HCCA
Haut Conseil de la Coopération Agricole
Section économique

LA FILIÈRE BOVINE FRANÇAISE À LA CROISÉE DES CHEMINS

Décembre 2011

Créé par la loi d'orientation agricole du 5/01/2006, le Haut Conseil de la Coopération Agricole (HCCA) a été installé en mars 2007. C'est un établissement public doté de la personnalité morale.

Ses missions sont les suivantes :

- Contribuer à la définition et à la mise en œuvre des politiques publiques en matière de coopération agricole et veiller à son adaptation en conciliant efficacité économique et développement territorial
- Etre le garant du respect des textes et des règles de la Coopération agricole et délivrer et retirer l'agrément des coopératives
- Définir les principes et élaborer les normes de la révision
- Assurer le suivi de l'évolution économique et financière du secteur coopératif

Le HCCA est administré par un Comité directeur composé de 12 membres, 7 membres élus par les coopératives agricoles et leurs unions, 5 personnalités qualifiées, nommées par le Ministère de l'Agriculture. Le Président en est Louis RINGÔ. Deux commissaires du gouvernement siègent au HCCA.

Le HCCA comprend 3 sections administrées chacune par un conseil composé de membres du Comité directeur et de personnalités extérieures :

Une section juridique
Présidente : Isabelle COUTURIER

Une section révision
Président : Michel FOSSEPREZ

Une section économique et financière
Présidente : Christiane LAMBERT

La section économique et financière

La section économique et financière est chargée :

- D'assurer la veille économique des filières en centralisant les informations en provenance des entreprises coopératives et des différentes sources professionnelles et publiques
- D'encourager toutes actions susceptibles de renforcer l'organisation économique des producteurs, des marchés et des filières au sein du secteur coopératif
- De faciliter les relations coopératives et le développement des entreprises coopératives sur les marchés nationaux, communautaires et internationaux
- De contribuer à la mobilisation des fonds professionnels existants pour favoriser les restructurations et les développements internes et externes des coopératives agricoles

Elle est composée de membres du Comité directeur du HCCA et de personnalités extérieures où l'on retrouve, le Crédit Agricole, Sofiprotéol et Unigrains.
La section économique examine les différentes filières, les enjeux, les facteurs de réussite ou de blocage et émet des propositions.
Des experts des filières sont invités à participer aux travaux de la section. Elle a émis, depuis 2008, 6 rapports sur les filières viticole, porcine, bois, endive, chimie du végétal et laitière. (cf. site www.hcca.coop)

La création du HCCA

La création du Haut Conseil de la Coopération agricole s'inscrit dans le cadre de la réflexion menée depuis plusieurs années par Coop de France sur la modernisation et l'adaptation des coopératives agricoles. Il s'agit de doter la Coopération agricole d'une instance unique et indépendante chargée de contribuer à l'élaboration des orientations concernant les domaines juridique, économique et stratégique pour les coopératives agricoles. La Coopération est un outil de développement agricole majeur pour la France et une puissance économique aux caractéristiques spécifiques. La composition du Haut Conseil de la Coopération agricole est une opportunité pour fédérer les efforts des professionnels et des partenaires financiers, en liaison avec les Pouvoirs Publics et renforcer la légitimité de la Coopération

Chapitre I :

L'ETAT DES LIEUX

1.1 Les marchés européens et mondiaux sont en pleine évolution avec :

Produite aujourd'hui sur tous les continents, la viande bovine est longtemps restée une denrée chère et donc peu accessible. Elle constitue de nos jours l'un des éléments fondamentaux du régime alimentaire des pays riches. La demande et la production deviennent également plus fortes dans les pays émergents et à fort poids démographique tels que la Chine. De nouveaux équilibres de marché se dessinent donc mais il faut tenir compte des crises sanitaires (fièvre aphteuse, ESB …), des cours des monnaies et des négociations commerciales qui modèlent cependant la physionomie de ce marché agricole.

- **Des écarts de consommation importants, des évolutions contrastées mais une demande mondiale dynamique**

La viande bovine est une source importante en protéines, derrière le porc elle est la viande la plus consommée au monde.
La consommation des produits carnés y compris de bovins progresse dans les pays émergents, la démographie augmente et les habitudes alimentaires s'orientent vers plus de consommation de protéines.

La consommation de viande bovine est baissière en Europe. L'évolution des modes de consommation amène un développement des produits plus élaborés, des portions consommateurs.
De considérables écarts de consommation existent entre les pays y compris au sein de l'Union européenne (France 27 kg, Pologne 4kg).

- **Une production européenne qui recule sur longue période**

Dans le monde on distingue trois grands modes de production de viande bovine :

- La production de viande comme sous-produit de l'élevage laitier. Ainsi en Europe 2/3 de viande bovine de l'Union est issue de troupeaux laitiers,
- La production de viande issue d'élevages extensifs. Les animaux sont principalement nourris à l'herbe sur de larges espaces comme c'est le cas dans la Pampa argentine,
- La production de viande issue d'élevages intensifs nourris de concentrés protéiques (tourteaux de soja, de céréales secondaires), c'est le cas, par exemple, des feed lots aux USA.

La production mondiale identifiée est de 58 MTec dont 12 MTec pour les USA et 9 MTec pour le Brésil. La race dominante au Brésil est le Zébu (Nélore) souvent croisé avec des races européennes pour améliorer sa qualité. Le continent américain fournit 50% de la production mondiale de viande bovine.

La production européenne d'un peu moins de 8MT de viande bovine recule tendanciellement en raison de la diminution du cheptel laitier qui est deux fois plus

important que celui des vaches allaitantes. Le cheptel allaitant est stabilisé grâce au couplage des primes en particulier en France et en Espagne mais va-t-il tenir dans le contexte annoncé de la réforme de la PAC ? La France, premier producteur européen représente 23% de la production européenne.

- **une spécificité française : la bipolarité des cheptels laitiers et allaitants, et l'hétérogénéité des structures d'exploitation**

Suite aux quotas laitiers et en raison des surfaces fourragères non retournables, la France a développé des vaches allaitantes notamment dans l'Ouest.
Par ailleurs, en Europe et en France la mise en place des primes (PMTVA) pour le développement du cheptel allaitant a consolidé cette orientation dans le Massif Central.
Enfin, en France comme en Espagne et en Belgique, contrairement aux îles Britanniques c'est le modèle race pure (charolaises, limousines, blondes d'Aquitaine …), dont les produits sont plus lourds par rapport à des races précoces et des croisements (Royaume Uni, Irlande), qui a été favorisé

- **des prix du bœuf qui montent partout dans le monde …**

Dans un contexte de baisse de production mondiale et de demande dynamique dans les pays émergents, les prix mondiaux de la viande ne pouvaient que grimper en 2010. L'Union européenne est longtemps restée à l'écart de ces hausses de prix, pénalisée par une demande morose, ce n'est plus le cas depuis l'automne 2011.
La volatilité des prix depuis 2003 devient structurelle, les prix convergent au niveau mondial.

- **et un marché Atlantique dominé par l'Amérique du Sud et sensible aux crises sanitaires**

Les échanges mondiaux représentent environ 11% de la production mondiale sur deux marchés encore distincts en raison de la fièvre aphteuse : Atlantique (Amérique du sud, Europe, Afrique) et la zone Pacifique (Amérique du Nord, Asie et Océanie).

Le nombre de pays exportateurs est relativement restreint avec 3 grands pôles :
- Le Mercosur représente 1/3 des exports totaux, suivi de
- l'Océanie (Australie, Nelle Zélande),
- de l'Amérique du Nord et de l'Inde.

Les pays exportateurs sont à dominante allaitante sauf l'Inde et la Nouvelle Zélande.

Les grands exportateurs se caractérisent par leur bonne intégration aux marchés en terme de segmentation produit et leur compétitivité. L'Australie, second exportateur mondial dispose de vastes espaces faiblement peuplés mais reste sensible aux aléas climatiques.

Le nombre de pays importateurs est croissant : Amérique du Nord, Russie, Japon, Afrique, Union européenne, Mexique …

L'UE voit ses exportations baisser depuis une quinzaine d'années, elle a même été déficitaire de 2002 à 2009.

Les exportations françaises de viande s'étaient recentrées sur l'U.E après les crises ESB ; elles représentent 280 000 T principalement sur l'Italie, la Grèce, l'Allemagne. Les exportations françaises de vif d'environ 1,2 millions de têtes se font essentiellement sur l'Italie et l'Espagne. **Depuis 2003 la France est même importatrice nette de viande bovine à l'exception de 2011.**

1.2 Des entreprises leaders au niveau mondial de plus en plus multifilières (porcs, bovins, volailles …) et multipays mais est-ce le modèle durable ?

Jusqu'à une période récente, les filières viandes se sont organisées et développées dans le cadre de leur propre filière, bœuf, porc, ou volailles, selon des logiques métiers et essentiellement dans leurs contextes nationaux.

Depuis 10 ans, on constate l'émergence de groupes qui deviennent multi-viandes et qui interviennent désormais sur plusieurs continents ; Smithfied, (*à dominante porcine*), a ouvert la voie, mais l'apparition d'acteurs brésiliens, JBS (*à dominante bœuf et volailles aux USA*), MARFRIG (*porc et volailles, spécialisé en 2ème transformation, ayant repris KEYSTONE en 2010, 1er fournisseur mondial de fastfood*), BRAZIL FOODS (*fusion de Sadia & Perdigao, deux acteurs majeurs en porc et volailles au Brésil*), bouscule les schémas établis.

Les leaders européens, Vion, Danish Crown, Bigard, Tonniës, figurant au top 10 mondial en terme de Chiffre d'Affaires, issus pour certains de processus récents de consolidation, se trouvent de fait marginalisés sur la scène mondiale, à la fois pour des raisons de diversification de sources d'approvisionnement et de possibilités d'arbitrage entre viandes.

Parallèlement, en Europe il s'est créé des écarts de compétitivité et une distorsion de concurrence entre les abattoirs et les ateliers de découpe. Les Allemands ont massivement recours à de la main d'œuvre étrangère souvent polonaise, bulgare, roumaine ou ukrainienne rémunérée à un très faible taux horaire. Ces travailleurs sont salariés d'entreprises de prestations de services ayant leur siège dans le pays d'origine des travailleurs ou bénéficient de dispositifs publics très favorables de plus en plus stratégiques pour l'Allemagne.

Ainsi, ces évolutions, tant à l'échelle mondiale qu'européenne, peuvent alimenter des interrogations sur l'avenir de certains de ces groupes, récemment constitués, notamment vis-à-vis de notre filière bovine française. Même si certains groupes mondiaux semblent solides en apparence, ils ne sont pas à l'écart des vents d'une économie agitée.

Malgré l'extraordinaire complexité des métiers mis en œuvre, les fortes spécificités des marchés concernés et l'impérieuse exigence de performances, il existe des perspectives pour les spécialistes tant qu'ils continuent à améliorer leur compétitivité.

1.3 Des structures d'élevage et des coûts très divers entre les pays et à l'intérieur des pays

Au niveau mondial les situations sont extrêmement disparates en matière de structures de production. Ceci conduit à des exploitations diverses :

- Les feed lots d'engraissement d'Amérique du Nord,
- Les grandes haciendas d'Amérique du Sud,
- Les structures d'exploitation familiales en Europe,
- Une polyculture élevage de subsistance dans beaucoup de pays en développement (Inde : premier cheptel mondial, sans doute troisième exportateur mondial en 2011).

A l'intérieur même de l'Europe les structures d'exploitation sont hétérogènes entre les élevages allaitants et les élevages laitiers, les naisseurs et les engraisseurs, les élevages du nord de l'Europe et ceux du sud.

La hiérarchie mondiale des coûts de production pour des engraisseurs incluant la rémunération des facteurs de production (main d'œuvre familiale, foncier et capital) va du simple au triple (de 2 à 6 dollars/kg carcasse vendue) d'après Agri Benchmark en 2010. Les écarts sont liés au type de produits (du laitier à l'allaitant), à la taille des structures, à l'efficacité économique, au type de régime alimentaire, au coût du foncier et de la main d'œuvre. Les prix de vente varient dans une échelle presque similaire en fonction des types de produits et des habitudes culturelles. C'est sans surprise que les systèmes herbagers sud-américains apparaissent comme les plus économes. Concernant les charges fixes, les élevages américains, italiens et espagnols ont une taille qui permet d'amortir ces coûts plus facilement que les autres élevages notamment du reste de l'Europe, mais ils supportent des coûts alimentaires plus élevés.

Les prix de revient en Europe pour du jeune bovin engraissement sont extrêmement hétérogènes y compris à l'intérieur d'un même pays, voire d'un même bassin de production. Compte tenu des conditions de production et des surcoûts (sanitaires, sociaux, environnementaux, éthiques…), la rentabilité des élevages est fortement dépendante des aides mises en place.

Chapitre II :

LES FORCES ET LES FAIBLESSES DE LA FILIERE BOVINE FRANCAISE

2.1 L'absence de vision partagée sur les choix à faire

La filière bovine a été principalement structurée par la politique agricole commune. Celle du lait d'abord, qui a conduit à une réduction importante du cheptel laitier et donc des disponibilités en vaches de réforme. Celle de la viande ensuite qui, grâce à l'effet du couplage, a certes permis de maintenir intact, voire légèrement développer, le cheptel de vaches allaitantes mais a également figé les structures d'élevage dans la logique des « quotas de primes ». Les orientations fortes de la Commission pour éliminer les excédents de production (baisse des filets de sécurité) et ouvrir le marché ont par ailleurs produit leurs pleins effets à l'issue de la deuxième crise ESB. Au final, la filière bovine française se trouve aujourd'hui confrontée à des ruptures fortes : moins d'animaux laitiers et plus d'allaitants donc cycle plus long, moins de femelles laitières disponibles et plus de jeunes bovins mâles, alors que son organisation et ses structures ont peu évolué et que sa logique économique reste celle du flux poussé.

Le modèle économique de l'amont de la filière bovine reste par ailleurs fondé sur une confrontation instantanée de l'offre et de la demande sur un marché extrêmement atomisé : peu de cahiers des charges, peu de contrats, peu de critères objectifs d'évaluation de la valeur. En ce sens, il demeure encore aujourd'hui essentiellement un modèle de commerçants.

Il appartient en priorité aux producteurs et aux industriels de relever ces défis : besoin de compétitivité et d'adaptation de l'offre à la demande, mais à supposer que ce défi puisse être relevé par l'interprofession, jusqu'à aujourd'hui, celle-ci peine à dégager des priorités et établir un projet de filière concret et réaliste.

2.2 La distribution est très concentrée et le rapport de force clairement en sa faveur

La filière bovine française est présente sur tous les marchés : celui, majoritaire, de la GMS bien sûr (52%), celui de la restauration commerciale et collective (19%), celui de la boucherie artisanale en déclin (12%) et , en complément, celui de l'exportation qui représente 17% des tonnages produits pour 2009-2010.

S'agissant du marché des ménages, la grande distribution a gagné, au début des années 80, la bataille des parts de marché contre l'artisanat. La boucherie artisanale compte aujourd'hui 18.000 points de vente (d'après CFBCT), en diminution constante subissant la double difficulté de la concurrence des grands magasins et de sa difficulté à adapter son modèle et à trouver de la main d'œuvre.
La GMS, très concentrée en France, exerce une pression permanente sur les prix. Depuis les crises de l'ESB, elle semble désinvestir les métiers de la boucherie en achetant de plus en plus du catégoriel prêts à trancher et des produits à mettre directement en rayon (UVCI,

produits élaborés). De cette façon, elle sécurise et limite sa responsabilité (sécurité alimentaire, gestion des déchets moindre, traçabilité) mais prend également acte de sa « déprofessionnalisation » car elle se trouve confrontée à une pénurie croissante de main d'œuvre qualifiée.
Cette orientation la conduit à reporter sur le fournisseur (industriel de la viande) la création de valeur ajoutée qu'autrefois elle réalisait dans ses ateliers de découpe annexés aux magasins. Le problème rencontré par la filière dans cette orientation réside dans la difficulté à trouver un nouvel équilibre dans la répartition des marges. Il en résulte ce paradoxe que la valeur ajoutée créée par les industriels développant des gammes d'UVCI et de produits élaborés conformes aux nouvelles demandes des consommateurs se traduit par une rentabilité très faible soumise à la pression des marges de la grande distribution.

A noter par ailleurs, qu'après une parenthèse VBF qui avait relativement bien protégé le marché français des viandes d'importation, une portion de bœuf sur 4 consommées en France est aujourd'hui importée. Les viandes hachées surgelées et la restauration hors foyer demandeuse de produits catégoriels déficitaires en France sont les deux principales voies d'entrée de ces viandes étrangères. Certes, dans le même temps, la France est exportatrice de viande bovine mais l'évolution notable de ces dernières années doit être relevée : en moins de 5 ans, l'Allemagne est devenue la force motrice de l'industrie carnée européenne.

2.3 Le produit est complexe pour le consommateur

La consommation individuelle de viande bovine s'érode d'un ou deux points par an depuis le début des années 80. Question de prix relatif mais aussi de tendance sociétale. La viande de bœuf reste néanmoins au cœur du modèle alimentaire : 95% des ménages en achètent. Depuis une dizaine d'années maintenant, la consommation de bœuf est soutenue par le steak haché et les produits élaborés, rapides à acheter, rapides à préparer. Le marché de la viande hachée progresse en volume et en segmentation tandis que les morceaux traditionnels à rôtir ou à mijoter sont en souffrance. La viande hachée avec plus de 250 000 T de produits finis est la pierre angulaire de la filière bovine française, c'est elle qui permet de faire les équilibres entre les différents morceaux de la carcasse : 40% des français consomment du steak haché au moins une fois par semaine.

Le marché se heurte à une perte de connaissance des morceaux par le consommateur, perte d'envie ou de temps de les cuisiner, absence de repères sur la notion de valeur et d'usage culinaire. Il faut bien dire que la typologie de découpe à la française, en imposant le nom anatomique du muscle plutôt que son utilisation culinaire, ne facilite pas un étiquetage de la barquette adapté au consommateur. Il veut du plaisir, de l'innovation, du service et il se heurte à un linéaire clinique, froid et statique. Le mode de vente en GMS a remplacé le papier boucher par une barquette et un film mais n'a pas réellement permis de développer un véritable rayon LS, le rayon boucherie étant plus proche d'un rayon « frais emballé ». Dans ce contexte, l'innovation produit est le fait des industriels qui ont beaucoup de mal à imposer cette mutation à leurs clients GMS.
Une étude récente montre que le client passe environ 1 minute dans le linéaire boucherie mais qu'il est souvent repoussé par une offre complexe, organisée selon des critères technico-professionnels et non pas consommateurs, et présentant des ruptures fréquentes.

Ce panorama montre qu'il reste beaucoup de marges de manœuvre et d'optimisation pour redynamiser la consommation mais que là, comme pour l'orientation de l'élevage, c'est une vision commune de l'avenir entre les producteurs, les industriels et les distributeurs qui fait défaut.

2.4 Les exploitations souffrent financièrement et la France ne produit pas ce que l'on consomme

Les exploitations sont le premier maillon de la filière, leur rentabilité et leur pérennité sont liées à la valorisation de leurs produits bovins et à leur compétitivité propre. Les écarts de coûts de production sont très importants entre les exploitations et vont de 1 à 3 en moyenne, voire bien davantage.

Le nombre d'exploitations ayant des bovins est passé de 458 000 en 1992 à 191 000 en 2009 dont 82 000 ayant des laitières et 118 000 des vaches allaitantes.

- Les ateliers de plus de 40 vaches représentent 56% des exploitations laitières et 76% des vaches laitières.
- Les ateliers de plus de 40 vaches représentent 36% des exploitations allaitantes et 72% des vaches allaitantes.

Le nombre d'exploitations est encore important mais l'effet âge des éleveurs et la rentabilité difficile va accentuer la baisse.

La France dispose du plus gros cheptel de vaches allaitantes et du plus gros cheptel bovins reproducteurs européen.

