

Les performances économiques de l'élevage européen : de la « compétitivité coût » à la « compétitivité hors coût »

Vincent CHATELLIER et Pierre DUPRAZ
INRA, UMR SMART-LERECO



12^{èmes} JOURNÉES DE RECHERCHES EN SCIENCES SOCIALES
JRSS **Nantes**

LE 13 ET 14 DÉCEMBRE 2018
12^{èmes} JRSS
JOURNÉES DE RECHERCHES EN SCIENCES SOCIALES

Organisateurs :     

Lieu de la manifestation : Oniris
Site de la Géraudière
Rue de la Géraudière
CS 82225 44322 NANTES Cedex 3
02 51 78 54 54

Le statut du travail

- ❑ Synthèse bibliographique confrontée à une analyse des faits économiques
- ❑ Expertise Scientifique Collective de l'INRA « Rôles, services et impacts de l'élevage en Europe »
 - Rapport : 1042 p. ([PDF](#))
 - Synthèse : 136 p. ([PDF](#))
 - Résumé : 8 p. ([PDF](#))



Le plan de la présentation

1- Éléments sur l'élevage européen et ses performances économiques

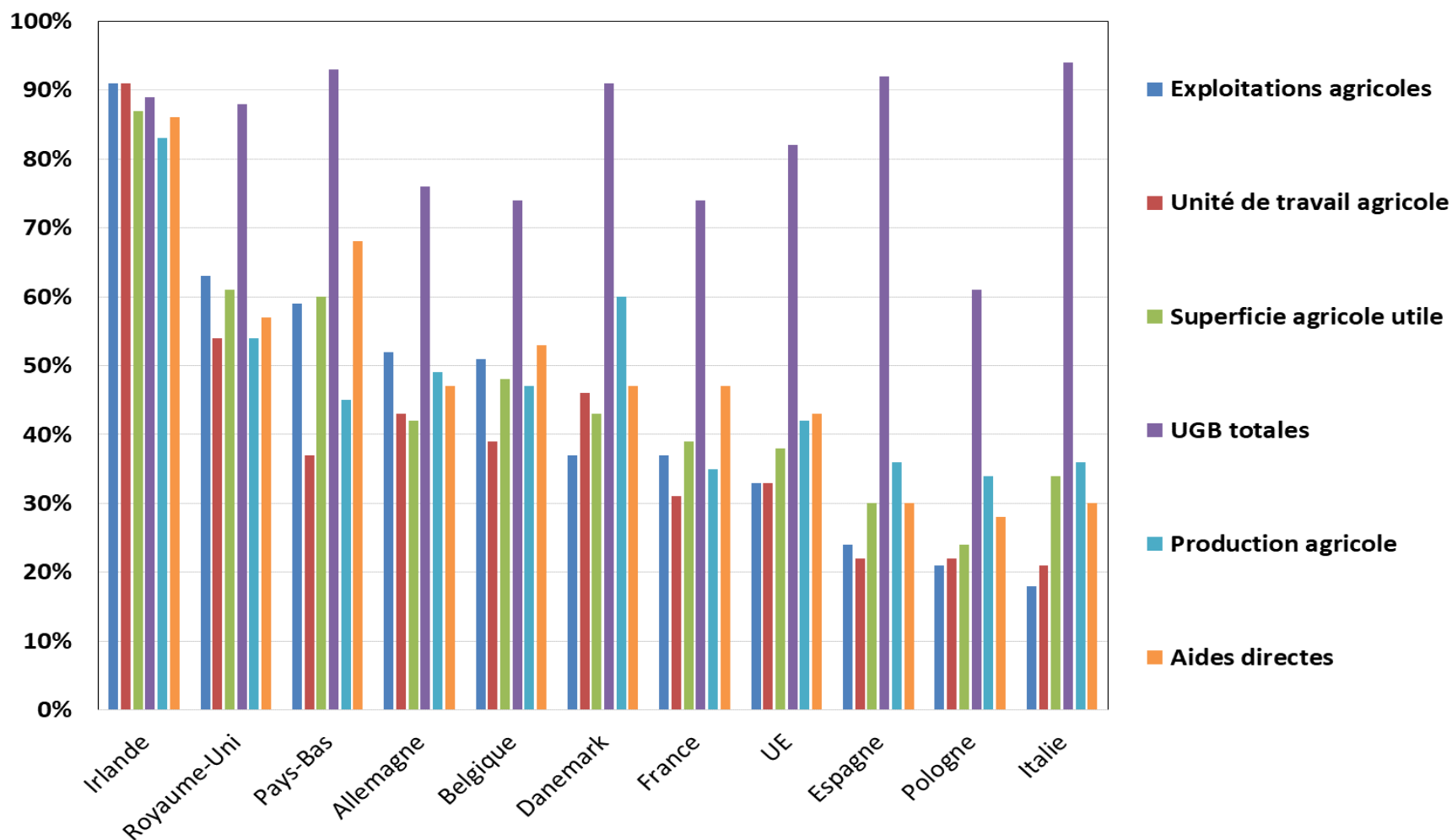
2- Les leviers de la compétitivité coût

3- Les leviers de la compétitivité hors coût

4- Les pistes de recherche

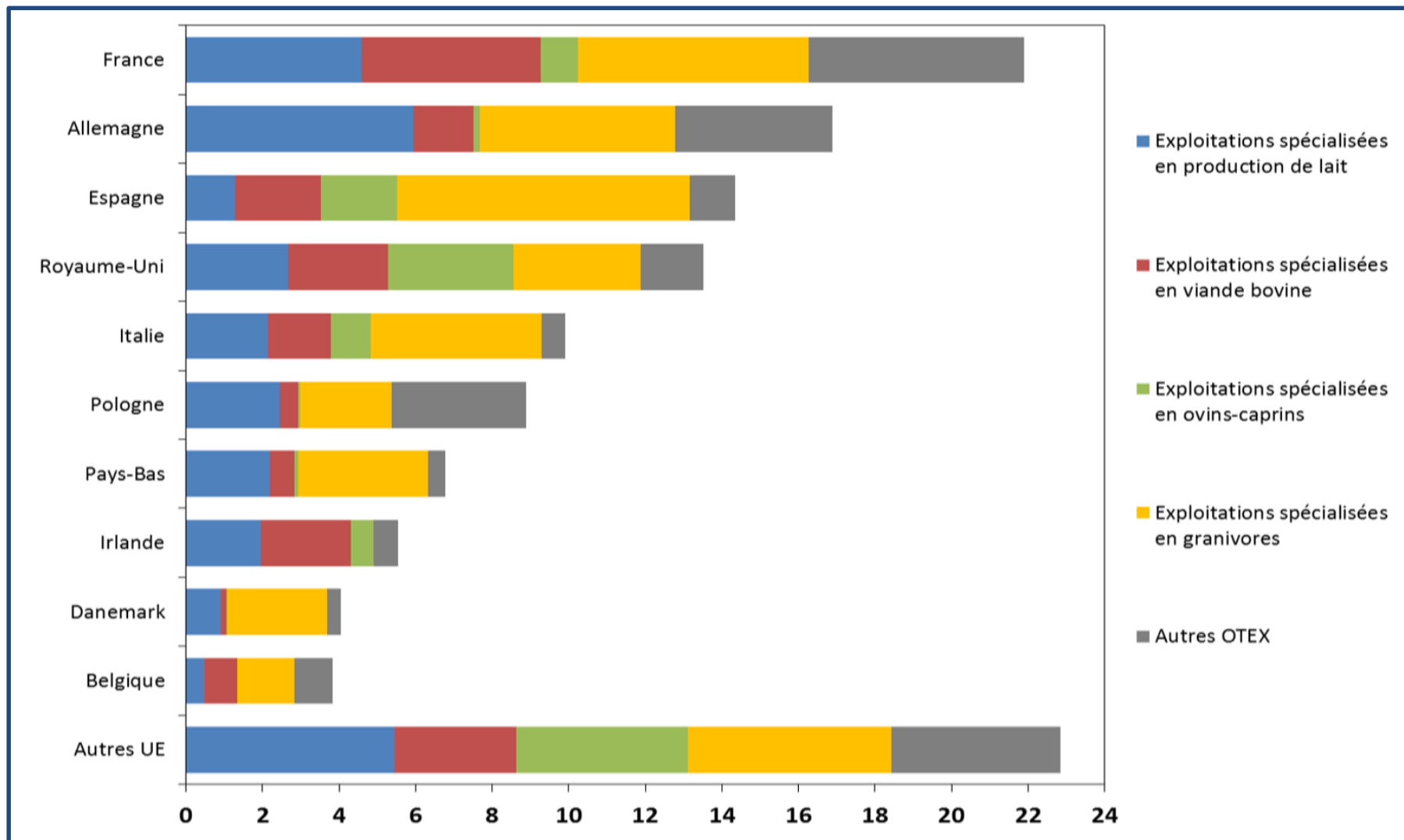
1- Éléments sur l'élevage européen et ses performances économiques

