

Segmentation par la qualité

Les certifications de conformité des produits se sont imposées en porc

Si la première crise de l'ESB a peu influencé la segmentation des produits en charcuterie salaison, elle a permis la floraison de multiples certifications de conformité de produits en porcs frais. La seconde crise de l'ESB pourrait faire apparaître ces mentions valorisantes sur les modes d'élevage également en charcuterie salaison.

Economie

La segmentation d'un produit vise à satisfaire la diversité de la demande de ce produit. Les valeurs qui fondent cette diversité peuvent changer d'une époque à l'autre et d'un pays à l'autre. Les techniques d'élevage sont porteuses de certaines de ces valeurs (sécurité alimentaire, naturalité, confort animal...). Les filières produit parviennent plus ou moins à réaliser cette segmentation : on observe dans les produits carnés des réussites et des échecs. À la suite de la crise de l'ESB et de quelques autres crises alimentaires, les systèmes de valeurs ont changé, et la France a vu la valeur « sécurité alimentaire » augmenter significativement.

Nous ferons d'abord le point des segmentations réalisées dans le domaine des produits carnés avant l'ESB, des critères de réussite qui ont pu être observés empiriquement et des segmentations de l'offre de porc frais et de charcuterie-salaison. Ensuite, grâce au recul de 5 années depuis 1996, nous ferons l'hypothèse que l'ESB a modifié le système de valeurs qui fonde les segmentations des produits carnés. Nous tenterons alors d'en tirer les conséquences à propos des possibilités de segmentations basées sur les techniques d'élevage de porc.

Depuis les années 60 et l'apparition d'une législation « label », deux produits carnés avaient développé une différenciation de qualité particulièrement réussie :

- Le jambon cuit supérieur, créé en 1977, a connu un décollage industriel en 1981, et représentait 80 % des volumes en GMS en 2000,
- Le poulet fermier label rouge : créé en 1958, fut reconnu en 1965, et a connu son décollage industriel vers 1975-1980. Il représente 30 % de part de marché GMS aujourd'hui.

Les autres produits carnés avaient tous mis en place des différenciations diverses depuis une vingtaine d'années, mais sans atteindre des volumes significatifs : 1 % de la consommation en label de bœuf, agneau, veau et porc frais.

Rédigé à partir du texte présenté à la Commission des recherches porcines du 14-09-2001 : « Existera-t-il une place, dans l'avenir de la filière porc, pour une différenciation au niveau élevage après les récentes crises alimentaires, et malgré les échecs du passé ? »

MAINSANT P.

INRA
65, boulevard de Brandebourg
94205 IVRY-SUR-SEINE cedex



En 1998, nous avons réalisé une synthèse sur les clés du succès des différenciations de qualité élaborée à partir de ces analyses de cas. Rappelons ces facteurs par ordre d'importance :

■ Les trois conditions nécessaires :

- 1/ une crise sur le produit standard : banalisation, campagnes de presse critiques, image dégradée ex : poulet de batterie, poulet aux hormones, jambon cuit aux poly phosphates.
- 2/ une réponse aux critiques par un produit offrant des différences sensorielles clairement perçues ex : viande de poulet plus ferme au départ par les souches à croissance lente, puis, plus tard, plus savoureuse grâce à la sélection, jambon cuit plus savoureux parce que cuit sous vide.
- 3/ un produit porteur de symboles d'un retour en arrière ex : poulet label rouge élevé en plein air et jambon supérieur avec couenne, de forme ronde, et sans poly phosphates.

Le poulet label rouge en clausuration avait été un échec, de même que le jambon label rouge; pourtant ces deux produits, testés en aveugle, étaient jugés supérieurs, tant par les spécialistes que par les consommateurs, aux produits qui ont réussi.

■ Les conditions secondaires : leadership industriel, marque, publicité, profit partagé entre les acteurs...

AVANT L'ESB ; PAS DE SEGMENTATION SUR LE PORC FRAIS

Dans cette filière, deux niveaux sont susceptibles de différencier la qualité offerte au consommateur :

- le système de production du porc vivant ;
- le système de transformation (la Charcuterie-Salaison).

Chaque carcasse de porc est vendue sur deux marchés très différents :

- l'ensemble des produits de charcuterie (75 % du volume, environ 70 % de la valeur à la production mais 80 % de la valeur au stade du détail) ;
- le porc frais des rayons boucherie, (25 % du volume, 20 % de la valeur finale).

Ces deux marchés ont chacun fait l'objet de démarches de différenciation autonomes depuis 20 ans.

