

01

Légumes secs

03

Ovins

02

Couverture
Risques

04

Volaille

édito

Décider dans un contexte instable : ne sous-estimons pas les risques de l'immobilisme !



Mathilde SCHRIVE
mschryve@bfc.cerfrance.fr

Aujourd'hui, les ruptures dans le mode de consommation des Français touchent le monde agricole: montée en puissance des préoccupations sanitaires et environnementales, digitalisation, baisse de la consommation de viande... **Les signaux envoyés par les consommateurs sont ambivalents.** Ils aspirent à une alimentation transparente et authentique, mais achètent plus de plats prêts à consommer. Les conditions de production les préoccupent. Pourtant, ils mangent plus souvent hors de leur domicile où l'origine des produits est rarement mentionnée. Beaucoup de Français consomment des plats préparés et bon marché pendant la semaine et cuisinent, le week-end, des produits haut de gamme.

Ainsi, des débouchés se développent pour des produits très différents, offrant de nouvelles opportunités pour les entreprises. Dans ce numéro, vous découvrirez comment la filière Légumes secs française profite de l'engouement pour les protéines végétales et comment la filière Volaille de chair cherche à répondre aux inquiétudes liées aux conditions d'élevage. Dans ces démarches innovantes, tous les acteurs tâtonnent, certains échouent. Ce sont des étapes normales, nécessaires pour **ajuster l'offre et la demande et créer de nouvelles relations au sein d'une filière.**

De tels aléas ne doivent pas discréditer les démarches innovantes. La **prise de décisions stratégiques** d'un chef d'entreprise est souvent biaisée par l'aversion aux risques, la surévaluation des bénéfices immédiats et la tendance au conformisme. Elles peuvent lui faire perdre de vue que l'immobilisme est aussi une option avec des risques inhérents.

Le **développement d'outils de gestion du risque** est possible pour chaque stratégie, innovante ou pas. Par exemple, la contractualisation sécurise les éleveurs et acheteurs en filière Ovins viande. En grandes cultures, engager une partie de sa récolte quand les prix sont hauts permet de s'assurer un prix minimum, même pour un produit standard, tributaire des variations de prix du marché international. La décision dans un contexte instable est un processus long, qui demande d'**élargir ses horizons** et d'**accepter de faire des erreurs.** Ces outils rassurent le chef d'entreprise et permettent de choisir une stratégie plus sereinement.

01. Légumes secs

Depuis 2016, les surfaces de légumes secs ont doublé en France.

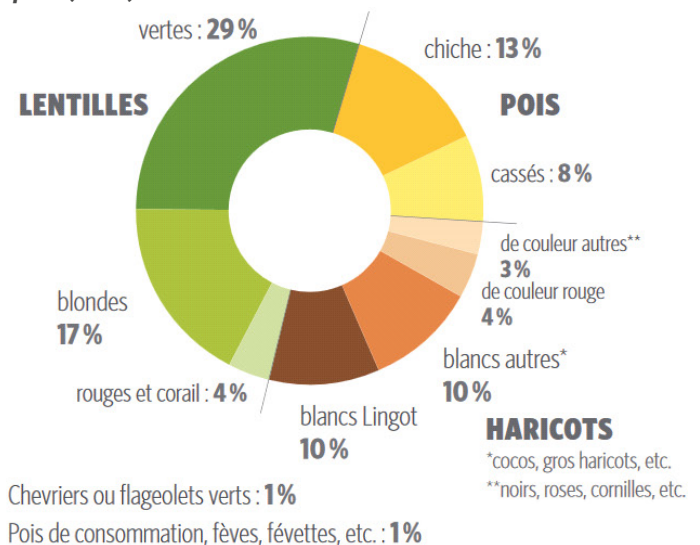
Comment percer le plafond de verre ?

La production de légumes secs française atteint un palier... loin des volumes potentiels

Les légumes secs (lentilles, haricots secs, pois chiches, fèves...) reviennent timidement à la table des Français. Si les ventes ont augmenté de 12% en 2017 (FNLS), la consommation moyenne ne dépasse pas 2 kg par habitant et par an. Elle est moitié moins importante que la consommation moyenne des Européens et loin derrière celle des Canadiens (12 kg/habitant/an). Depuis janvier 2019, l'Agence de santé publique recommande de consommer des légumes secs au moins 2 fois par semaine: alternative bon marché aux protéines animales, jugée plus saine et plus écologique. **Les légumes secs peuvent encore gagner des parts de marché dans le panier des Français.**

Depuis 2016, les surfaces de légumes secs ont doublé en France. Cultivés sur 65 000 ha, ils représentent 0,5% de la SCOP. Cet essor a permis de diminuer l'importance des importations, qui représentaient encore 40% de la consommation de lentilles en 2016. La production, en légumes secs standards, sature le marché français. Début 2019, les organismes stockeurs et l'interprofession (ANILS) ont appelé à ne pas semer de surfaces sans contrat. Le défi est de **maintenir la dynamique alors que les prix baissent**, sauf pour les productions AOP ou bio.

