

PRISME

Agriculture et Agroalimentaire, une affaire d'experts

17

AVRIL 2017

DÉCRYPTAGE : les faits marquants de l'actualité commentés par nos experts

P. 2



PRODUITS EXOTIQUES : le prix de la vanille poursuit sa flambée.

SANTÉ ANIMALE : Mars se renforce sur le marché des animaux de compagnie via l'acquisition de VCA.

LÉGUMES : Bonduelle reprend Ready Pac Food.

AGROALIMENTAIRE : Cargill et Mondelez se positionnent sur le non-OGM.

VALORISATION DU PORC : viande porcine : recherche de valorisation tous azimuts.

MACHINISME AGRICOLE : John Deere en marche vers le tracteur électrique.

ALIMENTATION ANIMALE : Archers Daniels Midland passe à la vitesse supérieure dans son développement en Chine.

CÉRÉALES : une production mondiale de céréales record en 2016/2017, des cours au plancher.

AGROALIMENTAIRE : Unilever ébranlé par une offre de rachat à 143 Mds \$.

VOLAILLE

P. 7

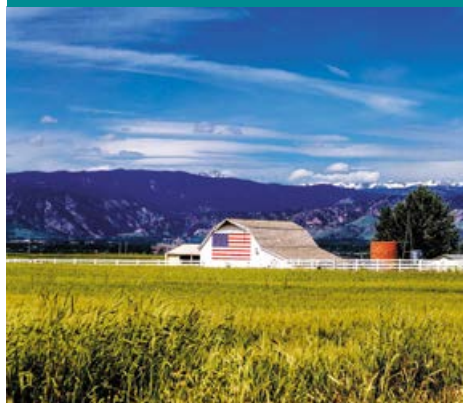


LA VOLAILLE DE CHAIR FRANÇAISE : UN POTENTIEL RÉEL QUI RESTE MAL EXPLOITÉ

Leader européen de longue date par la production de volailles jusqu'en 2014, la France s'est brutalement fait dépasser depuis par un challenger inattendu : la Pologne. Décryptage d'une situation que rien ne justifie a priori, ni en amont, ni en aval de cette filière.

AGRICULTURE AMÉRICAINE

P. 11



LE MODÈLE DE L'AGRICULTURE AMÉRICAINE FACE AUX INCERTITUDES DE LA PRÉSIDENTIE TRUMP

L'agriculture américaine est confrontée, comme les agricultures européennes, à la baisse des prix et des revenus que les prévisionnistes annoncent durable. Comme tous les cinq ans, le microcosme agricole et ses champions au Congrès se préparent à réécrire un Farm Bill, dans un contexte budgétaire et politique difficile.

ABONNEZ-VOUS GRATUITEMENT

► <http://etudes-economiques.credit-agricole.com> ► Rubrique Secteur ► Agriculture et Agroalimentaire



Décryptage

Produits exotiques Le prix de la vanille poursuit sa flambée

À Madagascar, le prix de la vanille frôle actuellement les 500 \$/kg, contre 20 \$/kg en 2010. Ce prix, le plus haut jamais atteint depuis des décennies, devrait se maintenir pour la nouvelle récolte qui débutera en juin.

COMMENTAIRE

- L'arôme de vanille est le plus consommé au monde. Madagascar produit environ 2 000 t de vanille préparée par an, soit 80 % de la production mondiale, alors que la consommation globale approche les 2 500 t.
- La forte hausse des prix observée ces dernières années est due à plusieurs facteurs, en premier lieu à des rendements médiocres lors de la préparation de la vanille verte (curing), les gousses étant récoltées



prématurément. À cela s'ajoute une qualité de la vanille qui se dégrade au fil des ans (affaiblissement de la teneur en vanilline), des stocks inexistant à tous les stades de la chaîne d'approvisionnement (producteurs, transformateurs et exportateurs) et une absence de dialogue entre ces différents acteurs, qui ne semblent pas réussir à s'entendre et proposer des solutions pour assurer l'avenir de leur filière.

- Les perspectives pour la récolte 2017 ne semblent pas s'améliorer. Certes, on estime la production de vanille verte en hausse de 20 % par rapport à 2016, notamment grâce à la mise en production de nouvelles plantations. Cependant les mauvais rendements en préparation et les qualités médiocres de vanille préparée auront les mêmes impacts sur le prix qu'en 2016.
- Face à ces menaces qui planent sur la filière malgache, et pour sécuriser leurs propres productions, les industries utilisatrices d'extraits de vanille ont deux choix : soit s'implanter directement à Madagascar pour produire leurs extraits sur place et sans intermédiaire, soit reformuler et synthétiser les arômes naturels de vanille.
- Les autres pays producteurs (Indonésie, Guinée, Ouganda, Inde...) pourraient également saisir cette opportunité pour développer leur propre production de vanille et prendre part à son commerce.

Santé animale Mars se renforce sur le marché des animaux de compagnie via l'acquisition de VCA

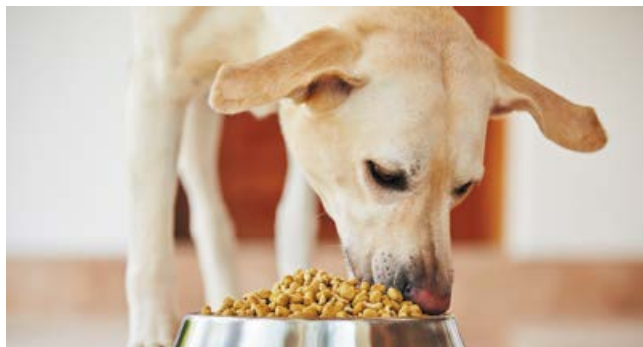
Le groupe Mars a annoncé l'acquisition du groupe de cliniques vétérinaires VCA pour un montant de 9,1 Mds \$, dette comprise. L'opération devrait permettre à Mars de renforcer d'environ 800 établissements son réseau existant de cliniques pour animaux de compagnie. Le groupe diversifie encore un peu plus ses activités sur ce segment, après avoir avalé les marques de croquettes pour chiens et chats de Procter & Gamble en 2014 pour 2,9 Mds \$ en cash.

COMMENTAIRE

- Les barres chocolatées et bonbons, cœur de métier historique du groupe Mars, souffrent d'une image de plus en plus dégradée auprès du public, y compris aux États-Unis. Dès le début des années 2000, le groupe familial avait senti le vent tourner et avait entamé à l'époque une diversification stratégique en acquérant de haute lutte le français Royal Canin en 2002, numéro 1 européen des aliments secs nutritionnels à l'époque. Depuis, Mars a réalisé de nombreuses autres acquisitions dans le domaine de l'alimentation des animaux de compagnie, lui permettant de disposer d'un large portefeuille de 41 marques comprenant notamment WHISKAS, ROYAL CANIN et PEDIGREE. Depuis 2014, Mars est leader mondial sur ce segment et les activités Petcare du groupe ont représenté plus du tiers du chiffre d'affaires en 2016, dépassant les barres chocolatées et bonbons.
- Le groupe continue son repositionnement stratégique via cette acquisition structurante qui lui permet de réduire ainsi un peu plus sa dépendance aux sucreries. Déjà présent sur le segment des soins aux animaux de compagnie avec les chaînes Banfield, Bluepearl et Pet Partners, Mars ajoute environ 800 cliniques à son portefeuille. Avec un total de 1 700 cliniques pour 26 000 structures existantes au niveau national, Mars devrait devenir leader sur le segment des

soins aux animaux de compagnie aux États-Unis - un marché en forte croissance de 35 Mds \$.

- Il ne fait nul doute qu'au vu des montants engagés et de la prime proposée par Mars aux actionnaires de VCA, cette transaction devrait figurer parmi les plus importants de l'année 2017 dans le secteur de la santé animale aux États-Unis. Le closing de l'opération est attendu pour le 3^e trimestre 2017.



Légumes Bonduelle reprend Ready Pac Food



Bonduelle vient de finaliser l'acquisition du leader américain des salades en portions individuelles et sachets, auprès du fonds d'investissement H.I.G. Capital, pour un montant de près de 409 M\$ (environ 390 M€), soit près de 10,8 fois l'Ebitda de la cible. Ready Pac Food commercialise principalement en grande distribution et dans certaines chaînes de restaurants, des salades prêtes à l'emploi, fruits et légumes à sa marque Bistro Bowl, pour un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 800 M\$. Employant 3 500 personnes, la société dispose de 4 usines de fabrication, dont 3 localisées sur la côte Est et une près de Los Angeles, permettant de couvrir l'ensemble du marché américain.

