

PRISME

Agriculture et Agroalimentaire, une affaire d'experts

27

NOVEMBRE 2019

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

P. 2



PORC : La Chine produit des porcs plus gros pour contrer la pénurie de viande.

VIN : Une petite vendange 2019 dans un contexte de marché difficile.

E-COMMERCE : Rapprochement avec Amazon, lancement d'un service d'achats alimentaires réservé aux restaurateurs, retrait du marché allemand : la nouvelle stratégie de Deliveroo.

PÊCHE : Le réchauffement des eaux bouscule les habitudes et les pratiques des pêcheurs.

GMS/BIO : Les enseignes GMS à fond sur la distribution des produits Bio, un marché en croissance à 2 chiffres.

NOUVELLES TECHNOLOGIES : Réalité virtuelle et agriculture, les méthodes de jumeaux numériques appliquées à l'agriculture.

PRODUCTIONS ANIMALES

P. 6



ACCORD UKRAINE-UE : PREMIER BILAN ET POTENTIEL POUR LES PRODUCTIONS ANIMALES UKRAINIENNES

Entré en vigueur en janvier 2017, l'accord d'association entre l'Ukraine et l'UE-28 avait été ratifié le 16 septembre 2014, après l'annexion de la Crimée par la Russie et l'invasion du Donbass. 3 ans plus tard, les premiers effets sont très variables sur les filières animales. En lait et en viande bovine, l'enjeu principal est la mise en conformité des entreprises et filières aux standards européens. En porc, le marché européen reste inaccessible du fait de la persistance de la Fièvre Porcine Africaine (FPA). Dans le secteur de la volaille de chair, en revanche, le contingent de 36 000 t octroyé à l'Ukraine est passé à 86 000 t pour répondre au développement des envois qui contournaient l'accord initial.

ABONNEZ-VOUS GRATUITEMENT

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



Décryptage

Porc

La Chine produit des porcs plus gros pour contrer la pénurie de viande

Alors que l'épidémie de Fièvre Porcine Africaine, probablement la plus grande épizootie jamais vue dans le monde, continue de faire des ravages en Chine, on y voit apparaître des porcs de dimension hors du commun (de 150 kg ou plus) engraisés pour répondre à une situation de plus en plus préoccupante. La démonstration d'une capacité d'adaptation toujours remarquable.

► COMMENTAIRE

- L'épidémie de Fièvre Porcine Africaine est totalement hors de contrôle en Chine. Sans que les chiffres ne puissent être vérifiés, le cheptel porcin chinois, assurément le plus important de la planète, pourrait avoir diminué de plus de 30 % sur un an. Et la situation du pays va s'aggraver avec des stocks de viande congelée qui diminuent et des prix qui explosent (plus que doublés dans certaines provinces). De fait, l'accès à la protéine animale devient très compromis pour certaines populations et l'on craint de plus en plus l'avènement d'émeutes liées au manque de viande porcine à des prix abordables (depuis le mois dernier, des tickets de rationnement sont distribués aux plus nécessiteux de certaines provinces).
- Pour autant, les autorités chinoises semblent enfin avoir pris la mesure de la crise et tentent d'œuvrer de toute part pour en venir à bout, notamment au travers d'aides aux investissements et aux formations en biosécurité, dans un pays où le niveau standard de biosécurité est jugé catastrophique par les experts.
- Toujours est-il que, d'ici à ce que la maladie soit « sous contrôle » en Chine - on exclut aujourd'hui de parvenir à s'en débarrasser définitivement un jour - les éleveurs chinois ont un intérêt financier évident à produire le maximum de viande porcine par carcasse saine disponible. Et il n'est ainsi pas rare de trouver, dans certaines provinces, des porcs de plus de 150 kg, alors que le poids standard normal tourne plutôt autour de 100 kg. De fait, le poids moyen des porcs à l'entrée des abattoirs serait aujourd'hui en hausse sensible (de 15 à 20 kg). Un spécimen exceptionnel gigantesque de 500 kg aurait même été observé dans une ferme du sud de la Chine...
- Au total, même si cela ne contre pas réellement la crise actuelle chinoise, c'est bien une démonstration de l'extrême efficacité des Chinois à se mobiliser et trouver des solutions dans les situations très critiques. Et d'ailleurs, il est bien probable qu'au regard de la restructuration globale forcée de la production porcine chinoise en cours (subventions aux investissements en biosécurité, existence d'élevages ultra-sécurisés de plusieurs dizaines de milliers de truies...), une fois cette gigantesque crise passée, leur production devient référence, notamment en matière de biosécurité.



Vin

Une petite vendange 2019 dans un contexte de marché difficile

Des gelées printanières à la sécheresse estivale, en passant par les orages de grêle, les aléas climatiques ont, cette année encore, largement impacté le potentiel de production de la vendange 2019 qui devrait se situer autour de 42 Mhl, d'après les dernières estimations.

