

REGARDS CROISES SUR LES FACTEURS DE COMPETITIVITE DES FILIERES AVICOLES FRANÇAISES : VOLAILLES DE CHAIR ET PONTE

CADUDAL François¹, RIFFARD Cécile²

¹ITAVI - 7, rue du Faubourg Poissonnière - 75009 PARIS,

²DOWEL Stratégie - 6, place Charles Hernu - 69100 VILLEURBANNE
francois.cadudal@itavi.asso.fr

RÉSUMÉ

La compétitivité des filières avicoles fait l'objet de questionnements récurrents de la part des pouvoirs publics comme des acteurs des filières. Depuis le milieu des années 1990, les filières avicoles françaises ont connu des trajectoires contrastées avec, d'un côté, une filière chair en perte manifeste de compétitivité sur l'ensemble de ses marchés et de l'autre une filière œuf et ovoproduits maintenant son rang au niveau européen.

La compétitivité-coût est une dimension essentielle sur les segments de marchés exposés à la concurrence internationale sur les débouchés extérieurs comme le marché intérieur. Elle est basée sur un compromis entre accès à des intrants bon marché, d'une part et à des débouchés valorisant, d'autre part. Les avantages ou handicaps structurels en termes de compétitivité-coût peuvent être cependant fortement modulés par la dimension « hors coût » de la compétitivité dont les modèles d'organisations de filières et la capacité à gérer collectivement les différents aspects sanitaires.

Les filières avicoles françaises ont longtemps bénéficié d'un marché intérieur valorisant et décalé en termes de segmentation par rapport aux grands marchés européens ; elle s'est érodée au cours du temps sur certains débouchés, notamment la restauration hors foyer et le segment premier prix en grande distribution. Récemment (autour de 2013 pour la volaille de chair et 2016 pour les œufs), les filières avicoles françaises ont entamé une mutation vers une reconquête du marché de la restauration hors domicile et de produits alimentaires intermédiaires pour la filière chair et vers une segmentation croissante de l'offre en produits « alternatifs » pour la filière œuf. Compte tenu de l'augmentation croissante de la pression concurrentielle sur le marché européen, une veille régulière sur les dynamiques à l'œuvre semble plus que jamais utile tant pour éclairer les pouvoirs publics que les acteurs des filières.

ABSTRACT

A comparative outlook of French poultry meat and eggs competitiveness factors

The competitiveness of poultry sectors is a recurring issue from both authorities and industry players. Since the mid-90's, French poultry sectors experienced contrasted evolutions on the one hand a meat / broiler sector losing share on all its markets and on the other hand an egg sector maintaining its rank as n°1 egg producer in the EU.

Cost competitiveness - based on a trade-off between access to cheap inputs and rewarding markets - remains a key dimension in poultry sectors exposed to international competition both domestic and abroad. However, structural benefits or drawbacks can be strongly modulated by non-price competitiveness including value chain models and the ability to manage collectively health-related aspects.

French poultry industries have long benefited from a rewarding and out of step domestic market. Recently, the French poultry sectors begun a transformation towards a recapture of out-of-home and intermediate food products markets for poultry meat sectors and towards an increasing complexification of egg segmentation.

INTRODUCTION

Si la notion de compétitivité des filières agroalimentaires fait l'objet de questionnements récurrents de la part des acteurs, des pouvoirs publics comme de la recherche, cette notion est néanmoins délicate à appréhender du fait de ses multiples dimensions.

Elle apparaît davantage comme le résultat de choix politiques et organisationnels que comme la seule expression de qualités intrinsèques.

Si les stratégies de « compétitivité-coût » sont souvent au cœur des débats, les stratégies de compétitivité hors-prix des filières agroalimentaires françaises et européennes méritent une attention particulière bien que plus difficiles à appréhender et à mesurer.

Depuis 1998, FranceAgriMer a développé un outil de veille concurrentielle internationale (VCI), d'abord dans le secteur vitivinicole puis à partir de 2013 dans les secteurs avicoles : volailles de chair puis œufs et ovoproduits.

