

ÉTUDE DES FACTEURS DE PERENNITE DES FLIERES AGRICOLES BAS-NORMANDES

Cette étude a été réalisée par Carine OLERON, élève ingénieur à l'Ecole Nationale supérieure d'Agronomie et des Industries Alimentaires (ENSAIA) et Michel LAFONT, chargé d'études à la Chambre Régionale d'Agriculture de Normandie, avec le concours financier du Conseil Régional de Basse-Normandie.

Ce travail, finalisé début 2007, a été conduit dans le cadre d'un Comité de pilotage, présidé par Jean-Luc DUVAL (élu Chambre Régionale d'Agriculture de Normandie) et composé de représentants :

- du CIRLAIT,
- du CIRVIANDE,
- d'AGRIAL,
- du CSOB, Syndicat betteravier du Calvados - Sarthe & Orne,
- de la Direction régionale du commerce extérieur,
- du Conseil régional de Basse-Normandie,
- de l'ARIP Normandie/UNGP,
- du CIRLVBN,
- de la Chambre régionale d'agriculture de Normandie,
- de la Direction régionale de l'agriculture et de la forêt de Basse-Normandie,
- du Comité économique agricole des fruits et légumes de Basse-Normandie,
- de Normandie Développement.

Nous remercions l'ensemble des personnes rencontrées au cours de cette étude pour l'accueil réservé et la qualité des informations fournies.

Juin 2007



RESUME

Contexte

La plupart des productions agricoles est liée aux industries de transformation.

L'ouverture des frontières et l'accès à des moyens de communication rapides et peu coûteux favorisent considérablement les échanges. Dans ce contexte, le rayon d'action des opérateurs économiques peut s'accroître sensiblement.

Les stratégies des entreprises sont régies par la recherche permanente d'une meilleure compétitivité (maîtrise des coûts...). Ces logiques amènent certains opérateurs à se concentrer face à l'internationalisation des marchés et au regroupement de leurs clients (pouvoir de négociation).

Par ailleurs, d'autres facteurs s'ajoutent à ces éléments politiques et économiques (par exemple, l'évolution des habitudes alimentaires ou encore les crises sanitaires successives, mais aussi les critères de développement durable (bilan carbone...)).

Objectif

Cette étude vise à identifier puis analyser les facteurs qui influencent la pérennité des productions agricoles et agroalimentaires en Basse-Normandie (dans le sens positif ou négatif).

La filière lait, très présente en Basse-Normandie n'a pas été étudiée, le comité de pilotage estimant qu'il était préférable de concentrer l'étude sur des filières dont la pérennité paraissait en première approche plus fragile que la filière lait.

Résultats

Sur les 7 filières analysées (viande bovine, porcs, volailles, céréales, légumes, betterave sucrière, pomme à cidre et lin textile), ce sont, globalement, les filières animales qui paraissent les plus exposées à une délocalisation potentielle.

- Une **compétitivité** des exploitations agricoles à améliorer.
- La présence importante d'**industries de transformation** est un facteur très positif pour la pérennité des filières.
- Le **marché** est globalement considéré comme un facteur faible de pérennité : grande fluctuation des cours (toutes les filières), débouchés pas toujours diversifiés (lin), manque d'élaboration (viande bovine, légumes, volailles label...).
- Le **commerce extérieur** est en général un point faible pour les filières bas normandes : concurrence à l'importation en viande bovine (Irlande, puis Mercosur). De plus la Basse-Normandie est peu tournée vers les marchés exports : la France représente 87 % des débouchés de l'agriculture bas-normande (c'est 17 points de plus que la moyenne française).
- La logistique d'**approvisionnement** des industries agroalimentaires apparaît plus optimisée dans les filières végétales (proximité) que dans les productions animales (nombreux échanges inter-régionaux en porc et viande bovine, production de volailles insuffisante pour satisfaire la Société Normande de Volailles).
- La pénibilité du travail dans les nombreuses usines de première transformation et le manque de sensibilisation des jeunes agriculteurs aux petites filières dans leur cursus de formation expliquent la position très moyenne de l'**emploi** comme facteur de pérennité.
- L'existence de **filieres qualité** favorisant un **lien au territoire** est très variable suivant les filières (betterave sucrière, viande bovine, légumes, lin, céréales notamment).
- Le niveau d'**organisation des filières** est également un facteur important de pérennité. A ce titre, on peut pointer deux filières qui présentent des systèmes d'organisation qui ne contribuent pas particulièrement à la conforter. Il s'agit bien souvent de problématiques qui dépassent largement le cadre régional : filière volailles, dans laquelle les producteurs se sentent abandonnés ; filière viande bovine, avec des pratiques de mise en marché qui nuisent à sa compétitivité.

Une liste de chantiers sectoriels est proposée dans la conclusion de cette étude et peut servir de base de réflexions aux différentes interprofessions.

Pour asseoir les filières durablement dans la région, nous disposons de nombreux atouts au rang desquels il faut nommer un contexte pédoclimatique très favorable, un environnement protégé, une image de la région exceptionnelle mais pas suffisamment mise à profit en dehors des produits laitiers et cidricoles.

La formation des jeunes agriculteurs aux filières secondaires semble être également un enjeu important pour assurer le développement des outils de transformation (légumes, porcs, volailles notamment).





SOMMAIRE

INTRODUCTION	7
L'AGRICULTURE ET L'AGROALIMENTAIRE EN BASSE-NORMANDIE.....	9
I. UNE REGION FAÇONNEE PAR L'AGRICULTURE	9
II. UN SECTEUR INDUSTRIEL AGROALIMENTAIRE DOMINANT	10
III. LA FRANCE : PREMIER CLIENT DE L'AGRICULTURE BAS-NORMANDE	17
IV. UN SECTEUR AGROALIMENTAIRE DOMINANT MAIS PAS ASSEZ MIS EN VALEUR.....	18
LES FILIERES AGRICOLES BAS-NORMANDES ET L'ANALYSE DE LEUR PERENNITE.....	21
I. LA FILIERE VIANDE BOVINE : UN TROUPEAU LAITIER ENCORE MAJORITAIRE.....	21
II. LA FILIERE PORCS : UN TRANSIT IMPORTANT D'ANIMAUX ENTRE LES REGIONS.....	28
III. LA FILIERE AVICOLE : UNE COMMUNICATION DIFFICILE ET UNE CRISE RECENTE A SURMONTER.....	34
IV. LA FILIERE LEGUMES : DES VARIETES AUTOMNE-HIVER A "MODERNISER"	41
V. LA FILIERE CEREALES : UNE SURFACE EN BLE QUI SE DEVELOPPE	48
VI. LA FILIERE BETTERAVES : L'AVENIR INCERTAIN D'UNE USINE	53
VII. LA FILIERE CIDRICOLE : "UN PATRIMOINE" A PRESERVER	57
VIII. LA FILIERE LIN : DES POTENTIELS DE DEBOUCHES IMPORTANTS MAIS PEU DEVELOPPES	61
IX. SCHÉMA DE SYNTHÈSE	67
X. LA PERENNITE, ÇA NE VA PAS DE SOI ! 3 EXEMPLES EN FRANCE	68
GLOSSAIRE.....	75
BIBLIOGRAPHIE.....	77
ANNEXES	79





INTRODUCTION

De manière complètement générique, le terme **mondialisation** désigne un processus historique par lequel des individus, des activités humaines et des structures politiques voient leur dépendance mutuelle et leurs échanges matériels autant qu'immatériels s'accroître sur des distances significatives à l'échelle de la planète. Elle consiste en l'interdépendance croissante des économies et contribue à l'expansion des échanges et des comportements. Ce processus est souvent envisagé sous son aspect économique : développement des échanges de biens et de services, accru depuis la fin des années 1980 par la création de marchés financiers au niveau mondial.

Pour les pays riches, la mondialisation économique comporte deux bénéfices essentiels. Le premier profite au consommateur qui a accès à un éventail plus large de biens (diversité) à un prix plus faible que s'ils étaient fabriqués dans le pays-même. Le second bénéfice profite aux détenteurs du capital qui obtiennent un meilleur rendement de leurs capitaux.

Ce phénomène a fait apparaître, pour ces pays, la notion de **délocalisation** des industries intensives en main-d'œuvre peu qualifiée, ainsi qu'une concurrence accrue entre pays riches eux-mêmes.

Ce phénomène de délocalisation peut-il s'appliquer au secteur agricole et agroalimentaire ?

Dans notre analyse, la délocalisation est considérée comme le transfert dans une autre région française ou à l'étranger de tout ou partie de l'appareil productif bas-normand. On parlera donc de délocalisation de la production agricole, de délocalisation des industries agroalimentaires (IAA) ou bien de délocalisation de la filière dans son ensemble.

Pour répondre à cette question, une délimitation de l'étude a été nécessaire :

- **Temporelle** : il a été proposé de travailler à l'horizon 2015, soit un pas de temps inférieur à 10 ans, période déjà longue quand on raisonne à l'échelle industrielle.
- **Spatiale** : région Basse-Normandie.
- **Choix des filières** : viande bovine, porcs, volailles, légumes, céréales, betteraves, cidre/calvados, lin.

La filière lait, très présente en Basse-Normandie n'a pas été étudiée, le comité de pilotage estimant qu'il était préférable de concentrer l'étude sur des filières dont la pérennité paraissait en première approche plus fragile que la filière lait.

La méthode d'analyse des filières a consisté à passer en revue un ensemble d'indicateurs qui pouvaient avoir un impact sur la pérennité des filières agricoles.

Pour chaque filière étudiée, l'analyse a consisté à :

- conduire une évaluation à partir des éléments d'informations disponibles sur chaque indicateur et ainsi,
- déterminer les plus pertinents quant au risque de délocalisation pour chaque filière.

Une présentation graphique sous forme de "radar" a facilité la modélisation et a permis de caractériser les facteurs de pérennité et les risques de délocalisation pour chaque filière.

Le choix des indicateurs a été réalisé grâce à une recherche bibliographique sur les notions de délocalisation et d'attractivité d'un territoire. Les indicateurs, à la fois qualitatifs et quantitatifs, sont regroupés en deux grandes thématiques : **économique, social/territorial**. L'ensemble des données a été recueilli à partir : d'une recherche bibliographique (études, rapports, revues agricoles), de base de données (Douanes bas-normandes, Agreste, INSEE, SCEES), d'entretiens auprès de personnes compétentes du secteur de l'industrie agroalimentaire, de sociétés coopératives, d'interprofessions, de syndicats.

Le thème environnemental n'a pas été abordé dans cette étude. Il reste toutefois fondamental dans le contexte actuel de prise de conscience de l'importance de la préservation des ressources naturelles et du développement durable. La population est d'ailleurs de plus en plus sensible aux efforts engagés par les différentes entreprises en matière de respect de l'environnement. Cette partie n'a pas été approfondie pour plusieurs raisons : d'une part, les informations dans ce domaine sont assez difficiles à obtenir pour chaque filière séparément au niveau de la production agricole (plusieurs ateliers de production dans une même exploitation), d'autre part, il aurait fallu interroger un trop grand nombre d'industriels pour connaître leur politique de gestion de l'environnement.



Tout d'abord, une présentation rapide de l'agriculture et des industries agroalimentaires montrera l'importance du secteur agroalimentaire en Basse-Normandie. Une étude détaillée de la pérennité de chaque filière agricole mettra ensuite en avant leurs points faibles et leurs points forts en région. Enfin, un schéma de synthèse soulignera les différences et similitudes entre les filières animales et végétales pour chaque indicateur.



Source : Direction Régionale de l'Agriculture et de la Forêt de Basse-Normandie

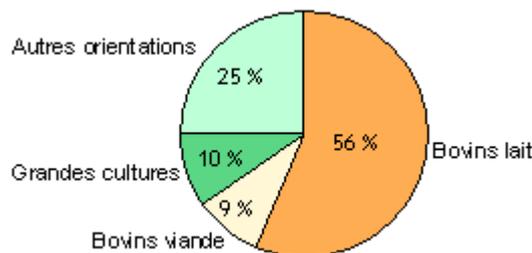


L'AGRICULTURE ET L'AGROALIMENTAIRE EN BASSE-NORMANDIE

I Une région façonnée par l'agriculture

1.1. La vache laitière Normande et la pomme à cidre : symboles de la Basse-Normandie

Principales orientations technico-économiques des exploitations agricoles professionnelles bas-normandes (OTEX)



Source : SCEES, 2003

- 1^{re} région productrice de crème, de beurre, de fromages frais et de fromages à pâte molle.
- 1^{re} région productrice de pommes à cidre et de produits cidricoles.
- 1^{re} région productrice de poireaux et navets.

Les principales productions bas-normandes sont le lait, la viande bovine et le blé. On trouve par ailleurs, des élevages hors sol de porcs, de volailles, du maraîchage et d'autres productions minoritaires telles que l'élevage de moutons, de lapins, les vergers à cidre. L'agriculture se diversifie aussi dans des activités touristiques comme les gîtes ruraux, les visites à la ferme...

Le lait n'est plus produit en majorité par la vache de race Normande (42 %), mais par la Prim'Holstein (55 %) (Source : SRCA, 2004).

La valeur de la production agricole bas-normande (2,8 milliards d'euros) reste assez faible par rapport aux principales régions concurrentes que sont la Bretagne (7,4) et les Pays de la Loire (6,4) en 2003 (Etude économique de l'APCA, Les disparités régionales).

1.2. Un emploi agricole important mais en nette diminution

En termes d'emplois agricoles, la Basse-Normandie est la 1^{re} région française. L'agriculture représente 7,1 % des emplois (40 100 personnes environ en 2003) dans ce secteur, contre 3,9 % pour la moyenne nationale. Cependant, le nombre d'actifs agricoles a diminué de 8,3 % entre 2000 et 2003 en Basse-Normandie, ce qui correspond à la diminution la plus importante avec la Bretagne (- 8,6 %). Par ailleurs, selon les estimations du SCEES, le revenu agricole par actif non salarié est le plus bas de France, ce qui peut révéler un niveau de vie moyen voire faible des exploitants.

1.3. Un nombre d'exploitations qui diminue mais une taille moyenne qui augmente

La Basse-Normandie compte 29 692 exploitations agricoles en 2003, d'une taille moyenne de 41 ha (EA professionnelles et non professionnelles). La surface moyenne d'une exploitation professionnelle est de 71 ha.

Notons que le nombre d'exploitations de type individuel tend à diminuer au profit des formes sociétaires, la qualité de vie ayant une grande importance pour les nouvelles générations.

En Basse-Normandie, terre de prédilection pour l'élevage bovin, les surfaces en herbe sont prédominantes. La SAU de la région est de 1,3 millions d'hectares en 2003, soit 77 % de la surface régionale (Source : AGRESTE, mémento agricole 2004). Cependant, toujours d'après l'étude économique de l'APCA, la SAU a diminué de 3,8 % (évolution négative la plus importante par rapport aux autres régions françaises) de 1995 à 2002, ce qui fait craindre une diminution toujours croissante dans les années à venir.

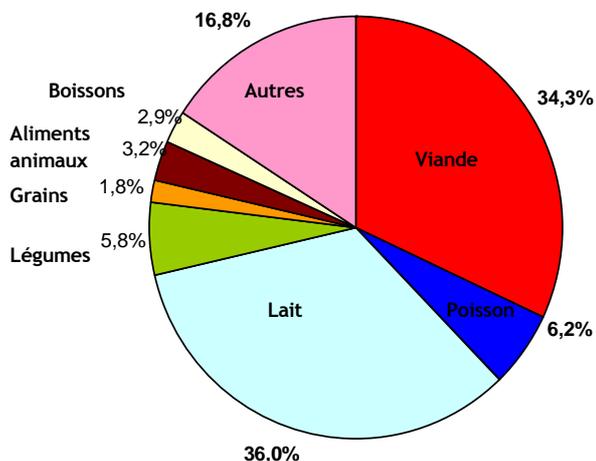


II Un secteur industriel agroalimentaire dominant

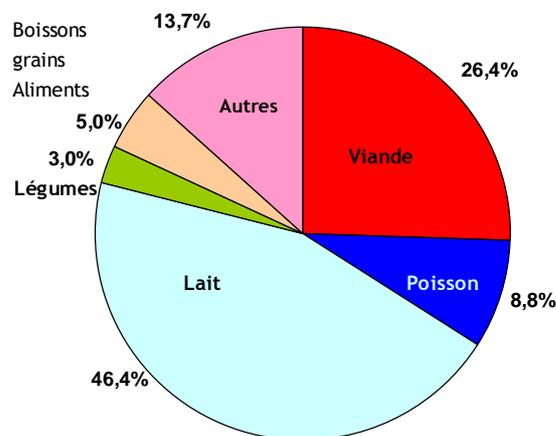
II.1. Un secteur agroalimentaire diversifié en Basse-Normandie

Les secteurs des produits laitiers et de la viande prédominent

Part de chaque secteur agroalimentaire en terme d'emplois



Part de chaque secteur agroalimentaire dans le CA total



D'après EAE 2004, n° 148, février 2006 :

170 établissements

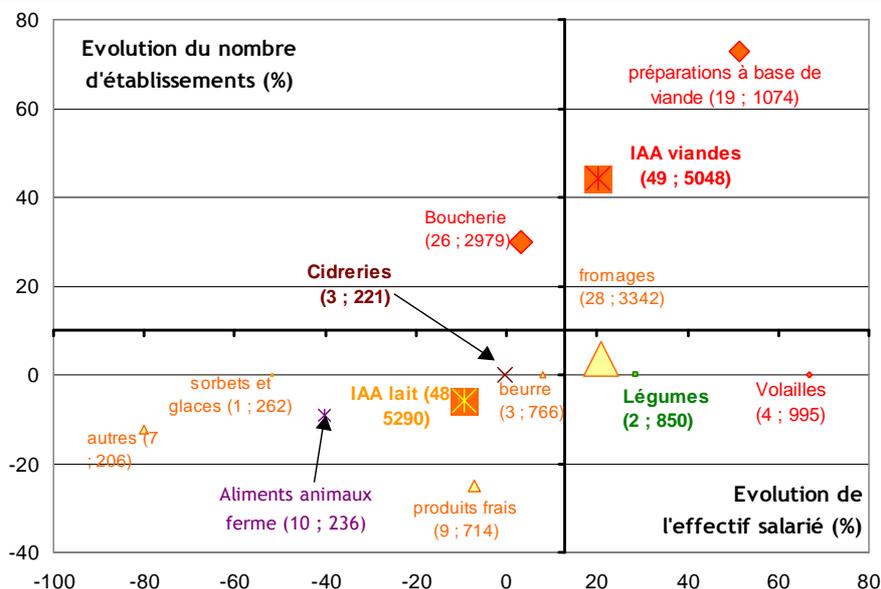
99 entreprises régionales de 20 salariés et plus

S'appuyant étroitement sur l'agriculture bas-normande, on retrouve au niveau des industries agroalimentaires la **prédominance des produits laitiers** (36 % de l'emploi, 46 % du CA) et de la **viande** (34 % de l'emploi et 26 % du CA). Le secteur viande correspond, ici, aux secteurs des viandes bovine, porcine et de la volaille. Il est très difficile d'obtenir des données financières pour chaque secteur séparé, car elles sont soumises au secret statistique. Les filières boissons, grains et aliments pour animaux de ferme représentent 5 % du CA.

Par ailleurs, la catégorie "autres" correspond aux industries de fabrication de biscuits, de chocolats, de thé ou café, de pains industriels et de pâtisseries fraîches, entre autres.

Enfin, les données de la filière légumes ont été remaniées : ajout de l'entreprise Florette en terme de salariés et des CA de Créaline et Florette.

Evolution du nombre d'établissements et de l'effectif salarié (%) pour certains secteurs agroalimentaires en Basse-Normandie de 1998 à 2004



La taille des points indique l'importance d'une branche au sein d'un secteur agroalimentaire (ex : branche boucherie, volailles... dans le secteur viande), en terme d'établissements. Les axes sont centrés sur l'évolution moyenne du nombre d'établissements (+ 12,9 %) et de l'effectif salarié moyen des IAA bas-normandes (+ 10 %). Le nombre d'établissements et l'effectif en 2004 sont précisés entre parenthèses.

- **Le secteur de la viande** se caractérise par une augmentation du nombre de salariés et d'établissements

Les industries de préparation de plats à base de viandes voient leurs effectifs et leurs établissements augmenter largement. Les effectifs salariés des Salaisons de Touques ont doublé et ceux de la SA Ets AMAND ont presque quadruplé sur 6 ans. Ainsi, certaines entreprises qui n'étaient pas comptées dans l'EAE 1998 le sont en 2004 (ex : Jambon du Cotentin, SARL LEDUC Jacky).

De même, le nombre d'établissements de boucheries augmente.

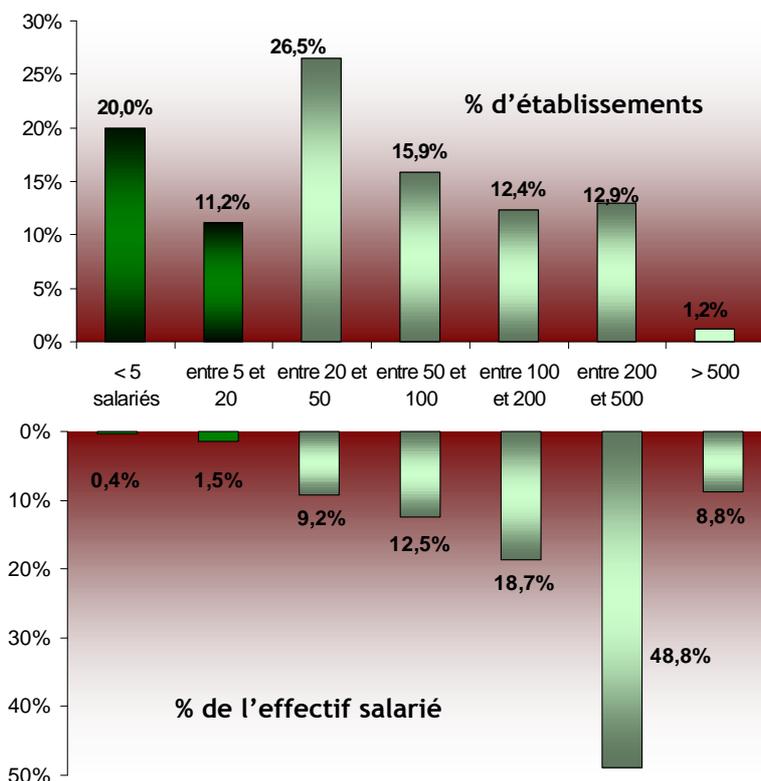
Enfin, en ce qui concerne la volaille, le groupe LDC a racheté l'abattoir de Fléhard pour former SNV qui augmente son nombre de salariés de façon importante. L'augmentation du nombre d'établissements est due à la séparation du groupe SNV en deux : le siège social et le site de production.

- **Le secteur des légumes** : l'entreprise SOLECO (marque Florette) a été ajoutée pour l'étude. Elle n'apparaît pas dans les statistiques officielles de l'EAE, car sa codification APE la situe dans le secteur des services.
- **Le secteur cidricole** : la fermeture de l'établissement de Brécécy du groupe CSR est compensée par l'apparition de la cidrerie du Val de Vire dans l'enquête EAE.
- **Le secteur du lait** voit son effectif salarié diminuer pendant cette période avec un maintien du nombre d'établissements entre 1998 et 2004.

Des établissements de taille moyenne majoritaires mais regroupant peu d'effectif salarié

En terme d'emplois, les industries agroalimentaire bas-normandes représentent 3,6 % des emplois régionaux (20 600 personnes environ en 2003), contre 2,6 % pour la moyenne nationale (Source : Agreste). Les salariés des IAA représentent 20 % de l'emploi industriel bas-normand. Ces chiffres classent la Basse-Normandie au 8^e rang régional en terme d'emploi dans les IAA.

Répartition des établissements en fonction de l'effectif salarié moyen



Les établissements de moins de 5 salariés (notés dans l'EAE) ne sont pas des sites de production mais, le plus souvent, des points d'attache d'une entreprise extra régionale dans la région ou le siège social de l'entreprise régionale.

Les établissements de plus de 200 salariés ne représentent que 14,1 % des établissements, mais regroupent 57,6 % des salariés.

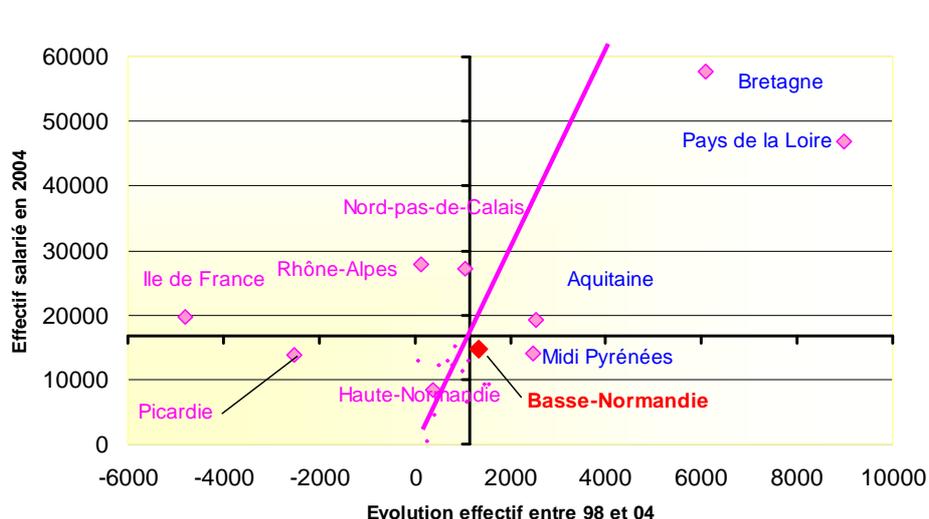
Source : Agreste, EAE 2004



Après avoir perdu de nombreux emplois au cours des années 90, à la suite d'intenses restructurations dans l'industrie laitière, les IAA normandes ont recommencé à embaucher dès la fin de la décennie précédente. Leur dynamisme ne s'est pas démenti depuis. Entre 2000 et 2005, la croissance des effectifs salariés atteint 5 % dans la région, contre 1 % seulement en France. Rétrogradée, en 1999, au 13^e rang des régions françaises classées selon le nombre de salariés dans le secteur, la Basse-Normandie a refait une partie du chemin perdu et se situe désormais au 10^e rang

Evolution des effectifs salariés dans les établissements agroalimentaires de 1998 à 2004

En 2004, on dénombre 14 700 salariés dans les établissements agroalimentaires appartenant à des entreprises de plus de 20 salariés en Basse-Normandie (EAE 2004)



D'après Agreste - EAE 1998 - 2004

Le graphique est centré sur la moyenne française : un effectif moyen de 15 650 salariés par région et une progression de 1 150 salariés sur la période (+ 7,4 %). Les régions situées à droite de la courbe présentent une évolution plus importante que la moyenne.

Entre 1998 et 2004, l'emploi salarié a progressé de 11 % dans les établissements agroalimentaires de Basse-Normandie. Parallèlement, le nombre d'établissement a progressé de 13 %, soit deux points de plus que la moyenne nationale.

Dans le même temps, on constate une baisse du nombre d'entreprises en Basse-Normandie (- 1 %) pour une progression de 2,3 % en moyenne nationale. Ce constat peut s'expliquer par :

- un faible niveau de créations d'entreprises agroalimentaires en Basse-Normandie,
- des investissements plutôt orientés vers des extensions et des acquisitions d'unités de production déjà implantées (très peu sur de nouvelles implantations). Beaucoup d'industriels préfèrent, en effet, passer par des rachats ou des partenariats avec une société locale qui leur fournit les contacts nécessaires, un savoir-faire et une compétence sur les marchés visés. De plus, le manque de soutien aux industriels de l'agroalimentaire limiterait les initiatives et l'implantation de nouvelles usines (Process, n° 1212, février 2005).

En effet, d'après une enquête réalisée auprès de dirigeants normands (*étude de Laurence HILLION à ND, octobre 2004*), "la Normandie a, sur le plan économique, une image atone". Seule la valeur touristique et la qualité de vie sont perçues comme points forts de façon unanime. Par ailleurs, les industriels soulignent le manque d'accompagnement et de soutien dans les différentes phases d'installation et d'évolution de l'entreprise. Enfin, les élus locaux ne sont pas perçus comme force de proposition pour une stratégie de développement local. Les entreprises normandes n'ont pas l'impression de participer à une dynamique de développement territorial.

En ce qui concerne les autres régions du Grand-Ouest, la croissance de l'effectif salarié en Bretagne (+ 6 100 emplois) et en Pays de la Loire (+ 9 000 emplois) illustre le dynamisme de ce secteur dans ces régions qui bénéficient d'un effet taille important (+ de 47 000 ligériens et 57 000 bretons travaillent dans ce secteur, pour 14 000 bas-normands).



Des investissements étrangers axés sur l'extension ou l'acquisition de sites déjà existants

Le secteur agroalimentaire est au 4^e rang des investissements étrangers dans l'industrie bas-normande sur la période 1993-2003 (estimation en nombre d'emplois créés), alors que l'agroalimentaire n'occupe que le 5^e rang à l'échelle nationale.

L'agroalimentaire bas-normand représente 2,7 % des projets nationaux et 5 % des emplois créés ou maintenus. Le nombre d'emplois créés est 1,6 fois supérieur à la moyenne nationale.

Sur cette même période, l'agroalimentaire représente 11,7 % des emplois industriels créés en Basse-Normandie après l'automobile (30,2 %), les équipements électriques, électroniques et informatiques (21,9 %) et les matériaux (13,1 %).

La part des emplois créés par des investissements étrangers dans l'agroalimentaire bas-normand entre les périodes 93-98 et 99-03 n'a baissé que de 10,9 %, soit 3,5 fois moins que la moyenne nationale (Source : AFII, fiche bilan 1993-2003).

Cette étude soulève une particularité du territoire bas-normand (tout secteur économique confondu) qui n'attire que très peu de projets étrangers de création d'entreprise (17 % des emplois créés par les investissements étrangers en Basse-Normandie pour 39 % en moyenne nationale).