Répartition des ventes par type de légumes secs
Les lentilles représentent le produit le plus vendu par les acteurs de la filière (50%) devant les haricots (27%) et les pois (22%).



S'inspirer du Canada pour sortir de la situation de verrou technologique

Les légumes secs souffrent d'une situation de verrouillage par les cultures plus communes. La sélection variétale limitée et les connaissances agronomiques restreintes engendrent des résultats techniques plus aléatoires. La logistique doit être adaptée (plus petites cellules de stockage, matériel de tri ad hoc...) et les relations ont besoin d'être développées entre maillons de la filière. À l'inverse, les cultures majoritaires renforcent leur position car les infrastructures, les filières et les normes ont été construites en fonction de leurs caractéristiques.

Il y a trente ans, la **filiale canadienne a su dépasser ce phénomène**. Grâce à des agro-industries dynamiques et à des pouvoirs publics encourageant la consommation, l'offre et la demande ont pu croître simultanément. Aujourd'hui, les légumi-

Face à une consommation qui devrait augmenter régulièrement, les acteurs doivent limiter les variations brusques de la production.

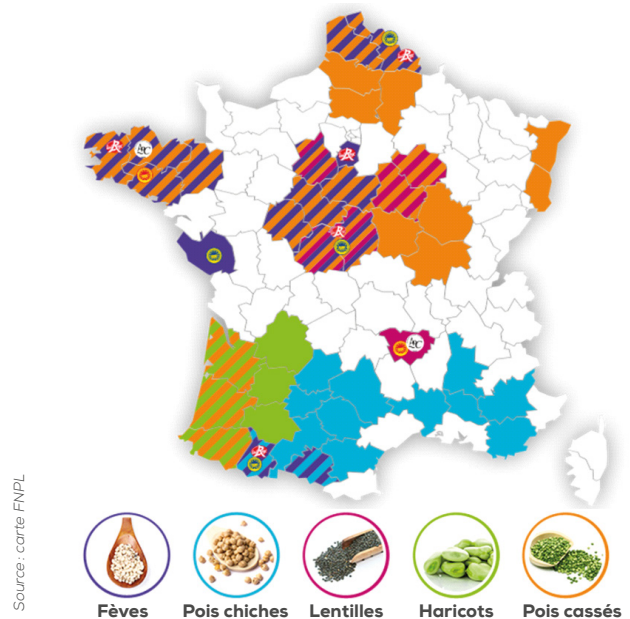
neuses à graines représentent 15% de la surface en SCOP, la consommation représente 11,4 kg/hab./an et le Canada est le premier exportateur de lentilles et de pois secs.

Des atouts français pour une véritable entrée des légumes secs dans la rotation

Les organismes stockeurs ont un rôle décisif à jouer dans l'émergence des légumes secs, soucieux de proposer des alternatives aux têtes d'assolement (colza, tournesol, betterave) dans certaines régions. **Les légumes secs offrent des résultats technico-économiques intéressants** à leurs adhérents. Ils ne nécessitent pas d'apport d'azote et en restituent à la culture suivante. En outre, ils facilitent le désherbage sur les céréales, améliorent la structure du sol et rompent le cycle des bioagresseurs dans la rotation. À l'intersection entre les producteurs et l'aval, **les coopératives peuvent réguler les volumes mis en marché et sécuriser les prix payés**. Parallèlement, les pouvoirs publics travaillent à lever les freins de ce développement (recherche agronomique, menu végétarien dans la restauration collective, verdissement de la PAC). De nombreuses initiatives locales œuvrent pour développer l'appui technique et logistique (Qualisol en Tarn-et-Garonne, CAVAC en Vendée, Ynovae dans l'Yonne), promouvoir la consommation et favoriser la création de valeur (FILEG en Occitanie).

Côté consommateur, les éléments sont réunis pour **dépoussiérer l'image des légumes secs**: recommandations nutritionnelles, préoccupations écologiques et produits plus simples à consommer et plus variés. En effet, les agro-industries parient sur les protéines végétales et développent de nouvelles gammes: « *Les idées légumineuses* » de Bonduelle, « *Le bon végétal* » de Herta, les galettes et soupes de Hari&Co. Ils se positionnent ainsi sur le marché dynamique végétain (+24% de chiffre d'affaires en 2018).