Le poids des exploitations spécialisées en élevage dans l'agriculture de plusieurs Etats membres de l'UE (%)



Commission européenne – DGAGRI – RICA UE 2016 / Traitement INRA SMART-LERECO

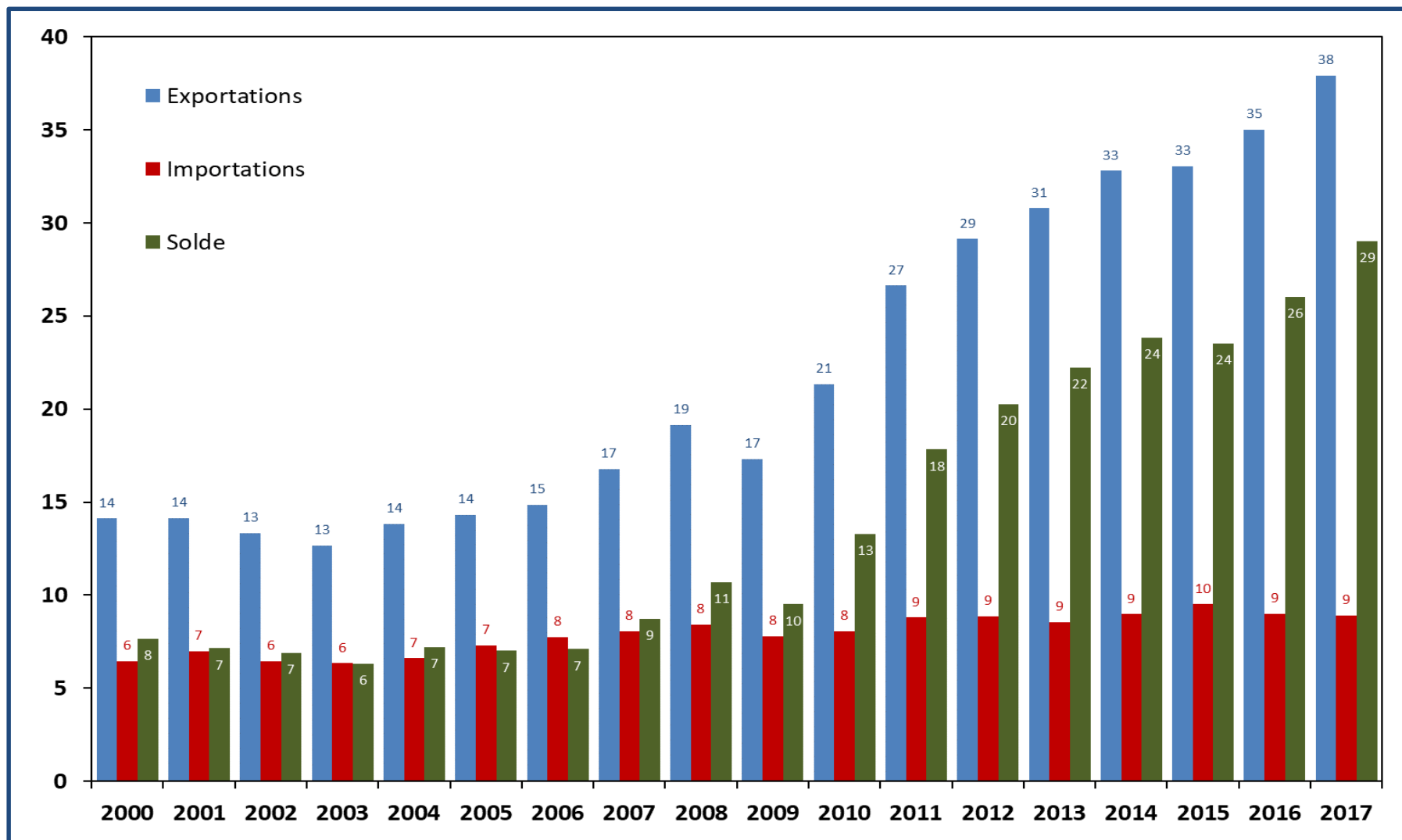
La répartition des Unités de Gros Bétail (UGB) de l'UE selon les Etats membres et les orientations de production (OTEX)