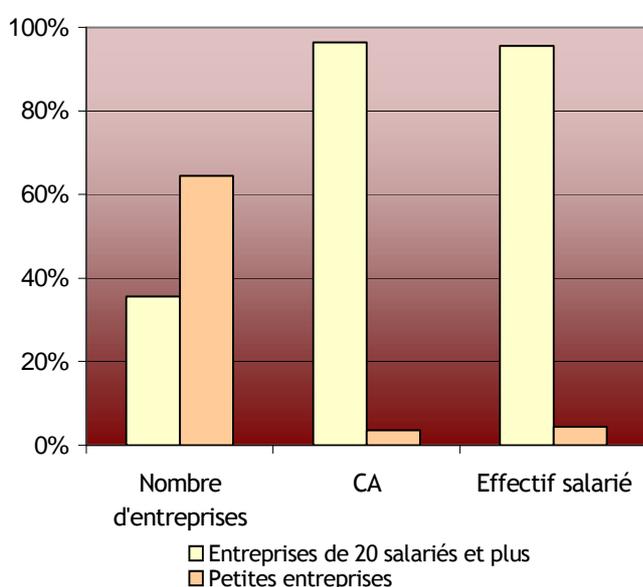
Concernant les mesures fiscales et financières d'incitation à l'investissement des entreprises, d'après une étude réalisée en 2004 par Normandie Développement (ND), aucune région française ne se démarque des autres.

Les aides accordées à l'implantation des entreprises ne seraient donc pas un facteur déterminant de l'attractivité du territoire pour les investissements étrangers.

II.2. Des entreprises de petite taille¹ nombreuses mais qui pèsent peu sur l'emploi et le chiffre d'affaires

La Basse-Normandie compte 35,6 % d'entreprises de 20 salariés et plus (soit 105 entreprises) et 64,4 % de petites entreprises (moins de 20 salariés, soit 190 entreprises).

Importance des petites et grandes entreprises régionales en comparaison de la part du nombre d'entreprises, du CA et de l'effectif salarié



Les petites entreprises représentent près des 2/3 des entreprises agroalimentaires bas-normandes tous secteurs confondus (64 %).

Par contre, l'effectif salarié des petites entreprises correspond à seulement 4,5 % de l'effectif total des IAA soit 710 salariés (contre 15 190 salariés pour les grandes entreprises).

Par ailleurs, les entreprises de plus de 20 salariés détiennent 96 % du CA des entreprises agroalimentaires.

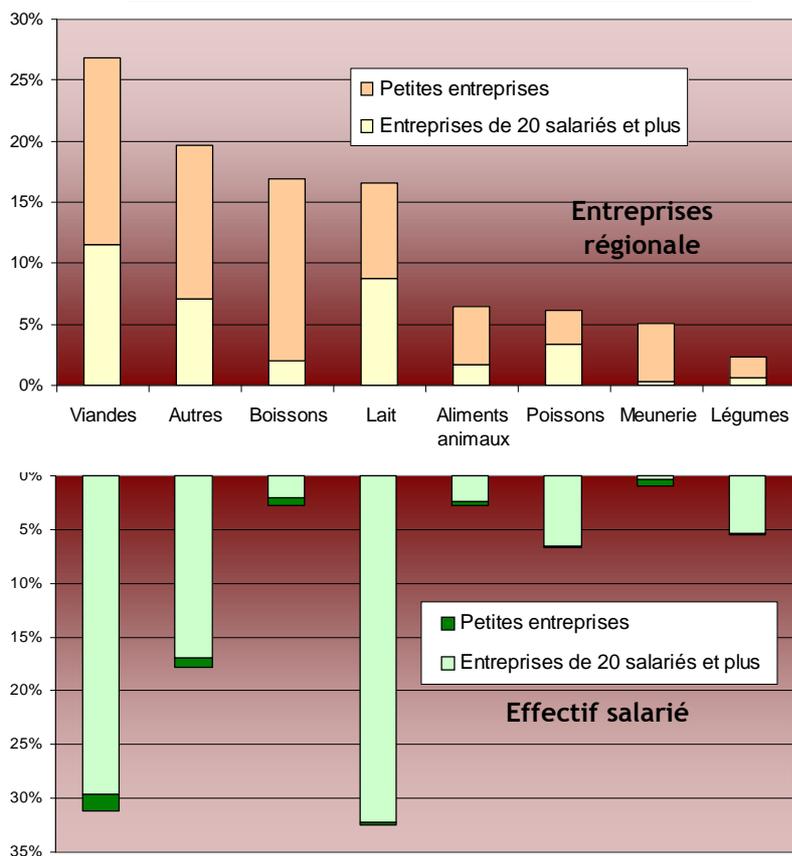
Le secteur agroalimentaire bas-normand, comme au niveau national, est caractérisé par une forte concentration des CA et de l'effectif salarié dans les grandes entreprises.

D'après EAE et BIC 2003

¹ Hors boulangeries, pâtisseries, boucheries, et charcuteries.



La répartition des entreprises régionales et de l'effectif salarié de chaque filière agroalimentaire



La majorité des secteurs, à l'exception des produits laitiers (47 %) et du poisson (44,4 %), compte un pourcentage de petites entreprises plus important.

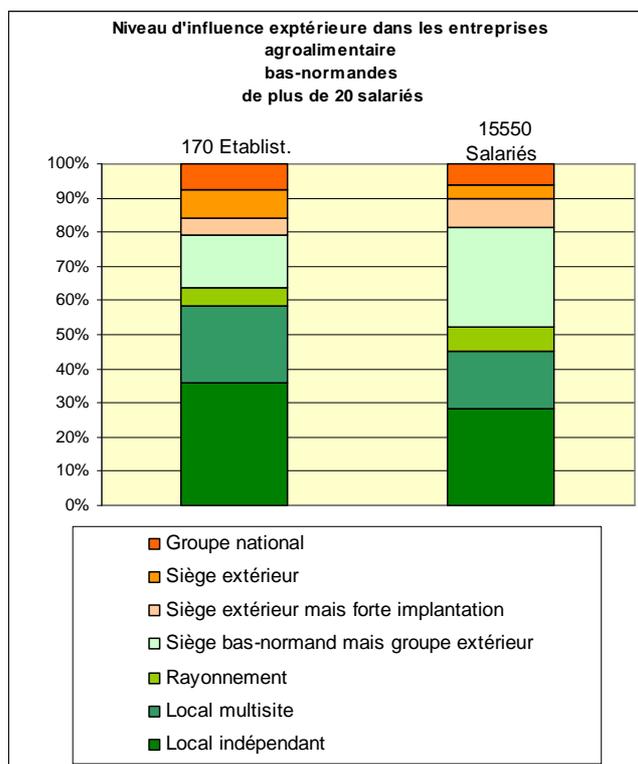
Les secteurs de la meunerie et des boissons ont respectivement 93,3 % et 88 % de petites entreprises. Suivent les secteurs d'alimentation animale et les légumes avec 73,7 % et 71,4 % de petites entreprises.

D'après EAE et BIC 2003

II.3. 65 % des établissements bas-normands sous influence locale

En 2004, on dénombre 170 établissements bas-normands. 108 sont sous influence locale, contre 62 qui ont une influence dite "extra-régionale".

- L'influence locale (108 établissements, 8 090 salariés) est caractérisée par des entreprises dans le siège social est implanté dans la région. Parmi ces entreprises, on distingue celles qui ont plusieurs sites et plus particulièrement celles qui ont des établissements en dehors de la région (Florette, Roxane...).
- L'influence extra-régionale (62 établissements, 7 460 salariés) se traduit par des centres de décision positionnés en dehors de la région. On considère que des entreprises dont le siège est positionné en Basse-Normandie mais qui font partie d'un groupe (Lactalis, Terrena par exemple) sont sous influence extra-régionale. Dans ce groupe, il existe aussi des entreprises poly-régionales, quand aucune région ne détient 50 % de l'effectif salarié de l'entreprise (Danone, Nestlé).



- Le rayonnement des entreprises bas-normandes est considéré comme faible. On compte très peu d'entreprises régionales implantées dans d'autres régions ; à noter, le groupe Roxane, la biscuiterie la Mère Poulard. De même, les filiales agroalimentaires du groupe Agrial se sont fortement développées ces dernières années par croissance externe (CCLF, CSR Pampryl, Secoué...), mais aussi par nouvelle implantation (Soléco au Royaume-Uni et dans le nord de la France).

	Etablissement en BN	Siège social en BN	Région de la plus forte implantation	Multisite	Lien Groupe	Effectif majoritaire en région	170 Etablist.	15 550 Salariés
Local indépendant	0	0	0		N	0	61	4433
Local multisite	0	0	0	0	N	0	38	2566
Rayonnement	0	0	N et 99				9	1088
Siège bas-normand mais groupe extérieur	0	0	0	0	0	0	27	4586
Siège extérieur mais forte implantation	0	N	0	0		0	8	1266
Siège extérieur	0	N	N	0			14	631
Groupe national	0	N	99	0	0		13	978

Traitement CRAN, d'après EAE

II.4. Des IAA à forte valeur ajoutée peu nombreuses en comparaison à d'autres régions françaises

La performance des Industries agroalimentaires (IAA) bas-normandes vont être comparées à celles d'autres régions françaises : il s'agit de "benchmarking". Pour cette étude, une comparaison avec l'ensemble des régions françaises a été réalisée.

Pour ce travail, les données 2004 de l'EAE² n° 138 (Annexe 1) ont été utilisées. Il faut rappeler que ces données ne prennent en compte que les entreprises de plus de 20 salariés et les entreprises ayant un code APE correspondant au secteur agroalimentaire. Ainsi, une dizaine d'IAA n'est pas répertoriée dans l'EAE (c'est le cas de Soleco, APE 014A : service aux cultures productives).

Ne sont pas non plus intégrées dans cette étude les entreprises poly-régionales (13 établissements et 980 salariés), dont les données ne peuvent pas être rattachées à une région (Nestlé, Danone, Sanders, Sodial, Saint Louis sucre) et les entreprises ayant des établissements en Basse-Normandie mais dont la région de la plus forte implantation (plus de 50 % de l'effectif salarié total) est ailleurs (Charal, Socopa Gacé par exemple).

A l'inverse, sont pris en compte les résultats des établissements situés en dehors de Basse-Normandie mais rattachés à une entreprise bas-normande (Roxane, Sofivo, Armor Protéine, Biscuiterie la Mère Poulard).

Les résultats analysés et comparés concernent 84 % des établissements et des salariés agroalimentaires bas-normand.

Afin de disposer d'une vision générale des performances relatives de l'agroalimentaire de ces régions, un indicateur global (*étude de l'UMR MOISA 2003*), combinant les ratios économiques suivants, a été utilisé :

- nombre d'entreprises de 20 salariés et plus,
- chiffre d'affaires moyen par entreprise (CA/Nombre d'entreprises),
- productivité du travail (CA/Effectif salarié),
- taux d'export (Export /CA),
- taux de valeur ajoutée (VA) (VA/CA),
- profitabilité (taux de marge nette : RCAI/CA),
- taux d'investissement (I/CA),
- croissance (variation de la VA en pourcentage, entre 1998 et 2004).

Pour chaque indicateur, une note a été obtenue en divisant la valeur de l'indicateur par la valeur moyenne des 22 régions françaises. La somme de ces notes permet de calculer un score (égal à 8 pour la moyenne, car il y a 8 indicateurs). Ce score est ensuite extrapolé sur 20 ; la note de 20 étant attribuée à la région obtenant le plus grand score.

On constate pour l'année 2004 (Annexe 2), que le meilleur score revient à la Champagne-Ardenne. La Basse-Normandie est la 14^e région agroalimentaire française en terme de performance avec une note de 12/20 pour une moyenne française de 12,5/20.

² Le Sessi et l'Insee ont récemment traité et mis à disposition des données EAE régionalisées pour l'ensemble du secteur industriel en réalisant une évaluation des résultats comptables de l'ensemble des établissements régionaux. Nous n'avons pas pu utiliser ces données qui n'étaient que partielles (quelques régions, pas d'indice export) et disponibles uniquement pour 2004.



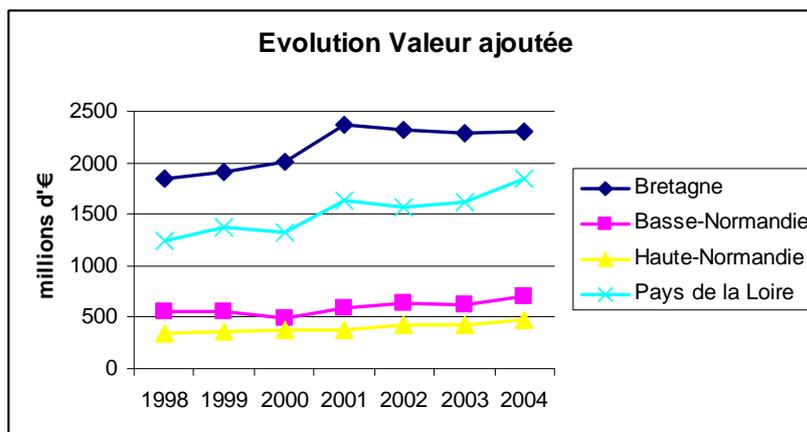
Les entreprises bas-normandes réalisent un chiffre d'affaires supérieur à la moyenne nationale (indice de 1,31). La taille de la région (3 départements) est un handicap pour le secteur agroalimentaire qui affiche un faible nombre d'entreprise, si on le compare aux deux régions voisines : Bretagne et Pays de la Loire.

La productivité du travail (0,98) est très proche de la moyenne, ce qui n'est pas le cas des autres indicateurs, explication principale du classement de la région :

- le taux de valeur ajoutée (0,84) est faible : il semble que la Basse-Normandie n'optimise pas son outil de production ou soit caractérisée par une proportion importante d'activités à faible valeur ajoutée (secteur d'abattage des viandes par exemple),
- de même, la rentabilité qui caractérise la performance en matière financière est très faible (0,66), donc bien en dessous de la moyenne française,
- enfin, le développement commercial, au vu du taux d'export (0,87) et de la valeur ajoutée (0,84) reste faible. A noter la croissance positive de la valeur ajoutée, entre 1998 et 2004, largement supérieure à la moyenne avec un indice de 1,51. Croissance qui pourrait s'expliquer par une année 1998 particulièrement difficile dans le secteur de la viande et de l'ouverture d'un nouvel outil d'abattage et de transformation de volailles dans l'Orne.

D'autre part, d'après une étude réalisée en 2003 par des chercheurs de l'INRA de Nantes sur "la performance des régions françaises dans le contexte de l'ouverture des marchés agricoles et agroalimentaires européens", on constate que la Basse-Normandie, sur une période allant de 1995 à 2002, a une dynamique sectorielle négative et que la performance globale de la région est très inférieure à la performance nationale. Autrement dit, la capacité d'adaptation et de réaction de la région à la demande du marché et aux chocs exogènes (réformes de la PAC, négociations à l'OMC...) semble réduite du fait d'un développement insuffisant des activités agroalimentaires à plus forte valeur ajoutée : le secteur viande bovine, avec une prépondérance d'outils d'abattage est très illustratif. La forte spécialisation agroalimentaire de la région dans les secteurs du lait et de la viande n'est-elle pas la conséquence d'un manque de dynamisme des autres secteurs ? L'offre régionale ne semble pas toujours s'adapter à la demande, il y a peu de différenciation des produits.

Evolution de la valeur ajoutée régionale des IAA de plus de 20 salariés



Source : EAE

La Bretagne a un profil proche de celui de la Basse-Normandie, bien qu'en augmentant sa production de viande de boucherie, elle a su compenser légèrement sa dynamique sectorielle négative en contribuant à l'offre du marché français. Cependant, spécialisée sur des produits génériques dans le secteur de la volaille, la Bretagne n'a pas su se différencier de la concurrence, notamment brésilienne.

A l'opposé, la région Pays de la Loire, bien que spécialisée sur des branches en déclin, est la région qui augmente le plus son offre et qui, recentrant son activité sur le marché français, augmente sa contribution à la demande française. Cette stratégie, propre à la région, s'est construite, dans le secteur de la viande (viande de boucherie, volailles et préparation de viandes) sur la différenciation des produits par des labels de qualité et d'origine et le positionnement des industries agroalimentaires sur des secteurs en croissance (traiteur, sandwich, produits alimentaires intermédiaires...).

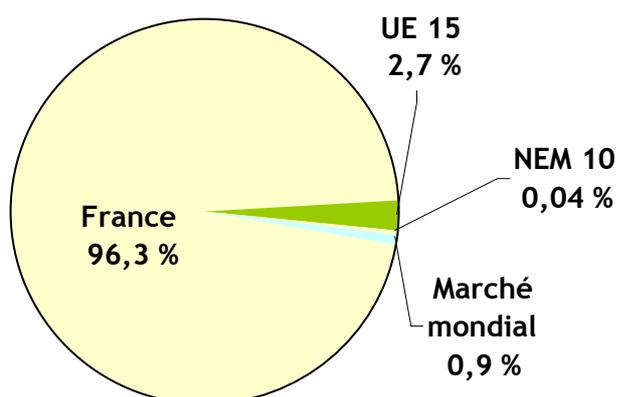


Bilan du secteur agroalimentaire en Basse-Normandie

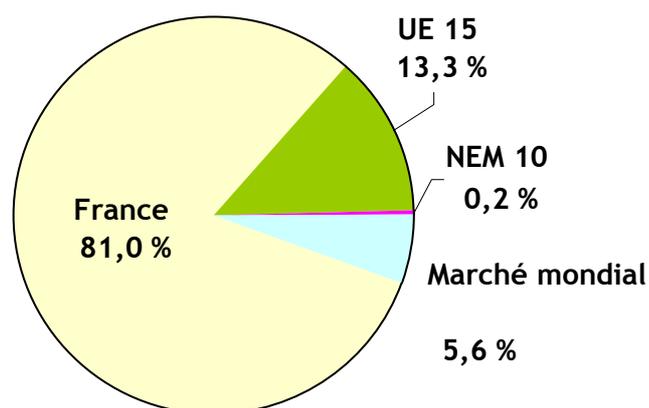
<i>Points forts</i>	<i>Points faibles</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Présence du 1^{er} complexe portuaire français à proximité (Rouen, Le Havre, Caen et autres petits ports). • Image forte de la Normandie/image de terroir : atout publicitaire. • Une taille moyenne des entreprises agroalimentaire supérieure à la moyenne française. • Présence de nombreux groupes agroalimentaires français en Basse-Normandie. • Complémentarité forte entre les secteurs (céréales/aliment du bétail/élevage, production laitière/élevage bovin viande). 	<ul style="list-style-type: none"> • IAA peu nombreuses par rapport à la Bretagne et aux Pays de la Loire (mêmes secteurs d'activité)³. • Manque d'orientation pour obtenir des aides financières ou autres : organismes nombreux mais éparses. • Insuffisance ou manque d'attractivité extra-régionale des structures d'enseignements supérieurs de "haut niveau"⁴. • Manque de structuration de la recherche : ne répond pas aux besoins des PME de l'agroalimentaire. • Pas assez d'IAA à forte valeur ajoutée sur des secteurs innovants (traiteur, sandwich, ingrédients...).

III La France : premier client de l'agriculture bas-normande

Destination des produits agricoles bruts bas-normands en 2004 : 2,1 milliards d'€



Les débouchés des IAA bas-normandes en 2004 : 3,9 milliards d'€



Les expéditions et exportations de produits agricoles bas-normands⁵ sont plus faibles que pour les produits transformés. Dans cette dernière catégorie, les produits laitiers suivis des boissons (Calvados) et des produits de la biscuiterie représentent la majorité des exportations/expéditions.

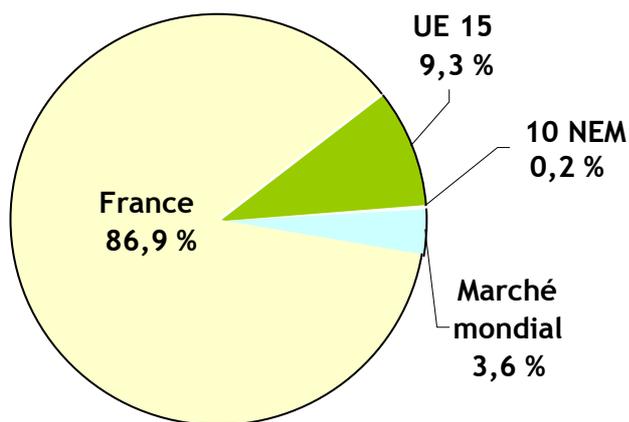
³ Nombre d'entreprises dites régionales : Basse-Normandie (108), Bretagne (332), Pays de la Loire (263).

⁴ La Basse-Normandie est l'une des régions françaises où la part des étudiants inscrits dans une école de commerce (17^e rang) ou dans une école d'ingénieurs (19^e) est peu élevée en raison du nombre limité de places, incitant les jeunes à quitter la région pour trouver ailleurs les filières qui n'existent pas localement. Ce type d'école crée pourtant des synergies avec le tissu économique local et contribue par conséquent au développement à long terme des régions (Source : Conseil Régional, "Cent pour Cent Basse-Normandie", n°148, juillet 2005).

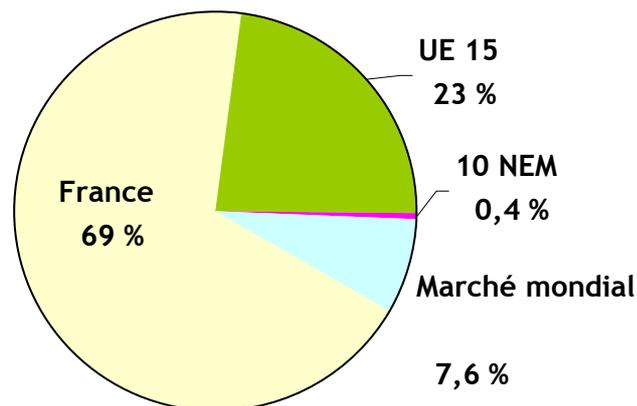
⁵ Voir détail de tous les calculs en annexe 4.



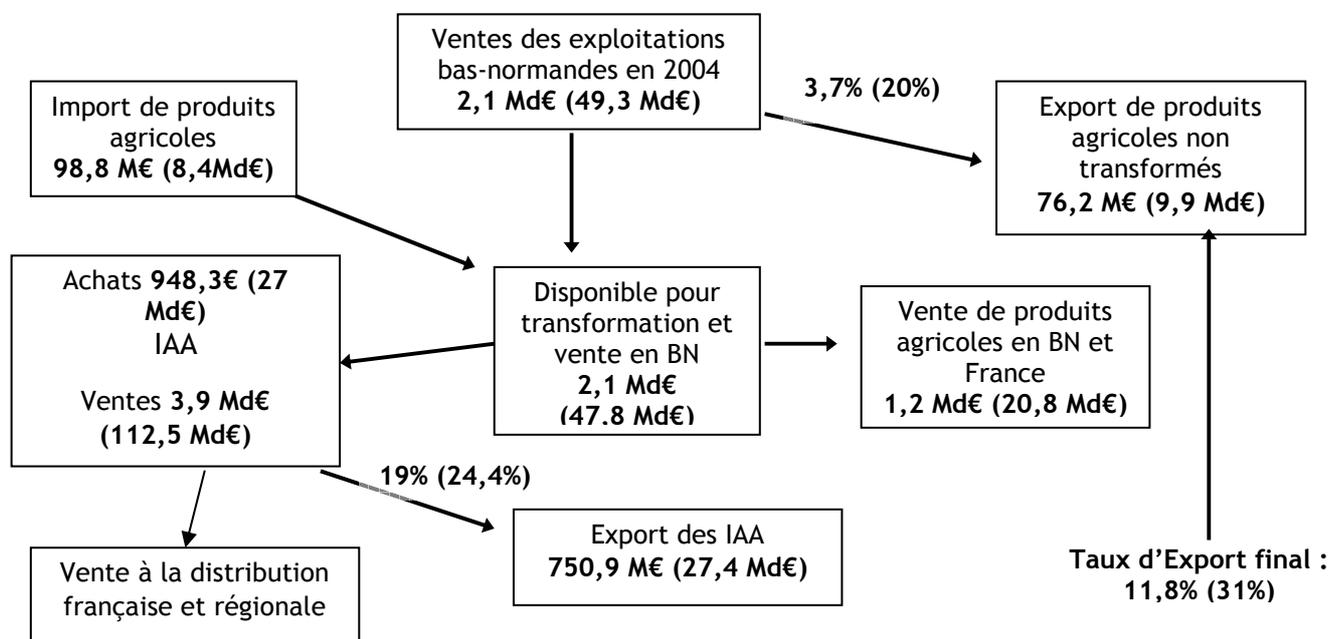
Débouchés de l'agriculture bas-normande en 2004, produits agricoles bruts et transformés : 2,1 milliards d'€ (valeur brute)



Débouchés de l'agriculture française en 2004, produits agricoles bruts et transformés : 49,3 milliards d'€ (valeur brute)



Les expéditions moindres de la Basse-Normandie vers l'UE⁶ et les NEM⁷ peuvent s'expliquer par sa position géographique excentrée vis-à-vis des grands bassins de consommation européens à l'exception du Royaume-Uni. De plus, les statistiques douanières n'expriment pas toujours la réalité. Par exemple, des flux non négligeables de poudre de lait fabriquée en Basse-Normandie, exportée via des filiales bretonnes vers pays tiers, sont comptabilisés en Bretagne. Enfin, la nature de l'offre agricole et agroalimentaire bas-normande (produits frais tels que le lait et la viande) ne se prête pas à des échanges importants. Tout ceci sans compter la taille petite et moyenne des opérateurs peu enclins à développer des activités export faute de moyens (humains : compétences, et financiers : retour sur investissement long).



⁶ UE : Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède.

⁷ NEM : Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République Tchèque, Slovaquie, Slovénie.



IV. Un secteur agroalimentaire dominant mais pas assez mis en valeur

IV.1. Des avis partagés quant à la notion de délocalisation

A la question : "Existe-t-il des risques de délocalisation ?", la réponse est différente selon que l'on interroge les acteurs s'occupant de la production ou les industriels de l'agroalimentaire.

Selon les personnes qui s'occupent des filières agricoles, végétales et animales, un risque de délocalisation de la production dans d'autres régions françaises ou à l'étranger existe. Ce risque serait dû aux importations de matières premières, en grande quantité et à moindre coût, des pays tiers et/ou de l'UE. Ce risque est aussi partagé par les opérateurs industriels en viande bovine.

Les productions importées/introduites⁸ seraient concurrentes sur le marché des industries agroalimentaires mais aussi sur le marché des produits frais en GMS et/ou RHD grâce aux progrès techniques réalisés en matière de conservation lors du transport de marchandises périssables.

Cependant, ces risques sont valables pour l'ensemble des régions françaises : dans l'hypothèse d'un accord sur les propositions présentées à l'OMC, les schémas d'importations qui en résulteraient se traduiraient par de nouvelles caractéristiques sur les marchés européens. Il est donc important d'analyser les facteurs qui peuvent atténuer ou amplifier les effets des négociations en Basse-Normandie (cf. 2^e partie du rapport).

Au contraire, pour les industriels de l'agroalimentaire, les risques de délocalisation de leur usine mais aussi de la production sont minimes voire nuls. Les raisons qu'ils évoquent sont les coûts financiers élevés d'un démantèlement d'usine et d'un licenciement de salariés, à la fois pour les entreprises individuelles et les groupes. Par ailleurs, pour la plupart d'entre eux, la proximité de la production est un atout considérable puisqu'elle permet de gérer au mieux les coûts logistiques et de donner confiance à leurs clients (autres industriels, GMS, RHD...) en leur assurant une capacité de matières premières à transformer.

Pour les industriels n'utilisant pas ou très peu la matière première bas-normande, on distingue deux cas de figure :

- la localisation de l'usine a que peu d'importance car ils s'approvisionnent et livrent dans toute la France, donc une délocalisation ne leur paraît pas appropriée au vu des coûts qu'elle générerait,
- au contraire, leur position en Basse-Normandie est stratégique car la proximité des ports permet un accès direct aux matières premières importées et des exportations facilitées.

⇒ **Le secteur agroalimentaire, contrairement à d'autres secteurs, apparaît alors peu soumis aux effets de la mondialisation, soit notamment la délocalisation des entreprises, car la relation entre la production agricole et la transformation industrielle reste forte.** Toutefois, les entreprises utilisant beaucoup de main-d'œuvre sur des produits à faible valeur ajoutée sont les plus sensibles. Ces productions pourraient, à terme, migrer vers les pays où cette main-d'œuvre est moins chère et où la faible valeur ajoutée des produits sera compensée par une production de masse et un faible coût de revient, dû aussi, le cas échéant, au prix moins élevé de la matière première.

Les usines fabriquant des produits à plus haute valeur ajoutée (poêlées, produits élaborés, emballages spécifiques...) ont plus de chance de rester dans les pays d'Europe de l'Ouest, à proximité des productions agricoles, car il faut proportionnellement moins de main-d'œuvre par rapport au prix final.

L'investissement en R&D semble pour l'instant la solution pour éviter la délocalisation des sites de production, les pays émergents ne disposant pas encore de toutes les infrastructures nécessaires au développement de ces activités de recherche. Cependant, ce constat n'est pas définitif, en raison notamment de la vitesse de diffusion des technologies.⁹

⇒ **La mondialisation et l'ouverture des marchés des NEM et des pays en voie de développement acquérant du potentiel de consommation obligent les industriels à réfléchir à une nouvelle organisation de leur production et à la conquête de nouveaux marchés pour rester leader ou, du moins, concurrentiel.**

⁸ On utilise les termes importation et exportation quand on parle des échanges avec les pays tiers. On utilise les termes introduction et expédition quand on parle des échanges avec l'Europe.

⁹ D'après, Céline MONTAY, Université de sciences et Technologies de Lille.



IV.2. Une région aux forts atouts pas assez exploités

Plusieurs points ressortent des entretiens conduits avec des industriels du secteur agroalimentaire et des personnes travaillant au sein des interprofessions agricoles.

