

ETAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES DU SECTEUR DE L'ACCOUVAGE EN FRANCE

La filière avicole française connaît une crise structurelle depuis la fin des années 1990, aggravée par la crise de l'épizootie d'influenza aviaire à partir d'octobre 2005. Le maillon accoupage, situé en amont de la filière entre la sélection et l'élevage des produits terminaux et fortement tourné vers l'export, en a subi durement les conséquences. Dans ce contexte, le Syndicat National des Accouveurs (SNA) a souhaité que l'ITAVI effectue un état des lieux et une analyse prospective du secteur de l'accoupage en France afin de caractériser ce secteur relativement mal connu et en forte évolution, et de réfléchir à ses enjeux et perspectives d'avenir.

Methodologie

Un important travail bibliographique a permis de recenser l'ensemble des données statistiques concernant le secteur de l'accoupage français, de situer les principaux acteurs de la sélection au niveau mondial et en France, et de rassembler et classer les informations disponibles sur les différentes entreprises d'accoupage françaises.

Une enquête postale auprès des 91 entreprises d'accoupage recensées, adhérentes ou non au SNA, a été réalisée entre juin et août 2006. Le questionnaire devait notamment permettre d'identifier les opérateurs et leur activité (chiffre d'affaires, nombre de salariés, espèces produites, etc.), d'analyser les principales évolutions des entreprises depuis 2000 (considérée comme année de référence) en terme de restructurations et d'investissements, de décrire les structures de production et d'accoupage et de déterminer les liens existant avec les partenaires amont, élevages de multiplication et aval. Les résultats concernent un échantillon de 28 entreprises, dont deux seulement ne sont pas adhérentes au SNA. Près de la moitié des entreprises d'accoupage adhérentes au SNA a participé (48 %). Au total, cet échantillon représente 58 % de la production nationale d'animaux d'un jour en 2005 (SCEES) ; la représentativité de l'échantillon par espèce est très bonne en Gallus ponte, pintade et canard (maigre et gras), satisfaisante en dinde et Gallus chair et faible en oie. 52 % de la surface des bâtiments d'élevage de futurs reproducteurs et reproducteurs sont représentés dans l'échantillon.

Afin de valider les analyses réalisées à partir de l'enquête postale, quelques entretiens approfondis ont ensuite été réalisés en janvier et février 2007, auprès d'entreprises représentatives de la diversité du secteur.

Caractérisation du secteur

L'accoupage comprend l'élevage des volailles futures reproductrices (élevage des parentaux d'un jour à la mise en reproduction), l'élevage des volailles reproductrices (production d'OAC (œufs à couver) jusqu'à la réforme) et le couvoir (mise en incubation des OAC). Une entreprise d'accoupage a pour but de produire des OAC et/ou des animaux d'un jour, mais elle peut également ne pas posséder la totalité de ces trois structures.

En amont du secteur accoupage, la sélection avicole est concentrée au niveau mondial dans les mains de quelques grands groupes internationaux en raison des moyens techniques et financiers importants requis pour cette activité. Après une période où les capitaux investis provenaient de secteurs extérieurs à l'aviculture (groupes pharmaceutiques, fonds de pension, etc.), on constate depuis quelques années un retour de capitaux issus du milieu avicole dans le contrôle de l'activité de sélection. Le marché mondial des souches de Gallus chair est ainsi contrôlé principalement par trois groupes : Aviagen (groupe allemand Erich Wesjohann, souches Arbor Acres et Ross), Hubbard (groupe français Grimaud) et Cobb Vantress (Tyson Foods, USA). Le marché des souches de Gallus ponte est réparti au niveau mondial pour moitié entre ISA (groupe hollandais Hendrix Genetics) et Hy-line / Lohmann

(groupe Erich Wesjohann). Enfin le marché de la dinde est détenu par Aviagen (groupe Erich Wesjohann, souches B.U.T. et Nicholas), devant Hybrid Turkeys (Hendrix Genetics).

En France, en raison de la diversification importante de la filière, la concentration de la sélection est moins forte, avec la présence de sélectionneurs spécialistes de produits spécifiques, comme la SASSO (Association des groupements Label Rouge du Sud-ouest et de la Sarthe), qui commercialise des souches Gallus chair pour le mode d'élevage alternatif et de plusieurs sélectionneurs en dindes fermières, palmipèdes, pintades et gibier.