► COMMENTAIRE



- Après une récolte 2018 abondante, 2019 marque un retour à une petite année de production de vin, en France comme chez nos voisins espagnols et italiens. Les dernières estimations, établies au 1^{er} octobre 2019 par le ministère de l'Agriculture, évaluent la vendange française 2019 à 42,2 Mhl, soit un niveau inférieur de 14 % à celui de 2018 et de 7 % à celui de la moyenne quinquennale. Elle devrait être l'une des plus basses des cinq dernières années, avec la récolte 2017, historiquement réduite par un gel de grande ampleur.
- Gel localisé de printemps, coulure (chute des fleurs ou des jeunes baies), millerandage (baies de petite taille ou de taille inégale), orages de grêles, canicule et sécheresse estivale... rien n'aura épargné la vigne cette année. Le gel a particulièrement affecté le Mâconnais, les Charentes, le Val de Loire et surtout le Jura qui voit sa production réduite à 60 000 hl. Les orages de grêle ont été particulièrement violents dans le Chalonais, la Savoie, la partie nord des Côtes-du-Rhône (Saint-Joseph et Crozes-Hermitage) et le Beaujolais. Les épisodes caniculaires de juin et juillet ont également affecté tout le vignoble mais de manière plus prononcée dans certains départements comme le Gard, l'Hérault ou le Var, occasionnant des brûlures de grappes et des pertes de production avec des températures qui ont parfois frôlé les 47 degrés. L'aggravation de la sécheresse jusqu'aux vendanges a accentué cette baisse de production dans les bassins viticoles méditerranéens. La qualité est de son côté au rendez-vous puisque, contrairement à l'an passé, la plupart des vignobles ont eu une pression de maladie très faible.
- Si l'on excepte quelques appellations particulièrement impactées par les intempéries, la vendange 2019, à laquelle vont s'ajouter les stocks actuellement en cave, devrait toutefois suffire à alimenter un marché du vin particulièrement calme en ce début de campagne 2019/2020, marqué par une chute des ventes en grande distribution, surtout pour les rouges, et par une situation géopolitique très instable qui fait planer beaucoup d'incertitudes sur nos exportations que ce soit vers la Chine, Hong Kong, les USA ou le Royaume-Uni.

E-commerce

Rapprochement avec Amazon, lancement d'un service d'achats alimentaires réservé aux restaurateurs, retrait du marché allemand : la nouvelle stratégie de Deliveroo



L'entreprise britannique de livraison de repas fait état d'une actualité particulièrement riche en 2019 : mi-mai, c'est à l'occasion d'une levée de fonds qu'Amazon entrait au capital de la licorne britannique et en août Deliveroo annonçait ajouter une corde à son arc en lançant une activité de livraison aux restaurateurs, tout en quittant le marché allemand, devenu hyperconcurrentiel.

COMMENTAIRE



Reconnaisable à ses livreurs et leur sac à dos bleu ciel, Deliveroo a procédé en mai à une nouvelle levée de fonds de 575 M\$, remarquée par la présence d'Amazon au tour de table. Objectif du géant du e-commerce : poursuivre son offensive dans l'alimentaire, notamment marquée par le rachat de Whole Foods en 2017 et des partenariats avec plusieurs enseignes (Monoprix par exemple). Une stratégie que la Competition And Markets Authority britannique ne semble pas partager après avoir annoncé suspendre cet investissement le temps d'enquêter, arguant que les deux sociétés pourraient à l'avenir cesser d'être distinctes, Deliveroo devenant alors le bras armé d'Amazon pour la livraison de repas, son propre service de livraison Amazon Restaurants ayant finalement été stoppé en 2019.

Ce potentiel revers dont l'issue n'est pas encore connue n'a cependant pas freiné les ambitions de la licorne britannique. Pour aller plus vite que ses concurrents, la plateforme annonçait cet été une nouvelle diversification au travers d'un service d'achats alimentaires réservé aux

restaurateurs au Royaume-Uni, en France, en Espagne et aux Emirats Arabes Unis. Proposer ce service est un moyen supplémentaire pour Deliveroo de devenir le partenaire de choix des restaurateurs, de l'amont à l'aval. En France, la société promet ainsi à ses clients restaurateurs 20 % d'économie sur leurs approvisionnements à l'appui de tarifs négociés auprès de grossistes.

Le développement de l'entreprise fondée en 2013 ne se fait cependant pas sans heurts : elle a ainsi décidé cet été de quitter le marché allemand devenu hyperconcurrentiel pour se concentrer vers d'autres pays à plus fortes croissances comme le Koweït et Taïwan, où la société s'est respectivement implantée en 2019 et 2018. Une stratégie de développement accompagnée de lourds investissements ne permettant pas encore à la société, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 476 M€ en 2018, d'être rentable. Pour autant, au-delà de ces considérations stratégiques, le contexte social reste tendu avec ses livreurs, comme l'a démontré le mouvement de protestation de ceux-ci en France en août dernier.

Pêche

Le réchauffement des eaux bouscule les habitudes et les pratiques des pêcheurs

Observée depuis le milieu du siècle dernier, la progression des températures des océans, du Sud vers le Nord, a pour conséquence un accroissement de la prolifération de certaines espèces, tandis que d'autres s'épanouissent désormais mieux dans les eaux plus septentrionales. Des passages de relais s'opèrent dans les prises des pêcheurs. Aussi, ceux-ci doivent-ils éduquer leur clientèle à ces nouvelles espèces : anchois ou rougets-barbets dans la Manche, thon rouge et balistes dans l'Atlantique.

