

édito

Comment ont réagi les marchés agricoles face aux épreuves de 2020 ?



Philippe BOULLET
phboulet@cn.cerfrance.fr

01	Grandes cultures	05	Lait
02	Cultures industrielles	06	Viande bovine
03	Pommes	07	Volailles
04	Viticulture	08	Porc

2020 aura été une année haute en couleurs... sombres : plusieurs nouveaux épisodes du changement climatique et une crise sanitaire sans précédent qui bouleverse les modes de consommation alimentaire. **Ces événements ne constituent pas une rupture avec les tendances annoncées** et, in fine, cette année met en lumière notre état de préparation à y faire face.

Pour ne prendre que quelques exemples parmi les filières analysées dans cette lettre, citons les grandes cultures où les volumes d'offre sont en baisse mais la demande reste soutenue, en attente de qualité ; les marchés mondiaux sont plutôt en hausse, principalement parce que les matières premières agricoles sont des valeurs refuges. Mais dans un **contexte climatique et commercial incertain**, nos assolements restent étroits (les systèmes sont peu résilients) et nos comportements de vente (ou nos regrets a posteriori) restent empreints d'une démarche toujours spéculative et non pas de sécurisation (positions à l'avance + assurance).

D'autres filières ont dû principalement **faire face au déplacement de la consommation**. La filière laitière y est parvenue au prix d'une gymnastique logistique éprouvante mais finalement payante. Au demeurant, il faut reconnaître que cela correspondait à la stratégie dominante de la filière, une priorité au marché domestique pour la collecte France et un investissement au plus près des consommateurs pour les marchés lointains. Ce succès face aux circonstances est important pour aborder ensuite **ce qui en fera une réussite plus tendancielle, la création de nouvelles valeurs consommateur**, alors que l'offre mondiale de lait est haussière.

Les signaux de l'année pourraient bien inciter la filière viande à une stratégie de valeur (voire indiquer qu'elle est en cours). **Les circuits courts ont réussi à développer leur chiffre d'affaires et le bœuf bio poursuit sa croissance**. La consommation des ménages a profité à la viande bovine femelle, sans pour autant déborder l'offre. Les cours ont pourtant incité à la décapitalisation en reproductrices alors que ceux des broutards et jeunes bovins étaient en berne. Est-ce le début d'une stratégie collective de valeur plutôt que de nombre de têtes? **Reste à moderniser et densifier les maillons d'aval**, abattoirs et entreprises de première transformation.

Enfin, l'année particulière a donné un élan peut-être décisif à la **digitalisation de la commercialisation**, en viticulture et en circuits courts plus généralement.

À tous ces égards, le plan de relance apparaît comme un complément aux mesures prévues dans les lois de finances habituelles. On y trouve matière à **faciliter une plus grande résilience dans certaines exploitations**, notamment celles conduisant une stratégie de compétitivité sur les marchés mondiaux. Une très large part est consacrée à la transformation des systèmes de production en l'adossant à des dynamiques de filières; enfin un ensemble de mesures vient **donner du concret** aux projets d'alimentation territoriaux.

Cela est de bon augure, si la mise en œuvre respecte bien une logique de projets, dans les exploitations au service de leur stratégie 2030 et dans les filières pour chercher des valeurs clients nouvelles.

01.

Grandes cultures 2019-2020 : une campagne imprévisible

Les récoltes en grandes cultures ont nettement reculé sous l'effet d'une météo décevante depuis les semis, mais bénéficient de cours soutenus en fin de campagne.

La météo a fortement perturbé la campagne 2019-2020. Basculant soudainement d'une fin d'été 2019 caniculaire à un automne particulièrement humide, les semis de colza comme ceux d'orge et de blé se sont déroulés dans des **conditions très défavorables**, hypothéquant la récolte à venir.

La sole en blé est en baisse de 15 % par rapport à la récolte

2019. Elle se conjugue à **une baisse du rendement moyen**. Estimé à 68,6 q/ha, il est en retrait de 7,5 % par rapport à la moyenne olympique 2015-2019. La récolte de blé tendre est la 3^e plus petite depuis 25 ans. En revanche, **la qualité des blés est excellente**, plus de 80 % de la récolte étant de qualité premium ou supérieur, ouvrant la porte à tous les débouchés de la filière.

L'hétérogénéité des rendements est plus importante que d'habitude. En fonction des conditions de semis, des profondeurs des sols et des précédents culturaux, **la production par hectare passe du simple ou double** sur une même commune.

Les cultures de printemps (maïs, orge, tournesol, soja), dont les surfaces avaient augmenté à la suite de la baisse des emblavements en blé, ont subi de plein fouet la sécheresse.

Déjouant les premiers pronostics de la moisson, en dépit d'une récolte mondiale importante,

les cours sont soutenus par un phénomène de rétention de la récolte en blé russe et une demande internationale importante. En temps de crise, les importateurs font des stocks et les fonds de pension investissent dans les matières premières agricoles. L'origine France bénéficie de l'excellente qualité de cette récolte, à l'exception notable de l'orge brassicole, ainsi que des **bonnes relations commerciales avec la Chine**.

Cependant, la situation est suspendue aux effets de la pandémie sur la reprise économique. Dès que ces acteurs cesseront d'acheter ces valeurs refuges, un retournement rapide du marché est à craindre.

La reprise du cours du pétrole entraîne dans son sillage les cours des oléagineux

Cette reprise des cours ne profitera que partiellement aux producteurs. Beaucoup d'entre eux, pour faire face à des difficultés de trésorerie, ont vendu la totalité de la récolte à la moisson et seuls ceux ayant choisi l'option **« prix moyenne campagne »** pourront éventuellement profiter de la hausse des cours.

Cette petite récolte impactera donc fortement les résultats de nombreuses exploitations et maltraite dès à présent leur trésorerie. Si des économies de charges sont constatées (moindre pression sanitaire, baisse du coût du carburant, baisse des apports azotés), elles sont insuffisantes pour compenser la baisse du chiffre d'affaires. Les premières estimations font état de **revenus disponibles négatifs**, proches de ceux de 2016.

Il est de plus en plus important de mesurer sa propre sensibilité aux risques climatiques et d'adapter une stratégie de protection.

Protéger son revenu des aléas

- L'un des enjeux est de **se prémunir contre la volatilité des cours par une stratégie de commercialisation adaptée.**

Même s'il est souvent trop tard pour profiter de la hausse des cours actuelle, les cotations récolte 2021 ont également progressé.

Une réflexion peut être engagée pour calculer son seuil de commercialisation et envisager une prise de position si celui-ci est d'ores et déjà atteint. Des contrats sont disponibles soit directement sur le marché à terme soit via l'intermédiaire de la plupart des OS.

Si l'enjeu est de sécuriser son revenu 2021 grâce à un cours satisfaisant, il sera prudent de ne pas engager plus d'un tiers du potentiel de la future récolte compte tenu des contreperformances des dernières années.

- **Les accidents climatiques sont l'autre grande source de variabilité des revenus**, les pouvoirs publics encouragent depuis plusieurs années la souscription d'une assurance « aléas ».

Cette protection a rencontré un certain succès chez les céréaliers, très variable selon les régions: elle représente jusqu'à 2/3 de la SCOP de certains départements.

Cependant, le système assurantiel est mis à mal par la succession de plusieurs années sèches. La baisse du rendement historique et les franchises à 25 % qui sont jugées élevées portent parfois le rendement seuil à un niveau très rarement atteint. D'autant plus que certains accidents venant diminuer les rendements ou la qualité des produits sont exclus de cette indemnisation (JNO, altises...).



De plus, si par manque d'intérêt ce système assurantiel se concentrait sur les zones « à risque » il est fort probable qu'une hausse des cotisations soit inéluctable et accentue le phénomène de retrait des agriculteurs de ce service.

Il est de plus en plus important de mesurer sa propre sensibilité aux risques climatiques et d'adapter une stratégie de protection combinant plusieurs facteurs: **techniques (assolement, gestion de l'eau...), financiers (épargne de précaution) et assurantiels.**

Réagir face à la crise

À court terme, les céréaliers doivent **faire face aux problèmes de trésorerie**. Plusieurs pistes peuvent permettre de reconstituer la trésorerie: mobiliser leur épargne de précaution, décaler les charges, moduler des échéances bancaires, reporter des cotisations, adapter les lignes de crédit court terme, etc. Augmenter ses encours bancaires via un prêt de restructuration sera parfois possible lorsque le potentiel d'EBE et les

garanties seront disponibles. Dans certains cas, il faudra mesurer l'intérêt de mettre en place une procédure de sauvegarde de l'entreprise.

