

REGARD HISTORIQUE SUR LA FILIERE FRANCAISE GRAND EXPORT ET PERSPECTIVES

Trégaro Yves

*FranceAgriMer, Direction Marchés, Etudes et Prospective
12, Rue Henri Rol-Tanguy, TSA 20002, 93555 Montreuil cedex*

yves.tregaro@franceagrimer.fr

RÉSUMÉ

La filière française poulet grand export, créée de toutes pièces à la fin des années 1960 dans le Grand Ouest à l'initiative de trois industriels, a connu une croissance exceptionnelle au cours des années 1970, soutenue par les aides communautaires à l'exportation (restitutions). Plus de 300 000 tonnes de poulet entier congelé ont ainsi été exportées par la France en 1982 et 1983 principalement à destination de l'Arabie Saoudite (30 %), du Yémen (13 %) et de l'URSS (10 %). Après avoir ensuite connu une période difficile en raison d'une conjoncture moins favorable (émergence de la concurrence brésilienne et arrêt des ventes vers l'URSS), les volumes ont de nouveau régulièrement cru jusqu'à la fin des années 1990 (298 000 tonnes en 1998), période où les conséquences de la mise en place des accords du GATT en juillet 1995 ont commencé à produire leurs effets. Les exportations ont alors diminué pour atteindre un point bas en 2005 (183 000 tonnes) – l'année 2006 étant atypique en raison de l'influenza aviaire (133 000 tonnes) – avant de se stabiliser entre 2011 et 2013 autour de 240 000 tonnes.

Au milieu des années 2000, la Commission européenne a progressivement démantelé les soutiens à l'exportation dans le secteur agricole, la filière volaille en a été la dernière bénéficiaire et ce jusqu'en juillet 2013. Le montant de la restitution représentait encore en 2012, environ 20 % du prix de vente. Depuis, la filière française et surtout les deux dernières entreprises spécialisées dans l'exportation de poulet entier congelé vers le Proche et Moyen-Orient, doit faire face à une nouvelle donne : Comment peut-elle maintenir son potentiel de production, ses producteurs, son industrie, ses emplois, sa recherche ? Comment trouver un nouveau souffle dans un environnement européen extrêmement concurrentiel ? Alors que la France est devenue, en volume et en valeur, déficitaire nette en viande de volaille début 2014, la reconquête du marché intérieur et une stratégie à l'exportation sont-elles encore possibles ?

ABSTRACT

Historical views of French chicken great export sector and prospects

The French chicken great export sector, created of all parts by three companies at the end of the years 1960 in the West of France, knew an exceptional growth during years 1970, supported by the European export subsidies (refunds). More than 300 000 tons of frozen whole chicken were thus exported by France in 1982 and 1983 mainly towards Saudi Arabia (30 %), Yemen (13 %) and USSR (10 %). After having known a difficult period due to a less favorable economic situation (emergence of Brazilian competition and stop of the sales towards the USSR), volumes again regularly increased until the end of the years 1990 (298 000 tons in 1998), period when the consequences of the enforcement of the GATT agreements in July 1995 started to take effect. Exports then decreased to reach a low point in 2005 (183 000 tons) – year 2006 being atypical due to the avian influenza (133 000 tons) – before a stabilization between 2011 and 2013 around 240 000 tons.

In the middle of the years 2000, the European Commission gradually dismantled supports for export in the agricultural sector, the sector poultry was the last one and this until July 2013. The amount of the refunds represented still in 2012, approximately 20 % of the FOB price. Since, the French sector and especially the two last specialized companies in whole the chicken export frozen towards the Middle East must cope with a new context: How can it maintain its potential of production, its producers, its industry, its employment, its research? How to find a new breath in an extremely competing European environment? Whereas France became not self sufficient in poultry meat sector (in tons and in value) at the beginning of 2014, is still possible to conquest again the interior market or/and to develop exports?

