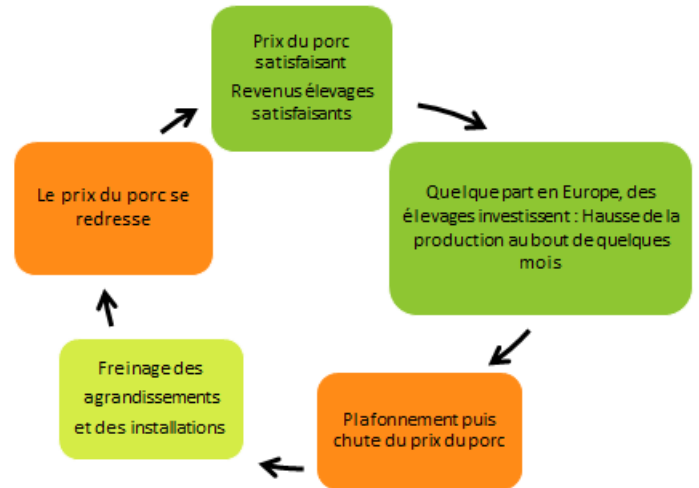
## Un cycle de 5 ans

Hors évènements exceptionnels, le marché européen du porc fonctionne selon un cycle de 5 ans : 2 ou 3 ans de hausse des prix, suivi de 2 ou 3 ans de baisse des prix.

Mais les évènements exceptionnels ne sont pas rares :

- Crise du covid en 2020 qui provoque une chute des débouchés, mais aussi des blocages d'abattoirs.
- L'apparition de la Fièvre Porcine Africaine en Asie en 2018 provoque une brusque demande de viande sur le marché international
- L'apparition de la FPA en Allemagne en automne 2020 provoque une fermeture de l'export sur le marché mondial pour ce pays.
- Le déclenchement d'un embargo sur les produits européens par la Russie en 2014. Etc.

**Cycle du prix du porc en Europe**  
(en l'absence de perturbations exceptionnelles)



## Un effet saisonnier estival positif

Le marché est, en général, mieux orienté en été, quand la consommation est stimulée par les grillades en plein air. D'autre part la croissance des porcs est plus faible en cas de canicule, les poids à l'abattage passent chaque année par un minimum en juillet-août.

Cet effet ne se vérifie pas tous les ans, mais fréquemment.

## L'UE intervient peu sur le marché du porc

L'Organisation Commune des Marchés prévoit peu de mécanismes d'actions sur le marché du porc.

- Il existe un stockage privé, qui permet de reporter de quelques mois la mise en marché de pièces de carcasses. L'UE paie alors les frais de stockage des abattoirs. Ce stockage privé n'a pas été mis en œuvre depuis plusieurs années.
- Le principal levier européen sur le marché du porc reste l'imposition de droits de douane très élevés sur la viande en provenance du marché mondial, ce qui interdit toute entrée de produits porcins sur le marché européen.

# VARIATIONS DE PRIX : COMMENT SE SECURISER ?

Face aux variations de prix, on peut envisager d'agir à deux niveaux :

### Niveau stratégique : produire avec le coût de production le plus faible possible

Le marché du porc est impitoyable avec les élevages qui ont des coûts de production élevés. Le nombre d'élevages a beaucoup baissé, dans les zones non compétitives (ex montagne), mais aussi dans l'Ouest par arrêts de production.

Comme la production est très standardisée, avec peu de possibilité de se différencier qualitativement, produire avec un coût de production plus faible que la moyenne est un facteur essentiel pour pérenniser son élevage.

Le suivi technico-économique est généralisé dans la filière. Il est réalisé en général par les coopératives de commercialisation et est un élément de suivi essentiel pour chaque éleveur. La possibilité de fabrication à la ferme (FAF) de l'aliment doit être examinée, car elle est souvent une opportunité de valoriser les céréales de la ferme.

### Niveau tactique : bien gérer sa trésorerie pluriannuelle

L'éleveur doit bien gérer sa trésorerie, notamment en phase de prix haut. Il est absolument nécessaire de ne pas se laisser bercer par l'illusion que les prix resteront toujours élevés. Ça ne s'est jamais vérifié en 50 ans de marché commun du porc ! En phase de prix haut, il faut anticiper la possibilité d'une rechute qui peut être brutale : une baisse de 15 % du prix d'une année sur l'autre a été constatée à plusieurs reprises !

La principale charge étant celle de l'aliment, le coût de production est très dépendant du marché des céréales et des tourteaux. Des dispositifs financiers de couverture en cas de hausse (marché à terme) peuvent être envisagés pour des unités de production importante (ou des regroupements sur ce thème) car ces procédures ont des coûts fixes élevés.

# COMMENT S'INFORMER ?

## Les indicateurs à suivre pour "sentir" la tendance du marché

- **Le MPB (Marché du Porc Breton) dispose d'un site internet qui fournit l'essentiel de l'info.**

<https://www.marche-porc-breton.com/>

notamment avec toutes les cotations des marchés du lundi (à 15 heures) et du jeudi (10 heures 30) ; ainsi qu'une note de conjoncture hebdomadaire en début de semaine et mensuelle en début de mois. Le rapport annuel du marché (en juin) contient aussi des infos intéressantes.

Possibilité de s'abonner aux résultats des marchés.

- **L'IFIP (Institut Français du Porc) produit aussi une note de conjoncture mensuelle (Baromètre Procs) accessible sur abonnements.**

<http://www.ifip.asso.fr/indicateurs-et-previsions-marches-porc.html>

Intéressante pour le suivi de la filière en aval : commerce en pièces et consommation.

- Les Groupements de producteurs fournissent aussi des infos à leurs adhérents sous différentes formes.



## NOS CONSEILS

**Explicitiez votre stratégie** : Pouvez-vous envisager une plus-value particulière ? Quels atouts spécifiques pouvez-vous valoriser pour cela ?

**Suivez l'évolution des prix** : les variations de volume de la production européenne et, la tendance des prix des produits industriels permettent de sentir la tendance. Mettez à profit les sources disponibles !

**Formez-vous régulièrement** : les marchés évoluent. Les principes de gestion s'adaptent progressivement à cette nouvelle donne. Les groupes d'échanges entre producteurs, les formations, permettent de repérer de nouveaux leviers.



### VOS CONTACTS

#### CHAMBRES D'AGRICULTURE

14 : Fanny LITTEE-GAUDET – 02 31 70 25 37

27 : Loren MARIE – 02 32 78 80 29

50 : Ludivine ALLIET – 02 33 06 49 57

61 : Marina LEGRAND – 02 33 31 48 19

76 : Caroline ISABEL – 02 35 59 47 64

#### UNGP : FÉDÉRATION DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS SUR LA NORMANDIE.

Email : [ungp.aripnormande@wanadoo.fr](mailto:ungp.aripnormande@wanadoo.fr)

#### REDACTEUR :

Philippe LEGRAIN

Chargé d'études économiques

Direction IRD – Chambres d'agriculture de Normandie



RÉGION  
NORMANDIE

Avec le soutien financier de