COMMENTAIRE

Le secteur de la pêche en mer vit déjà concrètement le changement climatique, du fait de la modification des équilibres entre les espèces pêchées à un endroit donné. Ainsi, apparaît depuis peu une réduction des prises traditionnelles ramenées dans les filets français sur la côte Atlantique comme le cabillaud, le merlu ou les poissons plats (soles et plies). A l'inverse, les volumes débarqués de rougets-barbets ou de maigres sont en augmentation. On peut aussi citer le thon rouge, qui bénéficie sans aucun doute des mesures de bonne gestion prises depuis plusieurs années, mais dont la présence devient habituelle en Mer du Nord, ce qui est très nouveau. L'anchois - emblématique de la Méditerranée - se retrouve désormais de plus en plus souvent sur les étals proches de l'Océan Atlantique, y compris Britanniques. Et de nouvelles espèces issues des espaces marins tropicaux comme le baliste se retrouvent dans les filets des pêcheurs jusqu'en Manche. D'autre part, les pêcheurs peuvent être tentés de poursuivre leurs prises traditionnelles comme le hareng ou la morue jusqu'en Islande ou au large de la Norvège, au risque de provoquer des conflits avec les locaux.

Ce phénomène va donc contraindre pêcheurs et poissonniers à revoir leur offre et à expliquer à leurs clients l'intérêt de ces nouvelles prises et la meilleure façon de les accommoder. En effet, le consommateur doit être initié pour que le réflexe de s'en procurer lui soit naturel, sinon une trop grande proportion de ces poissons reste invendue et leur prix

trop bas. D'autres conséquences plus inquiétantes sont à craindre, notamment le risque classique que les nouvelles espèces se montrent invasives et provoquent la disparition rapide d'autres organismes, soit qu'elles partagent le même biotope en étant plus vulnérables, soit qu'elles constituent un aliment privilégié pour le nouveau venu. Les posidonies, plantes marines dont la présence favorise l'épanouissement de nombreuses autres espèces, sont ainsi menacées par la progression, le long des côtes françaises et espagnoles de la Méditerranée, du poisson-lapin, herbivore venu de l'Océan Indien par le canal de Suez, comestible mais à la chair peu prisée. Autre intrus non désiré, le poisson-coffre - ou poisson-ballon - est lui un carnassier, donc en compétition avec le pêcheur et présentant en outre des risques importants d'intoxication...

Paradoxalement, le réchauffement des eaux a aussi parfois des conséquences inattendues comme la prolifération des couteaux, bivalves oblongs désormais courants sur les étals et dans les restaurants. Pour les mêmes raisons, les populations de homards, crustacés bien valorisés, ne se sont jamais aussi bien portées dans certaines zones de pêches de l'Est du Canada.



GMS/Bio

Les enseignes GMS à fond sur la distribution des produits Bio, un marché en croissance à 2 chiffres



La distribution alimentaire n'avait plus connu ça depuis la période 1995-2015 : un marché très porteur. En l'occurrence celui de la demande pour l'alimentation et l'hygiène Bio. Un marché plus généralement vecteur de la plupart des nouvelles tendances de consommation : végétal ou vegan, « sans » (sans gluten, nitrites, pesticides...), allégations de santé... En 2018, sa valeur tuteoit 9,7 Mds €, soit 5 % du marché alimentaire total. Elle était de 5,2 Mds € en 2014, quand fut déclarée la « guerre des prix » entre les enseignes GMS conventionnelles.

► COMMENTAIRE



La croissance du marché Bio sur ces 4 ans a donc été de +17 % en moyenne annuelle ! (1,1 % pour l'ensemble du marché alimentaire). La distribution est dominée par les enseignes GMS conventionnelles (en 2018 : 4,5 Mds € = 46 % du marché), suivies des chaînes spécialistes traditionnelles du Bio (BioCoop, La Vie Claire... : 3,1 Mds € en 2018 = 32 %). Cependant, les enseignes traditionnelles croissent clairement plus vite que les spécialistes historiques Bio. Les Carrefour, E. Leclerc, etc. ont pris 3 % de part de marché aux autres circuits du Bio, sur les quatre dernières années.

Pour les GMS, il s'agit d'une de leurs priorités commerciales les plus claires dans un univers devenu ultra-compétitif. Le Graal de la compétition marketing : décrocher le titre de leader de la distribution Bio. Mais si les GMS y sont l'élément le plus actif (+19 % en moyenne annuelle entre 2014 et 2018), elles sont à la recherche de la légitimité qui reste attachée aux enseignes historiques Bio, lesquelles restent dans la roue (+15,7 % en 2014-2018). Les GMS ne peuvent se contenter d'un rayon Bio au sein de l'hypermarché (qui assure toutefois la conquête de nouvelles clientèles) car les consommateurs Bio les plus convaincus ne fréquenteront pas l'hypermarché : aussi, à leur intention, les GMS multiplient les essais d'enseignes dédiées.