Les entreprises d'accoupage se sont fortement restructurées au cours des dernières années. On assiste à une diminution du nombre de groupes d'accoupage (fermetures, rachats) et du nombre de couvoirs, certaines entreprises ayant été contraintes de fermer des sites.

Malgré les restructurations importantes des dernières années, l'accoupage français conserve une forte hétérogénéité ; on recense en 2005 sur le territoire national 91 entreprises d'accoupage et environ 150 couvoirs, pour un parc de bâtiments de volailles futures reproductrices et reproductrices de 3,3 millions de m². D'après les estimations réalisées à partir de l'enquête, il représente près de 550 millions d'euros de chiffre d'affaires et environ 4 600 salariés.

Entre 2000 et 2005, la production d'OAC a diminué de 10 % en Gallus chair, de 6 % en Gallus ponte, de 21 % en dinde et de 17 % en pintade, elle est par contre restée stable en canard et en oie (SCEES).

L'activité a été fortement perturbée en 2006, notamment sur le premier semestre, à la suite de la médiatisation de la crise de l'influenza aviaire, des chutes de consommation et de la fermeture de nombreux marchés d'exportation en relation avec la perte du statut indemne d'Influenza aviaire pour la France (de février à juin 2006), contraignant les accoupeurs à détruire des OAC et à anticiper des réformes. Sur l'ensemble de l'année 2006, les éclosions sont en repli de 11 % en Gallus chair et en pintade par rapport à 2005 et de 9 % en dinde (SCEES).

L'accoupage est, après la sélection, le maillon de la filière avicole le plus dépendant de l'export, à la fois directement par l'export d'OAC et d'animaux d'un jour et, indirectement par l'export de viande de volaille ou d'œufs de consommation, comme l'a montré une étude réalisée par l'ITAVI sur des données 2003-2004. En particulier pour la dinde, 61 % des OAC produits sont exportés sous forme d'OAC, de dindonneaux d'un jour ou de viandes et préparations, plus de la moitié de ces exportations étant le fait des accoupeurs eux-mêmes (OAC ou dindonneaux d'un jour). Ainsi, selon les filières, de 20 % à plus de 60 % des OAC produits en France sont destinés à l'exportation directement ou non. Au niveau global avicole, c'est près de la moitié des OAC produits en France qui est destinée à l'export, ce qui montre la forte dépendance du maillon accoupage vis-à-vis des marchés à l'export, du contexte international et de la réglementation liée à la situation sanitaire des pays exportateurs. D'où l'importance pour ce maillon de conserver un haut niveau d'exigence sanitaire, de poursuivre et même renforcer, en complément de contraintes réglementaires, les démarches qualité volontaires comme le Contrat de progrès CIDEF pour la dinde et la Charte sanitaire du SNA pour les couvoirs (Gallus chair et ponte, pintade, palmipèdes, gibier à plumes). Entre 2000 et 2005, les exportations d'OAC sont globalement en baisse (quasi stabilité en OAC dinde), alors que celles d'animaux d'un jour sont plutôt en hausse, sauf en Gallus ponte (Douanes France).

Typologie des entreprises d'accoupage

Pour réaliser une typologie des entreprises d'accoupage à partir des résultats de l'enquête, nous avons recherché quels éléments pourraient permettre de différencier des groupes d'entreprises assez homogènes en terme de caractéristiques générales, d'évolution au cours des dernières années et de perception de leur avenir. L'entrée espèce, bien qu'a priori intéressante car prenant en compte des réalités de marché très différentes, était difficile à

mettre en œuvre sur notre échantillon, certaines espèces n'étant produites que par un faible nombre d'entreprises enquêtées (c'est le cas par exemple en Gallus ponte, en dinde ou en pintade) ; les problématiques par espèce seront plutôt discutées par la suite. Les autres entrées qui semblaient particulièrement intéressantes à étudier, à partir des résultats de l'enquête postale mais aussi de l'avis des accoueurs rencontrés au cours de la phase d'entretiens, étaient :

- d'une part la relation de l'entreprise avec le reste de la filière : intégrée par l'amont de l'accouage (filiale d'un groupe de sélection détenant plus de la moitié du capital), liée à l'aval de l'accouage (un groupe de production ou d'abattage détient au moins un tiers du capital) ou familiale indépendante (aucun actionnaire extérieur ne détient plus du tiers du capital) ;
- d'autre part, compte tenu des risques sanitaires particuliers, le fait que les couvoirs soient ou non spécialisés dans une seule espèce ; dans l'échantillon, toutes les entreprises ayant un couvoir non spécialisé sont des entreprises familiales indépendantes.