Cette campagne 2020 est marquée par des éléments conjoncturels qui se reproduisent de plus en plus fréquemment: **aléas climatiques et fluctuations des cours**. Leur impact est tellement puissant qu'ils remettent en cause la pérennité de nombreuses exploitations mais aussi d'entreprises partenaires des agriculteurs. Il faudra à la fois **trouver les solutions à court terme pour faire face aux difficultés de trésorerie**

et maintenir un potentiel de production pour 2021. Cette période doit aussi être le moment de mener une réflexion approfondie sur son système d'exploitation et les grands équilibres à mettre en place pour les années à venir.



Michel LAGAHE
mlagahe@go.cerfrance.fr



Mathilde SCHRYVE
mschryve@bfc.cerfrance.fr

02. Cultures industrielles

Beaucoup de cultures industrielles sont des cultures de printemps. Les conditions météorologiques ayant été globalement défavorables, la production de la plupart des cultures industrielles a été impactée et leurs débouchés subissent également la crise de la Covid-19.

Bien malin celui qui, aujourd'hui, s'engage sur des prévisions de marché au vu des nombreuses incertitudes liées directement ou non à la pandémie.

Betteraves et sucre

Une production française en berne

Incontestablement, le fait marquant de la campagne betteravière 2020 est la jaunisse, maladie virale transmise par les pucerons et provoquant de fortes baisses de rendement. Cette maladie connue depuis longtemps était jusqu'alors maîtrisée par le contrôle des populations de pucerons sur la betterave avec

l'utilisation des néonicotinoïdes en enrobage des semences. Si les principaux producteurs européens de sucre (14 sur 19) ont eu recours à une dérogation provisoire à **l'utilisation des néonicotinoïdes** en l'absence de solution alternative satisfaisante, la France, n'ayant pas accordé cette dérogation, a subi de plein fouet les attaques massives de pucerons, anormalement précoces cette année en raison de la douceur de l'hiver. Malheureusement, l'arrivée des auxiliaires de cultures n'a pas été aussi précoce que celle des ravageurs.

En perturbant les levées et la croissance des betteraves, la sécheresse printanière et estivale a largement contribué et accentué les dégâts de la jaunisse laissant prévoir **des chutes de rendements allant jusqu'à 30 à 40 %** dans certains secteurs. Compte tenu de la baisse des surfaces 2020 par rapport à 2019, la production française pourrait être en retrait de 15 % cette année, avec un rendement moyen d'environ 76 t/ha (niveau des années 2002-2003). Une

Compte tenu de la baisse des surfaces 2020 par rapport à 2019, la production française pourrait être en retrait de 15 % cette année.

fois encore l'hétérogénéité sera la règle selon les régions et les zones ayant bénéficié localement de pluie.

Pour rajouter aux difficultés de la campagne, les premiers arrachages ont été perturbés par une pluviométrie excessive cette fois, obligeant la plupart des sucreries à **ralentir leur cadence jusqu'à 40 %** pour éviter de s'arrêter¹.

Faible volume et hétérogénéité de la récolte, difficultés des premiers arrachages, vont inévitablement **entraîner une hausse des coûts de revient** aussi bien chez les planteurs que chez les industriels dans un contexte de marché déjà difficile.

Un marché mondial du sucre relativement stable dans la faiblesse

Les cours mondiaux du sucre brut sont **remontés au-dessus de 15 cts/lb** revenant à leur niveau d'avant la crise du coronavirus.

La production brésilienne contribue fortement à la hausse de la production mondiale (169,6 Mt) tandis que la consommation est en baisse.

Pour la campagne actuelle, le déficit production/consommation du bilan mondial, prévu initialement à 9,3 Mt a été ramené dans un premier temps à 136 000 T en mai dernier puis réévalué récemment en novembre à plus de 3,5 Mt au vu des mauvais rendements en particulier en France. Le marché de l'éthanol carburant qui était remonté à plus de 70 €/hl fin septembre a

lourdement recheté courant octobre, mais laisse entrevoir une remontée au printemps prochain aux alentours de 55 €/hl.

Les fonds spéculatifs semblent revenir sur le marché ; on peut s'attendre à une relative fermeté du marché mondial du sucre soutenu par une récolte inférieure aux prévisions. Reste à savoir si les contrats passés entre les sucriers et les utilisateurs de sucre permettront aux planteurs de profiter de cette amélioration des cours.

De grandes interrogations en plaine pour l'avenir

Depuis la fin des quotas, la betterave a perdu beaucoup de son attrait pour sa contribution au revenu de l'exploitation. Cette année, elle sera même dans certaines exploitations un foyer de pertes plus important que les autres productions. Intéressante pour ses qualités agronomiques et sa place dans la rotation mais **exigeante sur les moyens de production spécifiques et onéreux**, la betterave est un motif d'interrogation chez les exploitants sur sa pérennité dans l'assolement.

Face au renouvellement de certains contrats avec les agriculteurs, les industriels, coopératifs ou privés, ayant fondé leur stratégie de compé-



1. La fabrication du sucre est un processus en continu. Arrêter une usine nécessite un nettoyage complet des installations de plusieurs jours, puis une phase délicate de redémarrage progressif de fabrication. Outre les problèmes industriels toute la logistique amont et aval est perturbée. Le coût financier d'un arrêt dépasse la marge bénéficiaire annuelle de l'usine.

La filière cherche des pistes de création de valeur et d'intégration dans une démarche qualité.

titivité sur la baisse des coûts en augmentant les volumes, s'inquiètent de la désaffection des agriculteurs pour la culture.

Un défi à relever dans un délai court

À travers les initiatives de production de sucre bio, d'engagement dans la certification HVE, la filière cherche également des pistes de création de valeur et d'intégration dans une démarche qualité.

Fragilisée par la campagne 2020, la filière betterave sucre française est sous pression. Elle se doit de trouver rapidement des solutions alternatives pour **retrouver la compétitivité et se positionner dans la dynamique actuelle**. Les recherches sont à poursuivre dans tous les domaines: agronomie avec des itinéraires techniques innovants, génétique avec la sélection de variétés résistantes aux bio-agresseurs, énergie avec le recours aux énergies vertes, marketing...

La filière dispose d'un **délai de 3 à 4 ans**. C'est relativement court. L'enjeu est de taille et le défi à relever oblige tous les acteurs de la filière à s'investir fortement.

Pommes de terre

Une production contrariée par la météo et hétérogène

S'il est trop tôt pour estimer précisément la production de pommes de terre 2020, les volumes seront fortement réduits par rapport à la campagne précédente. Les caprices de la météo ont durement impacté les régions où la sécheresse a sévi, **en particulier sur les cultures non irriguées**. La pomme de terre aime l'eau!

L'impact sécheresse se marque aussi sur la qualité des tubercules avec des teneurs en matière sèche très élevées, rendant les pommes de terre très sensibles aux chocs et provoquant des noirissements internes. Ces défauts sont particulièrement gênants pour le débouché industriel.

En outre, les premiers arrachages ont été effectués sous des températures élevées et certains lots ont été déclassés voire perdus. Par la suite, la pluviométrie est devenue trop excessive pour permettre des arrachages en bonnes conditions et, au 20 octobre, environ 75 % des surfaces de pommes de terre de conservation étaient récoltées.

2020 est aussi la première année sans l'antigerminatif CIPC. Les producteurs auront dû prendre toutes les précautions nécessaires pour nettoyer soigneusement leurs bâtiments de stockage au regard de la persistance du produit.

Marché industriel et marché du frais atones

La demande industrielle reste **en dessous de la normale d'environ 10 à 15 %**. Les volumes suivent la consommation des ménages mais surtout celle de la restauration hors domicile particulièrement impactée par la crise de la Covid-19; les débouchés en frites s'effondrent avec les fermetures de restaurants et de cantines. En juillet et août, les ménages français ont consommé plus de produits surgelés qu'à la même époque l'an dernier, + 3 % en moyenne et + 10 % de chips. La réduction des volumes de pommes de terre récoltés ne suffit pas à raffermir le marché qui reste globalement dans une fourchette moyenne de 25 à 50 €/t selon les variétés, à fin octobre.

La question est de savoir si la discipline collective sera suffisante pour amortir une éventuelle aggravation de la pandémie dans un contexte de marché déjà saturé.

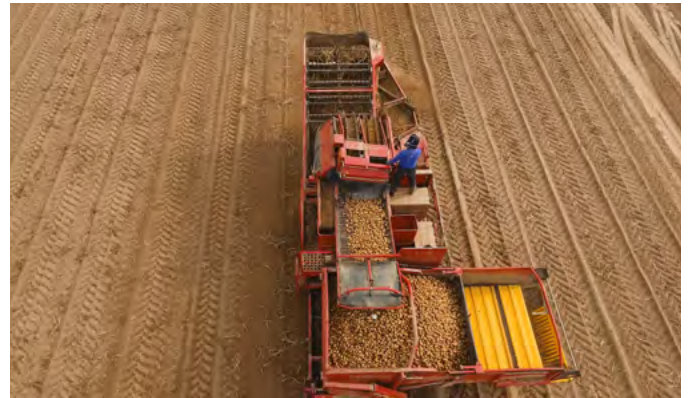
Le marché du frais demeure tout aussi léthargique. L'équilibre offre/demande se maintient mais à un faible niveau. Le RNM¹ communique sur des fourchettes de 140 à 170 €/t pour les variétés classiques et 235 à 270 €/t pour les variétés à chair ferme. Comme sur le marché industriel, la qualité des lots fait la différence et les lots de qualité médiocre trouvent difficilement preneur.