Cet outil vise à définir les facteurs de compétitivité au niveau d'une filière agricole au-delà des stratégies d'acteurs, pour une famille de produits jugée homogène, de comparer dans le temps la compétitivité relative de la France par rapport à un certain nombre de pays jugés concurrents de la France sur les principaux marchés où s'exerce cette concurrence et mettre en évidence des axes de progrès des filières françaises.

Par ailleurs, l'Itavi mène depuis de nombreuses années des analyses de compétitivité comparée des filières avicoles françaises et internationales (Brésil, Ukraine, principaux pays avicoles de l'Union européenne pour les plus récentes).

L'objet de la présente synthèse n'est pas de présenter *in extenso* les résultats de ces veilles mais d'en questionner les points saillants à travers une approche comparée. Les filières volaille de chair et œufs sont souvent globalisées sous le terme de « filières avicoles » mais une analyse comparée des facteurs de compétitivité de chacune de ces filières fait apparaître des situations différentes au-delà de points de convergence indéniables.

1. MATERIELS ET METHODES

La dimension relative de la notion de compétitivité implique de définir le périmètre d'analyse : produits et géographique (pays concurrents et marchés).

1.1. Périmètre produits

La veille « volaille de chair » s'est majoritairement concentrée sur le poulet au regard du caractère ubiquiste de cette production tandis que la veille « œuf » concernant à la fois les œufs de poules frais (dit « œufs coquille ») que les produits de première transformation (ovoproduits).

Le caractère international de l'outil de veille a nécessité la mobilisation d'une nomenclature harmonisée internationale des produits considérés. En l'occurrence, celle du commerce extérieur (SH6¹) permettant de distinguer :

- pour la filière volaille de chair, ont été prise en compte les viandes de poulet fraîches et congelées sous forme de poulet entier ou de découpes ainsi que les préparations à base de viande ;
- pour la filière œuf, ont été pris en compte les œufs frais ainsi que les ovoproduits sous forme liquide ou séchée entiers ou séparés (blanc / jaune).

Cette approche reste centrée autour de la notion de commodités agricoles. La pertinence de cette approche, contrainte par la disponibilité de l'information, est questionnable sur certains marchés.

1.2. Périmètre marchés

Pour les deux filières, trois niveaux géographiques, aux enjeux contrastés, ont été définis : le marché français, le marché européen (au sens communautaire ou élargi aux pays membres de l'Espace économique européen) et le marché du grand export lui-même scindé en zones géographiques : Afrique subsaharienne, Moyen-Orient, Asie ainsi que les pays de l'ex-URSS pour la volaille de chair et l'Amérique du Nord pour les œufs.

1.3. Périmètre pays concurrents

Le positionnement compétitif relatif des filières françaises a été comparé à la fois aux États membres de l'Union européenne mais également aux principaux acteurs des marchés internationaux hors UE après une analyse des forces actuellement en présence sur les différents marchés mais également de signaux faibles anticipant une potentielle montée en puissance de certains pays.

Au sein de l'UE, les concurrents communs aux deux filières sont : Allemagne, Pays-Bas, Belgique, Pologne, Espagne, Italie et Royaume-Uni. La veille œuf s'intéresse également au Danemark.

En ce qui concerne les pays tiers, le champ commun couvre les États-Unis, l'Argentine, l'Ukraine, la Turquie et la Chine. Le Brésil, la Russie, le Chili et l'Afrique du Sud sont spécifiques à la filière « chair » tandis que le Mexique et l'Inde sont spécifiques à la filière « œuf ».

L'appréciation de la compétitivité des filières avicoles s'inscrit également dans une temporalité particulière puisque couvrant une période allant de 2013 à 2017 : de l'arrêt des restitutions à l'exportation en juillet

¹ Système Harmonisé à 6 positions

2013 pour la filière « chair » à la détection de la présence de résidus de fipronil dans des élevages de poules principalement aux Pays-Bas et en Belgique en passant par les épisodes d'influenza aviaire dans le Sud-Ouest de la France en 2015 et 2016 ainsi que l'accord de libre-échange UE-Ukraine.