Mais le Bio est cher (+60 % pour un panier moyen 2018 par rapport à l'alimentaire conventionnel). Il l'a été davantage encore dans le

passé et ce sont les GMS qui l'ont démocratisé, par le biais de leurs propres filières (en marques de distributeurs notamment), à l'exception remarquée des produits frais. Les spécialistes Bio traditionnels sont repoussés dans le haut de l'indice des prix, ils assurent cependant une meilleure information et un meilleur service en fruits et légumes notamment. La lourdeur de gestion des grands hypermarchés se manifeste sur un « rayon bio » particulièrement complexe. Dans l'économie globale de l'alimentaire Bio, les prix plus élevés autorisent de meilleures marges : la coïncidence entre l'envolée de ce marché et la guerre des prix menée globalement sur les produits de grande consommation (PGC) n'est pas fortuite. Les grandes marques internationales sont elles-mêmes dans une démarche d'entrisme sur le marché du Bio.

Le rapport de force entre l'amont producteur et l'aval distributeur est ici plus équilibré, ne serait-ce que par la présence supplémentaire des enseignes traditionnelles Bio, des centrales d'achat Bio (auxquelles ont recours les grandes centrales d'achats GMS), qui ouvrent davantage le jeu des négociations commerciales. En outre, la part de la distribution agricole en vente directe dans le Bio est particulièrement élevée (12 % en 2018, et jusqu'à 45 % pour la filière Vins bio). Sur les filières courtes en particulier (fruits, légumes, produits laitiers frais...), la notion de massification à l'achat se relativise et, partant, le pouvoir de négociation des leaders GMS s'accroît.

Nouvelles technologies

Réalité virtuelle et agriculture, les méthodes de jumeaux numériques appliquées à l'agriculture

Ne pas parvenir à identifier les parasites et les maladies avant qu'il ne soit trop tard met en danger la production et a potentiellement des conséquences financières lourdes. C'est le sujet qui intéresse depuis déjà plus de 4 ans, une start-up portugaise comme Espiral Pixel, qui a développé une application mobile mettant en œuvre une méthodologie déjà bien connue en milieu industriel et dénommée « digital twin ». Elle consiste à créer une contrepartie digitale virtuelle du problème posé pour faire des simulations. Dans ce cas précis, les agriculteurs fournissent des images des plantes touchées et décrivent le problème selon leur compréhension. Les experts comparent ensuite ces images avec la réplique exacte de cette plante et proposent des solutions...

► COMMENTAIRE

- Alors que dans un premier temps l'agriculture de précision s'est révélée être une solution remarquablement efficace pour résoudre différents problèmes, désormais, les bureaux de recherche tablent sur une nouvelle génération de solutions issues de l'IoT* et des modèles industriels pour résoudre les problèmes du quotidien en milieu agricole.
- Les énormes quantités de données collectées grâce à l'agriculture de précision peuvent être ainsi agrégées et organisées de manière à faciliter le processus de prise de décision. Le concept de « Digital Twin » consiste à créer une représentation virtuelle qui correspond aux attributs physiques d'une usine, d'un produit, d'une parcelle agricole ou d'un animal d'élevage en l'associant au « monde réel » en temps réel, avec ses capteurs, ses caméras et autres techniques de collecte de données.
- En gros avec l'IoT et la création de jumeaux virtuels, on peut chercher à :
 - Évaluer les décisions de production basées sur l'analyse,
 - Visualiser des produits performants dans leurs environnements ou utilisés par des personnes réelles en temps réel,
 - Mettre les machines en service à distance en réduisant ainsi les coûts de service,
 - Connecter des systèmes/processus distincts pour améliorer le suivi et la surveillance,
 - Dépanner des équipements dans des sites distants afin de réduire les délais de résolution des incidents,
 - Maîtriser les processus complexes et des systèmes de systèmes.
- En d'autres termes, Digital Twin est un modèle dynamique utilisé pour permettre l'optimisation. Cette méthodologie est particulièrement puissante parce qu'elle passe par deux outils essentiels de l'apprentissage :
 - La visualisation qui permet la prise de décision : les données extraites ne sont pas seulement des tableaux de chiffres, des graphiques, mais des images hybrides qui permettent de constater la corrosion, toutes conséquences des anomalies, ce qui permet d'identifier les zones critiques appelant à l'action.
 - La collaboration : en permettant de surveiller l'activité et de peser en temps réel les conséquences des décisions, on peut supprimer les défaillances qui sont les conséquences d'une erreur de jugement et avoir une meilleure compréhension du fonctionnement des machines et de l'enchaînement des causes/conséquences du processus cultural dans son ensemble.
- Au-delà du strict périmètre de l'exploitation, ces technologies vont aussi dans le sens de la traçabilité et permettent de surveiller en permanence l'ensemble des processus, de la production à la commercialisation.
- Notons qu'il existe déjà un certain nombre de start-ups aidées par l'Union Européenne qui travaillent dans ce domaine - citons par exemple Connecterra (Pays-Bas), qui permet de surveiller à distance les vaches et de détecter le moment où une vache est en œstrus (en chaleur), ainsi que de surveiller sa santé à ce stade - Ubikwa Systems (Espagne) pour surveiller les silos - Lesprojekt (République Tchèque) pour faire du fleet management et optimiser les intrants en carburant - Olify-HarphaSea (Slovénie) qui réalise un monitoring des oliviers...



* IoT : Internet of Things (Internet des Objets).