	1991			2010		
	Nbre en 1000 têtes	%	Rendement litre lait/vache	Nbre en 1000 têtes	%	Rendement litre lait/vache
Vaches laitières	5 276		5 036	3 673		6 500
Vaches allaitantes	3 693			4 149		
Totaux	**8 969**	**100**		**7 822**	**100**	
Total bovins	21 500			19 368		

La Bretagne, les pays de Loire et la Normandie représentent 49% du cheptel laitier. Rhône Alpes, Auvergne, Franche Comté, Lorraine et Pas de Calais 28%.
L'Auvergne, les Pays de Loire, le Limousin, la Bourgogne et Midi Pyrénées représentent 55% du cheptel allaitant.

Le cheptel laitier ne cesse de reculer en France depuis l'instauration des quotas, parallèlement aux gains de productivité laitière des vaches.
Le cheptel allaitant a progressé parallèlement au recul du cheptel laitier, il est actuellement stabilisé mais son avenir est très lié à sa rentabilité.
Les importations représentent aujourd'hui 26% de la consommation nationale et portent surtout sur du désossé de vaches laitières européennes.

2.5 une bonne valorisation de la production bovine française nécessite des échanges sur le continent européen.

- La France abat ¼ des vaches de l'Union européenne devant l'Allemagne et le Royaume Uni. La France est globalement déficitaire en production viande bovine finie donc importatrice nette (110 000 TEQ). Elle exporte de la viande de jeunes bovins sur l'Italie, la Grèce, l'Allemagne et désormais sur la Turquie et le Maghreb.
- Au contraire, elle est exportatrice si l'on considère également le commerce extérieur de bovins maigres dont le principal débouché est l'Italie. Ce pays représente 84% de l'export des 1 050 000 broutards français. Dans un contexte européen d'offre réduite, à côté de ce marché traditionnel, des exportations d'animaux vivants destinés aux pays du Sud de la Méditerranée (Liban et pays maghrébins) se sont développées et ont été suivies par l'ouverture de la Turquie, d'abord à la viande bovine, puis à l'automne 2011 par les animaux vivants, contribuant indéniablement à tirer les prix à la hausse.

2.6 La mise en marché des bovins finis reste très éclatée et de type « cueillette »

Plus de 3000 négociants représentent 66% de la mise en marché, soit 2 357 200 gros bovins ; 69 organisations de producteurs dites commerciales représentent 33%, soit 1 204 500 gros bovins. Ce score modeste de l'organisation de la production tient au fait que la production bovine en France est très diversifiée et que l'organisation de la production , si elle répond bien à des structures d'ateliers dits professionnels comme on peut les trouver dans les ateliers d'engraissement de jeunes bovins, est bien moins présente lorsqu'il s'agit de la mise en marché des vaches de réforme, toujours considérée comme une activité de « cueillette ».

Cette situation s'explique par :

- Un manque de transparence dans la définition des prix et des outils de mesure de la qualité du produit devenus désuets, favorisant le maintien de formes de négoce traditionnel,
- Un segment de production qui jusqu'en 2005, a raisonné la rentabilité de la production en fonction des aides communautaires dont il pouvait bénéficier, au détriment des gains de productivité. Depuis, le découplage quasi-total des aides PAC oblige les producteurs à réviser cette approche,
- Une population sans doute un peu plus rétive au changement, considérant que dans un environnement économique de plus en plus rigide, la production bovine pouvait représenter un des derniers espaces dans lequel pouvait s'exprimer une forme de liberté.

Les conséquences sont multiples :

- Des difficultés à s'adapter à la demande, pour la simple raison que la sanction économique n'est pas perceptible par l'individu,
- Des surcoûts logistiques liés à une telle dispersion qui peuvent être importants,
- Des structures qui livrées à une forte concurrence, peinent à générer du résultat, avec la tentation de privilégier le commerce au détriment du service au producteur.

2.7 Le marché français de la viande bovine subit les évolutions du marché laitier et la rentabilité des broutards d'engraissement en Italie

Les vaches de réforme sont pour 45% d'origine laitière et globalement 65% de la production bovine française est de race à viande ou croisée.

Représentant plus de 60% des recettes françaises d'exportation de bovins vivants et de viande bovine, le marché italien est véritablement le marché stratégique pour la filière française.

L'Italie est le premier pays européen producteur de jeunes bovins.

Les broutards français vendus en vif représentent 85% des approvisionnements des engraisseurs italiens, mais ces derniers sont en perte de vitesse notamment dans la plaine du Pô qui concentre les 2/3 de la production de viande bovine (pression foncière, directives nitrates, baisse des régimes de soutien aux engraisseurs, concurrence biogaz).

La viande française exportée quant à elle n'est pas la mieux placée sur le plan du prix même si elle jouit d'une excellente image. Les viandes irlandaises, allemandes, polonaises voire du Mercosur arrivent avec des tarifs plus intéressants.

Les volumes perdus par les jeunes bovins engraissés à partir de maigres français ne seront pas faciles à regagner par des exportations de viande française.

Les opérateurs français exportateurs de maigres vifs sont pour la plupart spécialisés :

- Deux opérateurs privés à capitaux majoritairement italiens Parma et Européenne,
- Cinq opérateurs - filiales de coopératives : Deltagro Union , Calexport, Bevimac, Charolais Acor, Sofrelim.

Il faut y ajouter un certain nombre d'opérateurs de plus petite taille. L'efficacité du marché gagnerait à être plus organisé, et d'autres débouchés que l'Italie recherchés.

2.8 Les entreprises d'abattage/transformation évoluent et se concentrent

Les évolutions de consommation obligent les industriels à adapter leur offre pour répondre aux nouvelles attentes des différents marchés remettant en cause l'organisation des abattoirs issus du métier de la cheville.

- Les performances des entreprises viandes françaises sont faibles par rapport aux autres IAA ; la rentabilité est faible mais récurrente en dépit des crises.

En % moyenne sur 10 ans	CAF/CA	RN/CA
IAA	4,6	2,6
Viande boucherie	1,4	0,6

- Le tonnage abattu par les abattoirs privés est passé de 40% en 1980 à plus de 90% en 2009. L'industrie de la viande est confrontée à une baisse d'activité structurelle.

- En 25 ans les volumes abattus de gros bovins ont diminué de 15 000 T équivalent carcasse/an. Ce sont les abattoirs de taille intermédiaire qui disparaissent.

- La dynamique des produits élaborés soutient la consommation de bœuf. Les UVCI sont génératrices de valeur ajoutée mais d'abord de coûts ajoutés pour les industries et ces dernières ont une tradition de produits qualifiés. Ce sont elles qui portent l'innovation, condition du maintien de la consommation. Leurs profits sont les garants de cette innovation.

- L'environnement s'emballe entre une demande morose, une hausse des coûts (traçabilité, tests ESB, équarrissage …), un rapport de force GMS, une concurrence UE et OMC.

- La concentration des opérateurs d'abattage bovins est déjà bien engagée : *le leader est le groupe Bigard 40 à 42%, suivi d'Elivia 12 à 13%, de SVA (Intermarché) 8 à 9%, de Sicarev-Sicavyl 8 à 9%, d'Arcadie Sud-Ouest 5% et de Kermené (Leclerc) 5%* …même si elle peut paraitre insuffisante face à la concentration de la distribution française (*5 acteurs représentent 80% du total*).

- C'est certainement au niveau régional et de bassin de production que de nouvelles évolutions vont voir le jour, à la fois dans un objectif de restructuration industrielle, liée notamment à des volumes en baisse, mais également pour atteindre une taille permettant de continuer à exister sur leurs marchés et à assurer leur développement.

Chapitre III :

LES PROPOSITIONS ET LES PISTES A EXPLORER

La libéralisation des échanges, la diminution des soutiens communautaires ont mis la filière bovine française face au marché. La performance de chacun des maillons est un élément déterminant et la responsabilité des opérateurs s'accroît. La filière sera de plus en plus pilotée par le marché et l'aval. Il appartient en priorité aux producteurs et aux industriels de relever ces défis.

3.1 Les entreprises d'abattage doivent choisir un bon positionnement produit/marché et mettre en place une gouvernance efficace.

3.1.1. La gouvernance est un élément déterminant

L'analyse des entreprises montre que la réussite est le plus souvent liée à une stratégie claire et constante, s'appuyant sur de l'expertise, du professionnalisme, une approche pragmatique et un système de gestion rigoureux.

L'engagement des Hommes et les hiérarchies courtes avec des décisions rapides font souvent la différence. Ces critères sont applicables, quel que soit le statut de l'entreprise et une bonne gouvernance est un facteur clef de succès. C'est particulièrement important dans les groupes coopératifs. L'histoire de la viande l'a montré en France.

3.1.2. Les stratégies doivent être claires et cohérentes : c'est un métier d'équilibriste

Les stratégies se décident entreprise par entreprise et les solutions ne sont pas en général uniques, mais il faut bien choisir son terrain de jeu.

L'équilibre de la valorisation des carcasses est déterminant dans un métier à faible rentabilité. Cette rentabilité est en effet directement liée à la capacité d'un opérateur à dégager une marge brute suffisante sur ses achats d'animaux quand il a reconstitué la vente de chacun des produits issus de la carcasse. Cette capacité peut dépendre du volume traité permettant de trier les produits de la façon la plus homogène (muscles catégoriels, minerais etc…) et de la maîtrise des débouchés (connaissance pointue du marché des différents produits à un moment donné, capacité à stocker etc…).
Les besoins de réponse de l'industrie sont différents sur chacun des marchés :

- du cousu main pour la boucherie artisanale,
- des normes pointues pour l'industrie de transformation,
- de la compétitivité « prix » et des déséquilibres à gérer pour la RHF,
- du prix et du service pour la GMS.

Dans tous les cas, cet équilibre-matière nécessite une très bonne connaissance des produits et un grand professionnalisme.

La taille de l'entreprise n'est pas un objectif en soi. Des chevilles sont parfaitement rentables, l'industrie de 3ème transformation l'est aussi mais il faut faire les bons choix stratégiques et maitriser les facteurs clefs de succès.

3.1.3. La structuration industrielle doit se poursuivre en s'appuyant sur les entreprises leaders et en relation structurée avec la production.

Même s'il reste du chemin à parcourir pour optimiser la compétitivité de l'industrie française des viandes, force est de constater que des efforts importants de restructuration ont été concédés depuis une quinzaine d'années. Ainsi, entre 2000 et 2010, le volume de gros bovins abattus dans des abattoirs spécialisés est-il passé de 51% à 71% du tonnage national.

- La rationalisation des outils d'abattage, afin de limiter la capacité structurelle pour saturer les outils, seule façon de les rentabiliser, doit être réalisée ; il y a aujourd'hui trop d'abattoirs en France au regard d'un disponible d'animaux à abattre qui décline. Des choix rationnels doivent se faire en particulier dans les abattoirs locaux/régionaux.

  ↳210 abattoirs traitent aujourd'hui des gros bovins mais 70 % des tonnages sont faits dans les 45 plus importants.

- La cohabitation de grands groupes industriels et de petites entreprises permet aujourd'hui un maillage du territoire tant en ce qui concerne l'abattage des animaux qu'en ce qui concerne l'approvisionnement de toutes les formes de distribution. Les petites entreprises locales sont peu concurrencées par les grandes et réalisent un travail complémentaire à celles-ci. En revanche, beaucoup d'entreprises de taille intermédiaire subissent de plein fouet cette concurrence, elles sont fragiles avec peu de valeur ajoutée dans leur mix produit/client : elles doivent donc choisir leur positionnement.

- La productivité des outils d'abattage/transformation doit être améliorée ce qui implique notamment des efforts de modernisation et d'investissements et aussi la recherche d'une certaine saturation de leur capacité : le taux moyen d'utilisation des abattoirs multi-espèces traitant jusqu'à 10.000 tonnes par an ne dépasse pas 55 % de leur capacité.

- La performance du parc industriel français d'abattage et de découpe doit être doublée d'un mouvement de concentration des opérateurs. A côté du leader Bigard 40 à 42% du marché bovin et d'Elivia d'une part et des entreprises adossées à un groupe de distribution d'autre part (SVA et Kermené), les entreprises à vocation régionale doivent continuer à se renforcer (Sicarev-Sicavyl, Arcadie Sud-Ouest).

En parallèle de la restructuration au niveau national, il faut s'interroger sur la place des entreprises françaises sur le marché européen. Favoriser le développement européen d'une ou deux entreprises françaises ne doit pas nous faire peur mais au contraire être ressenti comme une nécessité et un challenge face aux leaders européens (Vion, Tonnies, Danish Crown) et à l'apparition des grandes entreprises viandes mondiales.

3.2 La production doit s'adapter : qui produira la viande standard consommée en France ? Il y a une place à prendre.

Les réformes successives de la PAC et les crises ont réduit notre potentiel de production. L'Europe est structurellement déficitaire et le restera. C'est une rupture dont il faut prendre acte et nous devons faire des choix au niveau français :

- En viande, il faut limiter au maximum les volumes carcasses inadaptés tant pour le laitier (carcasses trop maigres) que pour le cheptel allaitant (carcasses parfois trop lourdes) en adaptant l'engraissement. Cette question du poids des carcasses est une question récurrente. La consommation recherche des portions plus petites et moins chères, ainsi les industriels doivent mettre des morceaux plus petits dans les barquettes notamment pour l'entrecôte, ou élaborés davantage. Les modalités de paiement des animaux doivent en tenir compte.
- Les grands pays producteurs partent d'un élevage extensif qui se termine par une phase intensive de finition. Mondialement la tendance est à rajeunir les animaux d'engraissement et non à les alourdir. La filière bovine française ne peut se marginaliser.
- Le pur race en allaitant est une vraie richesse mais encore faut-il avoir les débouchés. Une nouvelle orientation doit être donnée à la sélection génétique et aux systèmes d'élevage avec peut-être un essor du croisement industriel ; la sélection génomique, le sexage de la semence sont des atouts. Avec la poussée des importations, la viande bovine française doit relever le défi de la tendreté, qui avec le goût, est le premier critère de satisfaction des consommateurs.
- De nouveaux modèles sont à élaborer et ne pourront être conçus que par la mobilisation de la filière dans son ensemble.

3.3 La mise en marché doit se structurer et la coopération a un rôle majeur à jouer

On sort d'une économie de cueillette de flux poussé où l'on écoulait la production. Aujourd'hui les flux sont tirés par la demande, les besoins du marché et les contraintes d'organisation.

Le maillon de la mise en marché entre les élevages et les industriels de l'abattage est un élément déterminant et des axes concrets de travail sont possibles :

- sur les coûts logistiques de collecte des animaux,
- sur la régulation de l'offre pour éviter les périodes de rupture en développant la contractualisation avec les abatteurs,
- sur l'organisation de l'engraissement en France et sa professionnalisation,
- sur l'exportation des animaux maigres et finis.

Ce qu'il faut construire ce sont les relations de professionnel à professionnel. L'un exprime sa demande, l'autre y répond le mieux possible et ensemble ils cherchent à optimiser leur production, à réduire les coûts et à intégrer contraintes et perspectives.

- **Améliorer les outils de la transparence**

La transparence favorise l'adhésion des éleveurs aux organisations de producteurs. Pour accroitre la confiance lors des opérations de mise en marché, les initiatives prises, très souvent dans un cadre interprofessionnel, doivent être soutenues et renforcées. On citera à ce titre :

- la transparence sur le classement des animaux grâce à la mise en place du suivi qualité par Normabev,
- le développement d'outils de mesure permettant de rémunérer la qualité objective des carcasses (prise en compte du rendement viande),
- une réforme des dispositifs de cotations, celles-ci devant être le reflet objectif des transactions réalisées et non le résultat d'un compromis entre acteurs aux intérêts divergents,
- La publication d'indicateurs économiques (indices de tendance de marché, de coût de production, de marges) permettant d'assurer la rémunération des différents maillons de la filière de façon équilibrée,

- **Accroître le poids économique des organisations de producteurs**

Face à des marchés puissants, des distributeurs très concentrés et des abatteurs en passe de le devenir, les producteurs ont intérêt à se regrouper dans des organisations économiques pour mieux structurer leur offre et améliorer leur valorisation ; les producteurs atomisés ne sont pas à même de « peser » sur les discussions.

Plusieurs initiatives peuvent être menées :

- favoriser la restructuration :
  - dans le secteur de la première mise en marché coopérative, celle-ci est déjà engagée, cette restructuration faisant émerger des groupes de dimension régionale, soit par des opérations de fusion, soit par la création d'Unions de coopératives. En 5 ans, le nombre d'organisations de producteurs s'est réduit de 40%. Il faut trouver les arguments et incitations qui feront que demain une très grande majorité des producteurs adhèreront à l'organisation de production.
  - Pour ce qui est de l'exportation des animaux vivants, la restructuration coopérative est déjà bien avancée puisque 5 filiales se partagent près de 50% du marché de l'export ; des discussions sont en cours pour renforcer cette concentration.
  - Développer le partenariat entre organisations de producteurs ; accords de collectes, plateforme-commerciales sur des produits identifiés, …
- ne reconnaître en France comme organisations de producteurs que les structures qui assument leurs responsabilités économiques (transfert de propriété),
- profiter de la future réforme de la PAC post 2013 pour promouvoir le développement des organisations de producteurs. En parallèle pour les rendre plus efficaces sur le marché, il faudra créer des conditions d'une meilleure coexistence entre les instruments spécifiques du secteur agricole et le droit communautaire de la concurrence, ce qui nécessite notamment un assouplissement des lignes directrices.

- **Mettre la contractualisation à la bonne place**

La contractualisation, c'est certes répondre aux objectifs fixés par la LMA (durée, volumes et caractéristiques de produits à livrer, modalités de collecte, modalités de détermination des prix) mais c'est surtout sécuriser ses débouchés dans un contexte de marché et de prix volatils et une voie d'avenir incontournable.
Un pas supplémentaire peut être franchi dans les conditions suivantes :

- Des plus-values sur le prix de marché peuvent être accordées qui ne sont que la contrepartie de l'effort fourni par les producteurs pour répondre à une attente du marché (désaisonnement, respect de critères poids/conformation/état d'engraissement, …).
- dès lors que l'accord de contractualisation sur un produit identifié s'applique à l'ensemble des maillons de la filière, distribution comprise, un niveau de rémunération du producteur s'inscrivant dans le cahier des charges produit peut être conclu entre les parties prenantes.
- des contrats assurant les récents investisseurs contre les aléas du marché peuvent être proposés dans les années qui suivent l'investissement.

- **Réussir la mise en place du Groupement Export France (GEF)**

L'association GEF récemment née ne se substitue pas commercialement aux opérateurs, mais doit apporter, par une veille économique dans les pays importateurs, des informations sur les marchés potentiels, coordonner et harmoniser les actions de prospection et de promotion :

- représentation dans les instances administratives françaises en charge de l'export, et notamment celles en charge du volet sanitaire (FGAL, FranceAgrimer) ,
- suivi des accords en place, amélioration des textes existants, proposition de protocoles pour les nouveaux marchés,
- participation sous une bannière unifiée aux principaux salons/colloques organisés en France et dans les pays acheteurs ou identifiés comme clients potentiels.

3.4 Les élevages doivent raisonner la compétitivité dans une logique de projet

Les entreprises agricoles sont le premier maillon de la filière. Leur rentabilité et leur pérennité sont liées à la valorisation de leurs animaux et à leur compétitivité propre.

L'exploration des pistes d'amélioration des conditions économiques et de la rentabilité des exploitations est primordiale, mais ne peut être un exercice uniforme sur l'ensemble du territoire compte tenu de la diversité des bassins de production.

Il faut d'abord prendre en compte les facteurs limitant de chaque zone géographique (montagne, polyculture élevage, fourrages, surfaces …), il n'y a pas de modèle unique en France.

Par ailleurs, les écarts de coûts de production et de rémunération d'un même bassin peuvent être très importants et les solutions d'aménagement multiples (charges opérationnelles, charges structure …). La formation à l'utilisation d'outils de gestion technico-économiques avec des indicateurs de performance adaptés (coût/kg vif produit …) et leur vulgarisation peuvent permettre à chacun de se situer et de voir ses marges propres de progrès ; en particulier il faut être très prudent sur des investissements lourds susceptibles de peser à long terme sur la compétitivité.