Commission européenne – DGAGRI – RICA UE 2016 / Traitement INRA SMART-LERECO

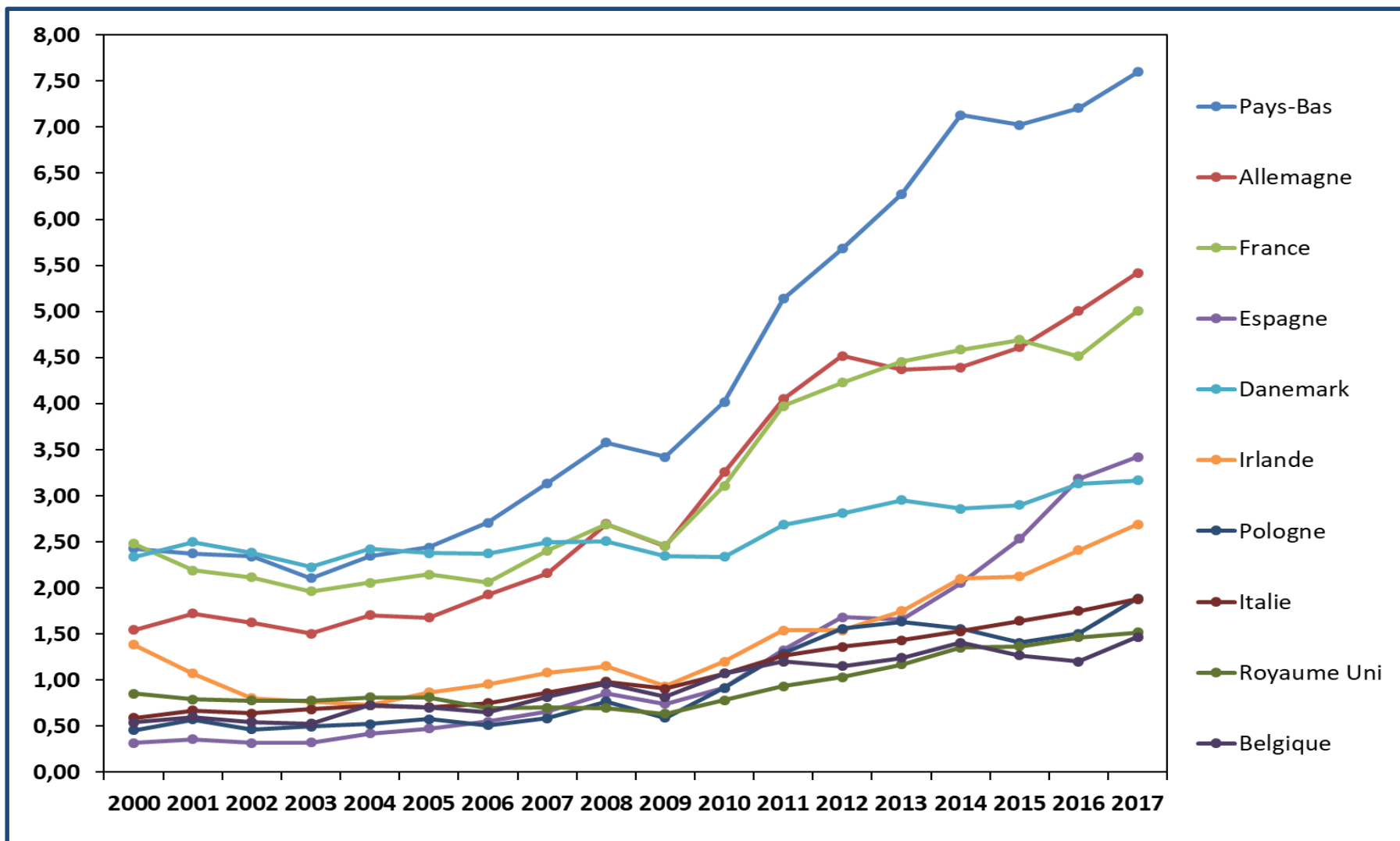
Les échanges de l'UE-28 en productions animales

(Milliards d'euros courants, 2000 à 2017)



