

État des lieux et perspectives du secteur sélection-accoupage en France

Résumé

Le maillon sélection-accoupage français est présent sur l'ensemble des espèces avicoles et jouit d'une très bonne réputation à l'international. Toutefois, les deux crises influenza aviaire de 2015-2017 ont affecté lourdement les entreprises du secteur avec une perte de débouché au niveau français mais aussi à l'export avec l'imposition de restrictions commerciales. Ainsi, le chiffre d'affaire s'est replié de 8 % entre 2015 et 2019. Ce contexte de crise a engendré des restructurations, vers une plus grande concentration des acteurs.

Le présent article dresse un état des lieux de la filière et des perspectives au moyen d'une analyse bibliographique et statistique complétée par des enquêtes auprès des professionnels du secteur. Si le nombre de couvoirs est en repli depuis 2006 pour l'ensemble des espèces, le secteur reste fortement diversifié avec 116 couvoirs répartis dans toute la France et produisant l'ensemble des espèces avicoles. Les enquêtes révèlent que la largeur de gamme, le savoir-faire technique et la répartition géographique sont perçus comme des atouts majeurs par les opérateurs du secteur. À contrario, la capacité financière pour assurer la modernisation des outils, les coûts de production trop élevés et la compétitivité de la filière française à l'aval sont les principales fragilités relevées. Si les investissements en biosécurité ont largement été faits ou sont en cours dans la filière, les nouvelles attentes autour du bien-être animal devraient constituer le prochain enjeu à horizon cinq ans pour les sélectionneurs et les accoueurs, notamment autour du développement des souches à croissance lente en chair et autour des alternatives à l'élimination des poussins mâles en ponte.

Introduction

Le secteur sélection-accoupage français est présent sur l'ensemble des filières avicoles produites et consommées dans le monde : le poulet de chair, la poule pondeuse, la dinde, la pintade, les palmipèdes (canards et oies), la caille, le pigeon et les gibiers (faisans, perdrix et canard colvert). Ce secteur stratégique a été soumis à deux crises influenza aviaire successives, en 2015-2016 et 2016-2017 qui ont fragilisé financièrement les entreprises et ont accéléré la restructuration sectorielle. En s'appuyant sur une analyse bibliographique et des enquêtes, la présente analyse dresse un état des lieux du secteur entre 2014 et 2018. Afin de quantifier et d'affiner l'étude du secteur, six entretiens de type semi-directifs ont été réalisés avec des industriels et un questionnaire d'enquête a été envoyé par email à tous les acteurs français de la sélection et de l'accoupage adhérents au SNA. Ce questionnaire aborde des thématiques quantitatives mais aussi des éléments plus qualitatifs, sur la période 2014-2018. Les thèmes abordés sont les perspectives selon les structures, les contraintes qui pèsent sur les entreprises, les points forts et faibles des entreprises et du secteur, l'évolution de l'activité dans le futur, les menaces à venir ainsi que l'évolution des critères de sélection par espèce.

1. Caractérisation du maillon sélection-accoupage français

En 2019, les 85 entreprises du secteur regroupent 116 couvoirs et ont produit 1,1 milliards de volailles d'un jour soit une production hebdomadaire d'environ 21 millions d'oisillons. En 2016, plus de 1 100 éleveurs sont en contrat avec des entreprises de sélection et d'accoupage pour la production d'œufs à couvrir et de reproducteurs. En 2019, la filière sélection accoupage regroupe 4 500 emplois directs selon le SNA.

1.1. Parc de bâtiment et effectif de reproductrices

En compilant les éléments de l'enquête en ligne avec les références techniques fournies par un précédent rapport ITAVI, la Chambre d'Agriculture de Bretagne, le Syndicat National des Accoueurs nous avons pu dresser une estimation des surfaces en planning de reproducteurs et de futurs reproducteurs à l'échelle nationale et du nombre de bâtiments utilisés pour la phase reproduction. Ainsi, à partir du bilan de production d'OAC et des performances d'élevage on estime les effectifs de reproductrices à 10 millions de femelles (hors pintade, oie, caille et gibiers) pour la France en 2018 (tableau 1).

Tableau 1. Estimation du potentiel de production des élevages de reproducteurs pour l'année 2018 – Source : estimations ITAVI d'après SSP, CIDEF, CRAB, sites internet sélectionneurs et enquête couvoir

	Effectif de reproductrices en ponte* (nb places)	Surfaces en planning de reproducteurs* (m²)	Surfaces en planning de futur reproducteurs* (m²)
Gallus chair	7 730 000	1 050 000	520 000
Gallus ponte	640 000	70 000	30 000
Dinde	650 000	310 000	160 000
Canard	1 020 000	300 000	150 000
dont barbarie	450 000	130 000	64 000
Total 2018**	10 040 000	1 730 000	860 000
Enquête aviculture 2008***	13 268 462	2 151 701	1 054 067

* estimations ITAVI

**Total hors pintade, oie, caille, gibier

*** ensemble des espèces

La surface totale en planning pour l'élevage de reproducteurs est estimée à 1,73 millions de m² et la surface en planning pour l'élevage de futurs reproducteurs à 0,86 millions de m² (la moitié). Soit une surface totale de 2,59 millions de m². Les ajustements de plannings (retardement des mises en place, allongement des durées de ponte) et la variabilité des pratiques (durée du cycle, densités...) permettent d'expliquer une partie de l'écart de 20 % observé entre ces résultats et l'enquête SNA de 2016 (3,29 m²). Par ailleurs, ces calculs ne prennent pas en compte les surfaces en bâtiment pour la pintade, l'oie, la caille et le gibiers (qui devraient se situer entre 50 000 m² et 100 000 m² au total). Enfin cette estimation de la surface en planning proposée pour 2018 correspond en réalité à un minimum de surfaces nécessaire à la production d'OAC de 2018 compte tenu de performances techniques d'élevage moyennes, et fluctue en fonction de la production, ce qui est également le cas du parc réel, mais avec une réactivité bien plus faible compte tenu des durées d'amortissement des bâtiments. Ainsi, le repli des mises en incubation pour la dinde (- 27 %) et pour le canard (- 14 %) observé sur la période 2010-2018, suggère que des surfaces « excédentaires » pourraient se situer dans ces deux filières.