INTRODUCTION

Construite de toutes pièces à la fin des années 1960 mais aussi assise sur le soutien financier constant de la Commission européenne (restitutions), la filière française poulet grand export a largement participé à l'essor de l'aviculture bretonne et ligérienne. Elle a connu une période extrêmement faste, avec une progression exceptionnelle des volumes jusqu'au début des années 1980. Mais, en 1982-1983, les premières difficultés sont arrivées avec une période de surproduction en France, conséquence d'une croissance mal maîtrisée et l'émergence de la concurrence brésilienne sur le marché mondial. Ensuite, la signature des accords du GATT, le 1^{er} avril 1994, à Marrakech, a constitué un tournant décisif, marqué par la mise en place de contingents à l'exportation en volume et en valeur, contraignant les exportations françaises malgré le désengagement des industriels néerlandais et allemands de ce secteur. Enfin, 19 juillet 2013, la Commission européenne a décidé de supprimer définitivement les restitutions ; depuis, la filière française poulet grand export est en proie à de graves difficultés.

Face à cette nouvelle donne, comment peut-elle maintenir son potentiel de production, ses producteurs, son industrie, ses emplois, sa recherche ? Comment trouver un nouveau souffle dans un environnement européen extrêmement concurrentiel ? Alors que la France est devenue, en volume et en valeur, déficitaire nette en viande de volaille début 2014, la reconquête du marché intérieur et une stratégie à l'exportation sont-elles encore possibles ?

1. MATERIEL ET METHODE

Les données utilisées dans ce document s'appuient sur de nombreuses sources (production, exportations, prix, taux de change, montant de la restitution,...) présentant parfois des ruptures de séries nécessitant des retraitements.

2. LA MONTEE EN PUISSANCE DE LA FILIERE FRANCAISE POULET GRAND EXPORT

2.1. La filière poulet grand export s'appuie sur le développement de la production intensive de poulet dans le Grand Ouest

Dès le début des années 1950, sous l'impulsion de fabricants d'aliments et des accoueurs, le centre de la Bretagne s'est doté d'une filière coordonnée (accouage, alimentation animale, élevage, abattage, transformation). A cette époque, elle ne représente guère plus de 10 000 tonnes. Dix ans plus tard, les volumes ont été multipliés par dix. S'appuyant sur cette dynamique, trois entrepreneurs vont se lancer dans la production de poulets destinés à l'exportation,

d'abord vers l'Union européenne (Allemagne et Royaume-Uni), puis rapidement vers les pays tiers, en mettant en place des contrats d'intégration avec les éleveurs et en construisant des outils d'abattage : Pierre Doux en 1955 à Port-Launay (29), Jacques Tilly en 1956 à Guerlesquin (29) et enfin Jos Bernard en 1962 à Briec sur l'Odette (29). En 1980, l'entreprise Doux compte alors quatre abattoirs et traite 100 000 tonnes de volailles. En 1981, elle construit le plus important abattoir en Europe à Châteaulin et acquiert l'entreprise Bernard-UNACO (Union avicole de Cornouaille) en 1982. Les volumes abattus s'élèvent en 1983 à 215 000 tonnes pour de se stabiliser en 1985 à 165 000 tonnes, après la crise de 1983-1986.

Sous l'impulsion de ces trois acteurs, les exportations françaises vers les pays tiers connaissent une croissance exceptionnelle entre le milieu des années 1970 (53 000 tonnes en 1975) et 1983 (331 000 tonnes). Jusqu'au début des années 1990, la France est le premier exportateur mondial de poulet entier congelé, devant le Brésil (de 160 000 à 300 000 tonnes exportées par an entre 1980 et 1993), et les États-Unis (de 10 000 à 135 000 tonnes exportées par an sur cette même période).