Les atouts cités sont différents suivant que l'on s'intéresse à une filière animale ou végétale. Les conditions pédoclimatiques favorables ressortent, à travers l'ensemble des entretiens d'acteurs des filières végétales, comme un atout de la région. De même, l'image de la Basse-Normandie, la proximité entre la production et les usines de transformation et enfin, la complémentarité entre les filières sont les points principaux abordés à la fois pour les filières animales et végétales. Toutefois, à l'exception de l'image de la Normandie et des conditions pédoclimatiques favorables, les autres critères ne sont pas spécifiques à la région.

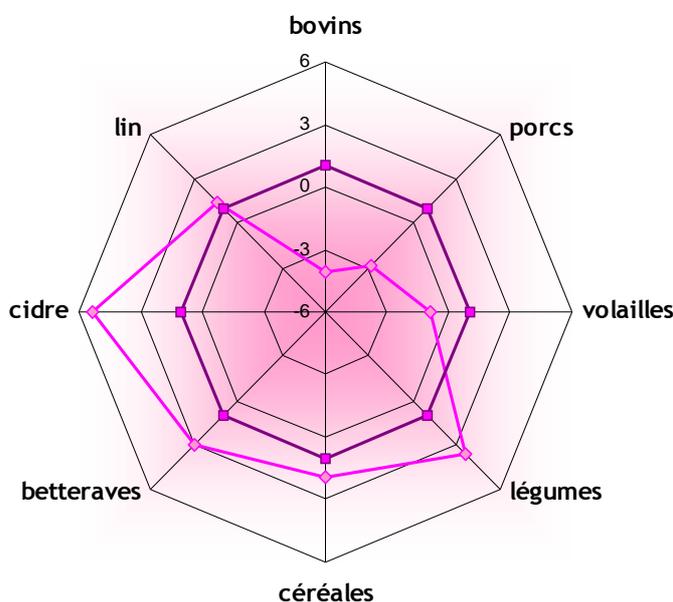
Les préoccupations et les problèmes évoqués sont différents selon l'activité industrielle (1^{re} transformation ou plus) et la structure (individuelle ou groupe, coopérative ou autre).

Les points faibles évoqués ou ressentis lors des entretiens sont :

- le sous-développement des réseaux et services de transport (ferroviaire surtout) : la durée du trajet Paris-Caen en train est estimée trop longue ; l'expédition de marchandises vers le Sud est difficile,
- le faible développement des infrastructures (logements, universités, grandes écoles...) dans les villes, à l'exception de Caen, et la mise à disposition des énergies comme le gaz parfois difficile pour les industriels,
- des aides financières et un accompagnement non financier (organismes de conseil, d'aide à la formation, à l'exportation) présents mais éparses, surtout pour les PME : ces dernières ne savent pas à qui s'adresser et perdent du temps,
- la mauvaise communication au sein des filières (entre producteurs et industriels mais aussi industriels et acteurs para-agricoles : banques, centres de gestion...). Ce manque de communication entre les différents acteurs ainsi que l'absence de formation technique de base dans quelques secteurs agricoles en Basse-Normandie peuvent expliquer, en partie, le manque de motivation pour certaines productions (les productions hors sol ou encore le maraîchage) ; les crises sanitaires successives ne favorisant pas un contexte d'installation mais ceci est valable pour l'ensemble de la France,
- enfin, le caractère "attentiste" des normands a été souligné plusieurs fois comme un inconvénient à l'évolution des pratiques agricoles ou à la recherche d'amélioration des productions, en qualité, dans la viande bovine notamment.

Pour ce qui est des stratégies de développement des IAA, tout type de filière confondu, la diversification de la production nous paraît être l'objectif majeur. Faire évoluer l'offre pour répondre davantage aux nouveaux besoins des consommateurs, élargir les marchés de ventes et préparer l'avenir (élaboration, praticité, consommation nomade, allégation santé et/ou plaisir, identification plus forte à une marque, un territoire, un savoir-faire...).

Evaluation de la pérennité des filières agricoles bas-normandes



L'évaluation individuelle de chaque filière conduite dans la partie suivante, basée sur des critères économiques, sociaux et territoriaux (Annexe 5), montre que la pérennité des filières animales semble davantage menacée que celle des filières végétales.

Remarque : la moyenne de l'ensemble des notes obtenues par chaque filière est de 1.



LES FILIERES AGRICOLES BAS-NORMANDES ET L'ANALYSE DE LEUR PERENNITE

I La filière viande bovine : un troupeau laitier encore majoritaire

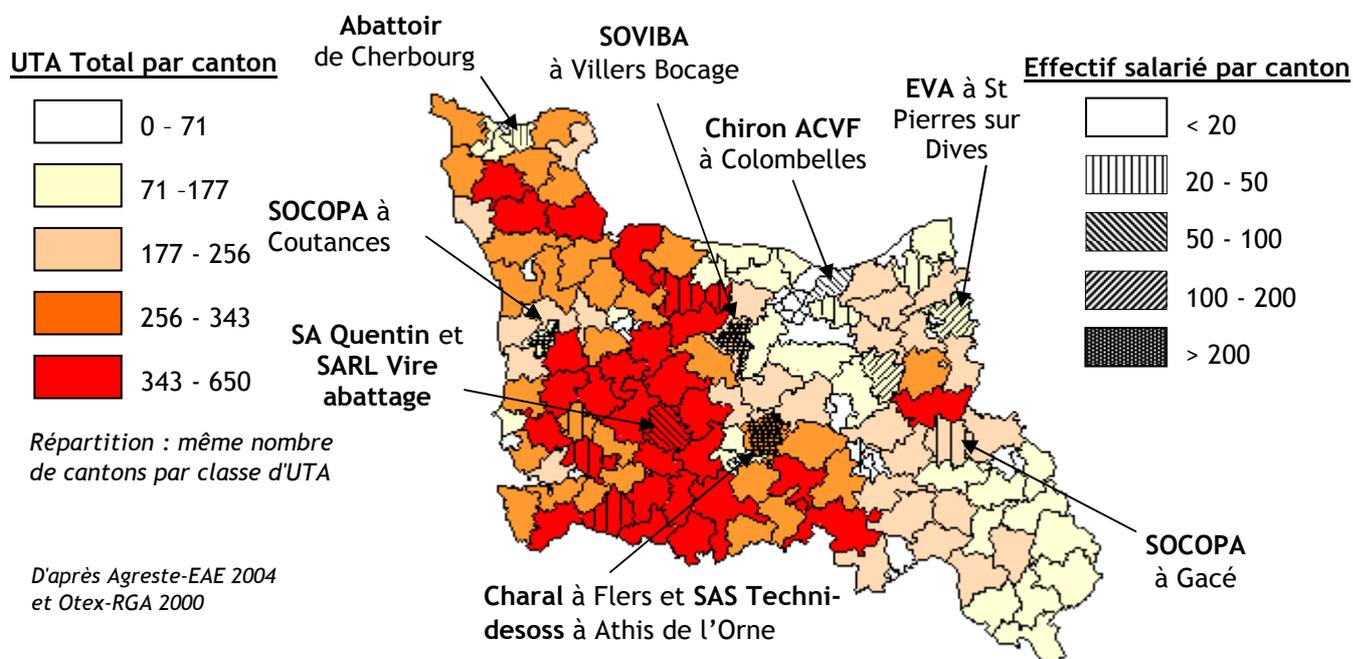
1.1. La viande bovine : deuxième rang des productions régionales

		soit
Part de la filière BN/France (effectif total en nb de têtes)	8,4 %	1 616 000 têtes
Part de la filière dans le produit agricole BN	19 %	502,3 M€
Part de l'effectif salarié des IAA de la filière/ensemble des IAA BN	22,3 %	3 470 salariés
Part export animaux vivants/produit agricole de la filière	0,7 %	3,6 M€
Part export animaux vivants/export produits agricoles BN	4,7 %	
Part export viande bovine/export produits transformés BN	5,5 %	41,4 M€

Sources : 2004, Agreste chiffres clés, EAE, Douanes, Comptes de l'Agriculture (CRAN)

1.2. La situation actuelle : des atouts non exploités

Zones de productions et IAA de la filière viande bovine



Note sur le graphique : cette représentation graphique a pour objectif de faire figurer sur la même carte les bassins d'emploi agroalimentaire et les zones d'emploi de la production agricole d'une filière. L'objectif est de visualiser la proximité géographique de la filière.

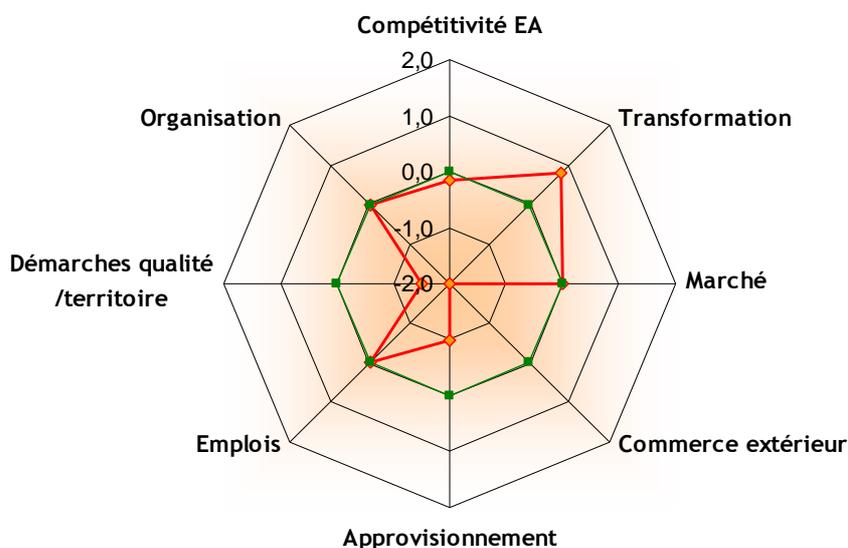
Pour les emplois agroalimentaires, l'indicateur est le nombre de salarié des IAA de l'EAE 2004 par canton (code APE 151 A). Les emplois agricoles sont évalués à partir des données RGA 2000. Il s'agit de l'ensemble des UTA (Unité de Travail Annuel) qu'elles soient salariées ou familiales des exploitations qui ont du cheptel bovin (lait et viande).

L'emploi agricole dans la filière bovine (31 683 UTA ont des bovins laitiers et/ou allaitants dans leur exploitation) se situe majoritairement dans la zone laitière bas-normande qui s'étend sur l'ensemble du département de la Manche et dans le sud-ouest de l'Orne. Les élevages spécialisés en bovins viande sont moins nombreux. Ils se répartissent dans le département de l'Orne et au centre-est du Calvados. Ainsi, les IAA de ce secteur, réparties sur l'ensemble du territoire bas-normand, se trouvent à proximité de leur matière première. Les outils de transformation sont positionnés à proximité de la production.

Bilan de la filière viande bovine

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> • Bassin laitier : la densité de l'élevage laitier est une garantie de pérennité d'offre de viande pour les outils d'abattage. • Proximité des outils d'abattage. • Présence de grands groupes industriels qui abattent (SOVIBA SOCOPA) et transforment (CHARAL). • Image de la Normandie forte : race du même nom. • Région herbagère : production à l'herbe plus économe. 	<ul style="list-style-type: none"> • Offre agricole pas toujours en adéquation avec la demande (période de production, poids à l'abattage, niveau de gras...). • Région herbagère : une flexibilité au marché plus faible (ration sèche moins facile à mettre en place : surfaces herbagères "sanctuarisées"). • Coût du foncier élevé qui réduit la compétitivité des systèmes de production extensifs. • Elevage allaitant fragile (rentabilité faible du capital immobilisé, coût de reprise des exploitations élevé, forte dépendance à la conjoncture). • Difficulté de changer les habitudes de production des agriculteurs bas-normands. <p>En France :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prix du marché le plus élevé au monde. • Augmentation annoncée des importations à droit réduit (contingents tarifaires) et à droits pleins (baisse des droits de douanes).

1.3. Une viande de qualité normande : l'avenir de la filière ?



Note : Il convient d'être prudent dans l'interprétation de cette représentation graphique synthétique. Des critères favorables ne signifient pas qu'il ne faut pas poursuivre l'effort de structuration de la filière. Cette analyse globale sort parfois du cadre purement régional. En effet, une filière présente en région n'échappe pas aux problématiques plus globales et l'analyse de leur pérennité ne peut pas se contenter de mesurer les avantages comparatifs entre régions. L'annexe 5 détaille la méthode utilisée pour positionner chaque critère.



Critères économiques

• La compétitivité des exploitations agricoles

Région à vocation essentiellement laitière, la Basse-Normandie produit avant tout une viande bovine d'origine laitière, même si depuis la mise en place des quotas laitiers, un cheptel spécialisé fait son apparition. La vache de réforme reste encore la première source de viande rouge. Elle contribue, en 2003, à 42 % de la production régionale de viande de gros bovins.

Cependant, la diminution constante du cheptel laitier, liée au progrès génétique dans un cadre de quota, a pour conséquence une diminution de la production de viande bovine.

La viande bovine bas-normande ne se distingue pas par sa qualité : la faible utilisation des outils génétique comme l'insémination, le contrôle des performances dans les exploitations spécialisées en viande bovine ou encore l'achat d'animaux à bonne valeur génétique ne sont pas des pratiques courantes dans la région. Quant à la qualification de la main-d'œuvre, elle n'est pas un facteur de différenciation vis-à-vis des autres régions françaises et des pays exportateurs (les niveaux de contraintes sanitaires et donc les coûts pour les respecter ne sont pas les mêmes dans ces pays).

A contrario, les prix de marché en France sont largement supérieurs à ceux de l'Europe et surtout des pays tiers ce qui, on le verra par la suite, pourrait avoir un impact sur l'évolution possible des importations.

Un manque de concentration sectorielle (évalué par le nombre d'éleveurs réunis dans des OP) caractérise la Basse-Normandie. Le taux de regroupement pour les producteurs de jeunes bovins est de 45 % en Basse-Normandie, alors qu'il atteint 60-70 % dans les régions leader (Bretagne et Pays de la Loire). Ce manque d'organisation se traduit par une offre d'animaux très diversifiée, pas toujours adaptée aux besoins du marché et nécessitant une fonction de tri coûteuse pour la filière. Certains observateurs parlent d'une "organisation archaïque" !

Enfin, bien que le troupeau de vaches allaitantes soit atomisé, la production n'est pas éloignée des IAA, le troupeau laitier étant réparti de façon assez homogène sur le territoire et sa densité étant importante. Il n'existe donc pas de concentration géographique de la production sur le territoire mais une proximité des activités de production et de transformation.

L'atout de la Basse-Normandie est son climat qui favorise une alimentation à l'herbe disponible facilement. Toutefois, ce système de production extensif peut être considéré comme un point faible, d'après le Cirviande, dans le sens où les capacités d'évolution technique d'élevage sont réduites (ex : engraissement aux céréales recommandé par les firmes d'aliments). Mais l'élevage intensif, privilégié dans d'autres régions, est-il la seule solution à la pérennité de la filière ? La promotion d'un bovin nourri à l'herbe ne serait-elle pas utile pour valoriser l'identité du territoire et répondre à l'évolution actuelle des mentalités vers une consommation naturelle dans le respect des traditions ?

⇒ **Le comportement relativement "individualiste" des acteurs de la filière viande bovine en Basse-Normandie mais aussi, plus généralement, en France, est une des causes du manque de compétitivité : circuit de commercialisation des animaux coûteux. La faible recherche de progrès génétiques se répercute sur les performances techniques et la qualité de la viande qui ne se distingue pas des viandes issues d'autres régions. L'atout principal -la disponibilité de l'herbe- est peu exploité.**

• La transformation

On distingue 4 types d'entreprises :

- Des entreprises industrielles rattachées à des groupes dont le siège social est situé hors Normandie, qui collectent des animaux sur une large zone, découpent et élaborent des produits finis en fonction d'une politique commerciale définie : *ABC (marque commerciale Charal), SOCOPA (coopérative, marque commerciale Valtéro), SOVIBA (structure coopérative ligérienne : Terrena).*
- Des entreprises régionales d'abattage et de découpe : *Selvi SA (rattaché à Terrena), EVA (Eleveurs de la Vallée d'Auge).*
- Des entreprises locales d'abattage, découpe et élaboration de produits finis : *Les viandes Cherbourgeoises, SA Quentin, abattoir de Saint Hilaire et de Beuvilliers.*
- Des entreprises régionales qui interviennent uniquement au stade de la 2^e et 3^e transformation : *Chiron, Guérin viandes, Chevillie St Loise, Maxiviande Gros, Petitbout, Aux viandes Normandes.*



⇒ L'ensemble des établissements (de 20 salariés et plus) représente un total de 3 470 salariés. L'influence locale, avec une majorité de PME, est minoritaire avec 35 % de l'effectif salarié. L'influence extra-régionale est composée des groupes : Socopa, Soviba, Charal, Schwans.

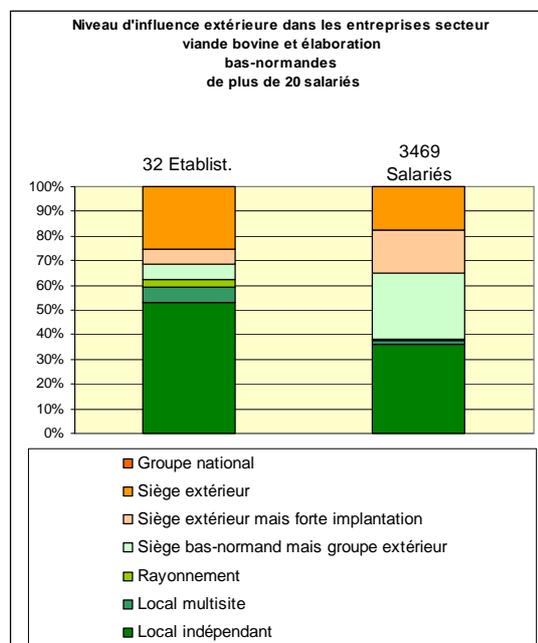
Le groupe coopératif bas-normand AGRIAL possède une participation importante dans le groupe SOCOPA. Les deux établissements de Socopa en Basse-Normandie emploient 18 % de l'effectif salarié des entreprises agroalimentaires du secteur viande bovine.

Dans le secteur de la viande bovine, la Basse-Normandie n'a toutefois aucune entreprise qui rayonne (siège bas-normand et établissements dans d'autres régions).

L'organisation des groupes conduit à envoyer les morceaux de viande dans d'autres régions pour l'élaboration (SOCOPA, SOVIBA). Ainsi, à terme, la

diminution du cheptel pourrait entraîner des risques de fermeture d'outils d'abattage : la production de viande étant séparée de la transformation qui génère davantage de valeur ajoutée.

⇒ Le nombre d'IAA ayant leur siège social en Basse-Normandie est important (62 %), mais, il s'agit de petites PME qui emploient 35 % des salariés. Les grands établissements présents sont rattachés à des groupes dont le siège est situé hors région (Soviba, Charal, Socopa). D'autre part, en Basse-Normandie, ce secteur est caractérisé par un nombre important d'entreprises de 1^{re} transformation alors que les entreprises d'élaboration sont peu nombreuses et s'approvisionnent, en grande partie, dans d'autres régions françaises : la valeur ajoutée générée en Basse-Normandie est ainsi faible.



• Le marché

La vente de viande bovine fraîche a repris depuis la crise de l'ESB. Cependant, la tendance à long terme est à la diminution de sa consommation causée par un effet génération, un prix plus élevé par rapport à la viande blanche et l'absence d'une image "santé". Des campagnes de publicité sur les bienfaits de la viande rouge pourraient peut-être atténuer cette tendance.

En revanche, la consommation de viande élaborée (viande marinée, rôti précuite, émincée...) est en plein essor ; sa pérennité ne semble pas remise en cause au vu des évolutions actuelles de la consommation. Mais, à l'exception des steaks hachés, le marché des produits élaborés reste étroit : 5 % de la viande bovine sont transformés (CIV-Viande).

Enfin, les débouchés de la viande bovine ne sont pas particulièrement diversifiés. Ils se concentrent essentiellement sur le marché français dans les GMS et la RHD. L'export, en Europe et dans les pays tiers, ne représente qu'une très faible partie des ventes.

Des partenariats (contractualisation) se créent pour assurer la pérennité d'une partie de la production de viande bovine. Par exemple, l'accord passé en 2006 entre AGRIAL et Mc Donald's permettra à 15-20 producteurs bas-normands de bénéficier d'un débouché sûr, avec un prix plancher garanti (majoration de prix si le marché est orienté à la hausse). Les animaux, des jeunes bovins de race Prim'holstein, seront abattus sur le site Socopa de Coutances.

⇒ A l'avenir, le marché de la viande bovine élaborée sera sans doute plus dynamique que celui de la viande issue de la 1^{re} transformation. Or, les outils bas-normands effectuent peu d'élaboration. La concurrence exacerbée sur le marché des produits basiques pourrait, à terme, ébranler la pérennité des outils les plus fragiles (taille, capacité financière, rentabilité).



- **Le commerce extérieur**

On distingue deux types de produits échangés dans le secteur bovin :

- Les échanges bas-normands de bovins vivants

Les exportations de produits de l'élevage bovin (bovins vivants et sperme de taureau) représentent moins de 1 % du produit agricole bovin bas-normand (5 millions d'euros pour environ 2 000 tonnes).

98 % des volumes sont à destination de l'Espagne et de l'Italie.

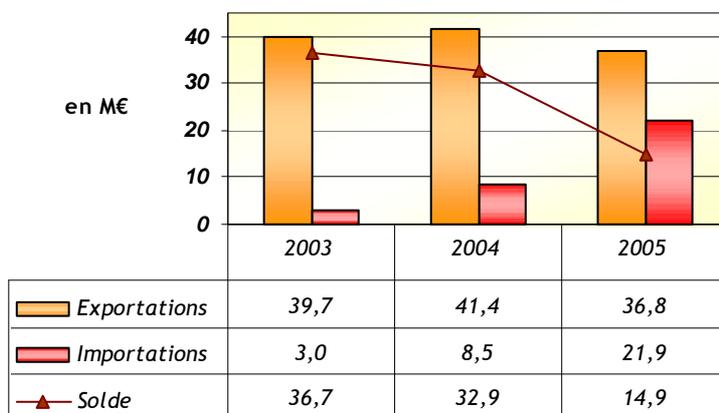
Les importations d'animaux vivants sont quasi nulles depuis les mesures sanitaires liées à l'ESB. Quelques échanges avec l'Irlande sont à signaler

⇒ **Les échanges de bovins vivants se font essentiellement avec l'UE et la balance commerciale est positive. Les exportations de bovins se positionnent au 4^e rang des exportations bas-normandes de produits agricoles en 2005. Les exportations vers les pays tiers sont très faibles voire nulles du fait du coût de production élevé et d'une production européenne inférieure aux besoins intra-européens.**

- Les échanges bas-normands de viande bovine

Les **exportations** de viande bovine de Basse-Normandie sont identiques en quantité en 2003 et 2004, soit 13 500 tonnes, et diminuent en 2005 avec 8 800 tonnes uniquement sur la viande congelée (le frais et réfrigéré se maintiennent).

Tous types de viande bovine confondus, **les importations ont été multipliées** par 2,5 en quantité (2,8 en valeur) entre 2003 et 2004 et ont doublé en quantité (x 2,5 en valeur) entre 2004 et 2005.



Source : douanes

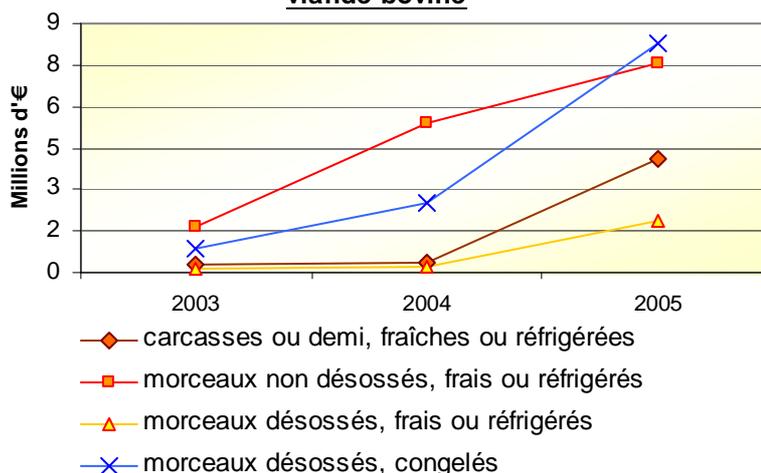
⇒ **La balance commerciale bas-normande dans le secteur de la viande bovine reste positive mais a baissé de moitié en 3 ans.**

Les importations de carcasses ou demi-carcasses, fraîches ou réfrigérées, ont été multipliées par 8 en quantité (par 12 en valeur) entre 2004 et 2005.

Les importations de morceaux désossés, frais ou réfrigérés, ont été multipliées par 9,5 en quantité (par 9,4 en valeur) entre 2004 et 2005. Ces importations avaient déjà légèrement augmenté en 2004 par rapport à 2003.

Les importations de morceaux désossés, congelés de viande bovine sont en augmentation continue depuis 2003 : elles ont été multipliées par près de 3 pendant deux années consécutives (2004 et 2005).

Détail des importations par type de morceaux de viande bovine



Ce constat n'est pas spécifique à la Basse-Normandie, mais généralisé à l'ensemble de l'UE dont le solde production/consommation est déficitaire depuis 2003. L'Europe importe de plus en plus de viande bovine en provenance du Mercosur. La tendance observée devrait se poursuivre dans les années à venir.

L'importation n'est pas un risque en soit. L'afflux de viande importée sur le marché permet d'équilibrer l'offre et la demande et d'éviter une augmentation trop importante des prix à l'intérieur



de l'Union, ce qui pour l'instant n'influe pas trop sur la consommation. L'équilibre est toutefois précaire et dépend de facteurs assez variés :

- le niveau de maintien de la production bovine européenne par rapport à la consommation intérieure,
- la stratégie d'exportation des pays du Mercosur : pour l'instant les opérateurs ont privilégié la marge et les importations n'ont pas trop pesé sur les prix de marché intérieur qui sont actuellement assez élevés,
- le taux de change entre l'euro et la monnaie argentine et brésilienne,
- l'acceptation plus marquée par le consommateur français de la viande bovine origine Mercosur,
- le niveau, le mécanisme et la date de mise en œuvre d'un processus d'ouverture des frontières dans le cadre de négociations régionales entre l'UE et le Mercosur ou multilatérales (OMC).

Tous ces éléments matérialisent le risque potentiel de voir les importations augmenter fortement ces prochaines années.

La situation actuelle du secteur de la viande bovine (prix de vente élevé à la production) ne serait qu'un "sursis" provisoire lié au déficit structurel de la production bovine européenne amplifié par la fermeture du Brésil (fièvre aphteuse) et de l'Argentine (embargo pour lutter contre l'inflation) et par un niveau de protection douanière élevé. Aussi, bien que les négociations à l'OMC soient reportées, il faut intégrer que l'Europe paraît disposée à offrir un contingent d'importation de viande bovine à droit réduit assez important : le chiffre de 850 000 tonnes (contre 260 000 actuellement) a été avancé.

Enfin, les produits d'importation, quasiment absents du marché de la viande fraîche (GMS) il y a encore quelques temps, font leur apparition dans les linéaires. Les évolutions techniques en matière de transport et de conservation des aliments en sont en partie la raison. La seule inconnue reste la réponse du consommateur à cette nouvelle offre qui pour l'instant ne se distingue pas par un prix plus bas.

⇒ **La diminution des droits de douanes, l'augmentation des contingents d'importations à l'OMC (ou dans des négociations régionales avec les pays du Mercosur qui pourraient être réactivées) sont les mesures les plus à craindre pour cette filière qui pourrait alors voir augmenter fortement ses importations. D'autre part, le prix élevé de la matière première (en région mais aussi en France) limite considérablement les exportations. Ce constat est valable pour la France entière et il concerne donc aussi la Basse-Normandie.**

• Les approvisionnements

Le fonctionnement de la filière entraîne un approvisionnement 50-50 en Basse-Normandie et dans les régions limitrophes. Par ailleurs, la taille modeste des abattoirs indépendants bas-normands contraint les entreprises n'effectuant pas d'abattage à s'approvisionner dans d'autres régions françaises ou à l'étranger. Ce système d'approvisionnement est aussi lié à une stratégie de groupe qui privilégie la viande abattue dans ses propres abattoirs.

⇒ **Dans cette filière, les animaux vivants et la viande abattue se déplacent beaucoup entre les régions. Ce fonctionnement génère sans doute des surcoûts logistiques. Une mauvaise adéquation entre l'offre bas-normande et la demande des outils, ainsi que la stratégie commerciale des opérateurs, pourraient en être, en partie, les causes.**

Critères sociaux et territoriaux

• L'emploi

La pénibilité du travail en IAA est une caractéristique de cette filière. La main-d'œuvre ne vient donc pas spontanément travailler dans les entreprises de 1^{re} transformation.

La difficulté de trouver des cadres désirant travailler en zone rurale est atténuée par le fait que les entreprises présentes ne font appel qu'à un petit nombre d'entre eux.

Enfin, il n'y a pas de problème quant à la connaissance de la filière par les éleveurs, l'enseignement agricole étant axé sur les grandes filières que sont la viande, le lait et les céréales.

⇒ **Le seul véritable point noir en terme d'emploi concerne la difficulté de trouver de la main d'œuvre du fait de la pénibilité du travail dans les abattoirs. Cependant, les outils de transformation sont conscients du problème et des formations sont généralement assurées.**



- **Démarches qualité liées territoire**

Dans la filière viande bovine, la part des démarches sous signe officiel d'identification de la qualité et de l'origine représente 5,6 % du volume régional en 2002. On compte 4 marques collectives à connotations régionales : Bœuf du Pays Normand, Artisan Boucher de Normandie, Bœuf Normand Herbager, Qualité Normandie qui représentent 1,6 % des volumes, et une CCP régionale : FQRN "Filière Qualité Race Normande" qui représente 3,4 % des volumes (*IRQUA Normandie, 2006*).