COMMENTAIRE

- Les derniers résultats annuels du groupe Bonduelle témoignent d'une panne de croissance des ventes, principalement liée à l'atonie des marchés européens et à l'abandon de marchés appetisés MDD non rentables, dans un contexte de guerre des prix entre distributeurs. L'Amérique du Nord avec un quart des ventes, présente le plus fort dynamisme avec 11 % de croissance, surperformant le marché, tant en conserves qu'en surgelés.
- Cette acquisition agréée par l'autorité de la concurrence américaine fait de l'Amérique du Nord le premier marché de Bonduelle, où il compte déjà 11 usines après la reprise d'Aliments Carrière au Canada en 2007 et Allens aux USA en 2012. Le groupe y réalisera 35 % de ses ventes, la part France tombant à 24 %.
- Ready Pac Food dispose d'une large gamme de produits frais, comprenant des salades snacking en portion individuelle, mais aussi des salades en sachets, du Bio, des fruits et légumes découpés frais, pour partie destinée également à la restauration. Le frais devient ainsi le premier segment de marché représentant 40 % du chiffre d'affaires consolidé devant l'appertisé. Historiquement plus présent sur les marchés nord américains à marques distributeurs en légumes transformés, l'opération repositionne le groupe sur des produits à marque du segment le plus dynamique des légumes frais préparés. Celui-ci bénéficie en effet de l'engouement des consommateurs pour les produits sains, dans le cadre de la lutte contre l'obésité.
- Incontestablement, cette acquisition très stratégique constitue l'opportunité de s'emparer du leadership du segment le plus dynamique du légume transformé. Très complémentaire sur les plans géographique et commercial, Ready Pac Foods est aussi le seul industriel du légume transformé disposant aujourd'hui des certifications vétérinaires permettant la fabrication de salades à base de protéines animales.
- Bonduelle compte donc bénéficier du boom des salades snacking aux USA (+ 20 % de croissance), où la marque Bistro Bowl dispose de fortes positions, pour porter le chiffre d'affaires à 1,1 Md \$ en 5 ans, en soutenant les dépenses marketing. Le challenge résidera dans le même temps à doubler la marge d'Ebitda de 4 % à 8 %, aujourd'hui bien inférieure à celle dégagée par le groupe.



Agroalimentaire Cargill et Mondelez se positionnent sur le non-OGM



Mondelez va lancer prochainement une nouvelle gamme de produits snacking à la marque Vea, plus équilibrée sur le plan nutritionnel, souhaitant cibler plus particulièrement les jeunes consommateurs. Tous ses ingrédients seront d'origine naturelle et certifiés par l'organisme Non-GMO Project, excluant tout arôme et conservateur artificiel.

Pour accompagner ces clients industriels, Cargill a annoncé structurer une filière de produits certifiés Non-OGM destinés au marché américain. Après une certification par SGS obtenue pour son huile de soja, Cargill s'est résolu à solliciter le label Non-GMO Project pour trois de ses produits : l'érythritol, la canne à sucre et les huiles de tournesol.

COMMENTAIRE

- Aux États-Unis la demande des consommateurs augmente pour les produits certifiés sans OGM. La Californie est sans doute l'état le plus réfractaire aux OGM ayant déjà interdit leur production dans plusieurs comtés. D'après Cargill, la vente de produits certifiés par l'organisme Non OGM Project est passée de 348,8 M\$ en 2010 à plus de 19 Mds \$ en 2016. Une étude de marché réalisée par Packaged Facts prévoit que la demande pour des produits garantis sans OGM progressera de 12 % par an jusqu'en 2018.
- L'organisme Non OGM Project certifie les filières mais s'implique aussi dans la création des offres de produits sans OGM, la communication et l'éducation des consommateurs, souhaitant étendre les alternatives sans OGM, en collaborant avec des industriels de toutes tailles.
- Danonn, la filiale de Danone aux États-Unis a déjà annoncé qu'elle comptait exclure d'ici 2 ans les OGM de sa chaîne d'approvisionnement. Le lancement de nouveaux produits plus sains, contenant moins de sucre et de graisses s'accompagne d'un repositionnement sur le naturel, qui signifie des ingrédients plus proches de la nature, des formules nettoyées des produits de synthèse et des OGM aussi.
- Le mouvement est récent mais il prend suffisamment d'ampleur pour sensibiliser les plus grands industriels, la génération des « millenials » étant très réceptive au discours sur la qualité nutritionnelle et le manger sain, bien plus que leurs aînés.



Valorisation du porc **Viande porcine : recherche de valorisation tous azimuts**

Face à la baisse constante de la consommation de viande porcine, plusieurs acteurs de la filière proposent des alternatives potentiellement riches en valeur ajoutée. Tandis que Labeyrie veut étoffer sa gamme de produits alimentaires hauts de gamme (foie gras, saumon) avec du porc Pata Negra, Fleury-Michon veut organiser une filière porc BIO et garantie sans antibiotiques ni soja OGM d'ici 4 ans, tandis que la coopérative du Gouessant commence ce mois-ci à abattre des porcs bios...

► COMMENTAIRE

En France, la consommation de viande porcine diminue d'année en année : après une diminution des achats des ménages évaluée à environ 4 % en 2015, les professionnels se sont émus dès novembre 2016 d'une nouvelle chute sans doute équivalente, et qui touche autant la viande fraîche que la charcuterie.



Malgré cela, les prix payés aux producteurs se sont maintenus cet automne à un niveau satisfaisant, avec un minimum autour d'1,30 €/kg début novembre 2016. Ils remontent aujourd'hui régulièrement, mais les raisons de cette bonne conjoncture restent très fragiles, liées à la bonne tenue de la demande Grand Export - en particulier la Chine. Et le passé rappelle que la viande de porc standard, celle qui s'exporte en compétition avec les viandes nord-américaine ou brésilienne peut voir son prix chuter très fortement (jusqu'à -40 %) en très peu de temps (parfois un mois).

L'alternative au marché export face à une consommation en contraction se trouve peut-être dans la recherche de valorisation. Deux pistes sont à explorer :

- d'une part satisfaire la demande croissante en produits « propres » aux yeux du consommateur, c'est-à-dire issus d'élevages n'ayant pas eu recours à des aliments ou des médicaments susceptibles d'altérer la qualité de la viande ou même de la rendre dangereuse à consommer.
- d'autre part, redonner au porc français - tout au moins à certaines races - une notoriété en tant que produit à haute valeur gustative. Il semble malvenu de citer l'initiative prise par Labeyrie (groupe coopératif Lur Berri), puisqu'en l'occurrence il s'agit d'une race ibérique élevée en Estremadure... Mais cela doit donner des idées de développer, avec l'aide des groupements et des transformateurs, de nouvelles filières, à partir de races traditionnelles (porc de Bayeux, porc noir de Bigorre, cul-noir Limousin).

De telles pratiques d'élevage sont évidemment plus coûteuses : allongement des temps d'engraissement, nourriture et soins surveillés, liens avec le terroir qui fournit l'aliment. Mais face à un mouvement puissant de la consommation vers des produits plus chers, mais aussi plus sûrs et de meilleure qualité, la filière porcine a clairement une carte à jouer...

John Deere en marche **vers le tracteur électrique**

Machinisme agricole

Première étape dans l'évolution vers une agriculture sans émissions, le tracteur électrique SESAM de John Deere possède les caractéristiques et les fonctionnalités d'un tracteur « classique » tout en permettant l'utilisation d'électricité auto générée à partir de sources d'énergies renouvelables. Le SESAM (Sustainable Energy Supply for Agricultural Machine) est un tracteur 100 % électrique équipé de deux moteurs de 150 kW alimentés par une batterie lithium-ion de 130 kWh (sous une tension de 670 V).

► COMMENTAIRE

Les visiteurs du SIMA 2017 ont eu la chance de voir ce prototype de tracteur électrique de John Deere dont la batterie est conçue pour résister dans le temps (3 100 cycles de charge et décharge) tout en supportant une puissance d'environ 174 chevaux (puissance maximale de 400 chevaux). La taille de la batterie reste un problème car celle-ci représente un volume de 2 m³ et son autonomie est encore limitée (4 heures en période de travail) alors qu'il faut 3 heures pour la recharger complètement.

Selon l'aveu même de John Deere, il n'est pas envisageable de voir ces tracteurs être commercialisés avant 4 à 5 ans et cela suppose qu'à cette date, la taille, la puissance, l'autonomie et la durabilité se soient améliorées. En dehors de la faisabilité technique, le prototype est encore loin de sa phase de lancement en raison de son coût théorique, puisque la batterie représente à elle seule un coût d'environ 70 000 € supérieur aux standards actuels de coût des batteries lithium-ion, alors qu'elle ne permet que 4 heures de travail.

S'il s'agissait d'effectuer une journée de travail complète, il faudrait sans doute augmenter la capacité de la batterie même si le système des deux moteurs permet de répartir intelligemment la puissance sur différentes tâches. Un moteur peut ainsi être dédié à la propulsion tandis que l'autre sera chargé des appareillages connectés tels que le levage, la prise de force et la pompe hydraulique. Les deux moteurs peuvent aussi travailler de concert sur la même tâche ce qui permet d'atteindre une puissance combinée de 300 kW (402 cv).

Dans un concept plus global de gestion de l'énergie électrique au niveau de la ferme, le SESAM peut également être utilisé comme un centre de stockage énergétique, ce qui, combiné à des sources d'énergie comme l'éolien ou le solaire, pourrait permettre aux exploitations agricoles de s'approcher de l'autonomie énergétique. Il fait donc pleinement partie du projet global de la ferme du futur, autonome en énergie.



Alimentation animale

Archers Daniels Midland passe à la vitesse supérieure dans son développement en Chine



L'un des quatre géants du négoce agroalimentaire américain (avec Bunge, Cargill et Louis Dreyfus) réalise un chiffre de vente qui approche les 40 Mds US\$. Sa présence en Chine remonte au milieu des années 1990. C'est dans le Hunan une province du centre de la Chine, ainsi qu'à Nankin, qu'ADM construit aujourd'hui deux usines, capables à terme de produire respectivement 120 000 tonnes et 50 000 tonnes de prémix et d'aliments, principalement destinés aux élevages aquacoles.

