

La fabrication de produits élaborés de volailles est, depuis plus de dix ans, l'activité qui connaît la plus forte et la plus régulière des croissances parmi celles qu'enregistrent les divers segments de l'industrie de la volaille.

Naguère objet de tous les espoirs, cette activité semble devenue en moins de deux ans un véritable Cheval de Troie, facilitant l'introduction en Europe et en France de matières premières en provenance des Pays Tiers, Brésil et Thaïlande en tête.

Quoi qu'il en soit, l'augmentation de la consommation de produits préparés, au détriment de la viande fraîche, ne fait guère de doute. Ces produits représentent aujourd'hui 1/5 de la consommation de viande de volaille. Ils pourraient en représenter près du tiers en 2010. Une approche simpliste et alarmiste consisterait à penser que la moitié du potentiel national de consommation de viande de volaille est sous la menace directe d'importations très compétitives. La réalité est plus nuancée et moins affolante, même si les menaces sont réelles. Notre contribution peut donc être, à ce stade de l'évolution, une mise en perspective des atouts et des points faibles des filières nationales, une mesure des enjeux, une élaboration des scénarios d'évolution et une évaluation de la portée des mesures de protection.

La première partie de cet article est consacrée à un rappel des « données de base » : la segmentation du marché, l'évolution de la conjoncture et l'analyse de l'évolution récente des importations.

La seconde partie est directement tirée de notre enquête de terrain auprès des entreprises de transformation et de la distribution ; elle présente, d'une part, une évaluation de la pénétration du marché français par les matières premières importées et, d'autre part, les éléments qualitatifs relevés dans les cahiers des charges.

La troisième partie vise à mesurer la portée des évolutions actuelles. De nombreux professionnels et experts s'interrogent aujourd'hui sur l'avenir de la filière française. Peut-elle encore se développer ? Va-t-elle se réduire de manière passagère ou, au contraire, décliner durablement ? Quels peuvent être les effets des actions collectives ? La question des PEV est au centre du débat. Nous proposons donc des scénarii et une discussion à propos des actions collectives de défense.

Marché dynamique des PEV

Faible compétitivité européenne

La fabrication de produits élaborés de volaille favorise en France et dans toute l'Europe l'introduction de matières premières en provenance des Pays Tiers. Enquêtes sur le terrain et analyse de la conjoncture conduisent à des pistes de réflexion et à des axes de travail susceptibles d'améliorer la compétitivité des filières avicoles sur ce segment vulnérable.

Économie

MAGDELAINE P. ⁽¹⁾,
JEHL N. ⁽¹⁾,
RENAULT C. ⁽²⁾

⁽¹⁾ ITAVI, 28 rue du Rocher
75008 PARIS

⁽²⁾ ANDI, 20-22 rue Richer
75009 PARIS

Étude réalisée en 2001-2002 avec la participation financière de l'OFIVAL et de l'ANDA

Préalablement à l'enquête auprès des principaux opérateurs, une enquête a été réalisée durant l'été 2001 dans 8 GMS représentant les principales enseignes françaises et a permis de répertorier environ 300 produits. Ils s'organisent en 5 segments, pour 150 fabricants. Les 420 000 t de produits finis correspondent à la mise en œuvre de 200 000 t de viande de volaille.

UN BON TAUX DE CROISSANCE POUR LES PRODUITS CRUS

Il n'existe pas de définition précise du périmètre des produits élaborés crus qui incluent brochettes, marinades, produits épicés, saucisses fraîches. Les volumes concernés sont difficiles à estimer (60 000 t de produits finis – TPF – source Stratéga). Il s'agit de produits « de salle de découpe », proches des découpes fraîches non transformées, non pas d'usine de transformation. Le concept des PEV crus est intéressant car il répond à trois contraintes : des prix abordables, un service au client important (prêt à griller), l'utilisation de volaille fraîche, donc locale.

On peut retenir trois caractéristiques qui peuvent être perçues comme autant de points faibles, mais qui sont également des facteurs de dynamisme :

- une absence totale de définition réglementaire ;
- la saisonnalité et, plus encore, la liaison directe avec la météo pour cette gamme directement destinée au barbecue, même si elle tend de plus en plus à être présente dans les linéaires toute l'année ;
- l'absence de barrières à l'entrée : la gamme est accessible à tous les volaillers, cela ne milite pas pour une tenue des prix.

Cela étant, le développement est sans doute rapide. Il s'agit d'un segment à cultiver car utilisateur de viande fraîche, avec le taux maximum d'incorporation : ces produits présentent en moyenne des taux d'incorporation de viande de volaille élevés (autour de 80 %). L'utilisation de matière première certifiée ou label n'est pas inconcevable (mais on ne l'a pas repérée). Son taux de croissance (hors découpes simples non aromatisées) est parmi les plus élevés du marché.

LA MATURITÉ DES PRODUITS PANÉS

Segment historique, le pané de volaille atteint aujourd'hui la maturité. De l'avis unanime des fabricants, la croissance est nulle ou assez faible sur le segment du surgelé, que nous estimons à plus de 70 000 t. Une majorité est destinée au marché de la RHD (restauration hors domicile), avec des volumes très considérables fabriqués à façon pour les chaînes de fast food au sein de l'Union européenne.

Les « nuggets » ou « beignets » peuvent être à base de viande de poulet ou de dinde. Les taux d'incorporation de viande de poulet et de dinde étaient compris entre 40 et 65 % du produit fini. L'origine de la matière première volaille est variée. Elle peut provenir de filet, de viande rouge et blanche, de viande reconstituée ou de préparation de viande et peut éventuellement être saumurée. Les prix peuvent varier du simple au triple, ce qui confirme la variété de qualité disponible.

Sous la dénomination « produits fourrés » on retrouve une grande variété de produits de qualité diverse dont les principales catégories sont présentées dans le tableau 1.

On retiendra quelques points cruciaux : le développement d'un sous segment haut de gamme comme l'escalope cordon bleu telle que définie dans le code des usages a peu de chance de s'opérer en France, les panés restant un produit pour enfants et adolescents. De ce fait et en raison de la forte orientation vers la RHD (restauration hors domicile) la dynamique concurrentielle reste marquée par la recherche du bas prix.