UNE FORTE DIFFÉRENCIATION EN CHARCUTERIE-SALAIISON

À la suite d'une crise de confiance sur le jambon cuit pendant les années 70, l'industrie de la charcuterie salaison a développé deux types de segmentation, le « label rouge » et le « supérieur ». Le label rouge s'est installé en jambon cuit, en saucisson sec et en pâté, mais avec des volumes modestes. Par contre, la démarcation « jambon cuit supérieur » s'est installée avec succès vers 1980. L'industrie de la charcuterie-salaison a alors pris conscience de l'intérêt de démarcations de qualité supérieure et elle a développé des systèmes de définitions et d'appellations pour de nombreux produits. Ces différenciations sont pour l'essentiel bien installées. Elles sont le fait des technologies de transformation et des recettes. Cette industrie ne s'est pas intéressée aux différenciations par les techniques d'élevage, soit que leur impact attendu sur le produit final était jugé trop faible, soit que les consommateurs n'y étaient pas assez sensibles. Elles ont donc occulté l'élevage et l'animal vivant. Par contre, elles ont influencé les choix de production du porc standard qui a subi deux grandes évolutions, l'amaigrissement (charcuteries moins grasses et lardons dans les poitrines maigres), et l'élimination de certains défauts (halothane).

UN ÉCHEC RELATIF EN PORC FRAIS

Les labels rouges de porc, éventuellement « fermiers », les bio, et diverses certifications n'ont rencontré qu'un succès très limité depuis 1988, date de leur première apparition. L'analyse critique de cet échec relatif, à partir de la grille des facteurs favorables indiquée plus haut, repère :

- l'absence de crise de confiance avérée sur le porc frais ;
- l'absence de différence sensorielle pour la viande fraîche (un des trois facteurs principaux) ;
- l'absence de tous les facteurs secondaires (leadership industriel, marque, publicité, profit partagé, etc.).

En conclusion, la dynamique de cette période passée a donc été une forte différenciation des produits de charcuterie salaison, une forte standardisation du produit d'élevage, et un échec des différenciations basées sur les seules techniques d'élevage. On n'a pas observé sur le passé, ni récent ni

lointain, de baisse tendancielle de la vente globale des produits issus du porc. Au contraire, la consommation de porc a globalement augmenté en tendance, avec un avantage pour les produits de charcuterie.

DEPUIS L'ESB, UNE SITUATION PLUS FAVORABLE AUX DIFFÉRENCIATIONS PAR L'ÉLEVAGE

L'ESB a engendré une crise de confiance globale sur les techniques d'élevage, puisque les farines de viande ont créé une nouvelle maladie humaine mortelle. La demande de sécurité alimentaire, qui semblait l'apanage ronronnant des pays développés, s'est subitement trouvée désormais une nouvelle dimension, le respect de la naturalité des processus de production. Il s'agit d'une rupture radicale à laquelle le porc n'a pas pu échapper. Elle valorise une base de critiques qui sont présentes depuis longtemps, mais sans avoir pu s'imposer. Témoin l'inventaire des critiques déjà actives à propos du porc dans la presse grand public d'avant l'ESB :

- sur les valeurs de confiance : pollutions des nappes phréatiques, concentration excessive des élevages, densité excessive des animaux dans les bâtiments, inconfort des truies et des porcs à l'engrais, usages abusifs des antibiotiques, odeurs, non respect de la législation ;
- sur les valeurs organoleptiques : côtes de porcs sans saveur ou sans tendreté après cuisson.

On le voit, ces critiques portaient depuis longtemps plus sur l'élevage que sur le produit consommé. Mais depuis l'ESB, c'est au nom de la santé humaine que les critiques sur les processus de production s'expriment, et l'écho s'en trouve bien entendu décuplé.

EN PORC FRAIS, UNE SEGMENTATION PAR DES CCP

Alors que l'ESB ne concernait que la viande bovine, la crise de confiance qui en est issue a eu comme effet de stimuler les segmentations par les CCP dans des proportions considérables dans toutes les espèces animales. Avant 96, les démarches « labels », volaille exceptée, stagnaient à des niveaux très faibles depuis une dizaine d'années, et les CCP n'étaient pratiquement pas implantées dans la production porcine.