COMMENTAIRE

- D'abord présent par rachat d'usines préexistantes au Nord de la Chine, ADM prend aujourd'hui position nettement plus au Sud, puisqu'elle inaugure cette année une troisième usine de prémix à Zhangzhou, sur la côte - en face de Taïwan - et annonce le début des travaux des deux usines de Xiangtan, dans le Hunan, et de Nankin. Elles devraient être inaugurées en 2019.
- L'usine de Xiangtan est destinée à fournir aussi les provinces du Hubei (au nord du Hunan) et du Guangxi (au sud du Hunan, limitrophe du



Viêt-Nam). Tant sur Nankin qu'à Xiangtan, ce choix se justifie par le potentiel économique des régions du Sud de la Chine, appuyé sur un dynamisme démographique plus important et une croissance soutenue des revenus. En outre, la Chine est le leader mondial de la production de poissons d'élevages, poissons d'eau douce parmi lesquelles diverses variétés de carpes, qui constituent une part importante de la protéine animale dans la ration alimentaire chinoise.

- Outre ces cinq usines spécialisées dans l'alimentation animale et majoritairement tournées vers l'aquaculture, ADM possède trois autres sites, l'un spécialisé dans les édulcorants (fibres diététiques) à Tianjin, les deux autres dans les ingrédients « saveur » à Pékin et Shanghai.
- Pour appuyer son développement, Archers Daniels Midland a noué des partenariats avec le conglomérat chinois Cofco, dont il est par ailleurs le concurrent en matière de négoce de denrées agroalimentaires, ainsi qu'avec le singapourien Wilmar, leader mondial de l'huile de palme, dont il possède 24 % du capital.
- Au total, la firme américaine emploie environ 700 personnes en Chine, un nombre qui va s'accroître inévitablement puisque 120 personnes devraient travailler sur l'usine de Xiangtan qui fabriquera des prémix, des concentrés et des aliments complets, essentiellement à destination de l'aquaculture.

Céréales

Une production mondiale de céréales record en 2016/2017, des cours au plancher

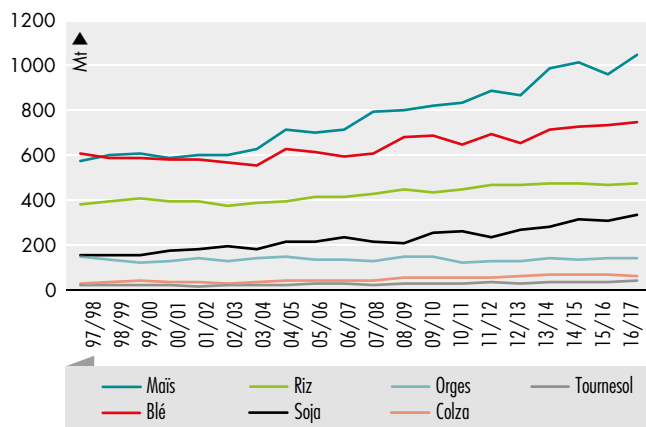
Le Conseil International des Céréales (CIC) a revu fortement à la hausse sa prévision de production mondiale de céréales (blé et céréales secondaires) pour 2016/17 à 2 106 Mt, niveau jamais atteint, en progression de 5 % sur la campagne précédente. Les stocks de report progressent de 5 Mt, soit de plus de 7 % d'une année sur l'autre, malgré une consommation très dynamique marquée par la hausse de l'affouragement en maïs.

COMMENTAIRE

- À l'été 2016, presque tous les grands pays exportateurs de blé (États-Unis, Canada, Russie, Ukraine) ont enregistré des moissons record ou quasi-record, à l'exception notable de l'Europe et de la France en particulier, fortement affectée par des pluies exceptionnelles. La Russie, premier exportateur mondial de blé a engrangé une moisson de blé en progression de 10 Mt, qui dépasse les 114 Mt. Les États-Unis ont produit près de 40 Mt de maïs en plus que l'an passé.
- L'hémisphère Sud n'est pas en reste et annonce à son tour des récoltes historiques. Après l'Argentine qui voit sa production de blé progresser de plus de 50 %, l'Australie annonce une production de blé à plus de 35 Mt contre 24,2 Mt l'an passé, à la faveur de bonnes conditions climatiques faisant passer le rendement de 19 à 27 quintaux par hectare. Plus anecdotique mais très illustratif, un céréalier de Nouvelle-Zélande fait tomber le record mondial de rendement de blé à l'hectare, détenu auparavant par le Royaume-Uni avec 16,791 tonnes de blé récoltées à l'hectare.
- Alors que les prix des céréales s'étaient un peu redressés depuis la moisson cet été, la publication du rapport de l'USDA mi-mars, révisant fortement à la hausse la production mondiale a brusquement orienté les cours des céréales à la baisse. Avec des stocks d'ouverture dépassant les 2,5 Mds t, le marché mondial sera bien approvisionné en 2017/18, d'autant que la qualité des cultures sortie d'hiver est jugée globalement bonne, aujourd'hui, dans l'hémisphère Nord.

Selon les premières estimations du Conseil International des Céréales (CIC) la production mondiale des grains pour la campagne 2017/2018 se replierait de 3 % après la campagne record de 2016/17, le blé et le maïs comptant pour l'essentiel du repli.

Évolution de la production mondiale de céréales et oléagineux



Source : Usda

Agroalimentaire Unilever ébranlé par une offre de rachat à 143 Mds \$

Mi-février, le groupe américain Kraft Heinz connu entre autres, pour son ketchup et son fromage Philadelphia, a proposé au board d'Unilever une offre d'acquisition à 50 \$ par action, valorisant le groupe coté à Londres et Amsterdam, à 143 Mds \$, soit une prime de 18 % sur la dernière cotation. Le groupe anglo-néerlandais a immédiatement rejeté la proposition, indiquant que l'opération n'avait pas d'intérêt stratégique ni financier.

Kraft Heinz a retiré dès le surlendemain son offre sur sa cible deux fois plus grosse que lui, renonçant à surenchérir, pourtant soutenu par ses principaux actionnaires, les milliardaires Warren Buffet et Jorge Paulo Lemann, fondateur du fonds d'investissement 3G.

► COMMENTAIRE

- Connu pour ses marques alimentaires (Lipton, Knorr, Alsa...), Unilever est considéré comme le 3^e groupe agroalimentaire mondial avec un chiffre d'affaires de 52,7 Mds €. Ce conglomérat est aussi présent sur les marchés d'hygiène (Dove, Axe, Signal...) et les produits d'entretien (lessives Skip, Persil, Omo.), totalisant 60 % de ses ventes. L'industriel réalise 57 % de ses ventes dans les pays émergents. Il a vu ses facturations baisser de 1 % en 2016, pénalisées par le ralentissement de ses activités en Inde et au Brésil, sans perspective d'amélioration en 2017.
- Kraft Heinz affiche quant à lui, un chiffre d'affaires de 26,5 Mds \$ (24,9 Mds €) soit près de moitié moins que sa cible mais avec une bien meilleure rentabilité. Heinz a démontré avec l'acquisition de Kraft en 2015 sa capacité à dépasser le plan d'économies de 1,5 Md \$ envisagé pour porter sa marge opérationnelle à 30 %, soit le double de celle d'Unilever. Il a rapidement renoncé à l'opération face à l'hostilité des politiques. La combinaison de ces deux mastodontes pouvait donner naissance au 2nd acteur de l'alimentaire, derrière Nestlé.
- Unilever, après en avoir appelé au gouvernement britannique pour renforcer l'arsenal législatif afin de le protéger de prédateurs étrangers, s'est engagé dans une revue stratégique pour accélérer la création de valeur. Il vient d'annoncer un plan de rachat d'actions de 5 Mds €, le relèvement de 12 % de son dividende et la mise en vente de ses margarines. Il revoit aussi son plan d'économies en le portant de 4 à 6 Mds € à l'horizon 2020. Il pourrait encore se séparer de certaines activités alimentaires pour se renforcer sur des segments plus rentables.
- Ce projet avorté bâti sur l'affaiblissement de la livre sterling lié au Brexit et à l'argent pas cher, démontre que plus aucun industriel n'est à l'abri de financiers activistes, quelle que soit sa taille. Il s'inscrit dans la continuité des récentes opérations de consolidation géantes que connaît l'industrie agroalimentaire occidentale bouleversant les positionnements

et les schémas industriels. Après avoir recherché des relais de croissance dans les pays émergents, le ralentissement de ces derniers contraint à générer des gains d'efficacité et accroître la taille critique, en l'absence de croissance. Résultat : les fournisseurs seront à leur tour appelés à se restructurer pour contribuer aux 10 % d'économies recherchées, au détriment de la nécessaire revalorisation des commodités agricoles.