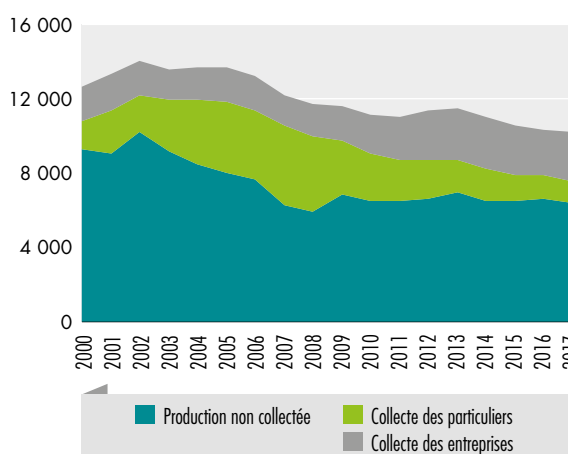
ACCORD UKRAINE-UE : PREMIER BILAN ET POTENTIEL POUR LES PRODUCTIONS ANIMALES UKRAINIENNES

Entré en vigueur en janvier 2017, l'accord d'association entre l'Ukraine et l'UE-28 avait été ratifié le 16 septembre 2014, après l'annexion de la Crimée par la Russie et l'invasion du Donbass. 3 ans plus tard, les premiers effets sont très variables sur les filières animales. En lait et en viande bovine, l'enjeu principal est la mise en conformité des entreprises et filières aux standards européens. En porc, le marché européen reste inaccessible du fait de la persistance de la Fièvre Porcine Africaine (FPA). Dans le secteur de la volaille de chair, en revanche, le contingent de 36 000 t octroyé à l'Ukraine est passé à 86 000 t pour répondre au développement des envois qui contournaient l'accord initial.

I Bovin-lait : une filière à 2 vitesses

Depuis l'indépendance du pays en 1991, la production laitière ne cesse de décliner. Estimée à 10 Mt en 2017, elle provient encore massivement des élevages de particuliers (73 % des volumes). Le développement des entreprises agricoles (2 610 recensées en 2016) compense à peine le déclin structurel des premiers. Moins de 40 % de la production laitière est collectée, essentiellement dans les grands ateliers. Malgré cela, la qualité du lait est médiocre : seuls 10 à 15 % des volumes seraient conformes aux normes européennes, ce qui limite les exportations laitières vers l'UE-28.

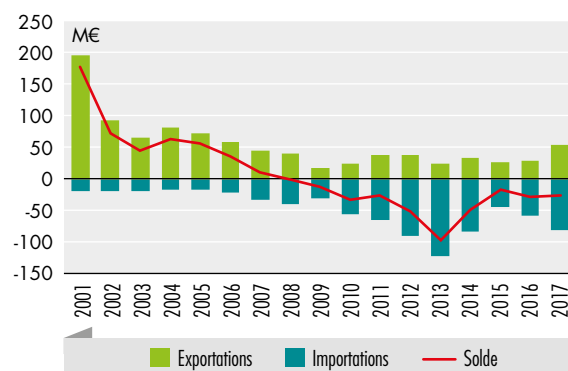
Répartition de la production laitière ukrainienne (1 000 t)



Source : GEB-Idele d'après Derjcomstat.

Les échanges extérieurs sont faibles et déclinants. L'Ukraine n'exporte plus que l'équivalent de 4 % de sa production laitière, contre le double dix ans auparavant, du fait du déclin de la production et de la fermeture du marché russe. Les fabricants ukrainiens exportent essentiellement du beurre et de la poudre maigre, expédiés vers une cinquantaine de destinations, pour un total de 242 M€ en 2017, dont 54 M€ vers l'UE-28. Les importations sont encore plus faibles (moins de 1 % de la consommation nationale). Elles proviennent essentiellement de l'UE-28. L'Ukraine affiche un léger excédent commercial global sur les produits laitiers (116 M€ en 2017), mais celui-ci est déficitaire avec l'UE-28 (-26 M€).

Commerce extérieur de l'Ukraine avec l'UE-28 en produits laitiers



Source : GEB-Idele d'après Trade Map.

L'attrait du marché européen incitera les principaux transformateurs à mettre leurs outils aux normes européennes...

L'accord d'association avec l'Ukraine n'est pas une menace pour l'UE. Les produits de grande consommation (lait, crème, fromages, yaourts) fabriqués en Ukraine sont avant tout destinés au marché intérieur plutôt bien orienté, avec la reprise économique du pays. Les exportations se limiteront à des flux au sein de groupes laitiers internationaux, dans la logique de spécialisation des sites. En revanche, les flux d'ingrédients laitiers (beurre, caséines et poudre de lactosérum) peuvent progresser vers l'UE-28, un débouché attractif car très valorisant pour les opérateurs ukrainiens. Les fabrications de caséines et de poudre de lactosérum pour l'alimentation animale peuvent entrer sans contrainte dans l'UE-28 (pas de critère qualité et sans droit de douane). Celles de beurre doivent néanmoins se faire avec des laits de qualité Extra (seul niveau de qualité aux normes UE) et dans des sites agréés UE. Le devenir d'un tel flux dépendra de ces deux verrous (la ressource laitière, le nombre sites agréés), mais aussi et surtout des cours du beurre ; les contingents sans droit de douane accordés à l'Ukraine n'étant pas vraiment un facteur limitant.