Les représentants de la filière estiment que dans le contexte actuel (prix élevés, logo viande française et marques des abattoirs), il serait contre-productif de vouloir mettre en œuvre des démarches supplémentaires de différenciation régionale. Il faut toutefois se tenir prêt à valoriser quand la demande sera plus explicite (le marché ne semble pas demandeur actuellement de distinction d'origine régionale).

⇒ **La filière a donc peu d'attache au territoire, mis à part le fait que la région soit à dominante laitière et donc productrice de viande par défaut et qu'elle possède une race de bovin qui porte son nom (un peu plus de 40 % du troupeau laitier est de race normande mais la présence de cette race régionale diminue).**

- **L'organisation de la filière**

Le CIRVIANDE est une association chargée de représenter et de promouvoir les intérêts des viandes bovine, ovine et chevaline, de ses opérateurs et de ses filières sur la région bas-normande. Il représente l'échelon régional bas-normand de l'Interprofession Nationale INTERBEV.

Le CIRVIANDE est constitué de toutes les fédérations professionnelles bas-normandes qui sont chargées de mettre le produit viande en marché, des éleveurs aux distributeurs, en passant par les marchés, les négociants, les abatteurs et les transformateurs.

Cependant, malgré le fait que cette interprofession soit constituée de l'ensemble des acteurs de la filière qui se retrouvent souvent autour de sujets techniques (actions sanitaires, formations...), il semble que les comportements des opérateurs restent encore très individualistes. Ce constat vaut également à l'échelle nationale. Il semble que les "us et coutumes" des opérateurs de ce secteur ne facilitent pas la recherche d'efficacité collective qui semble nécessaire, tant les écarts de prix se creusent entre les zones de production. L'intérêt collectif d'une filière se heurte, ici, à la somme des stratégies individuelles qui conduisent à un certain statu quo. La frilosité des acteurs à développer une démarche de contractualisation (travaux récents menés par le Cirviande et la CRAN) en est une illustration.

La fluctuation des prix, importante dans ce secteur, est directement liée à la loi de l'offre et de la demande, les outils de gestion de marché européen étant progressivement démantelés.

La tendance actuelle, favorable à la production (forte remontée des cours), ne semble que provisoire pour un certain nombre d'observateurs. Les pratiques d'organisation et d'anticipation du marché ne font pas partie des usages de cette profession. Il semble toutefois urgent de trouver des moyens d'assurer un approvisionnement adapté aux besoins des outils en quantité et en qualité tout en apportant un revenu convenable à la production. La contractualisation est un moyen d'assurer la pérennité de la filière viande bovine à moyen terme.

⇒ **L'organisation de la filière n'est pas optimum en Basse-Normandie. D'une part, un manque de travail collectif entre les industriels et les éleveurs est à souligner. D'autre part, la sensibilisation trop faible des éleveurs sur la demande des outils et les techniques de production (amélioration génétique, contrôle de performance, alimentation...) semble à l'origine du manque de performance de la filière régionale.**

A retenir sur la filière viande bovine

- Une concurrence étrangère en forte croissance (pour l'ensemble de la filière française) qui pourrait à terme peser sur les prix de vente.
- Une valorisation de la qualité de la viande produite en Normandie (toutes races confondues) considérée comme faible : le marché pas demandeur (c'est une caractéristique spécifique de la filière viande bovine en général).
- Un manque de concertation entre les acteurs de la filière pénalisant. Ce constat ne distingue pas particulièrement la filière bas-normande, il est lié à l'état d'esprit général autour de ce produit caractérisé par un niveau de capitalisation élevé et un long cycle de production.



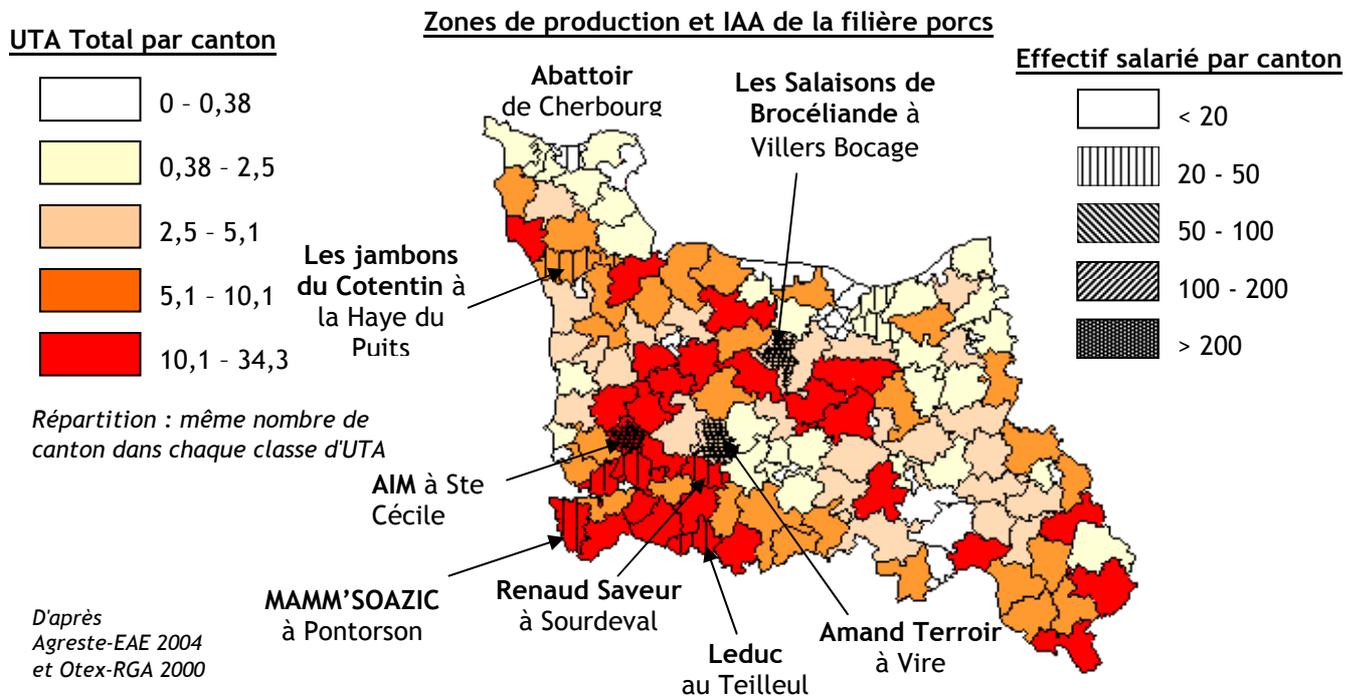
II La filière porcs : un transit important d'animaux entre les régions

II.1. Le porc : troisième production régionale mais faible part nationale

		soit
Part de la filière BN/France (effectif total en nb de têtes)	3,8 %	573 420 têtes
Part de la filière dans le produit agricole BN	4,4 %	116,4 M€
Part de l'effectif salarié des IAA de la filière/ensemble des IAA BN	6,4 %	980 salariés
Part export produit de l'élevage/produit agricole de la filière	0 %	0 €
Part export viande porcine/export produits transformés BN	2,9 %	21,9 M€

Sources : 2004, Agreste chiffres clés, EAE, Douanes, Comptes de l'Agriculture (CRAN)

II.2. La situation actuelle : des petites charcuteries dominantes



Les exploitations agricoles qui produisent des porcs (naissage et engraissement) en Basse-Normandie comptent **842 UTA** (chiffre 2000).

La Basse-Normandie représente à elle seule 79 % de la production normande. Cependant, la filière porcine est peu mise en valeur et on constate un faible intérêt pour cette production.

Il existe trois types d'élevage :

- des ateliers complémentaires d'un élevage laitier (Sud Manche, Domfrontais) majoritaires,
- des ateliers associés à une activité grandes cultures (Perche, Plaine de Caen, Haute-Normandie) permettant ainsi la mise en place d'une fabrique d'aliments à la ferme,
- quelques ateliers spécialisés, où les porcs représentent l'activité principale de l'exploitation (Sud Manche, Domfrontais).

On trouve deux types d'industries agroalimentaires : des abattoirs et des entreprises de transformation charcutière (salaisons), PME majoritairement, qui se situent à proximité (voire au centre) des zones de production.

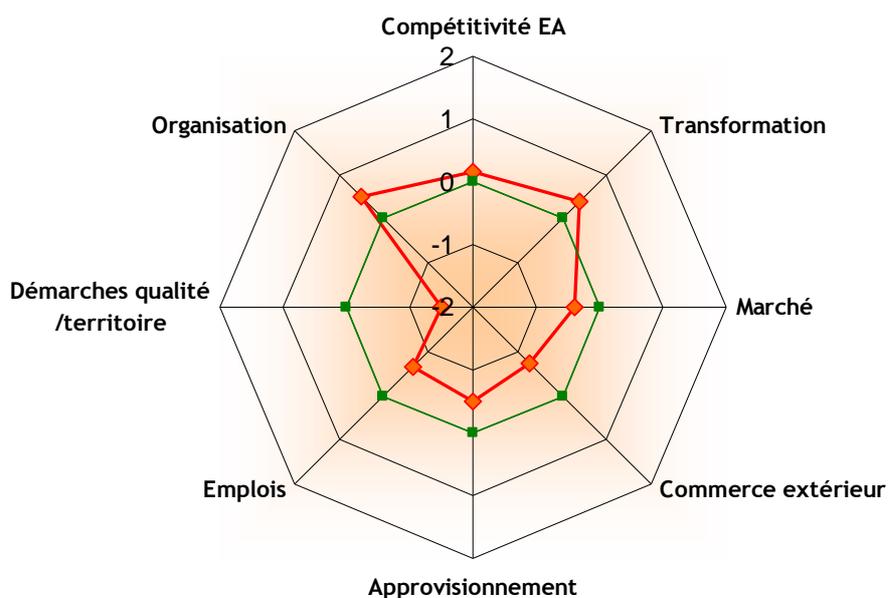


Bilan de la filière porcs

<i>Points forts</i>	<i>Points faibles</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Faible densité de production = atout pour l'environnement et l'image vis-à-vis du public. • Meilleure image vis-à-vis du public des élevages "extensifs" (par rapport aux élevages qualifiés d'industriels). • Parc de bâtiments récent. 	<ul style="list-style-type: none"> • Restructuration des organisations de producteurs (OP) : centres de décisions hors Normandie. • Faible densité de production : conception commune d'unité de traitement du lisier rarement possible. • Les OP ne mettent pas en avant la production. • Manque de motivation des jeunes pour cette production (image et immobilisation financière). • 1 seul abattoir spécialisé = AIM.

<p>En France</p> <ul style="list-style-type: none"> • Restructuration : meilleure organisation, compétitivité facilitée. 	<p>En France</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etat financier de la filière moyen : prix de vente lié à la production européenne et mondiale. • Contraintes environnementales supérieures à certains autres pays européens. • Outils d'abattage vieillissant. • Manque d'élaboration au sein des abattoirs. • Dispersion des abattoirs qui doivent se placer pour écouler leurs volumes : marché très concurrentiel. • Prix de la main-d'œuvre élevé.
--	---

II.3. L'avenir : de petites salaisons utilisant du porc breton ?



Critères économiques

• La compétitivité des exploitations agricoles

Au niveau européen, il existe actuellement un problème de compétitivité lié au prix élevé de la main-d'œuvre française. En effet, en Allemagne, l'utilisation de la main-d'œuvre de l'Est diminue les coûts de production. De même, en Espagne, la main-d'œuvre est moins coûteuse et la production est réalisée sur de très grosses unités souvent financées par des capitaux extérieurs.

Les pays de l'Europe de l'Est ne semblent pas, pour le moment, des concurrents potentiels. En effet, d'une part, les performances techniques des élevages sont limitées, d'autre part, la mauvaise situation économique des entreprises et l'accès difficile à l'emprunt empêchent les investissements ou même quelquefois l'entretien des outils.

Au niveau national, la Basse-Normandie se situe au 3^e rang des régions françaises pour la production de porcs (4 % de l'effectif national), loin derrière la Bretagne (56 %) et les Pays de la Loire (11 %).

Cependant, le parc de bâtiments breton est ancien et peu d'investissements ont été faits pour son amélioration. Par ailleurs, les contraintes environnementales sont fortes du fait de la densité élevée de la production.

Les Pays de la Loire, quant à eux, sont dans la même situation que la Basse-Normandie : un parc de bâtiments récent et une faible densité de la production permettent une extension de cette production. Cependant, contrairement à la Basse-Normandie, ils possèdent de nombreux outils d'abattage de proximité qui facilitent le développement d'unités de transformation à la ferme.

L'Union Normande des Groupements de Producteurs de porcs (UNGP) compte, fin 2005, 5 groupements adhérents : Cap 50 Porcs, Agrial, Arca (Arco et Terena), Porc Ouest et Syproporcs. En Basse-Normandie, Cap 50 est le groupement le plus important, suivi, à égalité, d'Agrial et d'Arca.

Par ailleurs, AGRIAL, Coopagri Bretagne, la CAM (Mayenne) et plus récemment la CAVAC (Vendée) se sont regroupés au sein du GIE Capig.

⇒ **Le niveau de compétences des éleveurs, la qualité de la production et les coûts de production ne sont pas des facteurs de différenciation par rapport à la Bretagne et aux Pays de la Loire. Par contre, les coûts de production français sont plus élevés (main-d'œuvre plus coûteuse) que ceux de nos voisins européens, notamment l'Espagne, et des pays tiers. De même, on constate une certaine concentration des élevages autour de l'outil d'abattage spécialisé (approvisionnements dans un rayon de 80 km). Par ailleurs, on constate une volonté des professionnels de poursuivre le regroupement des organisations de producteurs, afin d'améliorer encore l'organisation et réduire les coûts logistiques. La concentration sectorielle n'est sans doute pas terminée.**

• La transformation

En Basse-Normandie, les activités de 1^{re} transformation sont très concentrées. Il existe un seul abattoir spécialisé, AIM (Les Abattoirs Industriels de la Manche, 357 salariés), qui appartient au groupement de producteurs CAP 50. Plus de 90 % de l'activité proviennent de cet outil situé dans le Sud Manche au cœur de la zone de production.

Cet abattoir ne fait pas d'élaboration pour ne pas concurrencer sa propre clientèle de salaison. Cette entreprise a fait depuis longtemps le choix de privilégier une clientèle de bouchers-charcutiers (détaillants). Elle développe néanmoins ses ventes vers la grande distribution, mais elles restent pour l'instant minoritaires.

Par ailleurs, les coûts d'équarrissage sont élevés et une solution de traitement des abats pour fournir de l'énergie est à l'étude.

Parmi les salaisons on distingue :

- des entreprises de taille moyenne et petite avec un siège social en région qui produisent des jambons fumés, pâtés, andouilles et jambonneaux (Jambon du Bocage, Leduc, Renaud-Saveur...),
- une PME régionale spécialisée sur l'andouille (Amand Terroir, 125 salariés sur son site principal) qui dispose de plusieurs sites de production (acquisition),
- une entreprise de taille importante : Salaison de Brocéliande, qui appartient au groupe coopératif UNICOPA dont le siège social est à Morlaix en Ille-et-Vilaine (300 salariés, 1^{er} employeur en charcuterie).

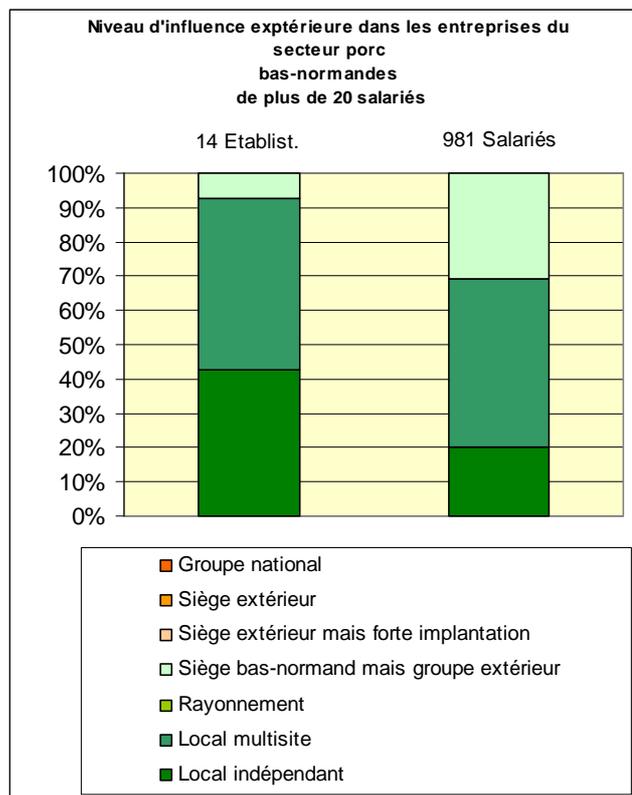
Les salaisons régionales ne s'approvisionnent pas toujours auprès des AIM. Certaines font jouer la concurrence, pratique courante dans le secteur de la salaison.



La séparation des activités d'abattage et de salaisons que l'on constate en Basse-Normandie est caractéristique de la filière porcine française. Les outils qui créent de la valeur ajoutée (Madrange, Torero, GEO, Aoste, Fleury Michon) sont éloignés de la production et s'approvisionnent au meilleur prix sur le marché européen.

91 % des établissements (de 20 salariés et plus) appartiennent à des entreprises régionales (70 % des salariés de la filière).

⇒ La position médiane donnée à la filière porc bas-normande sur le volet transformation résulte du manque d'élaboration au sein des abattoirs et de la séparation entre les entreprises de 1^{re} transformation et les salaisons. Ce point, considéré comme négatif, mais caractéristique de la filière porc française, est compensé par la présence d'un tissu d'entreprises dynamiques et diversifiées : Brocéliande, Amand Terroir, AIM, mais aussi de nombreuses salaisons de taille moyenne dont certaines se développent : en 1998, les jambons du Cotentin ou encore la SARL Leduc avaient moins de 20 salariés, alors qu'en 2004, elles en comptent une quarantaine.



• Le marché

30 % de la viande de porc sont valorisés en viande fraîche, 70 % en élaboré avec 25 % de jambon. Cette segmentation du marché du porc à l'échelle nationale se retrouve en Basse-Normandie.

En France, la consommation de viande de porc a légèrement progressé en 2003. Le porc demeure la viande la plus consommée dans l'hexagone, avec, en moyenne, 36,6 kg/habitant en 2003. La pérennité de la viande fraîche semble donc assurée. Cependant, les AIM sont surtout placés sur le marché des détaillants (boucheries, charcuteries), marché qui régresse depuis la montée en puissance des GMS. La question de la pérennité de ce débouché se pose donc.

Par ailleurs, la consommation de produits transformés est beaucoup plus importante que celle de la viande fraîche. Or, les IAA de transformation des grands groupes présents sur le marché national ne sont pas situées en Basse-Normandie. La Salaison la plus importante de Basse-Normandie, Brocéliande (groupe Unicopa, 300 salariés en 2004), utilise peu de porcs bas-normands.

En ce qui concerne le marché du porc, le marché au cadran de Plérin en Bretagne sert de référence nationale pour le cours du porc. Offreurs et demandeurs fixent le cours du porc deux fois par semaine. La flexibilité des prix rend la rentabilité d'un élevage de porc incertaine et ne contribue pas à une bonne ambiance dans une filière fragilisée par des crises à répétition.

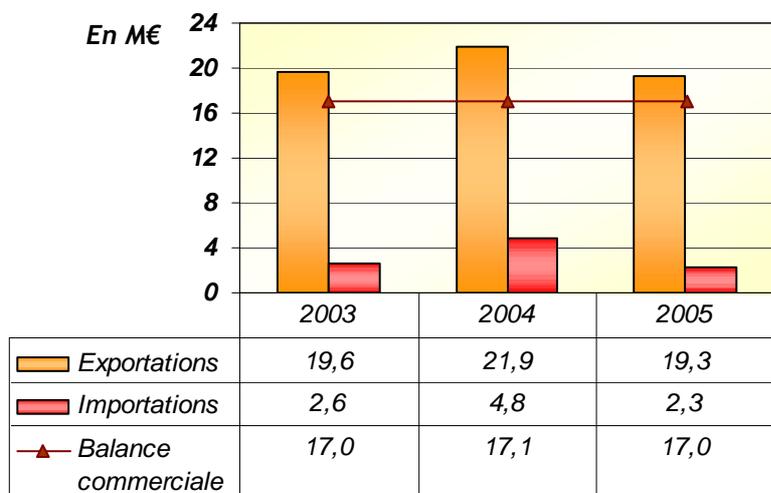
⇒ Les AIM (90 % des abattages de porcs en Basse-Normandie) sont situés majoritairement sur un circuit de commercialisation en déclin (les petits détaillants) et ne font pas de transformation. Ces deux constats sont porteurs de fragilité. Toutefois, le marché des GMS est très concurrentiel, d'autant que l'offre (viande en barquette) est très standardisée et peut facilement être remplacée par un abattoir concurrent. Pour les transformateurs (salaisons), l'évolution de la consommation est telle que l'avenir de leurs débouchés semble assuré. Enfin, la fluctuation importante des cours du porc amplifie la situation délicate du marché. En effet, c'est un frein au développement de cette filière car il faut gérer cette forte amplitude des cours.



- **Le commerce extérieur**

Les importations et les exportations de produits de l'élevage de porcs (animaux vivants) sont nulles en Basse-Normandie.

Echanges bas-normands de viande porcine



Source : Douanes

Les importations et les exportations de viande porcine sont à peu près stables sur les trois années étudiées, 12 000 tonnes en moyenne (à l'exception de 2004 qui connaît une légère hausse).

⇒ **La balance commerciale est identique sur ces trois années : + 17 M€**

Les produits principalement importés en Basse-Normandie sont les morceaux non désossés, congelés (1 660 tonnes soit 2,2 M€ en 2005).

Les produits que la Basse-Normandie exporte sont (par ordre décroissant) : les jambons et épaules, non désossés, frais ou réfrigérés (6 283 tonnes soit 10,3 M€ en 2005) ; les morceaux non désossés, congelés (3 865 tonnes en 2004 et 1 980 tonnes en 2005) ; les carcasses ou demi-carcasses (1 797 tonnes) et autres morceaux non désossés, frais ou réfrigérés (1 226 tonnes).

Les échanges de charcuteries de porcs sont très faibles : 120 tonnes ont été importées en Basse-Normandie en 2005.

En 2003 et 2004, les exportations de charcuteries bas-normandes sont nulles. En 2005, elles sont très faibles : 7,7 tonnes de charcuteries exportées.

Malgré une balance commerciale positive, les exportations du secteur porc de Basse-Normandie restent globalement faibles. La proximité du Royaume-Uni, second client de la France en viande de porc, pourrait sans doute être davantage valorisée.

Pour l'avenir, la région, comme l'ensemble de la France, aura peut-être à faire face à une double concurrence : celle des autres pays européens et notamment du nord de l'Europe dont le modèle de développement et d'organisation très intégré est porteur d'efficacité d'une part et celle de certains pays tiers d'autre part. Il s'agit en particulier du Brésil, du Canada et des Etats-Unis dans l'hypothèse où les négociations à Genève aboutissent à la diminution des droits de douanes. Le Brésil, très dépendant des marchés russes, cherche à se diversifier et pourrait s'adapter aux exigences - notamment sanitaires - du marché européen. Les coûts de production, dans ces trois pays, sont plus faibles que les coûts européens, en raison des coûts de l'aliment et de la main-d'œuvre (APCA, juin 2006).

⇒ **La balance commerciale des échanges de produits issus de la 1^{re} transformation est positive et identique sur les trois années étudiées (+ 17 M€). Les échanges de charcuteries sont faibles.**

- **Les approvisionnements**

Les AIM s'approvisionnent pour moitié en Basse-Normandie. Le reste provient de la Bretagne. Par ailleurs, ils fournissent partiellement les IAA implantées dans la région.

Le reste de la production bas-normande trouve preneur dans les régions limitrophes : Cooperl (Montfort sur Meu, 35), Abera (St Brice en Cosgles, 35), Socopa (Evron, 53). Ces outils fournissent une partie des besoins du secteur transformation bas-normand.

⇒ **Le taux d'approvisionnement des IAA dans les abattoirs de Basse-Normandie est faible ; il n'existe pas d'accord entre les AIM et les transformateurs régionaux. Le porc peut être produit en Basse-Normandie, abattu hors région puis transformé sur le territoire bas-normand : les porcs circulent donc beaucoup (vivants, en carcasse ou en morceaux).**



Critères sociaux et territoriaux

• L'emploi

On constate que la création d'élevages porcins sur de nouveaux sites en Basse-Normandie est quasi nulle, le renouvellement se fait donc exclusivement avec reprise des ateliers existants. Or, le montant très élevé des reprises rend l'installation hors cadre familial très onéreuse. Ainsi, l'extension du parc de bâtiments voire sa pérennité peuvent être remises en cause par ce coût élevé de la reprise mais aussi par le manque de jeunes agriculteurs motivés par cet élevage. Un déficit de communication autour de la filière dans les organismes de formation pourrait expliquer en partie ce constat.

Dans les IAA de 1^{re} transformation, la pénibilité du travail explique la difficulté à trouver des personnes motivées comme dans l'ensemble des filières viandes.

La difficulté à trouver des cadres désirant travailler en zone rurale est atténuée par le fait que les IAA présentes ne font appel qu'à un petit nombre d'entre eux et que les dirigeants des petites PME sont souvent de la région.

⇒ Un certain nombre de postes nécessitant une main-d'œuvre non qualifiée dans les IAA de la filière porc sont considérés comme pénibles. Par ailleurs, et contrairement à la production laitière, le salariat est courant dans les élevages de porc bas-normands. L'insuffisance de communication et les difficultés d'installation (coût financier pour la reprise et réticence de la population pour la création d'un atelier) pourraient à terme être un facteur d'instabilité de l'emploi dans ce secteur.

• Distinctions spécifiques liées au territoire

En 2006, 50 % de la production normande sont sous signe de qualité (CCP majoritaire). A ce sujet, une nouvelle réglementation est entrée en vigueur : depuis mai 2006, les produits charcutiers affichant le logo "Label Rouge" doivent être fabriqués avec du cochon Label Rouge Opale. Avant cette date, le jambon Label Rouge était fabriqué avec du porc certifié, c'est-à-dire un porc standard, engraisé dans des élevages de grande taille selon un cahier des charges spécifique. Cette réglementation va sans doute augmenter les coûts de production de ces produits label et accentuer l'écart de prix avec l'offre standard. Ce sera au consommateur de trancher.

Les AOC/IGP ou les marques d'origine n'ont pas beaucoup de poids : l'IGP "Porc fermier de Normandie" (3 % de la production normande concernant 7 producteurs) et Le porc de Bayeux (0,1 %) ne sont toujours pas sous AOC. Toutefois, la Normandie est mise à l'honneur avec ses charcuteries : les jambons fumés de la Manche et l'andouille de Vire. Ces dénominations ne sont pas protégées.

⇒ Au niveau de la production, la filière qualité se développe mais le lien avec le territoire reste réduit. Au niveau des produits issus de la transformation, le lien avec le territoire est plus prononcé, bien que la protection des dénominations commerciales ne soit pas encore complètement assurée. Les transformateurs sont peu enclins à communiquer sur l'origine de l'animal (souplesse dans les approvisionnements).

• L'organisation de la filière

La filière porcine bas-normande est peu développée par rapport à la Bretagne où l'interprofession a plus de poids et où une délégation régionale de l'ITP (centre technique) existe.

Cependant, l'ARIP, interprofession porcine en Normandie, a prévu un plan d'action pour les années à venir, composé de trois volets : économique, communication, environnement.

Par ailleurs, la création d'une certification de conformité produit, qui est une démarche collective, a permis une communication entre les éleveurs et les abatteurs. Ces relations de travail étroites entre les différents acteurs de la filière se maintiennent depuis 2000.

Enfin, les acteurs de la filière porcs bas-normande (producteurs, abattoirs, usines de transformation...) bénéficient de services spécialisés en provenance de la Bretagne, accès facilité par la voie de communication rapide (A84).

⇒ La filière porcine est bien organisée : il existe une communication entre les différents acteurs qui aboutissent à des projets collectifs. L'interprofession tente de mener des actions sur différents thèmes. Les moyens financiers et le manque de motivation des éleveurs peuvent être des freins à l'accomplissement de ces actions. Enfin, même si les entreprises de services à la filière sont peu présentes en Basse-Normandie, une relation étroite avec la Bretagne permet de combler ce manque.



A retenir sur la filière porcs

- Un abattoir spécialisé situé au cœur de la zone de production, approvisionné pour moitié par la Bretagne.
- Une production sans lien au terroir mais une forte tradition régionale d'élaboration charcutière : jambon fumé, andouille, pâté.
- Marché d'approvisionnement des transformateurs ouvert.