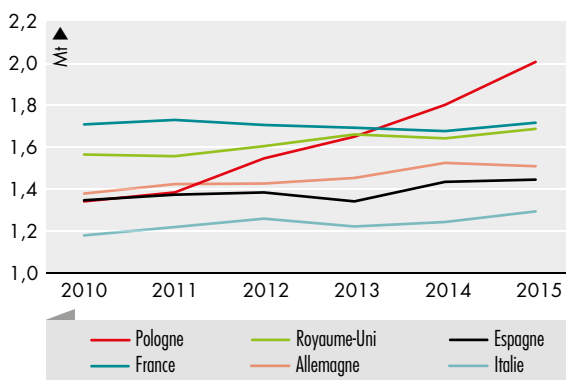
LA VOLAILLE DE CHAIR FRANÇAISE : UN POTENTIEL RÉEL QUI RESTE MAL EXPLOITÉ

Leader européen de longue date par la production de volailles jusqu'en 2014, la France s'est brutalement fait dépasser depuis par un challenger inattendu : la Pologne. Décryptage d'une situation que rien ne justifie a priori, ni en amont, ni en aval de cette filière.

UN ÉQUILIBRE TROMPEUR

Au premier abord, les chiffres de la production et de la consommation domestique de la volaille de chair française - poulet (68 %) et dinde (18 %) essentiellement, auxquels s'adjoignent le canard (11 %) et de façon marginale quelques autres espèces comme la pintade et la caille - donnent à penser que la filière a trouvé durablement un équilibre satisfaisant : en 2015, l'Hexagone a produit environ 1,8 Mt de viande de volaille et en a consommé 1,77 million, ce qui dénote une autosuffisance très juste. Une situation confortée par la progression des deux chiffres, puisque comme dans la plupart des pays du monde, la consommation intérieure de viande de volaille augmente régulièrement, seule parmi les produits carnés depuis plusieurs années.

Volume de viande de volaille produite par les 6 premiers contributeurs de l'UE 28 (env. 70 % du total)



Source : Eurostat

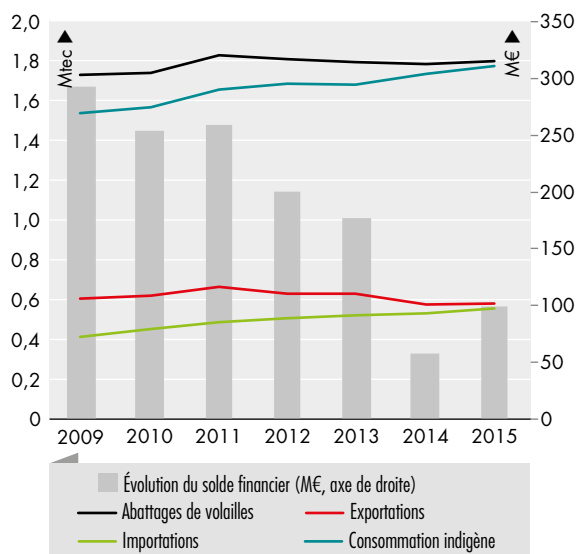
Si l'on rentre dans le détail, la réalité est plus complexe : La France exporte bon an mal un 40 % des volumes qu'elle produit et en importe donc à peu près autant : ce genre de situation existe lorsque l'offre locale ne correspond pas à la demande, et se pérennise dans la mesure où la production domestique trouve ailleurs les marchés dont elle a besoin. Si l'on creuse un peu plus la réalité des chiffres, on s'aperçoit pourtant que cet équilibre tend à se dégrader au profit des importations depuis quelques années avant un récent - mais fragile - rétablissement en 2015 ; mais surtout on constate qu'en valeur, l'excédent commercial, ou solde financier, se réduit fortement.

Pour bien comprendre ce qui se passe, il faut avant tout s'intéresser au mode de consommation de la viande de

volaille, selon les pays. En règle générale, l'offre a vécu au fil des ans une véritable révolution qui a fait de ce produit, réputé cher lorsqu'il est issu d'élevages domestiques traditionnels familiaux, un aliment à bas coût lorsqu'il provient d'élevages industriels et qu'il est soumis à un processus de conditionnement automatisé. De façon plus radicale encore que pour d'autres viandes, c'est l'aval de la filière qui a forcé la production à s'adapter à cette offre nouvelle dont la première vertu est de faire considérablement baisser le prix de revient.

Cette évolution a clairement abouti depuis des décennies en Amérique du Nord. Elle est très avancée dans les pays anglo-saxons et en Europe du Nord. Elle aborde désormais les pays émergents, dans toute l'Asie et aussi en Afrique, où la progression des revenus permet aux populations qui le peuvent d'adopter un régime plus riche en protéines animales à l'image des pays développés. Les vecteurs de cette nouvelle consommation sont connus : il s'agit des entreprises leaders, tant de la grande distribution que de la restauration commerciale rapide, qui ont partout révolutionné la mise à disposition de nourriture au consommateur.

Production et commerce extérieur de viande de volaille en France



Source : FranceAgriMer

L'Hexagone a produit environ 1,8 Mt de viande de volaille et en a consommé 1,77 million, ce qui dénote une autosuffisance très juste

AMÉLIORATION DE LA PRODUCTIVITÉ : DE NOUVELLES PISTES

Le principal facteur de réduction du coût de la viande de volaille trouve aujourd'hui ses limites : il s'agit du rapport entre le volume d'aliment consommé au cours de la vie de l'animal et le poids de celui-ci. On parle souvent à juste titre du poulet comme d'un « sac de grains sur pattes ». Il ne faut guère, en effet, qu'un peu plus de 2 kg de grains pour produire 1 kg de viande de volaille ; compte tenu en outre de la baisse tendancielle du prix des céréales, il en a résulté une chute régulière du prix de revient.

Il faut donc explorer de nouvelles pistes. À cet égard, l'amélioration génétique a déjà beaucoup apporté à la filière, à travers le rythme de croissance de l'animal, sachant qu'on devine que la limite ne peut plus être significativement repoussée, avec des animaux qui n'ajoutent aux trois semaines de couvain qu'une petite quarantaine de jours pour atteindre leur poids d'abattage, deux fois moins qu'il y a quarante ans. Mais il existe une autre manière d'utiliser la génétique : celle qui consiste à « adapter » l'animal à la demande ainsi qu'aux outils de découpe. Et la demande - en phase directe avec une destination vers des produits de plus en plus élaborés et prêts à consommer - évolue chaque année un peu plus au profit des filets, c'est-à-dire de pièces de viande facilement dégagées de tous os ou cartilages.

Autrement dit, l'animal produit sera d'autant plus rentable qu'il sera possible d'y prélever facilement des quartiers imposants de viande homogène, qui pourront être travaillés, calibrés et conditionnés selon leur destination. On s'éloigne délibérément de la découpe traditionnelle appuyée sur les cuisses et les ailes. À contrario, rien n'empêche l'animal de gagner en poids et en conformation pour offrir des parties charnues les plus volumineuses possible. Aujourd'hui, le progrès génétique a

permis de faire croître le poids à 40 jours jusqu'à 50 % en plus par rapport à la volaille standard, nettement plus de 2,5 kg, et parfois autour de 3 kg... Pour ces animaux, l'âge optimal du sacrifice ne dépasse toujours guère la quarantaine de jours, d'autant que les tentatives de prolonger la durée d'élevage, et par voie de conséquence la croissance, se soldent souvent par des inconvénients majeurs comme la multiplication des blessures, dermatites ou boiteries, ainsi qu'une oxygénation dégradée des ateliers en fin de période.



De tels animaux n'ont pas leur place au rayon des volailles entières : les autres parties de l'animal trouvent d'ailleurs leurs propres débouchés comme les extrémités des pattes destinées au marché extrême-oriental, la peau, la graisse sous-cutanée ou les abats utilisés en troisième transformation ou en charcuterie, sans omettre bien entendu ce qui peut approvisionner d'autres marchés que la consommation humaine comme le petfood, l'aquaculture, la méthanisation... À l'instar des animaux de boucherie, la rentabilisation d'une telle volaille passe désormais par la recherche permanente d'un « équilibre carcasse ».

On parle souvent à juste titre du poulet comme d'un « sac de grains sur pattes ». Il ne faut guère, en effet, qu'un peu plus de 2 kg de grains pour produire 1 kg de viande de volaille

L'ESPAGNE ET LA FRANCE MOINS AVANCÉES VERS LA VOLAILLE DÉCOUPÉE

Tandis que depuis plus de 10 ans, la production européenne de découpes de volailles a dépassé celle de volailles entières, la France et l'Espagne font figure d'exception, parmi les grands pays producteurs : il s'y vend encore une proportion importante de volailles entières, même si la tendance est, là aussi, à la baisse au profit de la découpe et des produits élaborés.

Le consommateur espagnol est resté jusqu'à présent un adepte du produit frais et les différentes enquêtes de consommation reprises par l'Itavi montraient qu'en 2010, encore, plus du tiers du poulet consommé par les ménages à domicile provenait de volailles entières⁽¹⁾. En Europe du Nord et même en Italie, cette proportion ne dépasse plus 10 % et parfois beaucoup moins.



(1) Structures et organisation des filières volailles de chair en Europe, Itavi 2013

On peut raisonnablement penser que l'exception espagnole va plus ou moins rapidement se réduire, encouragée en outre par la demande touristique. Cela est d'autant plus prévisible qu'en matière de qualité et de praticité, l'Espagne ne se démarque pas des autres pays d'Europe par une demande plus importante en volaille à qualité certifiée, AOP et labels, contrairement à la France.