Les produits sous signes de qualité ou d'origine répondent aux attentes d'authenticité et de naturalité des consommateurs. Les 13 labels, IGP et AOP représentent **un tiers des ventes** de légumes secs en France. Les 20 000 ha de légumes secs biologiques sont loin de répondre à la demande. Ces marchés protégés valorisent mieux les produits. Cependant, en fonction de la conjoncture, la marge n'est pas toujours incitative comparée aux autres cultures.



Aujourd'hui, les légumes secs traversent une **phase de transition**. Face à une consommation qui devrait augmenter régulièrement, les acteurs doivent limiter les variations brusques de la production. Contractualisation, association des cultures et allongement des rotations qui stabilisent le rendement, segmentation pour se démarquer des importations sont des moyens pour approcher l'équilibre entre offre et demande.



Mathilde SCHRYVE
mschryve@bfc.cerfrance.fr

02. Couverture Risques

Peu d'agriculteurs ont la capacité financière de s'affranchir d'une couverture minimale du risque.

Faire face aux baisses de rendement

L'année 2019, comme les précédentes, a été jalonnée d'aléas climatiques et de volatilité sur les marchés. Une nouvelle fois, la pertinence d'une couverture des risques adaptée a été démontrée.

Les accidents climatiques (grêle, sécheresse...) dont la fréquence et surtout l'amplitude semblent en progression sensible, conduisent à des baisses de rendement et des problèmes de qualité préjudiciables pour les productions destinées à l'industrie notamment. En y ajoutant une éventuelle déprime des marchés, les exemples ne manquent pas pour évoquer les facteurs qui grèvent la rentabilité des productions et, par conséquent, le revenu de l'agriculteur.

Que l'on soit producteur de commodités sur des marchés soumis à une rude concurrence de pays ultra-compétitifs sur les coûts de production, ou de productions spécialisées, l'évaluation de sa résilience aux aléas est aujourd'hui indispensable. Peu d'agriculteurs ont la capacité financière de s'affranchir d'une couverture minimale du risque.

Couvrir d'abord les volumes

Concernant le risque de production, il existe maintenant une **gradation dans les possibilités de couverture** et un large choix d'options.

L'assurance « grêle » est le traditionnel premier niveau de couverture; elle présente l'avantage de la **souplesse**: choix des productions, des parcelles, du niveau de charges engagées. Les violents épisodes orageux de l'année 2019 ont probablement relancé l'intérêt de ce premier

échelon qui sécurise déjà tout ou partie de l'exploitation.

L'assurance « récolte » **élargit la couverture** à un certain nombre d'autres risques climatiques (sécheresse, gel, excès d'eau...) en s'appuyant sur des références de moyennes de rendement constatées sur l'exploitation et obligatoirement certifiées¹. Subventionné par les fonds du deuxième pilier de la PAC, son développement, bien qu'hétérogène selon les régions, a été relancé par les conséquences des mauvaises conditions climatiques de l'année 2016. Si le taux de subvention maximal de 65% est accordé pour une franchise sur sinistre de 30%, il est toutefois possible de réduire cette franchise en acceptant un taux de subvention moindre. La plupart des contrats sont dits « à la récolte », c'est-à-dire que **chaque culture est assurée indépendamment** pour sa sole totale dans l'exploitation, mais il existe aussi des contrats « à l'exploitation » où le préjudice est calculé globalement sur l'ensemble des productions (la franchise de base est alors de 20% au lieu de 30%); ces derniers contrats sont a priori moins chers, s'appuyant sur la complémentarité entre productions.

Pour les productions animales, l'assurance prairie demeure confidentielle, mais rentre dans le cadre de l'assurance récolte en couvrant une perte éventuelle de production d'herbe mesurée par des données satellite. Au vu des épisodes de sécheresse de plus en plus fréquents, elle pourrait connaître un certain développement.

1. Cette certification, demandée aux organismes comptables, entraîne, outre celle de l'exploitant, leur responsabilité dans la démarche. Cette exigence s'appuie sur le Code des assurances qui prévoit qu'un même sinistre ne peut être indemnisé deux fois et sur le fait que l'assurance « récolte » bénéficie d'une aide publique européenne. Toute majoration de ce rendement réellement constaté peut être considérée comme une escroquerie à l'assurance, engageant la responsabilité de l'agriculteur et de l'auteur du certificat, et passible de sanctions civiles et pénales.

Les nouvelles règles de la Déduction pour Épargne de Précaution (DEP), facilitent aujourd'hui la création de réserves financières.



Volume + prix: l'assurance chiffre d'affaires

L'assurance « chiffre d'affaires » englobe à la fois le risque Rendement et le risque Prix. Schématiquement c'est une assurance « récolte » couplée à une couverture Marché à Terme, ce qui explique qu'actuellement elle n'est essentiellement proposée que pour le blé, le colza, le maïs et parfois l'orge. **Beaucoup plus coûteuse**, elle ne bénéficie pas de subvention européenne mais est désormais proposée par les assureurs et certains OS comme outil de fidélisation.