L'attrait du marché européen incitera les principaux transformateurs à mettre leurs outils aux normes européennes et leurs sites de fabrication et, par voie de conséquence, stimulera l'amélioration de la qualité du lait cru. Les transformateurs agréés ont non seulement accès au marché européen, mais ils peuvent aussi en tirer un avantage commercial sur d'autres destinations.



En revanche, cette montée en gamme risque d'exacerber la concurrence sur la destination des laits de qualité Extra entre le marché intérieur et l'export, dans un contexte de ressources laitières limitées. Cette tension peut réduire les disponibilités pour le marché intérieur et donc accroître les importations en provenance de Biélorussie et de Pologne. Le caractère dual de l'économie laitière risque d'être renforcé entre, d'un côté, la consolidation d'une filière organisée conforme aux standards européens et, de l'autre, le maintien de circuits informels ou peu organisés tant que la réglementation sur la qualité du lait restera tolérante.

I Bovin-viande : un potentiel inexploité

La viande bovine en Ukraine est avant tout un sous-produit du lait

La viande bovine en Ukraine est avant tout un sous-produit du lait. La baisse du cheptel laitier et le recul de l'engraissement des veaux mâles après l'effondrement du bloc soviétique ont conduit à une forte baisse de la production de viande bovine, qui se poursuit aujourd'hui au même rythme que celle du cheptel de vaches. Sur le marché intérieur, la viande bovine est valorisée essentiellement en mélange à de la viande porcine, dans des spécialités charcutières, en viande hachée, ou éventuellement en goulasch. Le prix du bœuf est donc aligné sur celui du porc. Les marchés export sont finalement plus rémunérateurs, ce qui a conduit les opérateurs à développer considérablement les ventes à l'exportation. Entre 2008 et 2017, les volumes de viande bovine exportés ont triplé pour atteindre 54 000 téc alors même que la production déclinait (-96 000 téc). La consommation nationale a donc fortement chuté (-40 % ou -153 000 téc).

abattus à 250 kg de carcasse, au lieu de 30 kg, permettrait d'accroître la production nationale de viande bovine de 143 000 téc, soit +50 %. Ceci créerait de la valeur ajoutée et de l'emploi sur le territoire ukrainien, et permettrait de répondre à la demande mondiale croissante. La FAO a estimé que le chiffre d'affaires du secteur de la viande bovine pouvait passer de 100 M à 2 Mds \$US, à condition d'accroître la valeur des produits exportés en proposant des découpes réfrigérées.

Néanmoins, de nombreux freins existent : l'éparpillement des veaux sur le territoire, le manque de structures de collecte et d'engraissement et la lenteur du retour sur investissement par rapport au secteur de la volaille. Les abattoirs sont pour l'instant trop petits pour conquérir des marchés en viande fraîche : ils doivent accumuler suffisamment de viande sur plusieurs semaines pour remplir un container ; 72 % de la viande est ainsi actuellement exportée sous forme de quartiers congelés.

Les insuffisances dans l'application de la réglementation sont une autre faiblesse de l'Ukraine. Malgré l'obligation de l'identification individuelle depuis 2003, de nombreux veaux ne sont pas bouclés. La traçabilité de l'animal à la fourchette n'est pas effective. La distribution moderne n'a pas les outils pour remonter en amont jusqu'au dernier fournisseur. La plus grande part des abattoirs n'est pas encore aux normes sanitaires européennes. Enfin, la réglementation sur le bien-être animal est plus que légère.

Sur le moyen terme, l'érosion du cheptel laitier devrait se poursuivre, limitant donc le potentiel de production de viande bovine. La réduction des pâtures communales ne permettra pas une éventuelle conversion des vaches laitières des particuliers en vaches allaitantes. Il n'y a par ailleurs pas de dynamique de création de troupeaux allaitants chez des éleveurs professionnels, du fait des incertitudes sur le foncier et du trop long retour sur investissement de cette activité. En outre, le développement de l'export en vif vers l'Azerbaïdjan et les importateurs traditionnels du bassin méditerranéen se poursuivra et limitera les disponibilités pour l'abattage.



L'Ukraine prend actuellement conscience d'un potentiel inexploité. 600 000 à 700 000 veaux mâles sont abattus à moins d'un mois dans les familles rurales. Ils constituent un réservoir important pour développer l'engraissement de jeunes bovins. L'engraissement de 650 000 veaux supplémentaires,

La plus grande part des abattoirs n'est pas encore aux normes sanitaires européennes

L'accord d'association avec l'UE prévoit un contingent à droit nul pour la viande bovine ukrainienne de 12 000 tonnes de produit (viande fraîche + viande congelée), soit 15 600 téc. Faute de respect de la réglementation sanitaire, aucun abattoir ukrainien ne peut exporter vers l'UE fin 2019. Toutefois, lorsque la filière ukrainienne remplira les exigences de l'UE, ce contingent devrait être pleinement rempli compte tenu de l'important différentiel de valorisation. L'accord prévoit aussi un accès libre pour les bovins vivants qui n'est pas effectif aujourd'hui pour des raisons sanitaires et de traçabilité, mais

qui pourrait à terme donner lieu à des flux de veaux ukrainiens vers la Pologne voisine et alimenter ainsi le développement de l'engraissement en Pologne.

