

mai 2020

# veille économique agricole



LETTRE N°57  
Spéciale Crise covid-19

|    |                 |    |                  |
|----|-----------------|----|------------------|
| 01 | Circuits courts | 04 | Viande bovine    |
| 02 | Lait            | 05 | Porc             |
| 03 | Lait bio        | 06 | Grandes cultures |

## édito

Face à la diversité des impacts de la crise, quels sont les modes d'action possibles ?



Philippe BOULLET  
phboulet@cn.cerfrance.fr

Au moment de travailler avec un agriculteur à l'après-crise du premier confinement de l'Histoire et à son impact sur les finances de son exploitation, il est bon de regarder factuellement ce qu'il est advenu de la production et d'envisager les éventualités de ce qu'elle pourrait encore connaître.

### La perte sèche

Pour certains acteurs du frais, ou de l'accueil notamment, dont les débouchés se sont fermés, la production aura été perdue, détruite ou non récoltée, et les prestations de service non réalisées: cela porte sur une campagne, comme en horticulture, ou sur une quinzaine comme en fraise, ou encore sur plusieurs mois comme dans un centre équestre ou un gîte. L'évaluation est malheureusement sans ambiguïté: c'est **un chiffre d'affaires qui ne sera pas réalisé**.

- Le calendrier des productions futures pourra parfois être aménagé pour viser des périodes de consommation inhabituelles dans un monde déboussolé, la politique tarifaire pourra être revue ou la mutualisation des pertes activée.
- Le montant de la perte devra être évalué et financé: le fonds de roulement est-il suffisant? Un financement bancaire devra tenir compte de la future capacité de remboursement: à court terme sur l'année ou sur cinq ans?
- Certains accéléreront un projet qui était destiné à s'ouvrir de nouvelles opportunités, d'autres devront se résoudre à en reporter pour résister.

## Le déplacement du marché, voire son essor

Pour d'autres, la fermeture du débouché a conduit l'exploitant et ses partenaires commerciaux à modifier leurs circuits de vente, avec souvent une modification de la valeur, une adaptation du conditionnement, etc. Il en a été ainsi du report de l'approvisionnement de la restauration hors domicile (RHD) vers la GMS par exemple, et bien sûr de **l'essor des circuits courts et magasins de producteurs**. Cela ne sera que passager, le temps d'une crise, sauf si celle-ci se révèle un amplificateur du mouvement de recherche d'une source alimentaire locale.

- *La part de valeur créée sera à préserver et la transformation d'un réflexe de survie en une stratégie devra être encouragée.*
- *Il conviendra aussi de distinguer les opportunités conjoncturelles des nouvelles opportunités durables.*

## Les stocks en souffrance

Tout n'a pas pu être redirigé et des stocks sont là, la période de confinement se soldant pour l'heure par un report de vente. Cela n'emporte pas pour seule conséquence un besoin en trésorerie immédiat; cela interroge sur les conditions de la résorption de ces stocks et sur leur valeur finale.

**Le scénario de déstockage** pourra naître à la faveur d'un phénomène de rattrapage, la consommation de l'année se retrouvant *in fine* à son niveau moyen.

- *La dynamique commerciale sera alors déterminante et l'impact sur l'exploitation sera limité au coût des efforts commerciaux et de campagnes promotionnelles pour accélérer le processus, libérer les silos ou les chais par exemple, pour accueillir la prochaine récolte.*

Si le processus de reconquête s'avérait long et le marché durablement désorganisé et engorgé, se cumuleraient alors les besoins en trésorerie pour le stockage et la perte de valeur tant pour le stock que pour la production suivante.

**Le scénario de déclassement** intervient lorsqu'il est impossible de se donner du temps et, dans ce cas, le déclassement assainit le marché: le retrait, la distillation ou la méthanisation par exemple, avec une perte de valeur immédiate.

- *Une évaluation de cette perte de marge sera effectuée et devra être financée.*
- *Des arbitrages au niveau de la production, de la transformation et de la commercialisation devront être menés afin de réduire l'impact final. Par exemple, déclasser les lots inférieurs pour améliorer la qualité des produits à commercialiser.*

**Le scénario de lissage** consiste à réguler l'offre future étalant l'impact sur une période longue:

- *les variétés précoces de pommes de terre destinées aux frites n'ont pas été mises en production car la soudure d'été pourra être réalisée avec les stocks non consommés pendant le confinement;*
- *les productions continues s'imposent des limitations étalées dans le temps, comme en lait ou en volaille hors sols, avec moins de bandes mises en production sur une période d'une année par le jeu de vides sanitaires prolongés.*



Philippe BOULLET  
phboullet@cn.cerfrance.fr



Michel LAGAHE  
mlagahe@go.cerfrance.fr

# Quelques exemples

## La perte sèche

### *Dans les filières du frais en fruits et légumes de printemps et en horticulture*

Ce qui a été perdu à l'instant T est perdu sans mutualisation. Il y a eu peu de dégagements vers les confitures ou conserves. Il pourrait y avoir recours aux aides publiques de crise mais elles n'ont pas été activées.

**Les acteurs s'organisent chacun chez soi**, tablent sur une production en continu, accoutumés qu'ils sont aux fluctuations de conjoncture, les bonnes quinzaines réparties dans l'année déterminant le bilan final.

Toutefois, la période a renforcé les tendances :

- d'un côté, **ceux qui se renforcent** : les grands faiseurs à image qui fournissent la GMS et les circuits courts. Ces derniers ont d'ailleurs fortement évolué en se rapprochant de magasins de producteurs aux débouchés accrus ou de la GMS qui continue d'ouvrir ses rayons à des producteurs locaux nouveaux.
- de l'autre, **ceux qui poursuivent leur régression**, les MIN. Tournés vers la Restauration Hors Domicile, ils reçoivent très directement l'onde de choc de la crise. Mais aussi parce qu'ils perdent en image, les produits qu'ils offrent étant de moins en moins homogènes (Rungis doit être mis à part, avec sa clientèle beaucoup plus diversifiée et une politique d'achat largement tournée vers les grands groupes).

## En agritourisme

### **Les locations non effectuées sont définitivement perdues.**

Avec une clientèle française « contrainte » qui va se déplacer vers des régions d'accueil, il va falloir se faire connaître, revoir la politique de produits et services liés, et la gamme tarifaire pour **accueillir une clientèle nouvelle** et compenser au moins partiellement le début d'année perdu.