Les élevages doivent également intégrer une stratégie de sécurisation du revenu. La confrontation de la filière bovine à un marché mondial, la volatilité des prix des matières premières et la variabilité des prix de l'alimentation qui en découle imposent aux éleveurs de se prémunir contre un environnement incertain. La constitution d'épargne de précaution, l'utilisation pertinente des dispositifs fiscaux, les stratégies de contractualisation sont à privilégier dans ce cadre pour sécuriser les investissements et le résultat des exploitations.

3.5 Les cadres « normatifs » interprofessionnels et législatifs doivent évoluer pour rendre de la compétitivité à la filière et faire respecter une concurrence loyale

Les demandes des marchés évoluent, la consommation et ses modes de vie changent, la concurrence stimule l'innovation, de nouvelles requêtes sociétales émergent, mais les exigences prioritaires restent celles liées à la sécurité alimentaire, à la qualité et à la naturalité des viandes.
La France doit reformer en profondeur l'étiquetage des viandes bovines en le simplifiant pour améliorer la compréhension des consommateurs et sa capacité de choix notamment par la modification du règlement CE n° 1760/2000 et en réformant l'arrêté du 18 mars 1993 sur les dénominations bouchères.

D'une façon générale, un juste équilibre doit être trouvé entre une dérégulation qui mettrait la filière sous la pression du prix toujours plus bas et une volonté de maîtriser l'offre française concourant ainsi à une augmentation artificielle des prix qui ouvrirait grand le marché aux viandes importées.

L'hyperconcurrence sur le mode du « toujours moins cher » peut induire un risque d'alignement vers le bas et de déception du consommateur. Elle conduit aussi à la paupérisation des acteurs économiques rendus incapables de rentabiliser leurs efforts de création de valeur. Pour se prémunir contre cela, il faut des règles, des normes professionnelles permettant de définir les seuils techniques respectueux de la qualité due aux consommateurs et de la loyauté nécessaire pour qu'une saine concurrence agisse. Le marché du steak haché est particulièrement emblématique de cette nécessité. Dans la plupart des cas, ces cadres doivent être européens.

A cet égard, nous devons déplorer que les filières viandes françaises subissent de plein fouet les distorsions de concurrence fiscales, sociales qui s'exercent au profit de certains Etats membres : Italie, Espagne et Allemagne. Cet avantage concurrentiel est notamment lié à l'emploi à très bas salaire d'une main d'œuvre intérimaire ou sous traitée issue de nouveaux états membres de l'Union européenne ou de pays tiers.

Il faut objectiver ces distorsions de concurrence, identifier les manquements au respect de la législation communautaire ou les carences de celle-ci et obtenir des mesures d'harmonisation par les voies politiques et juridiques.

Au-delà, la France se pénalise souvent par ses propres règles en faisant le jeu de ses concurrents (surenchère dans l'application du principe de précaution, financement de l'équarrissage, approche règlementaire de la protection de l'environnement à la française, statut et bien-être animal, protéines animales transformées …). Avant toute décision, il faut généraliser les études d'impact (coûts/bénéfices par exemple), intégrer l'idée du développement durable (triptyque environnement, économie, social), simplifier les procédures administratives.

Il faut doter la filière de nouveaux référentiels sur la sécurité des produits, la qualité, les dénominations et l'information du consommateur impliquant l'ensemble des maillons de la filière afin de pouvoir améliorer l'adéquation offre-demande et donner ainsi de nouvelles orientations à l'élevage français.

CONCLUSION

La filière bovine est stratégique pour la France de par son importance économique et en termes de valorisation du territoire. Elle a perdu de sa compétitivité en Europe et traverse à la fois une crise économique et une perte de perspective.

Les raisons sont en partie conjoncturelles : 4 années de revenus bas pour les éleveurs et des distorsions sociales pour la filière mais personne ne saurait en ignorer le caractère structurel. La libéralisation des échanges, la diminution des soutiens communautaires ont mis la filière bovine face aux marchés comme le prouve les évènements des derniers mois.

La filière bovine sera de plus en plus influencée par le marché et l'aval. Il appartient en priorité aux producteurs et aux industriels de relever ces défis. A court terme ils peuvent avoir un intérêt apparemment contradictoire sur le niveau du prix des bovins ou sur l'arbitrage entre vente en vifs ou abattage. A moyen terme ils ont en commun 2 enjeux majeurs : la définition d'une stratégie et la compétitivité de la filière.

La crise doit être saisie comme une opportunité pour mieux réorganiser la filière, revoir les règles du jeu afin de retrouver visibilité et prévisibilité, optimiser la valorisation de la production bovine et retrouver une rentabilité satisfaisante à chaque maillon de la chaine de valeur.

Ont participé à la rédaction de ce rapport :

- Membres de la section économique du Haut conseil de la Coopération Agricole
  - membres du comité directeur,
  - représentants du Crédit Agricole, de Sofiprotéol et d'Unigrains

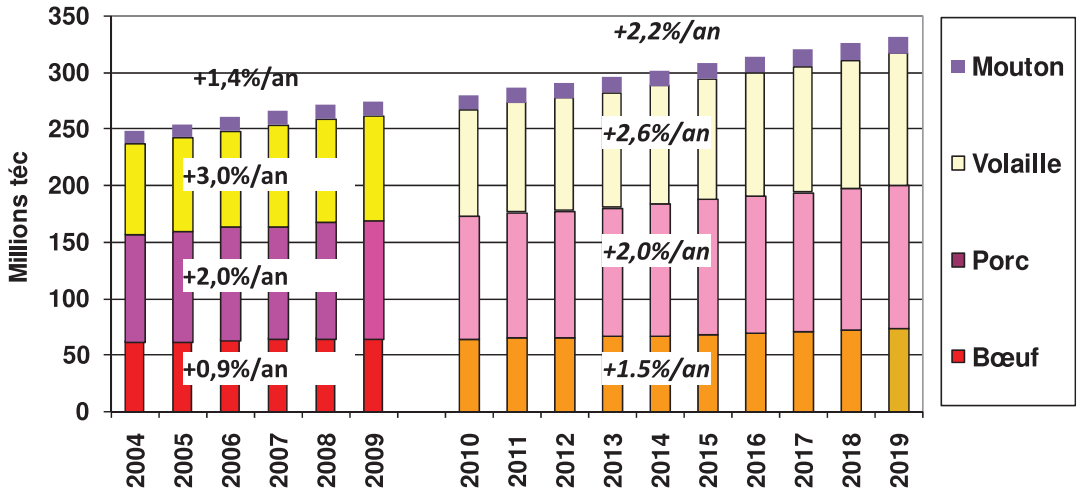
- Experts
  - Goupe Vion,
  - Groupe Bigard,
  - représentants de l'Institut de l'Elevage, du SNIV, de France Agrimer et de Coop de France Bétail et Viande.

Aucune diapositive figurant dans ces annexes ne peut être utilisée sans l'autorisation formelle et expresse de son auteur

ANNEXES

BONNES PERSPECTIVES DE CONSOMMATION MONDIALE

Consommation mondiale de viandes

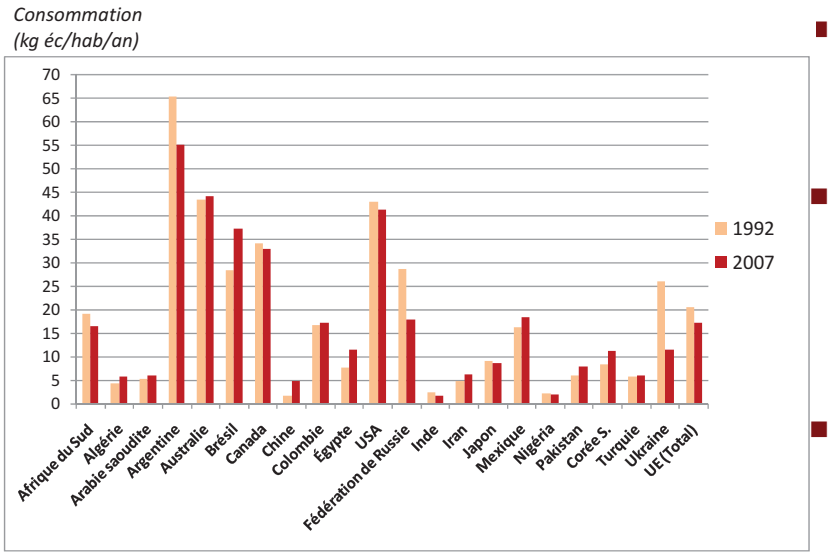


Source: GEB-Institut de l'Elevage d'après FAO-OCDE Outlook

INSTITUT DE L'ELEVAGE

DE CONSIDERABLES ECARTS DE CONSO

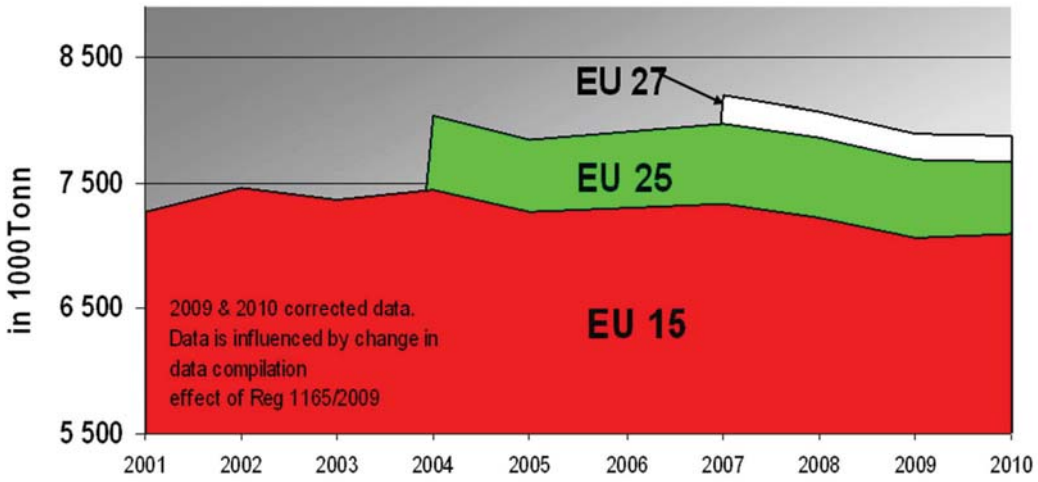
CONSOMMATION DE VIANDE BOVINE PAR HABITANT



GEB/Institut de l'Elevage d'après FAO

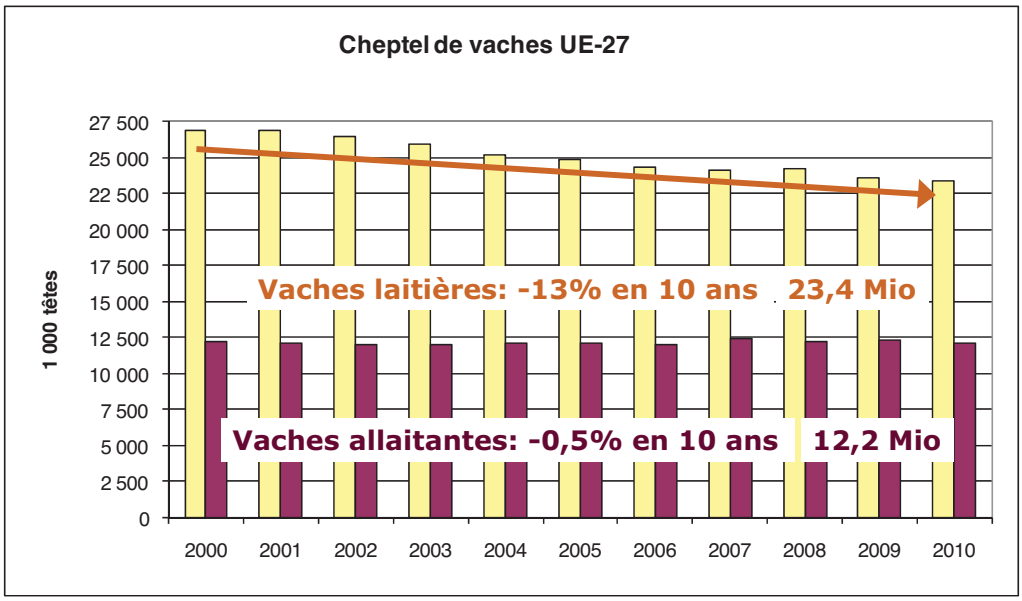
- Grandes différences culturelles: Amériques/ reste du monde
- Progression dans les pays émergents sur un modèle plutôt étatsunien, surtout en Asie.
- Enormes différences en UE: France 27kg, Pologne 4 kg

LA PRODUCTION DE L 'UE DECLINE : 7,94 M°t en 2010 (n°3 mondial)



Source: EUROSTAT

Une érosion de la production de l'UE… due à la diminution du cheptel laitier

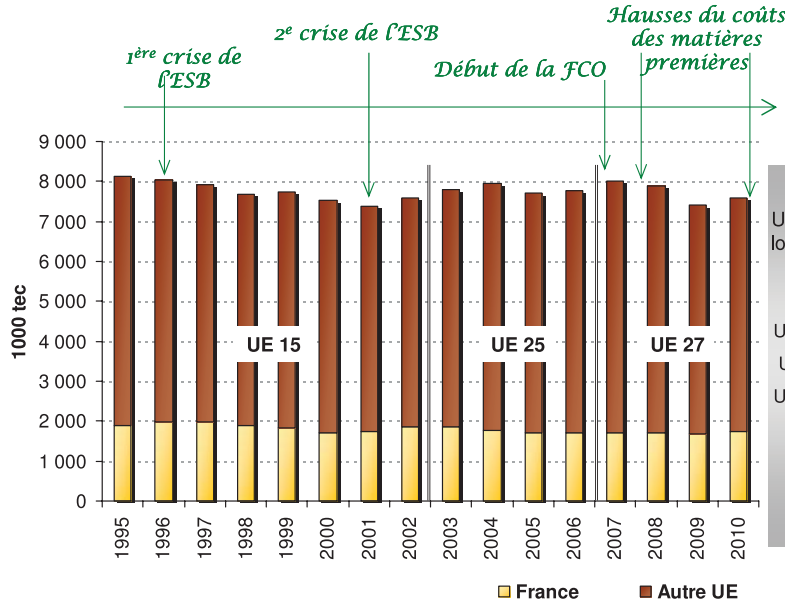


Cheptel de décembre

Source: GEB-Institut de l'Elevage selon EUROSTAT

FranceAgriMer

La production européenne et française de viande bovine



Evolution de la production

Une tendance décroissante sur le long terme, en France et en UE…

France 10/95 : - 8,2 %, - 155 000 tec

UE 27 10/07 : - 5,2 %, - 419 000 tec

UE 25 06/03 : - 0,4 %, - 31 000 tec

UE 15 02/95 : - 6,6 %, - 539 000 tec

… mais un rebond en 2010.

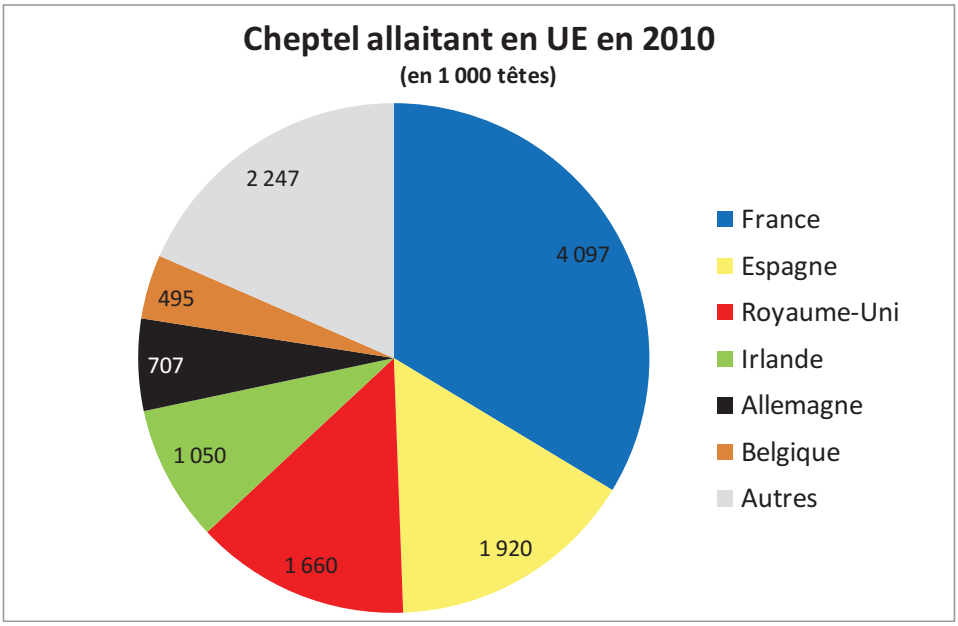
France 10/09 : + 3,8 %

UE 27 10/09 : + 2,3 %

Source : FranceAgriMer, d'après Commission européenne, Douanes, SSP

INSTITUT DE L'ELEVAGE

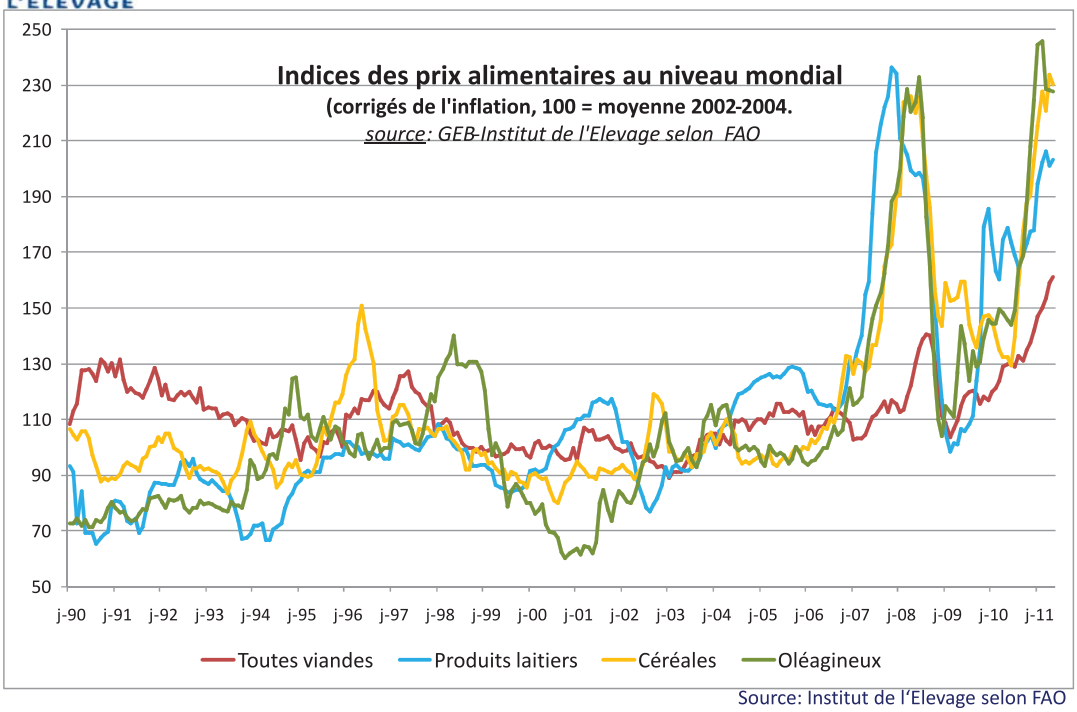
F + ES + RU= 2/3 du cheptel allaitant européen