Les opportunités pour le secteur bovin européen sont maigres. Les ukrainiens pourraient toutefois être demandeurs de semences de races à viande pour réaliser du croisement sur vaches laitières. Les races françaises sont toutes indiquées pour produire une viande maigre et claire parfaitement adaptée aux débouchés du pourtour méditerranéen et du Moyen Orient.

... des coûts de production du porc en moyenne 10 à 15 % plus faibles qu'en France

I Filière porcine : un développement bridé par la situation sanitaire et les débouchés

Avec des volumes stabilisés autour de 700 kt entre 2009 et 2018, la production porcine ukrainienne est destinée au marché intérieur, complétée par des importations d'environ 80 kt d'abats, lards et graisses destinées à la transformation. Gravement touchée par la FPA depuis 2012, l'Ukraine n'a pas accès au marché européen du porc, probablement encore pour de nombreuses années. Pourtant, la filière porcine ukrainienne se restructure et se modernise avec les mêmes recettes qu'en aviculture. Grâce à leurs avantages comparatifs, prix des matières premières alimentaires et coût de la main-d'œuvre, les élevages commerciaux ukrainiens obtiennent des coûts de production du porc en moyenne 10 à 15 % plus faibles qu'en France. La production se concentre progressivement dans les exploitations de grande taille (38 % du

cheptel dans les élevages de plus de 5 000 porcs en 2018), liées au sol et qui internalisent peu à peu toutes les étapes de la production et de la transformation du porc. La rentabilité élevée permet des temps de retour sur investissements en construction à neuf d'élevage naisseur-engraisseur inférieurs à 5 ans. Mais les risques sont élevés, sur les plans sanitaires et du marché. L'un des plus grands élevages du pays (100 000 porcs, 1,6 % du cheptel national), pourtant réputé moderne et bio sécurisé, a été touché par la FPA en août 2019, entraînant un abattage total. Les performances et la rentabilité des grandes exploitations sont variables et leur développement est pour l'instant largement entravé par l'accès aux exportations, et un marché intérieur très instable et peu dynamique.

Prix et performances techniques moyens des élevages commerciaux ukrainiens en 2017

	Ukraine	France
Nombre de porcs produits/truie/an	17	26
Indice de consommation en engraissement (kg aliment/kg de croît)	3,1	2,7
Prix des aliments consommés (€/tonne)	205	225
Prix de bâtiments neufs pour truie suivie naisseur-engraisseur (€/truie)	3 170	7 330
Coût moyen de la main-d'œuvre en élevage (€/heure)	2,9	19,8
Coût de production du porc (€/kg carc.)	1,25	1,43
Prix du porc départ élevage (€/kg carc.)	1,53	1,55

Source : Estimations IFIP d'après données Association Ukrainienne des Producteurs de porcs et enquêtes d'entreprises.

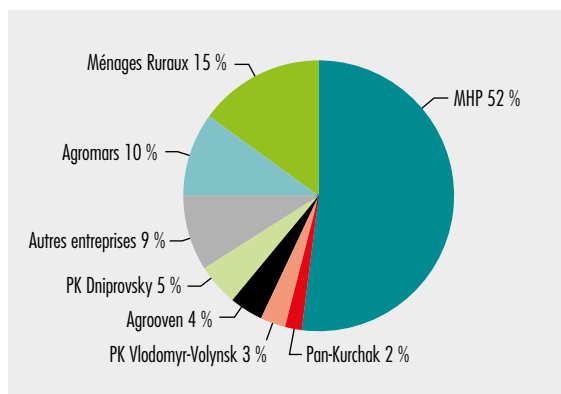


I Volailles : les filières ukrainiennes profitent pleinement de l'accord et de ses failles

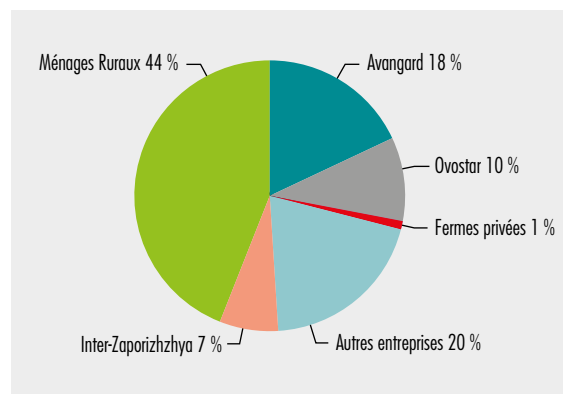
La production de viande de volailles et d'œufs en Ukraine s'est rapidement développée depuis la fin des années 90 pour atteindre respectivement 1,28 Mt et 899 000 tonnes en 2018. Ce développement a été porté par des entreprises de grande dimension, intégrant toute ou une grande partie de la chaîne de valeur : grandes cultures, fabrication d'aliment, accouage, fermes d'élevage, outils de transformation.

Le secteur avicole ukrainien est fortement concentré autour de 2 leaders par sous-secteur. En volaille de chair, MHP représente plus de 50 % de la production nationale et plus de 60 % de la production commerciale. Dans le secteur des œufs, la production informelle reste relativement significative et impacte la rentabilité des entreprises ; néanmoins les deux premières entreprises représentent près de 30 % de la production totale et plus de 50 % de la production commerciale.