1.2. Un chiffre d'affaire en repli entre 2015 et 2019 suite aux crises sanitaires

Le chiffre d'affaire global de l'accoupage français en 2015 s'élevait à 970 millions d'euros (hors caille) selon le SNA, et se répartit entre le poulet de chair (54 %), la dinde (19 %), les palmipèdes (14 %), la ponte (9 %), la pintade (2 %) et le gibier à plumes (2 %). Si l'enquête ITAVI menée en 2019 a récolté des éléments sur le chiffre d'affaires des entreprises en 2018, son manque d'exhaustivité sur certaines espèces, notamment la dinde, ne permet pas de fournir un chiffre d'affaire consolidé de la filière. Toutefois une estimation a été réalisée pour 2018 et 2019 sur la base des éléments disponibles

En 2019, le chiffre d'affaire du maillon est ainsi estimé à 895 millions d'euros, en repli de 8 % par rapport à la dernière estimation de 2015. C'est avant tout le chiffre

d'affaire à l'export qui se replie de 17 % entre 2015 et 2019, pour s'établir à 232 millions d'euros selon les douanes françaises (tableau 2).

Tableau 2. Chiffre d'affaire (CA) du secteur sélection-accoupage français - Source : ITAVI d'après SNA, SSP, Douanes françaises

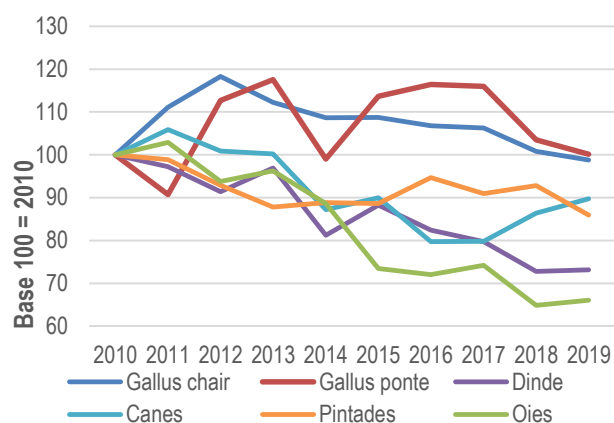
	2015	2018*	2019*	% 19p/15
Gallus chair & ponte	611	550	555	- 9 %
Dinde	184	174	174	- 6 %
Canard	136	133	128	- 6 %
Autres volailles	39	40	39	+ 1 %
CA total	970	897	895	- 8 %
CA export	278	234	232	- 17 %
Export / Prod	29%	26%	26%	

* estimations sur la base de l'enquête ITAVI 2019, données SNA 2016, SSP et douanes françaises

Cette évolution fait suite aux conséquences des crises sanitaires de 2015-2017 (voir Lalaurette, 2019). Le secteur sélection-accoupage a été doublement impacté, par les restrictions de mouvements d'animaux et les interdictions de mises en place dans les zones de circulation du virus d'une part, et d'autre part en raison d'embargos et des restrictions commerciales ayant été imposées par plusieurs pays tiers, sans régionalisation. Les pertes totales à l'export du maillon sélection-accoupage sont estimées à 62 M€ pour le premier épisode (2015-2016) et à 52 M€ pour le deuxième épisode (2016-2017). Les abattages de cheptels reproducteurs ont également fortement impacté les couvoirs concernés et le potentiel de redémarrage de la production à l'issue de ces deux crises majeures.

A ces chocs de marché s'ajoute une tendance de plus long terme au repli des mises en incubations qui s'explique en partie par la contraction du marché français et du secteur de l'aval. Ainsi les mises en incubation totales se replient à un rythme de 2,4 % / an entre 2012 et 2019. En gallus chair on peut notamment citer l'effet du repli des débouchés en poulet entier congelé vers les pays du Proche et Moyen Orient, tandis qu'en gallus ponte le repli récent peut s'expliquer par les transitions de mode d'élevage en cours dans la filière. Pour le reste des volailles, c'est avant tout le repli de la consommation qui est responsable de cette contraction.

Figure 1. Évolution des mises en incubation par espèce depuis 2010



Source : ITAVI d'après Eurostat

1.3. Restructurations de la sélection et de l'accoupage

Sélection

Au niveau mondial, la sélection est répartie entre quelques grands groupes internationaux, notamment en raison des moyens techniques et financiers importants que cette activité requière.

Le marché mondial des souches de **Gallus chair standard** est ainsi désormais contrôlé principalement par deux groupes : *Aviagen* (groupe allemand Erich Wesjohann) qui détient les souches Arbor Acres, Ross et Hubbard, très présent au niveau européen et mondial et *Cobb Vantress* (groupe Tyson Foods) bien implanté aux États-Unis et en Amérique latine. La sélection en *Gallus chair* s'est fortement concentrée depuis 2006, avec l'intégration de l'entreprise Hubbard (anciennement filiale du groupe Grimaud Frères Sélection) au sein du groupe *Aviagen* en 2017. En poulet de chair coloré, le groupe français SASSO a rejoint le groupe international Hendrix Genetics en 2016.

Le marché mondial des souches **Gallus ponte** est fortement concentré autour de trois groupes : *Hendrix Genetics* (Pays-Bas) avec les marques ISA, Babcock, Bovans, Dekalb, Hisex et Shave ; *Erich Wesjohann* (Allemagne) avec les marques Hy-Line, Lohmann, H&N ; et *Novogen* (Groupe Grimaud, France) distribué par Novoponte.

Le marché de la **dinde** est tenu majoritairement par deux entreprises : *Aviagen Turkeys* (groupe Erich Wesjohann) et qui détient les souches BUT et Nicholas, et *Hybrid Turkeys* (groupe Hendrix Genetics qui a par ailleurs repris le groupe français Grelier en 2011).