Quelle sera la sole en 2021?

Les surfaces de pommes de terre ont considérablement augmenté ces dernières années dans la perspective du développement du marché de l'industrie.

Les agriculteurs, soucieux de diversification ou de création de valeur, se sont tournés vers cette production, et cet engouement a été renforcé, notamment dans les Hauts de France, par des producteurs belges à la recherche de nouvelles surfaces. La faiblesse de la production 2020 sur ces nouvelles surfaces souvent non irriguées vient remettre en question l'intérêt de la démarche. Certains producteurs belges auraient d'ailleurs annoncé leur retrait de certains secteurs.

Dans le contexte actuel imprévisible quant à l'évolution de la situation sanitaire, les industriels recommandent **la plus grande prudence** pour les emblavements 2021 et l'Union Nationale des Producteurs incite à une réduction des surfaces de 15 %.



Plusieurs défis attendent la filière

Le marché de la pomme de terre a toujours été spéculatif et l'amplitude de sa réaction face à un faible déséquilibre offre/demande est très grande. La question est de savoir si la discipline collective sera suffisante pour amortir une éventuelle aggravation de la pandémie dans un contexte de marché déjà saturé.

La sélection par la qualité des lots commercialisés rappelle que cette production nécessite **un savoir-faire, un équipement performant, une bonne organisation et une capacité à encaisser les amplitudes de résultats**. Avec le réchauffement climatique, l'irrigation devient un atout considérable.

La protection phytosanitaire de la culture étant lourde, un autre challenge sera à relever dans les prochains mois, celui de **s'insérer dans une démarche qualité** de réduction des intrants et plus particulièrement des produits de synthèse.



Thierry LEMAÎTRE
lemaître.thierry@wanadoo.fr

1. Réseau des Nouvelles du Marché: communiqué pour le marché du frais des cotations départ conditionné en filets

Une durée de stockage pouvant aller au-delà des 18 mois qu'un producteur doit pouvoir assumer.

Lin textile

La production de lin textile aura été, elle aussi, durement touchée par la climatologie et par la crise sanitaire.

Une production en baisse

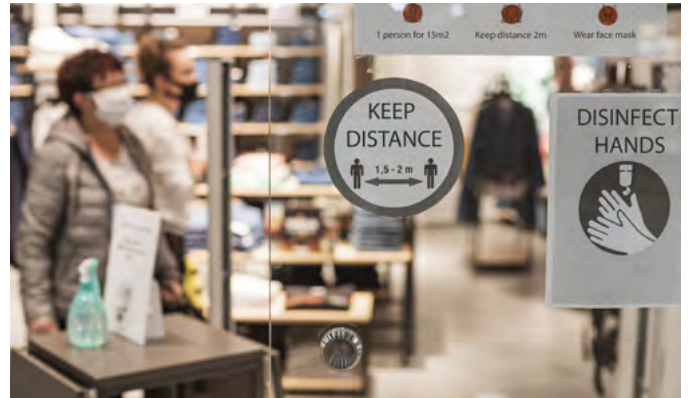
Dans les zones impactées par la sécheresse, la culture du lin a souffert. Les quantités produites sont faibles, la qualité des fibres inférieure à la normale et certaines parcelles ont même été détruites par manque de développement végétatif.

Mais **cette production reste largement supérieure aux débouchés actuels** et laisse présager une durée de stockage particulièrement longue pouvant aller au-delà même des 18 mois qu'un producteur doit pouvoir assumer.

Un marché stoppé net par la pandémie

Les débouchés de la récolte 2019 ont été interrompus brutalement par la crise de la Covid-19. 85 % à 90 % de la production européenne de fibres partant en Chine et en Inde, la fermeture de ces pays a contraint les teilleurs à **fermer leurs usines dès le printemps 2020**. Depuis, les usines ont repris leur activité mais à un rythme ralenti.

Aucun signe de reprise totale n'apparaît pour l'heure, le secteur de l'habillement et du textile étant l'un des plus touchés au niveau des consommateurs. La reprise de la pandémie est même un facteur supplémentaire de pessimisme.



Une filière fragilisée mais solide

La production de lin française est bien structurée. Après avoir connu un fort développement régulier au cours des dix dernières années, les surfaces ont doublé dans cette période, la filière voit sa dynamique cassée par l'épidémie.

Calibrée sur le niveau de la fibre, principal débouché, la filière va devoir **anticiper les décisions des donneurs d'ordre** des différents maillons de la filière, les premiers étant ceux qui imaginent les nouvelles collections et dont les choix se répercutent sur la production avec quasiment un an de délai.

Quoi qu'il en soit, **les surfaces de lin textile 2021 seront en nette baisse**.

Vers un redémarrage progressif

Face à la forte réduction du commerce mondial du lin en 2020, les teilleurs confirment que la fin du teillage de la récolte 2019 ne se terminera que sur le 1^{er} semestre 2021 (donc probablement avant la récolte 2021).

La commercialisation de la fibre a malgré tout retrouvé un peu de dynamisme depuis l'été 2020. Et des transactions ont lieu autour de 2 €/kg de

fibres longues (contre plus de 3 € / kg début 2020). Ce qui permet de **réduire un peu les stocks** de la récolte 2019.

Face à la très mauvaise récolte 2020, les stocks 2019 deviennent presque un atout pour poursuivre l’approvisionnement du marché en quantité et en qualité.

De fait, les teilleurs sont moins pessimistes en octobre qu’au printemps. Ils annoncent pour l’heure des perspectives de réduction d’emblavement pour la récolte 2021 de l’ordre

de - 25 à - 35 %, alors qu’on parlait d’une baisse des deux tiers au printemps.

Tout cela, sans intégrer les conséquences du nouveau confinement dont on ignore encore les impacts...

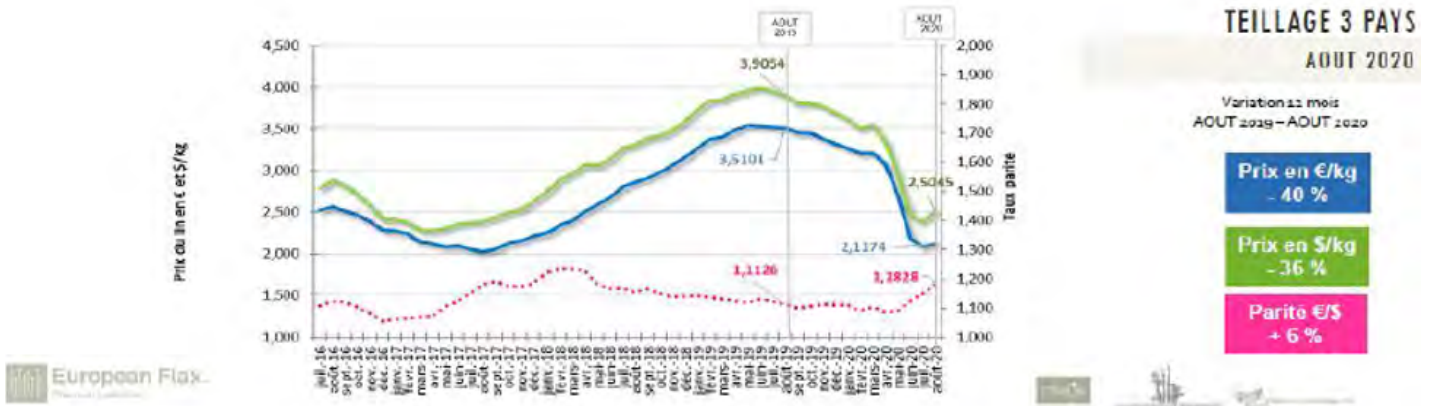


Thierry LEMAITRE
lemaitre.thierry@wanadoo.fr



Didier ROINSON
droinson@sn.cerfrance.fr

Évolution Prix - Campagne 2020-2021 Fibres longues - Toutes récoltes, toutes fibres longues



03. Pommès

Une faible récolte et des cours soutenus

Après une campagne écoulée durant laquelle les prix à la production ont bien progressé, les indicateurs de marché sont au vert. Le principal bémol est la faible récolte française pour 2020, notamment en golden, qui pourra venir peser sur le chiffre d’affaires de certaines exploitations.