LES PRODUITS ÉLABORÉS CUITS : UNE FORTE CROISSANCE

C'est, avec la charcuterie et les produits traiteurs, le segment qui connaît la plus forte croissance. Cela reste le domaine des volaillers : les principaux groupes avicoles sont engagés dans ce marché. Le taux d'incorporation de viande de volaille est proche de 100 %. Les perspectives d'évolutions qualitatives de la gamme sont non négligeables. De même, il paraît assez évident que l'indication d'origine de la matière première fonctionne correctement avec des produits qui conservent la forme anatomique des volailles ou des découpes, plutôt qu'avec des produits composites tels que les panés.

LA CHARCUTERIE DE VOLAILLES EN COMPLÉMENT DU PORC

En charcuterie de volaille, aux familles classiques des pâtés et mousses de foie de volaille, de galantines et de saucissons cuits, viennent s'ajouter les blancs et jambons de poulet et de dinde, les saucisses cuites à pâte fine type knacks et les aides culinaires. Ces produits, principalement vendus en LS (libre service) constituent de fait un com-

Tableau 1 : UNE GRANDE DIVERSITÉ DE PRODUITS FOURRÉS

	Escalope cordon bleu	Cordon bleu	Croq ou Panés	Escalope fourrées - gratinées
Filet	OUI	NON	NON	OUI
Jambon / fromage	OUI	NON	+/-	+/-
Panure	OUI	OUI	OUI	NON
Prix moyen* F/kg	79,50	58	67,30	85
Code des usages CIDEF	OUI	OUI pour dinde et volailles NON pour poulet	NON	NON

* enquête réalisée en 2001



plément de gamme aux jambons cuits de porc. C'est pourquoi cet univers est dominé par les charcutiers qui disposent de « l'entrée sur le rayon », d'arguments marketing indéniables, du savoir faire et d'équipements de grande dimension.

Les blancs et jambons sont les produits les plus largement décrits dans le code des usages du Cidef (Comité interprofessionnel de la dinde française). Ce sont également les plus présents (en nombre) dans les linéaires (environ 20 % des PEV enquêtés). La précédente version du code des usages ne prenait en compte que les produits à base de dinde, la nouvelle version inclut les produits à base de poulet. Dans les linéaires des GMS visités, les produits à base de dinde ou de poulet étaient présents en quantité équivalente. La dernière version du code des usages distingue pour les blancs, comme pour le jambon, trois niveaux de qualité : standard, choix ou supérieur. Ces niveaux sont fixés sur la base de ce qui existe dans les codes usages de la charcuterie. Les blancs de dinde et de poulet sont les PEV dont les moyennes de prix étaient les plus élevées.

LES PRODUITS TRAITEURS : UN SEGMENT PLUS DIFFUS

La gamme est assez large : la viande de poulet peut-être incluse dans une large gamme de plats cuisinés appertisés, surgelés, réfrigérés (viandes en

sauce ou en garniture, plats traditionnels, pâtes fourrées) et de produits à base de pâtes (pâtes fraîches fourrées, pizzas, sandwiches, etc.). Les fabricants sont des assembleurs faisant appel à une très large gamme de matière première. La gamme est très large, depuis les plats traditionnels appertisés jusqu'aux sandwiches, qui font eux même appel à des produits élaborés cuits (charcuterie). Ce segment échappe partiellement à notre enquête, même si les volumes de matière première mis en œuvre sont assez conséquents, sans doute plus de 30 000 t de viande.

UNE CRISE ANNONCÉE DÈS LE DÉBUT DES ANNÉES QUATRE-VINGT

La situation de crise que connaît la filière avicole depuis l'automne 2001 relève de facteurs à la fois structurels et conjoncturels. Cette crise, annoncée depuis le début de la décennie (signature des accords de Marrakech en décembre 1994, ralentissement de la consommation intérieure au début des années 1990) eut un déclenchement retardé par la première crise bovine de 1996 qui favorisa la consommation de viandes blanches et particulièrement de viandes de volailles, en France comme au sein de l'Union européenne. Le contexte perturbé de l'année 2000 (épidémie d'influenza aviaire en Italie, seconde crise bovine en octobre 2000) entretint une croissan-

ce artificielle de la demande et induisit un fort développement de l'offre de volailles. Différents facteurs se conjuguèrent en 2001, notamment au cours du second semestre, et aboutirent à une nouvelle contraction de la demande intérieure et des exportations françaises de viande de volailles, en particulier vers nos principaux partenaires communautaires.

LE RETOUR EN FORCE DE LA VIANDE BOVINE

Les reports de consommation en faveur des viandes blanches induits par la crise bovine d'octobre 2000 s'essoufflèrent très rapidement et, dès la fin du printemps 2001, les achats de viandes de volailles retrouvaient des niveaux équivalents ou inférieurs à ceux d'avant la crise. Sur l'ensemble de l'année 2001, les achats de viandes de volailles (y compris élaborés) reculaient selon Secodip de 3 %, alors que les achats de viande bovine regagnaient peu à peu le terrain perdu. Cette tendance s'est poursuivie en 2002. Globalement, deux ans après la crise d'octobre 2000, la viande bovine a retrouvé son niveau de consommation d'avant crise et la viande de volaille (y compris les produits élaborés de volaille) enregistre une diminution de consommation supérieure à 3 % malgré la progression de la consommation des PEV de plus de 18 %.

Tableau 2 : CINQ SEGMENTS POUR PLUS DE 210 000 T DE VOLAILLE

	Tonnages de produits finis (2001/ 2002)	Taux de croissance annuel 2000/ 2006 en %	Taux d'incorporation de matière première en %	Matière première volaille (t)
PEV crus <i>Saucisses, Brochettes</i> <i>Marinés crus et épicés</i> <i>Steaks hachés</i>	60 000	++	80 (75-100)	48 000
Panés <i>Beignets et nuggets</i> <i>Produits fourrés</i>	105 000 65 000 40 000	= = sauf fast food ↗ =	55	58 000
PEV cuits <i>Volailles rôties ou fumées</i> <i>(entières et découpées)</i> <i>Wings</i>	35 000	+	95	33 000
Charcuterie <i>Blancs et jambons</i> <i>Knacks, Mousses et terrines</i> <i>Aides culinaires</i>	70 000 20 000	+ ++	65 90-100	45 000 19 000
Plats cuisinés et produits traiteurs	150 000	+	20	30 000
TOTAL	420 000	+	51	214 000

