

STRUCTURE ET ORGANISATION DE LA FILIERE VOLAILLES DE CHAIR AUX ETATS UNIS

Deman Camille

ITAVI, 7 rue du faubourg Poissonnière, 75009 PARIS

deman@itavi.asso.fr

RÉSUMÉ

L'accord de libre-échange entre les États-Unis et l'Union Européenne étant en cours de négociation, il nous a paru pertinent de s'intéresser à la filière avicole aux États-Unis afin d'en connaître ses principales caractéristiques, sa structure et son organisation.

Si la production étatsunienne de volailles est bien supérieure à celle de l'Union Européenne (20 millions de tonnes pour les USA contre 12 millions pour l'UE), elle n'est pas destinée aux mêmes marchés. En effet, le Mexique, le Canada et la Russie sont les principales destinations des exportations étatsuniennes qui atteignent 4 millions de tonnes, bien que la production de volailles soit majoritairement destinée au marché intérieur. La production étatsunienne permet de satisfaire la consommation intérieure et les importations y sont inférieures à celles de l'UE malgré une consommation de 45 kg/hab/an.

Enfin, la réglementation sanitaire et de bien-être animal semblent être les enjeux les plus sensibles de cet accord de libre-échange transatlantique. En effet, la conception du risque sanitaire n'est pas le même outre-Atlantique qui privilégie l'approche curative en fin de chaîne de production contre un contrôle à toutes les étapes dans l'UE.

Par ailleurs, les réglementations étatsuniennes concernant le bien-être animal ne couvrent pas les volailles. Chaque Etat élabore sa propre réglementation à ce sujet contrairement à l'UE où la législation européenne est commune à tous les Etats membres bien que son degré d'appréciation varie selon les états.

ABSTRACT

Structure and organization of the poultry meat sector in the USA

As the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the USA and the European Union is currently under negotiations, we felt it relevant to focus on the U.S poultry sector in order to know its main characteristics, its structure and its organization.

While the U.S production is far above the European production (20 million tons in the USA versus 12 million tons for the EU), it is not intended to the same markets. Mexico, Canada and Russia are indeed the main destinations of US exports which reach 4 million tons although poultry production is mainly for the national market. However, the US production can meet the national demand and imports are lower than those in the EU despite an important consumption around 45 kilos per person per year.

Finally, animal welfare and sanitary regulations seem to be the most sensitive issue in this transatlantic free-trade agreement as the perception of sanitary risk is different on the other side of the Atlantic. Indeed, they give priority to the curative approach at the end of the production chain whereas the EU favours the preventive approach.

Furthermore, US regulations regarding animal welfare don't apply to poultry. Each State develops its own regulation unlike the EU where the European legislation is common to all of the Member States even though its degree of judgment may vary between the states.

INTRODUCTION

Depuis mai 2013 se succèdent les rounds de négociations concernant l'accord de libre-échange entre les États-Unis et l'UE. Sans connaître précisément son contenu, ce partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) permettrait d'harmoniser les réglementations et de favoriser les échanges entre les deux parties, notamment sur les produits agricoles.. La filière volaille de chair est directement concernée par cet accord puisque dans l'UE comme aux États-Unis, il s'agit d'une production importante, générant des échanges non négligeables sur le marché international et donc source de revenus. À travers un travail bibliographique, cet article vise à dresser un état des lieux de la filière volaille de chair aux États-Unis sur les plans organisationnels et réglementaires afin de mieux entrevoir les enjeux de ces négociations.

1. MATERIELS ET METHODES

Cet article s'appuie sur des sources bibliographiques étatsuniennes, principalement des documents issus d'organisations spécialisées telles que le National Chicken Council ou l'US Poultry and Egg Association ainsi que sur des publications institutionnelles de l'USDA (US Department of Agriculture).