1.4. Facteurs de compétitivité

L'analyse de la compétitivité des filières avicoles françaises et de ses concurrentes internationales a été structurée autour de grands thèmes :

- Le contexte socio-économique autour d'éléments macro-économiques influençant le développement des filières sur leur marché intérieur comme à l'international : niveau de vie, démographie, parités monétaires.
- La compétitivité-coût comparée des productions avicoles et ses déterminants.
- La maîtrise du contexte physique plus ou moins favorable dans lequel se développent les filières reflétant à la fois les conditions naturelles et leur maîtrise : éléments sanitaires, disponibilité en matières premières destinées à l'alimentation des volailles.
- La structuration des organisations des filières dans le cadre de filières « intégrées » et ouvertes sur le monde en tant que cadre de transmission des prix dans un contexte de volatilité des marchés agricoles.
- L'équilibre des flux entre différents marchés et la valorisation de l'équilibre-matière.

Ces thèmes ne seront pas développés dans leur intégralité dans la partie résultats mais la discussion s'articulera autour de quelques faits saillants.

2. RESULTATS ET DISCUSSION

Les filières chair et œuf françaises réalisent l'essentiel de leur activité sur le territoire national. Pour la filière chair, sur un chiffre d'affaires mesuré au niveau des outils de transformation et estimé à 6,1 milliards d'euros en 2016, 81 % est réalisé en France, 13 % dans l'Union européenne et 6 % en dehors de l'UE. Pour la filière œuf, 93 % de l'activité mesurée au niveau des centres d'emballages et des fabricants d'ovoproduits est réalisée en France, 5 % vers d'autres pays de l'UE et 2 % en dehors de l'UE pour un chiffre d'affaire total estimé à 2,0 milliards d'euros. Cette répartition géographique de l'activité est proche de celle de l'industrie agroalimentaire française (hors boissons et tabac) prise dans sa globalité où 81 % de l'activité est réalisée sur le territoire national.

Cependant, la compétitivité des autres filières avicoles opère de deux manières sur les filières françaises :

- d'une part, en venant concurrencer la production française sur le marché national à travers les importations,
- d'autre part, en prenant des positions concurrentielles sur certains marchés extérieurs pouvant être indispensables aux équilibres-matière au-delà du volume d'activité réalisé.

La compétitivité étant entendue comme la capacité de maintenir ou développer ses parts de marché sur le marché intérieur ou à l'export, force est de constater que les dynamiques entre les filières « chair » et « œuf » françaises sont contrastées.

Depuis 2001, la filière « chair » française, a perdu des parts de marché sur l'ensemble de ses marchés : grand export, communautaire et national. Dans le même intervalle de temps, la filière « œuf » a su maintenir ses positions sur le marché national et européen.

Si les ressorts de la compétitivité d'une filière sont essentiellement intrinsèques, son analyse ne peut s'affranchir d'une compréhension du contexte économique dans lesquelles elles évoluent.

2.1. L'environnement macro-économique

Au niveau mondial, la consommation de viande de volailles et d'œufs est en croissance de respectivement 3 % et 1 % par an durant la période 2006-2012. Cette croissance du marché mondial est portée à la fois par l'accroissement de la population mais surtout par l'augmentation de la consommation par habitant de produits avicoles, protéines animales peu coûteuses et ubiquistes, liée à un certain nombre de facteurs convergents comme l'urbanisation, le changement des habitudes alimentaires et l'élévation du niveau de vie.

Au sein de l'Union européenne, ces facteurs jouent de manière beaucoup moins sensible, même dans les pays d'Europe de l'Est.

Dans ce contexte, les consommateurs français se distinguent par un consentement à payer relativement élevé pour l'alimentation et un modèle alimentaire centré autour de la prise de repas à domicile plutôt qu'hors domicile. Ces éléments ont longtemps structuré les modèles économiques de la filière « chair » au détriment de la compétitivité face aux autres filières européennes évoluant dans des contextes où le consentement à payer l'alimentation est plus faible : en Allemagne, aux Pays-Bas, en Belgique et au Royaume-Uni, la part de l'alimentation dans le budget des ménages se situe entre 10 % et 13 % contre 16 % en France et 18 % en Italie. Dans le même temps, certains segments du marché français comme la restauration hors domicile ou les produits alimentaires intermédiaires destinés à la transformation, étant peu fournis par les opérateurs nationaux, la présence de la concurrence européenne

sur le marché national a fortement cru depuis le milieu des années 1990.