Le marché international du **canard** est quant à lui très majoritairement contrôlé par le groupe *Cherry Valley* qui a orienté sa sélection uniquement vers le canard Pékin. Les groupes français *Grimaud Frères Sélection* et *Orvia* sont également bien positionnés sur le marché mondial et proposent, à la différence de *Cherry Valley*, une plus large

gamme de produits liée aux spécificités du marché français (canards mulards et de barbarie notamment).

La sélection en **pintade** est représentée au niveau international par la société *Galor* (Groupe Grimaud), qui est dépositaire des deux souches Essor et Galor.

En caille, deux sélectionneurs français sont présents : Caillor Genetics, qui appartient au groupe espagnol URGASA depuis 2006 et Cailles Robin qui a intégré depuis 2008 le groupe LDC.

En gibiers à plumes (faisans et perdrix) Gibovendée et l'Envol de Retz sont les principaux sélectionneurs français.

Enfin, certains sites de sélection de souches locales existent en France à l'image du Centre de Sélection de Béchanne qui sélectionne les souches telles que le poulet de Bresse, le poulet de Barbezieux ou la poule noire du Berry.

La France est le seul pays au monde rassemblant des entreprises de sélection pour l'ensemble des espèces avicoles consommées et produites à l'échelle internationale. La diversité et la qualité sanitaire de ces produits permettent aux sélectionneurs français d'exporter dans le monde entier.

Accoupage

Le secteur de l'accoupage français a connu de profondes modifications sur les dernières années avec un nombre de couvoir en baisse pour la plupart des espèces qui témoigne d'une concentration des outils. Parallèlement, suite à des difficultés conjoncturelles (influenza aviaire notamment) et face à une demande d'investissements croissante, certaines entreprises familiales ont fait le choix de s'adosser à de grands groupes au moment du passage à la troisième génération.

Au cœur de cette dynamique de concentration du secteur de l'accoupage, se trouvent les trois principaux opérateurs de l'accoupage français : le volailler LDC, les accoupeurs belgo-danois Belgabroed et DanHatch (BD France), et le groupe de sélection-accoupage français Orvia.

En 2017, le secteur a été marqué par l'arrivée en France de Belgabroed et DanHatch à travers leur entreprise en coopération BD France. Ces deux groupes d'accoupage du nord de l'Europe ont successivement racheté trois couvoirs indépendants en France, trouvant un savoir-faire et des compétences reconnues ainsi que de plus grandes facilités à développer la production que dans leur pays d'origine (disponibilité des terres et facilité relative d'autorisation d'installation). Du côté des investisseurs français, LDC investit dans l'accoupage avec la volonté de conforter sa production, en limitant les coûts mais aussi pour sécuriser ses approvisionnements en cas de problèmes sanitaires type *Influenza aviaire*. Enfin, le groupe vendéen Orvia a effectué un grand nombre de

reprise de couvoirs depuis 2010, en développant ses activités canard et gallus chair

2. Le commerce international : un secteur stratégique

2.1. Portefeuille d'exportation d'animaux d'un jour et d'œufs à couver

Le poids de l'export, à hauteur de 26 % du chiffre d'affaire de la filière en 2019 (Tableau 1), montre l'importance de la clientèle internationale pour le maillon sélection accoupage.

Le portefeuille client à l'export est variable en fonction des espèces produites, toutefois le marché européen reste privilégié de 30 % à 80 % de la valeur des ventes en 2018 (figure 2).

En **Gallus chair**, le marché des Pays tiers équivaut à près des deux tiers des exportations de poussins en 2018, avec 26 % des ventes vers l'Afrique, 12 % vers l'Asie de l'Est et 8 % vers les pays du Proche et Moyen-Orient (PMO).

En **Gallus ponte** le profil des exportations de poussins en valeur est relativement similaire avec 70 % des exportations vers les Pays tiers, et l'Asie comme destination principale (21 %) devant l'Afrique (18 %) et le Proche et Moyen Orient (10 %). Les exportations d'OAC Gallus sont également orientées pour moitié hors-UE, notamment vers l'Afrique (15 %) et vers les pays de la Communauté des Etats Indépendants (13 %).

En **dindonneaux**, le marché export est également orienté majoritairement vers l'Union européenne (76 %) principalement vers l'Espagne, le Portugal, la Pologne et la Hongrie. Les exportations vers les Pays tiers sont majoritairement orientées vers l'Afrique du Nord 22 %.

Toutefois on observe un ralentissement progressif puis arrêt des flux vers l'Algérie pourtant encore quatrième source de débouchés en 2015. Les exportations d'œufs à couver de dinde vers l'Union européenne, sont également fortement orientées vers l'Espagne. Les exportations vers les Pays tiers sont principalement orientées vers la Russie, et dans une moindre mesure les États-Unis.