## Le déplacement du marché

### *Filières canard*

**Repositionner les produits:** un opérateur table sur une bonne demande intérieure pour le magret et le confit cet été, avec les Français qui resteront au pays, et sur une baisse des importations suite à la crise de l'abattage sanitaire en Hongrie et Bulgarie. Ils maintiennent les plannings de production et diversifient l'utilisation des foies (produits cuisinés, surgélation, etc.) pour les stocker et les valoriser ultérieurement.

### *Volaille de Bresse*

**Achat de volaille par les collectivités locales,** congelée pour être servie dans les collèges et lycées ; accord avec Picard pour lancer une nouvelle gamme.

### *Les leviers du moment*

- **En profiter pour un positionnement durable en GMS.** Ceux qui sont sur le créneau Label rouge GMS de viande de volailles ont leurs plannings complets, contrairement aux débouchés RHF qui se sont fermés.
- **En profiter pour gagner une nouvelle clientèle.** De nouveaux circuits de distribution ont été mis en place : GMS, point de vente, *drive*, livraison, Une analyse de la pérennité et de la rentabilité de ces nouveaux circuits sera effectuée afin de professionnaliser et pérenniser les plus intéressants.
- **Accélérer la différenciation de sa production.** Des marchés engorgés renforcent l'impact d'une différenciation, un label (type HVE) peut permettre de se différencier et donc d'avoir accès au marché.

## Le déclassement

### *En viticulture*

Les **stocks** ne sont pas résorbés et les installations ne pourront pas accueillir la prochaine vendange.

D'où la distillation qui devrait être autorisée (30 €/hl il y a 10 ans ; la profession demande 65 à 80 €/hl). Faut-il adapter d'ores et déjà le suivi de la vigne (abaisser les coûts et augmenter les rendements), et du chai, pour s'adapter à ce marché à faible enjeu qualitatif et faible valorisation ?

## Le lissage

### *Réduire la production en canard*

De grands opérateurs de foie gras réduisent les plannings de mise en production, cette stratégie de maîtrise de l'offre pour maintenir la valeur ajoutée est pertinente lorsque la production est suffisamment organisée.

En canards à rôti, les filières viandes à l'export (50% de la production) sont fortement pénalisées, les exploitations qui ont leurs bâtiments vides n'y reviendront pas prochainement. Cela pourrait faire des plannings avec une bande de moins sur l'année.

# 01.

## Circuits courts

### Coup de projecteur sur les productions locales

## Les bonnes nouvelles

L'impact médiatique en faveur des circuits courts (CC) est fort. Ils vont sauver le monde, si on écoute les médias parisiens. Beaucoup plus pragmatiquement, la presse quotidienne régionale a relayé toutes les initiatives de marchés, *drive* ou magasins de producteurs en communiquant leurs horaires d'ouverture et toutes les informations pour faciliter les achats des consommateurs en produits locaux. Les exploitations ont bénéficié de cet engouement. Cela donne même un bon signal à tous les futurs porteurs de projets.

L'autre bonne nouvelle provient des fortes initiatives de mutualisation et de coordinations prises par les acteurs en circuits courts.

- **Mutualisations horizontales:** énormément d'initiatives (coopération sur les livraisons, parfois avec d'autres acteurs que des producteurs CC, l'organisation des *drives*...)
- **Mutualisations verticales:** explosion du nombre de plateformes. Il devrait en rester quelque chose même si beaucoup sont encore inefficaces: problème de référencement et d'outils de communication (sites internet mal référencés...).

### La demande des consommateurs est forte... mais:

Les consommateurs n'avaient/n'ont pas l'esprit à faire la fête, les repas familiaux ont été, et sont encore annulés, autant de moments privilégiés pour consommer local. Les produits « plaisirs » et « coups de cœur » sont ignorés. Or cela représente beaucoup en circuits courts.

**Autant de débouchés perdus à reconquérir.**

Les circuits de ventes restent compliqués si on est loin des centres urbains. On a consommé utile: fruits et légumes, viandes, conserves... en faisant ses courses en une fois.

Or la production est vite perdue pour des produits frais qui ne trouvent pas preneurs faute d'accès direct aux consommateurs (fraises, asperges, fromages si vente à la ferme dominante).

Des pertes sèches ont été subies dans le secteur avant que de nouvelles solutions de mise en marché ont pu être élaborées.

## Les perspectives

Le besoin de **professionnaliser la relation commerciale est indispensable**. Il faut gagner en efficacité, de la logistique aux systèmes de paiements dématérialisés.

La période récente a mis en évidence la **nécessité d'élargir l'offre vers des produits élaborés et cuisinés** notamment en fruits et légumes, voire en viande bovine (conserves, plats congelés...).

Le confinement pose la question du positionnement des magasins de producteurs très présents en région rurale et quasi absents au cœur des grandes villes, notamment Paris intra-muros. Il faut **imaginer des espaces de ventes mieux positionnés** par rapport aux zones de chalandise.



Jacques MATHÉ  
jacmat54@gmail.com

# 02. Lait

## La consommation des produits laitiers et leurs débouchés exports bouleversés par le confinement

### La bonne nouvelle

Au terme des cinq premières semaines de confinement, alors que la fermeture de la restauration hors domicile (RHD) occasionne la perte à hauteur de 85% de ce marché de 2 milliards de litres de lait, la bonne surprise vient d'un parfait **report de consommation** via les achats en GMS et autres circuits de distribution.

Les ventes de beurre et de crème affichent une hausse de 40% par rapport à 2019, le lait conditionné +35%, l'ultra frais près de +20% et le fromage libre-service +30%. Contrairement aux craintes premières, ces volumes compensent avantageusement la perte de consommation en RHD. Les transformateurs et distributeurs doivent cependant **faire preuve d'une forte réactivité pour répondre à la demande**, laissant parfois certaines PME moins flexibles en difficulté.

Cette dynamique des transformateurs français a permis de collecter tout le lait des producteurs en organisant **une mutualisation** parfois entre eux, ce qui n'a pas été le cas dans de nombreux pays, notamment aux USA où les producteurs furent contraints de jeter du lait.

**Il convient toutefois de tempérer cela pour les producteurs, par deux considérations :**

**Si le report en volume s'observe le panier acheté diffère, avec plus de demandes de produits basiques et « pratiques ».**

Les produits à plus hautes valeurs, et fortement différenciés, tels que les fromages AOP ou à la coupe sont à la peine et connaissent des stocks inquiétants car périssables.