Auto-assurance et épargne de précaution

Si l'auto-assurance complète peut difficilement se concevoir aujourd'hui, à moins de disposer d'une forte réserve financière, elle se justifie dans la couverture de la franchise des assurances « grêle » et « récolte ».

Les nouvelles règles de la Déduction pour Épargne de Précaution (DEP), facilitent aujourd'hui la création de réserves financières permettant à l'exploitant de **faire face à des aléas climatiques, de marché, mais aussi à d'autres coups durs** pouvant mettre en danger l'exploitation. Bénéficiant d'un avantage fiscal, la DEP fait partie de l'arsenal des couvertures Risques à la disposition des exploitants.

S'assurer un prix minimum

La fluctuation des marchés est une composante structurelle de la stratégie de commercialisation. Bien avant la récolte, il y a souvent des périodes au cours desquelles le niveau de prix permet de couvrir les coûts de production: il faut donc **saisir les opportunités**.

Pour ce faire, il est possible d'engager une partie de la récolte; engager la totalité serait prendre un autre risque, les volumes demeurant incertains jusqu'à la récolte. Pour le reste, il est alors possible de recourir au marché à terme avec des options, soit individuellement soit par l'intermédiaire de son Organisme stockeur, comme beaucoup le proposent.

Dans les deux situations, l'exploitant se met **à l'abri d'une chute des prix** pour tout ou partie de sa production.



Thierry LEMAÎTRE
tlemaître@neidf.cerfrance.fr

03. Ovins

Surfer sur les atouts de la production !

Depuis les années quatre-vingt-dix, l'effectif de brebis allaitantes a connu une décroissance notable. La spécialisation agricole, l'érosion de la main-d'œuvre et les difficultés économiques du secteur ont conduit à la disparition de nombreux élevages. La production ovine française ne couvre que 40% de la consommation des ménages, le reste étant approvisionné par les importations en provenance majoritairement des îles britanniques et de la Nouvelle-Zélande.

Cette dépendance forte aux importations crée une **situation de marché paradoxale**.

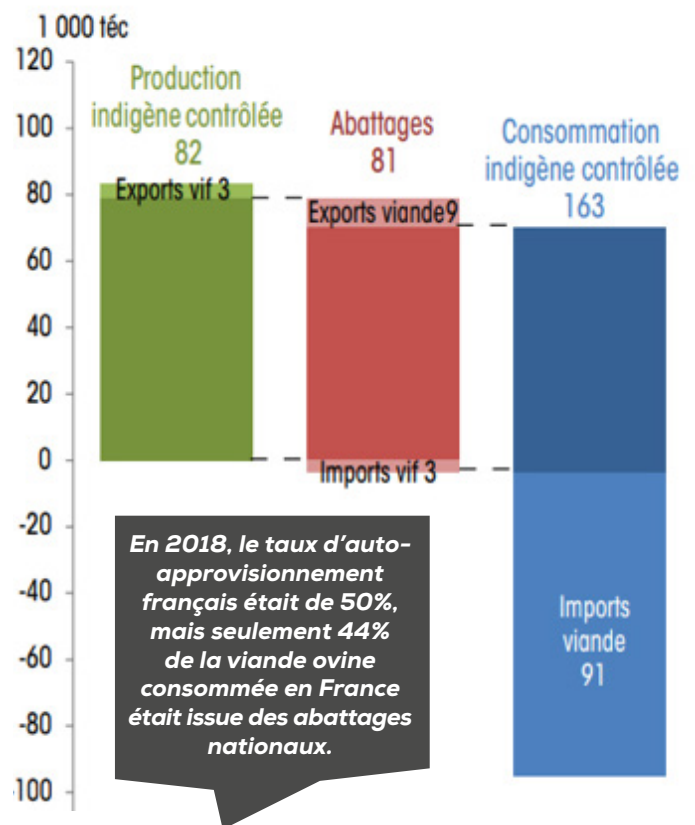
D'une part, les cotations de l'agneau français subissent **la concurrence des animaux importés**. En 2019, dans la crainte du Brexit, les opérateurs britanniques ont renforcé et anticipé leurs exportations, à l'approche de chaque date butoir. Ainsi, les cours ont évolué à la baisse au gré des arrivages des agneaux anglais, à prix cassés.

D'autre part, les agneaux importés offrent **deux avantages** à la filière ovine française.

Le premier est de corriger, en partie, les effets de la saisonnalité de l'offre indigène, concentrés sur les premiers mois de l'année. Deux tiers des importations partent dans les étals de la GMS, permettant à la viande ovine de rester visible auprès des consommateurs. Cette **diversité de l'offre** permet également de segmenter le marché. Effectivement, ce sont majoritairement des agneaux étrangers qui alimentent les premiers prix des grandes surfaces et 23% des

La production ovine française ne couvre que 40% de la consommation des ménages, le reste étant approvisionné par les importations.

importations sont destinées aux marchés de la RHD, faisant valoir un avantage prix compétitif, recherché par les restaurations collectives (« Où va l'agneau ? », Idele 2014).