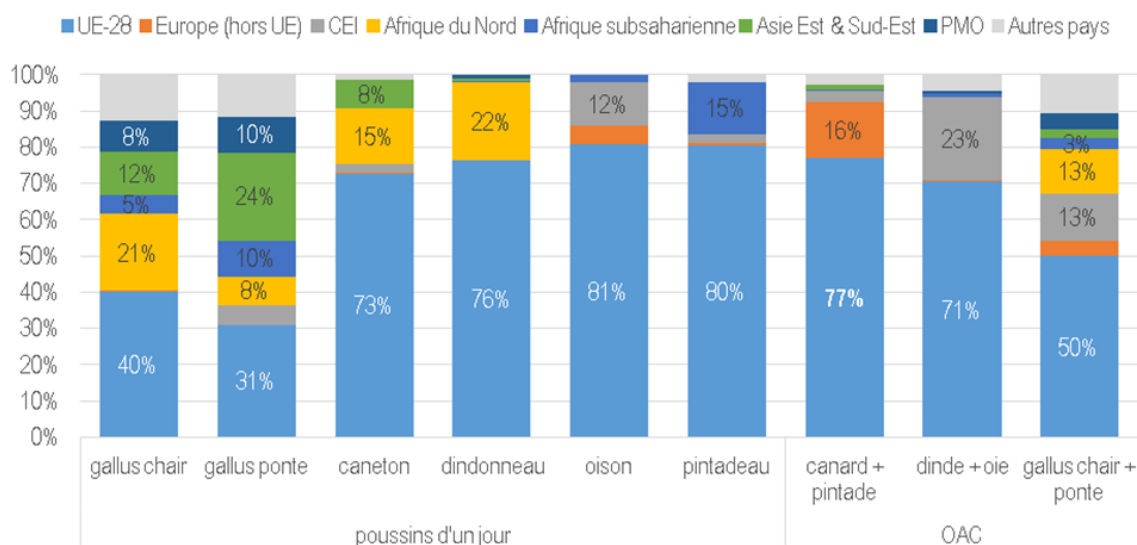
En **canard**, c'est principalement la destination européenne qui est privilégiée (73 %) pour les canetons d'un jour notamment vers la Hongrie, l'Allemagne, la Pologne, l'Italie et l'Espagne. Le reste des exportations se faisant à destination de l'Afrique du Nord, notamment vers l'Égypte pour la valorisation des canes, avec des flux qui restent toutefois bien en deçà de leur niveau d'avant influenza aviaire.

Les exportations de **pintadeaux** sont surtout à destination de la Pologne (45 %), de l'Italie (7%), de l'Espagne (7 %), du Portugal (7%) et de la côte d'Ivoire. Selon Trade Data Monitor, en 2019, la France est le deuxième exportateur de pintadeaux au monde derrière la Malaisie, et devant la Thaïlande, l'Italie et les États-Unis. Toutefois, les principaux industriels du secteur s'accordent à dire que compte tenu de son statut de quasi-monopole en sélection pintade, la France est vraisemblablement le premier exportateur.

Les exportations d'**oisons** sont quant à elle nettement orientées vers l'Italie (60 %), et vers l'Ukraine (12 %), la Hongrie (9 %) et l'Espagne (7 %).

Enfin, les accouvoirs gibiers de chasse exportent principalement vers le Royaume-Uni, ainsi que vers l'Espagne et l'Italie.

Figure 2. Portefeuille des exportations de poussins et d'œufs à couver en 2018 – source : ITAVI d'après douanes françaises



2.1. Les importations et l'enjeu du Brexit

Avec 49 millions d'euros de poussins et d'OAC importés, la balance commerciale du secteur français de l'accoupage est largement excédentaire en 2018 (+ 185 M€). L'essentiel des importations est constitué de poussins Gallus chair (15 M€), d'OAC Gallus (16 M€) et d'OAC de dinde. Le principal fournisseur de la France en poussins et OAC est le Royaume-Uni à 41 % des importations totales en valeur, suivi de la Belgique (16 %) et du Canada (13 %).

Suite à l'entrée en vigueur, 31 janvier 2020, de l'accord de retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne, s'ouvre une période dite « de transition » durant laquelle les parties pourront négocier la mise en œuvre de cet accord et anticiper leurs relations futures. Durant cette période, qui doit se conclure le 31 décembre 2020 mais pourra être repoussée d'un à deux ans, la mise en œuvre de l'accord et en particulier les relations commerciales, seront négociées. La génétique avicole britannique occupe une place particulière au sein de l'Union européenne et vis-à-vis de la France du fait de la présence de cheptel pedigree chair standard et d'élevages de grand-parentaux sur son territoire. L'accès à ces ressources génétiques (gallus chair standard en particulier) est donc un enjeu fondamental pour les filières françaises et européennes. Ainsi, en 2018, 86 % des importations de génétique Gallus chair se font depuis le Royaume-Uni.

Aussi, dans la perspective d'une modification des conditions commerciales sur le code douanier relatif aux poussins Gallus de sélection (NC8 : 0105 11 19), les couvoirs Gallus chair standard pourraient voir s'accroître le prix de leur approvisionnement en parentaux et grand-parentaux. Ce risque a été renforcé par des sollicitations répétées d'ONG welfaristes envers le gouvernement britannique saisissant l'occasion du Brexit pour revendiquer l'arrêt des exportations d'animaux vivants vers le continent. Une hypothèse qui a été envisagée par le ministère de l'agriculture (DEFRA) selon plusieurs communiqués de presse, et reprise par Boris Johnson avant son accession au rang de Premier Ministre. Un article de The Guardian de janvier 2020 évoque que les professionnels du secteur semblent confiants que ces restrictions ne concerneront pas la filière avicole, compte-tenu de l'enjeu stratégique pour la génétique avicole européenne. De même, pour rentrer en vigueur, une telle décision devrait être compatible avec les règles commerciales de l'OMC, à laquelle le Royaume-Uni fait partie. En particulier le principe de la nation la plus favorisée, implique que les pays ne peuvent pas, en principe, établir de discrimination entre leurs partenaires commerciaux. Concernant le secteur des gibiers à plume, l'accès au marché britannique est essentiel pour les sélectionneurs-accoupeurs français dans la mesure où il représente près de 70 % du chiffre d'affaires à l'export.

3. Résultat d'enquête : bilan et perspective pour le secteur de sélection-accoupage français

Afin de quantifier et d'affiner l'étude du secteur, un questionnaire d'enquête a été envoyé par email à tous les acteurs français de la sélection et de l'accoupage adhérents au SNA. Ce questionnaire aborde des thématiques quantitatives mais aussi des éléments plus qualitatifs, sur la période 2014-2018. Les thèmes abordés sont les perspectives selon les structures, les contraintes qui pèsent sur les entreprises, les points forts et faibles des entreprises et du secteur, l'évolution de l'activité dans le futur, les menaces à venir et l'évolution des critères de sélection par espèce.

Avec 30 entreprises répondantes qui représentent 55 % du chiffre d'affaire total du maillon sélection-accoupage, les résultats présentés ci-après il convient de rester prudent dans l'analyse des résultats qui vont suivre. Ainsi la plupart des entreprises répondantes produisent des animaux d'un jour pour la filière poulet de chair, la filière ponte et les filières palmipèdes.