Source : Enquête ITAVI / ANDI 2002

Segmentation du marché des PEV



PERTE DE COMPÉTITIVITÉ DES PRODUITS DE VOLAILLE

La deuxième conséquence de la crise bovine d'octobre 2000 fut l'interdiction immédiate de l'utilisation des farines et graisses animales en alimentation animale, y compris dans l'alimentation des volailles. Le surcoût de production du kilo vif de poulet a ainsi été estimé par l'Itavi à 7 % entre 2000 et 2001 un peu plus en dinde, auxquels on peut rajouter la réévaluation (très variable) des contrats producteurs et la taxe d'équarrissage payée par la distribution. De l'avis d'un distributeur, les hausses de coûts (tarifs abattoirs + taxe d'équarrissage) enregistrées entre début 2001 et fin 2002 auraient ainsi atteint 13 %. Cette évolution défavorable du prix relatif des volailles (notamment labels et dinde) a favorisé la baisse des achats de volaille au profit de la viande bovine.

L'EFFONDREMENT DES EXPORTATIONS FRANÇAISES VERS L'UNION EUROPÉENNE

La position de la filière avicole française sur le marché intra communautaire des viandes de volailles, dont elle était encore récemment le premier fournisseur, apparaît aujourd'hui fragilisée par deux facteurs. Le premier est une tendance à la renationalisation des consommations sur les produits frais (l'indication de l'origine nationale des produits étant souvent un vecteur privilégié de la réassurance des consommateurs en période de crise alimentaire), le second étant une concurrence accrue des produits congelés en provenance des Pays Tiers sur le marché de la matière première destinée à la transformation.

La concurrence des produits en provenance des Pays Tiers est la plus sensible sur les produits de découpes congelés, les viandes saumurées et les préparations. Les pertes françaises cumulées sur les deux principaux marchés britannique et allemand, en découpes congelées de poulet et dinde, s'élevaient ainsi à 23 000 t en quatre ans (de 1997 à 2001) et un volume équivalent est directement menacé si les importations en provenance des Pays Tiers continuent à se développer. Cette estimation ne prend par ailleurs pas en compte les volumes supplémentaires qui seront probablement importés pour nourrir la croissance future des industries allemande et britannique de fabrication de PEV, en plein développement.

PLUS DE 700 000 T D'IMPORTATION DANS L'UNION

Les importations françaises ont augmenté régulièrement de 10 % par an environ sur la dernière décennie. Ces importations, constituées à 70 % de découpes de poulet sont à 90 % d'origine communautaire. Cependant, il est vraisemblable qu'une partie des importations réalisées à partir de la Belgique et des Pays-Bas proviennent des Pays Tiers en ayant simplement transité par le Benelux. Par ailleurs, les importations en provenance des Pays Tiers ont également tendance à progresser.

Sur la dernière décennie, les importations communautaires de viandes de volailles ont connu un développement plus spectaculaire, passant de moins de 200 000 t au début des années 1990 à plus de 700 000 t en 2001. L'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni sont les principaux importateurs de viandes saumurées au sein de l'Union. Ainsi, même si le marché français est encore faiblement consommateur de ces produits, l'impact sur la filière française se fait sentir au travers une concurrence accrue sur nos principaux débouchés allemand et britannique. Ces importations de produits salés et de préparations sont essentiellement destinées à l'industrie et à la production de produits élaborés à base de volailles dont la consommation, au sein de l'Union européenne, est en pleine croissance. Face à cette forte progression des volumes importés en 2001 favorisée par le déséquilibre offre/demande constaté sur le marché communautaire, particulièrement au premier semestre, différentes réactions, tant de la part de la Commission que des professionnels ont été enregistrées.

FREINS TECHNIQUES ET SANITAIRES À L'IMPORTATION

Un nouveau règlement communautaire a été adopté en juillet 2002 afin de reclasser certaines viandes salées de poulet en viandes congelées plus fortement taxées⁽¹⁾. Des contrôles sanitaires plus stricts ont été mis en œuvre aux frontières de l'UE sur les viandes d'origine thaïlandaises au premier semestre, puis sur les viandes brésiliennes, suite à la détection de résidus d'antibiotiques sur ces produits.

Des initiatives professionnelles concernant l'étiquetage des produits élaborés ont également été prises, qu'il s'agisse d'initiatives privées correspondant à des stratégies de marque ou d'initiatives interprofessionnelles relayées par l'administration. Cependant, les réactions du gouvernement brésilien à la mise en œuvre de la nouvelle réglementation européenne permettent de pointer les limites intrinsèques de ce compromis.

DES IMPORTATIONS GUIDÉES PAR LE PRIX

Fin 2001 et pendant le premier semestre 2002, au moment où ont été réalisés les entretiens avec les principaux opérateurs du secteur des PEV, les stratégies d'approvisionnement rencontrées étaient variées et très évolutives. Si les volaillers recouraient à un approvisionnement très largement majoritairement français, la tentation de l'importation était bien présente. Beaucoup de volaillers transformateurs avouaient avoir testé des matières premières importées (y compris les fameuses viandes saumurées). Les charcutiers et les fabricants de plats préparés, au contraire, affichaient des stratégies différentes, surtout en poulet. Pour cette matière première les taux d'approvisionnement en viande française varient selon les opérateurs de 10 à 95 %. L'approvisionnement en minerais de dinde restait très largement effectué auprès de fournisseurs français.

Les écarts de prix d'achat selon les origines étaient alors importants (de l'ordre de 20 à 30 % entre des filets de poulet congelés et des filets frais). Au cours de l'année 2002, les prix ont fortement baissé sur le marché communautaire du fait de fortes disponibilités. La compétitivité prix du minerais européen s'est améliorée, favorisant un retour à un approvisionnement communautaire.

La figure 2 présente la répartition estimée des matières utilisées en 2001-2002 pour la fabrication de blancs et jambons. Il situe l'enjeu d'une éventuelle reconquête, soit 25 % de l'ensemble mais aussi l'ampleur de la menace, dans le cas où l'importation se généralise, du moins en poulet. Dans une hypothèse de basculement total vers une importation de matière première poulet, ce

⁽¹⁾ : Une nouvelle réglementation sera finalement mise en place en octobre 2003. Elle se traduit par le reclassement des viandes salées congelées en viandes congelées.

sont plus de 5 000 t de filet, soit près de 30 000 t de poulet vif et 100 000 m2 de bâtiments qui seraient directement menacés (sans parler du possible développement des importations de filets de dinde).