Source : GEB, Institut de l'Élevage d'après SSP et Douanes françaises.

Ainsi, l'agneau français se positionne sur un marché de milieu haut de gamme auprès des boucheries et des rayons traditionnels de la GMS. Cette orientation est encouragée depuis plusieurs années par l'ensemble des acteurs de la filière. À ce jour, 16% de la production est valorisée sous signe officiel de qualité offrant ainsi une **sécurité sur les prix** et un **atout concurrentiel face aux importations**. La recherche de segmentation différenciée a été

Aujourd'hui, 3% des achats de viande d'un ménage français le sont en faveur de la viande ovine.

réaffirmée dans le plan de la filière ovine, en 2017, affichant l'ambition de doubler les volumes de production en bio et sous label rouge ou IGP.

Pour répondre aux problématiques de régularité des approvisionnements et du positionnement des promotions sur l'agneau, la filière a mis en place, dès 2010, la **contractualisation entre l'éleveur et le premier acheteur**. Avant-gardiste sur le sujet, aujourd'hui 80% des transactions sont réalisées dans ce cadre-là. Initialement, une majoration de l'aide ovine a été proposée pour encourager les éleveurs à adhérer à une organisation de producteurs et à planifier leurs sorties pour une meilleure gestion des flux. Ce premier pas d'engagements réciproques doit être aujourd'hui renforcé, avec le développement des relations contractuelles avec l'aval. Il s'agira cette fois de trouver le juste équilibre entre la recherche d'un prix rémunérateur pour l'éleveur et les exigences de cahier de charges des transformateurs: un cap nécessaire pour renforcer et sécuriser **le positionnement milieu haut de gamme** de l'agneau français.

Même si le marché des agneaux est principalement un marché d'offre, la séduction du consommateur, notamment des moins de 50 ans, reste un enjeu dominant. Aujourd'hui, 3% des achats de viande d'un ménage français le sont en faveur de la viande ovine. Capturer de nouveaux consommateurs passera nécessairement par le **développement de produits élaborés**, goûteux et faciles à préparer, à l'image de l'initiative européenne « *L'Agneau, l'essayer c'est l'adorer!* ». Mais à l'heure où les questions d'environnement dans le débat public se renforcent, la production ovine peut aussi faire valoir son côté écocitoyen...



Dans cette dynamique, la mise en place de **contrat environnemental** pourrait être source de différenciation, à l'image du développement de l'activité d'écopâturage en zone périurbaine. L'insertion de troupes ovines autour des usines, des sites industriels est une réponse à la recherche de naturalité exprimée par les citoyens: baisse des usages phytosanitaires, entretien économique des espaces verts, relation avec l'animal... D'autres déclinaisons seraient possibles, autour du pastoralisme qui permet de garder des paysages ouverts et d'entretenir des zones difficiles. Les effets de synergie au sein des systèmes d'exploitation peuvent être également de nature à constituer des facteurs dynamisants de la production. La **complémentarité agronomique de l'élevage ovin avec les cultures** peut se transformer en relation contractuelle gagnant-gagnant. Il pourrait en être ainsi de troupeaux pâturant entre les inter-rangs sur des surfaces viticoles ou en veine pâture après les récoltes de céréales, offrant ainsi des apports organiques, un désherbage naturel, une valorisation des CIPAN... Plusieurs initiatives

Dans ce monde en profonde mutation, chaque agriculteur peut s'interroger sur les atouts à faire valoir dans son système de production.



voient le jour sur le territoire pour **accompagner et optimiser ces interactions systémiques et partenariales entre agriculteurs**, et constituent en soi des opportunités à étudier.

Dans ce monde en profonde mutation, chaque agriculteur peut s'interroger sur **les atouts à faire valoir** dans son système de production. La conquête de la RHD, sous l'image « viande française », peut constituer une piste de réflexion à la condition que la montée en gamme souhaitée dans le cadre des EGA devienne effective. Mais la concurrence avec les autres productions animales sera rude et nécessitera un positionnement prix.

Surfer sur les attentes sociétales, valoriser les externalités positives par des démarches qualité, renforcer la production du bio, développer les circuits courts peuvent être de nature à redynamiser la consommation... aux producteurs ovins de faire valoir leurs atouts.

La laine, vers une sortie d'un marché de commodités ?