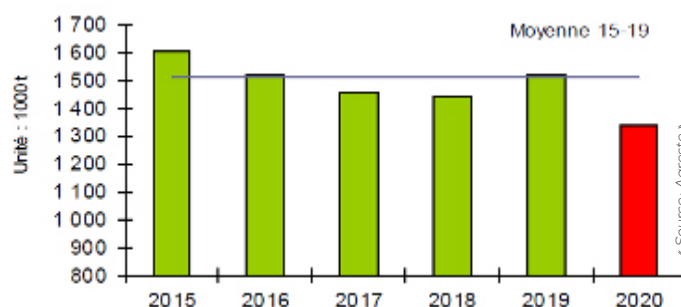
Faible récolte 2020

L’estimation de récolte 2020 s’établit à 1,336 M de tonnes (soit une baisse de plus de 10 % par rapport à la moyenne des cinq dernières années). Cette année contraste fortement avec l’année 2019 où les rendements étaient bons.

Depuis 2015, la surface de vergers de pommes est stable en France, de l'ordre de 37000 ha. L'impact sur les volumes est donc essentiellement **lié au rendement**. Pour l'année 2020, la baisse est particulièrement marquée en Golden due à une forte alternance. Cette variété, la plus répandue en France, enregistre une chute de 24 % des volumes récoltés. D'une manière générale, les autres variétés sont aussi impactées par la sécheresse et la canicule notamment en Nouvelle Aquitaine.

Production nationale de pommes

Une production 2020 en net retrait



Surface et production de pommes de table en 2020

Unités: surface: 1000 ha Production: 1000 t

Estimation au 1 ^{er} octobre 2020		Centre Val de Loire	Pays de la Loire	Nouvelle Aquitaine	Occitanie	Auvergne Rhône-Alpes	PACA	France	Évol. 1 an
Surface en production	Total surfaces	1,8	4,9	7,0	6,8	3,2	10,2	37,3	
	Envol 1 an*	-1%	-6%	0%	-1%	0%	0%	-1%	
	Envol 5 ans**	-1%	1%	-1%	-2%	0%	2%	0%	
Production	Golden	23,0	27,3	67,8	30,7	33,4	125,6	315,1	-24 %
	Granny Smith	4,5	17,1	13,2	47,4	2,9	32,5	118,2	-8 %
	Gala	18,2	52,3	37,7	75,0	12,7	59,3	274,5	-6 %
	Autres	26,7	132,7	92,8	139,1	44,7	120,9	628,1	-8 %
	Total production	72,4	229,5	211,6	292,0	93,7	338,4	1336,0	-12 %
	Envol 1 an*	-5%	-10%	-32%	-8%	-12%	-2%	-12%	
Envol 5 ans**	-2%	-6%	-28%	-10%	-9%	-6%	-11%		

* Année précédente (statistique agricole annuelle) ** Moyenne 2015 à 2019 (statistique agricole annuelle)

« Source: Agreste »

À l'échelle européenne, selon WAPA (World Apple and Pear Association), la tendance est également à de faibles volumes, avec une baisse de 7 à 10 % par rapport à la moyenne quinquennale. Pour autant, **la production est supérieure à 2019** qui avait été fortement impactée par une chute en Pologne notamment (1^{er} producteur européen). Sans retrouver les niveaux de 2018, l'offre européenne sera donc plus importante.

Des indicateurs de marché favorables

Depuis deux ans, le chiffre d'affaires national de la pomme progresse. Sur la campagne de commercialisation 2019-2020, la hausse est de 5 %, en lien avec une hausse des volumes mais

aussi une fermeté des cours, notamment depuis le début de l'année 2020. L'offre a été limitée au niveau européen tandis que **la demande est restée particulièrement soutenue voire dopée** lors du confinement lié à la crise de la Covid-19 au printemps 2020.

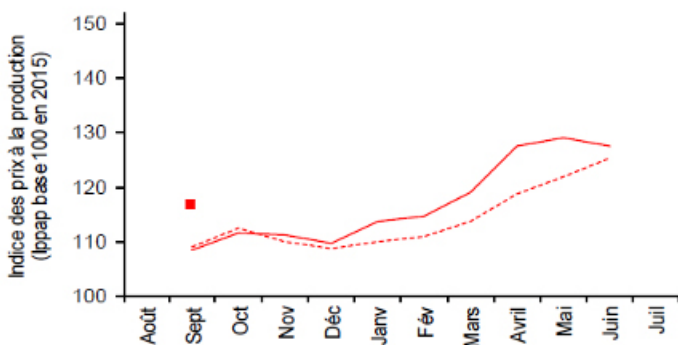
De plus, la campagne précédente s'est achevée avec des stocks bas. Dans ce contexte, les indicateurs pour la campagne de commercialisation 2020-2021 sont donc au vert. Les cours soutenus par le déficit de production sont **supérieurs de 8 % à ceux de 2019** et à la moyenne quinquennale.

Bien que les cours soient bien orientés, certaines exploitations seront impactées par **une baisse de chiffre d'affaires liée à la baisse des volumes**, notamment pour les exploitations avec une forte dominante Golden.

Les indicateurs pour la campagne de commercialisation 2020-2021 sont au vert.

Prix agricole à la production

En début de campagne 2020-2021, cours supérieur à celui de 2019 et au niveau moyen sur 5 ans



« Source: Agreste-INSEE »

de l'offre font que nous ne sommes pas toujours pertinents pour **faire de l'export de haut niveau**. Lorsque l'offre est un peu plus abondante, le fait de ne pas exporter suffisamment conduit à ce que les volumes restent en France et que la concurrence sur le marché intérieur est d'autant plus forte, d'où pression sur les prix.



Une vigilance à l'export

Bien que nous ayons une petite récolte, il reste important de conforter ses places à l'export, notamment alors que nos voisins européens voient leur offre reprendre des couleurs. Dans ce contexte, une source d'inquiétude peut naître par rapport aux négociations sur **la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne**. Celui-ci importe un quart des volumes de pommes que nous exportons à l'échelle européenne. Quelles sont les conditions des accords commerciaux à venir? Nous seront-elles favorables ou défavorables?

Parallèlement, l'export est bien souvent une variable d'ajustement en cas d'abondance de l'offre, ou de rareté chez nos concurrents comme nous venons de le connaître. Le risque est de perdre des positions sur le marché international lorsque la production française est faible, alors que les pays tiers comme l'Asie ou le Moyen Orient présentent **de belles opportunités**. Mais pour l'export, il faut regrouper l'offre. Notre organisation de mise en marché et l'atomisation

Enfin, il nous faut **une offre française la plus qualitative possible** pour éviter une concurrence forte avec la Pologne, qui est très bien placée sur des pommes d'entrée de gamme. L'embellie des résultats français des deux dernières années doit donc permettre de dégager des marges de manœuvre pour que les producteurs français poursuivent leurs efforts vers ces marchés « haut de gamme »: chartes qualité, verger éco-responsable, politique de marque, variétés club... pour ainsi conforter leur niveau de marge.



Fabien BARRABÉ
fbarrabe@47.cerfrance.fr

04.

Viticulture

Un secteur fortement impacté par la pandémie

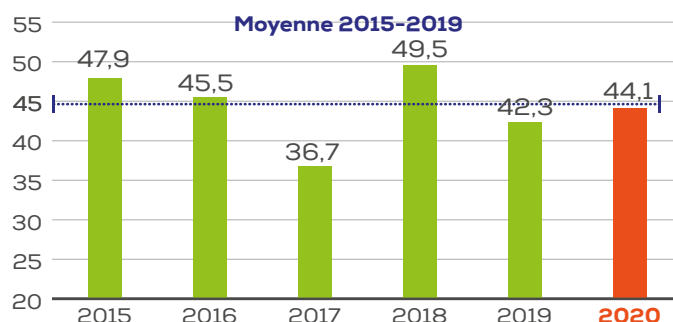
La récolte 2020 est dans la moyenne mais les viticulteurs peinent à écouler leurs stocks. Les ventes sont freinées à l'export par les mesures protectionnistes, notamment américaines et chinoises, et les consommateurs français ont modifié leurs habitudes de consommation. Seuls les rosés et les vins bios sortent leur épingle du jeu. La filière poursuit néanmoins sa restructuration pour conforter à terme sa présence sur le marché mondial. L'avenir à court terme dépend des évolutions de la crise sanitaire et reste incertain.

2020 : une production de qualité, en quantité moyenne

La production viticole 2020, estimée à 44 Mhl, retrouve un niveau proche de la moyenne des cinq dernières années.

Certaines interprofessions ont décidé de **réduire le volume vendangé** compte tenu de la conjoncture et de l'augmentation des stocks en cave. C'est le cas notamment en Champagne où le recul des ventes est estimé entre 20 et 30 % sur l'ensemble de l'année.