III La filière avicole : une communication difficile et une crise récente à surmonter

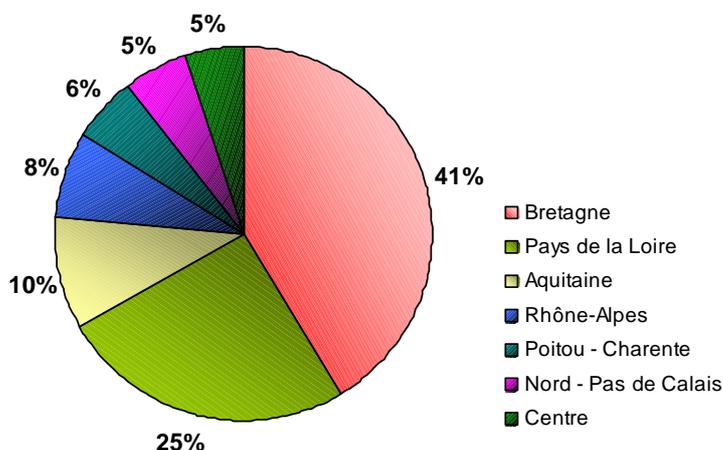
III.1. Une filière qui pèse peu au niveau régional

		soit
Part de la filière BN/France (milliers de têtes produites/an)	2,4 %	16 637 têtes
Part de la filière dans le produit agricole BN	2,2 %	57,6 M€
Part de l'effectif salarié des IAA BN/IAA françaises de la filière	3,2 %	995 salariés
Part de l'effectif salarié des IAA de la filière/ensemble des IAA BN	6,4 %	
Part export viande de volailles/export produits transformés BN	3,0 %	22,5 M€

Sources : 2004, Agreste chiffres clés, EAE, Douanes, Comptes de l'Agriculture (CRAN)

III.2. La situation actuelle : démotivation et faible autonomie des éleveurs

Répartition de la production française de poulets en 2004 (pourcentage de milliers de têtes)

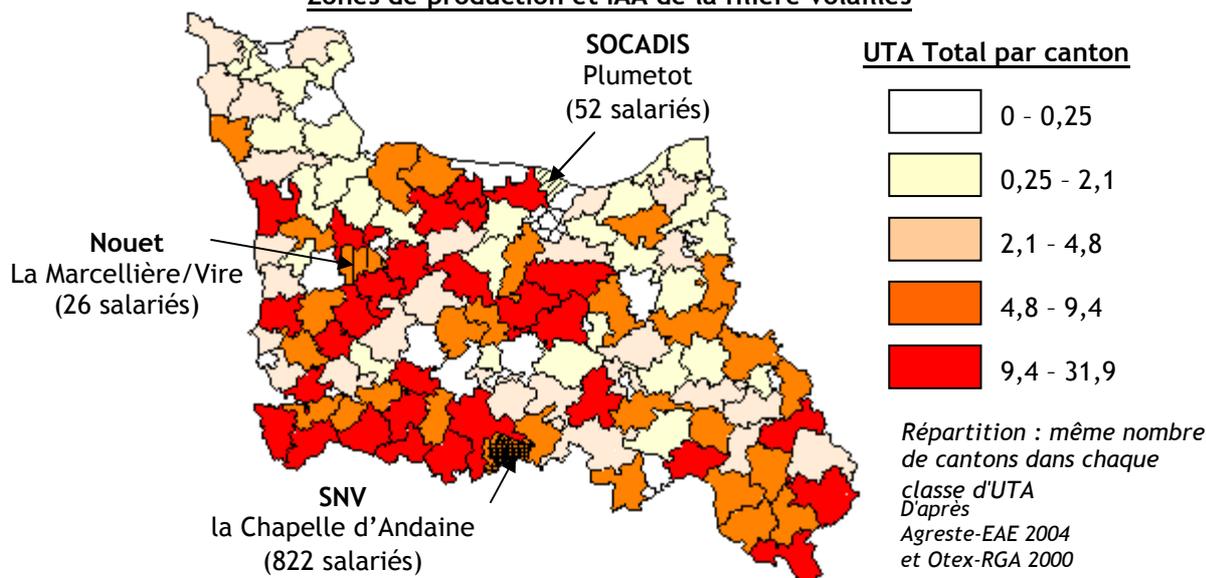


La filière avicole bas-normande est petite et récente. Elle a débuté avec l'apparition des quotas laitiers. Son parc de bâtiments est donc en bon état.

Actuellement, les élevages sont majoritairement situés dans l'Avranchin, le Domfrontais et dans le sud de l'Orne.



Zones de production et IAA de la filière volailles



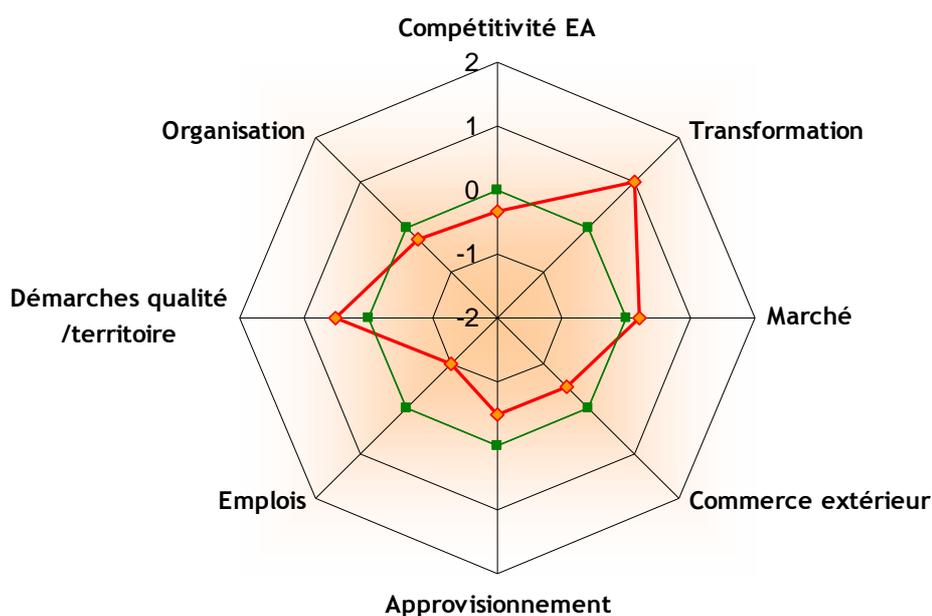
La carte illustre une certaine dispersion de la production avicole (754 UTA) par rapport aux abattoirs. Cette situation est génératrice de surcoûts logistiques pour la filière (conseil spécialisé, services associés, ramassage).

Bilan de la filière volailles bas-normande

<i>Points forts</i>	<i>Points faibles</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Aviculteurs bas-normands compétitifs techniquement. • Parc de bâtiments en bon état. • Implantation dispersée des bâtiments : bonne intégration dans le paysage. • Concurrence nationale qui devrait aller en diminuant car parc d'activité ancien et pas de reprise en Bretagne. • Présence du leader national : LDC à travers sa filiale SNV. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de centre de formation au métier de l'aviculture en BN. • Aviculture de diversification : temps consacré à la production pas toujours suffisant. • Implantation dispersée des bâtiments : surcoûts logistiques. • Diminution de la consommation de volailles entières, or production fortement labellisée dans ce domaine. <p>En France</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des aviculteurs entièrement dépendants des abattoirs et des usines d'aliments. • Crise sanitaire récente (grippe aviaire).



III.3. Valorisation du métier d'éleveur avicole et fabrication de produits élaborés : 2 axes pour un avenir meilleur



Critères économiques

- **La compétitivité des exploitations agricoles**

La compétitivité des élevages de volailles bas-normands est comparable à celle des autres régions françaises productrices soit, principalement, la Bretagne et les Pays de la Loire. Par contre, la relative dispersion des élevages sur le territoire génère des coûts supplémentaires (approvisionnement en aliment du bétail, suivi technique, ramassage...). Les coûts de production européens sont beaucoup plus élevés que ceux des pays tiers, ce qui, on le verra par la suite, risque d'entraîner une augmentation des importations.

En Basse-Normandie, comme au niveau national, la mise en lots et la collecte des volailles se font dans la majorité des cas selon un **processus d'intégration** liant l'éleveur à **une firme souvent spécialisée dans l'aliment** (les sociétés Huttepain, filiale LDC ; Glon-Sanders ; établissements Michel) ou à un **groupement de producteurs** (Coopérative AGRIAL, SYVOR, NORVOLAILLES). Ces firmes ou groupements font ensuite abattre les volailles dans les abattoirs de leur groupe (cas de LDC, DOUX, AGRIAL) ou dans un abattoir de proximité (le plus important étant SNV).

D'après la carte, les élevages sont répartis sur l'ensemble de la région et pour certains d'entre eux assez éloignés des outils d'abattage (Cotentin et bocage virois notamment).

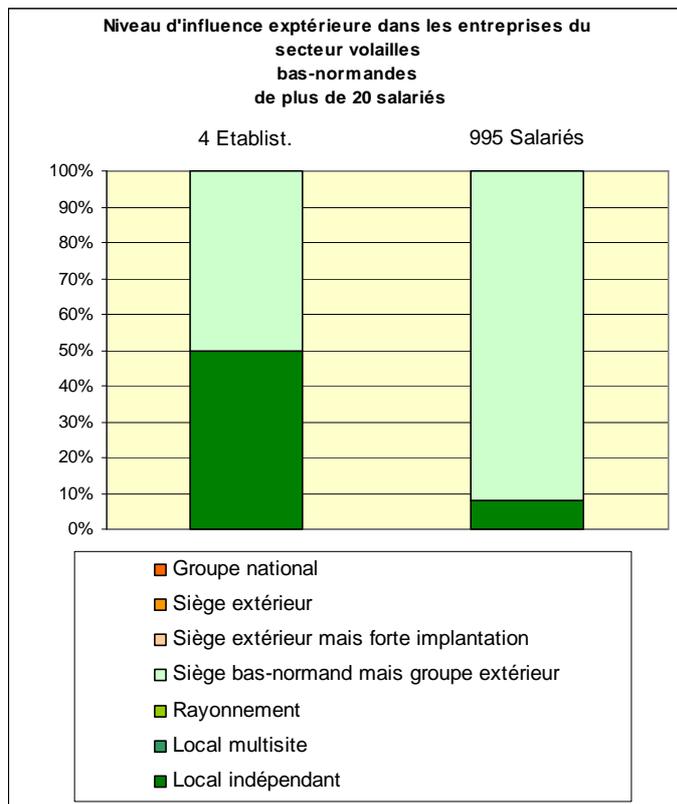
⇒ **La filière volaille bas-normande est caractérisée par un regroupement des opérateurs assez important, ce que l'on retrouve dans toute la filière française, et une certaine dispersion des bâtiments. Enfin, même si les aviculteurs bas-normands sont compétitifs en termes de coûts de production et de qualité par rapport aux autres régions françaises, ils ne le sont pas vis-à-vis de la production des pays tiers exportateurs.**

- **La transformation**

Il y a peu d'abattoirs de volailles en Basse-Normandie. Les principaux abattoirs de plus de 10 salariés sont :

- Société Normande de Volailles, SNV (groupe LDC) (61) : 822 salariés sur deux sites,
- Socadis (groupe AGRIAL)(14) : 52 salariés,
- Nouet (50) : 26 salariés.





Les trois abattoirs réunis compte 995 salariés, dont 92 % chez SNV.

Socadis et Nouet, dont les sièges sociaux se trouvent en Basse-Normandie, sont spécialisés dans les volailles labellisées. SNV propose une large gamme de produits (volailles entières, label, découpe, produits élaborés) : cette entreprise mise sur la valeur ajoutée et l'innovation.

Le nombre peu élevé d'IAA est proportionnel à la faible densité d'élevages. Il semblerait même qu'au vu de l'évolution de la consommation, les abattoirs spécialisés dans les volailles labellisées soient trop nombreux.

Source : DRAF, EAE 2004

L'analyse à partir de territoires administratifs comporte certaines limites

Le système d'intégration de la filière et les relations étroites entre distributeurs d'alimentation animale, abattoirs et éleveurs expliquent le fait que plusieurs abattoirs de la Mayenne (53) reçoivent des volailles bas-normandes :

- la société Secoué (filiale d'AGRIAL) à Chailland,
- l'abattoir Doux à Laval,
- les abattoirs Rémi Ramon à Javron et Boutbien dans l'Eure.

On peut noter le choix stratégique du groupe coopératif Agrial de sécuriser le débouché de ses adhérents aviculteurs par la structuration d'un pôle avicole qui comprend deux abattoirs complémentaires : Socadis (espèces secondaires et volailles label) et Secoué (volailles standard). Un investissement récent dans l'élaboration des produits a été réalisé chez Secoué (Mayenne).

⇒ **Les IAA de la filière sont assez nombreuses, proportionnellement à la production de volailles ; peut-être même trop nombreuses sur le secteur des volailles labellisées présentes sur les trois sites bas-normands. L'innovation produit est présente à travers SNV, filiale de LDC, leader français de la volaille et la division volailles du groupe Agrial, sur son site de Mayenne.**

• Le marché

L'élevage avicole a pris plusieurs orientations :

- d'une part, le développement d'un circuit court indépendant dans lequel les éleveurs valorisent leurs produits en **vente directe (poulets de ferme)**,
- d'autre part, la mise en place de **filières organisées : label et standard**, qui se différencient par le type de bâtiments, la présence de parcours, l'espèce, l'alimentation, la durée d'élevage.

Les volailles sont destinées à des marchés locaux et aux grands bassins de consommation limitrophes que sont la région parisienne, le Nord et les villes du Havre et Rouen.

Par ailleurs, on constate une diminution de la consommation nationale après une croissance très régulière sur une longue période. Les volailles entières (même disposant d'un signe officiel de qualité) sont les principales victimes de cette désaffection des consommateurs (nombre de convive et temps de préparation). Seuls les produits découpés et élaborés semblent mieux résister au repli actuel de la consommation de viande de volailles.

⇒ **Les débouchés sont faiblement diversifiés, la vente directe restant un marché de niche et l'exportation étant limitée par les coûts de production élevés. Par ailleurs, certaines IAA régionales sont situées sur des marchés en perte de vitesse (volailles labellisées). Le groupe**

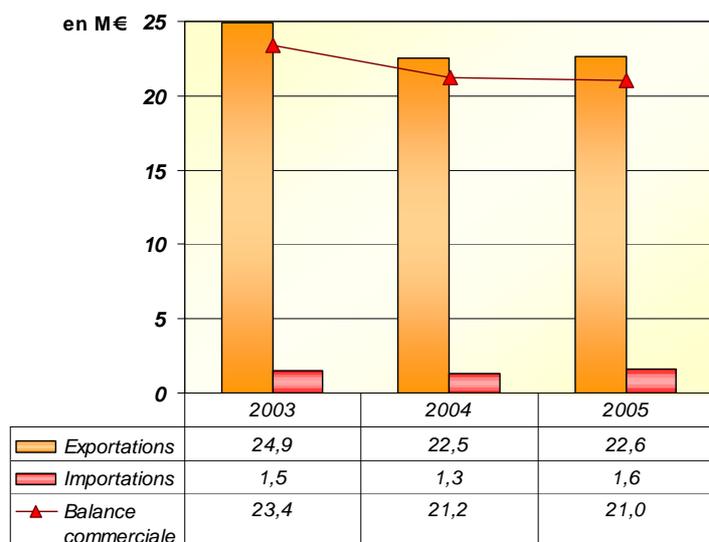


LDC, avec sa filiale SNV, qui offre une gamme complète comprenant des produits plus élaborés, se trouve sur un marché porteur. Enfin, les prix de la volaille sont soumis à une forte pression (concurrence entre opérateurs européens exacerbée par l'introduction de viandes de volailles en provenance de pays tiers à destination de l'industrie de transformation).

- **Le commerce extérieur**

Les échanges de volailles vivantes sont négligeables et ne seront donc pas présentés (moins de 1 million d'euros).

Les échanges internationaux de viande de volailles¹⁰



Les 3 premiers pays vers lesquels exporte la Basse-normandie sont le Royaume-Uni, l'Allemagne et le Danemark.

Ils représentent 71 % des exportations.

Les importations bas-normandes de viande de volaille sont faibles et proviennent majoritairement de pays tiers : la Nouvelle Zélande représente, à elle seule, 86 % des importations.

Source : Douanes

La balance commerciale est positive dans le secteur volailles. Les exportations de viande de volailles représentent 3 % des exportations agroalimentaires bas-normandes, à rapprocher de plus de 6 % de l'effectif salarié mais de 2,2 % de la production agricole bas-normande. Le niveau faible d'importation trouve son explication par le fait que SNV, seule entreprise de transformation de volailles en Basse-Normandie, a fait pour l'instant le choix de travailler avec de la viande d'origine française pour l'élaboration de la plupart de ses produits.

Part de chaque zone dans les échanges de viande de volailles

	Imports			Exports		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Total (en T)	670	740	530	11 220	9 920	11 760
NEM	0,1 %	0,9 %	1,0 %	0,0 %	0,0 %	0,2 %
UE 15	24,5 %	13,5 %	6,4 %	77,3 %	79,6 %	78,7 %
Pays tiers	75,4 %	85,6 %	92,7 %	22,7 %	20,4 %	21,2 %

Les importations en provenance des pays tiers ont augmenté ces dernières années au détriment de celles de l'UE.

Les pays tiers vers lesquels exporte la Basse-normandie sont principalement des pays d'Afrique. Les exportations, en grande partie composées de produits très bon marché qui ne trouvent plus preneurs en Europe (ailerons, croupions, pattes, poules de réforme...), restent quasiment stables en valeur et les pays destinataires sont identiques.

¹⁰ Le terme "viande de volailles" utilisé par la douane englobe l'ensemble des espèces de volailles ainsi que les lapins, animaux morts entiers ou en découpe, congelés ou frais.



Seul SNV réalise des exportations de viande de volailles vers l'Europe (tous produits frais) et les pays tiers (viande de volailles congelée).

De manière générale, l'image des produits français est mitigée, notamment sur le marché allemand (l'un des principaux clients de la Basse-Normandie). Si la largeur de gamme des produits avicoles français apparaît comme un élément positif, ces produits sont considérés comme haut de gamme et de consommation peu courante. Leur prix élevé limite les volumes offerts par la distribution allemande et notamment les enseignes de hard discount. **Une qualité de service insuffisante** (délais de livraison non respectés notamment) et **le manque d'adaptabilité et de flexibilité** sont également souvent cités comme points faibles de l'offre française. Le développement actuel du marché allemand vers les produits frais de volailles accentue la nécessité d'une logistique performante. Enfin, **manque de dynamisme commercial** et absence de campagnes promotionnelles en faveur des produits français sont des reproches récurrents de la part de clients allemands envers leurs fournisseurs français jugés insuffisamment motivés par la pénétration du marché allemand (Source : ITAVI).

- ⇒ **Le risque d'augmentation des importations de viande de volailles, en raison de la concurrence des pays tiers par rapports aux coûts de production moindre et à une réduction des protections aux frontières, est plus faible en Basse-Normandie que dans les autres régions françaises car SNV utilise de la volaille standard d'origine française pour la plupart de ses transformations (certification 4F - né, élevé, abattu, conditionné - sur le produit). Cependant, le risque d'approvisionnement dans d'autres régions françaises demeure.**
- ⇒ **La pérennité du débouché export de la viande de volailles peut être remise en cause : les pays tiers concurrencent fortement les destinations export de la France, pour partie dépendante des restitutions, en diminution ces dernières années, notamment pour le poulet congelé.**

- **Les approvisionnements**

La production de volailles sous démarche qualité (20 % de la production) en Basse-Normandie répond aux besoins des IAA spécialisées dans ce domaine (Nouet et Socadis). La production de volailles standard n'est pas suffisante à proximité de SNV, les approvisionnements en provenance de Bretagne et des Pays de la Loire se développent.

- ⇒ **La faible densité d'élevages de volailles standard et label à proximité de SNV (sud de l'Orne) contraint cet opérateur à augmenter son rayon d'approvisionnement et donc ses coûts logistiques. Il n'y a donc pas adéquation entre l'offre et la demande en terme de quantité.**

Critères sociaux et territoriaux

- **L'emploi**

La pénibilité du travail au sein des abattoirs entraîne un turn-over fréquent de la main-d'œuvre, surtout lorsque l'abattoir est situé près de grands centres urbains comme Caen, où d'autres possibilités de travail existent.

De même, on retrouve la difficulté de recruter des cadres, du fait de l'isolement des IAA en milieu rural et de l'absence de grandes villes à proximité.

Enfin, le problème de renouvellement des chefs d'exploitation, et donc de disparition des élevages, mettrait en évidence un déficit de communication autour de la filière, que ce soit au sein des organismes de formation, qu'entre les différents acteurs de la filière et les organismes para-agricoles tels que les centres de gestion ou les banques. Un investissement dans ce type d'élevage étant mal considéré car les possibilités de débouchés, notamment au sein de SNV, sont mal connues.

- ⇒ **La pénibilité du travail dans les abattoirs, l'isolement des IAA en milieu rural et le manque de motivation des exploitants agricoles pour un élevage soumis à des crises sanitaires et à la concurrence grandissante des pays tiers sont des aspects négatifs pour la pérennité de la filière volailles en Basse-Normandie.**

- **Distinctions spécifiques liées au territoire**

La filière volailles est caractérisée par l'importance des démarches qualité "système" qui sont présentes à tous les stades : Norme CIDEF, HACCP, Agri Confiance, Charte LDC.

Les démarches qualité "produit" sont également importantes : **20 %** de la production de volailles sont concernés. Parmi les démarches qualité à orientation régionale, on distingue : une IGP - Volaille fermière de Normandie - (12 % de la production de poulets), une CCP régionale - Fermiers du Bocage - et une marque collective régionale - Fermiers des Becs.



⇒ La filière volaille est rattachée au territoire par une IGP, une CCP, une marque collective régionale ainsi que par l'outil de transformation SNV : Société Normande de Volailles qui entend maintenir son identité régionale malgré son appartenance au groupe national LDC.

- **L'organisation de la filière**

Par la nature des contrats liant les producteurs et les outils de transformation, les uns fournissant le travail et les capitaux, les autres l'aliment, les poussins et la garantie de débouchés, on a assisté à une sorte "d'intégration" de la filière : les industriels ont des liens avec les producteurs d'aliments et les accouveurs.

Dans ce contexte, le rôle des interprofessions est limité : quelques actions de communication entre les éleveurs et les consommateurs, gestion des aides structurelles (contrat de plan...). Malgré cela, il n'y a pas vraiment de communication entre les différents acteurs intervenant au sein de la filière. Par ailleurs, la Basse-Normandie, comme pour la filière porc, ne possède pas de centre technique. La délégation ouest de l'ITAVI étant située en Côtes d'Armor en Bretagne.

Enfin, la filière ne dispose pas d'un système efficace de régulation des mises en place. Les opérateurs sont donc régulièrement soumis à des fluctuations de prix assez importantes. Dans ce contexte, la stratégie des groupes est primordiale pour assurer une certaine visibilité aux producteurs adhérents. Les éleveurs indépendants sont quant à eux soumis à des variations très fortes au gré des crises sanitaires (embellie lors de la crise de l'ESB caractérisée par une surconsommation de volailles, effet inverse avec l'influenza). Tout ceci ne contribue pas à améliorer l'ambiance d'une filière en crise structurelle depuis longtemps, liée, notamment, à la forte réduction des exportations de volailles vers les pays tiers depuis la mise en œuvre des accords de Marrakech.

⇒ La filière volaille est caractérisée par l'absence de système de régulation à l'échelle nationale. On constate également un manque de communication entre les éleveurs et les abatteurs. L'interprofession bas-normande (Avi Normandie) tente de résoudre ce problème par des actions de communication impliquant les aviculteurs pour valoriser leur travail ainsi que des formations techniques pour leur rendre une part d'autonomie. Une coopération entre les différentes interprofessions de l'ouest a été envisagée sur un certain nombre de thèmes dont celui des services logistiques (vaccination, nettoyage bâtiment, équipe d'enlèvement...), la communication resterait régionale.

A retenir sur la filière volailles

- Une filière fragilisée par la libéralisation progressive du commerce mondial et les récentes crises sanitaires.
- Système d'organisation intégrée de la filière : absence d'autonomie des éleveurs mais écoulement assuré de la marchandise...
- Absence de valorisation du métier d'éleveur avicole (une filière pas assez connue et un métier pas suffisamment reconnu).
- Présence en Basse-Normandie du groupe LDC, leader du secteur, fortement positionné sur les produits élaborés.

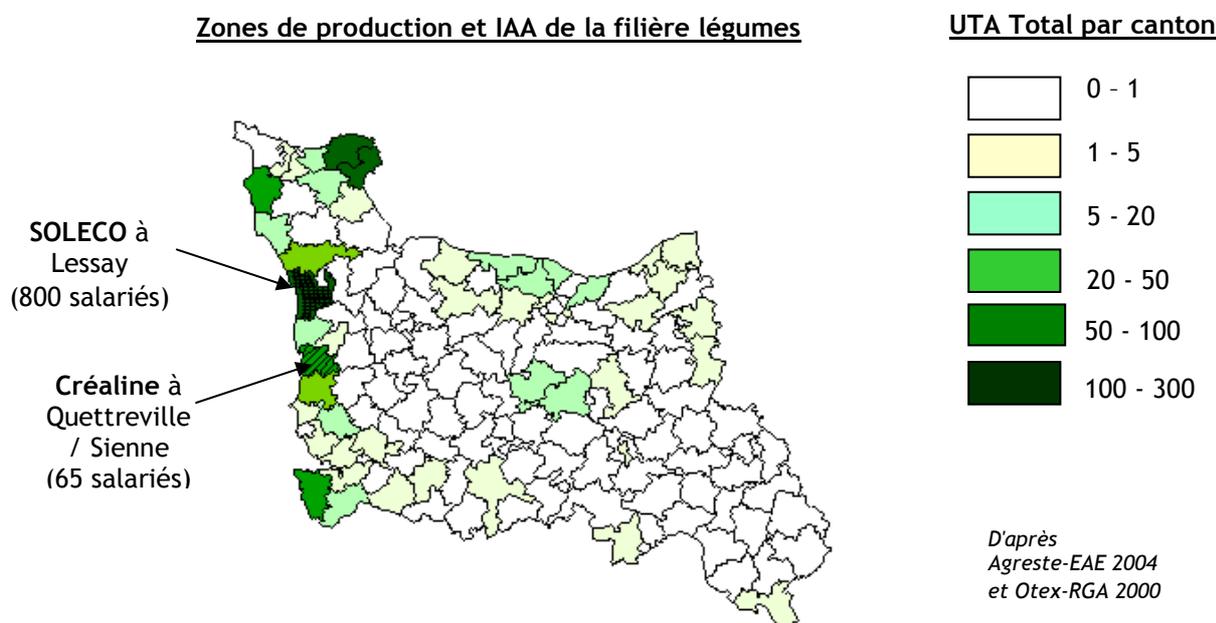


IV. La filière légumes : des variétés automne-hiver à "moderniser"

IV.1. Troisième filière régionale en terme d'exportations

		soit
Part de la filière BN/France (tonnes)	3,5 %	133 960 T
Part de la filière BN/France (surface)	2,1 %	10 000 ha
Part de la filière dans le produit agricole BN	3 %	78,5 M€
Part de l'effectif salarié des IAA BN/IAA françaises de la filière	6,4 %	850 salariés
Part de l'effectif salarié des IAA de la filière/ensemble des IAA BN	5,5 %	
Part export légumes bruts/produit agricole de la filière	9,4 %	7,4 M€
Part export légumes transformés/export total produits transformés BN	1,1 %	8,3 M€

Sources : 2004, Agreste chiffres clés, EAE, Douanes, Comptes de l'Agriculture (CRAN)



IV.2. La situation actuelle : une petite filière à caractère saisonnier

Le maraîchage bas-normand (1 036 UTA) se concentre essentiellement sur les bassins littoraux de la Manche (Val de Saire, Créances et Baie du Mont-Saint-Michel). Les principales productions sont des productions d'automne-hiver (poireaux, navets, carottes...) et une production d'été avec la salade. La production sous serre de mâche et de jeunes pousses se développe lentement, du fait, notamment, de la difficulté à obtenir des permis de construire des serres à proximité du littoral. La zone légumière du Calvados, située autour de Caen, continue de s'affirmer et représente maintenant près de 5 000 tonnes. On y développe deux types de production : la salade d'une part et la carotte et le céleri qui sont destinés à l'atelier de Saint-Georges-de-Gréhaigne d'autre part.



Production 2004 de légumes dans les départements bas-normands

	Rang du département	Production en tonnes	Part/France
Poireau (50)	1 ^{er}	32 000	16 %
Navet (50)	1 ^{er}	11 243	15 %
Céleri rave (50)	2 ^e	5 504	11 %
Chicorée scarole (50)	2 ^e	4 193	8 %
Carotte (50)	3 ^e	61 500	9 %
Céleri branche (50)	5 ^e	1 367	6 %
Chou fleur (50)	6 ^e	18 150	4 %

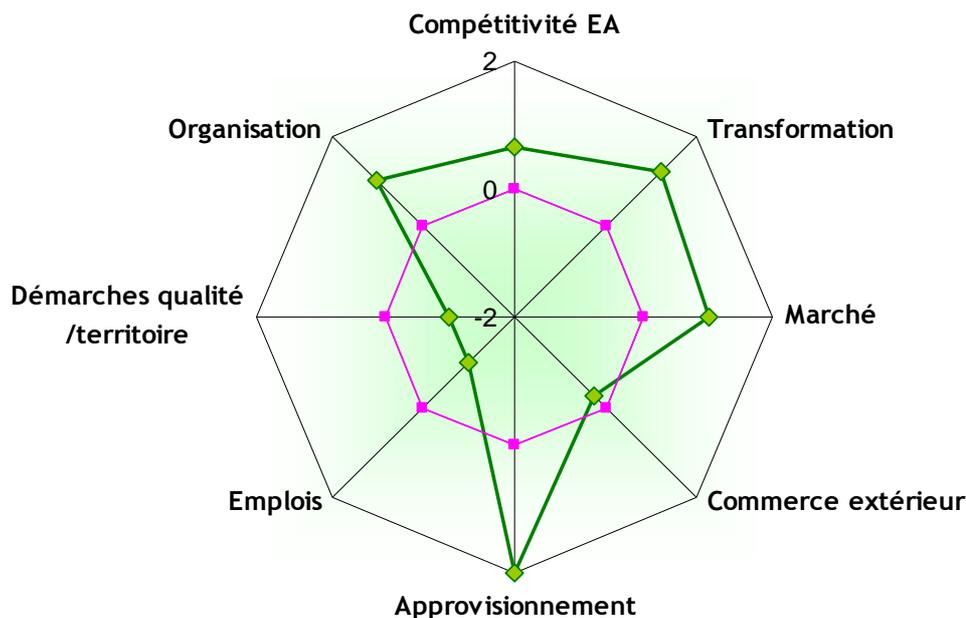
Source : SCEES

Bilan de la filière légumes bas-normande

<i>Points forts</i>	<i>Points faibles</i>
<ul style="list-style-type: none"> Bonnes conditions pédoclimatiques. Intégration verticale : la coopérative AGRIAL possède des outils de transformation. Innovation dans un outil de gestion des flux : Agrileg. Potentiel de diversification : mâche et jeunes pousses. 	<ul style="list-style-type: none"> Pas d'évolution du "packaging" des légumes frais. Développement de la culture de mâche trop lent (production de seulement 10 % des besoins). Zone de production éloignée des centres de consommation (surcoûts logistiques). Coût de production de la carotte élevé (paillage). Manque de formations pour devenir maraîcher. <p>En France</p> <ul style="list-style-type: none"> Réduction du nombre de molécules à disposition pour la gestion technique de protection des cultures (réglementation et désintérêt des firmes pour des marchés trop petits - coûts de recherche et développement trop élevés -) or, demande du consommateur d'un produit sans défaut. Commercialisation : prix fixé au cadran (variations importantes), sauf pour les productions sous contrat.