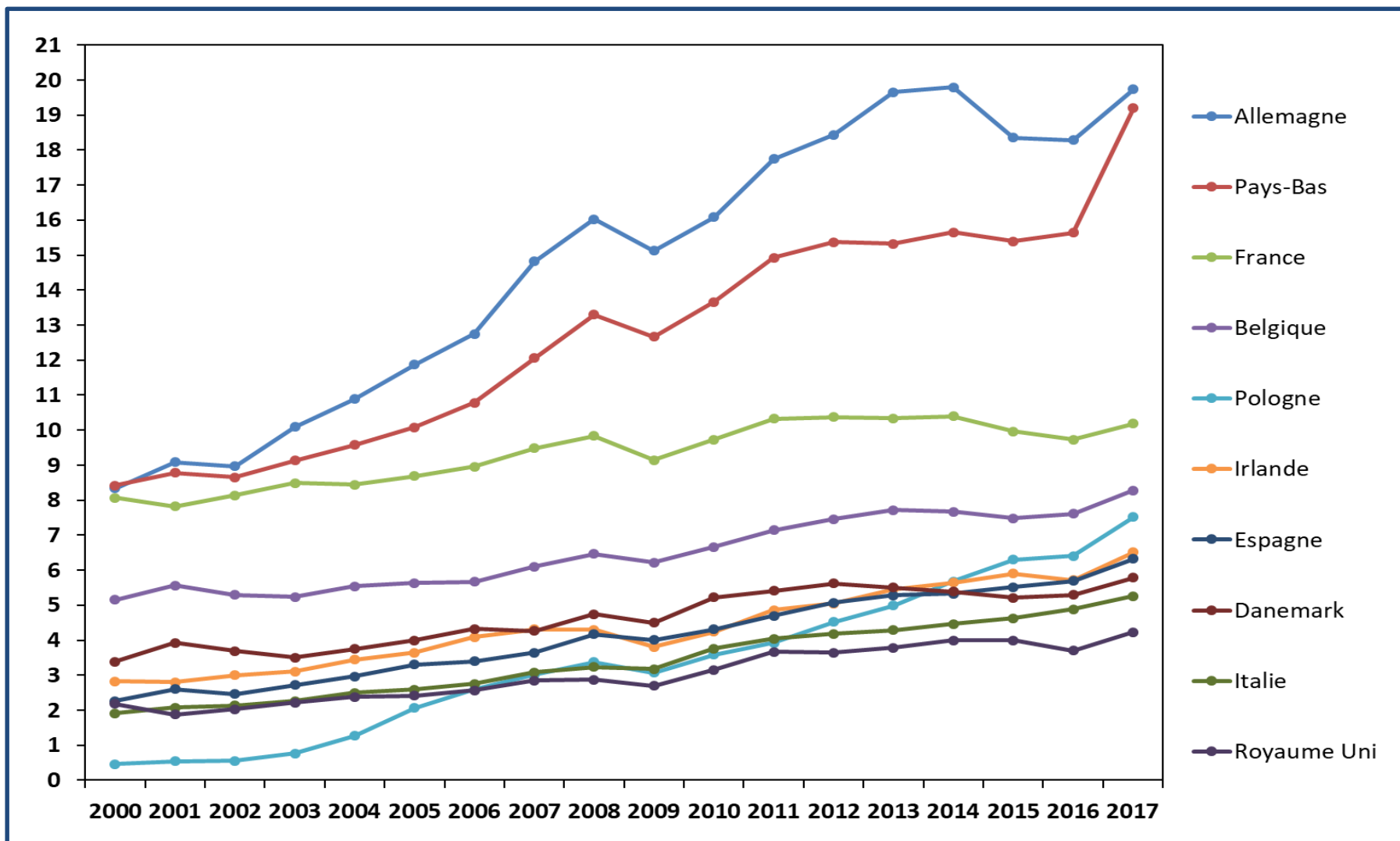
COMEXT / Traitement INRA SMART-LERECO

Les exportations extra-UE de plusieurs Etats membres de l'UE en productions animales (Milliards d'euros courants)