Ce consentement à payer relativement élevé en France a notamment permis le développement de signes de qualité exigeants reposant sur des contraintes économiques fortes peu exportables dans le reste du marché européen.

In fine, les produits avicoles exposés à la concurrence internationale sont les produits bruts à destination de la restauration et les produits alimentaires intermédiaires où la viande de volaille ou l'ovoproduit n'est qu'un ingrédient parmi d'autres et son origine difficile à valoriser auprès des consommateurs.

2.2. Compétitivité-coût

L'alimentation représente de l'ordre de 65 % du coût de production d'un poulet et 60 % des œufs en sortie d'élevage. L'accès à une source de matières premières (céréales, oléo-protéagineux notamment) bon marché est donc un élément clé de la compétitivité-coût des filières avicoles. Cela se matérialise par une localisation des productions de volailles de chair dans les grandes zones de production de céréales et d'oléagineux dont l'accès aux marchés internationaux est malaisé pour des raisons logistiques. C'est le cas typique du Mato Grosso au Brésil, du sud de la Russie et certaines parties de l'Ukraine.

La dépendance historique des filières avicoles européennes aux importations de soja américain a initialement favorisé le développement des filières à proximité des ports : c'est notamment le cas de la Bretagne puis du bassin nord-européen (Belgique, Pays-Bas et Basse-Saxe).

Cette proximité entre sources de matières premières et outils de production est moins nette dans la filière œuf. Le coût d'approche du marché rapporté à la valeur du produit étant proportionnellement plus élevé pour l'œuf coquille, les outils de production ont tendance à être situés plus proche des bassins de consommation ou à développer de la transformation en ovoproduits comme dans le Midwest américain ou en Argentine.

Si les modèles d'élevage restent diversifiés au sein de l'Union européenne en relation avec des contextes historiques variés, la rationalisation des systèmes d'élevages tend à faire émerger des outils de grande taille permettant une économie d'échelle et la réalisation d'investissements permettant de réduire l'impact environnemental.

La comparaison des tailles d'exploitations de poulet de chair dans l'Union européenne (2013) restreint aux exploitations de plus de 10 000 têtes, c'est-à-dire en ne tenant pas compte des spécificités françaises en terme de production sous signe de qualité, peu soumise à la concurrence internationale, met en évidence un net décalage. Les grandes exploitations (plus de 100 000 têtes) ne contribuaient que pour 7 %

à la production totale tandis que ces grandes exploitations contribuent pour 30 % en Espagne, 37 % en Pologne, 50 % en Allemagne et Italie et 60 % aux Pays-Bas.

À contrario, dans la filière œuf le décalage en termes de structure d'exploitation entre la France et ses principaux concurrents est moins prononcé indépendamment des différences dans le poids des modes d'élevages des pondeuses. Les élevages de plus de 30 000 pondeuses représentaient les 2/3 des capacités de production en France en 2013 (équivalent à la part des capacités de production en cages aménagées) contre près de 90 % en Espagne et en Italie, 80 % aux Pays-Bas (où l'élevage alternatif domine), 70 % en Allemagne et 60 % en Pologne.

Pour la filière chair, ce différentiel de compétitivité entre filière française et les principaux concurrents européens est accentué au stade de la transformation avec des outils relativement récents et de grande dimension aux Pays-Bas, Allemagne et Pologne. Par ailleurs, ces outils ont été conçus pour traiter des séries longues et gammes courtes permettant des économies d'échelle tout au long de la chaîne de valeur.

Dans cette logique, les filières avicoles d'Europe du Nord disposent d'un net avantage du fait du rôle central des ports de la mer du Nord pour l'importation des matières premières et pour l'accès aux marchés internationaux ainsi que de leur localisation au cœur de la région la plus densément peuplée d'Europe allant de Londres à la vallée du Rhin permettant un accès aisé au marché européen.