La France elle aussi est à part des autres pays d'Europe quant à la demande du consommateur. Sur la volaille entière, le « haut de gamme », label essentiellement, y représente environ 30 % des achats, contre 10 % en Italie et moins de 7 % en Espagne. C'est là un facteur de résistance au développement de la consommation sous formes élaborées. Il faut s'attendre cependant là aussi à ce que la consommation française se rapproche progressivement de celle de ses voisins, moins du fait de l'évolution des achats des ménages que de la poursuite régulière du développement de la consommation hors foyer.

Mais il existe une autre raison à la distorsion entre la production française et la demande, tant domestique qu'extérieure : la place importante prise à la fin du siècle dernier par la production de volaille « export », aujourd'hui particulièrement concurrencée, a sans doute freiné le retournement de l'outil industriel français vers les nouveaux produits, ceux qui sont aujourd'hui demandés partout. Bénéficiant des restitutions européennes destinées à faciliter leur commercialisation, les entreprises françaises ont été les dernières en Europe

Une demande croissante de volailles à rôtir, notamment « à la broche » qui exige des animaux à chair plus tendre

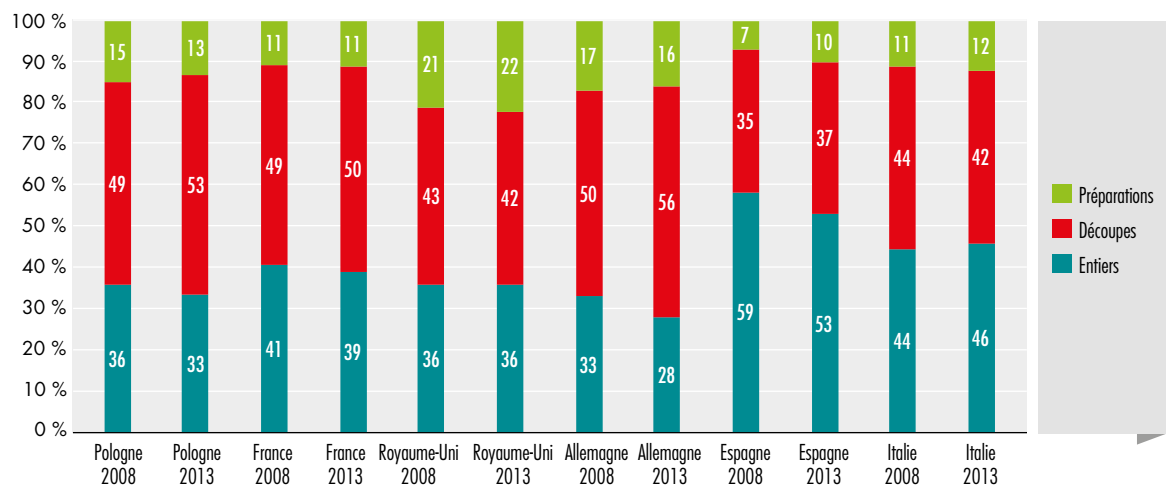
à produire exclusivement ces volailles de petit gabarit destinées principalement aux marchés du Moyen-Orient et dans une moindre mesure aux marchés africains.

Ces entreprises n'ont guère anticipé la fin des restitutions, fin programmée plus de quinze ans auparavant pour être effectives en 2013. Pour autant, malgré la concurrence des nouveaux exportateurs, à commencer par le Brésil, il a pu arriver, comme en 2015, que les différences de change et un adoucissement relatif et passager de l'offre sud-américaine rendent à nouveau compétitifs les produits français sur ces marchés. **Mais l'année 2016 a montré que ce répit était d'autant plus fragile que dans les pays importateurs aussi la consommation évolue : vers le développement de la restauration hors-foyer, d'une part, qui contribue à homogénéiser les modalités de la demande ; d'autre**

part, vers une demande croissante de volailles à rôtir, notamment « à la broche » qui exige des animaux à chair plus tendre.

En définitive, les principaux acteurs français de l'abattage-découpe et du conditionnement de la volaille ont dans l'ensemble fait évoluer leurs outils - dans la limite de leurs capacités d'investissement, bien entendu - vers un perfectionnement et une standardisation accrues, mais sans remettre en cause le type de produits qu'ils avaient à travailler, c'est-à-dire le poulet léger destiné à l'exportation et la volaille standard ou label voué au marché intérieur. Mais entre-temps, la demande internationale a évolué vers les pièces désossées et plus particulièrement les filets. Et surtout, la demande française a suivi, avec un certain décalage, tirée par la restauration hors foyer.

Évolution de la production de volaille par type de produits dans les principaux pays de l'UE, 2008 & 2013



LE CAS FRANÇAIS : LES DEMANDES CONTRADICTOIRES DE LA GMS ET DE LA RESTAURATION HORS FOYER

À la recherche de viandes « ingrédients » destinées à une préparation culinaire rapide

La restauration hors foyer, et plus précisément la restauration collective d'une part, la restauration commerciale rapide d'autre part, ont été les vecteurs de la transformation de la demande. À la recherche de viandes « ingrédients » destinées à une préparation culinaire rapide, ces types d'utilisateurs n'étaient demandeurs ni de volailles non découpées, ni de produits haut de gamme. En revanche, leurs exigences restent raisonnables quant à la variété des produits : de ce point de vue, **on peut déceler une fois encore la particularité de la situation française par rapport à nos voisins qui sont moins tributaires des exigences de la grande distribution.** En France, les acteurs de la GMS poussent les fournisseurs à multiplier les modes de présentation de leurs produits, avec les surcoûts que cela entraîne. Il en a résulté en France une diversité sans égale des produits et préparations, en même temps qu'un retard à satisfaire aussi la demande de la restauration hors foyer (RHF). **La conséquence est qu'aujourd'hui, celle-ci importe 70 % de ses besoins et contribue donc principalement à l'aggravation du déficit commercial français en viande de volaille.**

À l'inverse, d'autres pays européens aux premiers rangs desquels l'Allemagne et la Belgique - aujourd'hui nos principaux fournisseurs - produisent les pièces et filets dont la demande émergente a besoin. Mais pour cela, il a fallu convertir et recréer des outils dédiés : à la transformation importante opérée sur l'animal pour lui permettre de répondre au mieux à la demande

croissante correspond une révolution dans les processus d'aval, dès l'abattage et à chaque stade de la découpe : les poulets lourds demandent des équipements adaptés à la taille et au poids tout au long de la chaîne de conditionnement, et il s'est avéré en définitive souvent plus simple et moins coûteux de rénover à fond, voir reconstruire ex nihilo des usines dédiées. La concertation déjà observée pour le porc s'est produite aussi pour la volaille entre les gros abatteurs-transformateurs (Tönnies pour le porc, PHW-Wiesenhof pour la volaille) et les hard-discounter allemands (Lidl et Aldi).



L'objectif est de pouvoir proposer au consommateur des produits simples, déjà conditionnés et proposés au meilleur prix

L'objectif est de pouvoir proposer au consommateur des produits simples, déjà conditionnés et proposés au meilleur prix. Des partenariats existent de la même manière avec les spécialistes de la restauration collective ou du fastfood, comme McDonald's.

En France, cependant, certains industriels s'emploient à rattraper le temps perdu. Boscher Volaille, filiale de Glon (aujourd'hui chez LDC) a été le pionnier, en 2008, de la construction d'un outil dédié au poulet lourd. Il a fallu aussi mener la conversion des éleveurs à la conduite des ateliers d'engraissement de ces animaux, conduite plus technique. Dès le début, une dizaine de poulaillers neufs ont dû être construits. De même il n'est pas

douteux que la reprise en cours du groupe Duc par le néerlandais Plukon, grand spécialiste de la volaille découpée, pourrait à l'avenir entraîner une reconversion de sites vers le poulet lourd. Au demeurant, de leur propre autorité ou pour répondre à la demande spécifique de l'aval (celle des restaurateurs comme McDonald's, d'ailleurs signataire récent d'un accord avec LDC, comme celle de la GMS), **les principaux transformateurs de volaille française veulent aborder la demande française en découpes de poulet lourd avec des produits d'origine française.** C'est de cette manière que la filière reconquerra son marché domestique.

■ LA COMPÉTITION EN EUROPE ET AU-DELÀ : PERSPECTIVES

La force de la Pologne est d'avoir su profiter des aides européennes pour construire des outils directement dédiés à la production de découpe et de filets. Outre la satisfaction d'un marché domestique en plein essor, cette progression annuelle à 2 chiffres des abattages (+ 11 % en 2015) permet aujourd'hui à la volaille polonaise de s'exporter dans une proportion de l'ordre de 30 à 40 %⁽²⁾. Les destinations des produits sont variées, principalement dans les pays à proximité, au premier rang desquels l'Allemagne (17 % des volumes), la Grande-Bretagne et la République Tchèque. La stratégie de développement à l'international du leader français de la transformation de la volaille, LDC, l'a d'ailleurs conduit



à investir dès 2014 dans ce pays particulièrement prometteur. En outre, les exportations vers pays tiers (hors UE) ont représenté environ 120 000 tonnes en 2015, 20 % du total et autant que tout le volume exporté par la Pologne huit ans auparavant.