Parts de marché à la production des acteurs du secteur de la viande de volaille en Ukraine, 2017



Parts de marché à la production des acteurs du secteur des œufs et ovoproduits en Ukraine, 2018



Source : ITAVI d'après Union of Poultry Farmers of Ukraine et Djerkomstat.



Dans la compétition mondiale, les principaux opérateurs ukrainiens disposent d'une forte compétitivité-prix

En 2008, l'économie ukrainienne a été significativement impactée par la crise financière mondiale et les opérateurs des filières avicoles ont développé leurs exportations. Tout d'abord vers les pays voisins de l'ex-URSS, puis rapidement vers le Moyen-Orient et enfin vers l'Union européenne à partir de 2014, à la faveur de la mise en place provisoire des contingents tarifaires négociés dans le cadre de l'accord d'association. En 2018, c'est environ 25 % de la production de viande de volaille et 21 % de la production d'œuf ukrainienne qui était exportée.

Dans la compétition mondiale, les principaux opérateurs ukrainiens disposent d'une forte compétitivité-prix avec un coût de production inférieur de 25 % à 30 % par rapport au coût français, au niveau des leaders mondiaux que sont le Brésil (viande de volailles) ou les États-Unis (viande de volailles et œufs). L'abondance des matières premières pour

l'alimentation animale (maïs, soja, tournesol), le faible coût du travail, la maîtrise technique et la rationalisation des chaînes de production expliquent cette situation favorable.

Seuls deux groupes du secteur de la volaille de chair (MHP et Pan-Kurchak) et des œufs (Avangard et Ovostar) sont autorisés à exporter vers l'Union européenne. Les exportations ukrainiennes de produits avicoles ont rapidement décollé dès 2014, utilisant largement les contingents à droits nuls ouverts puis utilisant des contingents existants (négociés dans le cadre de l'OMC) mais sous-utilisés et enfin en profitant de failles dans l'accord pour exporter des produits à droits nuls sans limite de volume. Cela concernait des découpes de poulet « exotiques » par rapport aux pratiques courantes et des adjonctions aux ovoproduits permettant de requalifier les produits exportés. Ces failles ont été identifiées dès 2017-2018 et sont en cours de résolution par les instances européennes.

*les secteurs
avicoles
ukrainiens ont
pleinement
mis à profit
l'accord
d'association
avec l'Union
européenne*

In fine, l'Ukraine se positionne comme un fournisseur significatif de produits avicoles de l'Union européenne : 3^e fournisseur (13 % de parts de marché en 2018) en viande de volailles derrière le Brésil et la Thaïlande et 1^{er} fournisseur (51 % de parts de marché en 2018) dans le secteur des œufs et ovoproduits. La proximité géographique des deux entités permet notamment aux ukrainiens d'approvisionner sur des segments spécifiques (frais) difficilement accessibles aux exportateurs historiques.

La rentabilité des opérateurs cotés en bourse est largement supérieure aux normes internationales du secteur avec un ratio EBITDA/CA de l'ordre de 25-30 % quand un « bon » ratio pour des opérateurs intégrés brésiliens ou américains est de l'ordre de 10 %. Deux opérateurs ont mis à profit les gains générés par le différentiel entre des coûts de production faible et un marché européen rémunérateur, ainsi que les subventions importantes accordées par le gouvernement ukrainien et des lignes de crédit octroyées par la BERD pour s'implanter industriellement dans l'UE et sécuriser leurs débouchés :

- Concernant la viande de volaille, MHP qui a initialement investi dans deux outils de découpe aux Pays-Bas et en Slovaquie lui permettant de traiter les découpes exotiques en filets de poulet demandés par le marché et « européeniser » les produits puis d'acquérir Perutnina Ptuj, opérateur intégré slovène implanté dans de nombreux pays des Balkans.
- Concernant les œufs, il s'agit d'Ovostar qui a investi en Lettonie d'abord dans une filiale commerciale puis une filiale de production d'œufs et de transformation en ovoproduits.

Les secteurs avicoles ukrainiens ont pleinement mis à profit l'accord d'association avec l'Union européenne et actionné de nombreux leviers pour s'imposer sur le marché européen des viandes de volaille et des œufs. Les opérateurs sont désormais pleinement parties prenantes du marché européen sans en subir un certain nombre de contraintes notamment sur le bien-être animal (utilisation très majoritaire de cages non-aménagées pour les pondeuses) et sanitaire (contrôles de prévalence de salmonelle et usages d'antibiotiques).



PRISME - 27

L'analyse de la conjoncture et de l'actualité agricole et agroalimentaire - Novembre 2019

Directeur de la publication : Philippe CHAPUIS

Rédacteur en chef : Isabelle JOB-BAZILLE

Rédacteurs : Benoît Bousquet, Véronique Vigner, Arnaud Rey, Noël Isorni, Sophie Caron, Béatrice Eon de Chezelles, Germain Milet (ABCIS).

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 : Atelier ART6 - Photos : 123rf. - iStock.



PRISME - 27

L'analyse de la conjoncture et de l'actualité agricole et agroalimentaire - Novembre 2019

ABONNEZ-VOUS GRATUITEMENT

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



CRÉDIT AGRICOLE S.A.



Avec Ecofolio
tous les papiers
se recyclent.