Si au cours des années 2000, la filière chair a vu sa compétitivité-coût se dégrader, c'est qu'un certain nombre de concurrents européens ont investi et réalisé des progrès plus rapides qu'en France tant sur le maillon élevage qu'en terme d'outils de transformation. Les investissements récents dans la filière chair française semblent commencer à porter leurs fruits puisque depuis 2015, le poids des importations dans la consommation de viande de volailles et de poulet s'est stabilisé autour de respectivement 33 % et 41 % et les expéditions de viandes de poulet vers les autres États membres sont en croissance nette sur la période.

La France est le premier pays producteur d'œuf dans l'UE et est bien positionnée en termes de compétitivité-coût du fait d'une part de performances techniques et de taille d'élevages en cohérence avec le marché européen et d'autre part, la présence d'une importante industrie de transformation d'œufs à valeur ajoutée orientée vers les marchés internationaux. Les travaux du LEI, montrent qu'en 2015, le coût de production de l'œuf standard en sortie d'élevage est du même ordre de grandeur en France et chez les principaux pays concurrents : Pays-Bas, Belgique, Italie (88-90 €/100kg) mais supérieur au coût de production de l'œuf standard en Espagne et

en Pologne. Cependant, la transition vers les élevages alternatifs (au sol, plein-air et bio) en France et le nécessaire développement d'une production issue de poules élevées au sol pourrait accroître, au moins de manière temporaire, le différentiel de compétitivité coût à l'amont de la filière face à des systèmes devenus la référence depuis près de 25 ans en Europe du Nord.

Les opérateurs français et européens des filières avicoles sont plutôt spécialisés et relativement peu diversifiés dans d'autres productions hormis quelques opérateurs, notamment en Europe de l'Est, associant généralement volailles de chair, poules pondeuses et porcs sur plusieurs sites.

En interaction forte avec les facteurs de la compétitivité-coût, on distingue des déterminants de nature variée procurant un avantage à la filière considérée.

2.3. Compétitivité hors coût

2.3.1 Organisation des filières

Parmi les facteurs de compétitivité hors-coût, l'organisation économique des filières est un déterminant important de la compétitivité, particulièrement dans un contexte de volatilité des prix dans les filières agricoles. Cette question de l'organisation est étroitement liée à l'existence de pouvoirs de négociation déséquilibrés.

Les filières avicoles sont souvent qualifiées d'« intégrées » au sens d'une intégration verticale entre les différents maillons de la filière. Cependant ce terme masque des fortes disparités d'organisation entre acteurs.

On peut schématiquement distinguer une organisation de l'intégration par la contractualisation : c'est le modèle dominant dans la filière chair aux États-Unis, en Europe de l'Ouest (dont la France) et en Pologne. L'éleveur est propriétaire de ses bâtiments et les intrants (poussins/poulettes, aliment) sont fournis par l'intégrateur (fabricant d'aliment du bétail ou conditionneur/transformateur) qui encadre plus ou moins les choix techniques de l'éleveur. Ce modèle présente des variantes selon le degré d'autonomie laissé à l'éleveur dans le choix de ces intrants.

L'autre modèle d'organisation relève de l'intégration totale où un groupe rassemble l'ensemble de la chaîne de valeur : accoupage, fabrication d'aliment, élevage, transformation voire cultures de matières premières organisées en clusters. L'éleveur est alors un salarié de l'organisation. C'est le cas notamment des filières d'Europe de l'Est : Hongrie, République tchèque, Russie, Ukraine ainsi que d'une partie significative de la production au Royaume-Uni.

Parfois les deux modèles coexistent au sein d'un même pays ainsi dans le cas de la filière chair au Brésil, le modèle est plutôt contractuel dans les États

du Sud-Est (Santa Catarina, Paraná) et en intégration totale dans le Mato Grosso. De la même manière dans la filière ponte espagnole, le modèle contractuel autour de structures de taille moyenne est relativement développé en Catalogne tandis qu'en Castille les élevages intégrés de grande dimension sont fréquents.

Dans la filière œuf française, on estime à environ 10 % les capacités d'élevages appartenant à des entreprises de distribution ou transformation, hors petits élevages commercialisant en circuits-courts, tandis que la totalité des capacités d'élevage de volaille de chair standard est la propriété d'éleveurs liés par contrats direct ou indirect avec l'aval.