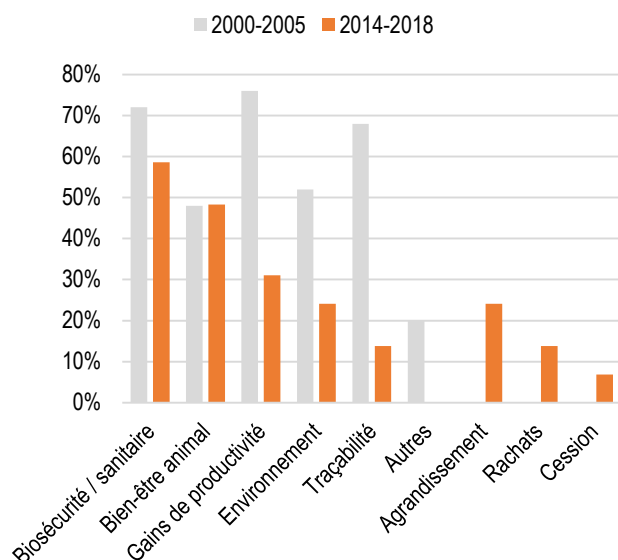
Enfin, 6 entretiens de type semi-directifs ont été réalisés avec des opérateurs significatifs des filières dans le but de confirmer les résultats de l'enquête et de dresser des perspectives pour le secteur de l'accoupage.

Les résultats de la présente enquête ont été comparés, lorsque cela était possible à l'enquête ITAVI de 2007 (Azard, 2007), afin de mettre en perspective les modifications de trajectoires sur le long terme.

3.1. Dynamique d'investissement par poste

Ce comparatif des enquêtes suggère en premier lieu un niveau d'investissement global déclaré sensiblement moins élevé pour la période 2014-2018 que pour 2000-2005. Ainsi sur la période 2014-2018, 76 % des entreprises enquêtées ont effectué une modernisation de tout ou partie de leur outil de production contre 88 % des entreprises enquêtées sur la période 2000-2005. Ce taux d'investissement reste élevé sur l'enquête mais dénote une tendance à la baisse du niveau des investissements en 2014-2018 par rapport à la période précédente. Par ailleurs, il convient de préciser que ce taux d'investissement ne préjuge pas du niveau d'investissement (sommes d'argent engagées) qui ne faisait pas partie du questionnaire.

Figure 3. Entreprises ayant réalisé un investissement / mise au norme par poste - Source : enquête en ligne



Lecture : Entre 2014 et 2018 60% des entreprises répondantes ont réalisé au moins un investissement sur la Biosécurité / Sanitaire

L'analyse des investissements par poste entre les deux enquêtes ITAVI (figure 3) rend compte d'une modification des priorités sur les deux périodes, toutes deux marquées par des crises sanitaires importantes. On observe que sur 2000-2005, l'essentiel des entreprises ayant investi sur des modernisations l'on fait dans un objectif de gain de productivité, ce critère arrivant au premier rang avec 76 % des entreprises répondantes. Sur la période 2014-2018, 31 % des entreprises ont réalisé un investissement sur l'axe « gain de productivité » qui devient le troisième poste de modernisation. Ainsi les investissements se centrent de plus en plus sur des modernisations visant à améliorer la compétitivité « hors-prix », afin de répondre aux attentes sociétales, sans garantie de valorisation au niveau du consommateur.

3.2. Forces et faiblesses du secteur

Lors de l'enquête en ligne et des entretiens, les professionnels ont également été amenés à s'exprimer sur les principaux atouts, opportunités, contraintes et vulnérabilités de l'accouage à l'échelon national. Trois atouts principaux se dégagent des entretiens.

Le savoir-faire technique (qualité des produits, maîtrise sanitaire), qui permet une certaine reconnaissance de la qualité des produits à l'international et contribuent à pérenniser les débouchés nationaux.

La largeur de gamme en lien avec la diversité du marché français, qui permet de toucher un panel large de clients, qui y trouvent des produits de qualité adaptés aux systèmes qu'ils mettent en place.

La répartition géographique des outils sur le territoire français qui permet de sécuriser les approvisionnements clients.

De façon plus générale, les professionnels français reconnaissent au secteur une bonne réactivité et une grande capacité d'adaptation. D'autres points plus spécifiques ont également été soulignés comme l'existence de la charte de qualité du SNA, qui permet dans une certaine mesure de freiner la concurrence externe, ou l'existence de groupes de sélection et d'accouage de taille significative.

Le principal point de vigilance qui ressort de l'enquête concerne la situation financière des entreprises. Les répondants mettent en avant un prix de vente du poussin jugé trop bas au regard de coûts élevés de production, avec des difficultés à capter un marché de valeur. Autrement dit les marges dégagées ne sont pas toujours suffisantes pour favoriser des investissements et répondre pleinement aux nouvelles attentes du marché. En outre, les entreprises d'accouage françaises sont historiquement des structures de type familial. Actuellement, le passage à la troisième génération devient une difficulté pour un nombre croissant de structures, et ce pour plusieurs raisons : un métier technique et des investissements lourds dans un contexte sanitaire et de marché incertains.

Enfin, la France fait face à un déficit de compétitivité sur la volaille de chair standard vis-à-vis de ses concurrents européens, notamment en Europe du Nord, qui pèse sur la production intérieure et in fine sur l'accouage. Avec un coût de production sortie abattoir supérieur de 5,5 % à la moyenne de l'UE selon l'étude de Wageningen (van Horne, 2018), c'est souvent la multiplicité et le manque de spécialisation des outils de découpe qui est mis en avant comme facteur déterminant de ce déficit de compétitivité. Toutefois, l'étude du WUR révèle un coût du poussin 10 % à 12 % plus élevé que la moyenne communautaire pour le poulet standard, rapporté au kilogramme de vif produit, mettant en avant la problématique de l'investissement sur ce maillon.