Récolte Mhl



La pandémie met à mal la filière viticole

Tous les clignotants sont au rouge : fermeture des bars et restaurants, annulation des salons, chute de l'exportation, taxes à l'export aux USA : **6 millions d'hl se retrouvent en surplus** et seront pour moitié distillés afin de soutenir le marché.

Effondrement à l'export

Après une excellente année 2019 en progression de 8 % et qui a laissé un solde de 12,7 milliards d'euros, nos marchés, porteurs ces dernières années, sont à la peine. **Les ventes se sont dégradées de 10 % en volume et de 21 % en valeur.** Les replis sont encore plus marqués hors Europe. Aux USA, l'épidémie de la Covid-19 et les « taxes Trump de 25 % » ont entraîné une chute des exportations de 20 % en volume et de 35 % en valeur. En Chine, les pertes sont de 43 % en valeur au premier semestre.

Le marché français moins touché mais très perturbé

Sur le marché français, les disparités sont très importantes selon les vignobles et les entreprises. Pendant le confinement du printemps, la consommation des Français a baissé en volume et plus encore en valeur (-8 % au cours de cette période). Les consommateurs ont privilégié des produits moins chers en marque MDD (+10 %) ou en bag in box (+25 %). La grande distribution a poursuivi ses ventes mais les cafés-hôtels-

La réduction de consommation en France s'établit à -1 % durant la première partie de l'année.

restaurants ont brutalement été mis à l'arrêt. La période post-confinement et estivale a permis un rebond dans les ventes, favorable au rosé (+ 20 %), mais beaucoup moins au rouge.



Au total, la réduction de consommation en France s'établit à -1 % durant la première partie de l'année. La baisse du tourisme, notamment chinois, et de la restauration festive ont davantage **impacté les produits de luxe** comme le champagne. Le bordelais, qui terminait 2019 avec des stocks importants, doit faire face à des difficultés sans précédent: 52 % du chiffre d'affaires est réalisé à l'export et il est directement impacté par les taxes américaines et chinoise. En France, la consommation de vin s'effectue de plus en plus en dehors des repas et elle est moins favorable au vin rouge. Le vignoble bordelais qui réalise 85 % de sa production en rouge subit de plein fouet cette évolution.

Un repositionnement est en cours avec de nombreuses conversions en bio pour combler le retard pris depuis dix ans et 500 exploitations obtiennent le label HVE (Haute Valeur Environnementale).

La filière viticole poursuit sa restructuration

L'entreprise Invivo, union de coopératives céréalières avec sa filiale Invivo Wine, conforte sa filière vin en se rapprochant du premier groupe viticole coopératif Vinadéis dont il détenait déjà 10 % du capital. Il devient ainsi le numéro 3 français du secteur, derrière Castel (1 milliard) et Grand Chais (750 millions). Selon son dirigeant, Invivo se dote ainsi d'un pôle vin qui devrait peser 500 M€ en 2020 et 1 milliard d'€ d'ici dix ans. Son ambition est d'être **très présent sur les marchés internationaux** et il affirme une volonté de développer le bio qui devrait représenter le quart des 40 000 ha commercialisés par le groupe.

Les vins bios continuent leur développement

Dans cette période difficile, avec des marchés en repli, les vins bios apportent un brin d'optimisme. Selon une étude IWSR, la reprise risque d'être lente et s'opérera sur les cinq prochaines années. En revanche, les vins bios devraient poursuivre une croissance annuelle de 9 % au niveau mondial pour atteindre 4 % du marché contre 2,75 % actuellement. La pandémie a accentué les préoccupations sanitaires des consommateurs, **favorisant les vins bios** et plus généralement ceux qui sont issus de l'agriculture durable. Le marché suédois, précurseur, poursuit sa progression et la part des vins bio atteint déjà 25 %. Certains vignobles voient leur positionnement se réduire, faute d'offre bio suffisante.

Au Royaume-Uni, le distributeur Marks & Spencer oriente ses ventes vers des produits bios. Il estime être limité car il rencontre actuellement des difficultés à obtenir des gammes et volumes suffisants. Les Espagnols sont présents, notamment en entrée de gamme.



L'avenir à court terme est incertain

Le commerce en ligne, qui n'a fait que croître pendant les confinements, va poursuivre sa progression : c'est un axe d'espoir à ne pas négliger dans cette période morose. **Les perspectives restent très dépendantes de l'évolution de la pandémie** et le Brexit ajoute d'autres incertitudes. Les fêtes de fin d'année risquent fort d'être limitées et la filière attend 2021 avec inquiétude.

En 2021, le redémarrage de la commercialisation devra être dynamique pour éviter d'alourdir encore les stocks : espérons qu'après la crise sanitaire, la société soit portée par un vent d'optimisme.



Pierre-Gérard POUTEAU
pgpouteau@49.cerfrance.fr

05.

Lait

Une filière qui passe à travers les gouttes de la crise

La filière laitière a eu très peur d'un effondrement des marchés. Le dévissage rapide et brutal des cotations des produits beurre-poudre en plein pic de production saisonnier et la fermeture de la RHF auraient pu présager une dégradation notable du marché laitier et dans sa continuité une chute du prix du lait. Quelques mois après le premier confinement, force est de constater que le marché laitier a bien résisté jusqu'à présent aux tsunamis de la crise sanitaire.

Un équilibre de marché préservé

En 2020, la dynamique des exportations à l'échelle mondiale s'est maintenue au niveau de 2019 dans les principaux pays producteurs, témoignant d'une **demande soutenue en produits laitiers**. La Chine reste le principal moteur du marché, notamment sur la matière grasse, avec une croissance des importations

L'ombre de la récession économique mondiale génère beaucoup d'incertitudes et de prudence sur les perspectives à venir.

par rapport à l'année dernière (beurre + 47 %, poudre grasse + 1 % sur sept mois de 2020). Ainsi, la stabilité dans les échanges a permis de **limiter le recours au stock d'intervention** et une remontée rapide des cotations des produits industriels après la chute d'avril. Pour l'heure, la valorisation beurre-poudre se stabilise un peu en deçà de 2019.

L'autre fait marquant de cette période restera **l'agilité dont ont fait preuve les entreprises laitières** de l'amont comme de l'aval pour, d'une part, maintenir la collecte et, d'autre part, réorienter leurs fabrications afin de répondre à la demande des consommateurs. Ainsi, le marché des PGC est resté dynamique, pendant



le confinement du printemps, boosté par les achats des ménages en lait liquide et en ultra-frais. Même si les achats tendent depuis à se normaliser, ils restent d'un bon niveau avec un **retour en force des ventes de fromages** qui ont retrouvé leur place dans les rayons à la coupe et les AOP qui ont pu surfer sur la demande touristique estivale.

Les équilibres de marchés semblent plutôt préservés pour l'heure, avec certes une **baisse du prix du lait** aux producteurs par rapport à 2019 mais qui reste contenue au regard du contexte. Malgré tout, l'ombre de la récession économique mondiale génère beaucoup d'incertitudes et de prudence sur les perspectives à venir.

Les opérateurs restent dans l'expectative

L'augmentation de l'offre laitière à l'échelle mondiale inquiète. Si la restriction des volumes a été l'un des fers de lance de l'interprofession dans la gestion de la crise, cette mesure est restée franco-française et **le ralentissement de la production ne s'est observé qu'en France**. Les autres pays européens ont globalement poursuivi leur dynamique de production. L'Europe, sur les sept premiers mois de 2020 connaît une croissance de volume de +1,3 %, identique aux États-Unis. Même si les excédents restent mesurés, la demande se maintiendra-t-elle pour les absorber ? Rappelons ici, qu'en 2015, la crise du prix du lait avait été provoquée par un excédent de production de 7 millions de tonnes, soit 1 % de trop par rapport à la demande mondiale. Alors, l'effet papillon se reproduira-t-il ? Les tendances de marchés pour les premiers mois de 2021 sont, à ce jour, très incertaines.

La France se distingue de plus en plus des autres pays européens dans sa stratégie laitière.