Sur l'ensemble du territoire français, des démarches collectives alliant éleveurs, filatures... voient le jour autour de la valorisation de la laine. Ce matériau semble retrouver un regain d'intérêt, avec un retour en force des fibres naturelles et du local auprès des consommateurs. Transformer en textile, en isolant, en literie... la demande semble bien présente. Considérée comme une charge par beaucoup d'éleveurs, la recherche de valorisation de ce co-produit peut être une source de diversification, mais comme sur beaucoup de marchés de niches, seuls certains y capteront une opportunité.



Nathalie VELAY
nvelay@alliancemassifcentral.cerfrance.fr

04. Volaille

En 2018, les poulets entiers n'ont représenté que 22% des achats de poulets, contre 52% en 1998.

À la recherche du modèle de l'avenir

2019 confirme que la reconquête du marché français de la volaille n'est pas un long fleuve tranquille. Les importations ne faiblissent pas. En parallèle, de plus en plus d'entreprises de la grande distribution, de l'agroalimentaire et de la restauration hors domicile, s'engagent pour le bien-être animal. Mais ce sont bien les éleveurs qui devront réaliser les investissements avec des retours sur revenus encore très hypothétiques. Dans le brouillard ambiant, les uns et les autres cherchent le modèle d'avenir.

Sur les dix premiers mois de 2019, l'Itavi estime la production de volailles en baisse de 2% par rapport à 2018 mais, malgré tout, supérieure de 2% à la moyenne 2015/2017¹. Dans le même temps, les exportations françaises de viandes et préparations de volaille baissent en volume (-9,6%) comme en valeur (-3,3%). À l'inverse, les importations continuent à augmenter (+2,9% en volume, +3% en valeur), essentiellement en provenance de Pologne et d'Allemagne. La stratégie de reconquête du marché français de la restauration hors domicile ne porte pas encore ses fruits. D'où un solde des échanges commerciaux toujours négatif en volume comme en valeur, se dégradant même de 63 millions d'euros (22%).

Les nuggets détrônent le poulet rôti

Côté consommation, les tendances se confirment: le poulet Prêt A Cuire (PAC) label rouge décroît de 5% sur 10 mois, tandis que la place des découpes s'affirme avec +1%. En 2018, les poulets entiers n'ont représenté que 22%



des achats de poulets, contre 52% en 1998. Les ménages leur **préfèrent désormais les découpes** suivies des produits élaborés. Le phénomène est en partie générationnel: les plus jeunes optent pour du poulet découpé et beaucoup d'élaborés, quand les plus âgés restent attachés au poulet PAC, au canard et à la pintade.

La consommation de volaille estimée par bilan² a grimpé depuis l'an 2000 de 44%. Elle est aujourd'hui estimée à **près de 28 kg³ par habitant**. Pourtant, sur la même période, les achats du rayon volaille⁴ n'ont crû que de 4%. La hausse de la consommation passe donc par la Restauration Hors Domicile (RHD). Le phénomène est général. Si la part du budget consacrée aux dépenses alimentaires décroît depuis les années soixante-dix, celle consacrée aux services de restauration est passée de 12,5% à 17%. Or la viande de volaille consommée en RHD est massivement importée.

En 2018, **la production française équivaut à 92% de la consommation nationale⁵** en tonnages; pourtant, d'après l'Itavi, celle-ci a été satisfaite à 45% avec de la volaille standard importée.

2. Production - exportations + importations. Source Itavi.

3. Kg équivalent carcasse.

4. Itavi, d'après Kantar Worldpanel.

5. Production : 1,19 million de tonnes. Consommation : 1,29 million de tonnes.

1. @tema novembre-décembre 2019.

La France exporte toujours une part importante de sa production de volaille, essentiellement hors de l'Union Européenne, en particulier vers le Moyen Orient.

Il faut dire que la France exporte toujours une part importante de sa production de volaille, essentiellement hors de l'Union Européenne, en particulier vers le Moyen Orient. La période est propice au déploiement vers d'autres destinations. Touchée de plein fouet par l'épidémie de fièvre porcine africaine, la Chine se replie sur la volaille, multipliant par 7 ses achats auprès de l'UE, essentiellement avec des découpes congelées polonaises de poulet et de dinde. **Elle lève l'embargo sur la volaille française**, mis en place suite aux épidémies d'influenza aviaire et fait de même pour l'embargo de 4 ans sur la volaille étatsunienne.

Jardins d'hiver pour *better chicken*

Sur le marché intérieur, les acteurs de la filière affichent toujours un objectif de reconquête du marché de la Restauration Hors Domicile. La question est simple: quelle volaille produire pour ce marché, qui puisse **rivaliser avec les produits d'Europe du nord** en termes de prix, tout en apportant des arguments « hors prix » supplémentaires (bien-être animal, qualité gustative, sanitaire...).