DES CRITÈRES TECHNOLOGIQUES ENCORE PEU PRIS EN COMPTE

L'analyse des cahiers des charges qui devait constituer le cœur de l'étude s'est finalement révélée assez pauvre. En effet, les quelques textes et descriptifs oraux que nous avons pu obtenir révèlent que les cahiers des charges des fabricants portent d'avantage sur la présentation et la qualité microbiologique des viandes que sur les caractéristiques techniques des élevages ou sur les critères technologiques intrinsèques. Cela étant, les demandes exprimées à l'amont agricole, si elles ne portent pas sur les souches, entraînent certaines contraintes assez différenciées, on pense notamment aux chartes sanitaires et aux interdits alimentaires (farines et OGM). Les véritables vides concernent les aspects techniques de l'élevage, souches, alimentation spécifique, sexage, et la qualité technologique, en raison du manque de référence.

Un des paramètres fondamentaux déterminant les stratégies d'approvisionnement demeure le prix. Ce paramètre est d'autant plus fondamental que le produit est basique (panés et produits snacks). Les recettes sont importées et fortement imprégnées de culture américaine, ou d'exotisme, et laissent donc peu de place (et de sens) à la mise en avant de matières premières locales. Enfin, pour les produits de charcuterie de volailles (hors canard), l'absence de tradition charcutière rend difficile la valorisation de produits de terroir, comme c'est le cas en charcuterie porcine.

En France, la production de poulet est caractérisée par l'utilisation d'une grande variété de types génétiques : poulets « lourds », standards, label ou certifiés. Ces animaux ont été sélectionnés pour répondre à un marché précis sur des critères de qualité qui prennent en compte la courbe de croissance et la présentation de la carcasse (adiposité, rendement en filet...). La qualité technologique de ces produits n'avait quant à elle jamais été testée jusqu'à une époque récente. Les premiers résul-

tats disponibles suggèrent la possibilité d'une amélioration des qualités technologiques de la viande de poulet, à la fois par la voie génétique et par les conditions d'élevage et d'abattage. Cette amélioration de la qualité technologique permettrait de proposer des viandes adaptées aux besoins des transformateurs, plus particulièrement pour les produits de charcuterie. De plus, à plus court terme, l'objectif est de déterminer des critères d'estimation de la qualité technologique permettant un tri de la matière première la mieux adaptée à la production de PEV. Pour s'adapter au développement des PEV, la filière doit donc prendre conscience de l'importance d'intégrer la qualité technologique dans ses priorités pour l'avenir. Ceci

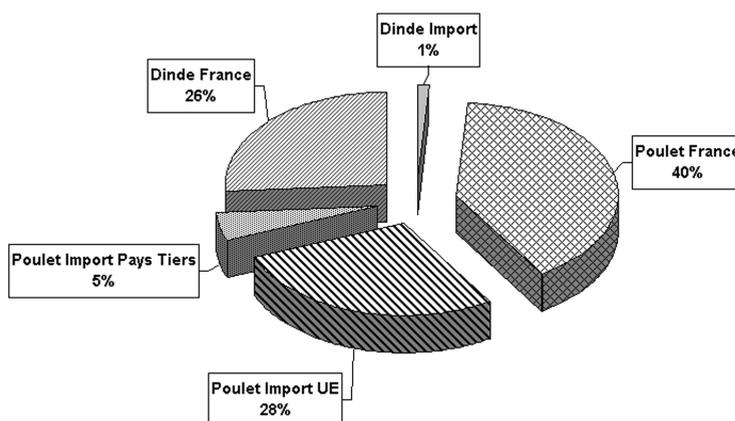
passera par le développement de critères de mesure et d'estimation mais, au-delà, tous les opérateurs de l'amont doivent se mobiliser pour adapter les techniques de production et d'abattage aux nouvelles exigences du marché.

L'ORIGINE : UNE MENTION PLUS DIFFICILE À VALORISER POUR LES PRODUITS TRANSFORMÉS

Les différents interlocuteurs, représentant les centrales d'achat de grandes enseignes de distribution ont confirmé le dynamisme du marché des PEV, mais une tendance au ralentissement en 2002.

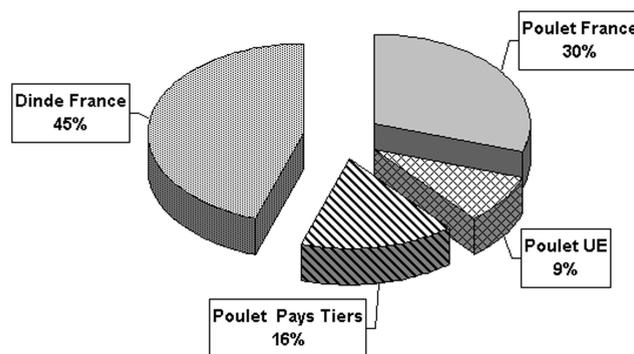
La part des MDD (marque de distribution) est variable selon les

Figure 1
DES ORIGINES VARIÉES POUR LES PRODUITS PANÉS

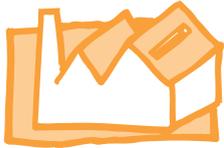


Nature et origine des matières premières utilisées pour les produits panés : 58 000 t de matière première (filets, cuisses désossées, petites viandes)

Figure 2
UN ENJEU DE 30 000 T DE POULET VIF



Nature et origine des matières premières utilisées pour les blancs et jambons (estimation 1er semestre 2002) : 19 000 t de matière première "noble" (blancs et jambons)



Économie

enseignes et les segments. Pour certaines familles de produits, les MDD sont très récentes et donc peu présentes. Leur importance est cependant globalement plus élevée pour les PEV cuits que pour les volailles entières et les découpes et élaborés crus. Les MDD ont une part importante et croissante pour la charcuterie de volailles. Selon un panel distributeur, elles représentaient 45 % des ventes de blancs et jambons de volailles, en croissance de 17 % sur l'année, alors que la croissance globale du rayon atteignait juste les 10 % (période d'août 2001 à août 2002). Ces taux ont été globalement confirmés par les enseignes rencontrées.