Cheptel de décembre

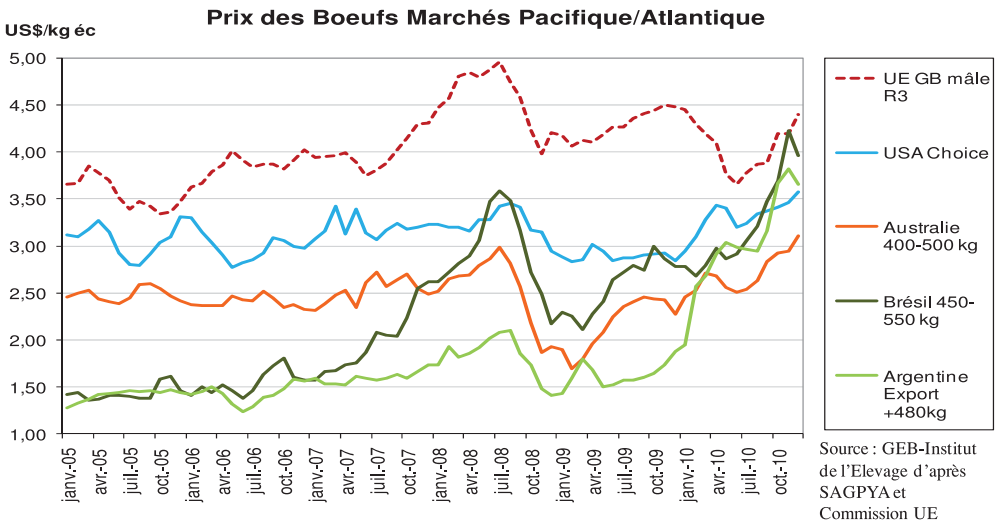
Source: GEB-Institut de l'Elevage selon EUROSTAT

Une volatilité accrue des prix
Une tendance à la hausse depuis 2003

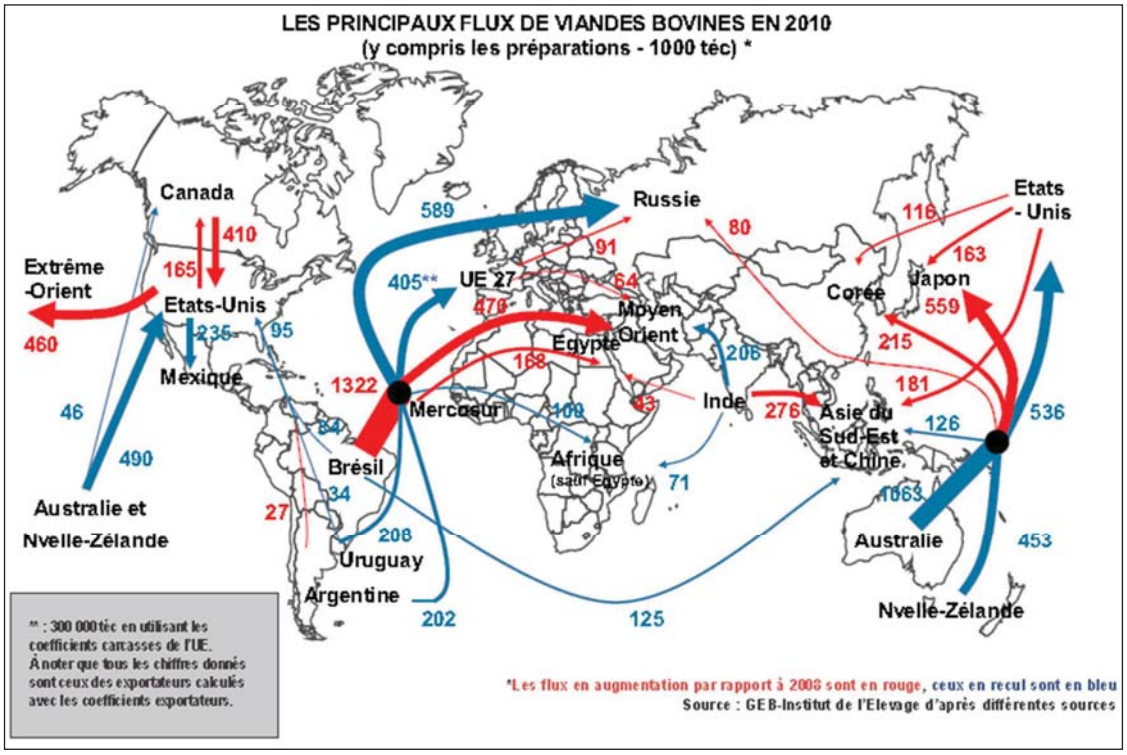


Source: Institut de l'Elevage selon FAO

Convergence des prix mondiaux

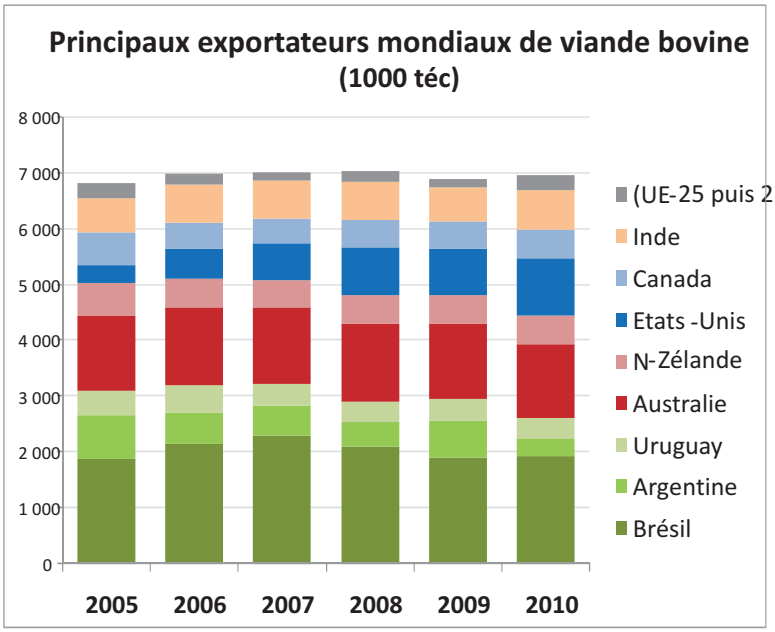


Source : GEB-Institut de l'Elevage d'après SAGPYA et Commission UE



INSTITUT DE L'ELEVAGE

3 grands pôles d'exportation



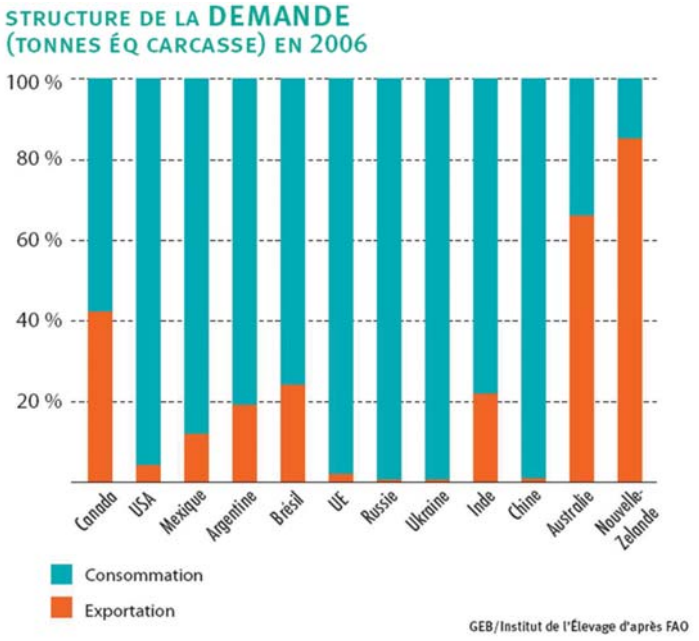
1. Mercosur, Brésil en tête : 1/3 des exports totaux en 2007 !

2. Océanie, Australie en tête

3. Amérique du Nord, aussi grosse importatrice

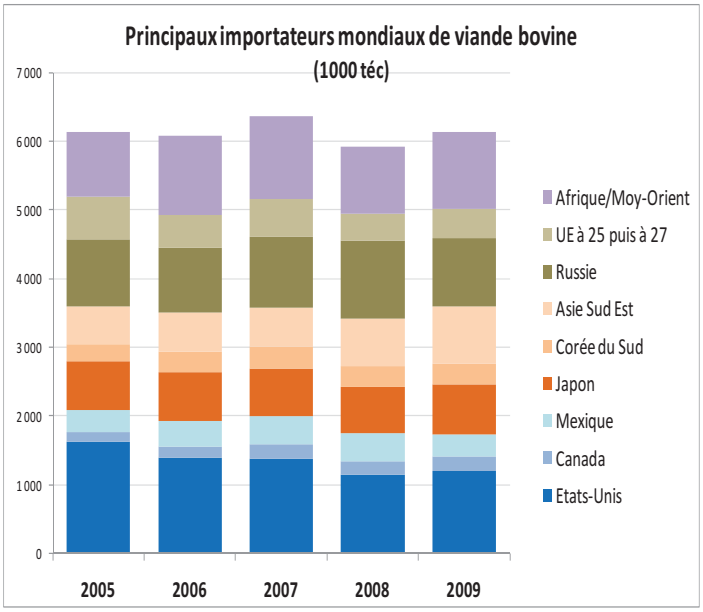
L'**Inde**, acteur non négligeable (buffles, prix bas)

Seuls 3 pays exportent >30% de leur production de bœuf



- L'Inde reste à part (bufflon à très bas prix)
- Énorme impact des crises sanitaires (FA, ESB…)
- USA, Canada et Mexique sont à la fois très exportateurs et importateurs

5 pôles d'importation



1. Amérique du Nord

également exportatrice

2. Asie

De plus en plus de volume, prix élevés

3. Russie

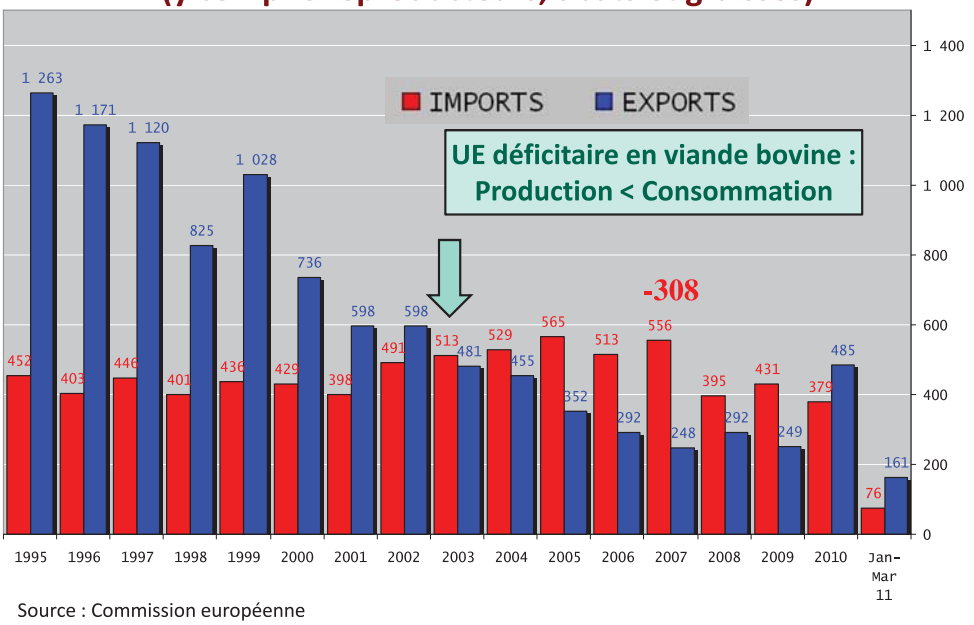
4. Afrique/M-Orient

5. UE

limité en volume mais cher payé

Déficit européen annulé en 2010

Commerce extérieur de bovins et viande bovine (y compris reproducteurs, abats et graisses)



Source : Commission européenne

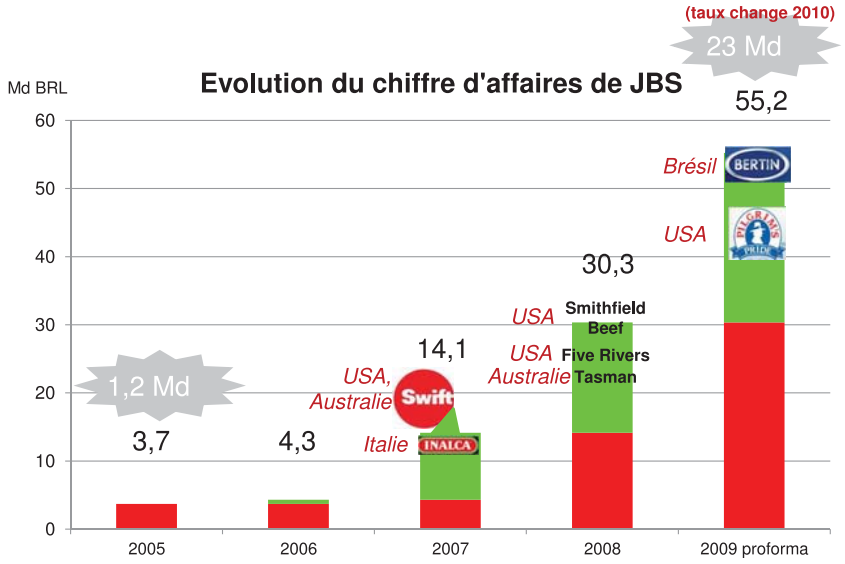
1.2 Des entreprises leaders au niveau mondial de plus en plus multifilières (porcs, bovins, volailles …) et multi-pays mais est-ce le modèle durable ?

Les leaders mondiaux de la viande

	2009 ou proforma 2010		Chiffre d'affaires (Md)						
			Consolidé	Volaille	Charc traiteur	Porc	Bœuf	Produits laitiers	Autres
1	JBS + PILGRIM'S PRIDE + BERTIN	Brésil	23.5	3.0	6.8	1.4	12.2		
2	TYSON	USA	20.3	7.3	2.2	2.6	8.2		
3	MARFRIG + SEARA+MOY PARK + KEYSTO	Brésil	11.8						
4	BRF (PERDIGAO+SADIA)	Brésil	10.4	3.1	4.9	1.1		1.1	0.3
5	VION	PB	9.0	env 1	env 7				env 1
6	SMITHFIELD	USA	8.5	0,7 à 1 (dinde)	> 7,5				
7	NIPPON MEAT	Japon	8.0	0.9	2.7	1.6	1.5	0.2	1.1
8	DANISH CROWN	DK	6.0		2.6	2.7	0.3	0,4 (négoce viar	
9	BIGARD	Fra	4.2			1.5	3		
10	Tönnies	All	3.0						
11	LDC + ARRIVE + MARIE	Fra	2.5	1.7	0.7				0.1
12	HK Scan	fin,Swe	2.2						
13	Westfleisch	All	1.7						
14	Cooperl	Fra	1.5		0.2	1.0			0.3
15	DOUX	Fra	1.3	1.3					
16	Terrena Viande/ Elivia	Fra	1.0			0.2	0.8		
17	GASTRONOME	Fra	0.8	0.8					
18	Vallcompanys	Esp	1.0						

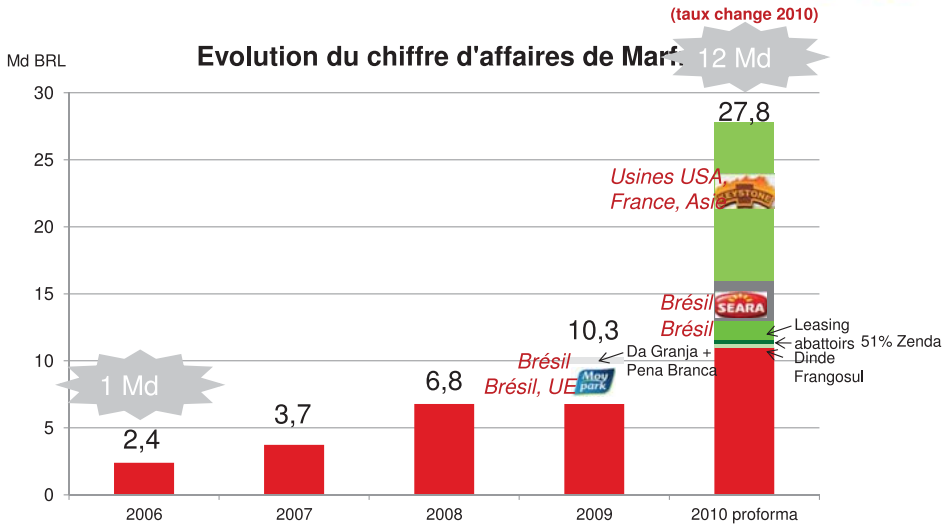
Source : compilation Unigrains d'après données entreprises

JBS : leader mondial de la viande suite au rachat de Pilgrim's Pride et de Bertin



Source : compilation Unigrains d'après données entreprise

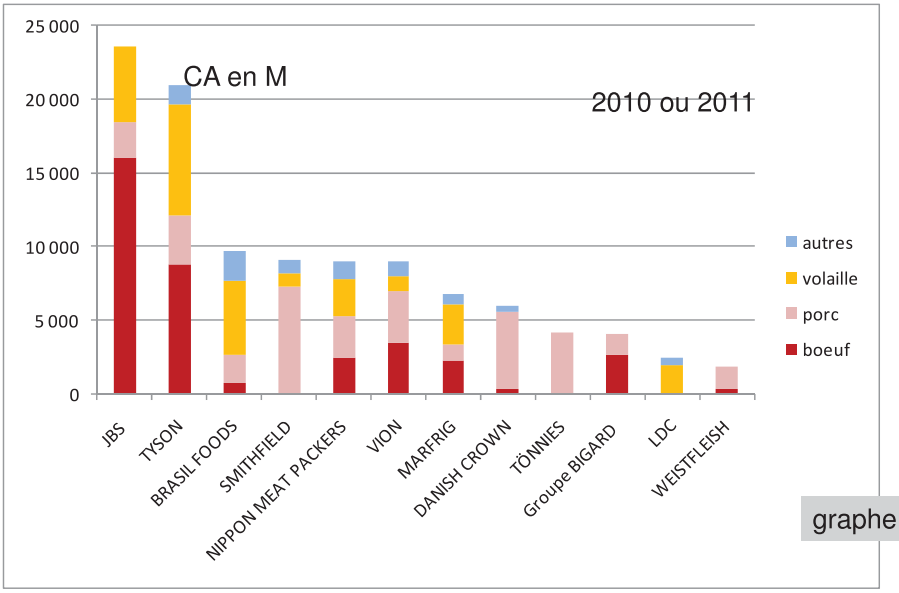
Marfrig : 3 acquisitions majeures en 2009 et 2010, Moy Park, Seara et Keystone



Investissements (M BRL)	279	1 130	2 007	731	2 400
Financement	Obligations : 820 M BRL	Entrée bourse : 1 Md BRL	Aug capital (privés) : 1,4 Md BRL	Aug capital (bourse) : 1,5 Md BRL	Obligations : 3 Md BRL

Source : compilation Unigrains d'après données entreprise -

Répartition du CA des principaux groupes de viandes à l'échelle mondiale



graphe : 1.2-1

Source : UNIGRAINS d'après rapports annuels et estimations pour certains

Les Leaders européens et français

France	en M
Groupe BIGARD	4 200
COOPERL AA	1 540
Groupe SVA	1 300
ELIVIA	850
FLOC'H BERNARD	650
Groupe GAD	600
TRADIVAL (Sicarev+Sicavyl)	600
KERMENE	500
ASO	450
Tendriade (veau)	220

Europe	en M
VION Food	10 400
Danish Crown	6 000
Groupe BIGARD	4 200
Tönnies	4 000
HK Scan	2 200
Westfleisch	1 900
Dawn/Queally	1 550
COOPERL AA	1 500
Groupe SVA	1 300
Irish Food Processors	1 300
INALCA	1 000
ELIVIA	850
KEPAK	800