Maîtriser les volumes, la singularité française

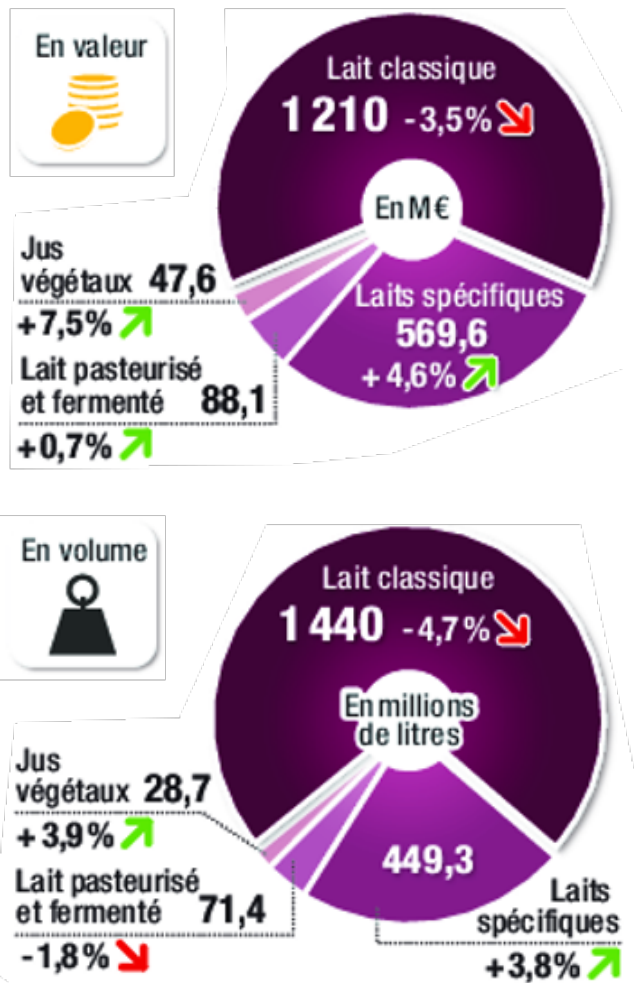
La France se distingue de plus en plus des autres pays européens dans sa stratégie laitière. Réguler, maîtriser les volumes de production reste un ancrage important, bien que l'on soit sorti de la période des quotas. Ce fut le premier levier activé dans la gestion de la crise de la Covid-19 et, de manière plus structurante, le choix de la contractualisation reste dans cet esprit-là, avec **des volumes de production figés** sur le territoire national.

Le pari d'une France laitière conquérante d'un marché export fondé sur la maîtrise des coûts a-t-il laissé place à une économie contractuelle portée par les attributs qualitatifs du lait et le coût de production? L'absence de stratégie des opérateurs basée sur le volume (à l'image de l'Irlande ou des Pays-Bas) incite à mieux valoriser les produits de qualité sur le marché intérieur. Ainsi, les équilibres économiques des exploitations laitières françaises s'en remettent à **une revalorisation du prix**. Le coût de production tente de s'imposer dans les modalités de fixation du prix du lait, permettant ainsi de s'extraire (au moins en partie) des règles d'un marché libéral, mais cette référence au coût reste encore peu contractualisée. Les démarches de segmentation ambitionnent de transformer un marché PGC déjà mature, en s'appuyant sur des pratiques vertueuses avec à la clé **une plus-value possible à partager** à l'instar de la « success story » du lait bio*. Alors l'avenir sera-t-il de faire « moins mais mieux » à l'échelle de la filière: moins de lait pour ajuster l'offre à la demande, mieux en intégrant les démarches RSE en phase avec les attentes

des consommateurs d'une part et en réduisant les coûts d'autre part? Les politiques publiques à travers le Plan de Relance et les EGAlim semblent, en tout cas, vouloir accompagner cette direction.

Les spécifiques à contre-courant

Répartition des ventes par segments en valeur et en volume et évolution vs A-1 en %



« Source: in, CAM à P3 2019, tous circuits »

Des initiatives se mettent en place pour segmenter les produits bios entre eux afin d'éviter une trop forte standardisation et préserver la valeur ajoutée de ce marché.

* Lait bio : un marché toujours en croissance

Avec ou sans la crise sanitaire, la filière laitière bio devait relever en 2020 un sacré challenge : **trouver des acheteurs pour le milliard de litres de lait collecté!** La croissance des ventes, portée par une demande forte des consommateurs, et le jeu de la modération des volumes ont permis de limiter à moins de 10 % le taux de déclassement du lait bio sur le printemps. La réorientation de la consommation vers des produits de première nécessité et sur des circuits de distribution de proximité et GMS ont profité aux produits bios. Ainsi, le prix du lait payé aux producteurs se maintient sur les mêmes bases que l'année 2019. Pour autant, **la hausse des volumes vendus n'est pas toujours synonyme de la hausse de valeur.** Les produits plébiscités aujourd'hui restent des produits de base (lait UHT, beurre...) à moindre valeur ajoutée et la concurrence devient de plus en plus forte entre les opérateurs, notamment sur le marché des marques distributeurs, au détriment du prix des produits. **L'élargissement de la gamme, notamment vers les produits fromagers sera certainement un levier de développement** dans les années à venir. Et demain, faudra-t-il aller encore plus loin vers un label plus bio que bio? Face à la guerre des prix, des initiatives se mettent en place pour segmenter



les produits bios entre eux afin d'éviter une trop forte standardisation et préserver la valeur ajoutée de ce marché. Portées par des producteurs ou par des transformateurs, **elles visent à être plus locales**, notamment en matière d'approvisionnement, plus équitables pour les producteurs ou encore plus sociales avec le financement de journée de service de remplacement. Le développement du bio entraîne ainsi des craintes sur la préservation du modèle économique, signe qu'il reste toujours très compliqué de sortir de la loi de l'offre et de la demande.



Nathalie VELAY
nvelay@alliancemassifcentral.cerfrance.fr

06.

Viande bovine

Un marché en recherche de lisibilité et d'avenir

Les vaches sont bien valorisées

L'augmentation spectaculaire de la cotation des vaches de réformes à la sortie du confinement du printemps restera l'un des faits marquants de l'année. Même si cette hausse profite principalement aux animaux les mieux conformés, **toutes les catégories en ont bénéficié** (+ 30 cts/kg pour les vaches R, un peu moins pour les vaches O).

La crise de la Covid-19 en serait-elle la cause? Pendant la période du confinement du printemps, les importations ont été moins dynamiques **favorisant une renationalisation des approvisionnements**. Les achats des ménages ont effectivement profité à la viande bovine, avec une progression très forte de la consommation de haché (+ 33 % en haché frais, + 66 % en haché surgelé) mais aussi dans les autres produits frais (+ 14 %). **Les repas pris à domicile bénéficient à la viande française** (tant en boucherie qu'en GMS), contrairement à la restauration hors domicile. Les mesures de couvre-feu et de reconfinement pourraient maintenir ce phénomène, ce qui devrait continuer à soutenir les prix des femelles. Cet appel d'air du côté de la demande, a été appuyé par une injonction des syndicats professionnels à traduire cette impulsion du marché dans les prix de vente des producteurs.

Le levier politique a été ainsi utilisé pour trouver **un accord « moral »** au sein de l'interprofession afin d'augmenter le prix des animaux et les maintenir à leur niveau actuel. Depuis EGalim, la question de la répartition de la valeur est un sujet central mais les réponses sont complexes à trouver. L'intégration des coûts de production dans la fixation des prix reste encore sporadique, la montée en gamme est timide et l'accord obtenu ce printemps sera-t-il

tenable dans le temps? L'issue des négociations commerciales avec la GMS en cette fin d'année 2020 donnera déjà un aperçu de la capacité des uns et des autres à pouvoir absorber cette hausse de prix, d'autant plus dans un contexte où la concurrence avec les vaches laitières est encore forte et emporte souvent la préférence des acheteurs.

Et si la volonté implicite était de conforter la dynamique de décapitalisation engagée depuis 2017? Suite aux trois années de sécheresse et aux cours insatisfaisants, ce sont 250 000 têtes qui ont disparu en quatre ans. Un mal pour un bien? Ces sorties ont d'abord touché les animaux improductifs qui coûtent cher et rapportent peu, puis sur l'ensemble des vaches dont le nombre avait été optimisé pour la prime « bovins allaitants ». À terme, cette hausse des cours peut être un effet levier pour **réduire l'offre et rééquilibrer le marché**; et peut-être inciter les éleveurs à se tourner vers des filières différenciées.

En effet, bien que la crise sanitaire ait perturbé les marchés traditionnels, elle a renforcé les tendances de consommation vers des produits de qualité, de proximité et respectueux de l'environnement. Ainsi, les producteurs en circuits courts ont réussi à **maintenir et développer leur chiffre d'affaires** durant cette période, en s'adaptant à la demande via les modalités de vente: drive, livraison, paniers. Idem, pour les bios qui ont pu cette année tirer leur épingle du jeu. À l'instar des autres produits agricoles, **la production de viande de bœuf bio poursuit sa croissance** (les abattages ont progressé de + 8 % entre 2018 et 2019). La demande concerne principalement des veaux de boucherie et des vaches/génisses portées par la boucherie traditionnelle et la transformation en steak haché.

Des réflexions sont engagées pour définir un socle de qualité à la viande allaitante origine France.

Mais les jeunes bovins et les broutards sont à la peine

Seuls les broutards peinent à trouver preneurs, ou alors à des prix trop faibles. Cette année, ce constat n'est pas réservé au bio, les cotations des broutards conventionnels sont également en berne.