Le croisement de ces deux critères de regroupement permet de distinguer quatre groupes :

- les entreprises intégrées par l'amont (6 entreprises),
- les entreprises liées à l'aval (7 entreprises),
- les entreprises familiales indépendantes dont les outils de production sont spécialisés (11 entreprises),
- les entreprises dont le couvoir n'est pas spécialisé par espèce (4 entreprises).

Parmi les entreprises enquêtées, celles intégrées par l'amont sont toutes spécialisées à plus de 70 % du CA dans une seule espèce, canard ou Gallus ponte. Majoritairement situées en Pays de la Loire, elles sont de taille importante, plutôt récentes et ne possèdent qu'une faible part de leur parc de bâtiments de volailles de reproduction en propre. Elles se sont généralement restructurées ou agrandies depuis 2000 (au moins en canard), mais aussi modernisées (notamment mises aux normes relatives à la traçabilité), l'activité de ces entreprises est globalement jugée en progression sur la période. Leur perception de l'avenir est plutôt positive, peut-être parce qu'elles disposent d'un appui financier solide, ces entreprises comptant dans l'ensemble s'agrandir et augmenter leur activité au cours des cinq prochaines années. A noter que leurs perspectives dépendront également de la stratégie d'ensemble du groupe de sélection détenant les capitaux et des marchés sur lesquels elles se situent.

Les entreprises liées à l'aval, de plus petite taille, produisent en majorité du Gallus chair et ne possèdent qu'une faible part de leur parc de bâtiments de volailles de reproduction en propre. Elles n'ont connu aucune modification de structure depuis 2000, mais des investissements ont été réalisés, privilégiant notamment l'amélioration de la productivité. Leur perception de l'avenir est moins favorable que dans le groupe précédent, aucune de ces entreprises ne comptant s'agrandir au cours des cinq prochaines années, avec une activité export prévue en diminution.

Les entreprises familiales indépendantes dont les couvoirs sont spécialisés, autonomes mais disposant de capitaux plus limités, produisent diverses espèces et sont de tailles très hétérogènes ; elles sont propriétaires de la moitié de leur parc de bâtiments de volailles de reproduction. Elles se sont généralement restructurées ou agrandies depuis 2000 et différents types de mises aux normes ont été réalisés, l'évolution de l'activité depuis 2000 étant très différente selon les entreprises. Leur perception de l'avenir reste assez positive avec une activité prévue stable voire en augmentation selon les entreprises au cours des cinq prochaines années, malgré une baisse attendue de l'export, et des projets d'agrandissement.

Enfin, les entreprises dont l'unique couvoir n'est pas spécialisé par espèce, toutes familiales indépendantes, se caractérisent par une diversification des productions (jusqu'à 6 espèces

produites). Situées hors Grand ouest, elles sont de très petite taille, assez anciennes et propriétaires de plus de la moitié de leur parc de bâtiments de volailles de reproduction. Elles n'ont pas connu de restructurations ou d'agrandissements depuis 2000, toutefois des modernisations ont été réalisées. Leur perception de l'avenir est assez défavorable, aucune de ces entreprises ne comptant ni s'agrandir ni se moderniser au cours des cinq prochaines années.

Forces et faiblesses du secteur

Les principales forces de l'accoupage français sont, de l'avis général, son savoir-faire technique, même si ce dernier atout n'est plus aussi décisif aujourd'hui, les autres pays ayant nettement progressé ces dernières années, et son bon statut sanitaire, contrainte nécessaire pour approvisionner la filière en animaux d'un jour indemnes de germes pathogènes. La qualité sanitaire des produits issus de l'accoupage est le résultat des efforts réalisés par les professionnels, au travers de la mise en place des chartes professionnelles, comme la charte SNA et le contrat de progrès du CIDEF. Ce bon statut sanitaire, couplé à une coordination jugée exemplaire par les accoupeurs rencontrés, entre les professionnels et l'administration en période de crise (notamment lors des embargos subis par la filière de février à juin à 2006) place par ailleurs la France en bonne position à l'exportation.