COMEXT / Traitement INRA SMART-LERECO

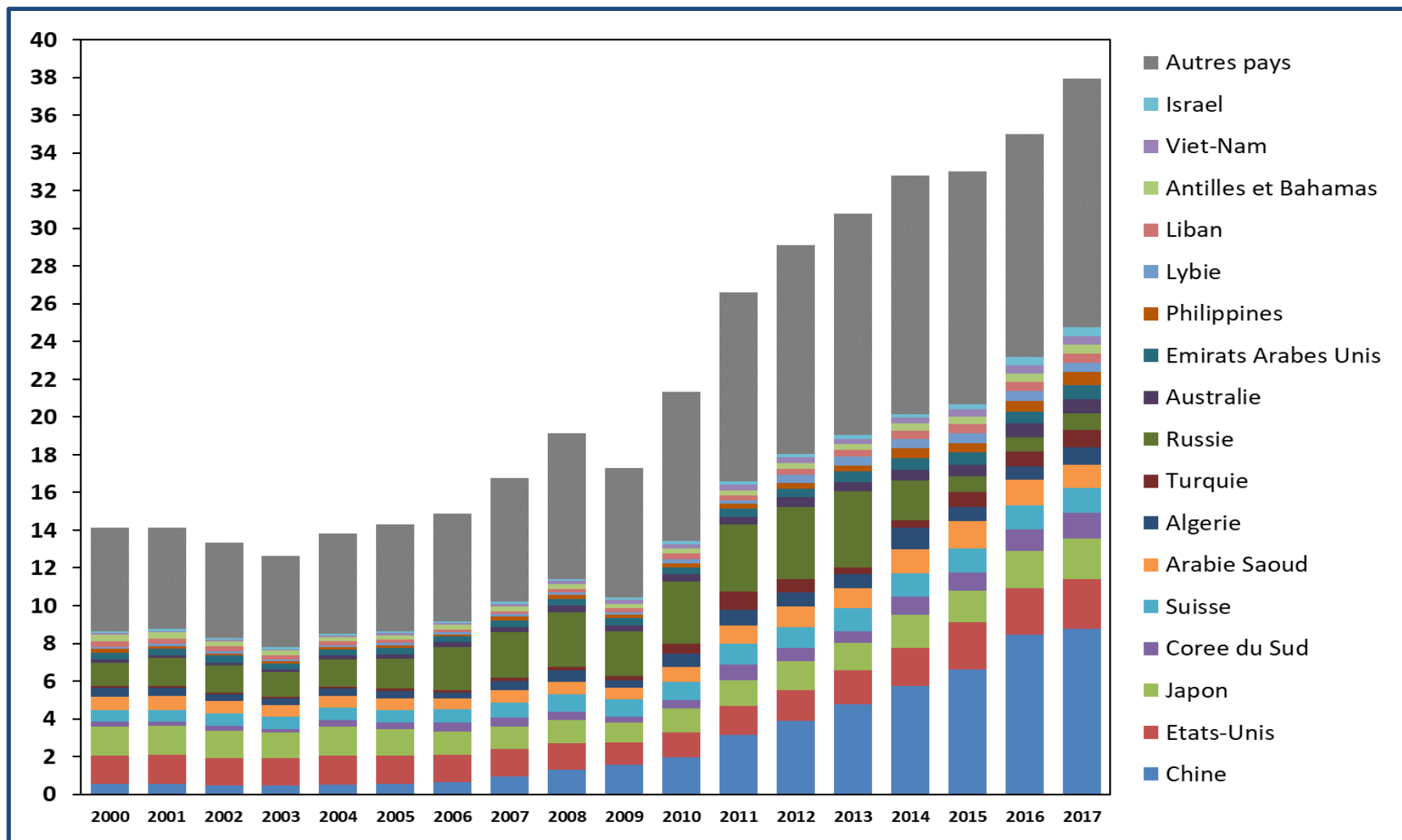
Les exportations intra-UE de plusieurs Etats membres de l'UE en productions animales (Milliards d'euros courants)