La recherche d'une optimisation de la chaîne de valeur et une meilleure répartition du risque plaident pour une intégration verticale poussée avec un pilotage de l'aval. C'est également le cas des filières nouvellement développées (poulet de chair dans le centre du Brésil, aviculture en Argentine, en Ukraine, en Russie notamment) qui disposent d'outils d'élevage et de transformation de grande taille, récents et bénéficiant des derniers progrès technologiques.

Cependant le contre-exemple des filières avicoles d'Europe du Nord montre que l'intégration financière des différents maillons n'est pas indispensable à la rentabilité globale de la filière et de ses différents maillons à condition de l'existence de réels partenariats techniques et commerciaux.

2.3.1 Gestion sanitaire

La capacité des acteurs et des filières à maîtriser le risque sanitaire est un élément essentiel de la compétitivité des filières animales et des filières avicoles en particulier.

Les risques sanitaires englobent d'une part les maladies ayant un impact sur la production de manière épizootique, comme l'influenza aviaire, ou latente et, d'autre part la santé des consommateurs.

Dans un contexte de dérégulation tarifaire du commerce des produits agricoles, les mesures de restriction du commerce liées aux aspects sanitaires ayant pour conséquence de limiter l'exposition des filières nationales aux marchés mondiaux se sont développées dans l'ensemble des régions du monde.

De manière épizootique, le sanitaire a un impact sur la production avicole d'autant plus important que le maillon touché est en amont des filières avicoles et que le cycle de production est long. Considérant le cas de l'influenza aviaire, l'épisode de 2016 en Europe aura touché certains des principaux pays producteurs avec à la clé des baisses de productions en palmipèdes (France, Hongrie, Bulgarie) et en dinde (Pologne et Allemagne) mais également des fermetures de marchés pays tiers pour les produits en provenance des pays touchés parfois long à rouvrir. Alors que

l'épisode de 2006 avait eu un effet plus significatif sur la demande que sur la production par les inquiétudes exprimées par les consommateurs, la demande en France et en Europe n'aura pas été affectée lors des épisodes de 2015 et 2016 grâce à la diffusion immédiate de messages de réassurance auprès du grand public.

Sur un temps plus long, les pratiques de gestion des risques de toxi-infections alimentaires permettent une sélectivité dans l'accès aux marchés. Le cas typique est celui de la décontamination chimique des carcasses en abattoir, autorisée aux États-Unis et interdite dans l'UE. Cela implique que les opérateurs américains ne peuvent exporter leurs produits vers l'UE malgré l'existence d'un contingent à droits réduits. Ces différences induisent également des arbitrages d'investissements de la part des pays tiers exportateurs, privilégiant généralement l'accès au marché communautaire.

2.4. L'équilibre des flux-matière

La compétitivité des filières avicoles s'exprime également par la capacité des acteurs à équilibrer les flux de matière qu'il s'agisse de la découpe de volailles de chair ou la transformation des œufs.

Les modes de consommation dans l'Union européenne, tant en viande brute que sous forme transformée, font que le marché est sur-consommateur de viande blanche de volaille (filet) par rapport à la conformation physiologique de la carcasse. Afin de réduire ce déséquilibre, les souches standard en poulet et dinde notamment, ont été sélectionnées pour accroître la masse musculaire pectorale. Jusqu'au milieu des années 2000, la production française de poulet standard se caractérisait par un poids d'abattage plus faible (autour de 1,9 kg vif/tête) par rapport aux standards de production européens (2,3 kg vif), adapté au marché français de la consommation de viande brute à domicile (poulet entier PAC) mais induisant une inadéquation en termes de rendement pour l'industrie de la transformation qui s'est tournée vers des animaux plus lourds afin de diminuer le coût des pièces.

Au-delà des aspects « coûts », renforcés par ces équilibres matières, un certain nombre d'éléments « hors coût » ont été avancés pour expliquer les pertes de marché des opérateurs français en termes de qualité de produit (régularité, homogénéité, présentation, etc.) et de service (maîtrise de la logistique).