Dès les années 1980, la production bretonne de poulet est très dépendante des pays tiers, plus des trois quarts des volumes y sont exportés. L'Arabie Saoudite s'impose rapidement comme le premier client (de 80 000 à 127 000 tonnes), devant le Yémen et les Émirats Arabes Unis, les volumes expédiés vers la Russie étant plus erratiques : entre 20 et 50 000 tonnes entre 1978 et 1985 et moins de 10 000 tonnes entre 1986 et 1992.

2.2. La structuration de la filière autour de deux groupes industriels français spécialisés dans le poulet export

a) Le groupe Doux (activité poulet export uniquement)

Après une période difficile au milieu des années 1980, le groupe Doux devient la première entreprise européenne et la troisième mondiale dans le secteur de la volaille (400 000 tonnes par an), derrière deux firmes américaines Tyson Foods et Conagra. Il s'implante en Allemagne en 1988, en reprenant le numéro deux de la volaille, Gust-Gold GVB à Bad-Bentheim (Basse-Saxe). En 1998, un nouvel outil est construit à Grimmen dans le Mecklembourg-Poméranie. Initialement dédié à la production de poulet pour le marché intérieur allemand, difficile à conquérir, il sera finalement reconverti en 2007 dans celle de poulet export. Le groupe Doux se retire de l'Allemagne en novembre 2011, notamment en raison d'un différend avec les autorités allemandes sur la teneur en eau des poulets exportés. Enfin, le groupe

Doux acquiert au Brésil l'entreprise Frangosul en 1998 qu'il exploitera jusqu'en 2012. En 2008, face à d'importantes difficultés financières, la banque Barclays a refinancé la dette de l'entreprise à hauteur de 108 millions d'euros. En 2010, le groupe échoue dans la levée de 400 millions d'euros. En mai 2012, il est contraint de mettre en location ses actifs au Brésil auprès de l'entreprise brésilienne JBS. Il dépose le bilan en juin 2012 et sa filiale Doux frais est cédée par morceaux. Le fonds d'investissement D&P Finance, qui a négocié le rachat de la créance de la Barclays, a pris les rênes du groupe en novembre 2013. Le groupe saoudien Al Munajem entre en novembre 2014 au capital du groupe à hauteur de 25 % (conversion de la dette).

En 2012, le groupe Doux a abattu 173 000 tonnes des poulets destinés à l'exportation uniquement à partir de la France.

b) L'entreprise Tilly-Sabco

L'entreprise Tilly-Sabco est créée en 1997, fusion de l'entreprise Tilly (reprise entre temps en mars 1985 par Jean-Baptiste Doumeng, après un règlement judiciaire en mars 1984, puis fin 1987 par Gérard Bourgoïn (BSAD)), et de l'entreprise Sabco, propriété du groupe UNICOPA, abattoir construit en 1981, toutes deux implantées à Guerlesquin. Détenue à parts égales par BSAD et Unicopa, Tilly-Sabco devient l'unique propriété d'Unicopa en 2000 pour 1 F symbolique, suite aux déboires de BSAD qui sera cédée par morceaux. L'entreprise Tilly-Sabco dépose le bilan en juillet 2006, suite à la crise de l'influenza aviaire. C'est alors que Daniel Sauvaget, qui dirige l'abattoir depuis 1997, propose un plan de continuation fin 2007. Il en devient l'actionnaire majoritaire en août 2008 à travers sa holding Sauvaget Agro Alimentaire (S2A : 60% des parts, Unicopa 40 %) puis l'unique propriétaire en avril 2011.

En 2012, Tilly-Sabco a abattu 64 000 tonnes de poulets entiers congelés représentant 90 % de son chiffre d'affaires. En septembre 2013, en l'absence de restitutions et dans un contexte de baisse des prix du poulet sur le marché saoudien et d'un euro fort face au dollar Tilly-Sabco est contraint de réduire son activité de 40 %. En avril 2014, les actions de l'entreprise sont transférées dans une fiducie qui permet à BPI France et à la région Bretagne d'apporter près de 4 millions d'euros sous forme d'une avance remboursable. Mais, en novembre 2014, l'entreprise est contrainte de déposer le bilan.