Au cours des années qui suivent 96, les labels porcins augmentent modérément leurs volumes (aux alentours de 20000 TEC), alors que les CCP s'installent rapidement et explosent en volume, pour atteindre 320000 TEC certifiées en 2000, dont 90000 TEC de longe fraîche sont vendus au détail. Parallèlement, les CCP de charcuterie, installées depuis quelques années, et qui traitaient environ 50000 TPF, ne bougent pas en volume à l'occasion de cette crise. La crise de 96 a donc engendré une assez forte réaction de l'amont de la filière porc, centrée sur les CCP et dédiée aux GSM, mais aucune réaction significative de l'industrie de la charcuterie salaison (CS).

On est donc en présence d'une demande nouvelle, interprétée par les GSM, principaux prescripteurs des ménages, et qui s'est cristallisée sur des CCP plutôt que sur les labels. Certes, l'urgence a favorisé les CCP, plus faciles à installer que les labels. L'interprétation de ce mouvement nous conduit à conclure que les CCP ont autorisé la mise en avant rapide de mentions rassurantes pour le consommateur sans modifier le système de production. Le contenu de ces mentions ne traduit pas une qualité supérieure, mais porte sur des pratiques d'élevage et d'abattage et, principalement, une ration à base de végétaux. Il s'inscrit donc dans ce mouvement général de garanties de sécurité alimentaire implicitement suggérées par la certification de « bonnes » pratiques d'élevage.

Les CCP sont des SOQ (Signe Officiel de Qualité), mais on constate que cette offre CCP porc est très limitée en contenu « qualité ». Elles ne véhiculent que des allégations de confiance concernant l'élevage alors que les suppléments de valeur sont très faibles. Peut-on encore qualifier ces CCP de « segmentation » ? Oui sans aucun doute, puisqu'elles répondent à une demande d'une partie du marché. Ce mouvement très significatif traduit donc un changement du système de valeur de la segmentation, puisque dans le passé les mêmes mentions, en label, n'avaient pas réussi à s'imposer.

Rappelons ici que ce même type d'échec relatif de la segmentation en viande de bœuf s'était transformé en 1997 en une pénétration de 20 % des produits certifiés (sur le marché des ménages du bœuf non haché). Or, ces 20 % de produits certifiés ne présentaient pas d'éléments sensoriels nouveaux ni particuliers. Les divers éléments valorisant de ces CCP étaient déjà présents auparavant, on y trouve les races à viande traditionnelles, le pâturage et les fourrages grossiers, les terroirs, le plein air, les zones montagneuses. Ces éléments sont simplement devenus des allégations de confiance valorisantes, alors qu'elles n'avaient pas pu être utilisées dans ce cadre auparavant.

Puisque ce mouvement CCP a pu s'installer aussi rapidement depuis 96, tant en porc qu'en bovins, c'est que nous sommes en présence d'un changement de la hiérarchie des facteurs de réussite des segmentations, c'est-à-dire d'une croissance forte de la demande de « naturalité » des processus de production. La seconde crise de l'ESB de 2000 va encore accentuer ces mouvements (OGM, Antibiotiques Facteurs de Croissance).

LE POIDS DES ACTEURS DE L'AVAL DE LA FILIÈRE

Dans ce nouveau contexte issu des crises alimentaires, il est important de mieux connaître l'intérêt avenir des GSM et de la CS vis-à-vis des allégations sur les modes d'élevage et à propos de certains produits.

On a remarqué l'absence d'intérêt de la CS pour les mentions d'élevage d'avant l'ESB. La 1^{re} crise ESB de 96 n'a pas eu d'impact sur son système de segmentation. Mais la seconde crise de l'automne 2000, plus radicale, pourrait avoir transformé le système de valeur de la demande du consommateur de telle façon que les produits de CS n'y échapperaient peut-être plus. Autrement dit, cette attente de « naturalité » pourrait concerner aussi les produits de CS. Certaines réflexions d'industriels en font état depuis quelque temps.

D'ailleurs, en ce qui concerne les labels de CS, l'évolution de leur réglementation a explicitement prévu et programmé pour les 10 ans à venir un lien avec l'élevage label. La réussite d'un tel scénario n'a encore rien d'évident. De plus, ce scénario a programmé la recherche d'un porc dont les caractéristiques génétiques auraient évolué vers une aptitude à la transformation adaptée à certains produits de CS. On peut penser que l'industrie de la charcuterie pourrait être intéressée par une telle évolution. L'étude de ce projet nous semble prioritaire.