Source Unigrains

2002 : Naissance d'un géant européen de la viande

SOVION

(Ex Best Agrifund)
SOVION N. V. => VION Food gp
CA : 2 à 9 milliards € en

Trust détenu à 100 % par union des producteurs, ZLTO
Actif 500 millions €
25.000 producteurs NL

SOBEL

SOBEL B.V = 1,0 Md€

Fondoirs, gélatine, produits pharmaceutiques

VION FOOD 2010 = 8,0 Md€
Ex Bestmeat (holding)

N°2 viande de porc UE
34 abattoirs / découpe
CA 8 milliards €

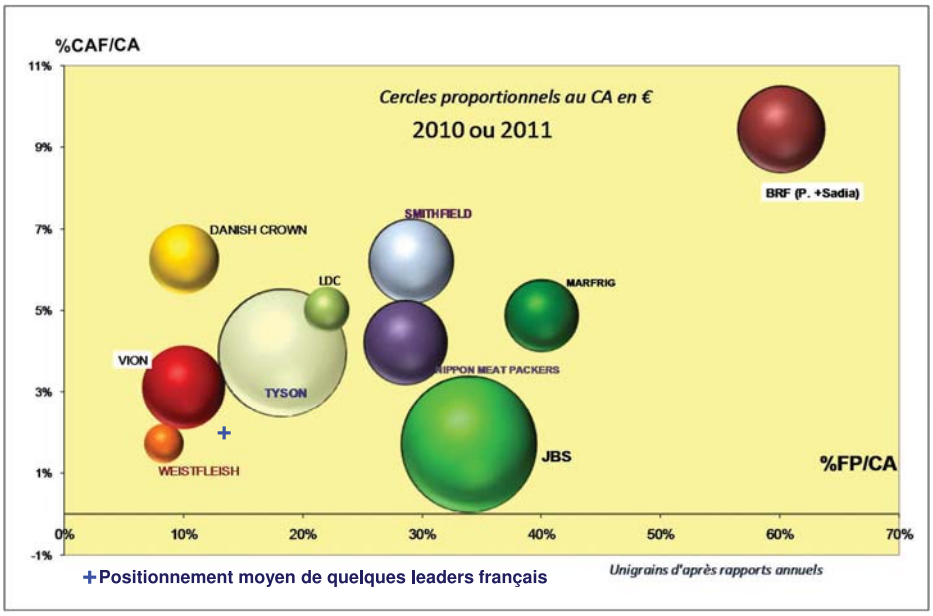
1,4 million bovins
21 millions porcs

93 %

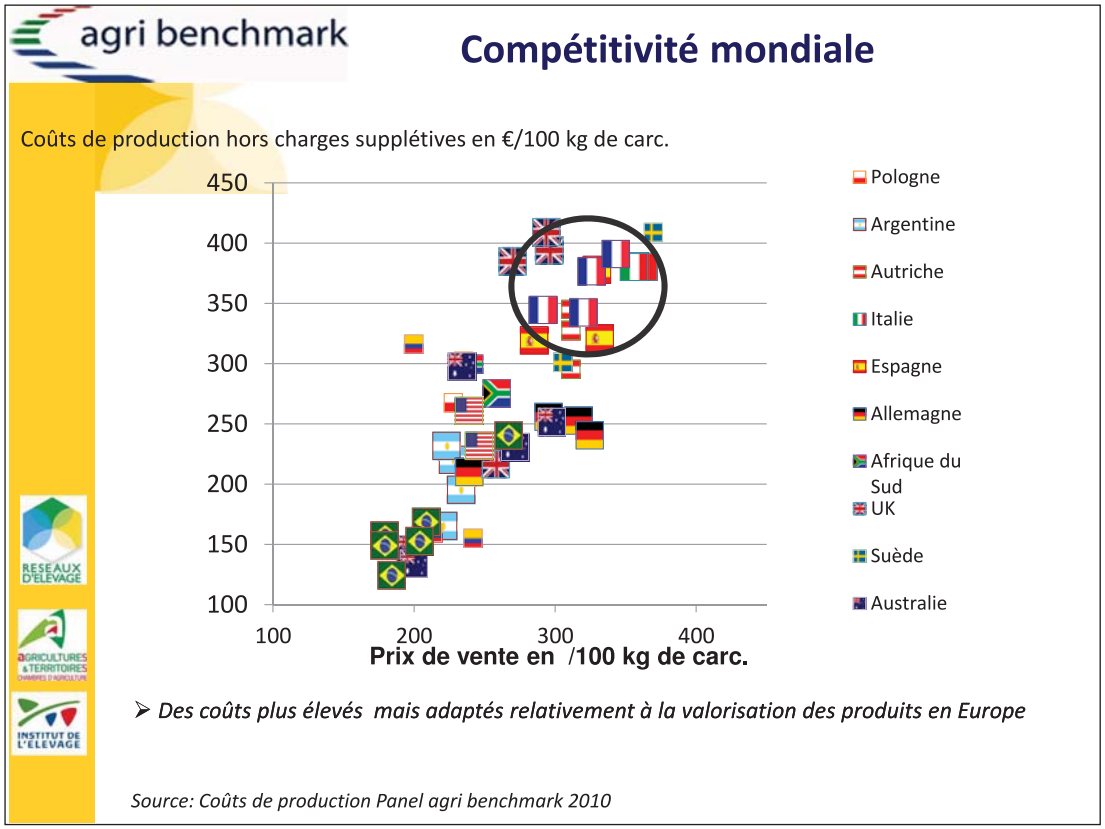
Données 2003 *Données 2003*

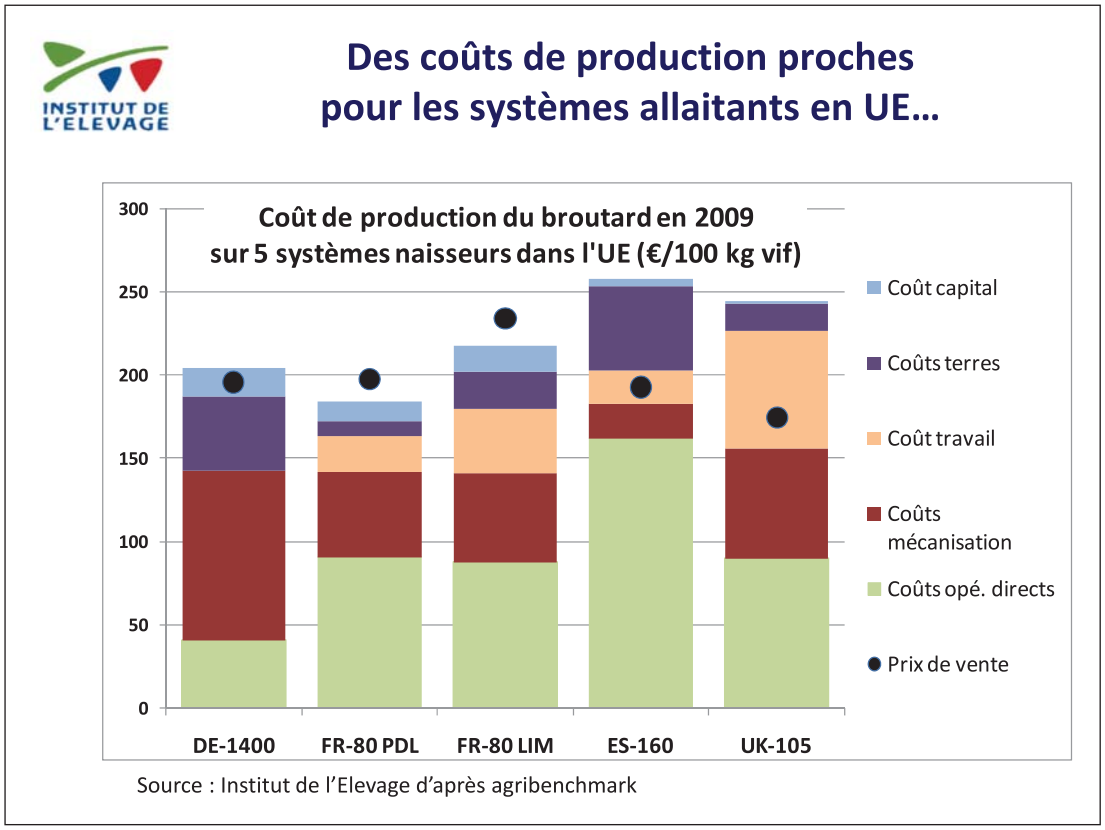
Südfleisch	**Hendrix Meat**	**Dumeco (coop)**	**Nordfleisch (coop)**	**Moksel**
Allemagne	Pays Bas	Pays Bas	Allemagne	Allemagne
N°2 bœuf	N°2 porc	N°1 abattage	N°1 abattage	N°1 bœuf
500.000 bovins	3,8 millions porcs	8 millions porcs	5,5 millions porcs	

Des situations financières et des rentabilités hétérogènes … avec des français dans la moyenne basse, mais plus stables



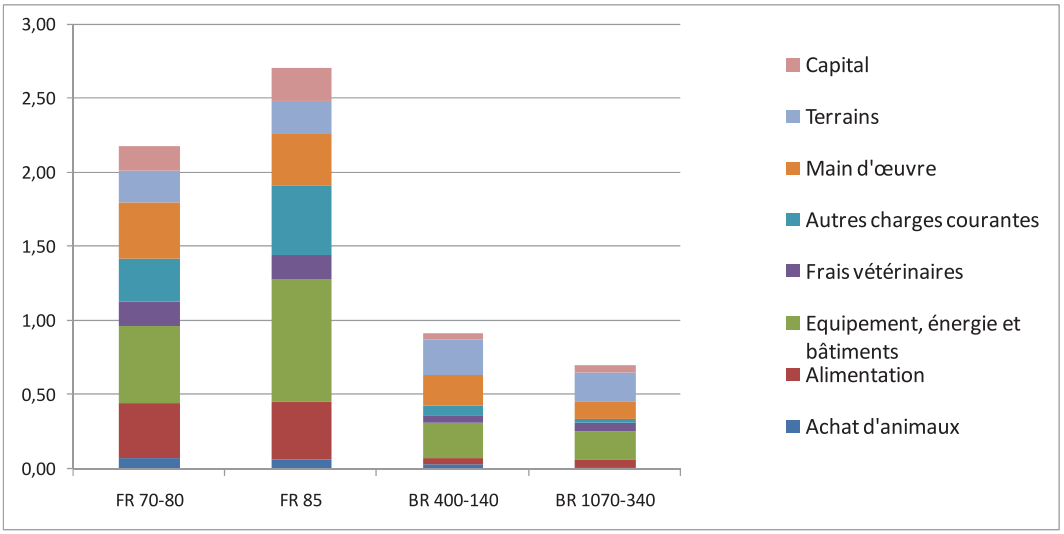
1.3 Des structures d'élevage et des coûts très divers entre les pays et à l'intérieur des pays





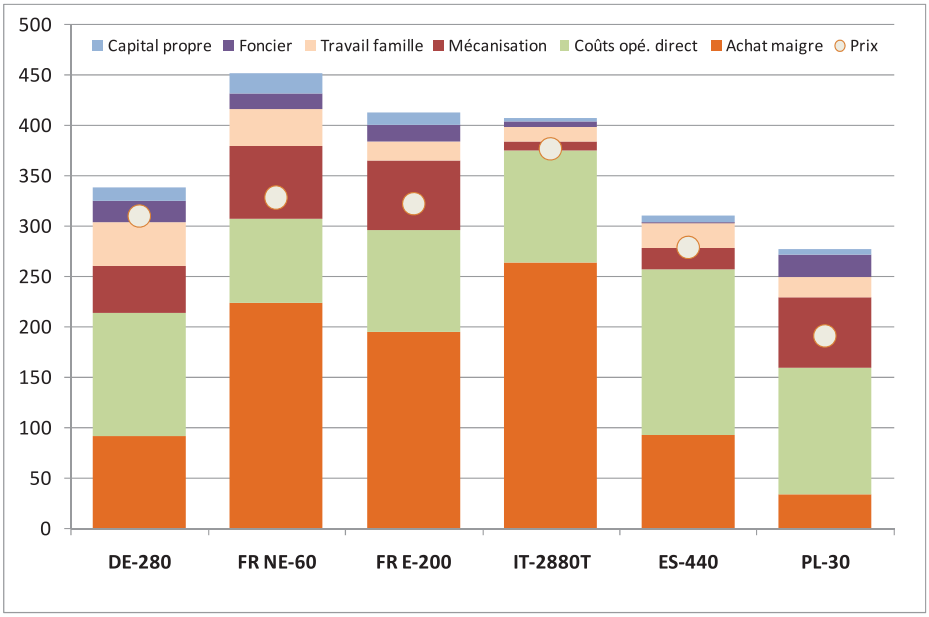
Mais très supérieurs à ceux du Brésil en particulier…

Coût de production moyen 2007-2009 dans les ateliers naisseurs (€/kg vif)



Source : Institut de l'Elevage d'après agribenchmark

Des coûts de production plus divers pour les engraisseurs en UE…



Source : Institut de l'Elevage d'après agribenchmark

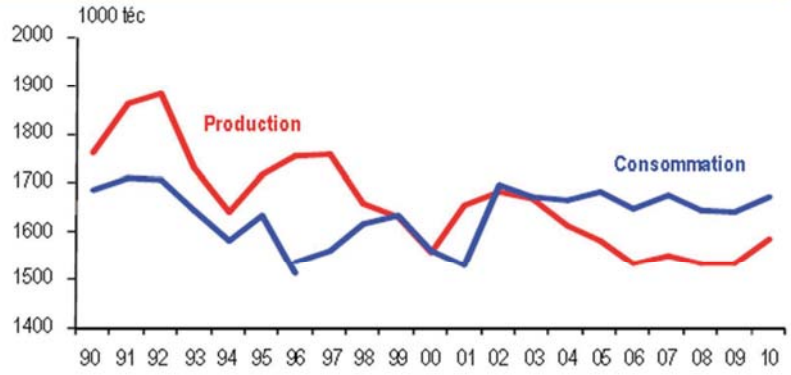
2.1 L'absence de vision partagée sur les choix à faire

INSTITUT DE L'ELEVAGE

Un déficit en viande finie > 5% en 2010

Production et consommation de viandes bovines en France (bovins finis)

Figure 1.17

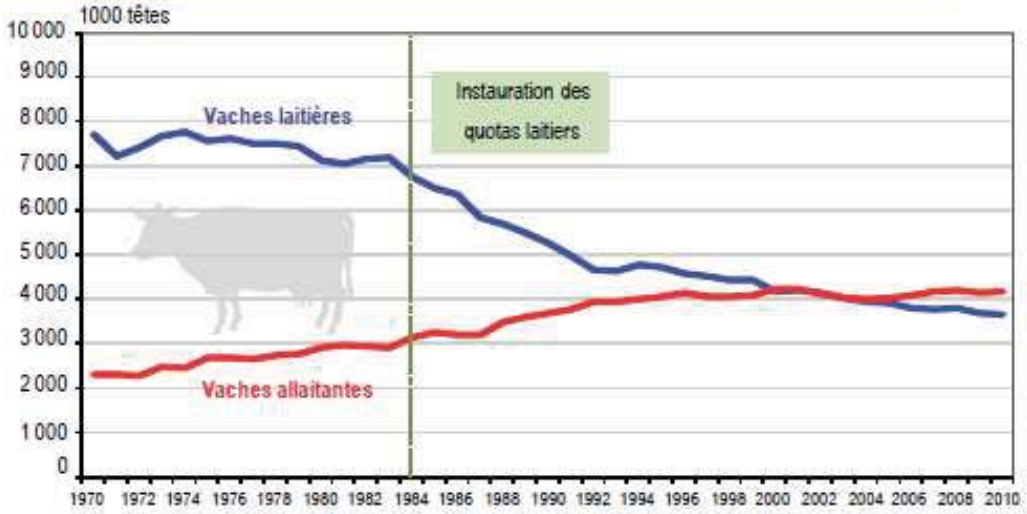


* avec DOM à partir de 1996

Source : GEB - Institut de l'Elevage d'après SSP et Douanes

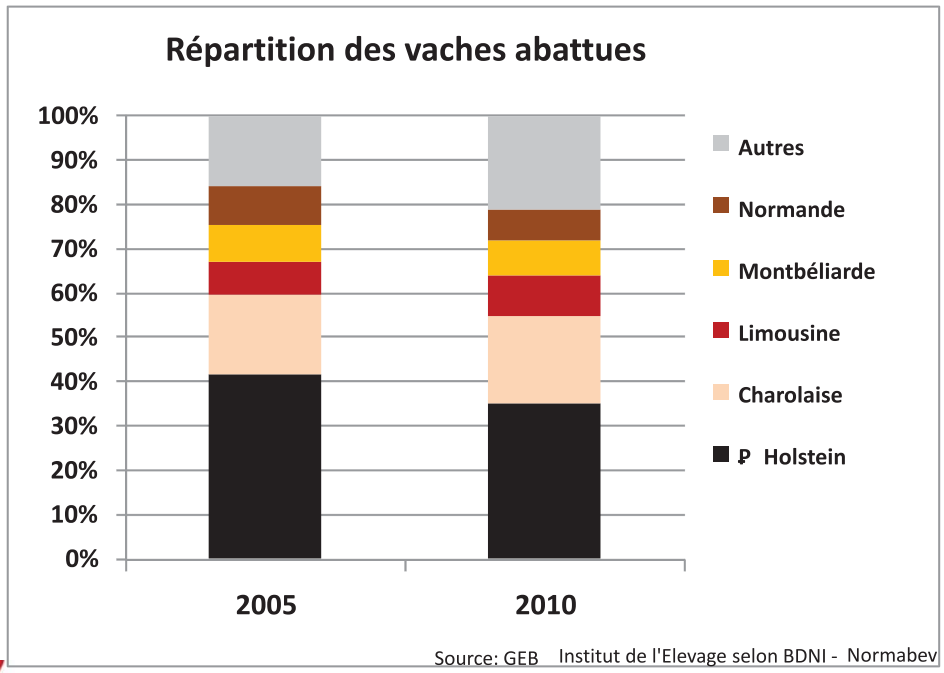
Évolution des effectifs de vaches en France (Enquêtes de décembre)

Figure 1.2



Source : GEB-Institut de l'Élevage d'après SSP

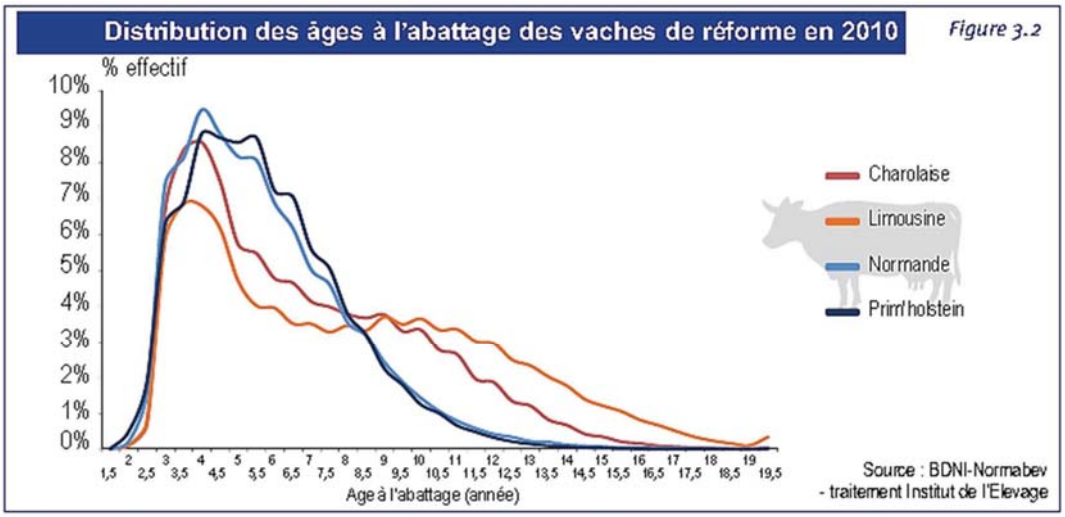
LES P'H NE FONT PLUS QUE 35% DES RÉFORMES (LAITIÈRES PASSÉES DE 61% À 52%)