2. RESULTATS ET DISCUSSION

2.1. Production et intégration de la filière

Répartition géographique de la production

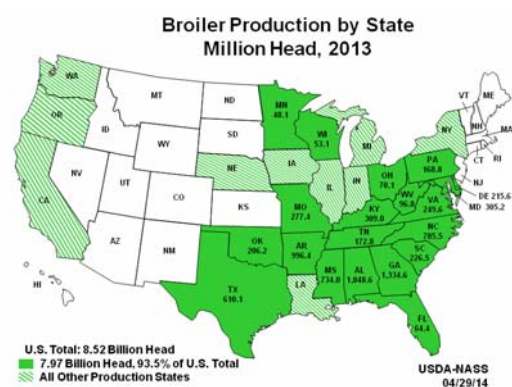
Du 19^{ème} siècle aux années 30, la production de volailles était traditionnellement concentrée sur la moitié Est des États-Unis. La production était familiale et considérée comme un coproduit de la production d'œufs. Puis, dans les années 1920-1930, certains ont commencé à élever des poulets spécifiquement pour leur viande et à les commercialiser. La filière est devenue de plus en plus intégrée grâce aux couvoirs et aux fabricants d'aliments dont dépendaient l'activité des éleveurs. À partir du milieu du 20^{ème} siècle, la production s'est déplacée dans le Sud. En effet, la filière volaille perdait en avantage comparatif dans la région de la Corn Belt du fait de la structure de la consommation dans cette région, très largement tournée vers celle de viande rouge. Dans le sud des USA, les terres étaient peu chères du fait du recul de la production de coton et la main d'œuvre relativement bon marché et disponible. Le remplacement progressif du coton par le soja a créé une disponibilité forte du tourteau dans le sud du pays et a favorisé la production de volailles. Dans les années 90, le nombre d'éleveurs et d'usines de transformation s'est largement développé, encouragé par les administrations qui souhaitaient faire face au chômage et à la pauvreté.

Aujourd'hui, la production de poulets de chair (86% de la production totale de volaille) est concentrée sur les Etats allant du Delaware, le long de la côte Atlan-

tique jusqu'à la Géorgie puis vers l'Ouest en Alabama, Mississippi et Arkansas. Les principaux états producteurs sont la Géorgie (14% de la production étatsunienne), puis l'Arkansas (12%), l'Alabama (12%), la Caroline du Nord (11%) et le Mississippi (10%) (Cf. Figure 1).

Figure 1. Répartition géographique de la production de volailles aux États-Unis

La concentration géographique des élevages est guidée par les économies d'échelle en production et abattages de poulets, qui encourage le développement d'installations plus grandes, ainsi que par la réduction des coûts de transports des poussins, de l'alimentation



des volailles, des animaux finis. Ceci peut être réalisé en plaçant les industries de transformation, les couvoirs, les fabriques d'aliments et les élevages proches les uns des autres. Toutefois, cette concentration géographique des industries crée également de sérieux risques sanitaires et se heurte aux nouvelles questions d'acceptabilité sociale des élevages..

Les contrats d'intégration en volailles

L'intégration verticale de la filière volailles aux États-Unis et l'émergence de contrats avec les éleveurs indépendants peut s'expliquer par la volonté de répartir les risques, la diffusion de l'innovation ainsi que la demande du consommateur pour des produits de qualité et uniformes. Ainsi, un « intégrateur » (souvent une industrie de transformation comme Tyson Foods ou Pilgrim's Pride) contractualise directement avec les éleveurs ou avec le fournisseur d'aliments qui contractualise en retour avec l'agriculteur. Les contrats « modernes » de production de volailles sont des accords entre les intégrateurs et les éleveurs les contraignant à élever ces animaux jusqu'à ce qu'ils atteignent le poids requis par le marché, en échange de compensations financières. Les éleveurs fournissent la terre, les bâtiments, l'électricité, l'eau et le travail. Les intégrateurs fournissent les animaux, les aliments, les soins et prennent les décisions concernant la rotation du cheptel de volailles. Aujourd'hui, 97 % des éleveurs sont sous contrat dont 87 % sont établis en « *two-part cardinal-tournament* ». Il s'agit d'un contrat constitué d'un paiement de base fixe par poids vif de viande produite et d'un paiement bonus variable lié aux performances de l'éleveur par rapport à la

moyenne des autres éleveurs. Les éleveurs qui livrent davantage de poids de viande, pour une certaine quantité d'aliments et de poussins fournis, sera récompensé en fonction de sa performance selon le montant prévu par le contrat. Cela dépend donc de l'indice de consommation et de la mortalité au sein de l'élevage. En raison d'une production concentrée (dans le Sud Est des États-Unis), la plupart des éleveurs ont très peu de choix quant à l'intégrateur avec lequel contractualiser.