IV.3. Un packaging à créer pour un avenir assuré



Critères économiques

- **La compétitivité des exploitations agricoles**

La Basse-Normandie ne semble pas avoir d'avantages comparatifs significatifs par rapport à ses concurrents que sont l'Aquitaine, la Bretagne, les Pays de la Loire, le Poitou-Charentes et le Nord-Pas-de-Calais ainsi que la Belgique et la Hollande pour la carotte et le poireau. De plus, ses coûts de production, surtout pour la carotte, sont plus élevés, notamment en raison de l'utilisation de la technique du paillage qui nécessite de la main-d'œuvre et du temps.

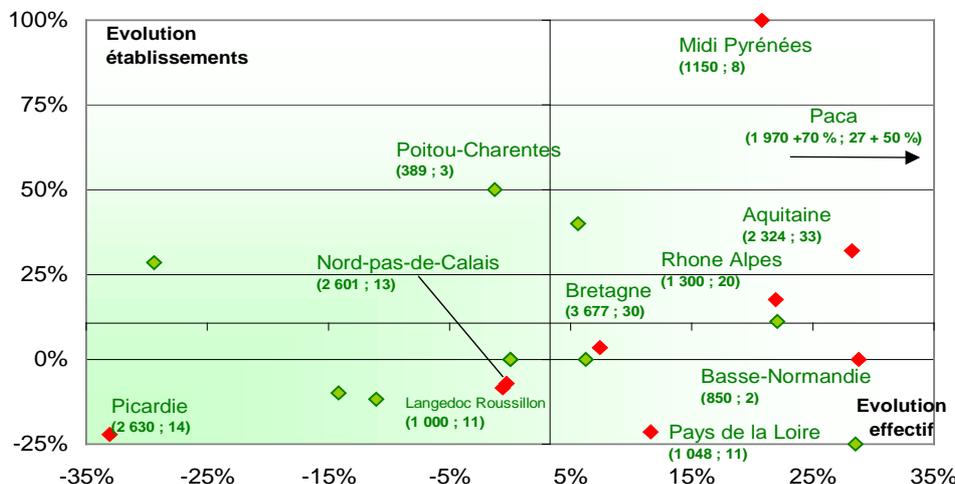
La qualité des légumes, la qualification de la main-d'œuvre et les conditions pédoclimatiques favorables sont identiques dans chaque région productrice.

Le niveau de concentration - facteur qui contribue à une bonne organisation de la filière - est assez important puisqu'il existe seulement 3 organisations de producteurs (AGRIAL, GPLM, COPAFELC) et les exploitations agricoles sont à proximité des IAA.

⇒ La Basse-Normandie, bien que compétente dans la production de légumes, ne se distingue pas particulièrement des autres régions productrices.

- **La transformation**

Evolution de l'effectif salarié (%) et du nombre d'établissements (%) de 1998 à 2004



D'après Agreste, EAE n° 148 (Effectif salarié ; nombre d'établissements) en 2004



Le graphique est centré sur la moyenne d'évolution nationale soit une augmentation de 10,6 % du nombre d'établissements et de 3,3 % de l'effectif salarié. La Basse-Normandie présente un nombre d'établissements stable entre 1998 et 2004, avec une augmentation de l'effectif salarié de 30 %, alors que les plus grandes régions productrices (Picardie, Nord-Pas-de-Calais, Bretagne) ont perdu des salariés sur les 6 dernières années.

SOLECO (groupe Agrial) et Créaline (entreprise individuelle), dont les sièges sociaux sont en Basse-Normandie, sont les deux seules IAA de ce secteur, mais ce faible nombre est à mettre en relation avec la petite taille des zones de production. Ces entreprises sont dynamiques et toujours à la recherche de nouveaux produits pouvant correspondre aux besoins des consommateurs (ces nouveaux produits n'étant pas obligatoirement fabriqués avec des légumes bas-normands...).

⇒ **Les IAA de la filière légumes sont dynamiques, bien ancrées dans la région et positionnées sur des segments innovants.**

• Le marché

Les débouchés de ce secteur sont nombreux et variés : les légumes peuvent être vendus à l'état "brut" ou transformés. Par ailleurs, les types de débouchés en vente directe ou après transformation sont divers : GMS, RHD et grossistes. La diversité des débouchés ainsi que leur nature sont des facteurs de pérennité de ce secteur.

La diminution de la consommation des légumes d'automne-hiver à l'état "brut" est un obstacle que doit résoudre la filière. Le peu d'IAA dans ce secteur est peut-être, finalement, un frein au maintien de cette production ou au développement puisque, actuellement, la consommation est axée sur des produits plus élaborés. Cependant, le débouché de la transformation n'est pas toujours prisé par les producteurs car il est parfois moins rémunérateur que la vente de légumes à l'état "brut". Par ailleurs, le manque d'innovation dont souffre la filière légumes frais est imputable aux opérateurs chargés de la commercialisation. Répondre à la demande de praticité est un axe de travail : produits déjà lavés, épluchés et prêts à cuire.

Pour conquérir de nouveaux marchés, la Basse-Normandie s'est diversifiée dans une culture d'été, la salade, depuis une dizaine d'années et une culture d'automne, la mâche, depuis deux ou trois ans. Cependant, ces productions ne peuvent pas être développées indéfiniment dans les zones actuelles de cultures, la loi Littoral empêchant la construction de serres et les permis de construire étant difficiles à obtenir.

Par ailleurs, la communication faite au niveau national sur la nécessité de manger davantage de fruits et légumes pour rester en bonne santé a, semble-t-il, boosté la consommation de légumes frais. Néanmoins, aucune communication n'est faite sur l'origine des légumes, ceux issus de l'importation, moins chers, seront sans doute privilégiés par les consommateurs s'il n'y a pas de différence avec ceux produits en Basse-Normandie ou en France (qualité, présentation...).

La consommation de produits élaborés (salades en sachet, purées, soupes...) est en croissance. Cette évolution est un facteur de pérennité pour les activités de production et de transformation qui sont positionnées sur ces segments de marchés. Toutefois, le développement de ces produits frais se réalisera prioritairement à proximité des zones de consommation, ce qui peut être un frein au développement des régions périphériques.

Enfin, la fluctuation importante des prix à la production de légumes frais, due à une offre non régulière soumise aux aléas du climat et traduite par un système de mise en marché au cadran, n'est pas favorable à une bonne ambiance au sein de la filière et influe sans doute sur la faible attractivité de l'activité de maraîchage.

⇒ **Les impacts négatifs de la fluctuation des prix sont compensés par une offre de débouchés diversifiés et une consommation des légumes à l'état "brut" et préparés envisagée à la hausse (si amélioration du packaging).**



• **Le commerce extérieur**

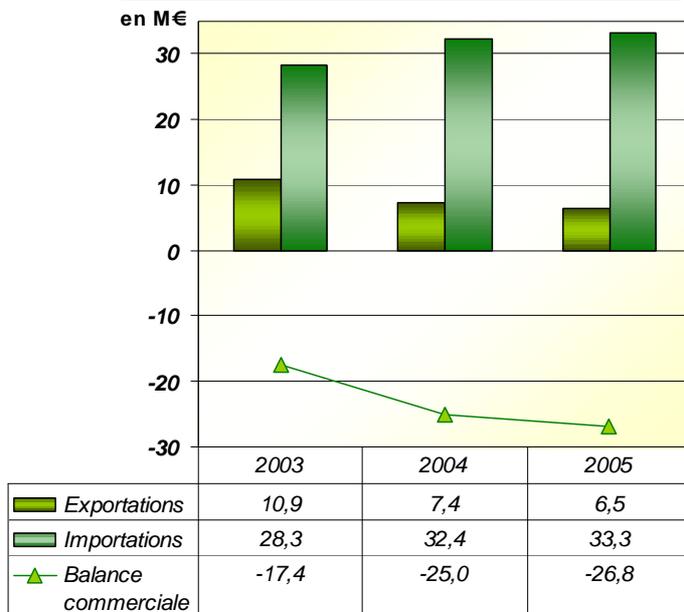
L'Espagne, les Pays-Bas, l'Italie, la Belgique sont les 4 premiers pays d'origine des importations de légumes en Basse-Normandie.

Ils représentent 94,2 % des importations en 2005.

Les 3 premiers pays vers lesquels la Basse-Normandie exporte des légumes, sont l'Allemagne, l'Espagne et le Royaume-Uni.

Ils représentent 62 % des exportations en 2005.

Les échanges bas-normands de légumes frais



Source : Douanes

Part de chaque zone dans les échanges de légumes à l'état brut

	Importations			Exportations		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Total (en T)	24 135	32 717	32 250	21 913	17 430	11 838
NEM	0,4 %	0,2 %	0,1 %	14,0 %	10,6 %	13,4 %
UE	99,0 %	98,7 %	98,2 %	75,9 %	78,6 %	68,0 %
Pays tiers	0,6 %	1,1 %	1,7 %	10,0 %	10,8 %	18,6 %

⇒ Les échanges ont principalement lieu avec l'UE. On constate aussi que la balance commerciale est négative : tandis que les importations restent stables (en quantité), les exportations continuent de diminuer.

Au 3^e rang des exportations de denrées agricoles, les produits du maraîchage (après les céréales et les produits de l'élevage ovin) ont une place importante dans la part des exportations totales de denrées agricoles à l'état brut (9,4 %). Cependant, elles sont inférieures en valeur à celles de la Bretagne ou des Pays de la Loire, par exemple, et sont en baisse depuis 2003. C'est en légumes frais que les exportations vers les nouveaux états membres sont proportionnellement les plus significatives (plus de 10 %). On notera aussi une activité non négligeable vers les pays tiers (Suisse, Canada et Sénégal).

En ce qui concerne les importations, elles ont augmenté entre 2003 et 2004. L'importance des importations de légumes est à relativiser. En effet, la Basse-Normandie ne peut pas produire l'ensemble des variétés, notamment celles qui nécessitent beaucoup de soleil. Le détail sur les variétés importées n'était pas disponible aux douanes, on peut toutefois faire l'hypothèse que la majorité des importations ne concurrence pas la production bas-normande.



Les échanges bas-normands de préparations de légumes

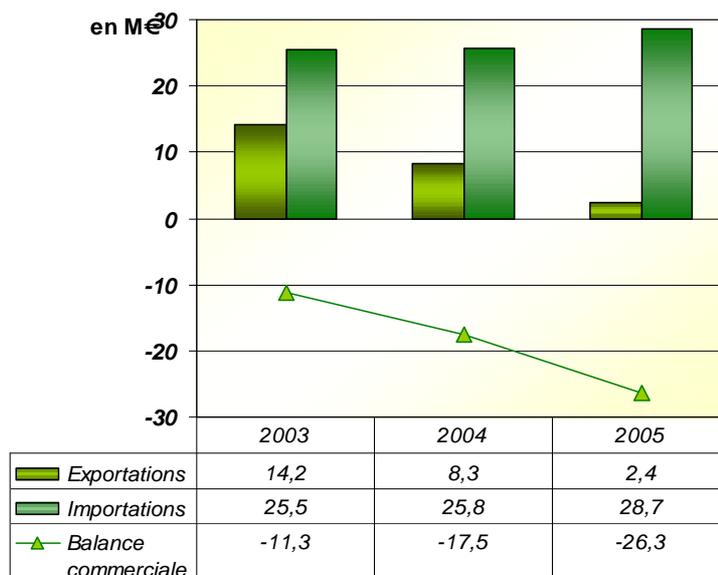
L'Allemagne, l'Espagne, l'Italie et la Belgique sont les 4 premiers pays d'origine des importations de préparations de légumes en Basse-Normandie.

Ils représentent 65,7 % des importations en 2005.

L'Allemagne, l'Espagne et le Japon sont les 3 premiers pays vers lesquels la Basse-Normandie exporte des préparations de légumes.

Ils représentent 87 % des importations en 2005.

En 2004, la Belgique était le 3^e pays d'export. L'ouverture d'une usine Florette à Cambrai en 2004 est sans donc la cause de la diminution des exportations bas-normandes vers ce pays en 2005.



Source : Douanes

Part de chaque zone dans les échanges de légumes préparés

	Importations			Exportations		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Total (en T)	19 823	21 298	24 650	3 258	1 906	827
NEM	10,7 %	5,4 %	6,5 %	0,2 %	0,5 %	0,6 %
UE 15	85,1 %	92,3 %	90,5 %	88,6 %	83,1 %	91,9 %
Pays tiers	4,2 %	2,3 %	3,0 %	11,2 %	16,4 %	7,5 %

Les exportations de préparations de légumes sont assez faibles et en diminution : 1,1 % des exportations agroalimentaires bas-normandes. Le développement de l'entreprise Florette par la création d'établissements à proximité des zones de consommation est sans doute la cause de cette évolution. La croissance de l'activité au Royaume-Uni amène l'entreprise à s'implanter outre-Manche. La première usine hors France est créée à Lichfield (Staffordshire) en 1999. En juillet 2001, le Groupe Florette acquiert le numéro 1 espagnol des Légumes Frais Prêts à l'Emploi, VEGA MAYOR à Milagro (Navarre), présent sur les marchés espagnol et portugais depuis 1989. Enfin, en juillet 2004, ouverture à Cambrai de la 5^e usine du groupe. Avec 6 000 tonnes de capacité, ce site est dédié aux consommateurs du nord de la France, la Belgique, l'Allemagne et les Pays-Bas, où 70 millions d'entre eux peuvent être atteints dans un rayon de 300 km.

⇒ Les échanges ont principalement lieu avec l'UE. La balance commerciale est négative : tandis que les importations augmentent légèrement, les exportations ont été divisées par 7 en 2 ans. La stratégie de localisation de la production des produits frais qui répond à deux contraintes : être près des matières premières qui sont fragiles et être proche du marché de consommation pour limiter les coûts logistiques, est une des causes de la diminution des exportations de préparations à base de légumes bas-normands.

• Les approvisionnements

La part de l'approvisionnement provenant de Basse-Normandie est importante : les IAA s'étant implantées dans la région en raison de sa production de légumes.

Les raisons qui poussent les IAA à se fournir dans d'autres régions françaises ou à l'étranger sont la saisonnalité des légumes et l'absence de certaines variétés type méditerranéennes (courgettes, aubergines...).

⇒ Les approvisionnements sont majoritairement bas-normands, la saisonnalité et le climat (et ses aléas) expliquent un approvisionnement complémentaire hors région.



Critères sociaux et territoriaux

• L'emploi

Le problème de renouvellement des chefs d'exploitation mettrait en évidence un déficit de communication autour de la filière au sein des organismes de formation mais aussi un manque de motivation pour une culture qui demande beaucoup de travail.

D'autre part, la réglementation sur le temps de travail, appliquée aux secteurs sujets à de fortes saisonnalités, pose de graves problèmes d'organisation mais aussi de compétitivité vis-à-vis d'autres pays européens. L'augmentation de la taille des exploitations agricoles nécessite le développement de l'emploi salarié. On assiste toutefois à la réticence de certains producteurs agricoles qui hésitent à faire appel au salariat pour différentes raisons (capacité à manager, soucis de rentabilité, valeur ajoutée incertaine...).

⇒ **La saisonnalité de la production et les règles strictes de l'Etat en matière d'emploi et de temps de travail sont des freins au bon fonctionnement de la filière et à sa pérennité. Cette difficulté s'ajoute à un manque de communication autour de la filière dans les cycles de formation agricole initiale.**

• Distinctions spécifiques liées au territoire

Le poireau et la carotte des sables de Créance possèdent une IGP mais leur poids est négligeable sur la totalité de la production (0,5 % de carottes IGP).

⇒ **L'attache régionale est faible.**

• L'organisation de la filière

Le CEAFL, interprofession de la filière légumes de Normandie, définit la stratégie globale de la région et coordonne l'action des organisations de producteurs. Il est aussi un observatoire des marchés dans la mesure où il veille à l'harmonisation des règles de mise en marché, surveille et gère en conséquence l'équilibre du marché. Il est par ailleurs chargé de la promotion générique de la production régionale. Le CEAFL représente donc bien l'ensemble des acteurs de la filière et met en place des actions concertées avec les organisations de producteurs.

- La filière est organisée autour de 3 organisations de producteurs/coopératives :
 - **AGRIAL**, coopérative agricole, développe dans le secteur légumes trois activités : la production (100 000 tonnes de légumes produites par 200 producteurs sur 2 000 hectares), la commercialisation de légumes frais (PRIM'CO) et de légumes frais prêts à l'emploi (SOLECO).
 - **Le GPLM**, organisation de producteurs, regroupe 355 producteurs sur 3 300 hectares en légumes et assure la mise en marché de 120 000 tonnes avec une vingtaine de sociétés d'expédition conventionnées en charge du stockage, du conditionnement et de la commercialisation vers les grossistes, les centrales d'achats...
 - **La COPAFELC**, organisation de producteurs, regroupe 23 producteurs de la plaine de Caen (Calvados) et assure la commercialisation d'oignons et de pommes de terre (4 000 à 5 000 tonnes par production). Elle livre principalement à des centrales d'achats et des négociants.
- Et de deux OP indépendantes :
 - Groupement des maraîchers du Calvados.
 - Syndicat des producteurs indépendants de la Manche.

Un organisme de recherche, le **SILEBAN**, permet d'améliorer les techniques de cultures légumières et d'initier une culture respectueuse de l'environnement.

On a vu que la fluctuation des prix au sein de la filière était importante. C'est pourquoi, un système de gestion des flux "Agrileg" a été mis en place par la coopérative AGRIAL pour gérer au mieux les approvisionnements en salades de son entreprise Florette de Lessay et ainsi adapter l'offre à la demande du marché. Cependant, le prix des légumes vendus à l'état brut est toujours soumis à la loi de l'offre et de la demande.

Les services de logistique sont assurés par la coopérative ou des services de transport. Comme pour toute production, les coûts logistiques sont importants, l'isolement de la Basse-Normandie et la situation de certaines zones de production de légumes (Val de Saire) amplifie ce problème. Les entreprises de construction et de maintenance de serres sont absentes du territoire : un service de proximité manque donc dans ce domaine.

⇒ **L'organisation de la filière bas-normande et la présence d'un centre de recherche est un atout pour sa pérennité. On constate, cependant, qu'une structuration de la filière sous abri est à imaginer (absence d'entreprises de construction des serres notamment).**



A retenir sur la filière légumes

- Concurrence étrangère et française forte.
- Packaging des légumes à l'état "brut" à améliorer.
- Isolement géographique : centres de consommation éloignés.

V. La filière céréales : une surface en blé qui se développe

V.1. Une filière qui exporte beaucoup

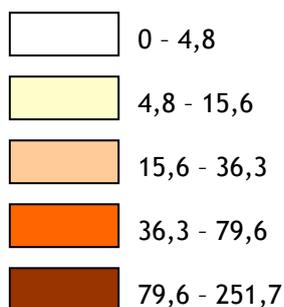
		soit
Part de la filière BN/France (tonnes)	2,9 %	2 032 600 T
Part de la filière BN/France (surface)	2,85 %	265 575 ha
Part de la filière dans le produit agricole BN	10,3 %	273 M€
Part de l'effectif salarié des IAA BN/IAA françaises de la filière	1,9 %	316 salariés
Part de l'effectif salarié des IAA de la filière/ensemble des IAA BN	2 %	
Part export/produit agricole de la filière	14,5 %	39,6 M€
Part export de la filière/export BN	52 %	

Sources : 2004, Agreste chiffres clés, EAE, Douanes, Comptes de l'Agriculture (CRAN)

V.2. La situation actuelle : le blé domine

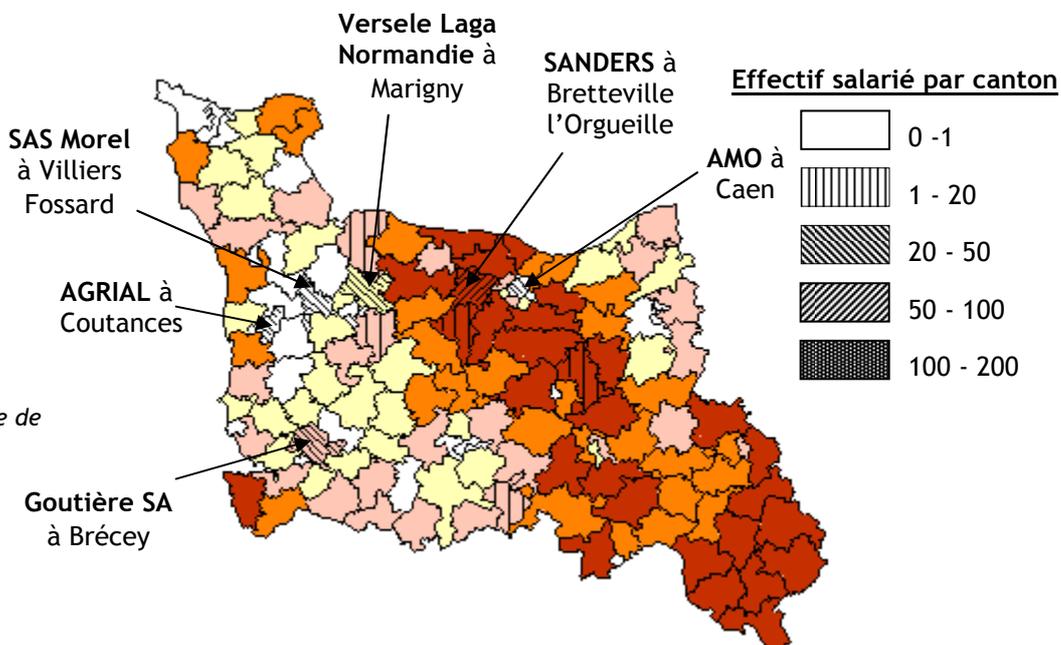
Zones de production et IAA de la filière céréales

UTA Total par canton

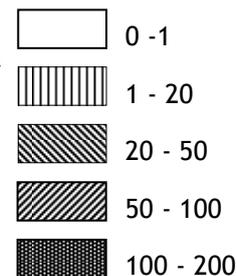


Répartition : même nombre de cantons dans chaque classe

D'après
Agreste-EAE 2004
et Otex-RGA 2000



Effectif salarié par canton



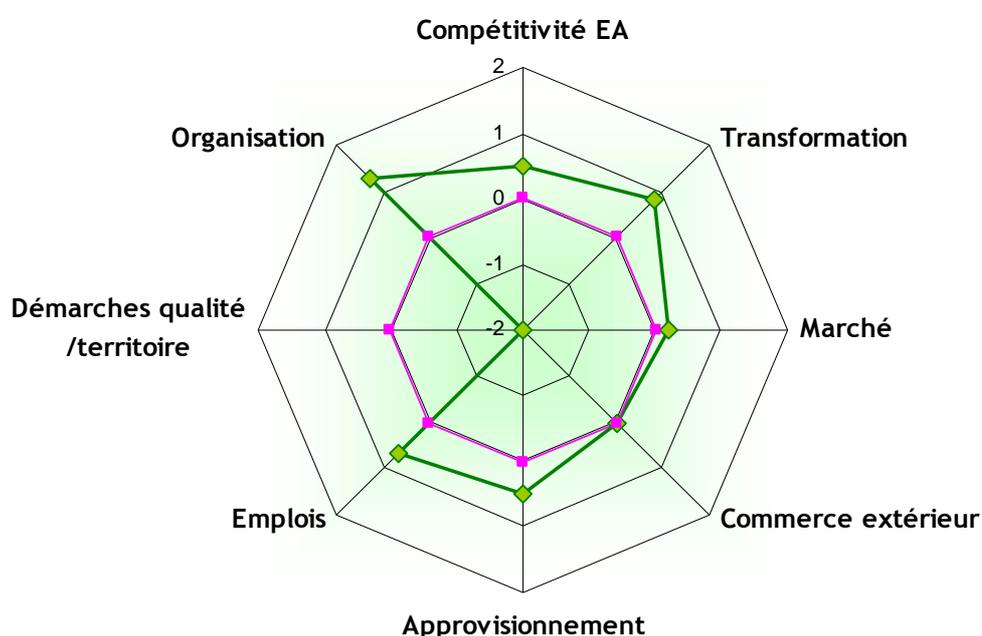
Les exploitations qui produisent des céréales comptent 6 520 UTA (exploitations spécialisées ou non). Les cultures de céréales sont majoritairement présentes dans la plaine de Caen-Falaise et dans le sud de l'Orne. La culture de blé tendre arrive largement en tête suivie de l'orge et du maïs grain.



Bilan de la filière céréales bas-normande

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> • Proximité de 2 ports : Rouen et Caen. • Proximité des bassins de consommation : Grand-Ouest pour l'alimentation animale. • Potentiel agronomique fort : rendements élevés. • Débouché non alimentaire : projet d'usine de trituration du colza à Bretteville (14) : biocarburant (début 2007). 	<ul style="list-style-type: none"> • Difficulté d'obtention de blé aux normes standard d'export (taux de protéines). • Marché de la meunerie fermé (pris par l'Eure-et-Loir). <p>En France</p> <ul style="list-style-type: none"> • Filière fortement dépendante des cours du marché mondial. • Normes de qualité de plus en plus strictes : taux de mycotoxines très faible voire nul.

V.3. L'utilisation non alimentaire des céréales : l'avenir de la filière ?



Critères économiques

- **La compétitivité des exploitations agricoles**

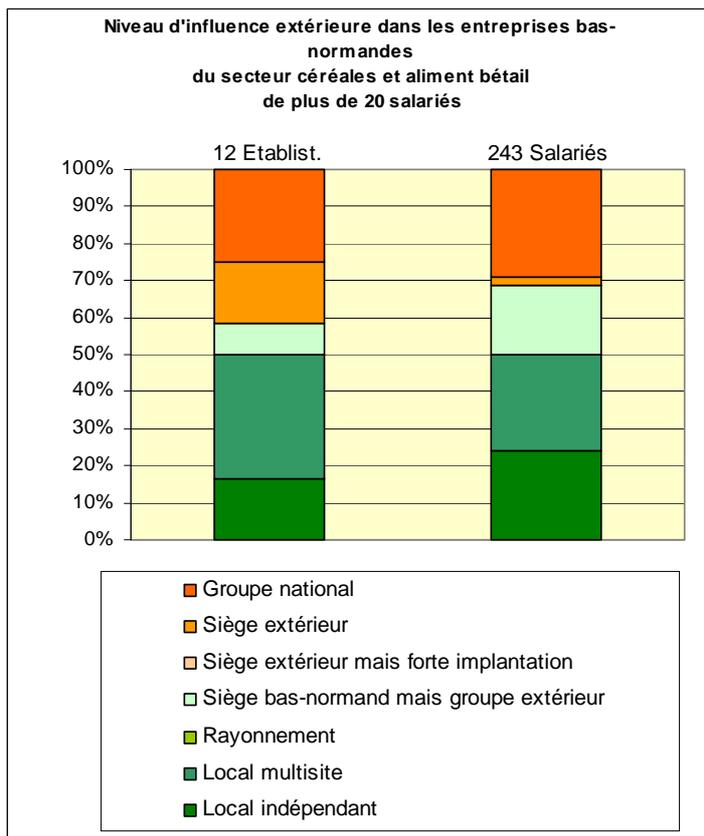
La filière céréalière bas-normande présente un certain nombre de spécificités au rang desquelles il faut citer : une croissance continue de la production, la prééminence de la culture du blé, une concentration géographique certaine, la présence d'un groupe coopératif de dimension nationale (AGRIAL) et la proximité de ports (Caen, Rouen).

La Basse-Normandie ne dispose pas de tous les atouts pour une qualité optimale des céréales. En effet, les conditions régionales de production, notamment le climat humide, sont plus favorables aux variétés de blé à haut niveau de rendement mais dont la qualité ne convient pas à la meunerie française : taux de protéines trop faible (< 11,5-12 %). De plus, la qualité des blés, appréciée pour leur aptitude à la panification, est moins bonne à variété identique que dans d'autres régions. Seuls le Perche ou le sud de la Plaine de Caen, zones moins humides, parviennent à produire des blés répondant aux normes de panification françaises et plus généralement occidentales.

⇒ **Les exploitations agricoles sont compétitives techniquement. Les coûts de production plus élevés que dans d'autres régions françaises sont notamment dus au prix élevé du foncier. Par ailleurs, la qualité moyenne du blé résulte des variétés utilisées, mal adaptées au climat et non au savoir-faire des hommes.**



- **La transformation**



Source : EAE 2004

En Basse-Normandie, il existe un moulin de taille moyenne : AMO du groupe Celbert qui emploie 46 personnes.

Les autres usines de transformation sont des usines d'alimentation animale détenues par des groupes nationaux (Sanders, Inzo : branche spécialisée de l'Union Invivo), une coopérative régionale (Agrial) ou des entreprises privées (Versele Laga Normandie, SAS Morel).

- Les entreprises d'alimentation pour animaux d'élevage traitant des céréales comptent 200 salariés dont 63 % sont sous influence locale.
- Un peu plus de la moitié des établissements appartient à un groupe.

Par ailleurs, un projet de construction d'une unité de fabrication de biocarburants à base de colza est en cours. Ce projet ne concerne pas directement la filière céréales mais peut avoir une incidence positive par la dynamique qu'il créerait à travers la

valorisation d'autres débouchés des grandes cultures. Ce projet se ferait en partenariat entre une coopérative céréalière - Creully -, une entreprise d'alimentation animale - Sanders - et une industrie de transformation laitière - Coopérative laitière d'Isigny.