Cela explique la réduction de fabrication décidée dans ces filières: 20% dans les Alpes pour le reblochon, la tomme, l'abondance, 30% pour le Saint-Nectaire et, dans un premier temps, 8% sur 3 mois pour l'AOP Jura. Cette dernière appellation a finalement décidé d'en répartir l'impact dans le temps sous forme d'une réduction de 2,3% sur l'année.

*Ces segments adoptent ainsi une **stratégie de lissage de l'impact immédiat de la crise** et espèrent préserver le prix sur les prochains mois.*



**Les débouchés exports sont en recul, or ils pèsent 6 fois plus en volume que la RHD.**

L'impact de la pandémie sur ces exports représentatifs de 37% du débouché du lait français (contre 6% pour la RHD) serait de l'ordre de 25%. Là encore, il faut distinguer deux situations :

La première est liée au réflexe de renationalisation de la consommation dans les pays européens.

*Cela est peut-être synonyme de **perte sèche de volumes** pour demain.*

La deuxième correspond à l'attentisme pour signer de nouveaux contrats d'achats de produits industriels, la Chine notamment, pariant sur une baisse des cours; les problèmes logistiques et les barrières sanitaires à l'export contribuent à ralentir encore le commerce.

Stratégie Nord Europe :  
produire plus pour maintenir  
le chiffre d'affaires en cas  
de baisse de prix du lait.

Cela représente un **report de commercialisation** pour lequel la partie reste à jouer.

L'activation par Bruxelles le 22 avril des mesures d'aide au stockage privé, avec une enveloppe de 30 millions d'euros constitue une bonne nouvelle et contribue déjà à stopper la chute des cours de la poudre de lait qui flirtait avec le prix d'intervention. L'attentisme des importateurs trouvera dans cette première mesure sa limite et ils devraient être amenés à réactiver la signature des contrats.

## Quelle perspective pour le second semestre 2020 ?

### Les leviers pour rompre l'inadéquation offre/demande du moment

#### Lissage quantitatif de l'offre pour ajuster la production aux débouchés

La mesure de réduction décidée par l'interprofession française est un outil incitatif aux côtés d'autres tels que la saisonnalité mise en œuvre par nombre d'opérateurs.

Si l'inadéquation offre/demande qualifiée de saisonnière pour l'heure devenait plus durable sur le second semestre 2020, faute de reprise de la demande, **des mesures telles que l'activation de l'article 219 ou le recours au stockage public pourraient être nécessaires.**

Des moyens que n'envisage pas Bruxelles pour l'heure, de crainte des effets pervers de ces mécanismes lors de la remise sur le marché de ces stocks qui contribuent à freiner la remontée des prix lors de la reprise de la consommation.

Surtout, la pression offre/demande est européenne et non seulement française. Or nos voisins poursuivent, plus que nous, une stratégie « d'avantage compétitivité ». L'Irlande, les Pays Bas, l'Allemagne sont peu enclins à gérer l'offre comme on a déjà pu l'observer ce printemps avec le premier pic saisonnier, contrairement à la France et l'Italie. La logique dans cette stratégie consiste à produire plus pour maintenir le chiffre d'affaires en cas de baisse de prix du lait.

**Le prix de vente moyen de 335 €/1000 l sur avril 2020 en lait standard, devrait connaître une baisse de 20 à 30 euros sur la fin du printemps et le début de l'été pour le producteur.** La restauration sur l'automne du prix du lait standard au producteur Européen et Français n'est pas une perspective certaine.

#### Le rétablissement de la demande et de la valeur, une carte essentielle

La dynamique du marché de la RHD et la question du pouvoir d'achat sont très dépendantes de la progressivité de la levée du confinement. Outre le risque de pertes en volume, **la perte en valeur** peut s'ajouter par la poursuite d'achat de produits plus basiques.

Malgré tout, la filière a la main sur des campagnes promotionnelles pour inciter à consommer à nouveau. Gageons qu'elle sera réactive face aux modifications des actes d'achats des consommateurs (segmentation et packaging).



Jean-Yves MORICE  
jymorice@53-72.cerfrance.fr

# 03.

## Lait bio

### Une consommation boostée dans un marché chahuté

#### Les bonnes nouvelles

Le lait bio profite de la crise de la Covid-19. La consommation progresse partout en Europe et plus encore en France sur cette période (+22% sur le mois de mars 2020 par rapport à mars 2019 pour les laits liquides par exemple).

#### Plusieurs spécificités expliquent cette tenue de la consommation du bio :

- une **consommation portée par les ménages** (+ de 90%) avec peu de débouchés en RHD,
- un marché national avec **peu d'exports**, moins sensible aux contraintes logistiques douanières et sanitaires,
- un **engouement pendant la crise** pour les débouchés traditionnels du bio: les magasins de proximité et spécialisés, de même que la GMS où les MDD et marques leaders (Danone...) implantées dans ces lieux sortent renforcées dans l'acte d'achat des ménages,
- un **mix-produit du marché bio favorable** en situation de confinement. En effet, les produits « cuisinables » y sont en bonne place: le lait liquide représente 25% de la collecte, le beurre 20% (contre respectivement 9 et 18% pour l'ensemble de la collecte lait conventionnel). Les fromages représentent seulement 9% de la collecte contre 33% pour la filière lait ce qui fait que le bio souffre peu de la mévente observée sur les fromages AOP par exemple.

**Cette dynamique de la demande permet malgré la crise sanitaire d'absorber la forte croissance de l'offre de ces dernières années.**

On comptait environ 2 000 exploitations en 2015, elles sont 3 650 en mars 2020. Désormais, 7% des exploitations laitières françaises sont en bio avec plus d'1 milliard de litres de lait produit.

La bonne tenue du prix aux producteurs (491 €/1000 l sur ce premier trimestre) et les perspectives 2020, malgré la baisse saisonnière à venir (prix proche de l'an dernier), incitent aux conversions et à produire plus par point de collecte (la collecte a doublé en 6 ans).

#### Le défi du bio : veiller à l'équilibre structurel offre / demande

Malgré cette bonne tenue de la demande, **l'engorgement guette** et si la matière grasse du lait bio reste bien valorisée, la matière protéique se heurte toutefois à plus de difficultés.

Déjà, du déclassé est opéré pour des raisons certes techniques, mais aussi pour soutenir le prix; 22% du volume produit ce printemps est déclassé.