Les contrats couvrent un large panel de durées spécifiques, allant du simple mois à 15 ans. Cette durée est déterminée en fonction de la situation géographique de l'élevage, de sa taille, du type de bâtiments, etc. Plus de 70% des contrats sont dits de « court terme » c'est-à-dire d'une durée inférieure à un an : 20% couvrent seulement une bande et doivent donc être renouvelés tous les 5 à 10 semaines et plus de 50 % couvrent plusieurs bandes mais sont d'une durée inférieure à un an. Ces deux types de contrats « court-terme » couvrent deux-tiers de la production américaine de poulets. Enfin, environ 15 % des contrats sont dits de « long terme » et sont d'une durée supérieure à 5 ans. Ils couvrent 25 % de la production de poulets. Étant donné le caractère pérenne des investissements en production de volailles, on pourrait s'attendre à ce que les contrats soient majoritairement de long-terme afin que les revenus coïncident et correspondent aux investissements. Cependant, il y a des alternatives à de longues durées de contractualisation qui permettent également de garantir l'engagement des deux parties. Par exemple, les intégrateurs peuvent payer, partiellement ou complètement, les investissements en capitaux. Les contrats longue-durée sont davantage offerts aux grandes exploitations car cela les incite à continuer d'investir dans de nouvelles technologies. En effet, dès le milieu des années 90, la croissance de la production a ralenti et l'investissement dans de nouveaux bâtiments également. Ces contrats longue-durée permettent de contrer cette tendance. Lorsque le contrat a expiré, l'éleveur doit rénover ses bâtiments d'élevage avec de nouveaux équipements afin d'obtenir une extension de contrat.

Les États-Unis, premier producteur mondial

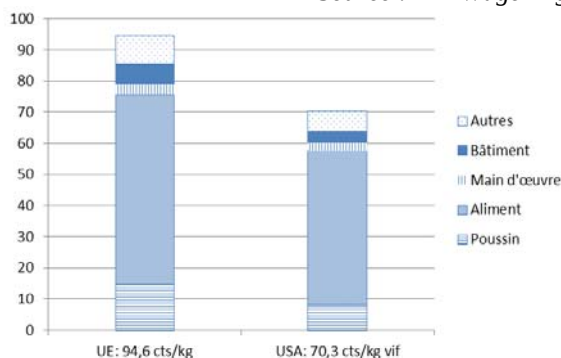
De 1960 à 1995, la production totale en poids vif a progressé de 5,6 % par an, en raison d'un nombre plus important d'abattages en têtes mais également de la hausse du poids moyen abattu. Cet accroissement de la production a été permis grâce à l'agrandissement des bâtiments existants et la construction de nouveaux, et de la part des industriels, grâce au développement de nouvelles unités de production et à l'engagement de nouveaux éleveurs. Depuis 1995, le nombre d'abattages en têtes a lentement progressé et a diminué en 2009 et 2012, conduisant ainsi à une croissance de 1,3 % de la production de volailles entre 2003 et 2013. Après avoir atteint 21,1 MT équivalent carcasses de volailles en 2013 (+ 0,7 % par rapport à 2012), la production devrait continuer de progresser

en 2014. Les États-Unis conserveraient ainsi leur place de 1er producteur mondial de volailles, devant la Chine. 86% de la production totale concerne la viande de poulet, le reste étant de la dinde et une part très marginale de canard. Cette capacité de production est due entre autre aux outils dont disposent les éleveurs et notamment une surface de bâtiments bien supérieure à la superficie moyenne d'une exploitation française. Selon l'étude de James M. MacDonald, les bâtiments d'élevage construits ces dernières années ont une surface moyenne de 1 729 m². Une exploitation possède environ 4,3 bâtiments d'élevage (soit 7 434 m²) et produit au total environ 504 180 poulets par an. Le nombre de lots placés annuellement varie selon la taille des poulets produits: en moyenne, 5,49 bandes sont mises en place sur une année. Ainsi, pour 504 180 poulets produits en une année, une bande est constituée de 91 836 poulets en instantané sur l'exploitation. Cela représente donc 12 animaux par m² soit un chargement de 32 kg/m² (en considérant un poids moyen de 2,67 kg selon l'étude USDA). Dans l'UE, le nombre moyen de poulets par bande s'élève à 50 000 pour une densité de maximum 33 kg/m² (selon certaines dérogations, ce plafond peut atteindre 39 voire 42 kg/m²).