Enfin, le développement de la fabrication de matières plastiques biodégradables à partir de gluten de blé est un débouché qui commence à émerger parmi les chercheurs et les entreprises bas-normandes.

En complémentarité de ces entreprises de première transformation, le secteur compte 930 emplois dans la biscuiterie, répartis dans 12 établissements (Lu, Biscuiterie de l'Abbaye, Biscuiterie de la Baie du Mont St Michel...). Ces entreprises se fournissent en farine principalement en dehors de la région.

⇒ **L'attache des entreprises à la région est assez importante. Le nombre d'entreprises d'aliments pour animaux d'élevage est proportionnel à la taille de la production de granivore (voire supérieur puisqu'une partie est envoyée dans d'autres régions). Des innovations se mettent en place ou pourraient prochainement être développées : utilisation du colza pour la fabrication de biocarburant, utilisation du gluten de blé pour la fabrication de plastiques biodégradables. La filière s'attache à répondre aux besoins actuels.**

- **Le marché**

Il existe deux types d'utilisation : celle caractérisée par une mise en marché (exportations, alimentation animale et meunerie) et l'autoconsommation.

La Basse-Normandie est idéalement située par rapport à deux grands débouchés que sont **l'alimentation animale et l'export**. En effet, les régions du Grand-Ouest ont largement augmenté l'utilisation de céréales dans l'alimentation animale. De même, la présence d'un silo portuaire à Caen permet d'exporter, notamment vers les pays du bassin méditerranéen.

Cependant, les marchés d'exportation sont actuellement caractérisés par un phénomène de privatisation et de multiplication des opérateurs. La conséquence en est une segmentation accrue de la demande tant aux plans quantitatif que qualitatif. Cette évolution engendre une demande plus variée et surtout plus exigeante en qualité. Le niveau de qualité des blés produits en Basse-Normandie n'est pas toujours suffisant pour répondre à ces marchés export.



La meunerie demeure une activité faiblement développée en Basse-Normandie : les moulins sont de petite taille. L'établissement AMO, du groupe Celbert, de Caen travaille à lui seul plus de la moitié des blés destinée à la farine en Basse-Normandie (origine du blé hors Basse-Normandie : contrats signés avec des producteurs d'Eure-et-Loir). Les farines sont destinées aux artisans boulangers. Les moulins implantés en Basse-Normandie ne répondent qu'à la moitié de la demande régionale (CESR 2000). On constate cependant quelques initiatives, notamment la création de la Baguette du Perche par les meuniers du moulin de la Peltrie qui travaillent sur une filière courte. Mais il s'agit d'un marché de niche.

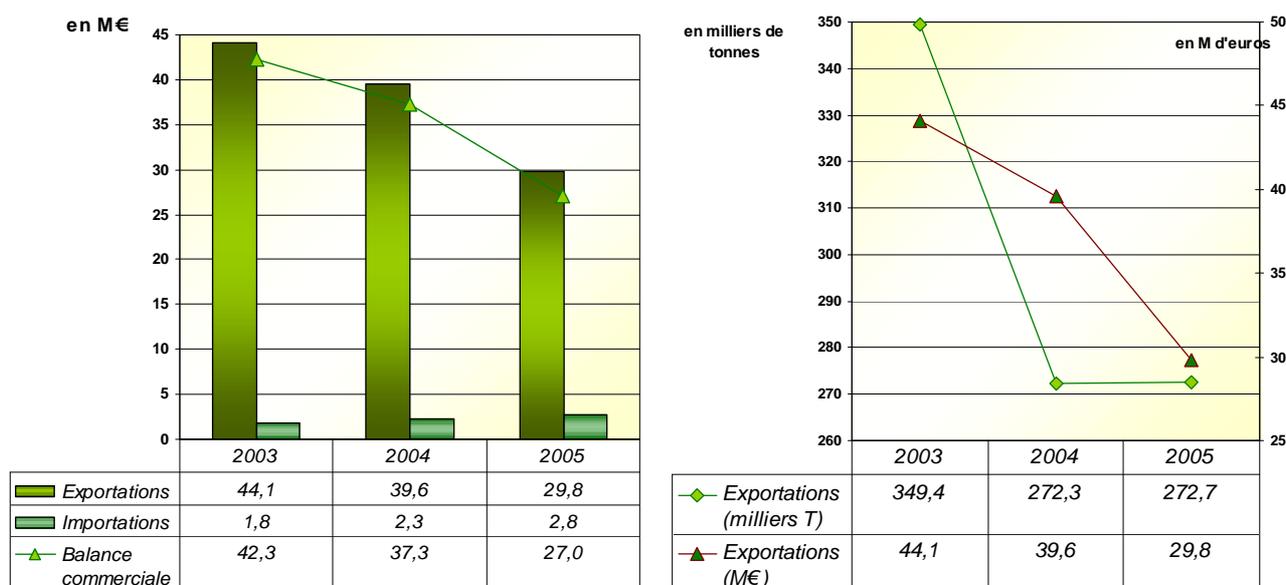
En France, les principales régions céréalières se situent dans la Beauce et la Brie. Cependant, elles ne sont pas sur les mêmes marchés que la Basse-Normandie. Les régions productrices de l'est de la France exportent vers l'Allemagne et les pays de l'Est. La région Centre occupe une place importante sur le marché de la meunerie française mais exporte aussi via le port de Rouen.

⇒ Le marché de la filière céréales en Basse-Normandie est moyennement diversifié du fait notamment du peu de segmentation en qualité. De plus, la diminution des élevages de granivores en Basse-Normandie, mais aussi en Bretagne, est à craindre car elle entraînerait une diminution du tonnage nécessaire aux entreprises d'aliments pour animaux de la ferme. Enfin, le débouché export risque de disparaître si la qualité des blés bas-normands n'est pas améliorée.

• Le commerce extérieur

En Basse-Normandie, les exportations majoritaires correspondent au blé tendre.

Les échanges bas-normands de céréales¹¹



Part de chaque zone dans les échanges bas-normands de céréales :

	Importations			Exportations		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
NEM	2,3 %	2,5 %	3,6 %	0,1 %	3,5 %	0,0 %
UE	32,6 %	29,6 %	7,9 %	74,3 %	64,8 %	88,4 %
Pays tiers	65,1 %	67,9 %	88,5 %	25,6 %	31,7 %	11,6 %

Les 3 premiers pays vers lesquels la Basse-Normandie exporte sont l'Espagne, l'Italie et le Portugal. Ils représentent 84 % des exportations.

¹¹ Le terme "céréales" (nomenclature CPF4) utilisé par la douane englobe : blé (dur et tendre), orge et autres céréales (sorgho, millet, avoine...), maïs, pommes de terre, fèves et autres légumineuses, betteraves à sucre, colza, lin (brut ou roui) et autres fibres, caoutchouc...



Les 3 premiers pays d'origine des céréales importées en Basse-Normandie sont l'Argentine, le Pakistan et la Turquie. Ils représentent 67,5 % des importations.

Les importations de céréales restent très faibles sur ces trois années.

La variation des exportations est due aux cours du marché et aux aléas climatiques qui influent sur les rendements mondiaux. Le fort tonnage exporté en 2003 par la Basse-Normandie s'explique par la canicule qui a frappé l'ensemble de la France mais aussi l'Europe et les pays tiers ; la Basse-Normandie, quant à elle, a bénéficié d'une année exceptionnelle. En 2004 et 2005, les tonnages sont identiques ou moindres qu'en 2003 du fait de rendements moins bons ; la valeur plus faible en euros des exportations en 2005 s'explique par une baisse des prix.

Les exportations vers les pays tiers, principalement l'Afrique du Nord (Maroc, Algérie), ont été divisées par plus de 2 en quantité (par près de 4 en valeur) entre 2003 et 2005, la raison étant principalement la qualité moyenne du blé bas-normand.

La suppression définitive des restitutions, proposée par l'Europe à l'OMC, pourrait causer des difficultés lorsque le marché mondial sera très bas. Le marché européen des céréales est en partie protégé par les contingents négociés en 2002, suite à la concurrence provenant de la Mer Noire. Sur le long terme, les perspectives du marché mondial des céréales sont assez optimistes : réduction des stocks mondiaux, progression de la demande. Ainsi, les risques de voir diminuer ou disparaître ce débouché semblent limités.

⇒ **Le marché export est très dépendant du contexte mondial : le volume de production mondiale, la sécheresse, la demande chinoise... sont des facteurs influençant ce marché. En Basse-Normandie, les risques de diminution des exportations sont le fait de l'absence de segmentation dans la qualité du blé bas-normand.**

- **Les approvisionnements**

Les entreprises d'alimentation animale s'approvisionnent majoritairement dans la région. Seule l'entreprise de meunerie, AMO, s'approvisionne en totalité hors région (Eure-et-Loir).

⇒ **Le taux d'approvisionnement en Basse-normandie est élevé pour les entreprises d'alimentation animale, il existe donc une bonne adéquation entre l'offre et la demande. A contrario, l'offre bas-normande ne correspond pas aux besoins des meuniers.**

Critères sociaux et territoriaux

- **L'emploi**

⇒ **Dans cette filière, on ne rencontre pas de problème majeur. Les céréaliers sont compétents et les organismes de formation apportent une bonne connaissance de la filière. La seule difficulté reste le recrutement de cadres pour des entreprises situées en milieu rural.**

- **Distinctions spécifiques liées au territoire**

Un des objectifs de la coopérative de Creully est de créer une identité régionale au blé produit par ses adhérents. Pour cela, elle sélectionne chaque année les meilleures variétés en terme de qualité (taux de protéines) et de résistance aux mycotoxines.

Cependant, pour l'instant, seule la baguette du Perche a une dénomination géographique mais il s'agit d'un produit de niche ; la démarche "Pain Normand" n'étant développée qu'en Haute-Normandie.

⇒ **Dans la filière céréales, aucun lien n'existe, pour l'instant, avec le territoire bas-normand : ni AOC, ni marque d'origine.**

- **L'organisation de la filière**

L'ONIGC, interprofession nationale est composée de délégations régionales :

- fédère l'ensemble de la filière céréalière (production, stockage, transformation, commercialisation...),
- assure en France la mise en œuvre de l'Organisation Commune du Marché européen des céréales : stockage public, restitutions à l'exportation, versement des aides compensatoires aux producteurs,
- prend en charge la politique nationale du secteur : octroi de la garantie d'aval aux collecteurs agréés, aide alimentaire, suivi des marchés et prévisions,



- contribue au développement économique de la filière et à la promotion de la qualité des céréales françaises à l'étranger.

La collecte régionale concerne surtout le blé tendre (80 % de la collecte totale). Elle est réalisée pour 63 % par des coopératives régionales : Agrial pour 50,2 % (5^e collecteur céréalier sur le plan national), Creully (14) pour 9,6 % et Bellême (61) pour 3 %. Le reste, soit 37 %, est assuré par des coopératives extra-régionales et des négociants privés intra et extra-régionaux.

On peut estimer qu'environ un tiers de la collecte bas-normande fait l'objet d'un contrat entre le collecteur, l'acheteur et le producteur. Le contrat de collecte décrit un cahier des charges précis pour que la production soit en parfaite adéquation avec la demande. Ce sont surtout les blés meuniers et les semences qui font l'objet de contrats. Ce processus de contractualisation, en expansion, concerne l'ensemble des producteurs de céréales et non pas seulement les céréaliers spécialisés.

La recherche agronomique céréalière est assurée en Basse-Normandie par ARVALIS dont la délégation régionale est située à Magny-en-Bessin (14). Cette structure participe au développement agronomique de la filière via l'expérimentation et la vulgarisation de ses résultats auprès des acteurs de la filière (producteurs, organismes stockeurs, négociants en phytosanitaires et engrais). Elle dispose de sites expérimentaux à Rots (14) et à Sées (61). De son côté, le groupe Agrial dispose d'un service de recherche qui expérimente de nouvelles variétés en adéquation avec les conditions pédoclimatiques de la région. Agrial possède trois sites de production de semences.

Toutefois, un manque de communication a été souligné : les expérimentations ne sont pas toujours développées sur des sujets préoccupant les agriculteurs. De plus, le centre Arvalis a une stratégie de plus en plus commerciale : il vend ses informations alors qu'auparavant il les distribuait librement.

⇒ **La forte organisation nationale de la filière se répercute en Basse-Normandie, même si aucune interprofession n'y est présente ; l'ensemble des acteurs est en contact étroit. De même, l'ensemble des opérateurs d'amont et d'aval est présent sur le territoire.**

A retenir sur la filière céréales

- Un blé de qualité moyenne pour l'exportation
- Une proximité des ports et des zones d'élevages
- Des débouchés non alimentaires en perspective

VI La filière betteraves : l'avenir incertain d'une usine

VI.1. Une production industrielle de complément pour les céréaliers

		soit
Part de la filière/France (tonnes)	1,6 %	500 600 T
Part de la filière/France (surface)	1,7 %	6 500 ha
Part de l'effectif salarié des IAA BN/IAA françaises de la filière	1,5 %	103 salariés
Part de l'effectif salarié des IAA de la filière/ensemble des IAA BN	0,7 %	
Part export de la filière sucre/export BN	0 %	0,009 M€

Sources : 2004, Agreste chiffres clés, EAE, Douanes, Comptes de l'Agriculture (CRAN)

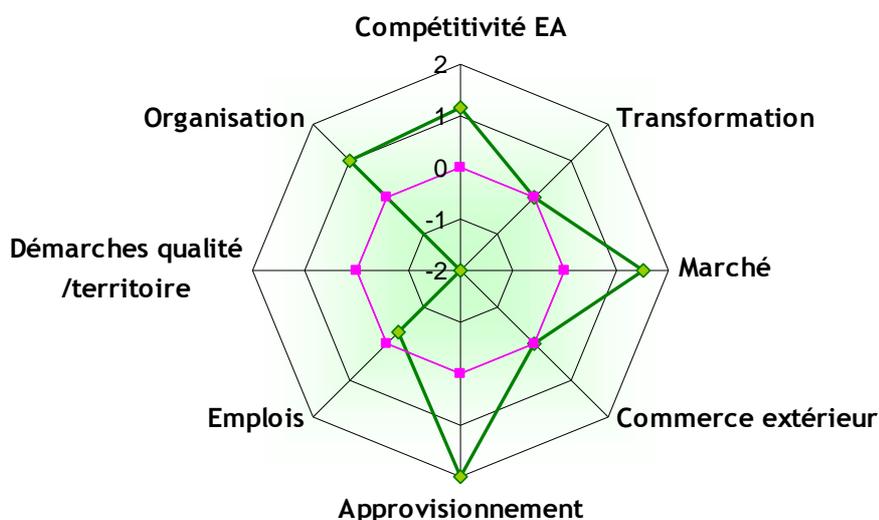


VI.2. La situation actuelle : une production de sucre de qualité reconnue

Bilan de la filière betteraves bas-normande

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> • Rendements (Calvados) élevés : 12t/ha (moy. Europe 8t/ha). • Taille moyenne de l'usine : allongement de la durée de production de sucre (bonne rentabilité). • Seule sucrerie à l'ouest : présence d'IAA en utilisant du sucre de Cagny. • Sucre de très bonne qualité. • 95 % du sucre vendus en France. • Possibilité d'acquérir des quotas supplémentaires en sucre si augmentation production d'éthanol dans d'autres usines. <p>En France</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une organisation de la production forte. 	<ul style="list-style-type: none"> • Usine de Cagny excentrée des autres sucrières du groupe. • Centres de décisions de Saint Louis (filiale d'un groupe allemand) à Paris et en Allemagne.

VI.3. Un avenir entre les mains de dirigeants parisiens et allemands



Critères économiques

• La compétitivité des exploitations agricoles

Coûts de production et qualification de la main-d'œuvre sont identiques sur l'ensemble du territoire. La réforme de l'OCM sucre décidée en 2005 prévoit une baisse des prix à la production de 40 %, partiellement compensée par des soutiens directs découplés. Dans ce contexte, les bons rendements en culture betteravière de Basse-Normandie constituent un avantage concurrentiel, vis-à-vis d'autres régions au sol moins fertile.

La qualité supérieure du sucre de Cagny - blancheur naturelle - est mise en évidence. L'explication tient sans doute aux caractéristiques des betteraves.



La concentration de la filière, tant au niveau sectoriel (une seule usine) que géographique, est importante du fait notamment de la petite taille de la filière en Basse-Normandie.

⇒ **Les ingrédients d'une bonne compétitivité sont présents en Basse-Normandie : qualification de la main-d'œuvre, coût de production identique aux régions concurrentes, qualité de la production et concentration sectorielle et géographique importante.**

• La transformation

Seul établissement de Basse-Normandie, la sucrerie de Cagny appartient au groupe allemand Südzucker qui a racheté Saint Louis Sucre (siège social à Paris) en 2001.

900 000 tonnes de betteraves sont travaillées chaque année et 1 200 tonnes de sucre sont produites chaque jour.

La sucrerie de Cagny est excentrée par rapport aux autres sucreries du groupe, cependant elle est à proximité de nombreuses IAA utilisatrices de sucre.

Un travail de défense de la production de sucre sur le site de Cagny a été engagé au mois de juin 2005.

Les résultats obtenus sont les suivants :

- un agrément éthanol de 20 000 tonnes,
- un quota sucre additionnel au titre de l'éloignement de 60 tonnes,
- une part d'accès au quota additionnel par rapport à la production de C.

Saint Louis sucre s'est également engagé à maintenir l'usine jusqu'à la fin du règlement sucre en 2014 (*L'agriculteur normand*, n° 1893, 18 mai 2006).

⇒ **La sucrerie de Cagny est techniquement compétente puisque son sucre est reconnu comme étant de très haute qualité (blancheur naturelle). Seulement, son avenir dépend des décisions et des stratégies d'évolution prises au siège social du groupe Saint-Louis à Paris.**

• Le marché

50 % du sucre de Cagny sont envoyés en vrac dans les IAA de Basse-Normandie et de Bretagne.

50 % partent dans l'usine de conditionnement de Nassandres (27), usine du groupe Saint-Louis. Le sucre conditionné dans cette usine est destiné à la grande consommation en France.

Le prix payé au producteur est fortement influencé par l'OCM sucre (régimes spéciaux, arrangements préférentiels). Dans ce cadre, les prix sont généralement fixés à l'avance et ne varient pas au cours de l'année.

⇒ **Les débouchés de l'usine de Cagny paraissent sûrs : proximité des IAA, point fort pour un produit pondéreux et augmentation globale de la consommation de sucre. L'amplitude de la fluctuation des prix à la production est faible car ce marché est réglementé. Toutefois, la mise en œuvre de la réforme, qui modifie en profondeur tous les paramètres, est source d'incertitude pour tous les acteurs de la filière.**

• Le commerce extérieur

Toute la production de sucre de Cagny est vendue en France, les exportations sont inexistantes. Ainsi, la réforme de l'OCM sucre sur les règles d'exportation n'aura pas d'impacts directs sur l'activité de Cagny.

⇒ **Dans le cas de la filière sucre, l'absence d'exportation est un point positif au vu de la réforme de l'OCM sucre qui prévoit une forte diminution de la production européenne pour l'ajuster à la consommation intérieure et anticiper la suppression des restitutions à l'exportation actuellement sur la table des négociations à l'OMC.**

• Les approvisionnements

Toute la production des betteraves bas-normande est traitée à l'usine de Cagny.

La sucrerie regroupe 1 400 planteurs (10 000 ha) dont 1 000 en Basse-Normandie : 34 % dans l'Eure (rayon moyen de 85 km), 58 % dans le Calvados (20 km) et 8 % dans l'Orne (65 km).

⇒ **L'approvisionnement en betteraves 100 % normandes de l'usine de Cagny caractérise une bonne adéquation entre l'offre et la demande.**



Critères sociaux et territoriaux

• **L'emploi**

En 2005, l'emploi direct est de 97 permanents et 75 saisonniers et l'emploi indirect, sous-traitants et prestataires, de 382 personnes.

Cependant, il est très difficile de trouver de la main-d'œuvre saisonnière du fait de la pénibilité du travail ("trois huit", 7 jours sur 7 durant toute la campagne).

⇒ **La saisonnalité et la pénibilité du travail dans l'usine sont donc pénalisantes pour trouver des personnes motivées dans un bassin d'emploi périurbain.**

• **Distinctions spécifiques liées au territoire**

⇒ **Aucune démarche de qualité spécifique liée au territoire n'existe dans la filière sucre. Cette remarque prévaut pour l'ensemble de la filière. La localisation des productions est liée au contexte pédoclimatique et à la stratégie industrielle mise en œuvre.**

• **L'organisation de la filière**

La filière est gérée au niveau national. Cette dernière est composée de nombreux acteurs :

- **CGB** : Confédération Générale des Planteurs de Betteraves, dont le rôle est de représenter et défendre les intérêts des 35 000 planteurs de betteraves français vis-à-vis de leurs différents partenaires politiques, industriels et administratifs à l'échelon français, européen et mondial.

La CGB fait partie des différents organismes internationaux.

- **Les interprofessions de la filière sucre :**

- **CIPS** : Comité Interprofessionnel des Productions Saccharifères

- **FIRS** : Fonds d'Intervention et de Régularisation du Marché du Sucre

- **CEDUS** : Centre d'Etudes et de Documentation du Sucre

- **BIES** : Bureau Interprofessionnel d'Etudes Statistiques Sucrières

- **L'interprofession de la filière biocarburant :**

- **ADECA** : Association pour le Développement des Carburants Agricoles

En ce qui concerne la recherche, elle est effectuée au niveau de l'ITB (Institut Technique de la Betterave Industrielle)

⇒ **L'organisation de la filière est relativement efficace. Le secteur betteravier a une longue tradition de gestion concertée et de planification de sa production dans un souci d'efficacité économique dans le cadre négocié de l'OCM sucre.**

A retenir sur la filière betteraves

- Une seule usine appartenant à un groupe international.
- Des conditions pédoclimatiques très favorables à la culture betteravière.
- L'arrêt progressif des exportations de sucre de l'UE (réforme) ne concerne pas directement l'usine bas-normande qui réalise l'ensemble de ses expéditions en France.



VI La filière cidricole : "un patrimoine" à préserver

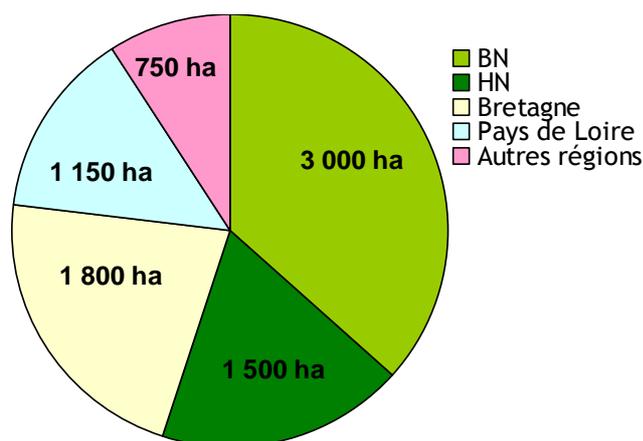
VII.1. Une production symbole de la Normandie

Le cidre constitue traditionnellement l'un des symboles les plus forts de Normandie. La filière est surtout implantée dans l'ouest et le nord-ouest de la France.

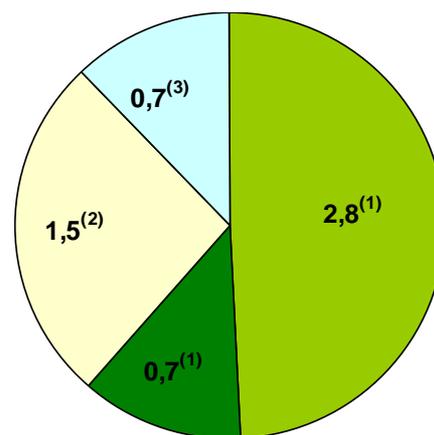
En Basse-Normandie, 112 500 tonnes de pommes à cidre ont été produites en 2004 (*Agreste, mémento régional 2004*) avec un rendement de 16,3 t/ha.

D'après les estimations de l'ONIVINS, la Basse-Normandie représente 37 % du verger basse tige et 49 % du verger haute tige.

Répartition de la surface (ha)
de verger basse-tige en 2005



Estimations du nombre d'arbres (en millions)
du verger haute-tige



(1) données 2003, (2) données 2004, (3) estimations

La production française moyenne du verger basse tige est évaluée à 220 000 tonnes, dont 80 % (soit 170 000 à 180 000 tonnes) à destination de l'industrie de transformation.

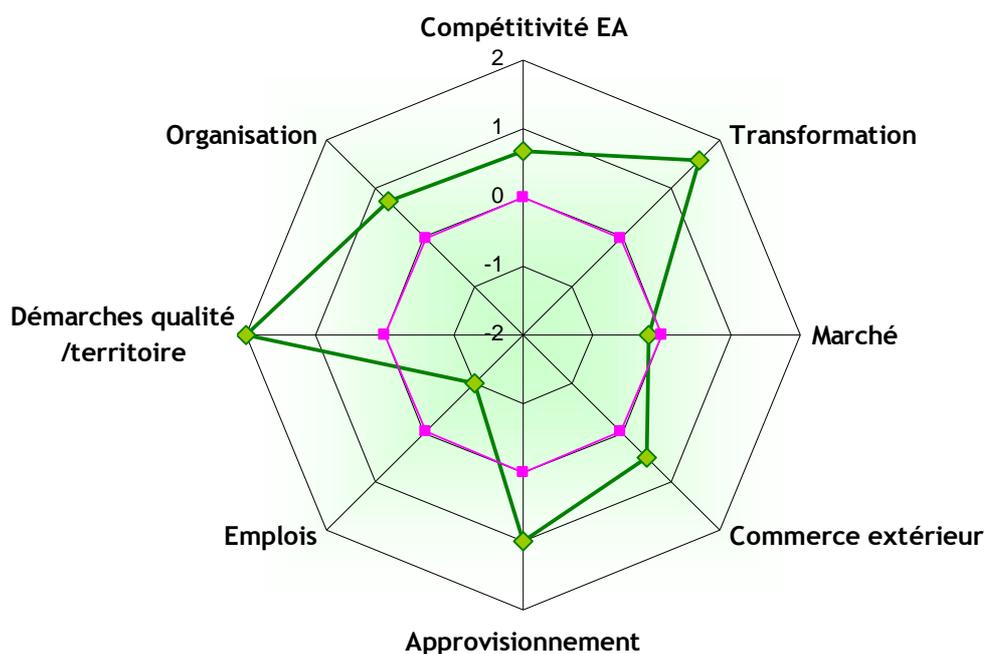
Actuellement, l'offre commercialisable à l'industrie provenant des deux types de verger est estimée à 210 000 tonnes en moyenne (basse-tige : 175 000 tonnes, haute-tige : 35 000 tonnes)

Bilan de la filière cidricole bas-normande

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> • Image forte du cidre et de la pomme de Normandie. • Développement des exportations de Calvados. • La forte concentration du secteur aval (prise de contrôle de CCLF et de CSR par le groupe coopératif Agrial) doit potentiellement améliorer l'organisation et l'efficacité économique de ce secteur. • Potentiel de diversification important. • Pas de problème d'irrigation. 	<ul style="list-style-type: none"> • Population consommatrice de cidre vieillissante et fortement concentrée sur les régions de production. • Diversification des produits faible, manque de nouveaux produits. • Cahier des charges des productions sous Signes Officiels de Qualité jugé trop strict, ce qui constitue un frein au développement de ce type de produits.



VII.2. Des consommateurs à "renouveler" et des débouchés à diversifier pour un avenir assuré



Critères économiques

• La compétitivité des exploitations agricoles

La Basse-Normandie est l'une des principales régions productrices de pommes à cidre. Les régions productrices ne se différencient pas par la qualité des pommes (les spécificités régionales proviennent en partie de la mise en œuvre de variétés plus ou moins amères), les coûts de production ou encore la qualification des arboriculteurs. L'ouest de la France est avantagé par des conditions climatiques favorables (par rapport à la région Rhône-Alpes par exemple) : absence de gel et pluviométrie suffisante.

Par ailleurs, les vergers et les petites cidreries sont répartis sur l'ensemble du territoire bas-normand ; il n'y a pas de véritable concentration géographique au niveau du territoire mais une concentration au niveau des activités : la production reste à proximité de la transformation. Enfin, ces dernières années, la filière a connu une restructuration qui, bien que pas encore terminée, a permis de la redynamiser grâce à une meilleure organisation : Val de Vire a racheté la cidrerie Dujardin (Cahagnes, 14), Agrial possède La cidrerie de Montgommery (Sainte-Foy de Montgommery, 14) et a pris le contrôle de CCLF (Livarot, 14) en 2004 (qui détient CSR SA).

⇒ Les arboriculteurs sont compétents, il existe une concentration sectorielle importante, une concentration géographique des activités de production et de transformation sur tout le territoire. Enfin, les conditions climatiques de la Basse-Normandie, et plus largement de l'ouest de la France, sont très favorables à cette production, symbole de la Normandie.

• La transformation

La transformation est bien ancrée sur le territoire puisqu'il existe à la fois des petites cidreries régionales et des grands groupes dont les sièges sociaux sont en Basse-Normandie (Val de Vire (Condé-sur-Vire, 50), filiale du groupe Elle-et-Vire, lui-même intégré au groupe Bongrain, mais qui est géré au niveau régional ; CCLF, filiale du groupe coopératif Agrial).

Des efforts d'innovation sont à noter dans la filière cidricole : développement de nouveaux produits (technique et marketing), nouveaux conditionnements, recherche de nouveaux marchés, autres que celui de la boisson.



En mai 2006, la Cidrerie du Val de Vire inaugure une nouvelle filiale (Val de Vire Bioactives¹²) qui devrait traiter 20 000 t de marc de pommes par an. Les produits proposés de type "alicaments" et compléments alimentaires santé répondent à une demande croissante.