D'autres pays se profilent dans la compétition internationale exacerbée par le potentiel de développement de cette viande qui ne suscite aucune réserve d'ordre culturel ou religieux : on peut notamment citer l'Ukraine, arrière-cour d'une Pologne qui prend elle-même son autonomie par rapport à ses voisins européens (Allemagne, Pays-Bas). On peut aussi mentionner la Turquie dont la production a été décuplée en vingt ans (de moins de 200 kt en 1994 à près de 2 000 kt en 2014) et dont les exportations de viande de volaille vers le Moyen-Orient, quasi-inexistantes il y a dix ans, atteignent presque 300 kt (principalement vers l'Irak) sur un total exporté de 450 kt environ en 2015. **La crainte légitime que l'on peut avoir est que les productions de ces pays deviennent aussi compétitives sur nos marchés, car ils sont en train de moderniser tant leurs ateliers de production que leurs outils d'abattage et de découpe, pour répondre aux normes d'une demande mondiale de plus en plus homogène.**

■ EN FRANCE, LES MOYENS SONT PRÉSENTS, LA VOLONTÉ DOIT SUIVRE...

On souligne souvent que la filière avicole française cultive sa faiblesse concernant l'articulation entre chacun de ses éléments : on loue la solidité des élevages, intégrés et disciplinés, de l'industrie de l'abattage-découpe, de la 2^e transformation et de la distribution, pour des marchés en croissance. **La structuration de l'industrie de la filière volaille est en bonne voie, autour de trois ou quatre grands**

acteurs, dont les deux leaders, l'un privé (LDC) et l'autre coopératif (Galliance) affichent clairement leur volonté d'anticiper, désormais l'évolution de la demande. **Mais sur un marché international à la fois très prometteur et très ouvert, la réussite passera d'abord par l'amélioration de la compétitivité des outils, en adéquation avec une demande qui n'a pas fini d'évoluer.**



(2) Source Business France, mars 2017



LE MODÈLE DE L'AGRICULTURE AMÉRICAINE FACE AUX INCERTITUDES DE LA PRÉSIDENTENCE TRUMP

L'agriculture américaine est confrontée, comme les agricultures européennes, à la baisse des prix et des revenus que les prévisionnistes annoncent durable. Comme tous les cinq ans, le microcosme agricole et ses champions au Congrès se préparent à réécrire un Farm Bill, dans un contexte budgétaire et politique difficile.

Le Farm Bill, ou loi de programmation agricole, est renouvelé en principe tous les 5 ans par le Congrès. La loi agricole conçoit les programmes de soutien agricole et fixe les modalités de l'aide alimentaire domestique.

Les instruments du soutien agricole sont indépendants de l'annualité du budget, les dépenses résultant des mécanismes choisis et non l'inverse.

La loi agricole relève de la compétence exclusive du Congrès, qui élabore les modalités du soutien agricole en prise directe avec les agriculteurs et leurs organisations. Le pouvoir exécutif ne joue qu'un rôle mineur dans l'élaboration des lois.

Les lobbies agricoles s'attendent à une attaque de la droite conservatrice contre les programmes d'aide alimentaire et d'assurances agricoles. Les dépenses agricoles, qui dépasseront forcément les projections si l'objectif est de renforcer le filet de sécurité, se heurteront à un contexte budgétaire d'austérité pour les dépenses non militaires.

Avec l'arrivée au pouvoir des équipes Trump, l'agriculture se trouve également confrontée à un environnement nationaliste en matière d'immigration et de politique commerciale, qui risque de créer des handicaps inédits pour l'agriculture américaine.

■ PRÉSIDENTENCE TRUMP : « LE MEILLEUR ET LE PIRE » POUR L'AGRICULTURE AMÉRICAINE

Les agriculteurs américains ont voté Trump à une très forte majorité

Généralement conservateurs et républicains, les agriculteurs américains ont voté Trump à une très forte majorité.

À l'exception de l'éthanol qui est toujours un sujet important dans la primaire de l'Iowa, qui lance l'élection présidentielle, l'agriculture n'a pas été un des thèmes importants de la campagne, loin s'en faut.

Les agriculteurs n'ont pas voté en réaction à la chute des revenus agricoles, ou bien parce qu'ils étaient mécontents du

Farm Bill : les agriculteurs ont voté Trump en réaction au zèle réglementaire de l'administration Obama.

Avec l'installation de M. Trump à la Maison Blanche, l'American Farm Bureau semble un petit peu décontenancé par le chaos créé par les déclarations souvent contradictoires du Président et de ses conseillers sur l'immigration, la réforme fiscale et surtout la politique commerciale.

L'American Farm Bureau est l'organisation syndicale majoritaire de l'agriculture américaine, d'obédience républicaine. L'American Farm Bureau compte 6 millions d'adhérents (le syndicat accepte les ruraux non agricoles auxquels il vend des assurances), le syndicat est présent dans tous les états. Il existe un syndicat minoritaire NFU, d'obédience démocrate.





L'annonce de la renégociation des accords de l'Alena et le retrait du partenariat Transpacifique, auquel personne ne croyait vraiment, ont jeté un froid chez les responsables agricoles. Mais M. Trump fait exactement ce qu'il avait annoncé qu'il ferait, même si la réalité et le partage des pouvoirs avec le Congrès rendent la réalisation de toutes ces initiatives beaucoup plus complexes qu'un simple tweet.

Selon le Président de l'American Farm Bureau, le Président Trump représente pour l'agriculture américaine « *the best of times, the worst of times* ». Il y aura bien sûr l'élaboration d'un nouveau Farm Bill, que le Farm Bureau souhaite fort et structuré, mais aussi et surtout la révision des réglementations environnementales affectant l'agriculture, les lois sur l'immigration, la réforme fiscale et les accords commerciaux qui ont très largement bénéficié à l'agriculture américaine.

Réforme réglementaire :

Pendant 8 ans, l'administration Obama a alourdi le fardeau réglementaire qui pèse sur l'agriculture (au demeurant modeste par rapport à ce qu'endurent les agriculteurs français). Le Président de l'American Farm Bureau a rappelé que **chaque contrainte nouvelle pèse sur les coûts de production, dans un contexte où les prix agricoles ne permettent plus, bien souvent, de couvrir ces coûts.**

L'une des premières décisions du Président Trump a été un gel de toutes les réglementations en cours d'élaboration et l'imposition de la règle du 2 pour 1 : pour chaque réglementation nouvelle, deux réglementations existantes devront être supprimées ou revues.

Il a également ordonné à l'Agence pour la Protection de l'Environnement de revoir de fond en comble la réglementation Obama sur la pollution des eaux (Waters of the United States), dont la mise en œuvre avait été bloquée par la Justice américaine sur recours des organisations agricoles.

Fiscalité :

En matière fiscale, **les agriculteurs ont applaudi le projet d'éliminer totalement les droits de succession** et la baisse annoncée des taux de l'impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés. La réforme proposée abaisserait le taux d'imposition à 20 % ; Pour trouver les recettes nécessaires à compenser la baisse des taux, **le projet prévoit de taxer les importations et d'exempter totalement les exportations dans le calcul de l'impôt sur les sociétés.**

Cette taxe sur les importations s'appliquerait indifféremment à l'ensemble des pays, contrairement à la taxation punitive « à la carte » que propose le Président Trump.

L'organisation agricole majoritaire est plutôt favorable au projet, mais craint des effets néfastes sur la consommation et sur le niveau du dollar, ainsi qu'une hausse de prix des engrais, des pesticides, et de l'énergie.

La réforme proposée, si elle était adoptée en l'état, aurait des conséquences désastreuses sur les exportations françaises, notamment de vins et spiritueux.

Immigration :

Les agriculteurs s'interrogent sur les conséquences des expulsions d'immigrants illégaux et sur les annonces à l'emporte-pièce en matière de politique commerciale.

Les déclarations de l'entourage du Président sur le fait qu'il n'y aurait pas d'exception agricole en matière d'immigration inquiète le Farm Bureau et l'ensemble des organisations agricoles.

Le seul programme d'immigration légal existant est un programme plutôt restrictif et coûteux de saisonniers agricoles, alors que l'industrie laitière et les productions animales ont besoin d'une main-d'œuvre permanente. **Le Farm Bureau estime le nombre des travailleurs illégaux à 1,3-1,5 millions, soit plus de la moitié de la main-d'œuvre agricole américaine.** L'expulsion des illégaux, si elle n'était pas accompagnée d'une réforme en vue de faciliter l'immigration légale, conduirait à des pertes estimées par le Farm Bureau à 60 Mds \$ et à une augmentation des prix alimentaires de 5 à 6 %.

L'enjeu d'une réforme de l'immigration est capital pour les cultures spécialisées, mais aussi pour l'industrie laitière et les productions animales.



Commerce :

La dénonciation des accords d'Alena et le retrait du partenariat Transpacifique, mais surtout l'escalade verbale dans les rapports avec le Mexique et la Chine inquiètent le Farm Bureau et l'ensemble des organisations agricoles.

Un quart du revenu agricole est lié à l'exportation. **Les exportations vers le Mexique et le Canada ont été multipliées par 5 depuis la création de l'Alena.** Les accords TPP auraient ajouté plus de 4 Mds au revenu agricole.