Si la hiérarchisation des critères d'achat est variable selon les enseignes, deux points apparaissent essentiels pour le choix des fournisseurs des MDD : l'origine française des viandes en charcuterie (ce n'est pas le cas pour les premiers prix et pour toutes les marques) et la fiabilité du fournisseur, notamment sa capacité à garantir la disponibilité de la matière première.

Selon les responsables d'enseigne rencontrés, l'origine France apparaît aujourd'hui valorisante car elle contribue à la réassurance du consommateur sur la qualité sanitaire des produits et car elle permet d'apporter des garanties sur les politiques amont. Cependant, l'indication d'origine est souvent jugée moins utile sur des produits élaborés, pour lesquels la sensibilité du consommateur à l'origine est moins forte que pour des produits non transformés. En tout état de cause, cette mention n'apparaît utile que sur des produits contenant au minimum 80 % de viandes de volaille (charcuterie, marinés ; PEV cuits à l'exception des panés et des fourrés ; plats cuisinés).

La différenciation positive d'origine est en effet perçue comme difficile sur des produits élaborés transformés, sauf en attribut supplémentaire de marques connues. Les principaux arguments en faveur de la volaille française restent la sécurité alimentaire et la traçabilité, la situation étant probablement appelée à évoluer avec la mise en place de standards de qualité plus élevés chez nos principaux compétiteurs... Une remarque à méditer : aucun des interlocuteurs rencontrés ne connaissait le code des usages du Cidef...

DES FILIÈRES EUROPÉENNES VULNÉRABLES

La forte pénétration des viandes de fabrication en provenance des Pays Tiers en 2001 a montré la vulnérabilité des filières européennes face à la concurrence brésilienne ou thaïlandaise, exacerbée par des contraintes réglementaires croissantes au sein de l'Union européenne et par des situations monétaires défavorables à la production locale. Avec un différentiel de coût estimé en 2001 de 38 % pour le Brésil et de 15 % pour les États-Unis en sortie élevage, la production européenne n'est pas compétitive, d'autant que le real brésilien a été dévalué de 50 % environ entre janvier 2001 et janvier 2003, par rapport à l'euro.

Sur le marché français, la consommation de viandes de volailles a tendance à stagner, la consommation de viande de volaille fraîche régressant au profit des produits élaborés de volailles.

Dans ce contexte de forte progression de la part des produits élaborés dans la consommation, la filière française montre, malgré une relative résistance aux produits d'importation quelques faiblesses et points de vulnérabilité. Les principaux opérateurs transformateurs ne sont pas des groupes volaillers français. Sur le segment des panés, les deux principaux fabricants sont étrangers. Sur le segment stratégique des blancs et jambons, les charcutiers détiennent la majorité des parts de marché. Seuls deux opérateurs français abatteurs/découpeurs de volailles se positionnent clairement comme des offreurs de produits de découpes destinés à la transformation et mettent en œuvre des stratégies amont adaptées. Sur le segment de la volaille cuite les principaux concurrents de l'industrie sont les distributeurs. D'une manière plus générale, la dispersion de l'offre ne milite pas pour un contrôle fort du marché par l'amont de la filière.

La question ici posée est assez simple : quel volume de viande de volaille française sera consommé par l'industrie de la transformation en France et en Europe ? Pour rester prudents, nous nous bornerons à réaliser quelques projections à l'horizon 2006. On commencera par situer l'évolution des volumes de production de PEV en France en projetant, de façon raisonnée, la croissance des différents segments jusqu'en 2006. Sur la base des volumes estimés de PEV produits en 2006, nous estimerons les volumes

de matière première nécessaire. Nous distinguerons la part de l'importation en faisant trois hypothèses intégrant les effets favorisant ou non l'utilisation de volailles françaises soit, d'une part, les mesures institutionnelles ou professionnelles (efficacité des mesures de protections sanitaire et tarifaire et des mesures de promotion), et, d'autre part, les effets liés au marché et à l'écart de prix entre volailles européennes et d'importation.

VERS PLUS DE CONTRÔLES SANITAIRES AUX FRONTIÈRES

La protection tarifaire ne paraît pas constituer une piste très solide : difficile à obtenir, elle peut être contournée très rapidement. De plus, plusieurs opérateurs font remarquer que si les barrières se renforcent sur les matières premières, cela encouragera l'importation de produits finis.

Si l'on considère que l'Union européenne impose des conditions de production qui restreignent notamment différents types d'intrants ou interdisent certaines pratiques (bains chlorés en fin de chaîne d'abattage) au nom de la santé publique, il est illogique que les mêmes restrictions ne soient pas imposées aux produits importés dans l'Union, pour les mêmes motifs.

Les inquiétudes des organisations professionnelles de plusieurs pays convergent vers cette analyse, il est donc prévisible qu'un mouvement se dessine, qui vise à renforcer les contrôles sanitaires aux frontières, en application des règles actuelles, mais aussi, au-delà, pour une harmonisation entre les règles de production et les règles d'importation.

INVENTER UNE COMMUNICATION « EUROPÉO-NATIONALE »

Les initiatives privées prises concernant un étiquetage positif à propos de l'origine des matières premières ont été - apparemment - bien accueillies par la grande distribution. Plusieurs industriels répondant à notre enquête se sont prononcés en faveur d'une réglementation imposant la mention de l'origine des matières premières dans les produits faisant référence à une espèce. On constate par ailleurs le manque chronique de communication en faveur du secteur des viandes, la volaille n'échappant pas vraiment à la règle. Ces constats renforcent l'idée qu'un effort de communication pour-

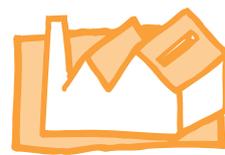


Tableau 3 : 370 000 T EN 2002

	Volumes de PEV en TPF	Taux de MP en %	Volumes de MP en tonnes	Taux de vif en %	Tonnes vif
PEV crus	60 000	80	48 000	40 %	120 000
Panés	105 000	55	57 750	40 %	144 375
PEV cuits	35 000	95	33 250	60 %	55 417
Blancs et jambons	20 000	95	19 000	17 %	111 765
Plats cuisinés et produits traiteurs	150 000	20	30 000	40 %	75 000
TOTAL	370 000		188 000		506 556

Situation 2002

Tableau 4 : VERS 422 000 T EN 2006

	Taux de croissance annuel	2002	2003	2004	2005	2006	Évolution en TPF
PEV crus	8 %	60 000	64 800	69 984	75 583	81 629	21 629
Panés	1 %	105 000	106 050	107 111	108 182	109 263	4 263
PEV cuits	3 %	35 000	36 050	37 132	38 245	39 393	4 393
Blancs et Jambons	10 %	20 000	22 000	24 200	26 620	29 282	9 282
Plats cuisinés et traiteurs	2 %	150 000	153 000	156 060	159 181	162 365	12 365
TOTAL		370 000	381 900	394 486	407 811	421 932	51 932

Projections 2006

rait stimuler les ventes et renforcer auprès des consommateurs, la crédibilité des garanties sanitaires et environnementales offertes par les filières européennes.