À ces surfaces d'exploitation importantes, s'ajoutent des coûts de production relativement faibles, faisant des États-Unis l'un des pays les plus compétitifs en production avicole (voir Figure 2). En effet, le coût de l'aliment est près de 20 % moins élevé aux États-Unis qu'en Europe. Or ce coût représente 70 % du coût total de production aux États-Unis et 64 % dans l'UE, et constitue donc la grande majorité du coût final de production.

Figure 2. Coûts de production du poulet aux USA et dans l'UE en cts €/kg vif en 2011

Source : LEI Wageningen



Cette évolution de la production reflète finalement les changements dans la consommation de viande de volailles dans la population étatsunienne.

Le poulet, première viande consommée aux USA

Depuis 20 ans, les USA consomment davantage de volailles : + 0,5 kg/hab/an pour atteindre aujourd'hui 45 kg/hab/an, d'une part en raison de l'augmentation annuelle de la population d'environ 1%/an depuis

1994 mais aussi en raison d'un changement d'habitudes alimentaires. La hausse des revenus des ménages a également permis cette évolution.

D'après l'étude de James M. MacDonald, les exploitations se spécialisent en fonction de la taille de la volaille souhaitée par les industriels. Depuis le milieu des années 2000, la production évolue vers des animaux plus gros. Le poids final étant fortement lié à l'utilisation du produit (rôtisserie, découpe, produits élaborés, etc.), le poids moyen aujourd'hui plus élevé reflète un changement dans les habitudes de consommation davantage tournées vers les produits transformés. En effet, les poulets les plus petits sont habituellement destinés à de la vente sous forme de découpes ou entiers pour la restauration ; les poulets de taille moyenne sont destinés à la vente au détail, en barquette ; enfin les poulets les plus gros sont vendus entiers dans les rôtisseries ou désossés et destinés à la transformation. La consommation de la population ayant progressivement évolué vers celle de produits transformés tels que des découpes désossées, saucisses de poulets ou nuggets, les éleveurs ont, en amont, également fait évoluer leur production pour répondre à cette nouvelle demande.

Selon l'USDA, la segmentation du marché des volailles de chair en 2012 est la suivante : 12 % est vendu en poulet entier, 41 % est destiné à de la découpe et 47 % sera davantage transformé. Par ailleurs, la valeur ajoutée par transformation de certaines pièces de moindre qualité permet d'obtenir un produit avec une réelle valeur économique. L'industrie a su aussi innover et s'adapter aux besoins des consommateurs en conditionnant par exemple, les morceaux de poulet dans des sacs plastiques refermables de grande contenance. Les plats préculés se sont développés : boulettes de poulet, filets panés, répondant aux nouveaux goûts des américains.

Ainsi, par ce modèle d'intégration verticale et de contrats liés à la performance moyenne des éleveurs, l'innovation se diffuse rapidement dans tous les maillons de la filière, ces derniers étant par ailleurs davantage réactifs en cas d'incidents. De plus, le mode de consommation étant largement tourné vers de la restauration rapide, la filière a su saisir cette opportunité pour développer des produits transformés à haute valeur ajoutée, répondant aux besoins du consommateur.

2.2. Les réglementations en vigueur

Bien-être animal

Contrairement à l'UE, aux USA, il n'y a pas de réglementation fédérale sur l'abattage de la volaille mais une réglementation sur le transport des animaux. Toutefois, chaque Etat peut décider de sa propre réglementation en matière de bien-être animal. En volailles de chair, il n'existe pas non plus de réglementation fédérale sur les pratiques et les conditions d'élevage. Toutefois, devant un intérêt grandissant

pour le bien-être animal venant des consommateurs, certaines associations ont développé des guides de bonnes pratiques destinés aux producteurs. C'est le cas de l'American Humane Association qui a créé le programme volontaire American Humane Certified qui certifie les producteurs respectant certaines pratiques liées par exemple à l'alimentation des volailles, l'éclairage, la manipulation des animaux ou leur transport. Toutefois, peu d'animaux sont aujourd'hui certifiés par cette association (seulement 10% toutes espèces confondues).