Mais attention, trop utilisé, l'outil de déclassé obérerait le prix moyen pour le producteur. Une **incitation à réduire la production** est sollicitée par nombre d'acteurs dont Biolait (qui pèse 35% des volumes collectés) pour parvenir à cette alchimie de l'équilibre.

#### Les questions posées :

La filière bio française termine la « digestion » de la vague de conversions initiée en 2015-2016 avec un certain panache. Elle s'est structurée autour de quatre entreprises qui totalisent près



de 80% du lait bio collecté. Cette structuration donne des moyens pour agir et apporter des réponses aux questions ci-dessous.

**Le pouvoir d'achat des consommateurs:** quel est l'impact d'un moindre pouvoir d'achat sur la demande de lait bio ?

**La protection naturelle du marché français:** le Danemark et l'Autriche sont devenus exportateurs de lait bio en UE. Le marché français, assez imperméable jusqu'à présent, pourra-t-il rester captif durablement ?

**La crise, vecteur de conversions:** les déconvenues attendues de nouveau sur le prix du lait conventionnel vont-elles générer un nouvel afflux des conversions comme en 2016 ?

**La standardisation des produits en magasin:** le nombre de références produits bio a été réduit en magasin. Cela a favorisé les MDD et les grandes marques nationales. N'est-ce pas une stratégie limitative de la valeur ajoutée à terme ? Une nouvelle période de segmentation, fondée par exemple sur une demande de RSE formulée par les consommateurs de bio, va-t-elle s'ouvrir ?

**Le prix payé au producteur:** l'Allemagne, premier producteur européen de lait bio, connaît un tassement du prix sur 2018 et 2019 malgré une moindre croissance de la production comparée à la France. Connaîtrons-nous une évolution similaire en France ?

Autant d'interrogations dont il faudra suivre les réponses pour se représenter ce que seront les lendemains du bio.



Jean-Yves MORICE  
jymorice@53-72.cerfrance.fr

---

# 04.

## Viande bovine

### Un maintien inattendu du marché

#### Les bonnes nouvelles

Le marché du brouillard vers l'Italie s'est étonnamment maintenu. Il faut dire que la période est plutôt calme en termes d'export.

Les producteurs peuvent arbitrer sur les dates de sortie de leurs animaux mais les possibilités sont limitées à quelques semaines et restent conditionnées à la disponibilité des fourrages dans les élevages qui est très tendue en cette fin de printemps.

**Il faudra surveiller si le courant d'affaires à l'export se maintiendra en juillet quand les brouillards sortiront en quantité.**

La fermeture de la RHD (écoles, cantines d'entreprises, brasseries...) impacte en premier lieu les viandes d'importations, notamment les vaches laitières d'origine nord-européenne.

**La viande bovine d'origine française est ainsi moins affectée** et demeure pour l'heure en première ligne dans les autres canaux de distribution.

Les démarches de la distribution pour une relation contractuelle avec les producteurs français ont permis de garantir les débouchés.

## Les perspectives pour le second semestre 2020

Dans la filière bovine, **les initiatives de coordination et de mutualisation entre les différentes strates de la filière sont difficiles**: chacun, à son propre niveau, essaie de « se débrouiller ». Les crises passent et la filière est toujours aussi peu structurante. Peu d'objectifs partagés. Seule l'activité brouillard est quelque peu structurée dans la mesure où elle concerne un produit assez homogène. Pour les activités d'engraissement et les races allaitantes de qualité bouchère, aucune offre homogène ne se dégage. Chacun à sa place essaie de saisir les opportunités (quand le marché est porteur) ou tente de limiter les dégâts lors des périodes de crises (cours des animaux, climat...). **Dans ces conditions, quels sont les leviers d'action ?**



Parmi les autres bonnes nouvelles, la dynamique de **consommation de viande de bœuf est restée soutenue** depuis le début de la crise (en préemballé). Serait-ce le signe qu'elle reste encore perçue comme un aliment de base et de première nécessité ?

Les démarches de la distribution pour une relation contractuelle avec les producteurs français ont permis de garantir les débouchés. La logique de fidélisation qui sous-tend ces contrats se poursuit malgré la crise.

### Cependant...

Il reste le problème des morceaux nobles et des races de haute qualité bouchère qui étaient utilisés dans les restaurants et qui ont du mal à trouver preneur. La production à destination de la restauration hors domicile s'est reportée vers la consommation des ménages :

- la demande des consommateurs s'est renforcée sur la viande hachée pendant les quatre premières semaines de confinement, avec une croissance de 34% en haché frais et +66% en haché surgelé,
- la GMS a fortement diminué son rayon boucherie découpe. L'engouement vers le drive a difficilement permis de maintenir une offre de découpe en frais. Seuls les morceaux piécés sous vide ont progressé.

Donc, la filière ne connaît pas de grosse question de volume à ce jour, mais **la perspective de réouverture posera la question de la valeur**.

Pour les JB français, la situation reste sous tension, avec le ralentissement des marchés export et la fermeture de la RHD qui entraînent un report des ventes et du stockage sur pied dans les fermes.

## La réduction de l'offre pour soutenir les prix ?

Les mesures de stockage privé mises en place par l'UE devraient permettre de limiter l'offre bovine dans les prochains mois et **stopper la chute des cotations à court terme**. Mais le déstockage, à venir, laisse présager une concurrence exacerbée entre les États. Afin de sécuriser ses volumes à l'export, un opérateur irlandais vient de signer un accord avec Lidl pour approvisionner les magasins de la chaîne dans plus de 17 pays européens.

## La recherche de valeur ?

Aller plus vite et plus loin sur la contractualisation qui reste un outil vertueux de sécurisation des opérateurs (approvisionnement, prix...) et un outil structurant pour mieux répondre à la demande consommateurs.

La recherche de valeur autour de la viande hachée et des produits élaborés doit être un levier à activer par la hausse des prix et une plus grande segmentation du produit.

L'offre étant hétérogène, que ce soit en matière première (animaux sur pied) ou sur la valorisation des différents muscles, il faudrait **s'orienter vers des produits finis différenciés**. Cela pose la question de la modernisation des outils de transformation (outils abattage et découpe) et de l'organisation des circuits de distribution, pour un engagement collectif vers une différenciation des muscles.