En ce qui concerne les GSM, on sait déjà qu'elles ont favorisé récemment les CCP de porc frais qui utilisent des mentions valorisantes d'élevage. Par leur rôle de prescripteur sur les ménages, elles pourront orienter les segmentations. Leur intérêt pour des allégations d'élevages pourrait porter aussi sur certains produits de charcuterie. Par exemple, « Filière Qualité Carrefour » (FQC) valorise déjà des CCP de porc frais, mais ne contient pas encore de produit de CS. Il serait intéressant de connaître leur intérêt à ce sujet, car leur influence serait déterminante sur les industriels de la CS.

DE NOUVELLES DIFFÉRENCIATIONS PAR LE MODE D'ÉLEVAGE ?

À la suite des crises alimentaires récentes, on admettra donc l'hypothèse qu'il existe un segment plus conséquent de consommateurs qui présentent un consentement à payer pour des produits porteurs de sécurité alimentaire à travers des concepts de « naturalité » au niveau de l'élevage. Nous définirons cette demande de naturalité par « plus respectueux de l'animal et de l'environnement ». En porc, puisque le marché du frais est étroit, il est nécessaire de considérer en priorité les valeurs de naturalité susceptibles d'être répercutées sur les 2 marchés du frais et du transformé.

MAIS ELLES ONT VOCATION À DEVENIR LE STANDART

Les allégations de confiance qui ont déjà été recherchées depuis 96 pour une réassurance sur la sécurité alimentaire portaient sur la naturalité de l'alimentation, dont l'absence d'OGM (ex FQC), et pour certaines sur les utilisations d'antibiotiques (ex FQC). Mais un concept plus crédible et plus global de naturalité devrait associer à ces valeurs de sécurité alimentaire les autres

UNE REFORME TOTALE DE LA SEGMENTATION

		1995 avant	2000 après	Coef x 2000/95	2000 en % ménages
LABEL ROUGE	Longe de porc (TEC)	5 000	7 000	1,4	1,5 %
	CCP	2 000	93 000	46	20 %
	Charcuterie (TPF)	47 500	45 000	1	

source CEPRAL

Segmentation de qualité avant et après l'ESB, porc et charcuterie



valeurs de respect de l'environnement (les rejets) et de bien-être animal. On sait en effet que les réglementations sont en train d'évoluer et d'obliger tous les éleveurs à investir sur la diminution des rejets et sur le confort animal. Les SOQ, dont les CCP, constituent une « avant garde », c'est-à-dire un moyen de faire évoluer l'ensemble des élevages vers toutes ces valeurs grâce aux mentions valorisantes qu'elles autorisent. L'agriculture raisonnée peut être intégrée dans ce mouvement.

Mais on peut pressentir dès maintenant que nombre de ces mentions actuellement valorisantes deviendront peu à peu obligatoires, et donc généralisées. Autrement dit les actuelles segmentations ont vocation à se substituer progressivement au porc standard, ce qui pose un problème à long terme du devenir de la segmentation elle-même et de son renouveau.

Cette recherche de mentions valorisantes devrait prendre en compte à la fois l'acceptabilité économique et la valeur de la force symbolique de chaque changement envisageable, afin de mesurer la valeur potentielle de chacun d'entre eux. Par exemple, pour le poulet label, l'accès au plein air avait apporté une contribution décisive au succès de la différenciation, malgré ses inconvénients techniques et économiques relativement au poulet clausuré. Dans le même ordre d'idée, une réduction de 20 % des rejets azotés du porc n'est pas a priori susceptible de constituer un symbole fort, alors que le critère du respect des normes légales de rejets pourrait peut-être en constituer un.

LA DIFFÉRENCE SENSORIELLE COMME BASE D'UNE NOUVELLE SEGMENTATION ?

Alors que toutes les allégations de confiance déjà pratiquées ou envisagées ne portent pas sur la qualité organoleptique, et qu'elles ont vocation à se généraliser à long terme, il est important d'explorer les innovations à dimension organoleptique. Ce type d'innovation serait à terme susceptible de renouveler le système de segmentation du porc de manière décisive. Il s'agirait éventuellement de chercher une réelle différence sensorielle en porc frais, et qui éventuellement serait valorisable dans certains produits transformés, ainsi que l'a conçu le scénario « label ». La voie génétique et alimentaire serait à explorer. S'agit-il ici de mettre au point des porcs plus riches en LIM (lipide intramusculaire) ou à croissance plus lente ? Les inconvénients probables de tels produits (coûts de production, aptitude à la transformation), déjà partiellement connus, seraient à réétudier en vue de leur acceptabilité au niveau élevage, industrie et consommateur.