Les accords de commerce conclus par les États-Unis ont toujours très largement profité à l'agriculture américaine : **les déclarations tonitruantes et menaçantes de certains conseillers du Président font craindre à l'agriculture américaine soit des rétorsions directes sur les produits américains, soit un redéploiement des achats du Mexique ou de la Chine en faveur d'autres pays fournisseurs de denrées agricoles.**

Pour chaque réglementation nouvelle, deux réglementations existantes devront être supprimées ou revues

LE FARM BILL DE 2018 : UNE ÉVOLUTION, PAS UNE RÉVOLUTION

I La politique du Farm Bill : bâtir des coalitions en dehors de l'agriculture pour gagner

Avec moins de 1 % de la population active, l'influence politique des agriculteurs va en s'amenuisant. Cependant, l'influence du lobby agricole américain semble, aux yeux de leurs collègues européens, disproportionnée par rapport au poids réel de l'agriculture dans l'économie des États-Unis.

Il y a deux explications à l'influence exercée au Congrès par le lobby agricole :

- L'American Farm Bureau peut se targuer de plus de 6 millions de membres alors qu'il y a officiellement 2 millions de ménages exerçant une activité agricole, et moins de 100 000 agriculteurs qui produisent 50 % de la production agricole américaine.

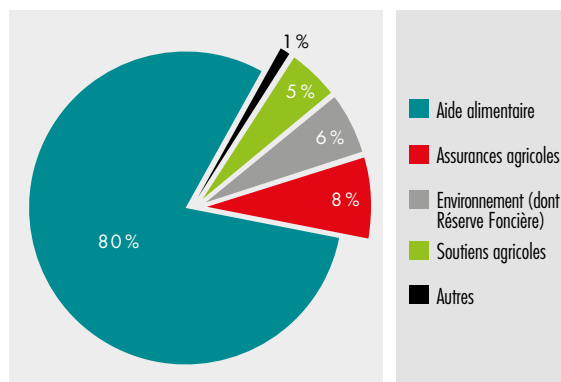
En fait, le Farm Bureau vend, par le canal de ses compagnies d'assurance, des polices aux ruraux qui en retour, sont obligés d'acheter une affiliation au Farm Bureau pour un montant symbolique.

- Depuis 1973, les Commissions de l'Agriculture du Congrès exercent leur compétence sur la totalité des questions de nutrition, y compris l'aide alimentaire domestique, qui représente près de 80 % du budget de l'agriculture.

L'aide alimentaire domestique représente près de 80 % du budget de l'agriculture



Le Farm Bill de 2014 : Projections des dépenses 2014-2018



Source : Usda-ers

Les Commissions de l'Agriculture élaborent les programmes de soutien agricole que les élus urbains votent sans état d'âme, dès lors que la Commission de l'Agriculture reconduit le programme de Food Stamps (ticket alimentaire) en faveur des banlieues des grandes villes américaines...

Enfin, la politique du Farm Bill doit tenir compte de deux impératifs conjoncturels que sont la pression budgétaire qui va s'intensifier avec le contrôle républicain du Congrès et la conjoncture agricole, faite de prix déprimés et d'un revenu agricole qui a diminué de moitié, en valeur nominale, par rapport aux 120 Mds \$ de 2013.

I Les agriculteurs veulent préserver le système assurantiel et renforcer les protections contra-cycliques, dans un contexte budgétaire très difficile

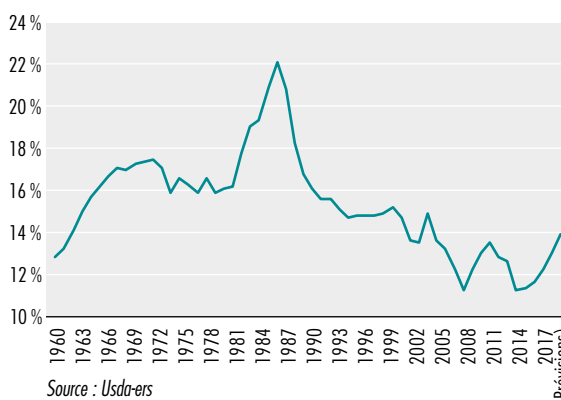
Le Farm Bill de 2014 a été élaboré dans un contexte de vaches grasses et dans une certaine indifférence du monde agricole, dont la seule priorité était de préserver le système d'assurances agricoles, notamment les assurances recettes. Le contexte dans lequel débute les travaux du Farm Bill 2018 est fondamentalement différent.

Le revenu agricole est tombé à 68 Mds \$ en 2016 ; l'USDA annonce une légère contraction en 2017 à 62 Mds et surtout ne prévoit guère d'embellies sur les prix agricoles pour les cinq prochaines années.

L'endettement des exploitations américaines est en augmentation, mais le ratio d'endettement demeure très inférieur au niveau atteint dans les années 1980. Signe qui ne trompe pas, le recours aux garanties de prêts⁽¹⁾ (fonciers et prêts de campagne de l'USDA) a épuisé l'enveloppe de 6,3 Mds \$ pour 2016, alors que ce droit de tirage était pratiquement inutilisé jusqu'en 2015.

Le revenu agricole est tombé à 68 Mds \$ en 2016

Le ratio d'endettement des exploitations reste raisonnable



Source : Usda-ers

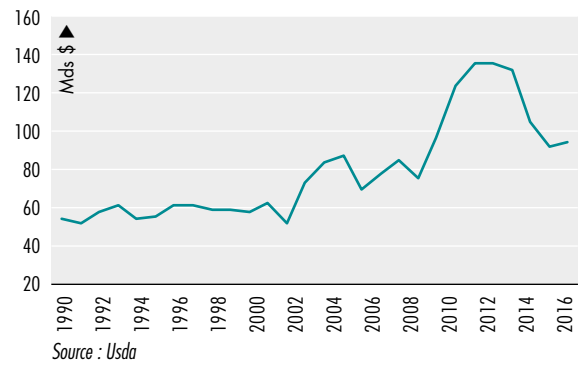
(1) Les garanties de prêts de l'USDA sont un programme permanent qui permet aux banques de couvrir le risque pour les agriculteurs en situation financière tendue, ces derniers ne pouvant obtenir de financement sur le marché libre.

L'agriculture américaine vit assez largement des économies réalisées pendant les années 2010-2013. Elle serait particulièrement vulnérable à une hausse des taux d'intérêts, qui demeurent à des niveaux raisonnables, mais dont la hausse est attendue.

Une exploitation sur cinq dans les secteurs du blé et de production hors sols est actuellement considérée comme étant en situation financière difficile ou très difficile. Pour les jeunes agriculteurs, c'est une exploitation sur trois qui est en difficulté.

La moyenne nationale du revenu des ménages d'exploitants, proche de 80 000 \$ grâce aux revenus non-agricoles, reste cependant très supérieure à la moyenne nationale de 45 000 \$.

Évolution du revenu agricole



L'intégrité des programmes d'assurances agricoles et le non plafonnement des primes demeurent la priorité des organisations agricoles pour le Farm Bill de 2018

Les assurances constituent l'élément fondateur du soutien agricole aux États-Unis

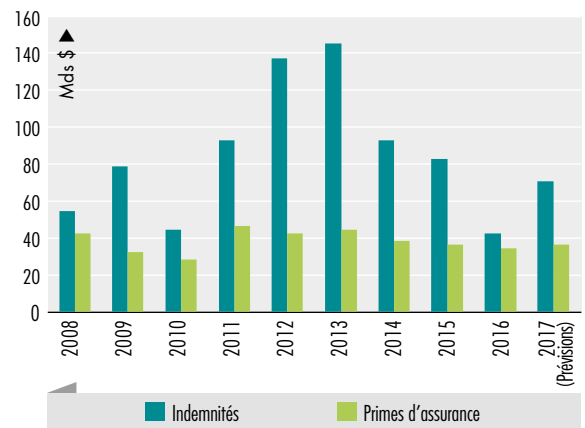
Les assurances agricoles demeurent extrêmement populaires, grâce notamment aux polices assurant le risque de prix, et représentent désormais plus de 70 % du risque garanti (plus de 100 Mds en 2016).

L'assurance marge brute d'exploitation et les couvertures pour les cultures spécialisées ont été ajoutées à la panoplie de quelques 100 contrats offerts aux agriculteurs.

Le seul point noir de l'assurance agricole demeure le secteur du lait et des productions animales : l'USDA offre, via les assureurs privés, des polices d'assurance marge qui sont complexes et peu populaires. Le Farm Bill devrait favoriser le développement de contrats d'assurances mieux adaptés aux productions animales (garantie de recette ou de marge brute).

Bien que les indemnités versées aient fortement baissé depuis 2012-2013, l'intégrité des programmes d'assurances agricoles et le non plafonnement des primes demeurent la priorité des organisations agricoles pour le Farm Bill de 2018.

Les assurances agricoles : primes versées par les agriculteurs et indemnités



Les assurances agricoles permettent de couvrir le risque d'une baisse de revenu brut consécutive à une perte de rendement, et (ou) une baisse du prix par rapport aux prix projetés en début de campagne. L'assurance chiffre d'affaires couvre une variation du prix au cours d'une campagne, mais elle ne permet pas de garantir une lente érosion des prix sur plusieurs années, comme cela a été le cas depuis 2014.