Source: GEB Institut de l'Elevage selon BDNI - Normabev

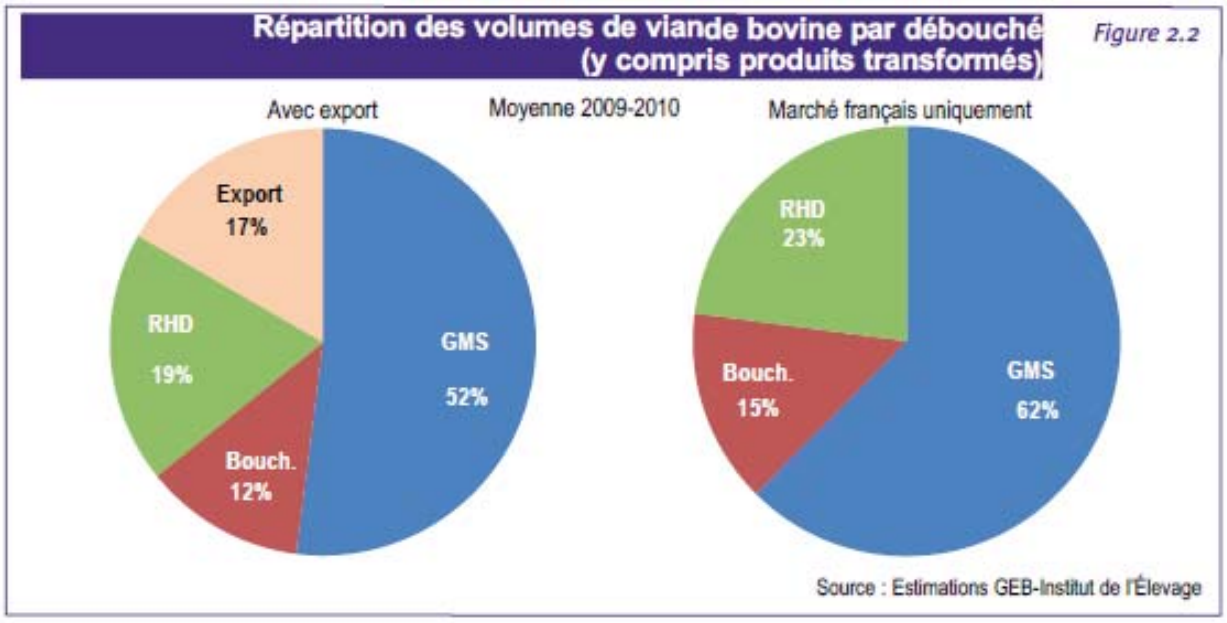
INSTITUT DE L'ELEVAGE

81% DES RÉFORMES LAITIÈRES ABATTUES AVANT 8 ANS MAIS SEULEMENT LA MOITIÉ DES ALLAITANTES

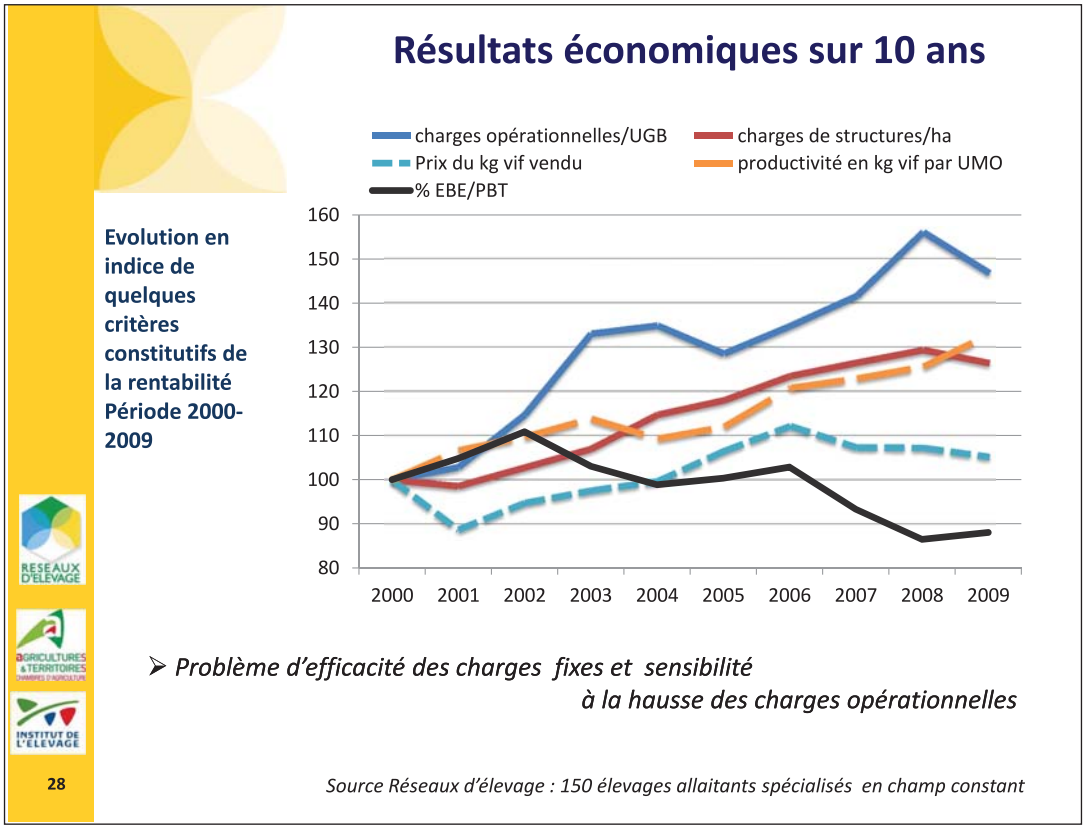


INSTITUT DE L'ELEVAGE

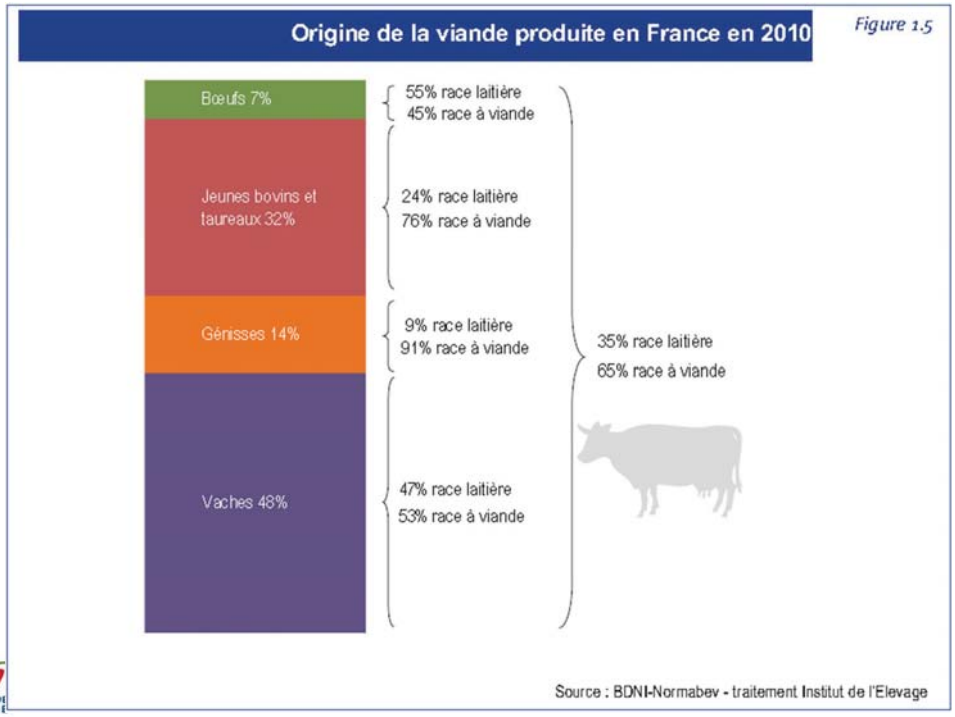
2.2 La distribution est très concentrée et le rapport de force clairement en sa faveur



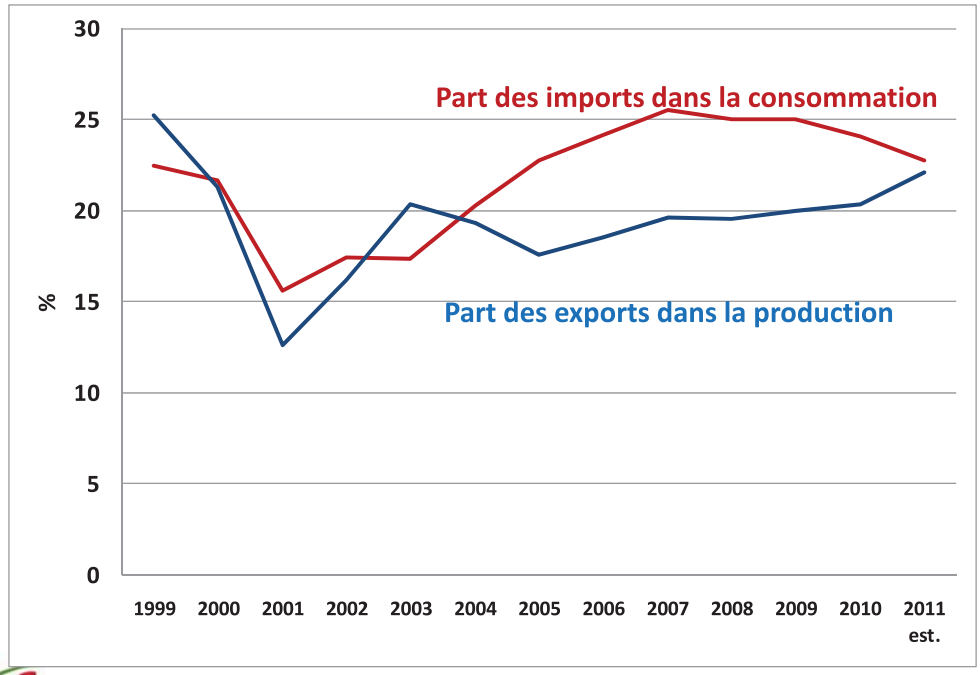
2.4 Les exploitations souffrent financièrement et la France ne produit pas ce que l'on consomme



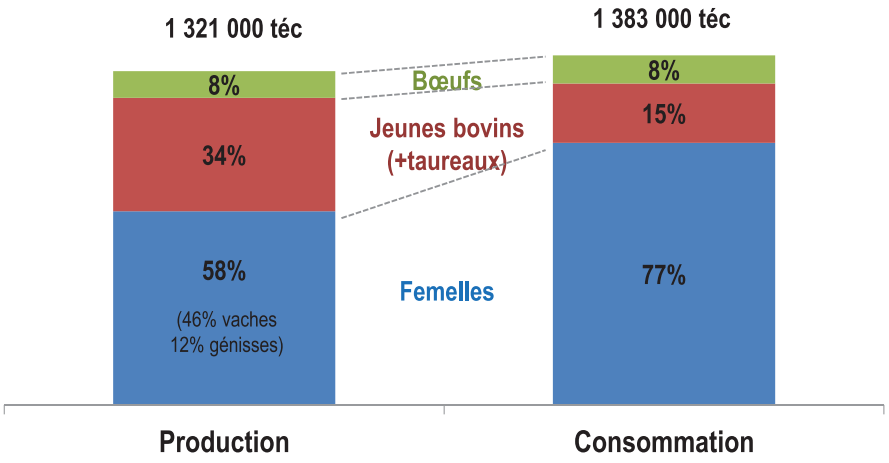
EN 2010, UNE PRODUCTION ISSUE À 2/3 DE RACE À VIANDE



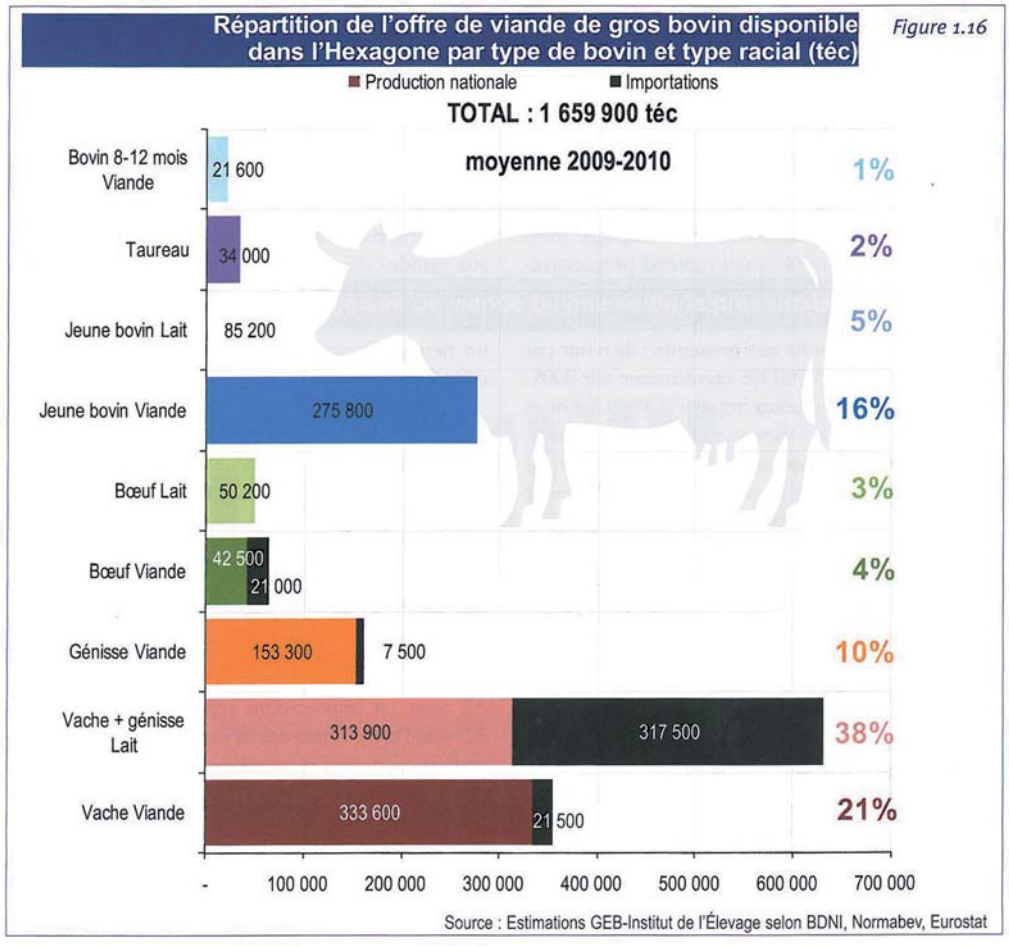
MAIS DES ÉCHANGES TOUJOURS INTENSES



A CAUSE DU DÉSÉQUILIBRE QUALITATIF

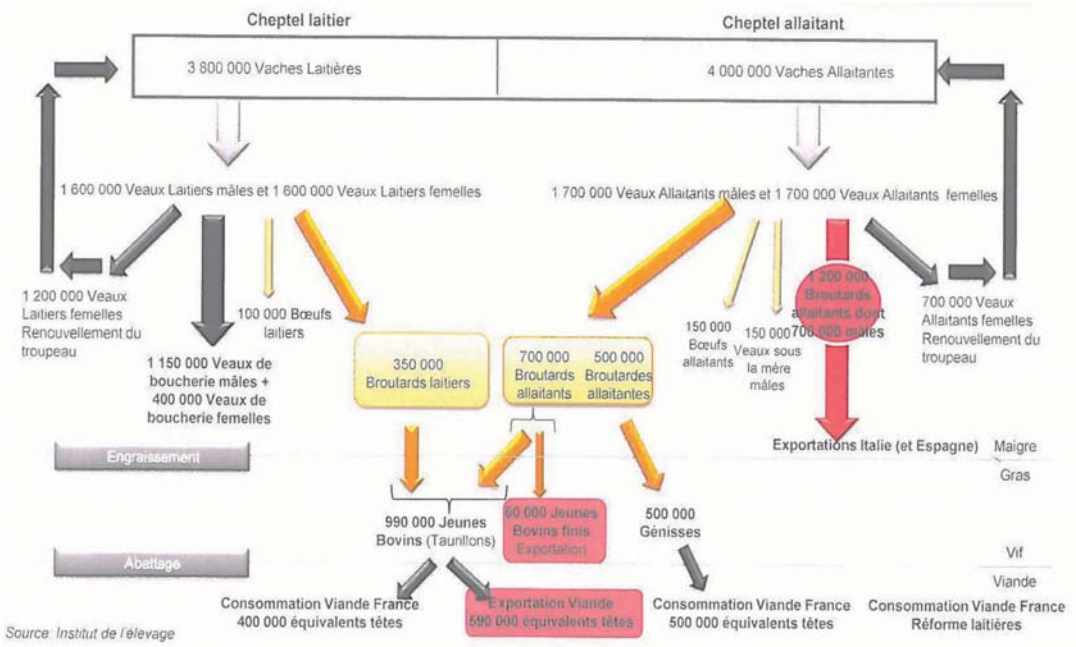


Estimations GEB-Institut de l'Elevage d'après SSP et enquêtes

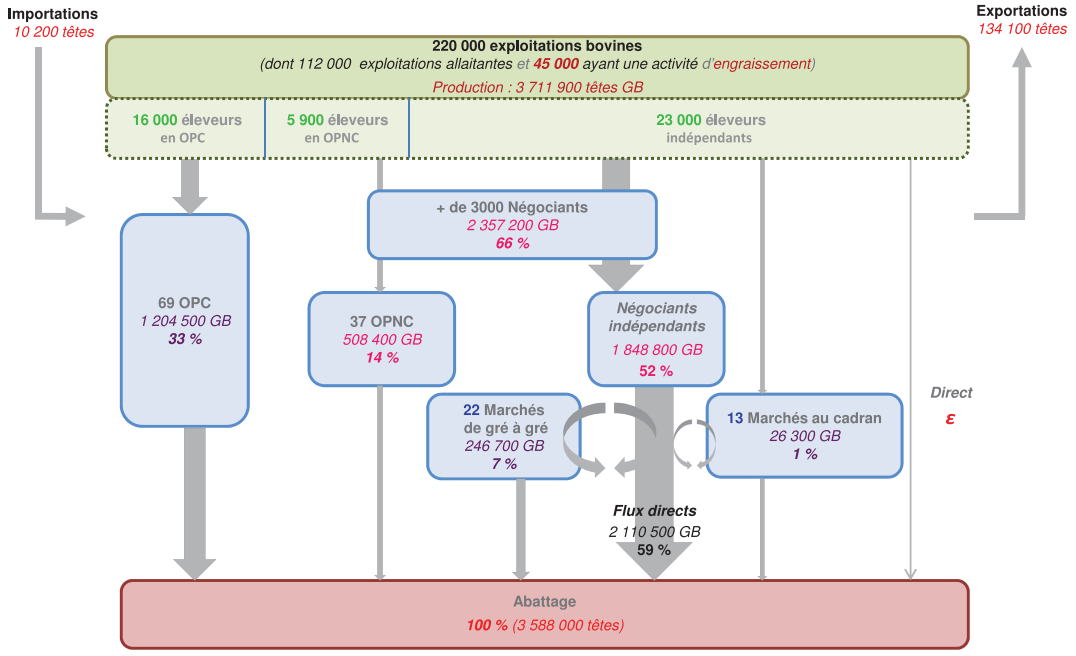


2.6 La mise en marché des bovins finis reste très éclatée et de type « cueillette »

Cartographie des flux France



Circuits de commercialisation Gros Bovins Finis

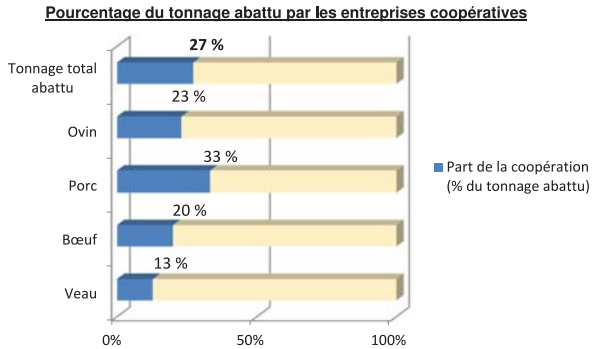


Chiffres clés Bétail et Viande

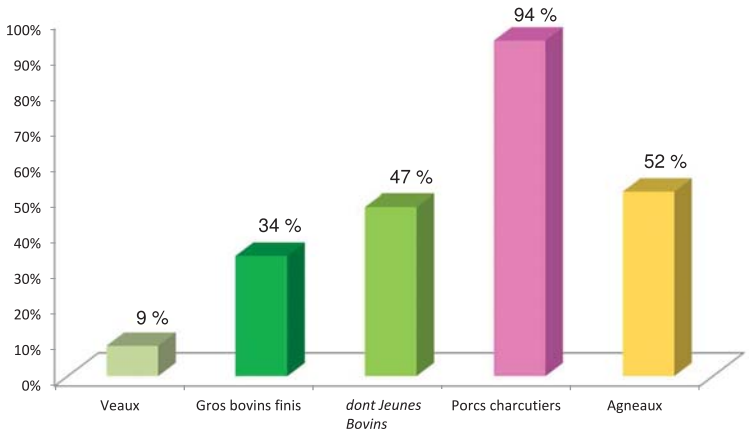
Bétail et Viande en France	Coopération Bétail et viande	Part de la coopération
6 400 000 Bovins	2 419 000 Bovins	38 %
4 664 000 Ovins	2 663 000 Ovins	57 %
25 236 000 Porcins	23 957 000 Porcins	95 %
	commercialisés par	
+ de 3 000 entreprises	177 OPC portées par 120 coopératives	
	3 100 salariés	
12 milliards d'euros de chiffre d'affaires	**6 milliards d'euros de chiffre d'affaires**	**50 %**