Depuis le mois de juillet, les prix ont chuté pour atteindre 2,30 €/kg en septembre 2020, soit près de 10 centimes de moins qu'en 2019. **L'engorgement du marché des jeunes bovins** est le premier facteur explicatif. Les échanges de JB à l'échelle européenne ont été fortement ralentis par la crise sanitaire générant des « surstocks » importants qu'il faut écouler dans un contexte très concurrentiel, avec des JB irlandais, polonais à bas prix (en France, IDELE estime à 13700 animaux en surstock au mois d'octobre). D'autre part, **les engraisseurs restent frileux** face à un contexte économique incertain et des stocks fourragers parfois limités. Les difficultés rencontrées par la RHD n'arrangent rien à ce secteur dont c'est souvent le premier débouché.



Reste à savoir si les appels à la rétention des animaux porteront leurs fruits, dans un contexte concurrentiel fort où il est difficile de s'extraire de la loi de l'offre et de la demande.

Alors faut-il subir ou réagir ?

Le Plan de Relance remet à l'ordre du jour plusieurs voies d'adaptation avec comme fer de lance la montée en gamme et les projets alimentaires territoriaux. À travers le bio, le Label Rouge ou encore la Haute Valeur Environnementale, la viande bovine peut répondre aux attentes citoyennes. Des réflexions sont engagées pour définir un socle de qualité à la viande allaitante origine France (zéro OGM en alimentation animale, pâturage, maturation...). Cela nécessite **un engagement et une structuration de l'ensemble de la filière**. La création de valeur ajoutée au sein du territoire est également de mise, avec les circuits courts et les projets alimentaires territoriaux. Pour cela, il faudra investir dans des abattoirs et entreprises de première transformation, maillons manquants dans la chaîne de création de valeur. Enfin, l'éternelle question de la **relocalisation de la production des mâles en France** (de la naissance à l'abattage) reste prégnante. Pour cela, il faut accompagner l'évolution des systèmes vers plus d'autonomie et une réflexion à l'échelle de la filière... À suivre!



Nathalie VELAY
nvelay@alliancemassifcentral.cerfrance.fr



Sabine MICHEL
smichel@03.cerfrance.fr

07.

Volailles

Canards à la peine, grippe aviaire en embuscade

À l'image de beaucoup d'autres, la conjoncture des filières volailles illustre parfaitement les difficultés liées à la crise de la Covid-19. Canards, pintades et petites filières souffrent particulièrement, en lien avec la fermeture de la restauration hors domicile.

Du côté des œufs, ceux vendus aux ménages tirent leur épingle du jeu tandis que les ovoproduits accusent le coup. Depuis octobre, la grippe aviaire s'invite dans la partie.

La crise du coronavirus qui sévit en Europe et dans le monde depuis le printemps impacte au premier chef les produits essentiellement consommés en restauration hors domicile ainsi que les produits considérés comme « festifs ».

Stabilité en poulet, effondrement en canard

En volailles, les filières font le grand écart. Les poulets s'en sortent plutôt bien tandis que le marasme est de mise en canards, pintades, pigeons et autres petites filières. Les ovoproduits ne sont pas beaucoup mieux lotis.

Sur les huit premiers mois de 2020, les abattages, stables en poulet, permettent de **limiter la baisse globale, toutes volailles confondues**, à 1,5 %. Un exploit alors que les abattages s'effondrent de presque 19 % pour les canards à rôtir, de 12 % pour les pintades et de quasiment 9 % pour les canards gras.

Les exportations suivent la même tendance avec -15 % en volume (-19 % en valeur). Celles

vers l'Union Européenne sont les plus touchées (-21 %), mais les exports vers les pays tiers n'y échappent pas totalement avec -7 % (-6 % vers l'Arabie Saoudite). On aurait pu espérer une baisse des importations de même ampleur, celles-ci étant essentiellement destinées au secteur de la restauration hors domicile. Leur baisse de 6 % en volume (-8 % en valeur) n'est **pas suffisante pour redresser la balance du commerce extérieur**. Le déficit s'aggrave de 50 millions d'euros (+16 %). Le solde négatif (-360 M€) est dû au déficit avec l'Union Européenne (-489 M€, -266 660 t¹), que le solde positif vers les pays tiers (+ 102 300 t¹) ne parvient plus à compenser depuis plusieurs années. Plus qu'à la production nationale, la sortie du confinement du printemps a une nouvelle fois profité aux importations, en particulier celles en provenance de Pologne (+ 7,8 %). Celle-ci est devenue le premier fournisseur de la France devant la Belgique. Produisant 20 % des volailles de l'UE dont 50 à 60 % sont destinées à l'exportation, le pays a subi de plein fouet la crise du coronavirus. Il a, dès que possible, bradé ses produits pour écouler les stocks constitués. Un point positif à noter pour la volaille française : **l'envol des ventes vers la Chine**, multipliées par 13 (+ 2 423 t¹). Il faut y voir une conséquence de l'effondrement de la production porcine du pays, gravement touché par la fièvre porcine africaine. Les importations chinoises de viande porcine ne parviennent pas à compenser totalement leur déficit de production. La volaille, sur le volet production nationale comme importations, vient à la rescousse.

1. Tonnes équivalent carcasse

La filière estime que la première période de confinement a réduit les ventes de 500 millions d'œufs.

Les ménages aux achats

Côté consommation de volaille en France, **les achats des ménages ont grimpé de presque 10 % sur neuf mois**, conséquence logique du confinement. Tous les types de volailles de chair en ont profité, excepté la pintade (-6,5 %). Pour contrer le marasme des filières les plus impactées par la fermeture de la restauration hors domicile, des opérations promotionnelles ont été mises en place, en particulier en canard. On note dès lors une hausse des achats de 4 % pour ce dernier, culminant à + 14 % en septembre pour un prix de vente moyen en baisse de 1,6 %. La consommation de magrets de canards a fortement augmenté ce qui a permis d'écouler les stocks dans ce domaine. Pour les autres produits (cuisses, foies gras...) les stocks restent importants malgré une réduction des mises en place réalisée par les principaux opérateurs.

La Covid-19 casse les ovoproduits

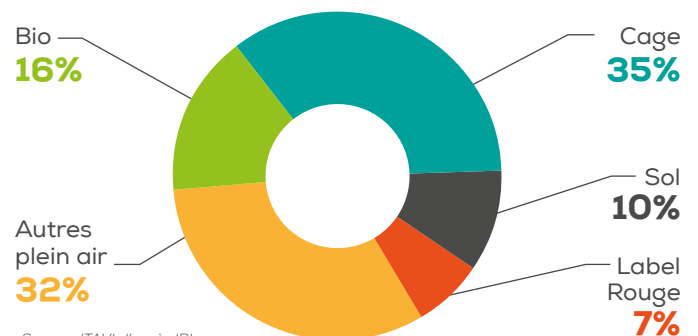
Dans la filière œufs, la conjoncture des œufs coquilles est diamétralement opposée à celle des œufs destinés à l'industrie ou à la restauration hors domicile. Les premiers, achetés par les ménages, ont été boostés par le confinement, + 44 % pendant le premier mois de celui-ci. Sur neuf mois, les achats sont en hausse de presque 13 % en volume. Cela ne profite pas aux œufs de poule en cage, lesquels, avec -5,4 %, poursuivent leur baisse, tandis que les œufs dits « alternatifs » (sols, labels, bio...) grimpent pour représenter 65 % du total. Les poules élevées en cage ne représentent plus que 47 % des effectifs,



soit **une avance de trois années sur les objectifs** du plan de filière élaboré dans le cadre des États Généraux de l'Alimentation.

La cotation TNO des œufs destinés à l'industrie et à la restauration hors domicile, reflète **une situation très compliquée**. Sur 41 semaines, à 0,71 €/kg, leur cotation est inférieure de presque 6 % à 2019. La restauration hors domicile représente 25 % des débouchés directs des ovoproduits, les industries alimentaires 75 %. Les premières étant également clientes des secondes, la fermeture de la restauration a impacté directement et indirectement le secteur des ovoproduits. Au total, la filière estime que la première période de confinement a réduit les ventes de 500 millions d'œufs.

Répartition des achats d'œufs sur 9M en 2020



« Source : ITAVI d'après IRI »

Globalement, dans le contexte des mesures sanitaires du printemps et de l'automne, et avec une hausse de production qui devrait atteindre 7 % en 2020 comparé à 2019, l'offre en œufs est supérieure à la demande. Cela augure d'une tendance de prix peu favorable au moins jusqu'au début de l'année 2021.