Aspects sanitaires

L'utilisation des antibiotiques dans les élevages de façon automatique et en tant que facteur de croissance est l'un des points d'achoppement dans l'accord de libre-échange UE-USA. En 2013, la Food and Drugs Administration a établi un guide à destination des industries pharmaceutiques dans le but de réviser les utilisations des antibiotiques et leur étiquetage en :

- supprimant l'utilisation des antibiotiques en tant que facteur de croissance);
- ajoutant, où nécessaire, la mention selon laquelle le médicament doit être utilisé dans le cadre de prévention, contrôle et traitement de maladies ;
- changeant le statut marketing de « en vente libre » à « prescrit par un vétérinaire » pour les médicaments administrés via l'alimentation ou l'eau afin de fournir l'avis d'un spécialiste.

La FDA souhaite ainsi supprimer l'utilisation systématique des antibiotiques dans l'eau et la nourriture des animaux afin de limiter les effets de résistance aux antibiotiques chez les poulets mais aussi les humains. En effet, certains antibiotiques contiennent des molécules qui peuvent se retrouver ensuite dans l'alimentation humaine et conférer aux individus une résistance. Ces antibiotiques dits « *medically important* » verraient leur utilisation régulée par les éleveurs dans les trois ans après la mise en place de ce programme.

La FDA souhaite ainsi qu'en 2016, l'utilisation des antibiotiques « *medically important* » (contenant par exemple des tetracyclines, de la pénicilline ou encore de l'azithromycine) pour la croissance des poulets soit éliminée. La FDA demande donc aux fabricants de médicaments de modifier les étiquetages et de préciser comment ils devraient être utilisés, ceci dans le but d'exclure leur utilisation en tant que facteurs de croissance par les éleveurs. La FDA demande également à ce que des vétérinaires munis d'une licence soient consultés avant l'utilisation de tels médicaments. Cette démarche est volontaire pour les industries pharmaceutiques. L'utilisation de ces antibiotiques doit se cantonner à la prévention, au contrôle ou au traitement des maladies. A titre de comparaison avec l'UE, depuis 2006, un règlement européen interdit d'utiliser des additifs antibiotiques à effet facteur de croissance, dans les aliments pour animaux. En revanche, l'usage d'antibiotiques à visée thérapeu-

tique pour traiter des maladies bactériennes est autorisé.

Sur un autre aspect sanitaire, une pratique très décriée dans l'Union Européenne concerne le traitement des carcasses et leur décontamination. Un document du Food Safety Inspection Service (FSIS) établit une réglementation sanitaire concernant les objectifs à atteindre en termes de sécurité sanitaire dans les établissements d'abattage et transformation de volailles. Cet ouvrage prévoit notamment un chapitre concernant le refroidissement ou le rinçage des volailles par de l'eau et solutions chimiques (chlore, phosphate et silicate).

On assiste donc aux premières actions menées en faveur du bien-être animal et d'une production « sans antibiotiques » dont Fieldale Farms est l'un des leaders. Aujourd'hui, les productions biologique, en plein-air, sans antibiotique et utilisant une alimentation 100% végétale représentent 15% du marché étatsunien, poussées par la demande des consommateurs vers des produits plus « naturels ».

2.3. Les échanges et marchés préférentiels

Aujourd'hui, les USA exportent 3,9 millions de tonnes produits de volailles (deuxième exportateur de volailles après le Brésil) dont 97 % de viandes et 3% de préparations. Le principal marché est le Mexique vers qui les États-Unis ont exporté en 2013 825 000 tonnes de volailles pour une valeur de 857 millions d'euros (Viande Séparée Mécaniquement principalement). Le Canada est un marché qui valorise davantage les produits étatsuniens puisque les États-Unis y ont expédié seulement 180 000 T en 2013 pour une valeur de 430 M€. Enfin la Russie a importé 350 000T de volailles en 2013 pour une valeur de 292 M€ et constitue ainsi le deuxième marché des États-Unis en termes de volumes.