SON SUCCÈS DÉPENDRAIT SURTOUT DE LA CHARCUTERIE SALAISON

À l'instar de toutes les filières de viande de boucherie, la 1re crise de l'ESB a engagé la filière porc dans une nouvelle impulsion de son système de segmentation de la production, fondée sur un besoin accru de sécurité alimentaire. Depuis 5 ans, les labels se sont un peu développés, mais l'essentiel s'est passé dans une floraison de CCP d'élevage dédiées aux GMS. Ces CCP n'ont pas quitté le modèle standard, mais elles offrent des allégations de confiance des-

tinées à rassurer les GMS et le consommateur. Ce mouvement s'est donc nettement orienté sur des mentions d'élevage (% de céréales, contrôle du respect de la législation, terroirs...), mais sans modifier ni le produit, ni l'élevage, et avec un très faible supplément de valeur (de l'ordre de + 2 à + 3 % à la sortie de l'élevage).

La charcuterie salaison quant à elle, bien installée dans une ancienne segmentation, n'a pas bougé depuis 96. Elle offre des gammes riches de produits déjà segmentés, mais presque jamais basées sur les techniques d'élevage.

Avec la seconde crise de l'ESB de 2000, on peut s'attendre à une accentuation et à un enrichissement de ce mouvement « CCP » en élevage. La croissance de ses volumes peut être assurée sans difficulté, les mentions valorisantes peuvent se renouveler et l'élevage « raisonné » peut s'inscrire dans ce mouvement. Mais ce type de segment prendra peu à peu le chemin d'un nouveau standard. Au niveau charcuterie salaison, il serait intéressant de vérifier si la seconde crise ESB pourrait induire l'apparition de mentions d'élevage sur les produits transformés.

À plus long terme, pour qu'une véritable segmentation puisse perdurer à la sortie de l'élevage, il faudrait inventer un porc différent, probablement défini par sa génétique. Si ce porc voyait le jour, il serait d'abord valorisable à l'intérieur du petit marché du porc frais, mais s'il pouvait se valoriser aussi dans certains produits de charcuterie dédiés aux GMS, alors les chances de réussite d'une telle segmentation seraient accrues d'une manière décisive.

B I B L I O G R A P H I E

PORIN F., MAINSANT P., 1999, Quelles stratégies pour les concurrents de la filière viande bovine dans le contexte de l'après ESB ? , INRA, les cahiers d'économie et sociologie rurales, n° 50, décembre 1999, pp 77-103.

SYLVANDER B., PORIN F., MAINSANT P., (1998) Les facteurs de succès des filières de qualité spécifiques dans l'agro-alimentaire, VPC hors série, VIIèmes Journées des Sciences du Muscle et de la Technologie de la Viande, Rodez, 1-2 octobre 1998.

MAINSANT P., (1998), La traçabilité comme stratégie de réponse de la filière bovine française aux nouvelles attentes du consommateur de boeuf dans le contexte de l'après BSE, VPC hors série, VIIèmes journées des sciences du muscle et de la technologie de la viande, 1-2 octobre 1998, Rodez.

TEFFENE O., RIEU M., DAGORN J., MAINSANT P., MAROUBY Y., PORIN F., (1998), 30 ans d'évolution du secteur porcin en FRANCE, 30ème journées de la recherche porcine en France, fev 1998, pp 133-152.

PORIN F., 1998, Atouts et handicaps du poulet label dans le contexte actuel de la crise de la volaille, 10ème journée technique Sasso, nov 1998, actes du colloque, pp 57-63.

MAINSANT P., POTERAT C., PORIN F., 1997, Les substitutions entre viandes observées en France de 1975 à 1995 révèlent des signes de fragilité de la viande bovine depuis 1980, VPC, n°18, Janvier 97, pp 15-21.

POTERAT C., 1997, La consommation française de produits carnés et de poisson au cours des trente dernières années, Changements et ruptures des achats en vue de la consommation à domicile + annexes, THÈSE INA-PG, INRA-IVRY, 280 p.

COMBRIS P., 1997, La consommation des produits animaux en France : tendance et perspective d'évolution, VPC vol 18, pp.29-36.

SANS P., 1996, Relations verticales et pouvoir au sein du canal de distribution : le cas de l'industrie de transformation de la viande bovine française dans ses rapports avec la distribution moderne, Thèse en sciences économiques, université de toulouse, 1er juillet 1996, 270p..

MAINSANT et CO, 1994, La demande du consommateur et l'offre de viande bovine du linéaire boucherie à l'horizon 2000, Tome 1, Éléments de prospective sur la consommation de viande de boeuf, Ouvrage collectif, CODIVIAL.