La viande rouge de volaille (cuisses principalement) ne trouvant pas de débouchés sur le marché national est exportée à un prix dépendant largement du niveau de valorisation du filet sur le marché national ou européen. Ainsi sur les 6 % du chiffre d'affaires de la filière réalisé sur les marchés internationaux, 3 % dépendent directement des conditions sur le marché intérieur. Les 3 % restant correspondant aux exportations de poulet entier congelé vers les pays du

Moyen-Orient soumise à une intense concurrence de la part des opérateurs brésiliens depuis la fin des restitutions en 2013 et en fort recul depuis.

Le commerce des œufs est essentiellement lié à des déséquilibres offre/demande quantitatifs hormis dans l'Union européenne où certains échanges sont liés aux modes de production. Le commerce international d'œufs frais est très largement un commerce transfrontalier hormis pour quelques destinations (Hong-Kong, Afrique de l'Ouest, Golfe persique) permettant d'équilibrer les marchés intérieurs des États-Unis, du Brésil ou de l'UE.

Dans le secteur des ovoproduits, les équilibres matières se jouent entre le jaune (1/3 du volume) et le blanc d'œuf (2/3). Le développement du marché des ovoproduits est étroitement lié à la complexité du système alimentaire et au développement d'un industrie agroalimentaire moderne. La fraction préférentiellement consommée est fonction des usages et recettes dominantes dans le pays. La France, comme l'UE prise sans sa globalité, est sur-consommatrice de jaune d'œufs et dispose donc d'un excédent de blanc d'œufs. Les opérateurs français de la transformation de l'œuf ont su se positionner sur les différents segments de marchés : liquides et poudres pour l'industrie, liquides et élaborés pour la restauration hors domicile en France, en Europe comme à l'international à travers notamment une différenciation technologique permettant de répondre à des cahiers des charges exigeants. Au sein de l'UE, seule la filière néerlandaise des ovoproduits se positionne comme concurrente significative de la filière française tant sur le marché communautaire qu'à l'international.

Dans un contexte où la compétitivité-prix n'est pas ou n'est plus l'atout des filières avicoles françaises, la capacité à diluer ce surcoût dans des produits à haute valeur et fort contenu en service est déterminante.

CONCLUSION

Les filières chair et ponte françaises ont connu des destins contrastés au cours des vingt dernières années. La filière chair qui s'est développée autour des axes qualité et diversité a vu sa compétitivité se dégrader et ses positions s'éroder sur l'ensemble de ses marchés face à la montée en puissance des produits de commodités issue de filières aux coûts de production parmi les plus bas. La filière œuf et ovoproduits ayant bâti son modèle sur une production standard maintenait son rang parmi les grands producteurs européens.

Ces filières ont longtemps évolué dans un marché français particulièrement privilégié du fait d'un consentement à payer relativement élevé de la part des consommateurs, notamment pour des produits de qualité. La confrontation à des filières européennes et internationales plus récentes et en développement dès

le début des années 2000 n'en a été que plus rude pour la filière chair française à mesure que se développait les viandes-ingrédients (PAI) pour l'industrie de la transformation et la consommation hors domicile ; des marchés de volumes à marge réduite, cahier des charges exigeants et extrêmement concurrentiels. La reconquête de ce segment reste un enjeu majeur de la filière pour les années à venir.

La perte de compétitivité de la filière chair française s'est d'abord fait sur les coûts par un écart en termes de performances techniques liées aux spécificités du marché français et en termes de structures de production. Ce différentiel est nettement moins évident en ce qui concerne la filière œufs et ovoproduits.

Par ailleurs, cette dernière bénéficie de son extrême diversité en terme de structures et d'organisations lui permettant de fournir de manière fluide des marchés extrêmement locaux mais aussi de grands marchés internationaux tout en créant de la valeur ajoutée par la technologie et les services à partir d'une matière première basique.

Cependant, nous pouvons constater depuis 2015 certains signaux témoignant du redressement de la

filière chair française tant sur le marché intérieur que sur le marché européen. Compte tenu de l'ouverture croissante du marché communautaire aux viandes de volailles en provenance de pays disposant d'appareils de production très compétitifs ainsi que la perspective de sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne, grand pays consommateur et importateur de volailles, les investissements consentis dans les différents maillons de la filière française seront-ils suffisants ?