COMEXT / Traitement INRA SMART-LERECO

Les clients de l'UE-28 en productions animales

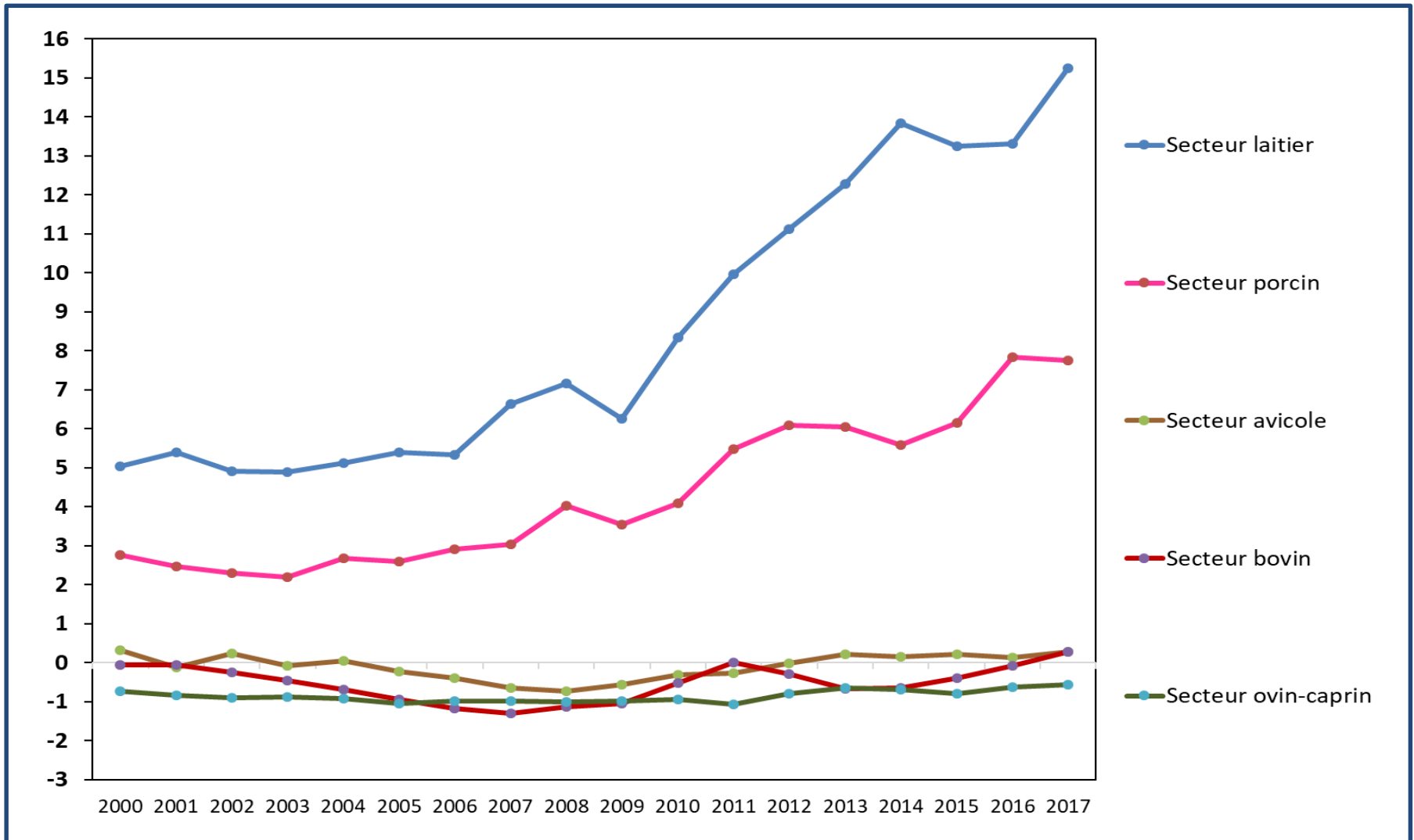
(Milliards d'euros courants, 2000 à 2017)



COMEXT / Traitement INRA SMART-LERECO

Le solde extérieur de l'UE-28 selon les productions animales

(Milliards d'euros courants, 2000 à 2017)



COMEXT / Traitement INRA SMART-LERECO

La performance des productions animales européennes

- ❑ A l'échelle internationale, **les productions animales européennes sont rarement les plus compétitives sur le seul vecteur des « prix »...**
- ❑ ...même si certaines d'entre elles sont mieux positionnées (lait et viande porcine) que d'autres (viande bovine, ovine et volailles).
- ❑ Le constat d'une **moindre compétitivité coût de l'UE** dans les filières animales par rapport à d'autres pays concurrents, dont ceux du Mercosur ou d'Amérique du Nord, peut s'expliquer **par au moins trois facteurs** :
 - ❖ Les exigences appliquées au stade de la production au travers des normes sanitaires et environnementales sont plus fortes dans l'UE.
 - ❖ L'utilisation d'une main d'œuvre salariée à bas coût est moins fréquente que dans de nombreux autres pays.
 - ❖ Le coût de l'énergie est plus élevé au sein de l'UE que chez d'autres compétiteurs.

2- Les leviers de la compétitivité coût

Le maillon agricole des filières animales

- ❑ **Malléabilité et hétérogénéité** des systèmes de production animale.
- ❑ Cette flexibilité des technologies est d'abord utilisée **pour choisir les facteurs de production les moins coûteux au détriment du travail.**
- ❑ Principalement des **innovations permettant de réduire, à production égale, le recours à ce facteur** (mécanisation, motorisation et automatisation).
- ❑ **Des économies de taille en monoproduction exploitées de préférence aux économies de gamme : agrandissement et spécialisation des exploitations**
- ❑ Une **dépendance accrue aux consommations intermédiaires** des grands élevages, corrélée à des Excédents Bruts d'Exploitation par travailleur familial plus élevés.
- ❑ Des exceptions à ces tendances moyennes, qui sont cependant à l'œuvre dans tous les systèmes de production: plaine et montagne, conventionnel et bio, zones AOP, etc...