En 1991, le gouvernement américain a soutenu financièrement les premières expéditions de cuisses de poulet congelées vers l'URSS. Lorsque l'Union Soviétique a éclaté, la Russie s'est ouverte au marché mondial et les exportations de poulets américains ont fortement augmenté. En 2001, les exportations vers la Russie et autres marchés étrangers représentaient environ 20 % de la production nationale soit plus de 2 milliards de dollar. Aujourd'hui 95 % des exportations des USA sont des découpes : les pattes sont expédiées vers la Chine et la viande rouge ainsi que les cuisses vers la Russie. Si les États-Unis exportent aujourd'hui de gros volumes vers trois principaux pays, il est à noter toutefois que ceux-ci représentent seulement 20 % de leur production de volailles et que le reste fournit le marché intérieur. Depuis 10 ans, les exportations américaines dépendent de la demande en viande de la Chine et de Hong-Kong. De 2004 à 2008, le volume des exportations a fortement progressé, à 3,93 millions de tonnes en raison de la croissance sur Hong Kong et Chine, le Mexique, la Russie et Cuba.

Depuis 2008, on observe une baisse sensible des exportations vers Hong-Kong et la Chine du fait du relèvement des droits de douanes sur le poulet en provenance des USA en 2010, la Chine jugeant que les prix pratiqués par les USA étaient trop bas (grâce au soutien du gouvernement américain) et mettaient en péril les producteurs locaux. La baisse des exportations s'est également observée vers la Russie et l'Ukraine.

De fait, bien que le volume exporté par les États-Unis soit important en valeur absolue, il s'agit davantage pour eux de marchés complémentaires qui leur permettent d'écouler et valoriser certains produits qui ne peuvent l'être sur le marché national comme les pattes de poulet. Les entreprises étatsuniennes sont davantage prêtes à se positionner et investir le marché asiatique plutôt que le marché européen jugé trop contraignant et sur lequel elles auraient du mal à trouver leur place.

En ce qui concerne les importations, celles-ci sont relativement restreintes. Seulement 55 000 tonnes produits de poulets ont été importées aux États-Unis en 2013 et 10 000 tonnes produits en dinde, et proviennent principalement du Canada et du Chili.

CONCLUSION

La filière avicole aux États-Unis dispose donc d'outils de production compétitifs et d'une organisation permettant de produire de gros volumes principalement destinés au marché intérieur. La capacité qu'ont les opérateurs et les éleveurs à s'adapter rapidement aux changements de la demande des consommateurs participe à les maintenir au rang de premier producteur mondial. Malgré des évolutions dans le domaine du bien-être animal convergeant vers les réglementations européennes, l'appréciation du risque sanitaire demeure l'une des principales divergences entre les deux parties sur laquelle l'Union Européenne souhaite ne pas céder. Si les États-Unis pourraient avoir du mal à se positionner sur le marché européen en raison des nombreux flux intra-communautaires et mondiaux déjà existants, leurs produits pourraient néanmoins entrer en concurrence avec ceux provenant du Brésil. En ce qui concerne les opportunités pour l'UE sur le marché étatsunien, la filière y semble bien assez performante pour que l'Europe puisse la concurrencer ; à l'exception de certains marchés de niche comme les productions sous label qui pourraient éventuellement y trouver des débouchés.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. CEREOPA, 1995. La filière volailles de chair aux USA: analyse des facteurs d'efficacité économique et commerciale sur le marché mondial, p.6-14
2. MacDonald J.M., Korb P., 2006. Duration in Production contracts, Economic Resarch Service, USDA, p.2-15
3. MacDonald James M., 2014, Technology, Organization, and Financial Performance in U.S. Broiler Production, in: Economic Information Bulletin N°126, Economic Research Service of the USDA, p.3-43
4. Vignal J.P., 2011, Consommation alimentaire aux USA, La domination du poulet, in: Viandes et Produits Carnés, vol. 22.
5. Vukina, Tomislav, 2001. Vertical Integration and Contracting in the U.S. Poultry sector
<http://www.nationalchickencouncil.org>
<http://www.usda.gov>