La charte *Better Chicken Commitment*⁶, pilotée par une trentaine d'ONG « welfaristes », semble devenir **une référence**. De nombreuses enseignes de la distribution, de l'industrie alimentaire et de la restauration hors domicile y adhèrent, pour la volaille de chair comme pour les poules pondeuses. Moindre densité, races à croissance plus lente, lumière naturelle, enrichissement du milieu, comptent parmi les principales recommandations. Les jardins d'hiver sont également encouragés, à défaut de plein air.

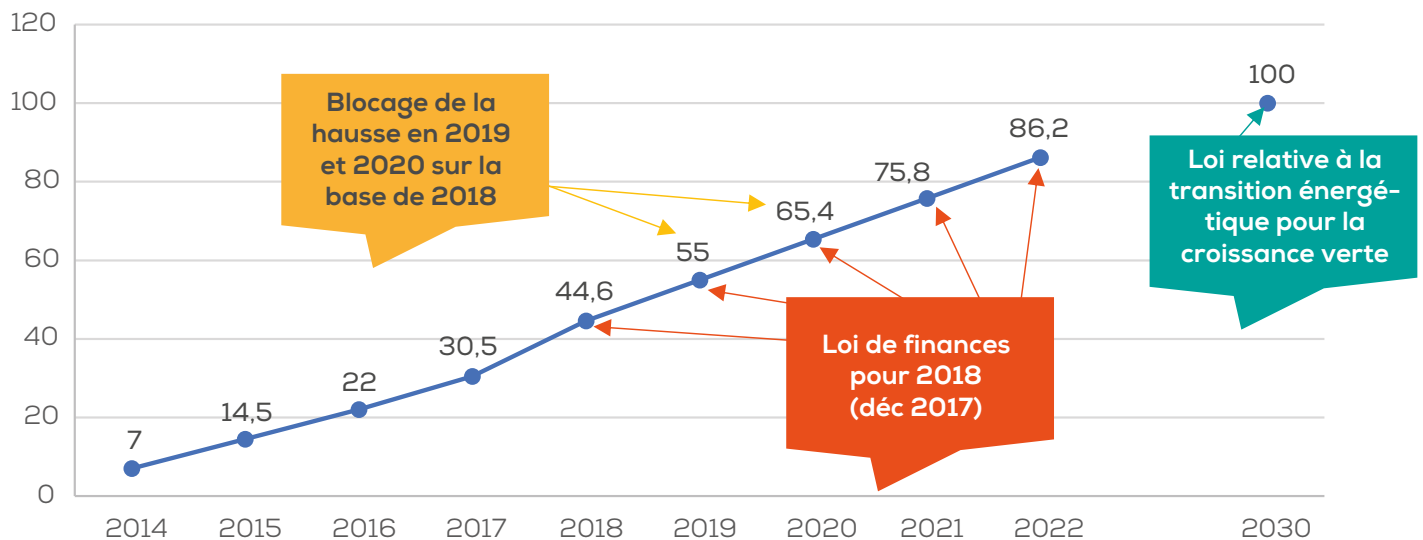
6. <https://www.agrociwf.fr/trophees/les-poulets-dor/better-chicken-commitment/>



Certains imaginent la mise en place d'un nouveau label ou d'une certification. Dans toutes les régions françaises, les acteurs de la filière tentent d'**imaginer les modèles de bâtiments de l'avenir**. L'abatteur alsacien René Meyer lance un partenariat avec des éleveurs autour du concept « Natur'Al ». Dans des bâtiments de 400 m² avec lumière naturelle, jardin d'hiver et parcours, les animaux sont élevés pendant 56 jours (contre 46 jours en élevage classique de poulets lourds et 81 jours en label) et nourris avec des aliments sans OGM. Le groupe Michel propose quant à lui, dans le cadre de sa démarche Valeurs d'éleveurs, la construction de poulaillers de 1000 à 1500 m², avec des jardins d'hiver représentant 40% de surface supplémentaire, pour des poulets élevés 46 jours et nourris sans OGM. Le groupement Bellavol (filiale LDC) imagine aussi des poulaillers avec jardin d'hiver. Un bâtiment de 1800 m² (+jardin d'hiver de 540 m²), construit dans les Deux Sèvres en partenariat avec des éleveurs, constitue un site vitrine. Mais outre les surcoûts de construction, ces nouveaux bâtiments nécessitent plus de litières, des modes de ventilation et de chauffage différents et induisent potentiellement des coûts

Parmi les questions prégnantes en aviculture, celle du chauffage arrive en tête.

