# **EL MERCADO DEL JAMÓN** Y EMBUTIDO EN FRANCIA

2025

## Definición del sector

Productos Jamón curado deshuesado y sin deshuesar,

paleta, lomo y embutidos (longaniza, salchichón,

fuet, sobrasada, chorizo)

02.10.11.31 - 02.10.19.81 - 16.01.00.

Principales regiones

Auvergne-Rhône-Alpes, Bretaña y Valle del Loira

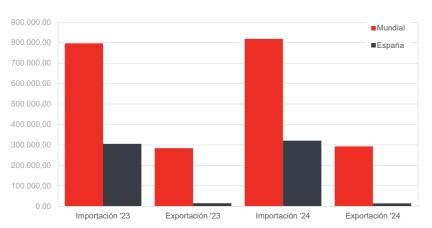
Principales productos Embutidos y jamones curados

### **Comercio exterior**

Categorías

### Importaciones y exportaciones

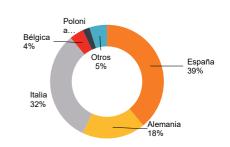
Datos en miles de euros



- La producción nacional atraviesa un proceso de declive estructural y no cubre la demanda interna. Esta situación ha llevado a un aumento de las importaciones, con proveedores extranjeros que ofrecen precios competitivos.
- España representa aproximadamente el 40 % de las importaciones totales de jamones y embutidos que realiza Francia, superando en 2024 las 37.000 toneladas y los 320 millones de
- En cuanto a las exportaciones francesas, el 70 % corresponde a preparaciones de carne, incluidos los jamones, y su destino principal es Europa, destacando Bélgica. Francia mantiene una balanza comercial deficitaria en este sector.
- El saldo comercial ha sido históricamente superavitario para España, y los jamones y embutidos españoles muestran una tendencia muy positiva en los últimos cinco años, consolidando su liderazgo en el mercado francés.

#### Principales países proveedores

EUROSTAT. Datos 2024.



## Principales países clientes

EUROSTAT. Datos 2024.



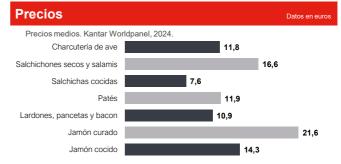
\*Cuota de mercado calculada sobre el top 10

# **Producción local**

Producción: 653,7 miles de toneladas en 2023 (-2% vs. 2022) Establecimientos: 2 439 Jambon de bayonne, d'Auvergne, Noir de Bigorre, Jamones: de Corse, de Savoie, de la Forêt-Noire Embutidos: Saucisson sec, rosette de Lyon, andouille, andouillete, boudin noir/blanc, saucisse de Morteau/ de Toulouse/ de Montbéliard Certificaciones 4 DOP 19 IGP geográficas: **Principales** grupos:

# **Demanda**

- La carne es un pilar fundamental \* de la dieta tradicional francesa. Francia es uno de los mayores carne en consumidores de Europa y en el mundo.
- El producto más consumido dentro de la charcutería es el jamón cocido. El factor de más decisivo es compra
- Los consumidores franceses valoran especialmente etiquetados de origen y sellos de calidad.
- Los hogares son los principales consumidores de charcutería, buscando opciones económicas; en este contexto de inflación, triunfan las marcas blancas o de primer precio.



# **EL MERCADO DEL JAMÓN** Y EMBUTIDO EN FRANCIA

2025

## Percepción del producto español

- El jamón serrano destaca por su excelente relación calidad-precio y es ampliamente reconocido, mientras que el jamón ibérico se percibe como un producto gourmet muy valorado por su exclusividad y sabor intenso.
- Aoste, marca creada por el Grupo Campofrío para el mercado francés, lidera la gran distribución y mejora la percepción de los embutidos españoles gracias a su prestigio.
- Es fundamental educar al consumidor, utilizar un packaging atractivo, desarrollar campañas publicitarias eficaces y destacar las cualidades diferenciales que los hacen únicos.

Algunas marcas de origen español que comercializan jamones y/o embutidos:













### Canales de distribución

Gran distribución	El canal de gran distribución sigue siendo el más relevante en Francia, marcado por una competencia feroz y con la sección de libre servicio concentrando más del 70 % de sus ventas.
Mayoristas	Los mayoristas especializados, ubicados principalmente en Rungis, proporcionan acceso principalmente a establecimientos regionales.
HORECA	Tiene un peso fundamental en la economía francesa. Alto nivel de exigencia. Aparición de nuevos formatos como las tiendas-restaurante.
Especialistas	Aunque están en declive, las boutiques gourmet siguen siendo el canal ideal para productos como el jamón y el lomo ibéricos.

### Acceso al mercado

Normativa

Reglamento (UE) 1169/2011 Etiquetado

Sellos de origen y calidad

















Aditivos nitrados

Plan d'action « Réduction de l'utilisation des additifs nitrites/nitrates dans les aliments »

### Perspectivas del sector

- Charcutería vegetal en auge
- Mayor demanda de productos saludables
- Preferencia por lo local y artesanal
- Innovación en sabores y experiencias
- Auge del consumo en casa y productos premium
- Snacking y productos listos para comer
- Digitalización y venta online
- Nuevas formas de comunicación
- Educación del consumidor
- Innovación en packaging
- Intensificación de la competencia (MDD) y diferenciación

### **Oportunidades**

- Las tendencias de producto se orientan hacia opciones gourmet con certificaciones de origen como IGP y DOP, menor uso de aditivos, menos sal y sin conservantes artificiales, además de formatos prácticos como el snacking, packs combinados de embutidos, y versiones halal y
- Los canales de comercialización muestran una evolución marcada por la gran distribución, donde se valora la innovación en packaging y formatos prácticos; la restauración y el foodservice, que demandan conveniencia y productos premium para platos más innovadores; la venta online y las suscripciones, en plena expansión digital; y el auge de las concept stores, que combinan experiencia y producto en espacios únicos.

### Información práctica

www.salon-gourmet-selection.com

NatExpo www.natexpo.com

Salón Gourmet Sélection

SIAL www.sialparis.com

SIRHA www.sirha-lyon.com

**Ferias** 

**Publicaciones** 

Agra Presse

www.agra.fr/agra-presse/france

Faire Savoir Faire

www.fairesavoirfaire.com

Linéaires www.lineaires.com

Linéaires

www.lineaires.com

LSA

Le monde de l'épicerie fine https://monde-epicerie-fine.fr/ Asociaciones

CFBCT

www.boucherie-france.org

CICT

www.infocharcuteries.fr

FICT www.fict.fr

Más info Accede aguí al estudio de mercado completo

02 de octubre de 2025

Patricia Sánchez Velasco

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en París

ICEX España Exportación









Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso. ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas

ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h) www.icex.es