Nathalie VELAY  
nvelay@alliancemassifcentral.cerfrance.fr



Jacques MATHÉ  
jacmat54@gmail.com

# 05. Porc Turbulences sur le marché

**Le marché porcin vit une période tourmentée et paradoxale. Les prix restent supérieurs à ceux d'il y a un an grâce à une demande toujours tirée par le phénoménal appel d'air chinois. Malgré tout, la pandémie de la Covid-19 a bouleversé les marchés nationaux, conduisant à une baisse marquée des cotations européennes, et encore plus, nord-américaines.**

## Les bonnes nouvelles

Au mois d'avril 2020, le prix du porc payé au producteur est 8,2% supérieur à celui d'il y a un an. Sur l'année 2019, le prix moyen est en hausse de 25% comparé à 2018. Depuis le 2<sup>e</sup> semestre 2019, les résultats comptables des élevages

sont très bons. L'année 2020 s'annonçait tout aussi prometteuse, n'eût été le coronavirus.

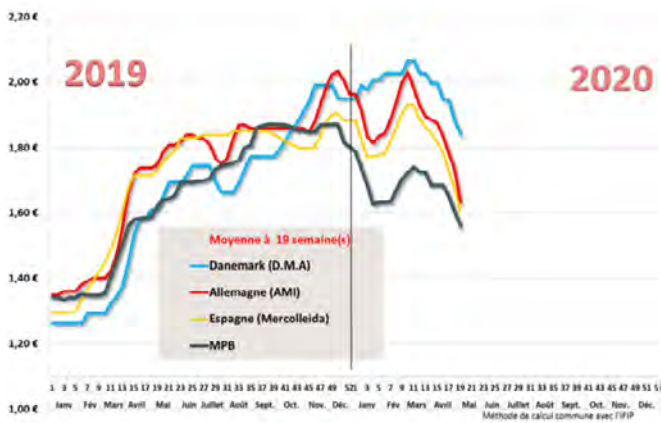
## Cependant...

A l'échelle européenne, bien que l'offre ne soit pas surabondante, **toutes les places de marché connaissent des baisses de cours importantes** depuis la mi-mars.

- La demande intérieure est fortement perturbée par les mesures de confinement, en particulier la fermeture de la restauration hors domicile.
- À cela s'ajoute la difficulté pour les abattoirs de fonctionner avec des mesures de distanciation et une main-d'œuvre réduite.
- Le marché du jambon est tendu, les congélateurs, notamment en Italie, étant pleins.

En France, l'augmentation du poids des animaux à l'abattage traduit le manque de fluidité du marché.

### Estimation des prix moyens payés éleveurs



Source: Marché du porc breton, Plérin.

Pourtant la Chine est toujours aux achats. Sur le premier trimestre 2020, ses importations de viande fraîche et congelée ont été multipliées par presque 2,8. L'Union Européenne reste son premier fournisseur devant les États-Unis et le Canada. Mais les difficultés respectives des uns et des autres lui permettent de **faire jouer la concurrence pour accentuer la pression à la baisse.**

Au niveau français, après avoir résisté au cours des premières semaines de confinement, le cours dévise rapidement pour devenir, à partir de début mai, inférieur à son niveau de l'an dernier.

- Les dernières séances de vente au Marché du Porc Breton ont vu un nombre important de porcs rester sans enchère. Conformément au règlement du marché, les abatteurs se répartissent ces animaux mais la situation pèse dans les cotations suivantes.
- En France, comme en Espagne ou en Belgique, l'augmentation du poids des animaux à l'abattage traduit le manque de fluidité du marché.

Les États-Unis sont dans une situation particulièrement difficile. Courant avril, la multiplication des cas de coronavirus dans les abattoirs a contraint une vingtaine d'entre eux à fermer temporairement, privant les éleveurs de débouchés pour l'abattage de leurs animaux. Certains ont dû se résoudre à euthanasier des porcs charcutiers ou porcelets, et faire avorter des truies. Au final, **une baisse d'activité d'environ 30% comparé à la même période de 2019 et un prix en chute**, atteignant moins de 1 €/kg quand la moyenne de l'Union Européenne à 28 se situait autour de 1,70 €.

\* Sources Ifip et MPB

## Les perspectives pour le second semestre 2020

Les perspectives du marché porcin à l'horizon de la fin 2020 sont suspendues à l'évolution de la pandémie dans le monde et à ses conséquences économiques et sociales. Outre la désorganisation du commerce, les récessions de grande ampleur annoncées partout sur la planète auront très probablement **des conséquences sur la filière porcine comme sur toutes les filières viande**, avec un impact d'autant plus important sur celle-ci qu'elle est fortement internationalisée.

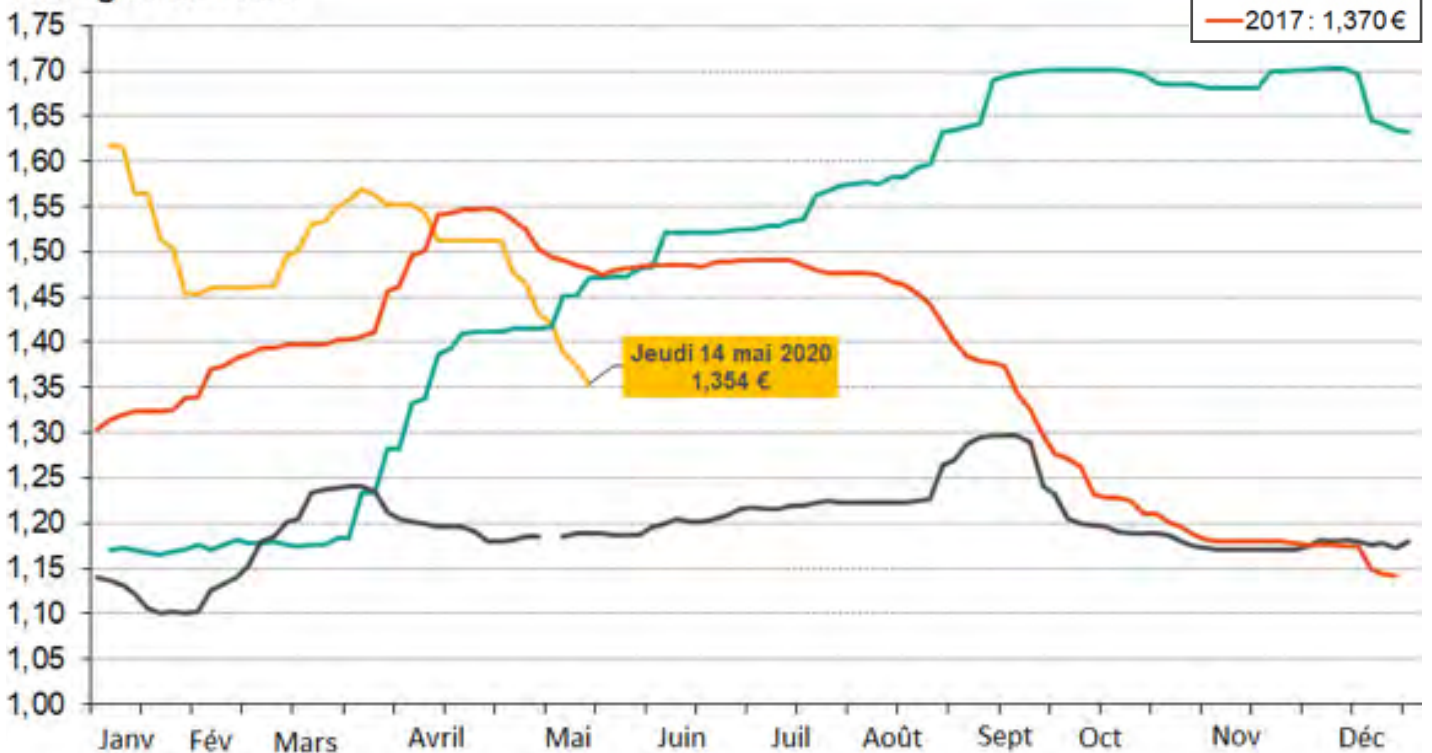
### La réduction de l'offre pour soutenir les prix ?