Ainsi, en 2012, année précédant la suppression des restitutions, 22 % de la production française de poulet (237 000 tonnes) étaient destinés à l'exportation vers les pays tiers. Ces tonnages correspondent à 45 % et 25 % respectivement des productions bretonne et ligérienne, soit un potentiel de production estimé entre

600 et 800 000 m² détenus par environ 400 éleveurs. D'après les professionnels, la filière poulet grand export représente environ 4 000 emplois directs.

2.3. Le soutien financier constant de la Commission européenne jusqu'en juillet 2013

Mise en place en avril 1962, l'OCM volailles ne dispose pas d'outils de gestion comme le stockage privé ou l'intervention publique. Elle repose uniquement sur deux mécanismes : à l'importation, la protection aux frontières de la Communauté européenne, à l'exportation, la restitution (subvention à l'exportation couvrant le différentiel de prix entre le marché intérieur et le marché mondial). Le montant de la restitution est régulièrement révisé en fonction de l'évolution des prix des matières premières, du prix du poulet sur le marché mondial et, dans une certaine mesure, de la parité euro/dollar.

A la différence d'autres filières animales, le montant de la restitution a toujours été supérieur à zéro à depuis 1975 et ce sans interruption jusqu'au 19 juillet 2013, date à laquelle la Commission européenne a définitivement mis fin aux restitutions dans l'acceptation des accords du GATT de 1994 (voir ci-dessous).

Entre 1978 et 1982, le montant de la restitution pour le poulet éviscéré 65 % (de 15 à 27 ECU/100 kg) représentait en moyenne 12 % du prix FOB pays tiers. Jusqu'en 1986, le montant de la restitution n'a guère dépassé en moyenne annuelle 15 % du prix FOB (franco on board). Entre 1987 et 2012, en moyenne annuelle, la valeur de la restitution a presque toujours représenté plus de 20 % du prix FOB.

Par l'importance des volumes régulièrement écoulés, la filière poulet grand export a contribué, de façon structurelle, au dynamisme de la filière avicole française dans le Grand Ouest et à la création d'emplois dans les secteurs agricole et agroalimentaire.

3. UNE SUCCESSION DE DIFFICULTES : DEUX ETAPES RECENTES ET CLES

La filière française grand export a dû faire face à deux premières difficultés : le début de la concurrence brésilienne et l'arrêt des exportations vers l'URSS entre 1983 et 1986, puis la mise en œuvre des accords du GATT entre 1995 et 2001 et la montée en puissance de la filière brésilienne. Plus récemment, deux autres événements majeurs sont intervenus, d'une part, la réforme de la PAC et, d'autre part, le développement de filières avicoles dans des pays en développement.

3.1. La négociation du cycle de Doha et la nouvelle PAC 2014-2020

Dans la suite logique du cycle d'Uruguay (1995-2001), celui de Doha devait aboutir, à terme, à la fin des subventions à l'exportation dans le monde (restitutions pour l'Union européenne, garantie de crédit et aide alimentaire pour les États-Unis). Lors des négociations, durant l'été 2008, alors qu'un accord est possible, la Commission européenne indique qu'elle est prête à renoncer aux restitutions d'ici 2013 à condition que les États-Unis fassent également des concessions. En 2014, aucun accord n'a été trouvé et les négociations sur la libéralisation des échanges internationaux sont toujours dans l'impasse même si récemment quelques signes d'une reprise de la négociation étaient perceptibles dans une perspective d'un accord à minima.

Toutefois, face à l'augmentation de la demande sur les marchés internationaux et à la hausse tendancielle des prix, la Commission européenne a progressivement supprimé les restitutions dans le secteur des viandes et des produits laitiers au cours des dix dernières années. Le secteur de la volaille fût le dernier à en avoir bénéficié. Alors que le prix du soja est à un niveau très élevé et devrait le rester les années suivantes face à la demande soutenue de l'Asie, la Commission européenne ramène d'abord le montant de la restitution de 0,40 €/kg à 0,325 €/kg en mai 2010, puis à 0,217 €/kg en octobre 2013 et enfin à 0,108 €/kg en janvier 2013, avant de les supprimer définitivement en juillet 2013.