La grippe aviaire dans l'air

On avait presque oublié que l'arrivée de l'hiver est, depuis quelques années, synonyme de retour de la grippe aviaire. La découverte de quelques cas dans la faune sauvage aux Pays Bas, puis de deux foyers dans des élevages de poules reproductrices, l'un aux Pays Bas, l'autre au Royaume-Uni, a rappelé tout le monde à la vigilance. Le 25 octobre, **la France a fait remonter le niveau de risque de « négligeable » à « modéré »** dans quelque 3500 communes abritant des zones humides fréquentées par les

oiseaux migrateurs. Après confirmation d'autres cas en Europe, notamment dans la faune sauvage en Allemagne, le gouvernement a fait passer 46 départements en risque « élevé ». Cela signifie le **retour de la claustration des volailles, de leur protection par des filets, de la réduction des parcours...** Tout le monde a en tête le cauchemar vécu par la filière foie gras du Sud-Ouest en 2016-2017. Depuis lors, beaucoup d'investissements ont été réalisés pour prévenir un retour de l'épidémie. Les spécialistes estiment que les « gestes barrières » de la grippe aviaire devraient épargner à la filière un scénario aussi difficile.



Anne BRAS
abras@29.cerfrance.fr

08. Porc Covid-19 et FPA au menu de la filière porcine

Covid-19 et fièvre porcine africaine (FPA) sont les deux maux de la production porcine européenne à l'automne 2020. Le premier réduit la demande et désorganise l'industrie porcine européenne. Le second ferme les frontières chinoises à l'Allemagne, déclenchant la baisse des cotations européennes. En parallèle, le prix de l'alimentation animale grimpe car l'empire du milieu est aux achats de matières premières pour booster sa production nationale.



Les incertitudes quant aux commandes destinées aux fêtes de fin d'année contribuent à inquiéter les opérateurs.

La conjoncture des marchés porcins se complique de semaine en semaine avec la conjugaison de deux crises sanitaires. La Covid-19, qui touche les populations humaines à l'échelle mondiale, affecte les débouchés via les mesures de restriction (confinement, couvre-feux, fermeture partielle de la restauration hors domicile...). Elle complique également le fonctionnement des abattoirs. Des **foyers de contaminations importants** ont été découverts dans certains d'entre eux, en particulier en Allemagne. D'une manière générale, l'adoption des mesures barrières et le manque de personnel lié à l'épidémie rendent difficile le maintien de l'activité des sites à hauteur de leurs capacités respectives.

La FPA devient réalité

Les choses s'aggravent depuis septembre suite à la découverte de sangliers morts de la fièvre porcine africaine en Allemagne, à proximité de la frontière polonaise. **À la mi-novembre, 120 cas ont été diagnostiqués**, avec une avancée vers l'ouest du pays. La Chine a immédiatement fermé ses portes à la viande porcine d'outre Rhin. Sur les cinq premiers mois de l'année, l'Allemagne se plaçait n° 3 sur le podium des fournisseurs de l'empire du milieu, derrière les États-Unis et l'Espagne, avec une hausse des volumes de 60 % comparé à 2019. C'est autant de viande porcine qui se retrouve désormais sur le marché de l'UE, déstabilisant l'ensemble des places européennes. Bien qu'ayant fortement réduit les abattages, avec toutes les difficultés que cela engendre dans les élevages, l'Allemagne n'a pu éviter **un effondrement de ses cours**. Ceux des autres pays européens, en particulier de

l'Espagne, ont, dans un premier temps, mieux résisté grâce à l'appel d'air chinois. Sur les huit premiers mois de 2020, les exportations espagnoles, en hausse de 18 %, ont été dirigées à 42 % vers la Chine contre 23 % en 2019.



Vases communicants et jeu de dominos dans l'UE

Le Danemark a vu croître sa production, du fait de la diminution des ventes de porcelets aux ateliers d'engraissement allemands, alors que dans le même temps trois abattoirs cessaient d'exporter vers la Chine en raison de la Covid-19. Autant de volumes supplémentaires en recherche de débouchés, en premier lieu dans l'Union Européenne.

Surchargée, l'Allemagne en est vite venue à inonder le marché européen de viande à bas prix, y compris l'Espagne, premier producteur

La hausse des prix de l'aliment porc devrait se poursuivre, au moins jusqu'à la fin du 1^{er} semestre 2021.

L'effet ciseau

Pas de nouvelle rassurante à chercher non plus du côté du coût de production. La **hausse des prix de l'aliment porc** devrait se poursuivre, au moins jusqu'à la fin du 1^{er} semestre 2021. En cause, d'un côté la forte demande chinoise, de l'autre les moindres récoltes et les incertitudes climatiques dans certaines zones géographiques. En septembre, le prix de l'aliment calculé par l'Ifip pour les porcs à l'engrais atteignait 250 €/t, soit un retour aux hauts niveaux de 2014. L'Institut l'anticipe à 258 €/t pour la fin du 1^{er} trimestre 2021.

Entre janvier et septembre de cette année, les importations chinoises de soja sont en hausse de 19 %

européen et deuxième exportateur mondial. De leur côté, Belgique et Pays-Bas ont expédié vers ce même pays les porcs vifs habituellement destinés aux outils industriels allemands, contribuant à saturer les capacités ibériques. En parallèle, l'Espagne commence à subir de la part de la Chine une pression sur les prix.

Partout en Europe, **l'offre est supérieure à la demande** ce qui génère outre une chute des prix, des retards d'enlèvement dans les élevages et des poids de carcasse en hausse. Avec une crise de la Covid-19 qui risque de durer jusqu'à la fin de l'hiver, les incertitudes quant aux commandes destinées aux fêtes de fin d'année contribuent à inquiéter les opérateurs.

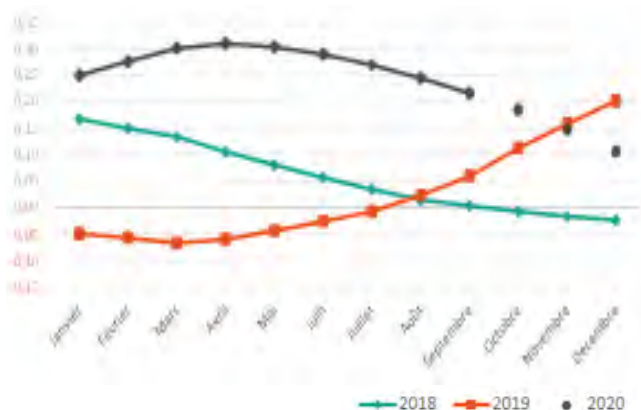
Solde Prix de vente - Coût de production

Moyenne du mois



« Source: Cerfrance Finistère »

Moyenne sur 12 mois



La période de prix du porc et de rentabilité exceptionnels que les éleveurs ont connue depuis le mois d'août 2019 semble en passe de se refermer pour un temps, peut-être jusqu'au printemps 2021. Mais le déficit en viande porcine de la Chine devrait perdurer au moins quelques années. On peut donc raisonnablement penser que le cours du porc devrait se redresser lorsque la crise de la Covid-19 sera passée, sans atteindre nécessairement les sommets de 2019 dans la mesure où l'empire reconstitue d'ores et déjà son cheptel.

Avant la fièvre porcine africaine, la Chine était autosuffisante à hauteur de 99 % en viande porcine.

comparée à 2019. Signe de la reprise de la production porcine chinoise corroborée par la hausse des fabrications d'aliments pour porcs. Signe, plus globalement, du **dynamisme des productions animales**. Les fabrications d'aliments pour volailles de chair et de ponte ont beaucoup progressé en 2020. Les achats de maïs sont très dynamiques, quant à ceux de blé, ils atteignent des niveaux comparables à ceux de gros importateurs mondiaux tels que l'Égypte et la Turquie.



Autre indice, **le cours du porc en Chine est en baisse de 6,5 % comparé à 2019**. Même s'il reste à un niveau très élevé comparé aux prix européens (3,9 €/kg vif, soit 5,38 €/kg de carcasse), cela laisse supposer que la tension sur la marchandise est moindre, sans doute en grande partie grâce aux importations, mais aussi à une reprise de la production nationale.

Avant la FPA, la Chine était autosuffisante à hauteur de 99 %, objectif qui pourrait être atteint en 2021 si la FPA ne s'invite pas de nouveau dans la partie. Selon l'OCDE-FAO, en 2020, elle devrait être autosuffisante à 93 % au prix d'une réduction de la consommation de 6,4 %. Quelques pourcents de déficits qui suffisent à **enflammer les prix sur la planète porcine** tant ils représentent de tonnages de viande dans ce pays au plus de 1,44 milliard d'habitants. L'Ifip voit le prix du porc remonter à partir de l'été 2021.



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 Lagahe, Thierry Lemaître, Jacques Mathé, Sabine Michel, Jean-Yves Morice, Pierre-Gérard Pouteau, Didier Roinson, Mathilde Schryve, Marc Varchavsky et Nathalie Velay.
Secrétaire de rédaction: Elsa Philippe
Réalisation: Les P'tits Papiers
Crédit photo: © AdobeStock