Le marché porcin subit actuellement une suite de réactions en chaînes à l'échelle européenne et mondiale. Le niveau important

Un ajustement des volumes par les producteurs extrêmement difficile à court terme.

### Cours du porc MPB - Base 56 TMP - Prix départ élevage

en €/kg de carcasse



Source : Marché du porc breton, Plérin.

des investissements et **le fonctionnement même de l'élevage porcin**, par succession de bandes d'animaux dans des bâtiments spécialisés à intervalles de temps régulier, rend extrêmement difficile à court terme un ajustement de l'offre à la demande par les producteurs, à l'inverse de ce qui peut être réalisé dans d'autres productions.

permettent, outre de **s'assurer de l'écoulement de sa production**, d'espérer une certaine plus-value. Celle-ci reste cependant limitée et non déconnectée des cotations du porc standard.

### La recherche de valeur ?

En production de porcs conventionnels, la recherche de valeur sur le produit passe par des contrats avec les autres acteurs de la filière qui

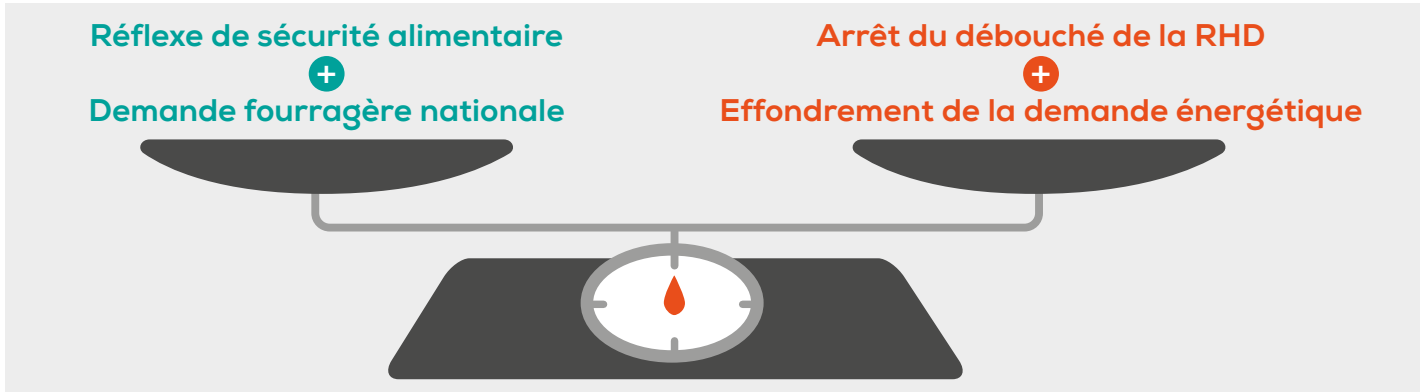


Anne BRAS  
abras@29.cerfrance.fr

# 06.

## Grandes cultures

### Confinement



## Le blé

### Les bonnes nouvelles viennent des marchés internationaux

Depuis 2 mois, l'inquiétude face à l'épidémie déclenche un **réflexe de stockage** des denrées de base. En France, les consommateurs se sont d'abord rués vers les pâtes, puis vers la farine. A une autre échelle, des pays importateurs, tels que l'Algérie ou l'Égypte, ont multiplié leurs achats de blé. D'importants exportateurs ont plafonné leurs sorties, notamment la Russie et l'Ukraine. Ces mouvements ont mis **les marchés sous tension**, les cours mondiaux montent depuis mi-mars, retrouvant leur niveau de mi-janvier. La compétitivité du blé français s'améliore et lui permet de très belles performances à l'export (+23% / N-1).

### Cependant, le débouché panification est très impacté par la fermeture de la RHD

Ainsi, le débouché panification est révisé à la baisse de 6% sur l'année, du fait de **la chute de la demande en boulangerie artisanale et industrielle**. Ce segment pèse 90% des ventes de farine. Sa diminution ne pourra que partiellement être compensée par les efforts des meuniers pour réallouer les volumes vers la demande en farine des consommateurs.

Faute de chaîne d'ensachage ou confrontés à des difficultés dans l'approvisionnement en sachets de 1 kg et à la saturation de leur outil, ils proposent souvent des conditionnements de 5, 10, voire 25 kg en grande surface.

## L'orge

### La bonne nouvelle ne concerne que l'orge fourragère

Les exportations de grain sont dynamiques (+20% / N-1), avec une **bonne tenue du débouché fourrager** et une demande accrue des pays tiers. L'utilisation française en alimentation animale se maintient.