Ainsi, en l'espace de quelques mois, le soutien communautaire a diminué de 0,40 €/kg pour un produit dont le coût de production est estimé à environ 1,80 €/kg carcasse sortie-abattoir. La restitution représentait donc encore environ un quart du coût de production sortie-abattoir.

Par ailleurs, depuis 2004, les exportateurs français, Doux et Tilly-Sabco, ont été pénalisés par un dollar relativement fort par rapport à l'euro (parité euro/dollar supérieure 1,20, voire supérieure à 1,50 entre avril et septembre 2008).

Dans le cadre des réformes PAC 2014-2020, la Commission européenne a décidé de mettre fin aux restitutions dans l'acceptation des accords du GATT de 1994, qui les envisageaient comme une compensation entre le marché communautaire et le marché international pour maintenir les flux préexistants avant 1994 ; bien qu'initialement prévues de façon transitoire, elles pouvaient être permanentes comme ce fut le cas dans le secteur de la volaille entre 1995 et 2013. Dans la PAC 2014-2020, les restitutions sont conçues comme un outil de gestion du marché européen, c'est-à-dire utilisées uniquement de façon temporaire, pour faciliter les exportations vers les

pays tiers en période d'importants excédents d'offre par rapport à la demande.

3.4. Des challengers apparaissent sur le marché mondial pour approvisionner les pays du Proche et Moyen-Orient

Si pendant longtemps, l'Union européenne et plus particulièrement la France, a été la seule alternative au poulet brésilien pour les importateurs du Proche et Moyen-Orient, le contexte a nettement évolué ces dernières années. La Turquie et l'Argentine sont désormais en capacité de contribuer à l'approvisionnement du marché mondial de façon significative (respectivement 216 400 et 244 900 tonnes en 2013). Plus près de nous, la Pologne pourrait également en faire partie. La Thaïlande, après une période difficile du fait d'une épidémie d'influenza aviaire, revient progressivement sur le marché mondial avec des viandes congelées.

Dans ce contexte, la filière avicole française grand export peut-elle résister ? Sur le plan purement économique et à la lumière des difficultés qu'elle pu rencontrer depuis les années 1980, cela paraît difficile, notamment face à la concurrence brésilienne extrêmement forte et dans un contexte de taux de change (réal/dollar/euro) particulièrement défavorable comme ce fût le cas jusqu'à une période récente. Pour autant, la contraction du parc de bâtiments dans le Grand Ouest n'est pas inéluctable, la demande en viande volailles sur les marchés français, européen et mondiaux est chaque année plus importante.

4. LES ENJEUX ET PERSPECTIVES

4-1 Quelques éléments de contexte

Au cours des vingt dernières années, la filière française a concentré ses efforts, d'une part, sur le poulet haut de gamme (certifié et Label Rouge) et, d'autre part, sur le poulet grand export destiné aux pays tiers délaissant un créneau en croissance celui du poulet standard destiné aux marchés européen et français. Simultanément, le marché des découpes de poulet standard a également connu une forte croissance, aux dépens du poulet entier. Toutefois, le développement de la découpe impose de trouver des débouchés valorisant l'ensemble des parties de la carcasse.

Lors de la négociation des accords du GATT, entre 1988 et 1994, les industriels avicoles des pays du Nord de l'Europe (Allemagne, Belgique, Pays-Bas) notamment, à travers les études prospectives qu'ils ont pu mener, sont arrivés à la conclusion que le marché européen du poulet entier et des découpes présentait un intérêt complété par la vente de bas-morceaux (pattes, abats,...) et de produits élaborés

(viande séparée mécaniquement) principalement aux pays tiers (Russie, Afrique de l'Ouest,...). Le marché français, troisième pays consommateur européen (1,6 million de tec), après le Royaume-Uni (2,2 millions) et l'Allemagne (1,6 million) restait une cible de choix.