On perçoit néanmoins quelques limites. D'une part, la focalisation sur une origine nationale restreint à la fois le champ d'application d'une campagne et ses possibilités de financement, d'autre part la mise en avant d'une origine « européenne » n'est pas forcément très vendeuse. Par ailleurs, les grands opérateurs ont davantage intérêt à promouvoir leurs marques qu'à financer des campagnes génériques. Enfin, en France, les antagonismes entre les filières « SOQ » (signes officiels de qualité) et les filières standards peuvent constituer des freins.

Ainsi, l'idée d'une communication « européen nationale » pourrait dépasser quelques-unes de ces limites. Une discrimination positive pourrait se mettre en place par l'indication d'une origine de type « Union Européenne – France » ou « Union européenne – Pays-Bas », etc. Une telle tactique pourrait trouver un assentiment à l'échelon européen et ouvrir la voie pour des financements institutionnels. Les axes de cette communication pourraient être le reflet des règles européennes : contraintes alimentaires, gestion de l'environnement, règles sanitaires, bien être animal. En écho, on peut imaginer une cam-

pagne libre mettant en évidence les différences de règlements (sanitaire et environnemental) et de conditions sociales entre l'UE et les Pays Tiers (y compris les États-Unis).

L'efficacité de telles démarches repose d'abord sur la sensibilisation de la grande distribution et donc de relais d'opinion. En outre, la communication « sectorielle » doit accréditer l'idée que la production avicole n'est pas déconnectée de la production végétale et que les volailles ne sont que le prolongement des grandes cultures, facteurs d'occupation de l'espace, de création de paysage et de développement rural.

LA NÉCESSAIRE CONJONCTION DE NOMBREUX FACTEURS FAVORABLES

Si, en 2002, le poulet « français » semble mieux résister sur le marché français à la concurrence des produits importés, l'évolution des coûts de production montre que ce cours est insuffisant pour garantir rentabilité et pérennité de la production. Or, toute hausse des prix accroîtra l'écart de compétitivité entre la volaille nationale et les produits d'origine brésilienne ou thaïlandaise.

Les écarts de prix du kg de filet d'origine (UE ou Brésil), en fonction de la situation du marché intra-communautaire (équilibre ou surproduction), des

évolutions de parité monétaire (euro/real) et des niveaux de protection tarifaire ont été estimés entre 0,48 et 2,46 euros/kg.

Le tableau suivant met en évidence la nécessaire conjonction de nombreux facteurs favorables pour permettre le maintien des positions de la filière européenne ou la reconquête de ce marché dans une situation de prix européens rémunérateurs pour la filière.

Si les actuelles négociations à l'OMC conduisent rapidement à une nouvelle baisse de la protection tarifaire et que les autres facteurs de protection et de promotion ne sont pas activés, alors il est vraisemblable que l'industrie française basculera assez largement vers la matière première importée.

Si différentes actions de protection sont engagées, notamment un contrôle systématique et quelques avancées vers « l'harmonisation » des réglementations sanitaires européenne et conditions d'entrée des viandes de provenance des pays tiers, alors on peut prendre le pari d'un statu quo, c'est-à-dire d'une stabilisation des parts de marché.

Si l'ensemble de nos hypothèses de protection (harmonisation et campagne énergique de promotion de l'origine France) se met en œuvre, alors on peut imaginer un plus grand verrouillage du marché français.

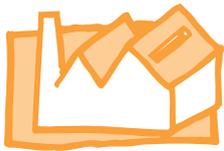


Tableau 5 : UNE REPRISE DIFFICILE

- → PROTECTION ET PROMOTION → +			
	-	=	+
	1 - Protection tarifaire, aucune initiative sanitaire, de promotion ou communication	2 - Renforcement des contrôles sanitaires, promotion, étiquetage et communication sur origine France	3 - Différenciation congelé/saumuré, contrôles sanitaires, promotion, étiquetage et communication UE
Écart prix MAXI	RECU Forte progression des importations	RECU Les efforts de protection et communication restent insuffisants	IMPOSSIBLE car les efforts de protection et de promotion réduisent le différentiel de prix
Situation intermédiaire	RECU MODÉRÉ Progression plus modérée des importations (opportunités locales)	STATU QUO Maintien sur le marché français, poursuite du recul sur l'UE	REPRISE MODÉRÉE ET FORTE SEGMENTATION Recul +/- modéré de la part des importations selon segments
Écart prix MINI	IMPOSSIBLE car la baisse des protections tarifaires maximise le différentiel de prix	STATU QUO Maintien sur le marché français, recul limité sur l'UE	REPRISE Reconquête de débouchés français et participation à la croissance UE
<i>Scénarios 2006</i>			

Nous faisons ensuite trois hypothèses sur l'évolution du taux de pénétration des matières premières importées. L'hypothèse médiane correspond à un maintien de la part des viandes d'importation dans l'approvisionnement de l'industrie française des PEV. L'hypothèse « recul », la plus défavorable, correspond à une progression du taux d'approvisionnement en viandes d'importation. Enfin, l'hypothèse « reprise » correspond à une reconquête de ce marché par la filière nationale, favorisée par des protections et promotion fortes.

Dans le scénario recul, seuls les PEV crus résistent relativement bien aux différentiels de prix UE/Pays Tiers, alors que le segment blancs et jambons est susceptible de basculer (presque) complètement vers un approvisionnement Pays Tiers.