### Mais l'orge de brasserie est mise en difficulté par les conséquences du confinement

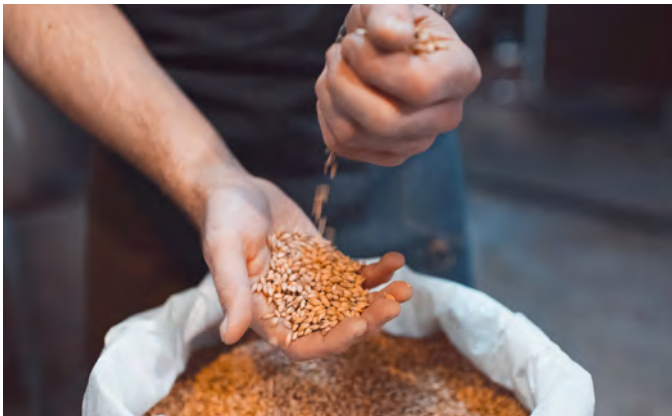
La fermeture des bars, restaurants, et l'annulation des événements sportifs et des festivals font chuter drastiquement la consommation de bière et entraîne la **chute des volumes transformés en malt** pour le marché national et l'export (respectivement -7% et -4% / N-1). Le marché, déjà attentiste avant la crise sanitaire, se maintient à un bas niveau.

Les stocks d'orge et de bière sont importants. L'Association des brasseurs de France évalue à **10 millions de litres les stocks**, dont la majorité

L'annulation des événements sportifs et des festivals fait chuter drastiquement la consommation de bière.

devra être détruite. En effet, la bière en fut à une durée de conservation de seulement 6 mois.

**Restent les stocks d'orge dont les perspectives de valeur sont sombres.**



## Perspectives

Si certains brasseurs ont réagi en développant de **nouveaux segments** (bières bouteilles en grande surface ou vente directe), cette crise fera sans doute disparaître des centaines de brasseries, surtout parmi les plus récentes (60% des 2 000 brasseries françaises ont moins de 3 ans).

## Le colza

**La bonne nouvelle vient de la demande en tourteau non-OGM**

La chute du cours du pétrole liée au confinement généralisé entraîne une **baisse spectaculaire des cours mondiaux des matières premières** liées au prix de l'énergie (maïs, sucre, huiles végétales). En dépit de la perte de débouché en biocarburant, la graine de colza française est épargnée par la crise grâce à la demande soutenue en tourteau non-OGM et à une offre minorée depuis plusieurs années.

Dans l'attente d'une récolte européenne faible en 2021 et d'une demande en alimentation animale et humaine soutenue, le marché du colza, ou du moins ce qu'il en reste, tire assez bien son épingle du jeu : après avoir connu une chute de presque 50 €/t en un mois avec le pétrole, **les cours se sont repris.**

## Le maïs

**Mauvaise nouvelle, même si elle est tempérée par la demande fourragère**

Le prix du maïs français, compétitif face au blé tendre, est maintenu par les importantes demandes fourragères française et européenne. Il baisse dans le sillage de la **chute de consommation des biocarburants**, mais nettement moins que le maïs américain.

À la suite des difficultés rencontrées à l'automne et au printemps pour semer les autres cultures, le maïs a parfois été **l'ultime recours**. Cela explique en partie que la surface emblavée ait augmenté de 11% sur cette campagne. La hausse de production risque de peser sur les cours.

**Ne pouvant compter sur le soutien de la demande mondiale en carburant, la rentabilité de la culture semble bien difficile à atteindre cette année.**

## La pomme de terre

**La bonne nouvelle est pour le marché du frais**

Les achats des ménages en pommes de terre fraîches sont **en hausse de 30% en avril** (par rapport à avril 2019).

Plusieurs pistes sont étudiées pour déclasser les pommes de terre dont **le stockage coûte cher.**

## À tempérer par la crise de la pomme de terre de transformation

70% de la consommation de frites passent par les fast-foods, restaurants et cantines. Leur fermeture a provoqué l'effondrement de ce débouché de la pomme de terre de transformation. En conséquence, sur les 3 millions de tonnes de pommes de terre produites pour le marché français, 450 000 n'ont pas été transformées en produits surgelés et sont **toujours stockées dans les exploitations.**

## Perspectives : lissage et déclassement sont mis en œuvre

Dès le début de la crise, certains contrats de variétés hâtives ont été annulés pour lisser la production sur la campagne suivante.

- *L'union nationale des producteurs encourage à limiter les surfaces plantées en 2020 et à ne produire que pour un débouché clairement identifié, afin d'éviter la surproduction.*
- *McCain a proposé aux producteurs de réduire leurs surfaces, en contrepartie de la reprise des plants et d'une priorité l'année suivante pour les volumes non plantés.*

En parallèle, plusieurs pistes sont étudiées pour déclasser les pommes de terre dont **le stockage coûte cher.** Méthanisation, féculerie, alimentation animale ou destruction de lots sont envisagées. Des opérations de dégagement des pommes de terre industrielles vers le marché de la pomme de terre fraîche fragilisent toute la filière.

En attendant le redémarrage des féculeries en août, l'Union nationale des producteurs de pommes de terre et la Fédération nationale des producteurs de lait cherchent à mettre en relation producteurs et éleveurs pour **proposer une alternative économique aux céréales dans la ration.**

## La betterave

### Une bonne nouvelle anecdotique, la demande en gel hydroalcoolique

Les producteurs d'éthanol carburant se sont mobilisés pour **répondre à la demande en gel hydroalcoolique**, multipliée par 5 à 10 depuis la crise sanitaire.

Ce débouché, qui représente habituellement 1% des utilisations d'éthanol, reste accessoire face à la **chute du principal débouché** : en France, avant la crise, 60% de l'alcool agricole était dédié à la fabrication de bioéthanol-carburant.

### Perspectives

La consommation de bioéthanol-carburant pourrait être divisée par quatre et subir l'**arrivée massive d'importations** du Brésil et des États-Unis.

En Europe, l'impact semble se limiter à une **chute de 25% du cours de l'éthanol.**

Le prix mondial du sucre atteint son **plus bas niveau depuis 12 ans**, également sous l'influence de l'effondrement des monnaies des grands pays exportateurs.

Dans un contexte de stocks européens bas et de semis en diminution, **les planteurs demandent des mesures de sauvegarde** pour protéger le sucre européen des importations à bas prix sur la prochaine campagne.



Mathilde SCHRYVE  
mschryve@bfc.cerfrance.fr



En blé, le *weather market* fonctionne comme d'habitude.