Un manque de contractualisation a également été évoqué comme levier de compétitivité par des acteurs de l'accouage. En effet, à la différence des autres pays européens, les couvoirs français ne fonctionnent pas sur des plannings contractualisés ce qui fait qu'en fonction de l'évolution des marchés, les cycles de production étant très longs, le couvoir est souvent excédentaire en production et doit adapter sa production via des réformes anticipées de cheptels reproducteurs ou des dégagements OAC.

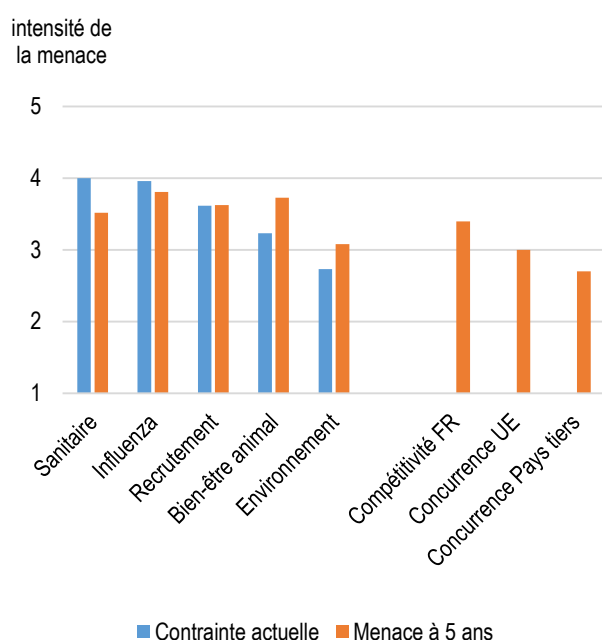
Les récentes difficultés conjoncturelles ont d'ailleurs révélé ces fragilités du secteur et contribué à accélérer le processus de restructuration vers une concentration du secteur.

En fonction de l'espèce produite les forces et faiblesses peuvent toutefois varier, une synthèse des réponses à l'enquête en ligne est présentée dans le tableau ci-dessous.

3.1. Enjeux actuels et menaces futures pour la sélection et l'accoupage

L'enquête en ligne et les entretiens ont également permis de dresser un bilan des perceptions sur les contraintes rencontrées actuellement et les perspectives d'évolution du secteur à 5 ans.

Figure 4. Principales contraintes actuelles et menaces à 5 ans – source : Enquête ITAVI



L'enjeu de la maîtrise sanitaire

Sur la période 2014-2018, les investissements en biosécurité se situent au premier rang des investissements du maillon sélection accoupage, on peut les rapprocher des deux épisodes de grippe aviaire en 2015-2017. Cette menace est toujours élevée mais perçue comme moins forte à horizon 5 ans (cf. figure 4), ce qui s'explique en partie car les investissements en biosécurité ont en grande partie été réalisés au moment des crises sanitaires 2015-2017 ou directement après. La maîtrise sanitaire est également nécessaire afin de sécuriser les marchés export, qui peuvent parfois être volatils. En effet, des restrictions commerciales imposées par les pays tiers sans régionalisation ont fortement affecté le secteur lors de ces épisodes Influenza. Enfin en gallus ponte, l'arrêt salmonelles modifié publié en août 2018, pourrait également contribuer à perturber la gestion des plannings ; en effet, ce texte prévoit un abattage des lots dès la première suspicion d'infection, sans confirmation possible.

Attractivité du métier

L'attractivité des métiers associés au couvoir est une réelle problématique pour l'ensemble des filières et les acteurs rencontrés s'accordent majoritairement pour dire qu'il existe des difficultés de recrutement dans le secteur. Ainsi, la contrainte autour du recrutement au couvoir constitue la deuxième plus forte contrainte actuelle selon l'enquête et est perçue comme une menace à l'avenir. Ce sont avant tout les conditions de travail contraignantes (horaire, humidité, chaleur, poussière, bruit, odeurs...) qui entraînent ces difficultés de recrutement dues au manque de candidatures, ainsi que des difficultés de maintien en poste dans la durée des personnes formées.

Les résultats de l'enquête tendent à suggérer un plus fort niveau de contrainte pour les entreprises localisées en Bretagne. En effet, dans certaines régions, les difficultés de recrutement pourraient être accentuées par un taux de chômage bas ou la proximité d'autres usines du secteur agroalimentaire, avec une meilleure attractivité de métier.

Environnement

Entre 2014 et 2018, le cadre réglementaire environnemental a peu évolué concernant le secteur de la sélection et de l'accoupage. Par ailleurs, les acteurs rencontrés n'ont pas évoqué de difficultés associées au respect des règles en vigueur. Ainsi l'environnement est le thème perçu comme le moins contraignant par les professionnels du secteur.

Le bien-être animal

Les transitions en cours des élevages avicoles mettent en avant les attentes grandissantes autour des enjeux de bien-être animal (BEA), qui peuvent avoir des conséquences sur le secteur sélection-accoupage. Ce thème passe d'ailleurs au deuxième rang des postes d'investissements des entreprises répondantes en 2014-2018 (figure 3) et est perçu comme une contrainte plus forte que l'enjeu sanitaire à horizon 5 ans (figure 4).

Notamment, la déclaration commune des ministres de l'agriculture français et allemand visant à mettre fin à l'élimination des poussins mâles dans la filière poules pondeuses à l'horizon fin 2021 constitue un enjeu majeur à filière ponte. Une réflexion se construit autour des alternatives possibles à cette pratique afin de relever le défi posé par les gouvernements français et allemands. Plusieurs solutions peuvent être envisagées comme (i) la détection du sexe du poussin pendant ou avant l'incubation (sexage in-ovo), permettant d'éliminer les œufs mâles avant l'éclosion et (ii) l'élevage de ces mâles pour leur valorisation en chair.