Dans le scénario reprise, c'est ce même segment qui est susceptible d'effectuer le retournement le plus important, en raison d'une plus grande efficacité des politiques d'étiquetage (fort taux d'incorporation de volailles) et de promotion (produits « haut de gamme »). Par ailleurs, le type de matière première utilisée (filets essentiellement) maximise les écarts de prix de revient UE/Pays Tiers et augmente l'efficacité des mesures de protection tarifaires et d'harmonisation réglementaire.

Dans l'hypothèse la plus pessimiste, les filières françaises verraient leur contribution à l'élaboration des PEV diminuer de 70 000 t vif, la totalité de la croissance de ce marché leur échappant au profit des viandes d'importation. Dans ce scénario, le segment le plus vulnérable aux produits d'importation est celui des blancs et jambons, la prise en compte d'un taux de rendement en filet de 17 % par rapport au poids vif (ou de 25 % par rapport au poids éviscéré) accentuant ce phénomène.

Dans l'hypothèse médiane, on considère que la France bénéficie de l'essentiel de la croissance de la demande, mais cette situation requiert une forte vigilance aux frontières et de vigoureuses actions professionnelles de mise en avant de l'origine (étiquetage obligatoire, campagne de promotion).

L'hypothèse « reprise » frôle l'idéalisme. Elle intègre une protection maximale qui repose sur « l'harmonisation » la plus poussée et sur des modifications de nomenclature qui n'ont pu être obtenues en 2002. Elle permet un débouché supplémentaire pour près de 160 000 t vif de volaille, soit près de 640 000 m² de bâtiments si l'on considère que les volumes regagnés sur l'importation le sont en poulet.

Pour l'ensemble de ces scénarios, nous avons mesuré les seuls effets d'une érosion ou d'une reprise des parts de marché de la matière première volaille française dans la fabrication par des usines de PEV situées en France et non l'impact des mesures de promotion et de communication décrites sur l'évolution des exportations françaises vers l'Union européenne (poursuite du recul, stabilisation ou reconquête des marchés allemand et britannique par exemple).

UN MINERAI LABEL OU BIO CANTONNÉ À UN MARCHÉ DE NICHE

D'autres variables, comme l'amélioration qualitative de l'offre de viande de fabrication et la restructuration de l'industrie avicole française pourraient également avoir des effets au-delà de l'horizon 2006.

L'utilisation de volailles sous SOQ paraît peu porteuse en termes de « défense » des parts de marché français. En effet, avec un prix du vif deux fois plus élevé (cas du Label Rouge) il paraît difficile de rivaliser sur des créneaux où le prix est un facteur important. Nous ne disons pas qu'il est vain de développer des gammes à partir de volailles certifiées, label, voire bio, mais il semble évident que ce créneau ne peut constituer qu'une niche, du moins à court terme.

**Tableau 6 : BLANC ET JAMBON : LE SEGMENT LE PLUS SENSIBLE**

	TX IMPORT 2002	SCÉNARIO STATU QUO	SCÉNARIO RECU	SCÉNARIO REPRISE
PEV crus	5 %	5 %	10 %	0 %
Panés	33 %	33 %	60 %	25 %
PEV cuits	5 %	5 %	40 %	0 %
Blancs et Jambons	25 %	25 %	75 %	5 %
Plats cuisinés et produits traiteurs	25 %	25 %	40 %	15 %

Hypothèses sur l'évolution des taux d'importation par segments à l'horizon 2006

Tableau 7 : LE SCÉNARIO REPRISE FRÔLE L'IDÉALISME

	Évolution en VIF 2002-2006 STATU QUO	Évolution en VIF 2002-2006 SCÉNARIO RECU	Évolution en VIF 2002-2006 SCÉNARIO REPRISE
PEV crus	41 096	32 933	49 259
Panés	3 928	- 36 636	15 947
PEV cuits	6 608	-15 223	9 726
Blancs et Jambons	38 903	- 42 915	71 629
Plats cuisinés et produits traiteurs	4 637	-7 541	12 755
TOTAL	95 170	- 69 382	159 316

Enjeux en tonnes vif de matière première française selon trois hypothèses de dynamique des importations de matière première volaille

La modification des pratiques d'abattage (limitation du stress des animaux) et une meilleure adaptation des conditions de stockage (refroidissement et éventuellement congélation) peuvent être mises en place et développées à moyen terme. Le développement de souches (et de conditions d'élevage) adaptées à la transformation nécessitera par contre plus de temps. Les recherches en cours devraient permettre de définir l'influence du facteur génétique sur la qualité technologique des viandes. Cette piste nous semble donc prometteuse et permettrait de se doter d'un réel avantage concurrentiel à condition que la filière se donne les moyens de développer des recherches sur ce thème si elle souhaite des résultats concrets à l'horizon 2006.

Une plus grande professionnalisation de l'offre de matière première pourrait constituer une troisième voie d'amélioration. On note, en France qu'il n'existe que peu d'entreprises qui se positionnent comme offreurs de matière première, avec un service commercial spécialisé, une offre large en termes de types de viandes, d'espèces et d'origine, et des services et conseils de marketing industriel.

UN LÉGITIME ÉTIQUETAGE OBLIGATOIRE DE L'ORIGINE

Nous évoquerons en conclusion des pistes de réflexion ou des axes de travail susceptibles d'améliorer la compétitivité des filières avicoles sur ce segment particulier et vulnérable des PEV.

On peut imaginer une réglementation au double niveau national et communautaire.

Le code des usages du Cidef, considéré comme base réglementaire par la DGCCRF (Direction régionale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes) pourrait servir de support à la mise en œuvre d'une réglementation française sur les appellations commerciales prévoyant la mention de l'origine des matières premières. Cela nécessiterait cependant de le compléter par la définition des nouveaux produits, de mettre en place un dispositif de veille permettant l'actualisation permanente de la gamme de PEV, de travailler en concertation avec les charcutiers et de communiquer sur ce code des usages, auprès de l'ensemble des professionnels, notamment des distributeurs qui semblent, pour l'instant, le méconnaître totalement.