Chiffres clés Bétail et Viande

Les entreprises coopératives d'abattage et transformation
12 entreprises ou groupes coopératifs impliqués
9 000 salariés
3,5 milliards d'euros de chiffres d'affaires
27 % du tonnage national abattu



Part de la coopération dans la production de bétail



Caractéristiques des structures OP Bovines

	2000	2005	2009
Nombre d'OP reconnues	98	74	69
-dont Coopératives		64	62
-dont Union de Coopératives		2	4
-dont SICA		8	3
Nombre d'adhérents	83 321	66 656	68 722
Personnel (Nombre de salariés)	1 646	1 613	1 519

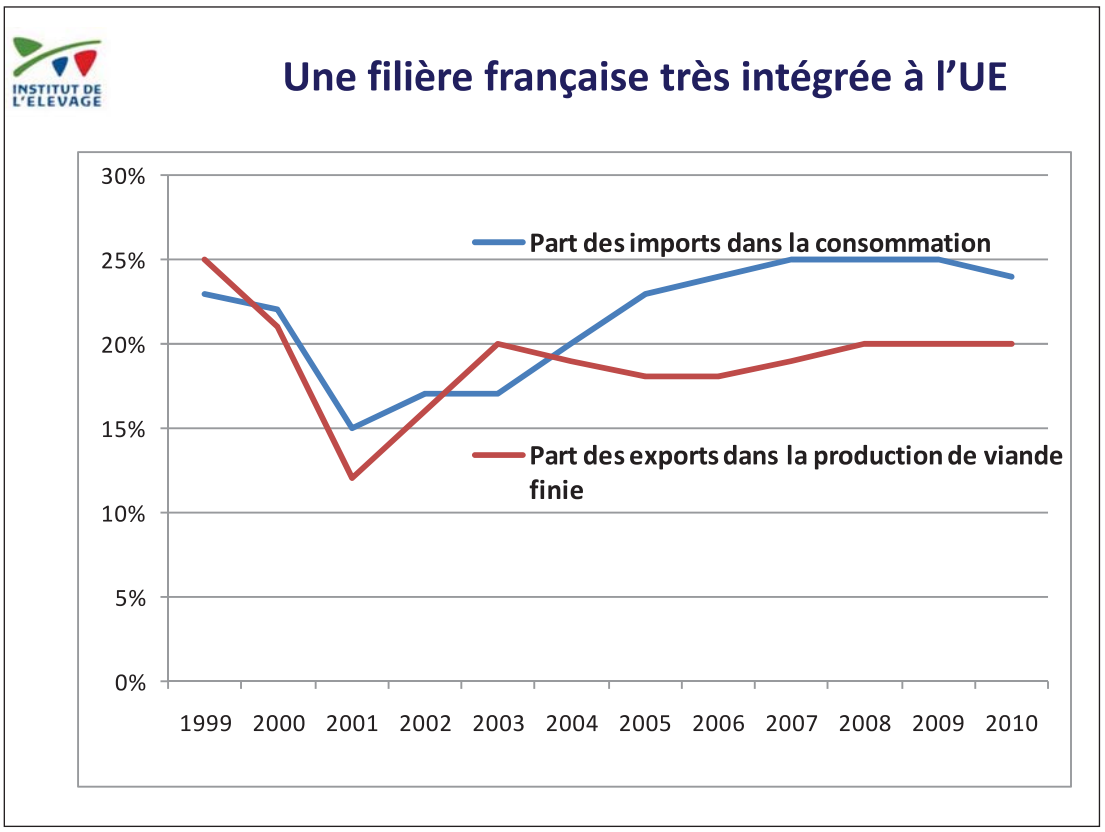
Répartition régionale en 2009 des groupements et volumes
Animaux finis collectés

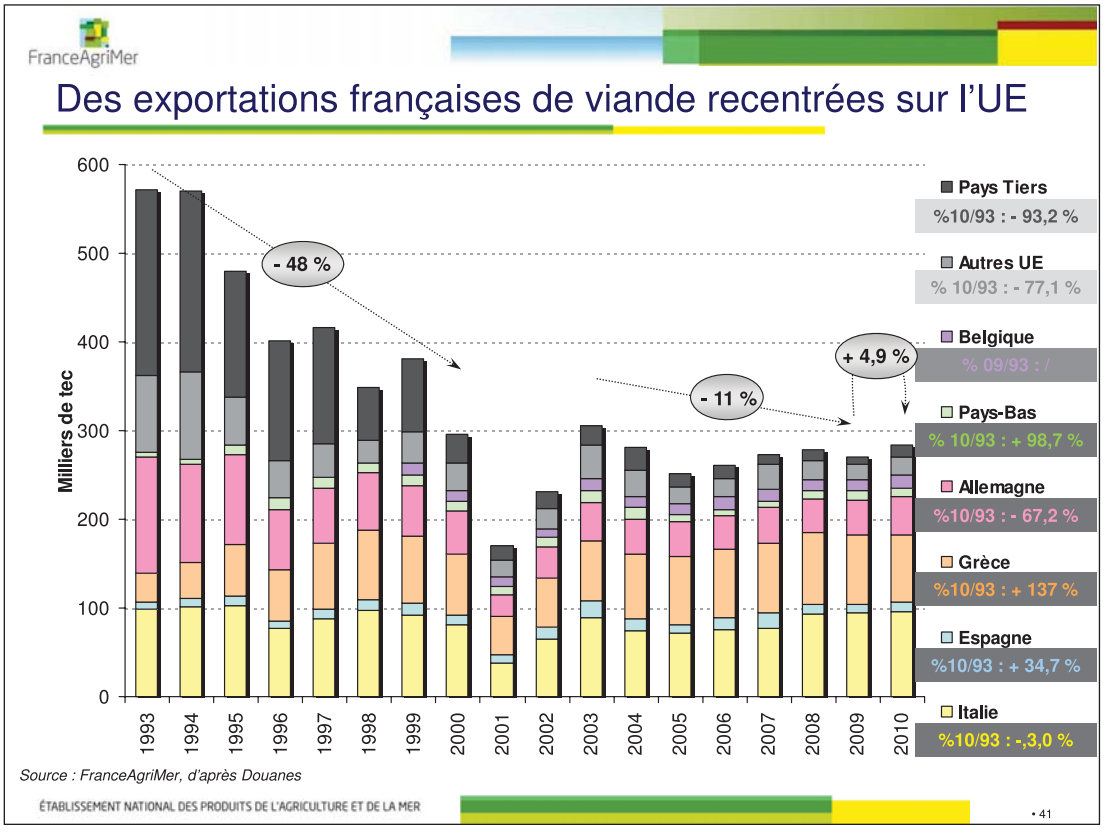
Région	Veaux	Bœufs Génisses	Jeunes Bovins	Vaches de réformes	Gros Bovins Finis		Bassins de production Animaux Finis
					TOTAL	%	
Pays de Loire	31 870	23 359	119 759	80 199	255 187	19,2%	47,1%
Basse Normandie	3 562	20 880	77 031	50 756	152 229	11,4%	
Haute Normandie	0	4 325	8 619	5 703	18 647	1,4%	
Bretagne	12 699	16 066	52 292	60 542	141 599	10,6%	
Poitou-Charente	346	6 860	31 634	21 086	59 926	4,5%	
Auvergne	10 240	22 020	18 106	58 665	109 031	8,2%	26 %
Bourgogne	383	21 353	25 484	49 999	97 219	7,3%	
Limousin	12 861	16 911	37 765	20 071	87 608	6,6%	
Rhône-Alpes	2 232	8 157	12 022	29 840	52 251	3,9%	
Midi-Pyrénées	23 792	6 019	29 565	32 352	91 728	6,9%	11 %
Aquitaine	21 107	5 851	15 943	10 980	53 901	4,0%	
Lorraine	48	13 216	33 841	18 857	65 962	5,0%	10,9 %
Alsace	1 173	1 789	11 583	4 915	19 460	1,5%	
Champagne Ardenne	0	7 465	14 853	8 011	30 329	2,3%	
Franche-Comté	686	4 221	8 614	16 142	29 663	2,2%	
Nord Pas de Calais	33	5 744	14 331	10 312	30 420	2,3%	4,1 %
Picardie	2	11 576	8 921	3 877	24 376	1,8%	
Centre	0	908	4 829	3 325	9 062	0,7%	
Languedoc-Roussillon	499	448	280	351	1 578	0,1%	
PACA	274	479	199	944	1 896	0,1%	
TOTAL	121 807	197 647	525 671	486 927	1 332 072	100,0%	

Répartition régionale en 2009 des volumes
Animaux maigres collectés

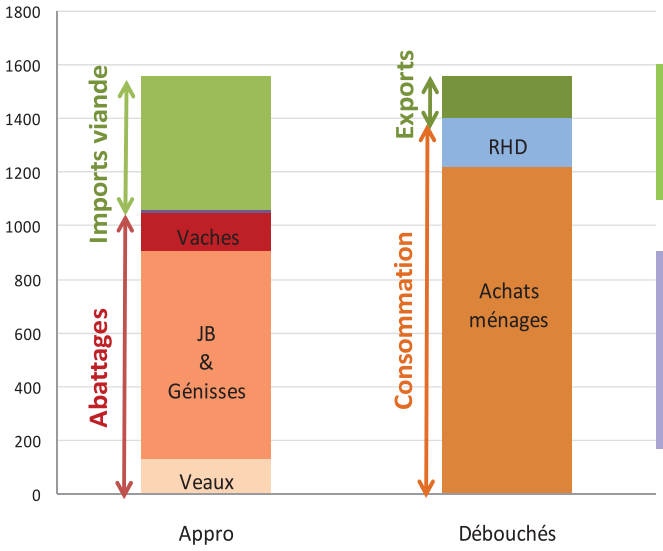
Région	Veaux de 8 jours et Veaux sevrés	Broutards	Maigres âgés	Animaux Maigres		Bassins de production Animaux Maigres
				TOTAL	%	
Auvergne	19 846	133 812	21 953	175 611	16,2%	41,1 %
Bourgogne	11 760	104 096	21 099	136 955	12,6%	
Limousin	2 697	51 555	4 218	58 470	5,4%	
Rhône-Alpes	56 239	17 108	1 776	75 123	6,9%	
Pays de Loire	99 056	63 188	9 355	171 599	15,8%	32,2 %
Basse Normandie	40 824	41 201	5 410	87 435	8,0%	
Haute Normandie	965	915	137	2 017	0,2%	
Bretagne	28 088	15 379	5 004	48 483	4,5%	
Poitou-Charente	16 819	20 606	2 614	40 039	3,7%	
Midi-Pyrénées	30 916	103 717	4 215	138 848	12,8%	16,6 %
Aquitaine	16 288	20 674	4 310	41 272	3,8%	
Lorraine	5 475	12 944	141	19 160	1,8%	7,1 %
Alsace	4 867	6 119	0	10 986	1,0%	
Champagne Ardenne	2 001	16 802	0	18 803	1,7%	
Franche-Comté	25 286	1 967	1 156	28 409	2,6%	
Nord Pas de Calais	8 110	6 839	1 291	16 240	1,5%	2,3 %
Picardie	2 641	6 168	296	9 105	0,8%	
Centre	164	3 389	433	3 986	0,4%	
Languedoc-Roussillon	157	1 848	0	2 005	0,2%	
PACA	547	1 522	0	2 069	0,2%	
TOTAL	372 746	629 849	83 408	1 086 615	100,0%	

2.7 Le marché français de la viande bovine subit les évolutions du marché laitier et la rentabilité des broutards d'engraissement en Italie





L'Italie: LE marché stratégique pour les produits du cheptel allaitant français



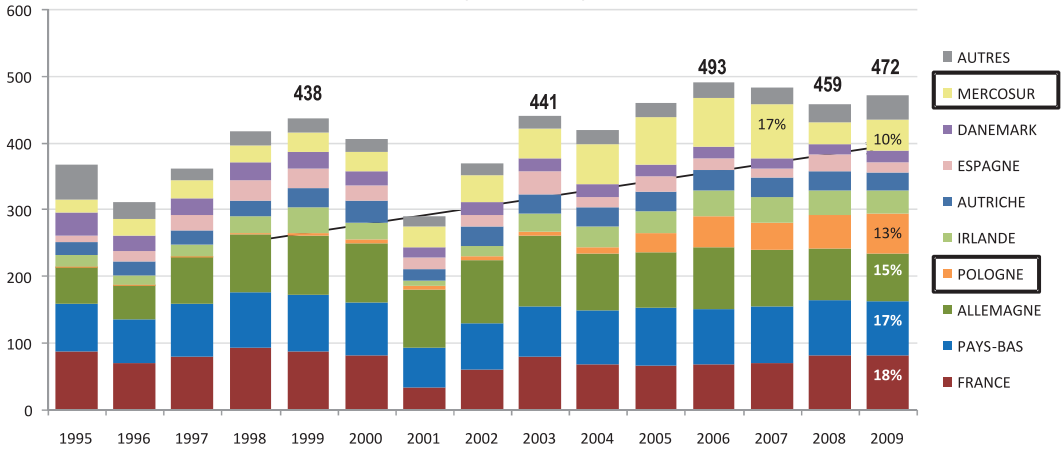
La viande importée représente **1/3** de l'approvisionnement Italien.

Les bovins importés - 870 000 maigres - 120 000 anx finis, alimentent **1/3 des abattages de Gros bovins italiens.**

Source : GEB-Institut de l'Elevage, d'après ISMEA

Mais une place stagnante pour la France

Importations italiennes de viande bovine réfrigérée et congelée (1000 téc)



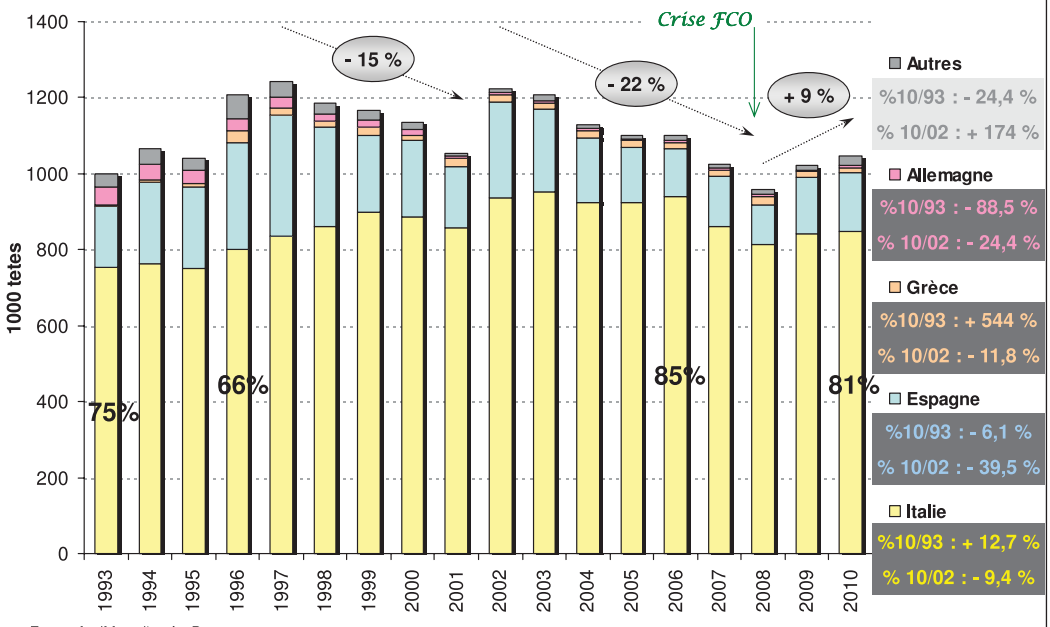
source : GEB-Institut del'Elevage d'après Eurostat

Recul des abattages italiens entre 1999 et 2009

JB et génisses
-8% en têtes
-4% en téc

FranceAgriMer

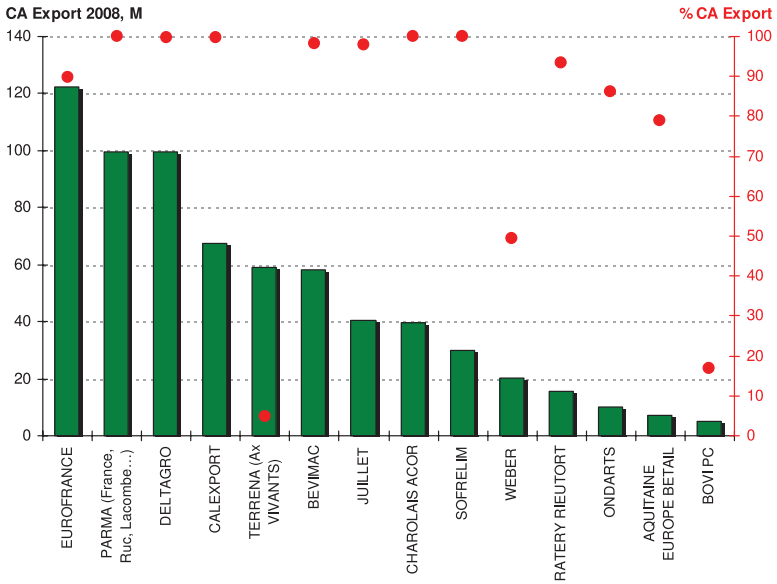
Exportations en vif : dépendance vis à vis du marché italien



Source : FranceAgriMer, d'après Douanes

FranceAgriMer

Les opérateurs français exportateurs de maigres vif



14 entreprises exportatrices d'animaux maigres (hors 100% porc) dont le CA export en 2008 est supérieur à 5 M