Tableau 3. Synthèse de l'enquête en ligne sur les principales forces et faiblesses des entreprises d'accoupage – source : Enquête en ligne ITAVI

	Atouts	Vulnérabilités
Gallus chair	➤ Proximité et maillage géographique ➤ Qualité des produits ➤ Ressources humaines ➤ Appartenance à un groupe <u>ou</u> indépendance	➤ Exposition aux risques sanitaires ➤ Localisation dans une seule région ➤ Recrutement ➤ Parc bâtiment reproducteur
Gallus ponte	➤ Qualité des produits ➤ Maillage géographique ➤ Maîtrise sanitaire ➤ Intégration amont	➤ Recrutement
Canard	➤ Qualité des produits ➤ Réactivité / Professionnalisme	➤ Parc bâtiment reproducteur ➤ Recrutement ➤ Exposition aux risques sanitaires ➤ Faible diversité du portefeuille client
Accoupage Français	➤ Diversité d'espèces / souches ➤ Qualité des produits ➤ Répartition géographique variée ➤ Charte sanitaire ➤ Présence de grosses structures	➤ Compétitivité de la filière avicole française ➤ Manque / frein à l'investissement ➤ Exigences réglementaires ➤ Coût de production du poussin et des animaux ➤ Parc de bâtiment vieillissant ➤ Gestion des plannings

Vis-à-vis du sexage in-ovo, les acteurs rencontrés s'accordent à dire que la solution idéale serait celle assurant une détection très précoce (j0 ou j1), permettant d'augmenter les capacités d'incubation pour les œufs femelles. Si plusieurs techniques sont développées seules deux sont actuellement au stade de démarrage industriel avec un âge de détection entre 9j et 13j (Bourin, 2020). En canard mulard, la recherche sur l'ovosexage est également active, les sélectionneurs français Orvia et Grimaud Frères Sélection ayant tous deux annoncé le déploiement de leur procédé dès 2021.

En volaille de chair, le développement de cahier des charges type European Chicken Commitment pourrait contribuer à favoriser le marché des souches à croissance intermédiaire, au détriment de souches à croissance rapide ce qui pourrait constituer une opportunité pour certains acteurs bien implantés sur ce segment.

Enfin d'autres initiatives sont en cours au niveau de l'accoupage pour répondre aux attentes en termes de BEA telles que l'éclosion à la ferme,

Compétitivité des filières

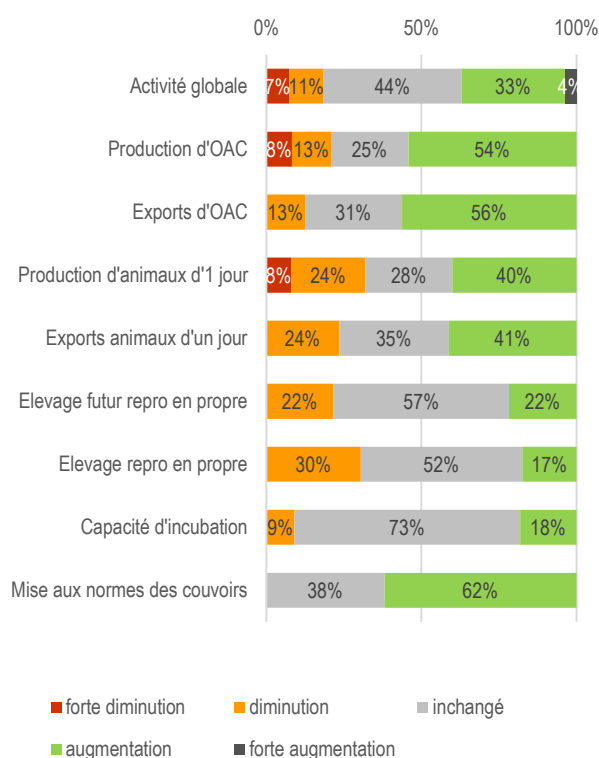
L'enquête met en avant une perception de l'activité globale stable pour 44 % des entreprises et en hausse pour un tiers d'entre elles. Les réponses pour l'activité globale des entreprises sont comparables à celle des évolutions perçues à 5 ans pour la production et les exportations d'animaux d'un jour. Les perspectives pour la production et l'export d'OAC sont perçus en hausse pour plus de la moitié des entreprises enquêtées. En revanche le parc de

reproducteurs et futur reproducteurs est plutôt perçu inchangé ou en repli, de même que les capacités d'incubation. Il convient de préciser qu'il existe toutefois une forte hétérogénéité des situations selon les entreprises, les filières et le type d'entreprise.

Les structures qui prévoient une augmentation de leur production et une augmentation des capacités d'exportation concernent plus généralement les filières Gallus chair et ponte. Au sein des entreprises enquêtées, celles spécialisées en Gallus chair sont par exemple les seules pour lesquelles les capacités d'incubation sont envisagées à la hausse pour les cinq prochaines années. En ponte, l'activité de production est généralement perçue en hausse. Sur le moyen terme on observe deux tendances : d'une part une persistance ponte en hausse, qui conduit à faire baisser les ventes de poussins d'un jour ; et de l'autre un raccourcissement des cycles en lien avec la transition des modes d'élevages, qui contribuera à faire augmenter les besoins en poussins Gallus ponte.

Ce raccourcissement des cycles et les potentielles perturbations de marchés pourraient toutefois rendre plus complexe la gestion des plannings. Cependant, avec les récentes annonces de l'objectif de fin de l'élimination des poussins mâles dans la filière poules pondeuses à horizon 2021, l'enjeu actuel pour l'accoupage tourne autour du choix des alternatives.

Figure 5. Perspectives à 5 ans des entreprises enquêtées. Dans les 5 ans à venir comment percevez-vous l'évolution de votre activité ? – source : Enquête en ligne ITAVI 2018



En filière palmipèdes, les activités à 5 ans sont en revanche majoritairement perçues en recul, notamment en production de canetons, et dans une moindre mesure à l'export. En effet, le marché de la viande de canard fait face à une tension de surproduction depuis fin 2018, après la sortie de crise influenza. Le retour de la production au niveau d'avant crise n'a pas été suivi d'un retour de la consommation, augmentant le niveau des stocks.