En l'espace de quelques années, les importations de viandes de volailles ont fortement cru notamment dans le secteur de la restauration RHF. D'après les estimations de l'AND et de l'ITAVI, environ 60 % des viandes consommées en RHF sont d'importation, ce pourcentage s'élève à plus de 80 % sur le segment du poulet standard. Plus récemment, le secteur de la GMS a également été investi par les industriels allemands, belges et néerlandais sur les créneaux d'abord du poulet entier premier prix mais aussi des UVCI parfois à poids et prix fixe. Les morceaux de poulet qui ne trouvent pas preneurs sur le marché européen sont expédiés vers les pays tiers, leurs ventes sont en augmentation croissante. C'est probablement en jouant sur ces deux tableaux que la filière française parviendra retrouver des volumes nécessaires pour soutenir son activité et son chiffre d'affaires.

4.1. La reconquête du marché intérieur

Contrairement à ce que l'on pouvait encore croire au début des années 2000, ce n'est pas du Brésil qu'est venu le danger pour la filière française du poulet mais de bien plus près, de l'Allemagne, de la Belgique et des Pays-Bas. Alors qu'en France, industriels et GMS ont joué la carte de la différenciation avec la mise en place de nombreux cahiers des charges, pas toujours valorisés à la hauteur des investissements, les filières nord-européennes se sont, en revanche, tournées vers un modèle économique à bas coût, où tous les surcoûts inutiles sont chassés. Cette hyper standardisation et la massification des volumes ont fait la différence par rapport au poulet standard produit en France.

Face à l'importance des volumes importés par la France, plusieurs centaines de milliers de tonnes, la reconquête progressive, même partielle, du marché français du poulet standard offre des opportunités aux opérateurs français et aussi la possibilité de maintenir

voire d'accroître leur chiffre d'affaires. Des éleveurs formés, une industrie de l'alimentation animale, des organisations de production et des outils d'abattages sont autant d'atouts.

4.2. La vente de produits élaborés sur le marché mondial

Dans toutes les filières animales, la vente de carcasse recule, y compris pour les petits animaux. Les échanges internationaux de pièces, souvent désossées pour des raisons sanitaires et de coût, ne cessent de se développer à la fois pour répondre à la demande des pays importateurs et par nécessité pour les entreprises afin d'écouler au mieux l'ensemble des pièces. Cette activité de négoce est devenue une composante essentielle de la rentabilité des entreprises contribuant à la valorisation de l'ensemble des pièces, de la VSM, des abats et issues.

CONCLUSION

En 1994, lors de la signature des accords du GATT à Marrakech, malgré des signaux annonciateurs d'une modification des conditions d'accès au marché international (contingentement et réduction progressive en volumes et en valeur des subventions à l'exportation entre 1995 et 2001), les acteurs de la filière ont voulu croire en la pérennité du système de soutien des exportations de poulet congelé sur le marché international. La difficile négociation du cycle de Doha et l'absence de conclusion notamment à l'été 2008, où presque toutes les bases d'un accord étaient réunies, leur ont donné un nouvel espoir. C'était sans compter sur les propres décisions de l'Union européenne, notamment l'affectation des ressources financières à la politique agricole commune sur la période 2014-2020 et les orientations budgétaires au sein du secteur agricole. D'une part, la Commission européenne a souhaité contenir le budget agricole, qui reste le plus important de l'Union européenne, d'autre part, favoriser les aides du 2^{ème} pilier (développement rural) aux dépens du 1^{er} (aides directes et interventions sur les marchés agricoles). A la différence d'autres filières animales (bovins, ovins, porc), la filière poulet grand export a été particulièrement affectée par ces dernières évolutions.