Les mécanismes d'aides contra-cycliques ont remplacé les paiements directs

Le rapide déclin du revenu agricole depuis 2013 a testé les programmes de soutien du Farm Bill, notamment les programmes contra-cycliques ARC (Agriculture Risk Coverage) et PLC (Pre Loss Coverage). Ces mécanismes ont parfaitement rempli leur rôle et fonctionné comme prévu.

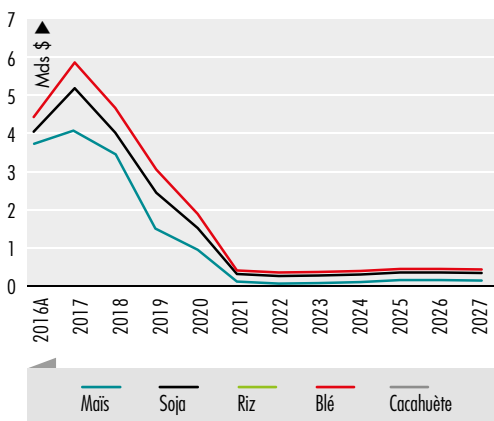
Avec le mécanisme ARC, c'est une **baisse de chiffre d'affaires** qui déclenche une indemnisation. Pour 2015, ce programme, choisi à une très forte majorité par les producteurs de maïs et de soja, aura versé près de **6 Mds \$ à ces derniers** (soit environ 8 % du produit brut pour le maïs).

Le programme ARC (Agricultural Risk Coverage)

Le programme ARC, Co (Agricultural Risk Coverage, County Option) est un programme contra-cyclique d'assurance recette, fondé sur les moyennes, extrêmes exclus, des rendements du Comté (sur 5 ans) et des prix de campagne payés aux producteurs au niveau national, tel que publié par l'USDA.

Quand la moyenne du Comté tombe en dessous de 86 % de la recette de référence, l'agriculteur touche un paiement plafonné qui vient s'ajouter à d'éventuelles indemnités perçues au titre de l'assurance recette classique.

La participation au programme ARC est gratuite.

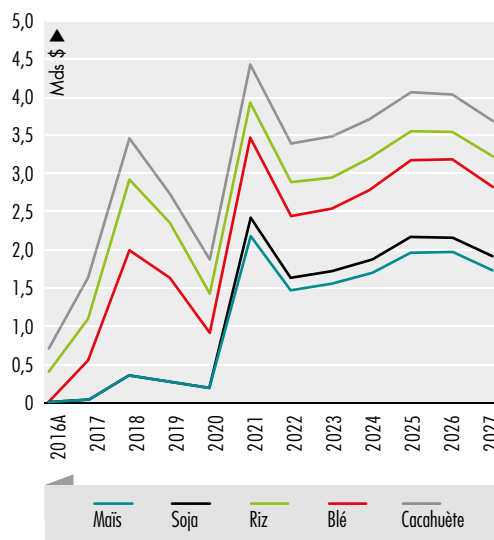


Avec le mécanisme PLC, c'est une **baisse des prix** qui déclenche une indemnisation. Pour 2015, ce programme aura versé **1,9 Md \$ essentiellement pour les cultures du Sud et les producteurs de blé en zone semi-aride**.

Le programme PLC (Price Loss Coverage)

Le programme PLC est un programme de deficiency payment qui se déclenche dès que le prix moyen national tombe en dessous du prix de référence fixé par la loi (Farm Bill de 2014).

Les prix de référence pour la durée du Farm Bill sont les suivants : 148 \$/Mt pour le maïs, 203 \$/Mt pour le blé et 212 \$/Mt pour le soja.



Au total, les paiements ARC et PLC ont atteint 13,1 Mds \$ pour 2014 et 2015.

Les producteurs devaient choisir l'un ou l'autre de ces programmes pour toute la durée du Farm Bill de 2014. Le programme ARC s'est avéré extrêmement intéressant dans une période au cours de laquelle le prix du maïs a été divisé par deux.



In fine, les assurances agricoles resteront le premier pilier du soutien agricole aux États-Unis et les aides aux primes ne seront pas remises en cause

Les évolutions souhaitées pour le Farm Bill 2018

Le bilan des programmes du Farm Bill de 2014 permet d'avoir une bonne idée des améliorations que les organisations agricoles souhaitent voir intégrer au Farm Bill de 2018 :

- **Il y a un large consensus au sein des organisations agricoles et dans les Commissions Agricoles du Congrès en faveur des assurances agricoles.** Les élus agricoles, qu'ils soient républicains ou démocrates, considèrent qu'une politique d'assurance incitative doit être l'élément fondateur du filet de sécurité agricole.

L'assurance doit prendre en compte le risque de variation de prix, notamment au moment de la récolte, et garantir jusqu'à 85 % du produit brut, tout en offrant à l'agriculteur une vaste panoplie de polices adaptées à chaque situation à un prix attractif.

La seule question, c'est le plafonnement des primes. Mais, in fine, les assurances agricoles resteront le premier pilier du soutien agricole aux États-Unis et les aides aux primes ne seront pas remises en cause.

- Les producteurs de maïs souhaitent une révision du programme ARC, la référence de prix sur cinq ans joue désormais en sens contraire de leur intérêt (référence très basse et stable).

À défaut, les agriculteurs auront tout intérêt à se protéger des prix bas en adhérant au programme PLC, seul susceptible de les indemniser en période de prix bas, mais stables.

- **Les producteurs de lait sont mécontents du fonctionnement de l'assurance marge du Farm Bill 2014** basé sur un index national de prix de revient du lait : ils ont versé davantage en primes qu'ils n'ont perçu en indemnités, de sorte que les producteurs se contentent désormais de l'assurance marge minimum, qui est gratuite, mais qui n'a jamais été déclenchée depuis 2014.

Ils souhaitent une révision des paramètres, qui rendent l'assurance marge plus attractive pour les petits et moyens producteurs.

- Enfin, les producteurs de grains, notamment de blé, souhaitent remettre au goût du jour la Réserve Foncière à Long Terme afin de retirer davantage de terres de la production.

Le constat est simple : le boom éthanol est arrivé à maturité, les achats de la Chine semblent plafonner et sont vulnérables à une dégradation des relations commerciales avec les États-Unis. Dans ces conditions, la seule chose à faire, c'est de geler davantage de terres.

La Réserve à Long Terme (qui paie une indemnité aux agriculteurs pour geler les terres) est tombée à une dizaine de millions d'hectares. L'objectif est de revenir aux 18-20 millions d'hectares du début des années 2000.

Chaque million d'hectares inscrit à la Réserve coûte entre 300 M\$ et 400 M\$ sur les cinq ans du Farm Bill.

Les réformes souhaitées, qu'il s'agisse de la Réserve Foncière, de la modification du programme ARC ou de l'assurance marge laitière, vont entraîner des surcoûts importants par rapport à la projection budgétaire à politique constante, qui détermine l'enveloppe de dépenses pour la durée du prochain Farm Bill. Les élus agricoles espèrent pouvoir récupérer au profit des programmes de soutien tout ou partie des 24 Mds d'économies réalisées sur les programmes de *Food Stamps* (aide alimentaire).

La loi sur l'incorporation des bio-carburants de première génération ne fait pas partie du Farm Bill. Avec plus de 135 Mt de maïs transformés en éthanol (près de 40 % de la récolte), l'avenir des biocarburants de première génération constitue une priorité au moins aussi importante que le Farm Bill pour les producteurs de maïs et dans une moindre mesure, de soja.

Passer le taux d'incorporation d'éthanol dans l'essence de 10 à 15 %, reconduire le crédit d'impôt biodiesel et le pérenniser sont autant de défis pour les agriculteurs et la création d'emplois en milieu rural.

Directeur de la publication : Laurent BENNET

Rédacteur en chef : Isabelle JOB-BAZILLE

Rédacteurs : Matthieu AVIGNON, Benoît BOUSQUET, Ralph ICHTER (CNPA, Réseau CyclOpe), Frédéric TESSIER, Véronique VIGNER.

Cette publication reflète l'opinion de Crédit Agricole S.A., à la date de sa publication, sauf mention contraire (contributeurs extérieurs). Cette opinion est susceptible d'être modifiée à tout moment sans notification. Elle est réalisée à titre purement informatif. Ni l'information contenue, ni les analyses qui y sont exprimées ne constituent en aucune façon une offre de vente ou une sollicitation commerciale et ne sauraient engager la responsabilité du Crédit Agricole S.A. ou de l'une de ses filiales ou d'une Caisse Régionale. Crédit Agricole S.A. ne garantit ni l'exactitude, ni l'exhaustivité de ces opinions comme des sources d'informations à partir desquelles elles ont été obtenues, bien que ces sources d'informations soient réputées fiables. Ni Crédit Agricole S.A., ni une de ses filiales ou une Caisse régionale, ne sauraient donc engager sa responsabilité au titre de la divulgation ou de l'utilisation des informations contenues dans cette publication. Réalisation : Art6 - Photos : 123rf.



PRISME - 17

L'analyse de la conjoncture et de l'actualité agricole et agroalimentaire - Avril 2017

ABONNEZ-VOUS GRATUITEMENT

▮ <http://etudes-economiques.credit-agricole.com> ▶ Rubrique Secteur
▶ Agriculture et Agroalimentaire



CRÉDIT AGRICOLE S.A.



Avec Ecofolio
tous les papiers
se recyclent.