Pour la filière œuf et ovoproduits française, l'enjeu compte tenu de la transition accélérée de la filière française vers les modes d'élevages alternatifs impulsée par une demande sociétale forte, est de continuer à approvisionner l'ensemble des segments de marchés et notamment sur les modes d'élevage « alternatifs » où les principaux compétiteurs d'Europe du Nord ont pris des positions depuis une dizaine d'années. La demande croissante des pays tiers importateurs offre également de belles perspectives notamment en ce qui concerne des ingrédients.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Chatellier V., Magdelaine P. (2015) *La filière avicole face à la concurrence : dynamiques récentes et raisons d'espérer*. Onzièmes Journées de la Recherche Avicole et Palmipèdes à Foie Gras, Tours, les 25 et 26 mars 2015, pp 44-52
- Courleux F., Dedieu M.-S. (2012) *La compétitivité des filières agroalimentaires : une notion relative aux déterminants multiples*. Centre d'Études et de Prospective, Analyse n°42, Avril, 4p.
- Hercule J., Kane F., Cadudal F., Chever T. (2018) *Veille concurrentielle internationale œufs et ovoproduits. Synthèse 2018, données 2017*. Rapport d'études pour FranceAgriMer, 35p.
- Horne, P.L.M. van (2017) *Competitiveness of the EU poultry meat sector, base year 2015. International comparison of production costs*. Wageningen, Wageningen Economic Research, Report 2017-005. 36p.
- Horne, P.L.M. van, N. Bondt (2017) *Competitiveness of the EU egg sector, base year 2015. International comparison of production costs*. Wageningen, Wageningen Economic Research, Report 2017-062. 42p.
- Magdelaine P., Coutelet G., Chenut R. (2013) *Structures et organisation des filières volailles de chair en Europe : analyse comparée des filières allemande, britannique, espagnol, néerlandaise et belge*. TeMA n°28, octobre/novembre/décembre 2013, 7p.
- Renault C., Magdelaine P., Cogoluenhes C., Chever T., Braine A. (2013) *Analyse des flux d'importation de volailles en France : principaux enseignements*. TeMA n°27, juillet/août/septembre 2013, 8p.
- Riffard C., Magdelaine P., Braine A. (2013) *Le secteur des ovoproduits en France et en Europe. Etat des lieux, enjeux et perspectives*. Dixièmes Journées de la Recherche Avicole et Palmipèdes à Foie Gras, La Rochelle, du 26 au 28 mars 2013, pp 26-34

Tableau 1. Répartition des cheptels de poulettes et pondeuses par taille d'atelier dans une sélection d'États membres, 2013

	Espagne	France	Pays-Bas	Italie	Allemagne	Pologne	R.-Uni	Belgique	Roumanie	Danemark
< 1 000 têtes	1%	1%	0%	1%	4%	22%	2%	0%	81%	1%
1 000 - 9 999	3%	13%	2%	3%	9%	5%	8%	5%	1%	4%
10 000 - 29 999	10%	19%	16%	9%	18%	12%	28%	24%	2%	24%
> 30 000	87%	67%	81%	88%	69%	61%	62%	71%	17%	71%
Taille moyenne des ateliers de plus de 30 000 poules	129 000	91 300	75 100	118 400	85 400	146 000	82 500	65 700	129 200	80 200

Source : Calculs Itavi d'après Eurostat, enquête structure

Tableau 2. Répartition des cheptels de poulets de chair par taille d'atelier dans une sélection d'États membres, 2013

	R.-Uni	Italie	Allemagne	Espagne	Pologne	Pays-Bas	Roumanie	France
< 10 000 têtes	1%	1%	1%	2%	8%	0%	37%	17%
10 000 - 49 999	12%	25%	23%	43%	41%	13%	2%	50%
50 000 - 99 999	17%	20%	28%	26%	17%	28%	3%	27%
> 100 000 têtes	70%	53%	49%	29%	34%	58%	59%	6%
Taille moyenne des exploitations de plus de 100 000 têtes	208 400	233 900	248 900	202 500	211 800	171 900	490 000	136 400

Source : Calculs Itavi d'après Eurostat, enquête structure