Economies de taille dans l'industrie et localisation des élevages

- ❑ Dans l'industrie, **le coût unitaire de production décline avec le niveau de production**, ainsi que **la part du coût du travail**.

- ❑ **Effet positif de la productivité et de la taille des entreprises agroalimentaires sur leur capacité exportatrice et leur capacité à influencer les prix agricoles (amont) et alimentaires (aval)**.

- ❑ **La concentration géographique des élevages laitiers et granivores permet des gains en termes de coûts :**
 - ❑ **Verticaux** : Economie de taille des industries d'amont et de première transformation, réduction des coûts de collecte, concurrence accrue par la densité d'acteurs.

 - ❑ **Horizontaux** : économies d'agglomérations (réseaux de compétence et d'entraide, etc.).

- ❑ **Structuration des filières : taille des outils industriels et taille des élevages**
 - ❑ Un nouveau partage des risques au sein des filières favorable à l'agrandissement et à la spécialisation ?

3- Les leviers de la compétitivité hors coût

La compétitivité hors coût

- ❑ La « **compétitivité hors coût** » renvoie aux exigences de qualité et à la différenciation des produits.
- ❑ **Des coûts supplémentaires sont nécessaires** pour faire connaître et reconnaître cette qualité différenciée à des consommateurs très sollicités cognitivement.
- ❑ **Un étiquetage de plus en plus encadré par la loi.**
- ❑ **La réglementation sanitaire sur des produits UE** : un outil de protection et une différenciation à l'international ... à partager ?
- ❑ **La différenciation des produits et des processus de production** : les grandes marques et les signes officiels de qualité (Bio, AOP et IGP, Label Rouge).
 - ❑ Biens d'expérience et biens de croyance: peut-on vendre de l'environnement et du bien-être sur l'étiquette?
 - ❑ En dépit de quelques réussites phares, surtout en fromages, les signes officiels d'origine géographique sont surtout efficaces dans leur pays d'origine ... pour une commercialisation hors grandes marques nationales.

La captation de la valeur issue de la différenciation

- ❑ Du point de vue des producteurs et des transformateurs, **le premier arbitrage concerne le surcoût technique pour atteindre la qualité différenciée** qui doit être inférieure à la différence de consentement à payer des consommateurs ciblés.

- ❑ **Le deuxième arbitrage concerne le surcoût associé aux études de marchés, à l'établissement des normes, à leur vérification par un dispositif dédié et à leur publicité.** Ces coûts comportent des coûts fixes, indépendants du volume produit, ce qui nécessite une production minimale pour être amortis.

- ❑ **Trois conditions sont nécessaires pour qu'une contrainte productive plus forte soit bénéfique aux agriculteurs, au détriment de la marge des transformateurs :**
 - ❖ Une demande rigide, où la consommation du bien différencié réagit peu à son propre prix ;

 - ❖ L'existence d'un pouvoir de marché du transformateur sur le marché final, lui permettant d'extraire le consentement à payer des consommateurs ;

 - ❖ La contrainte doit davantage affecter le coût marginal de la production agricole que ses coûts fixes.

4- Les pistes de recherche

Conclusion

- ❑ **Pour éclairer davantage le volet de la compétitivité, il semble nécessaire que des travaux complémentaires soient menés** sur les économies de taille, les économies de gamme et les effets d'agglomération dans les filières animales. Des investigations doivent être envisagées pour notamment :
 - ❖ Appréhender les implications économiques des différents modes de coordinations verticales et horizontales (intégration, contractualisation, coopératives et organisations de producteurs) en termes de création de valeur et de partage de celle-ci.
 - ❖ Analyser l'influence des politiques publiques (fiscalité, normes et paiements sanitaires, sociaux et environnementaux) sur l'investissement, la gestion du risque et l'innovation.
 - ❖ Discuter du rôle de la qualité des produits, du coût de sa traçabilité et de l'innovation de produit dans la performance des entreprises sur les marchés extérieurs.
 - ❖ Comprendre l'influence des normes privées (e.g., grande distribution) et publiques (mesures non tarifaires et signes officiels de qualités) sur la capacité des entreprises européennes à conquérir de nouveaux marchés.

- ❑ **Les recherches conduites autour de ces questions impliquent de faire progresser les méthodologies et de disposer de données statistiques fines.**

Merci de votre attention