## Grandes cultures : météo ou Covid-19, laquelle est la plus virulente ?

A cette période de l'année, le *weather market*<sup>1</sup> est un classique de fluctuation des marchés des grandes cultures et en particulier des commodités. Cette année, avec la crise du coronavirus, il est bien difficile de répondre globalement à la question de savoir si c'est la météo, avec les excès qu'on lui a connue depuis six mois, ou le virus qui contamine le plus les marchés. D'autant plus que les effets peuvent se cumuler ou se compenser.

Tentons une analyse par production sur quelques-unes d'entre elles pour répondre à cette interrogation.

### Le blé

#### La météo d'abord

Pour la prochaine récolte, les prévisions de récolte russe, initialement supérieures à celles de l'an passé, ont été revues à la baisse au fur et à mesure que la sécheresse sévissait dans certaines contrées des pays de la Mer Noire. En France, et plus globalement au sein de l'UE, **la pluviométrie automnale a perturbé les semis**; la surface de blé française est ainsi inférieure de 5,6% à celle de l'an passé.

1. *Weather market*: volatilité des marchés réagissant aux prévisions météorologiques dans une phase cruciale d'élaboration du rendement.



Au début de la crise de la Covid-19, le marché du blé a chuté mais il s'est rapidement rétabli et reste relativement soutenu.

Les surfaces non semées cet automne ont contribué à soutenir le marché, confortant une tendance portée par des stocks de fin de campagne 2019-2020 des principaux exportateurs annoncés stables ou en légère diminution.

Au final, **le *weather market* fonctionne comme d'habitude**. Les cours réagissent aux annonces successives des prévisions de pluie ou de sécheresse sur les principales zones de production.

Pour la prochaine récolte, **s'assurer une couverture minimale à ce niveau de prix** permet de se prémunir d'un coup de froid sur ce marché.

La météo printanière s'est associée au virus pour poursuivre l'effet domino vers le maïs.

## Le colza, l'ombre du changement climatique

Le colza est probablement l'une des grandes cultures les plus sensibles à la météo. Implanté en fin d'été, le risque sécheresse est élevé dès le semis. Cette année encore, **d'importantes surfaces n'ont pas été semées ou ont été retournées au vu d'un état végétatif trop dégradé par le gel ou le parasitisme**, obligeant les exploitants à se reporter vers des cultures de remplacement. Certaines parcelles en avance végétative dans les régions précoces, auront un très mauvais résultat, la pluie étant arrivée trop tard après la sécheresse printanière pour sauver le rendement.

Mais, outre son impact direct sur les cultures, la météo a aussi un impact indirect au travers du parasitisme. Les hivers relativement doux de ces dernières années favorisent le développement précoce des bio-agresseurs, phénomène particulièrement inquiétant cette année sur le colza.



Incidents climatiques à répétition, rotations trop courtes, ont eu raison de la production de colza française (baisse des surfaces de 38% depuis 2015).

## L'orge brassicole

### Alliance peu banale entre virus et météo sur une même cible

En début d'année, une bonne partie des surfaces non semées en blé cet automne était destinée à porter de l'orge de printemps. Certaines parcelles de colza en mauvais état ont également fait l'objet d'intention de retournement **au profit de l'orge de printemps**. Face à des perspectives de fortes disponibilités, les malteurs se sont retirés des achats et le marché de l'orge brassicole a plongé dans la déprime. En stoppant la consommation de bière, le virus a achevé « d'asphyxier » le marché de l'orge.

En perturbant l'implantation de l'orge, la météo printanière s'est associée au virus pour poursuivre l'effet domino vers le maïs.

## Le maïs

### La météo et la Covid-19 ont trouvé un allié supplémentaire : la géopolitique

Les perspectives de marché étaient déjà **peu encourageantes en début d'année** face à la concurrence des pays d'Europe de l'est. Courant janvier, les échéances MATIF récolte 2020 cotaient alors environ 15 euros de moins que le blé. L'augmentation prévisible des surfaces en France et en Europe découlant des surfaces de blé non semées, de colza retourné, puis de cultures de printemps non semées à temps, pesait sur le marché. Le brusque recul de l'activité économique dû à la crise sanitaire, et le conflit

Et le vainqueur est :  
la météo.

politique entre les pays producteurs de pétrole ont entraîné **la chute du prix du baril et par conséquent celle de l'éthanol**. Ce dernier étant l'un des principaux débouchés du maïs américain, le marché mondial du maïs s'est donc replié.

## Productions industrielles :

### Le virus est encore seul en piste

Que ce soit sur le marché du sucre, de la pomme de terre ou du lin pour prendre ces exemples, il est encore trop tôt pour cerner les conséquences directes de la météo actuelle, étant en début de cycle végétatif. **Les difficultés de récolte de l'automne dernier** ont modifié les assolements et ce sont plutôt les conséquences indirectes avec la recrudescence du parasitisme qui pourraient limiter la production et soutenir les cours. Mais aujourd'hui, en perturbant fortement les débouchés et les marchés de la récolte 2019, le coronavirus affecte le plus ces productions.

## Et le vainqueur est...

À terme, l'épidémie du coronavirus disparaîtra alors que **la météo restera un élément clé** pour

les productions végétales et animales. Les lourdes conséquences de la Covid-19 tarderont probablement à se résorber mais **celles du réchauffement climatique sont structurelles** et pourraient modifier sensiblement les paysages et les pratiques à l'avenir.

C'est aussi l'opportunité saisie par des agriculteurs d'inventer de nouvelles formes de contractualisation entre éleveurs et céréaliers pour pallier au déficit de paille ou de fourrages dans les zones touchées par la sécheresse.

Au travers de la **nécessaire réflexion** sur l'allongement des rotations, l'adoption de nouvelles cultures, les techniques de travail du sol, de lutte contre le parasitisme, d'adaptation à ce nouveau contexte, on aura compris que le vainqueur de cette confrontation est bien la météorologie.



Thierry LEMAÎTRE  
lemaître.thierry@wanadoo.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 Lagahe, Thierry Lemaître, Jacques Mathé, Sabine Michel, Jean-Yves Morice, Pierre-Gérard Pouteau, Mathilde Schryve, Marc Varchavsky et Nathalie Velay.

**Secrétaire de rédaction :** Elsa Philippe

**Réalisation :** Les P'tits Papiers

**Crédit photo :** © AdobeStock