Environ 68% du marché

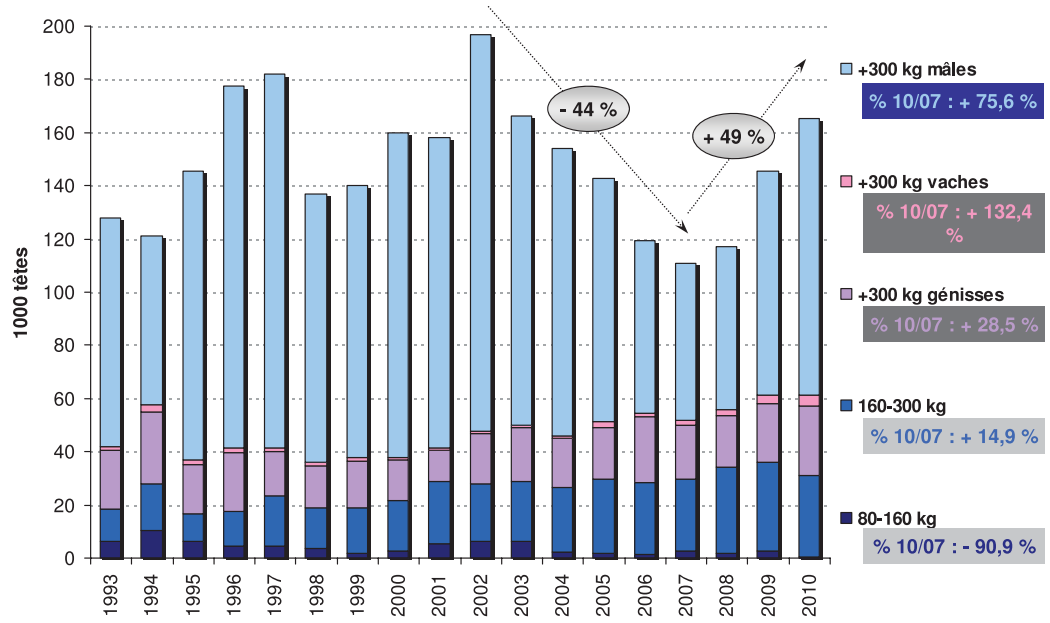
Acteurs très spécialisés

- 4 privés puissants
- 6 coopératives
- Des négociants

Source : Etude Blézat / Institut de l'Elevage, 2010

FranceAgriMer

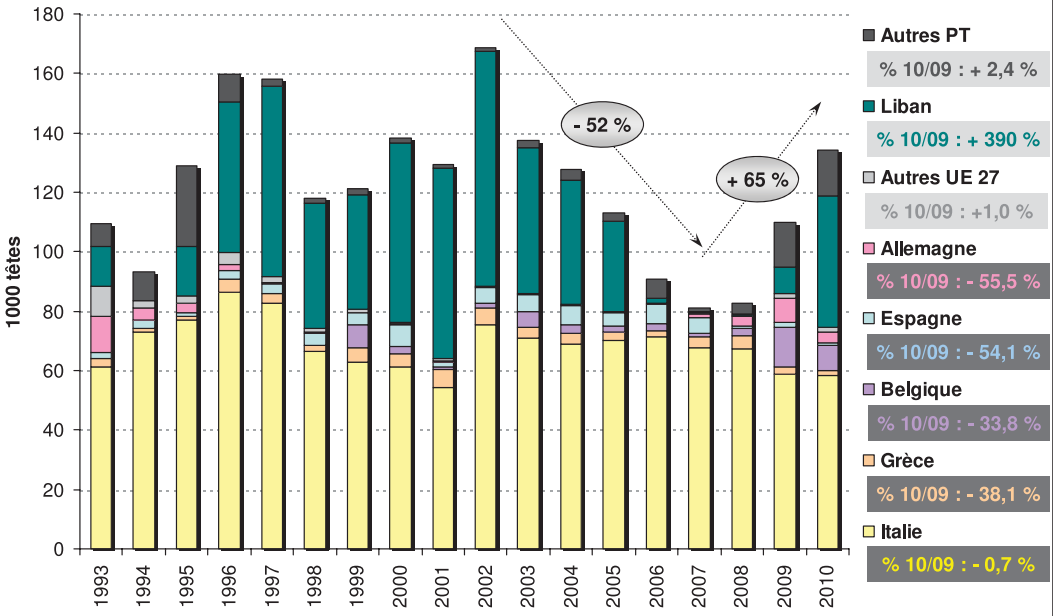
Reprise à la hausse des exportations de bovins finis…



Source : FranceAgriMer, d'après Douanes

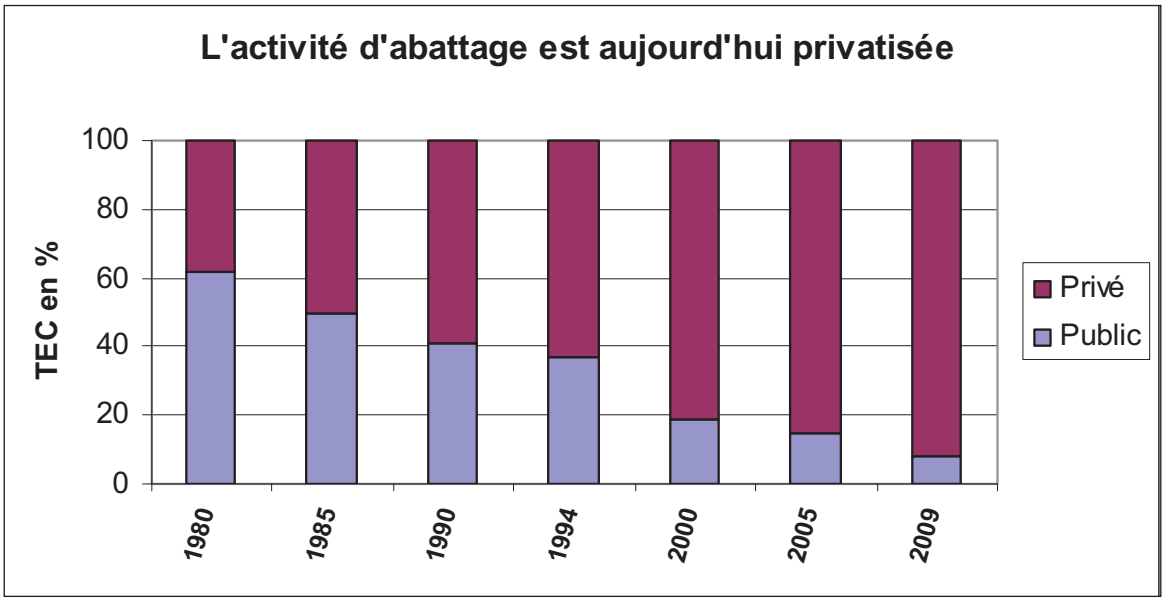
FranceAgriMer

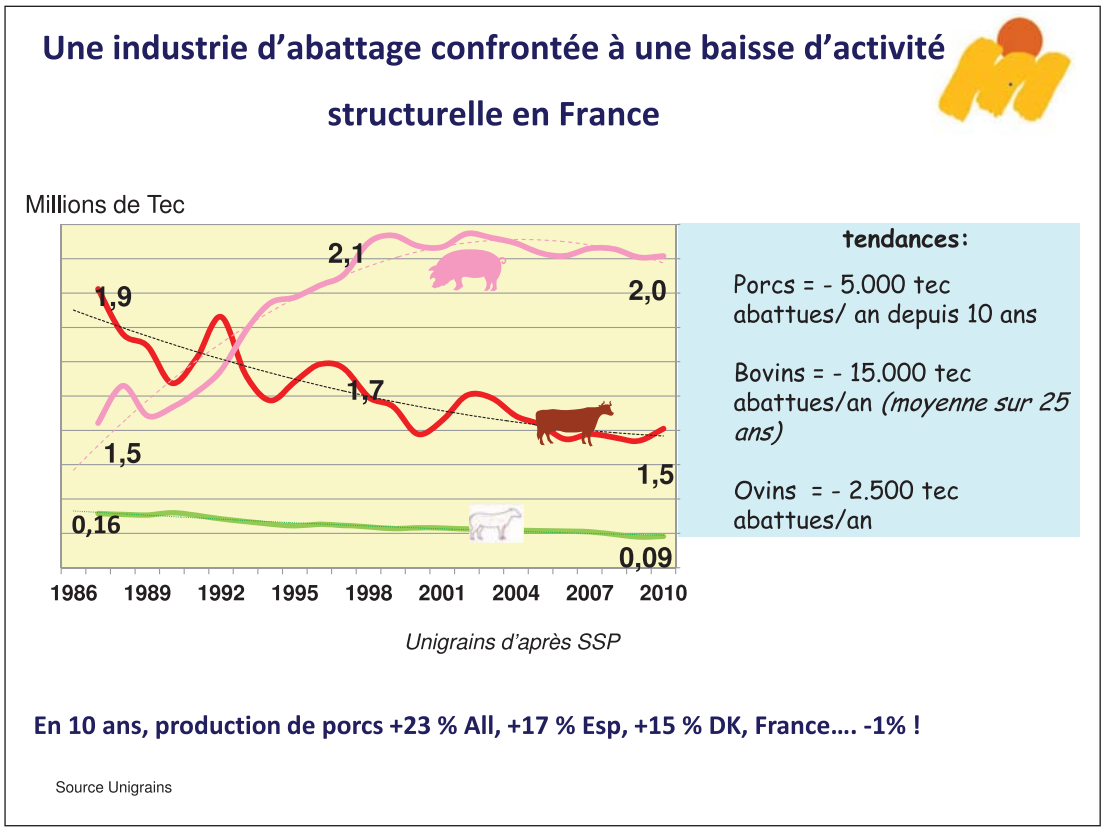
… et en particulier vers les Pays tiers



Source : FranceAgriMer, d'après Douanes

2.8 Les entreprises d'abattage/transformation évoluent et se concentrent





Acteurs français et européens des filières bovines et porcines

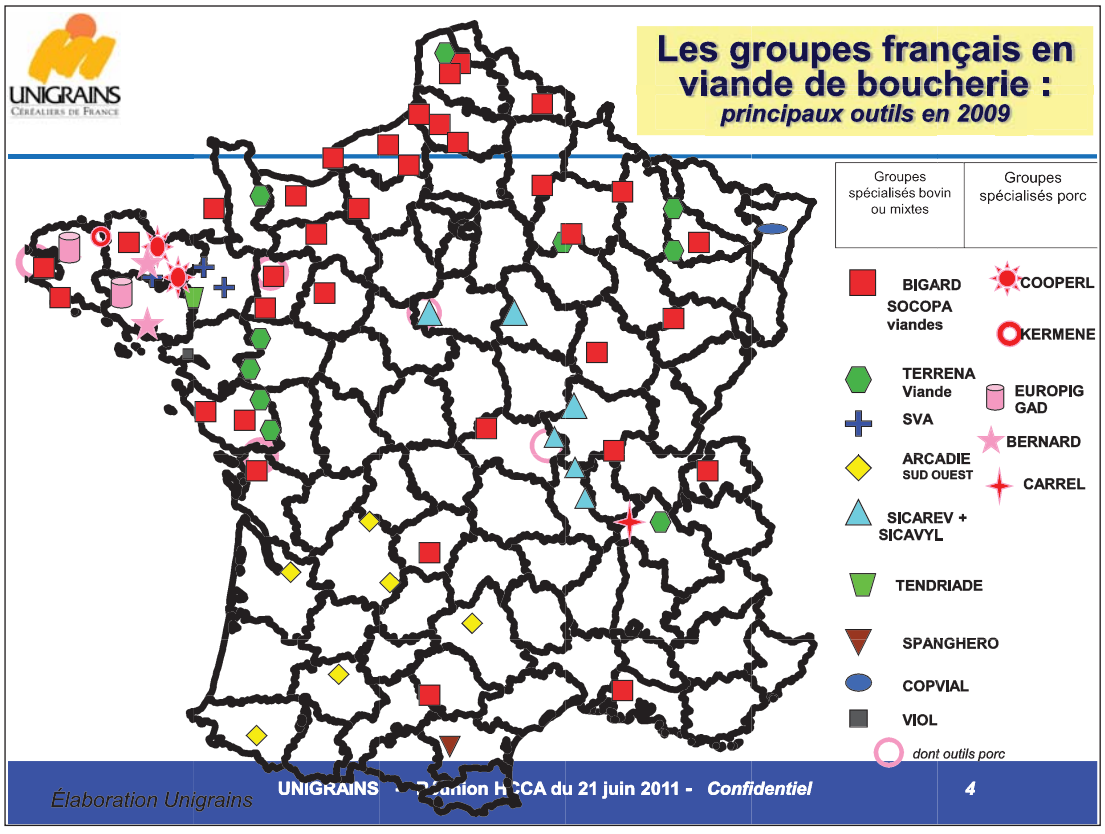
France	CA *en M*	
Groupe BIGARD	4 200	1
COOPERL AA	1 540	2
Groupe SVA	1 300	3
ELIVIA	850	4
FLOC'H BERNARD	650	5
Groupe GAD	600	6
TRADIVAL (Sicarev+Sicavyl)	600	7
KERMENE	500	8
ASO	450	9
Tendriade (veau)	220	10

Europe	CA *en M*	
VION Food	8 900	1
Danish Crown	6 000	2
Groupe BIGARD	4 200	3
Tönnies	4 000	4
HK Scan	2 200	5
Westfleisch	1 900	6
Dawn/Queally	1 550	7
COOPERL AA	1 500	8
Groupe SVA	1 300	9
Irish Food Processors	1 300	10
INALCA	1 000	11
ELIVIA	850	12
KEPAK	800	13

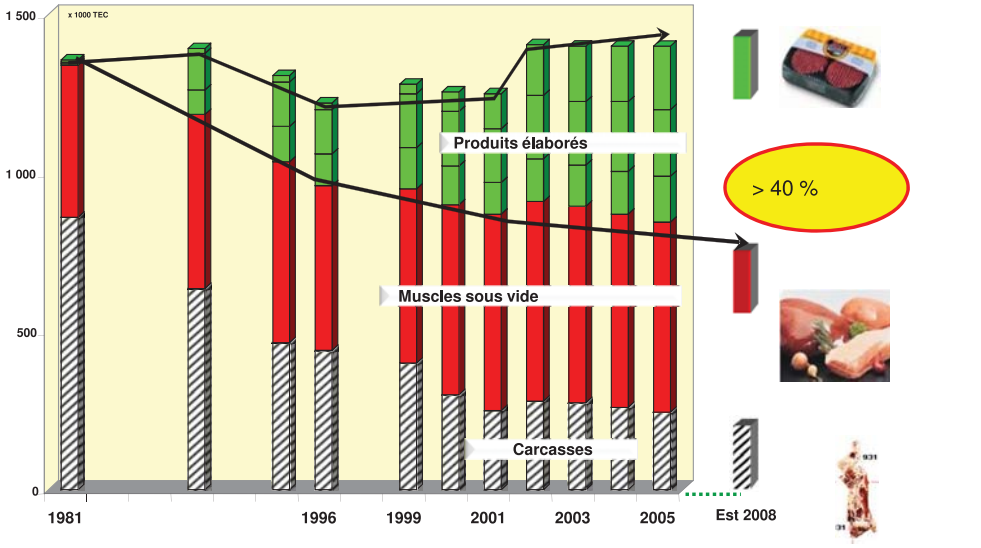
graphe : 2.8-2

Source Unigrains

Source : UNIGRAINS avec rapports annuels et estimations pour certains groupes



La dynamique des produits élaborées, source de Valeur Ajoutée, soutient la consommation



graphe : 2.8-1

Source : UNIGRAINS

3.3 La mise en marché doit se structurer et la coopération a un rôle majeur à jouer

Le programme de professionnalisation de l'engraissement proposé par Coop de France Bétail et Viande

Il repose sur le tryptique suivant :

Volet 1 : accompagner les récents investisseurs via le renforcement du soutien à l'investissement.

Pour un récent investisseur, l'amortissement des bâtiments et équipement d'élevage représente plus de 10% du coût de production. Avec un plafonnement de l'investissement à 70 000€, le dispositif actuel du Plan de Modernisation des Bâtiments d'Elevage ne permet pas d'accompagner de manière efficace les éleveurs créant des ateliers d'engraissement de taille suffisante pour exercer cette activité de manière compétitive : La filière bovine de Coop de France demande la mise en place d'une ligne de crédit PMBE spécifique à la création et l'extension d'ateliers d'engraissement de bovin d'une taille suffisante, avec un taux d'aide de 30% et la suppression du plafonnement des investissements..

Volet 2 : Sécurisation du revenu des récents investisseurs

Les enquêtes menées auprès d'éleveurs récents investisseurs ont mis en évidence le rôle primordial des dispositifs de soutien proposés par les coopératives, qui par la mise en place de caisses de soutien aux récents investisseurs qui en s'assurant contre la volatilité cours, garantissent à l'éleveur récent investisseur une rémunération correcte de son activité. Coop de France souhaite développer ces caisses par une mise de fonds initiale d'un montant initial de 200 €/place complété par un abondement de la filière d'un montant identique.

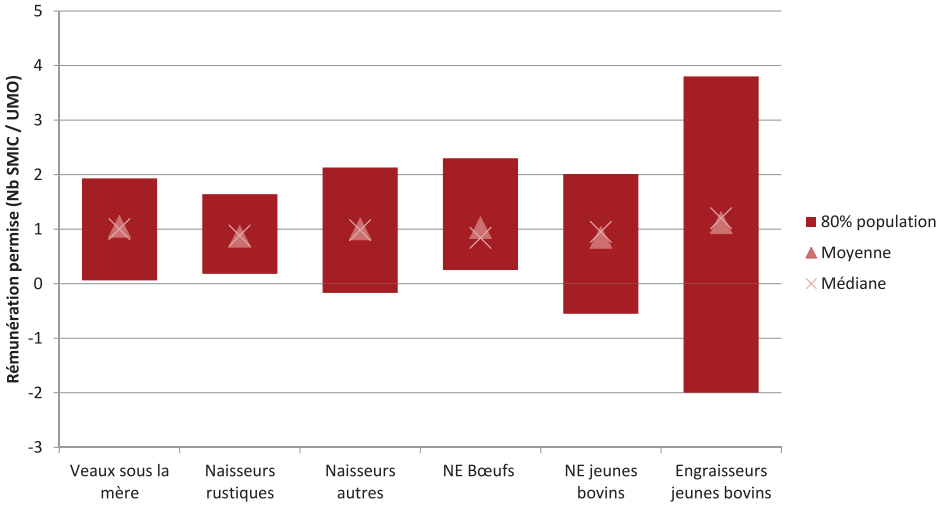
Volet 3 : favoriser la rentabilité des ateliers d'engraissement avec un appui technique sur la maîtrise du coût de production

Dans un marché équilibré, ce n'est pas l'importance des produits, mais bien la maîtrise des charges qui est le principal facteur explicatif des bons niveaux de résultat des ateliers. Dans l'objectif d'accompagner à grande échelle les adhérents des OP vers une amélioration de leur atelier d'engraissement, Coop de France a initié en 2010 la conception d'un outil d'appui technique « coût et productivité ». Cet outil dont le cahier des charges a été validé cet été est en cours de développement et devrait se déployer à grande échelle en 2012.

3.4 Les élevages doivent raisonner la compétitivité dans une logique de projet

Des coûts de production qui varient du simple au double et …

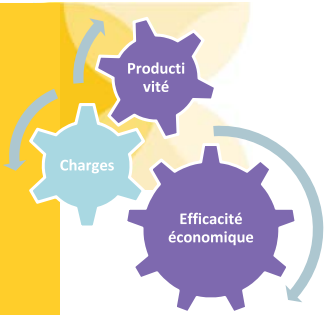
- Des rémunérations permises qui varient de 1 à 5 parfois plus (au sein d'un même système)



Source Réseaux d'élevage Bovins viande 2009 - 505 élevages

51

Deux voies pour améliorer la rentabilité de l'atelier



Maitrise de la productivité du travail en → Productivité animale → Productivité des UMO

Rendre les charges plus efficaces en → Maitriser les coûts → Optimiser les produits

HCCA
Haut Conseil de la Coopération Agricole
Section économique

43 rue Sedaine – 75011 Paris
Site web : www.hcca.coop – mail : hcca@hcca.coop
Etablissement d'utilité publique dote de la personnalité morale

Réalisation Rapidocolor - Montauban - 05 63 66 15 00