La grande diversité des entreprises (en terme d'espèces, de tailles d'outil), leur bonne répartition sur le territoire et la diversité des débouchés sont également des éléments jugés positivement.

Les faiblesses du secteur apparaissent malheureusement plus nombreuses. La concentration encore limitée du secteur accoupage et avicole en général et la forte pression concurrentielle qui en découle entraînent une érosion des marges, qui ne permet plus de dégager un autofinancement suffisant pour réinvestir, moderniser les outils et espérer ainsi réaliser les gains de productivité nécessaires pour conserver une compétitivité suffisante ; la réduction forte de la capacité d'autofinancement des entreprises conduit ainsi au vieillissement à la fois des couvoirs et du parc de bâtiments.

Le secteur accoupage français souffre également d'un manque de compétitivité résultant notamment des surcoûts engendrés par les réglementations française et communautaire. La réglementation du travail en France est jugée peu favorable car elle génère un manque de flexibilité dans un secteur où la saisonnalité est forte et où existent des pics d'activité. Ces contraintes réglementaires sont aggravées parfois par des difficultés à trouver une main-d'œuvre compétente (travail sur des produits vivants, forte technicité du métier). Certaines entreprises d'accoupage ont ainsi filialisé ou externalisé certaines activités comme le transport (ou envisagent de le faire prochainement).

Perspectives et enjeux pour le secteur accoupage

Les stratégies de développement (sur le marché intérieur ou à l'exportation) sont très liées au secteur d'activité et aux perspectives de marché caractérisant les différentes filières.

En gallus chair, les accoupeurs rencontrés tablent sur un bon maintien du marché qui restera essentiellement national. Le développement des entreprises les plus importantes passera par une concentration des opérateurs et un agrandissement de la taille des outils. La construction de nouveaux outils permet de bénéficier des nouvelles technologies, d'automatiser le fonctionnement du couvoir et d'optimiser l'implantation des différents outils d'un même groupe en relation avec une stratégie de diversification des bassins de production et une meilleure gestion de la compartimentation.

En Gallus ponte, le marché intérieur français et intra communautaire n'étant plus en croissance, les perspectives de développement sont limitées et très liées aux parts de marché des sélectionneurs impliqués dans les différentes entreprises françaises

d'accoupage. La croissance devrait passer par le rachat d'outils existants plutôt que par la construction d'outils neufs, difficile à rentabiliser. Les nouveaux entrants sélectionneurs ont récemment racheté ou envisagent de racheter des outils pour s'implanter sur le marché français.

Dans le secteur de la dinde, où les perspectives nationales sont clairement au déclin des volumes, des relais de croissance au marché national existent ou sont envisagés pour l'avenir, pour les entreprises de taille suffisante, au travers de l'exportation d'OAC et dans une moindre mesure de dindonneaux. Des stratégies de développement à l'international, passant par une implication dans la production via des partenariats avec des entreprises locales, sont également envisagées.

Enfin, les perspectives de développement demeurent favorables sur le marché des canetons, les débouchés demeurant cependant essentiellement nationaux. Une consolidation du secteur passant par une concentration des opérateurs apparaît probable. Si ce mouvement de concentration est déjà largement réalisé en production de canetons barbarie, il s'amorce juste en production de canetons mulard.

Si la spécialisation des outils apparaît incontournable pour des raisons sanitaires, les entreprises de taille importante recherchent une diversification de leurs activités et de leurs bassins de production afin de minimiser les risques économiques, sanitaires et techniques. Cette stratégie de diversification des productions concerne particulièrement les entreprises familiales indépendantes, en leur permettant de mieux amortir les frais généraux sur un volume d'activité plus important. Cette diversification et la constitution de groupes multi-espèces ne sont pas antinomiques d'une spécialisation de chacune des entreprises constitutives du groupe et d'un recentrage sur leur cœur de métier, leur permettant d'optimiser les relations commerciales avec leurs clients souvent spécialisés par espèces. Pour les entreprises adossées à un sélectionneur, ou fortement liées à un partenaire aval lui même spécialisé, la question de la diversification des espèces produites ne se pose pas et la spécialisation sur une espèce est alors perçue comme un atout permettant de valoriser une forte compétence technique.