Évolution de la Contribution Climat Énergie (CCE) dite taxe carbone (en €/t de CO²)



Le mouvement des gilets jaunes a conduit le gouvernement à bloquer la taxe carbone au niveau de 2018, au minimum pour les années 2019 et 2020.

de fonctionnement plus importants. Il s'agit donc d'une **nouvelle segmentation, entre le standard et le label**. La montée en gamme du standard repose, elle, sur de la lumière naturelle, des sols bétonnés, une ventilation plus efficace. Difficile pour les éleveurs de se positionner entre toutes ces démarches. Les propositions qui leur sont faites par l'aval, fortement liées à leur localisation géographique, sont déterminantes.

Chauffer autrement

Parmi les questions prégnantes en aviculture, celle du chauffage arrive en tête. Entre 2010 et 2018, l'Itavi a constaté une augmentation de 8% de la consommation de gaz au m², à contre-courant des objectifs de réduction affichés depuis plus de 10 ans. L'isolation

des bâtiments a été revue, mais les pertes de chaleur ne passent plus par les murs ou le plafond mais par la ventilation. **Bien-être animal oblige**, il faut ventiler davantage pour réduire les taux de CO₂ et résoudre les problèmes de pododermatites. Ces lésions sous les pattes des animaux constituent un problème majeur dans la mesure où elles impactent le bien-être des animaux, dégradent la qualité des carcasses, les performances techniques et au final **la marge brute des élevages**. L'humidité à l'intérieur du bâtiment et en particulier au niveau des litières est la cause principale de ces affections. L'amélioration de la ventilation et du chauffage réduisent sensiblement le problème. L'Itavi observe dans le groupe des élevages à moins de 10% de pododermatites, des consommations de gaz/m² supérieurs de 46% à celles du groupe

Un compromis modifiant l'accord d'association UE-Ukraine a été trouvé pour mettre fin à l'importation massive de filets ukrainiens sans droit de douane.

avec plus de 30% de pododermatites. Or le prix du gaz devrait croître tendanciellement dans les années à venir, si la croissance économique mondiale se maintient.

En outre, butane et propane sont soumis depuis le 1^{er} avril 2018 à la TICPE⁷. La loi de finances 2018 prévoyait que celle-ci serait multipliée par 5 entre 2019 et 2023 pour passer de 66 €/t à 332 €/t, parallèlement à l'augmentation de la taxe carbone.

Le mouvement des gilets jaunes a conduit à suspendre le processus, maintenant la TICPE à

66 €/t en 2019 comme en 2020⁸. Mais pour combien de temps? Les accords de Paris prévoient d'atteindre la neutralité carbone d'ici 2050, ce qui suppose, comme le recommandent les experts du GIEC, de **se passer progressivement de toutes les énergies carbonées fossiles**. Les éleveurs cherchent donc des alternatives au gaz: biomasse, bois, panneaux photovoltaïques... Malgré des coûts d'investissement beaucoup plus élevés qu'avec un chauffage au gaz, les éleveurs cherchent à **sécuriser l'avenir**. Ils fournissent aussi un argument supplémentaire à la filière pour prouver la durabilité de ses modes d'élevage.

7. Taxe Intérieure de Consommation sur les Produits Énergétiques

8. Les agriculteurs bénéficient d'un remboursement partiel, ce qui porte le coût réel de la taxe à 9,10 €/t.

Les filets ukrainiens ne passent plus entre les mailles

En fin d'année 2019, un compromis modifiant l'accord d'association UE-Ukraine a été trouvé pour mettre fin à l'importation massive de filets ukrainiens sans droit de douane (cf. LVE n° 51). La poitrine de poulet avec os est désormais intégrée avec d'autres produits dans un contingent supplémentaire sans droit de 50 000 t. Ajouté au premier contingent autorisé de 40 000 t, cela porte à 90 000 t le volume de viandes de volaille ukrainiennes pouvant entrer dans l'UE sans droit.

À titre de comparaison, en 2018, 182 000 t de produits (dont les filets avec os) étaient entrés sans taxe sous la ligne « autres découpes de poulet » (contre 58 000 t en 2017), faisant bondir le total des importations en provenance d'Ukraine de 62%. À l'inverse, sur les 9 premiers mois de 2019, celles-ci reculent de 1,4% en volume et de 18% en valeur.



Anne BRAS
abras@29.cerfrance.fr



Conseil National du réseau CERFRANCE
18 rue de l'Armorique 75 015 PARIS
Tél. + 33 (0) 1 56 54 28 28
www.cerfrance.fr

Directeur de la publication: Hervé Demalle

Directeur de la rédaction: Philippe Boulet

Rédacteur en chef: Marc Varchavsky

Membres du comité de rédaction: Fabien Barrabé, Philippe Boulet, Anne Bras, Michel Lagache, Thierry Lemaître, Jacques Mathé, Sabine Michel, Jean-Yves Morice, Pierre-Gérard Pouteau, Mathilde Schryve, Marc Varchavsky et Nathalie Velay.

Réalisation: Les P'tits Papiers

Crédit photo: © AdobeStock