La mesure d'encadrement des promotions issue de loi dite EGAlim a également contribué à freiner la reprise de la consommation de ces produits, en général fortement promotionnés, en raison de ventes concentrées en fin d'année (produits festifs). Par conséquent, les stocks de magrets et filets étaient élevés en 2018 et 2019. Par ailleurs, des pays d'Europe de l'Est comme la Hongrie ou la Pologne ont nettement augmenté leur production de mulard ou de pékin, concurrençant les marchés export de la France en viande de canard. Cette situation s'intensifie encore avec la crise actuelle du Covid-19 et met en grande difficulté l'accoupage palmipèdes, au niveau des élevages comme des couvoirs.

4. Conclusion

Le secteur de la sélection et de l'accoupage en France a poursuivi sa dynamique de restructuration sur ces dernières années, autour d'une concentration progressive du secteur, accélérée par les récentes crises d'Influenza aviaire survenues en 2016 et 2017.

Les professionnels s'accordent à dire que le secteur sélection-accoupage français bénéficie d'une très bonne réputation à l'international grâce à un statut sanitaire excellent, un savoir-faire technique reconnu, ainsi qu'à une diversité des souches permettant de répondre à large panel de clients.

Les crises sanitaires de 2016 et 2017 ont également pu révéler certaines fragilités du secteur. Ainsi le déficit de compétitivité de la filière avicole française crée un contexte de pression sur les prix des animaux d'un jour et une difficulté pour certains accoupageurs d'orienter leur modèle vers un marché de valeur. En effet, le poussin est parfois considéré comme une matière première, et les investissements d'amélioration des produits, centrés sur les performances en élevage et l'adaptation au bien-être animal, ne sont pas toujours rémunérés. Par ailleurs, la stabilité voire la décroissance du marché français sur certains produits finaux comme la dinde, la pintade, les palmipèdes maigres et gras, et le poulet export ont également contribué à contracter les débouchés intérieurs.

A ces facteurs exogènes s'ajoutent un certain nombre de facteurs endogènes qui dépendent de la filière. En gallus chair, le manque de spécialisation freinerait aussi les

opportunités de bénéficier d'économies d'échelle, la petite taille des outils ressortant plusieurs fois comme une vulnérabilité vis-à-vis de concurrents européens disposant d'outils modernes de plus grande capacité (Royaume-Uni, Pays-Bas et Pologne). L'amélioration de la gestion des plannings des clients des accoupageurs au niveau français, apparaît aussi comme un levier de compétitivité pour l'accoupage. Enfin les besoins en capitaux accrus pour assurer le développement des entreprises dans un contexte concurrentiel pose la question de la transmission des outils indépendants.

Les récents développements en filière ponte (sexage in-ovo) et chair (souches à croissance intermédiaire) illustrent la nécessaire anticipation des sélectionneurs et accoupageurs par rapport aux attentes sociétales. En particulier, le bien-être animal devient un prérequis sur le marché avicole européen, et influe in fine sur la capacité de la filière à être compétitive sur l'ensemble des marchés internationaux. L'ampleur et la rapidité que prennent les revendications sociétales en matière de bien-être animal inquiètent toutefois la majeure partie des acteurs rencontrés, les investissements à réaliser étant parfois conséquents, sans aller dans le sens de gains de productivité, et en l'absence de garantie de reconnaissance auprès des consommateurs.

Le contexte des marchés avicoles reste donc propice à une concentration du secteur autour de quelques grands groupes, en capacité de mener des investissements de modernisation et de faire face à la variabilité des débouchés.

Références bibliographiques

- Azard, A., Magdelaine, P., Colin, L., Puterflam, J., 2007, Etat des lieux et perspectives du secteur de l'accoupage en France, TeMA n°2, p19-24, ITAVI, avril-juin 2007
- Lalaurette, C., Hercule, J., 2019, Impact économique des épidémies d'influenza aviaire sur la filière palmipède à foie gras, TeMA n°49, p 1-10, ITAVI, janvier-mars 2019
- Bourin, M., Puterflam, J., Bouvarel, I., 2020, Avancées concernant les méthodes d'ovosexage des poussins, TeMA n°54, p 1-8, avril-juin 2020
- Repères technico-économiques volailles repro - 2007—2008 - Chambres d'Agriculture – Septembre 2009
- Repères technico-économiques 2009—2010 – Poules reproductrices - Chambres d'Agriculture - Novembre 2011
- Van Horne, 2018, Competitiveness of the EU poultry meat sector, base year 2017, Wageningen Economic Research
- The Guardian, 2020, UK's trade in breeding chicks may not be covered by planned live export 'ban', Fiona Harvey, Tue 28 Jan 2020, <https://www.theguardian.com/environment/2020/jan/28/uks-trade-in-breeding-chicks-may-not-be-covered-by-planned-live-export-ban>

Perspectives of the poultry-breeding sector in France

The French poultry breeding sector produces all poultry species and enjoys a very good reputation internationally. However, the two avian influenza crises of 2015-2017 severely affected the industry with market losses in France but also internationally with the imposition of trade restrictions from other countries. The overall turnover fell by 8% between 2015 and 2019. This context of crisis led towards a greater concentration of stakeholders in the market.

This article provides an overview of the sector and its prospects using bibliographic and statistical analysis supplemented by surveys of professionals in the sector. While the number of hatcheries has fallen since 2006 for all species, the sector remains highly diversified with 116 hatcheries spread throughout France and producing all poultry species. The results show that the diversity of production, technical knowledge and geographical distribution are perceived as major assets by operators in the sector. However, the financial capacity to ensure the modernization of tools, excessively high production costs and the competitiveness of the downstream poultry meat sector are the main weaknesses. While investments in biosecurity have largely been made or are underway, new expectations around animal welfare should be the next issue in the next five years for breeders and hatcheries, particularly around the development of slow-growing strains and around alternatives to the elimination of male chicks.