L'évolution des relations entre les entreprises d'accoupage les autres maillons des filières avicoles varie selon les secteurs d'activité et selon les liens existant avec l'amont et l'aval de la filière. La tendance est plutôt au maintien d'un partenariat fort entre la sélection et l'accoupage pour les entreprises des secteurs canard et ponte, déjà fortement intégrées par l'amont (via une filialisation ou un partenariat exclusif de distribution).

En Gallus ponte, tous les sélectionneurs sont fortement impliqués dans l'activité d'accoupage, voire la production et le négoce de poulettes démarrées. L'intérêt pour les sélectionneurs de conserver des participations dans l'accoupage est, outre d'augmenter leur taille de marché, de pouvoir faire remonter des informations techniques du terrain, nécessaires à l'orientation de la Recherche Développement. L'hypothèse d'une implication des partenaires d'aval dans l'accoupage apparaît par ailleurs peu crédible compte tenu de la relative atomisation de l'aval de la filière ponte.

En production de canard Barbarie, le schéma général demeure celui d'un partenariat fort avec la sélection, essentiellement en raison de la petite taille du marché, alors qu'en production de canetons mulards une tendance à l'implication croissante des partenaires d'aval est sensible.

En Gallus chair et en dinde, le modèle d'entreprises familiales indépendantes domine. En effet, si dans les années 1970 et 1980, un mouvement d'intégration des couvoirs par l'aval a eu lieu, notamment par les groupes spécialisés en poulet grand export, on constate aujourd'hui une tendance au désengagement financier des partenaires d'aval. Même si des exceptions peuvent être relevées, il semble que le rachat d'outils d'accoupage par des industriels d'aval soit limité et lié à la nécessité d'assurer, dans des cas particuliers, l'approvisionnement du groupe ou de l'organisation de production aval. Le risque lié à la menace influenza aviaire conforte cette stratégie de désengagement et de diversification des

sources d'approvisionnement en poussins. En production label, les organisations de production ont investi à la fois dans la sélection, et dans l'accoupage, recherchant ainsi une maîtrise complète de leur filière motivée par des raisons sanitaires et marketing et la recherche de la sécurisation de leurs approvisionnements.

D'autres stratégies n'impliquant pas de prise de participation financière de l'aval existent également pour développer des partenariats forts permettant de garantir l'approvisionnement des structures d'aval, et ainsi de sécuriser dans une certaine mesure les débouchés des entreprises d'accoupage.

Si de nombreux accouveurs semblent préférer contractualiser avec des multiplicateurs, plutôt que d'investir dans leur propre parc de bâtiments, à la fois pour des raisons économiques et de flexibilité de leur activité, tous sont conscients qu'à l'avenir le recrutement des éleveurs multiplicateurs pourrait devenir problématique. Par ailleurs, dans un contexte de réduction des capacités de production, le parc sous contrat est souvent la première variable d'ajustement. Certaines entreprises possédant déjà un parc en propre, envisagent un développement de ce parc aux dépens des contrats et réfléchissent à des solutions alternatives (bâtiments en propre avec système de gérance).

Un enjeu important pour le secteur est de permettre une revalorisation des marges et une amélioration de la capacité d'autofinancement des entreprises, nécessaire à leur modernisation et à la préservation de leur compétitivité au plan international. Cette revalorisation devrait être favorisée par la concentration en cours du secteur. Si aucun modèle d'entreprise n'émerge réellement pour l'avenir, il semble cependant que la spécialisation des sites soit incontournable, notamment pour garantir la qualité sanitaire des produits et pour permettre une meilleure efficacité technique.

Un autre enjeu est celui de l'adaptation des entreprises d'accoupage à la pérennisation de la menace influenza aviaire qui accentue la nécessité de diversifier, pour une même structure, ses bassins de production (zonage) et d'envisager une stratégie de compartimentation.

La concentration du secteur devrait ainsi se poursuivre autour de quelques grands groupes multi-sites multi-bassins de production et multi-espèces, même si le maintien de petites structures indépendantes est envisageable sur des micro marchés où la proximité peut être un atout déterminant ou sur des marchés de niche à faibles volumes. Ces groupes pourront se constituer à partir du rapprochement d'entreprises familiales qui chercheront ainsi à atteindre une taille critique suffisante, ou par des liens de partenariat forts avec un sélectionneur. La tendance à l'intégration du secteur de l'accoupage par l'aval, par ailleurs très répandue dans d'autres pays européens, n'apparaît ainsi pas dominante en France.