Si, à ce jour, au plan européen, la mention d'origine est obligatoire sur les seuls produits de volaille non trans-

formés, la part croissante des produits transformés dans la consommation totale, et la grande sensibilité des consommateurs à l'origine des produits, rendent légitime une modification de la réglementation tendant à généraliser l'obligation de mention d'origine aux produits transformés. Des prises de contact avec les organisations professionnelles, voire avec des associations de consommateurs, des différents états membres devraient permettre de dégager un consensus à l'échelle communautaire sur ce thème. L'idée d'un système d'étiquetage à deux niveaux (origine UE + origine nationale) pourrait être étudiée dans ce cadre.

LA PROMOTION DES EFFORTS DE TRAÇABILITÉ ET DE QUALITÉ

La mise en œuvre de réglementations sanitaires au sein de l'Union européenne (Directive Zoonose) cherchant à garantir la qualité sanitaire des produits finis par une maîtrise des conditions sanitaires pour chacun des maillons des filières d'élevage, les exigences de traçabilité des filières, l'interdiction d'un nombre croissant d'intrants dans les élevages, la généralisation des chartes sanitaires sur base volontaire sont autant de garants de l'élévation des standards sanitaires européens.



Cependant, ces démarches qualitatives réalisées dans les couvoirs, les fabriques d'aliment, les élevages, les abattoirs et les ateliers de découpes et de transformation sont le plus souvent ignorées du grand public et du consommateur urbain. Une valorisation de ces efforts serait fortement souhaitable. On peut l'envisager à deux niveaux. D'une part, la mise en place d'une « charte sanitaire » unique identifiée par un logo (national ou communautaire) permettant d'apporter les garanties nécessaires, notamment sanitaires. D'autre part, la mise en œuvre d'une communication grand public qui pourrait se faire notamment via des associations de consommateurs.

HARMONISER DES RÉGLEMENTATIONS SANITAIRES

Si le cadre réglementaire en vigueur au sein de l'Union européenne diffère sensiblement de celui qui régit la production avicole dans les Pays Tiers qui sont aujourd'hui nos principaux concurrents (Brésil, Thaïlande) ou pourraient le devenir (Chine), la protection sanitaire aux frontières repose essentiellement sur l'agrément des outils industriels fournisseurs et sur le contrôle des produits en douane. Il n'existe pas de réelle harmonisation des cadres réglementaires régissant la production dans les pays participant aux échanges internationaux.

Ainsi, au sein de l'UE, le problème du développement de l'antibio-résistance, se traduit par l'interdiction de l'utilisation d'un nombre croissant d'antibiotiques facteurs de croissance en élevage, alors que le contrôle sur les viandes d'importation se résume à une recherche de résidus. De la même façon, l'inégalité de traitement entre la production communautaire et la production importée est criante, concernant l'utilisation de farines animales dans l'alimentation des volailles et le traitement des carcasses avec des produits désinfectants en bout de chaîne d'abattage...

Une réelle harmonisation des règles de production paraît être le seul moyen permettant à la fois de garantir des conditions de concurrence loyales

entre l'Europe et ses compétiteurs mais, surtout, de répondre à l'enjeu majeur de sécurité alimentaire au sein de l'UE.

Pour alimenter la réflexion sur ce sujet et permettre de bâtir un argumentaire susceptible de fonder la position de l'UE dans les négociations internationales, plusieurs pistes de travail peuvent être suggérées :

- la réalisation d'un inventaire des réglementations sanitaires en vigueur dans les différents pays fournisseurs de l'Union Européenne;
- la comparaison des exigences intra et extra communautaires;
- la mise en place d'un système d'évaluation du système communautaire de contrôle des viandes d'importation;
- l'homogénéisation du contrôle de la production et de celui des importations.

DES OUTILS STATISTIQUES PROPRES

On a déjà souligné plus haut les difficultés liées au suivi statistique de la production de produits élaborés de volaille. La fabrication d'élaborés de volaille date de plus de 15 ans. Durant ce laps de temps, le système de suivi statistique n'a connu qu'une amélioration notable: la mise en place de l'enquête Prodcom (Production Commercialisée) enquête « européenne », c'est-à-dire réalisée par les outils nationaux sur la base d'une méthodologie et d'une nomenclature harmonisée. L'harmonisation, le compromis font rarement bon ménage avec la précision et la finesse statistique. Il paraît nécessaire que les trois ou quatre fédérations professionnelles concernées travaillent (FICT, FIAC, FIA) avec le SCEES.

AMÉLIORER L'OFFRE DES MATIÈRES PREMIÈRES

Nous avons souligné dans le chapitre précédent que l'amélioration qualitative de l'offre de viandes de fabrication pouvait favoriser la reconquête du marché national ou communautaire de l'approvisionnement des usines de PEV. Pour cela, la poursuite des recherches concernant les facteurs

d'amélioration de la qualité technologique des viandes de volaille au stade amont et aval est essentielle. De même, à plus court terme, la détermination de critères d'estimation ou « prédicteurs » de la qualité technologique permettant un tri de matières premières adaptées à la production de PEV. Enfin, une meilleure prise en compte par les fournisseurs français des attentes des industriels de la transformation est en cours, notamment pour la présentation, l'homogénéité et le parage des produits. Une politique d'investissements industriels adaptée pourrait favoriser la modernisation et l'automatisation des ateliers de découpe et de désossage. Elle permettrait ainsi de disposer d'outils de plus grande taille, susceptibles de fournir des lots importants de matière première, donc mieux adaptés aux besoins des grandes industries des PEV. Des gains de compétitivité sont réalisables, notamment par la réduction du coût de désossage.

Le facteur « organisation » de l'industrie avicole n'est par ailleurs pas à négliger: une meilleure structuration de l'offre industrielle, à l'image de l'industrie avicole néerlandaise, et une organisation de marché « à l'américaine », centrée sur une valorisation importante des blancs sur le marché intérieur, apparaissent comme des éléments clés de la résistance à la pénétration des viandes d'importation.

Enfin, il serait certainement utile de mener en complément de cette étude une analyse prospective élargie à l'échelle européenne. Les spécificités nationales rendent dangereuse l'extrapolation de la situation française aux autres marchés de l'Union Européenne. Les stratégies d'approvisionnement des industriels allemands et britanniques apparaissent souvent différentes de celles de leurs homologues français, car elles se situent dans un contexte différent, tant au niveau des contraintes de coûts, de la segmentation des marchés et de l'importance des efforts de promotion nationale.