

Sica mise sur la segmentation pour faire son marché

23 juillet 2019 - Yves Monjarret

Petit groupement en volume, la Sica Syproporcs joue avec ses armes. Jusqu'à il y a peu important apporteur au MPB, le groupement a dû revoir sa stratégie pour sécuriser ses ventes en allant chercher les débouchés rémunérateurs. Et cela semble payer.

De l'aveu de son propre président fraîchement élu, Gildas Alleno, lors de l'assemblée générale du groupement le 21 juin dernier : « *La filière porcine française n'a pas besoin de Syproporcs pour vivre. C'est pourquoi la Sica mise sur sa structure légère et réactive, pour non pas faire du volume, mais aller chercher les débouchés* ». Et ce n'est pas la dernière crise du MPB qui contredira cette analyse froide et réaliste. Pour sécuriser les délais d'abattage des porcs charcutiers de ses adhérents, la Sica a en effet dû révolutionner sa stratégie de vente.



L'Assemblée Générale de la Sica Syproporcs s'est tenue le 21 juin à la Chapelle Blanche (22).

De 70 % de commercialisation au cadran en 2015, l'activité est passée à 20 % en 2018 au profit de la mise au marché en direct avec l'aval. « *La difficulté passagère du MPB nous a forcés à refaire le lien avec le client afin de produire suivant leurs attentes* », commente le jeune président. Et de poursuivre : « *De ce fait, la Sica a évolué d'une stratégie en flux poussé par l'éleveur à une en flux tiré par le consommateur. Cet effort s'avère essentiel si on ne veut pas que nos animaux restent à quai* ». Aujourd'hui, Syproporcs propose 35 débouchés pour 15 cahiers des charges différents (Bleu-Blanc-Cœur ; Porc Sans Antibiotique ; Label Rouge ; etc...). Le groupement travaille avec de multiples opérateurs abatteurs/transformateurs dont les principaux sont : Kermené (33 %), Abera (20 %), Bernard Loudéac Viandes (14 %). **Mais attention, comme le souligne Gildas Alleno : « Syproporcs reste attaché à un prix public du porc standard fixé par la cotation du MPB ».**

Au vu des chiffres 2018, cette politique semble porter ses fruits et séduire les éleveurs malgré une année conjoncturellement médiocre. Comparé à 2017, 30 nouveaux adhérents ont rejoint

le groupement en 2018 pour une augmentation des ventes de porcs charcutiers d'environ 20 %. Et sur 2019, cette hausse semble se poursuivre.

Avec l'effondrement du cheptel asiatique actuel, les voyants semblent au vert pour la Sica et ce, comme le précise son président producteur de porcs bio (22), pour de longs mois. Néanmoins, ce dernier a invité ses adhérents à imaginer et produire un porc rémunérateur à cheval entre le VPF et le Bio. Car le modèle de demain est à dessiner : « *Nous ne disposons pas de boule de cristal. De plus, nous devons répondre à un consommateur bourré d'incohérences. Pour ne pas subir, c'est à nous, producteurs de porcs, d'inventer les débouchés de demain en proposant des modèles d'élevage rémunérateurs* ».