Selon le directeur scientifique et technique de la société (12 salariés), de nombreuses possibilités de formulation alimentaires et culinaires sont réalisables avec la pomme à cidre : jus clarifiés, jus troubles, gelées, compotes, pectines, texturants, concentrés, vinaigre, infusions...

Dans le même temps, CSR lance une gamme de trois jus de pomme sous la marque Eclore : façon crumble, à la cannelle et à la rhubarbe.

La transformation artisanale de produits cidricoles est également fortement développée en Basse-Normandie. On estime entre 20 et 30 000 tonnes les quantités de pommes à cidre transformées directement par les agriculteurs ou par des cidreries artisanales.

⇒ **Les entreprises de la filière cidricole sont dynamiques, ancrées sur leur territoire et à la recherche de nouveaux débouchés. Leur principal souci est la communication autour de leurs produits. Les nombreux ateliers de transformation artisanale de produits cidricoles implantés sur le territoire diversifient l'offre et participent au dynamisme de la filière.**

• Le marché

Pour l'instant, le principal produit vendu en France est le cidre. En 2004, selon le panel Consoscan de TNS-SECODIP, 34 % des ménages français ont acheté du cidre pour leur consommation à domicile, soit 435 000 ménages de moins qu'en 2003. C'est une consommation occasionnelle qui repose sur un cœur de clientèle typé (50-64 ans, habitant le nord-ouest de la France dans les agglomérations de moins de 50 000 habitants).

Les marchés du pommeau ou des jus de pommes restent marginaux. Quant au Calvados, près de 50 % des quantités mises en marché sont destinés à l'export.

En région, la vente directe est très présente. La vente en restauration déjà existante devrait se développer avec la mise en place récente d'une carte des cidres.

⇒ **La pérennité du marché du cidre est remise en cause par le vieillissement des consommateurs et son faible attrait auprès des jeunes. Des actions de communication sont régulièrement mises en place au niveau régional et national. Le choix des axes de communication et surtout les moyens à y consacrer seront primordiaux pour la relance de la consommation. En effet, la plupart des gens aime le cidre mais ne pense pas à en acheter. Selon les professionnels du secteur, ils ne savent pas suffisamment l'associer avec un plat. La vente directe des produits cidricoles contribue à l'image mais ne suffira pas à asseoir la pérennité de la consommation de cidre à l'échelle nationale.**

• Le commerce extérieur

Les produits inclus dans la catégorie "cidre" sont le cidre, le poiré et le pommeau. Le Calvados est classé dans les eaux de vie.

"Cidre"	Exportations		
	2003	2004	2005
Total en M€	3,5	2,5	3,2

(Source : Douanes)

La Basse-Normandie n'importe pas de produits cidricoles (cidre, pommeau, poiré).

Les exportations sont faibles, les produits cidricoles sont plutôt destinés au marché français, la demande étrangère étant plus faible.

Les 4 premiers pays vers lesquels la Basse-Normandie a exporté des produits cidricoles (sauf Calvados) en 2005 sont : l'Allemagne, la Belgique, la Suisse et le Japon.

Calvados	Exportations		
	2003	2004	2005
Total en hL	9 507,6	9 218,2	9 802,1 (+ 6,34 %)

(Source : IDAC)

Les entreprises régionales exportent 40 à 50 % du Calvados produit.

¹² L'agriculteur normand, n° 1893, 18 mai 2006



Les 4 premiers pays vers lesquels la Basse-Normandie a exporté du Calvados en 2005 sont : l'Allemagne (3 589,5 hL), la Belgique (1 701,9 hL), la Suisse (637 hL) et les Pays-Bas (502,2 hL).

⇒ Un des objectifs des opérateurs est de développer le marché export : celui du cidre en développant de nouveaux conditionnements (autres que la forme champenoise avec un bouchon muselé en liège), celui du Calvados en développant les marchés russe et asiatique (Japon). Ce marché n'a, semble-t-il, aucune raison de régresser, sauf si les pays importateurs de Calvados se désintéressent de ce produit et privilégient d'autres alcools forts.

• Les approvisionnements

La totalité des approvisionnements en pommes à cidre se fait en Basse-Normandie. Contrairement aux années antérieures où l'on a assisté à une surproduction, les plans d'arrachage mis en place au niveau national, ont facilité l'équilibre entre l'offre et la demande.

Les pommes de table, écartées lors du triage (calibrage, couleur, forme non réglementaire), servent généralement à la fabrication du jus de pommes, bien que certaines variétés de pommes à cidre s'y prêtent également mais à un coût supérieur. Les volumes de pommes à couteaux produits en Basse-Normandie sont aujourd'hui insuffisants pour répondre aux besoins de fabrication de jus de pomme. L'approvisionnement se fait donc pour une partie dans d'autres régions.

⇒ L'approvisionnement des cidreries se fait majoritairement à partir de fruits produits en Basse-Normandie. Il y a donc adéquation entre l'offre et la demande en qualité et en quantité. Toutefois, si les actions de communication relancent la consommation de cidre (ce qui est à espérer), l'offre bas-normande en pommes à cidre pourrait devenir insuffisante. Or, pour créer un verger, il faut au minimum 7 ans avec des pommiers basses-tiges et 15 ans avec des pommiers hautes-tiges. L'anticipation du marché à venir est une condition indispensable pour cette filière à cycle de production long.

Critères sociaux et territoriaux

• L'emploi

Au niveau de la production, se pose le problème du renouvellement des producteurs. Beaucoup vont partir à la retraite et la relève n'est pas assurée : les jeunes reprennent l'exploitation mais certains suppriment les vergers par manque de formation en arboriculture et de motivation. Des formations techniques sont proposées mais il faut du temps et surtout de la motivation pour y assister.

Au niveau des entreprises, deux problèmes existent. D'une part, le manque de formation en ingénierie du process cidricole : les ingénieurs embauchés sont spécialisés dans la malterie ou les produits laitiers, il faut donc les former. D'autre part, le caractère saisonnier de l'activité cidricole nécessite d'assurer la formation des agents à chaque début de campagne. Par le passé, les saisonniers formés (pour un poste qualifié ou non) revenaient d'une année sur l'autre mais aujourd'hui leur nombre diminue.

⇒ Le problème de l'emploi se pose à la fois pour la production et la transformation. Un manque de motivation et, peut-être, de formation initiale mettent en danger la production de pommes à cidre. De même, le manque de formation en ingénierie cidricole et le caractère saisonnier de l'activité ne facilitent pas le recrutement.

• Distinctions spécifiques liées au territoire

La production cidricole normande est caractérisée par l'importance des signes de qualité qui ont le plus souvent une attache régionale : 70 % de la production sont sous signe de qualité dont 65 % sous AOC (3 AOC pour le Calvados, 1 AOC et 2 IGP pour le cidre normand, 1 AOC pour le Pommeau normand).

⇒ L'économie cidricole constitue traditionnellement l'un des symboles les plus forts de Normandie. C'est un facteur identitaire de la région.

• L'organisation de la filière

Au niveau national, la filière cidricole est composée de 3 organismes :

- UNICID, Union Nationale des Interprofessions Cidricoles,
- FNPFC, Fédération Nationale des Producteurs de Fruits à Cidre,
- SNTC, Syndicat National des Transformateurs Cidricoles.



L'IDAC (Interprofession des Appellations Cidricoles) gère l'ensemble des AOC Calvados, cidre/poiré et Pommeau de Normandie mais aussi de Bretagne.

L'ONIVIN, dans le cadre du contrat de plan 2000-2006, a soutenu la filière cidricole dans quatre régions de l'ouest, la Basse-Normandie obtenant le financement le plus important.

En Basse-Normandie, le suivi technique du verger a fait l'objet d'un récent accord de partenariat entre AGRIAL et la Chambre Régionale d'Agriculture de Normandie qui s'est concrétisé avec la création du CCN (Comité Cidricole Normand). L'ARAC (Association de Recherche Appliquée à la transformation Cidricole) assure la recherche au niveau régional (Haute et Basse-Normandie).

Par ailleurs, l'ARDEC (Association Régionale de Développement de l'Economie Cidricole) assure, notamment, des actions de communication au niveau régional.

Enfin, les producteurs de fruits et transformateurs sont localement organisés : la plus grande structure est l'ACBN (Association des Arboriculteurs et Cidriculteurs du Bocage Normand) avec une centaine d'adhérents et 30 transformateurs en 2002.

⇒ La filière cidricole est bien organisée au niveau national comme au niveau régional. Cependant des difficultés de communication existent entre les différentes interprofessions et associations : leur nombre serait trop important. De nombreuses actions collectives (producteurs de pommes à cidre et transformateurs) de communication sont réalisées (concours de cidre, carte des cidres...). Les entreprises qui ont un poids national s'investissent dans les associations régionales.

A retenir sur la filière cidricole

- Des consommateurs vieillissant.
- Une diversification des produits faiblement développée.
- Un nombre trop important d'associations ou interprofessions = communication difficile.

VIII La filière lin : des potentiels de débouchés importants mais peu développés

VIII.1. La Basse-Normandie, territoire idéal pour la culture du lin

		<i>soit</i>
Part de la filière lin/France (surface)	10,5 %	8 400 ha

En Basse-Normandie, la culture de lin se situe dans la plaine de Caen et ne représente que 21,1 % de la surface normande de lin et 10,5 % de la sole nationale, soit 8 400 ha en 2003/2004 dont 7 500 ha dans le Calvados, contre 39 800 ha pour la Haute-Normandie. La Basse-Normandie se place alors au 4^e rang des régions françaises productrices de lin.

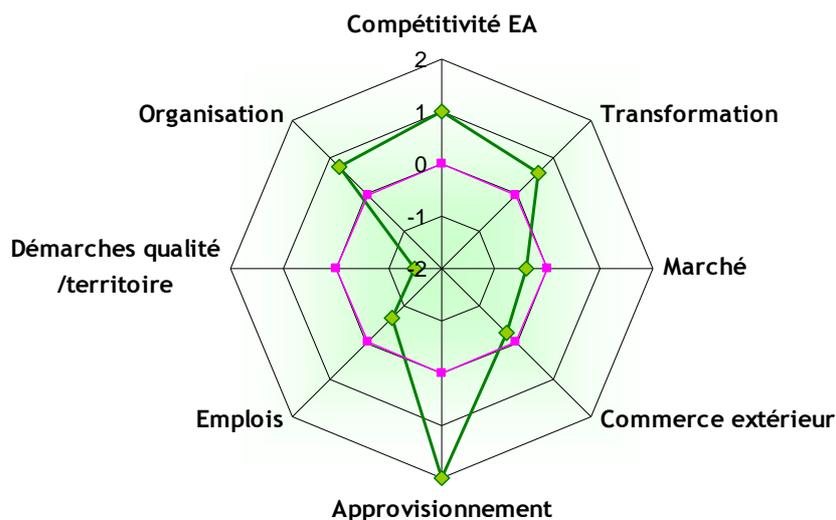
⇒ La filière lin en Basse-Normandie ne se distingue pas de la filière nationale. Ses atouts et les problèmes qu'elle rencontre sont les mêmes.

Bilan de la filière lin en France

Points forts	Points faibles
<ul style="list-style-type: none"> • Qualité inégalée dans le monde. • Conditions pédoclimatiques optimales : littoral. • Demande mondiale importante de lin textile. • Image naturelle (écologique) par rapport à la fibre synthétique. 	<ul style="list-style-type: none"> • Problème d'organisation face aux négociants chinois. • Débouchés peu diversifiés.



VIII.2. Un avenir entre les mains des filateurs chinois



Critères économiques

• La compétitivité des exploitations agricoles

Le lin français est reconnu pour sa qualité. **Troisième producteur en surface** (80 000 ha en 2005) derrière la Chine (133 000 ha en 2003) et la Russie (118 000 ha), la France est au **premier rang pour sa production** (113 000 tonnes de lin teillées, 80 % de la production européenne) et **pour sa qualité** (rendement fibre apparent 1,52 t/ha en 2002, d'après un rapport de la Commission européenne, 2005).

Le critère principal de qualité de la fibre de lin est sa longueur. Le climat influe beaucoup sur cette caractéristique. La culture de lin fibre est particulièrement exigeante en matière de climat : la douceur et l'humidité apportée par le littoral lui conviennent parfaitement. Toutefois, la zone de production de Falaise, située plus à l'intérieur des terres, subit parfois des stress hydriques qui influent négativement sur les rendements. De même, cette région est caractérisée par un sol issu de roches carbonatées (*Indiquasol - GISSOL - INRA*) ; or, même si le lin fibre semble moins exigeant vis-à-vis du type de sol, un pH trop basique provoque une perte de rendement et diminue la richesse de la fibre (*ITCF, Etude Agrice 1998*).

En Europe, les deux pays producteurs - concurrents - de lin de bonne qualité sont la Belgique et les Pays-Bas avec des rendements respectifs en fibres de 1,10 et 1,22 t/ha. Par contre, il n'existe pas de différence significative entre les régions françaises.

Cependant, les entretiens réalisés par la Commission européenne¹³ en 2005 auprès des filateurs, peigneurs et experts révèlent une sensible détérioration de la qualité des fibres sur le long terme : "en souhaitant répondre quantitativement à la forte demande asiatique, les producteurs européens en général, et les Français en particulier, ont réalisé un arbitrage en faveur des quantités au détriment de la qualité moyenne."

En ce qui concerne les coûts de production ou encore de la qualification de la main-d'œuvre, il n'y a pas de différence en Basse-Normandie par rapport aux autres régions productrices de lin de bonne qualité.

⇒ **La Basse-Normandie, comme le reste des régions productrices françaises, est compétitive du fait de sa production de lin de qualité recherchée par les filateurs : le climat maritime de la région étant son principal atout.**

• La transformation

Le teillage en Basse Normandie est assuré par une usine privée (Vandecandelaer) et deux coopératives linières (la Société coopérative agricole linière de Cagny et la Société coopérative agricole linière du nord de Caen à Villons-les-Buissons). Toutes les usines de filage ont disparu de la région et, plus généralement, de France.

¹³ Direction générale de l'Agriculture



Ainsi, l'ensemble des acteurs de la filière n'est pas présent sur le territoire bas-normand.

D'autre part, l'innovation produit au sein des entreprises de teillage bas-normandes reste faible, les quelques innovations, positionnées sur des marchés de niches (1 % de la production de fibres courtes), ne peuvent pas à elles seules faire survivre la filière.

⇒ **Les entreprises de teillage sont suffisantes sur le territoire, cependant, l'absence de filature rend la filière incomplète. Par ailleurs, les innovations en terme de débouchés sont limitées puisque seule l'activité de teillage existe en Basse-Normandie.**

• Le marché

La recette du lin bas-normand est réalisée à **80 % grâce aux fibres longues**, dont 80 % partent en Chine et 20 % en Italie et dans les pays de l'Est. Les 20 % restant de la recette sont réalisés à partir des fibres courtes ou étoupes (Techni Lin, pièces thermo compressées pour l'équipement automobile), des anas (panneaux de bois agglomérés, paillage) et des graines (alimentation animale).

Les débouchés du lin teillé en Basse-Normandie ne sont donc pas fortement diversifiés et ne sont pas situés sur des marchés de forte innovation. En effet, seulement 1 % des fibres courtes de la coopérative linière de Cagny est utilisé pour la fabrication de pièces thermo-compressées destinées à l'équipement automobile. Ce marché des fibres courtes reste encore un marché de niche.

Or, de façon générale, il apparaît que les débouchés issus de fibres courtes offrent aujourd'hui des potentialités de marchés plus nombreuses et plus variées (plasturgie, construction-isolation notamment) que la fibre longue où les débouchés sont soit en phase de maturité (habillement, linge de table), soit en phase de déclin (linge de maison) (*Rapport de la Commission européenne, 2005*).

Ainsi, malgré la baisse des prix de la fibre longue de lin, imputable à la délocalisation d'une grande partie du peignage et du tissage en Chine, qui a largement contribué à la démocratisation du lin dans le secteur de l'habillement, et malgré une demande régulière de lin textile aux USA et en Europe, la pérennité du débouché du lin teillé bas-normand est remise en cause par la présence de cette destination majoritaire chinoise. Le danger ne vient pas de la possibilité de rupture d'achat par les Chinois de lin français (les Chinois ont investi depuis quelques années dans leurs filatures, ils continueront donc à produire du textile à partir de lin de qualité), mais d'achat à un prix trop faible qui ne couvrirait pas les frais de teillage et rendrait donc la culture de lin non rentable (Annexe 9). L'arrêt de la production au profit de cultures moins exigeantes, en terme de surveillance surtout, se produirait alors, le lin étant sujet aux maladies.

⇒ **La filière lin est dépendante d'un produit (les fibres longues) et d'un pays (la Chine), alors que des potentiels de débouchés existent.**

• Le commerce extérieur

Le commerce extérieur est caractérisé par une destination principale : la Chine (80 % de l'export). Ce pays peut être considéré comme "à risque" d'un point de vue débouché, compte tenu de sa gestion économique très interventionniste et politisée. Toutefois, les opérateurs chinois ont investi dans des outils de filature, l'utilisation de lin de qualité mélangé avec leur production locale, de qualité moindre (fibres plus courtes), est nécessaire pour amortir leurs investissements par une fabrication suffisante de tissus.

D'après une enquête réalisée par la Commission européenne, on constate, entre 2000 et 2004, une quasi-stabilité du chiffre d'affaires global des entreprises européennes de première transformation. Cette stabilité résulte d'une augmentation des quantités de fibres longues de lin vendues (+ 32 %) compensée par une baisse des prix en euros courants (- 32 %) imputable à l'appréciation de l'Euro par rapport au Dollar. En Basse-Normandie, la situation est identique.

Ce développement en volume de la production et de la commercialisation de la fibre longue a été permis grâce au soutien apporté par l'aide à la surface (premier pilier de la PAC). Ces aides étant maintenues mais découplées, les exportations de lin teillé devraient continuer : les opérateurs interrogés sont unanimes sur la pérennité de l'export en volume, moins sur son caractère rémunérateur.

⇒ **Le commerce extérieur est contrôlé par les acheteurs chinois qui imposent leurs prix. Cette situation n'est pas pérenne pour la production bas-normande qui disparaîtra, si les prix deviennent trop bas.**



- Les approvisionnements

⇒ L'offre de lin roui est suffisante et qualitativement satisfaisante en Basse-Normandie pour couvrir les besoins des entreprises de teillage de la région. Il se dégage toutefois une opposition d'intérêts entre producteurs et teilleurs : les premiers souhaitent une limitation de la production afin que les cours remontent (en 2006, une baisse de 6 % des surfaces emblavées a été décidée), alors que les teilleurs (souvent des coopératives) ont besoin de volumes pour rentabiliser l'activité.

Critères sociaux et territoriaux

- L'emploi

La difficulté réside dans le fait que les entreprises de teillage emploient de la main-d'œuvre non qualifiée. Le travail au sein de l'usine est pénible et les salariés ont parfois tendance à se décourager. Le renouvellement est donc fréquent. C'est pourquoi, l'objectif principal des usines de teillage est de réduire la main-d'œuvre. Elles attendent donc beaucoup des innovations techniques de l'ITL (Institut Technique du Lin).

En ce qui concerne la connaissance de la production par les agriculteurs, il ne semble pas y avoir de problème car ce sont des passionnés qui se lancent dans cette culture. De plus, des réunions sur un thème choisi sont organisées par le syndicat et les coopératives afin d'améliorer continuellement les techniques de cultures.

⇒ Le problème majeur, comme dans toute entreprise nécessitant de la main-d'œuvre non qualifiée, est la pénibilité du travail et donc la difficulté à trouver des salariés motivés compte tenu de ce qu'on peut leur proposer (rapport rémunération/intérêt du poste/pénibilité...).

- Distinctions spécifiques liées au territoire

⇒ Aujourd'hui, l'absence de lien au territoire est un point faible pour la pérennité de la production en Basse-Normandie et en France plus généralement. Il semblerait que l'origine France, très prisée pour sa qualité, fait de temps en temps l'objet d'usurpation d'origine sur le marché mondial. Un projet d'IGP a été lancé et devrait bientôt être appliqué.

- L'organisation de la filière

Le modèle d'organisation que l'on rencontre dans la filière est celui de producteur-livreur (agriculteur) en lien avec un transformateur privé ou avec une coopérative. Ce modèle apparaît comme le plus flexible et le plus ouvert aux dynamiques de concentrations technique et économique (*Rapport de la Commission européenne, 2005*).

3 organismes gèrent l'ensemble de la profession :

- la **FESTAL** : Fédération Syndicale du Teillage Agricole du Lin (regroupements des coopératives),
- l'**USRTL** : Union Syndicale des Rouisseurs Teilleurs (privés) de Lin de France,
- l'**AGPL** : Association Générale des Producteurs de Lin (La Maison du Lin), dont font partie les deux coopératives linières et le teilleur privé de Basse-Normandie.

Ces 3 organismes sont regroupés au sein de l'interprofession : le **CIPALIN** dont le rôle est de promouvoir la production et de réguler le marché. Elle est présidée à tour de rôle par les présidents de chaque organisme cité ci-dessus (rotation tous les 3 ans).

Par ailleurs, l'ITL, et bientôt **ARVALIN** (association de l'ITL et d'Arvalis), contribue à l'innovation à la fois au niveau de la production (nouvelles variétés de lin...) et du machinisme (au champ et dans les usines de teillage).

Quant aux prix de marché, ils sont établis en aval de la filière, dans la césure entre fibres de première transformation (teillées) et filature. Les marges de négociation face aux acheteurs chinois sont réduites d'autant que les opérateurs chinois sont peu nombreux.

Pour faire face à cette pression chinoise, la filière française, au sein du CIPALIN, a prévu un certain nombre de mesures :

- baisse du nombre d'interlocuteurs français,
- établissement d'une grille de classification de lins teillés,
- diminution de la production de 6 à 7 % en 2006,
- réduction des stocks.



⇒ La filière lin apparaît relativement bien organisée. Le seul point faible, mais de taille, reste la mauvaise organisation de la commercialisation : trop d'interlocuteurs français face aux négociants chinois.

A retenir sur la filière lin

- Un lin de qualité reconnue mais non identifié.
- Un débouché majoritaire : l'habillement et donc des potentiels de débouchés (fibres courtes) peu exploités.
- Une destination majoritaire : la Chine, qui impose ses règles de commercialisation.



schéma de synthèse



schéma de synthèse

X. La Pérennité, ça ne va pas de soi ! 3 exemples en France

X. 1. Le poulet export breton mithridatisé par les restitutions

Durant de longues années, la filière avicole bretonne s'est structurée pour répondre à une forte demande du marché mondial en poulet congelé. Toute la filière était basée sur la recherche d'efficacité productive. Au fil des années, le savoir-faire des bretons en élevage, abattage, congélation et commercialisation s'est imposé à l'échelle mondiale.

Outre le dynamisme et l'efficacité, nécessaires au développement de cette filière, les opérateurs bretons ont bénéficié des aides à l'exportation (restitutions) mises en place par l'Europe, pour équilibrer les différences de compétitivité entre les producteurs européens (agriculture familiale de taille moyenne, coût de main-d'œuvre) et les autres.

Ce dispositif a merveilleusement fonctionné. De nombreux outils se sont spécialisés dans ce domaine et la notoriété du poulet export breton est allée croissant pour des entreprises comme DOUX, TILLY et SABCO.

Le premier cycle de négociation multilatérale sur l'agriculture (Uruguay Round), conclu en 1994, a fortement modifié les équilibres de cette filière par la réduction drastique des aides à l'exportation en volailles. Ainsi, la production bretonne de poulet type export a perdu sa compétitivité à l'échelle mondiale.

La société Doux a continué à fournir ses clients export mais à partir de sa filiale brésilienne Frangosul, qui bénéficie de coûts de production compétitifs (source de protéine locale, coût de main-d'œuvre très faible). Il s'agit purement et simplement d'une délocalisation.

La perte de compétitivité export des volailles bretonnes a eu des conséquences sur l'ensemble de la filière : surcapacité de production, d'abattage, recrudescence de la concurrence sur le marché intérieur. Les difficultés actuelles de la filière sont encore en partie dues à cet épisode.

Les vastes plans de fermeture de bâtiments d'élevage et les restructurations industrielles (fermetures d'abattoirs) ont marqué la dernière décennie.

⇒ **Cette histoire montre la fragilité d'une filière dont la compétitivité dépend de politiques interventionnistes.**

X. 2. La filière porc de Haute-Normandie en danger

La filière porc haut-normande est caractérisée par l'absence d'outil d'abattage spécialisé sur son territoire. Le principal groupement de producteurs de porcs hauts-normand avait un accord avec les établissements HOUDAN dans le Yvelines. Cette entreprise familiale a dû faire face à des difficultés financières qui ont entraîné un dépôt de bilan, voire, pour quelques semaines, l'arrêt des abattages.

Cette situation s'est immédiatement répercutée sur le groupement de producteurs qui n'a pas pu faire face à ses obligations. Les coopératives (fournisseurs d'aliment) se sont alors mobilisées pour trouver de nouveaux débouchés aux producteurs de porcs hauts-normands.

Aujourd'hui, la majeure partie des cochons élevés en Haute Normandie est abattue en Bretagne. Les livraisons aux établissements HOUDAN ont également repris.

Bien que le cochon soit un animal qui voyage bien, il semble que la pérennité de la production porcine haut-normande soit remise en cause par le renchérissement attendu des coûts de transports.

⇒ **Cette situation illustre que la pérennité se construit à travers la solidité de tous les maillons de la filière, la diversité des débouchés et la proximité géographique.**



X. 3. *Les agriculteurs provençaux vendent la dernière industrie de la tomate française aux chinois*

La tomate industrie a deux destinations principales : la tomate pelée appertisée (environ 20 % des débouchés) et le concentré de tomate, base culinaire de nombreux produits agroalimentaires (sauce tomate, ketchup, coulis...).

Le berceau de la tomate industrie est la région de Marmande. Depuis les années 1930, on a assisté à l'extension/migration de cette production agricole vers l'est pour atteindre les Bouches du Rhône (vallée de la Durance). Puis, cette production a migré progressivement vers le nord en suivant la vallée du Rhône. La production de tomate industrie a aujourd'hui pratiquement disparu du sud de la France.

Plusieurs facteurs expliquent cette évolution : la culture de tomate a la caractéristique d'épuiser les sols sur lesquels elle est réalisée en trop forte rotation. La baisse de rendement est donc une première explication. La concurrence avec d'autres productions plus rentables (vignes, cultures fruitières) est une deuxième explication. Enfin, la plus importante, c'est la capacité de l'aval à valoriser le produit dans un contexte concurrentiel croissant.

Après la guerre le plan Marshall finance la construction d'usine de tomate. La région Paca a une tradition de conserverie de légumes. Certaines entreprises se spécialisent alors dans la tomate. C'est le cas de l'usine BERNARD à Peyrolles, qui a une capacité de production de 100 000 tonnes de tomates. Cet investissement important crée une forte demande de tomate à laquelle les agriculteurs répondent. Les usines fleurissent : ORTA ROLLI à Carpentras, l'usine de Jonquières.

Sous la pression des négociants en tomates, les agriculteurs de la région d'Orange décident de se regrouper en coopérative et de transformer eux même leurs tomates. La coopérative du Cabanon est née en 1949. En 1955, cet outil positionné à Camaret sur Aygues (à proximité d'Orange) traite 60 000 tonnes de tomates, 150 000 tonnes en 1980. La campagne mobilise alors 400 saisonniers en plus des 200 salariés. L'usine tourne alors en trois huit pendant deux mois.

Cette dynamique facilite l'implantation d'une usine Buitoni (ravioli, sauces chaudes et froides) dans la même zone industrielle avec un contrat de livraison quotidienne de vapeur et de concentré de tomate par pipe-line entre la coopérative de tomate et l'entreprise de plats cuisinés (plus de 100 emplois).

En 2006, toutes les entreprises spécialisées dans le traitement de la tomate ont disparu à l'exception du Cabanon. Seules subsistent quelques conserveries diversifiées et de taille régionale.

Malgré la mise en place du ramassage mécanique des tomates à partir de 1975, les entreprises de tomates de la région doivent faire face à une très forte concurrence italienne sur les produits finis et à une augmentation des coûts d'approvisionnement au fur et à mesure que les zones de production s'éloignent vers le nord pour atteindre la région de valence. Les frais de transport moyen de tomate industrie sont évalués à 30 % de la valeur de la marchandise rendu usine.

Pour faire face à cette concurrence et conserver ses marchés (Buitoni vendu au groupe Raynal et Rauquelaure par Nestlé en 2003, Heinz, ketchup en marque distributeur), l'usine du Cabanon a progressivement développé ses approvisionnements en concentré (fut de 200 kilos) en provenance d'Italie, puis de Chine.

En 2005, l'usine du Cabanon a été vendue à un groupe chinois. Le volume de tomates fraîches traité en provenance des agriculteurs français ne représente plus que 30 000 tonnes en 2006 et pourrait encore se réduire à l'avenir. Le matériel de traitement des tomates fraîches a été en grande partie démonté et envoyé en Chine.

Les pouvoirs publics ont largement participé à l'effort d'investissement industriel pour une centaine d'emplois industriels et une quasi-disparition de la production agricole.

En dehors des causes externes liées à la différence de compétitivité de la production due à des avantages comparatifs spécifiques (ensoleillement et coût de main-d'œuvre), certains observateurs pointent de nombreuses autres causes, dont la principale serait le mode de gouvernance de cette coopérative.

Les intérêts de court terme (prix des tomates, pouvoir local) auraient été privilégiés à la mise en œuvre d'une stratégie marketing de développement de produits à valeur ajoutée et d'alliance avec des groupes complémentaires (Cecab - D'aucy).

La concurrence de la vigne très rémunératrice dans la région des Côtes du Rhône et une conduite intensive des cultures de tomate au détriment de l'équilibre des sols a fait le reste.

⇒ **Tous ces constats illustrent la fragile alchimie qui conduit à la construction d'une filière dans la durée. Au-delà des coûts de la matière première, la recherche de valeur ajoutée et la fidélisation du consommateur à sa marque ou à l'origine du produit constituent des**



facteurs de pérennité importants. De même, il semble essentiel que les modes de production agricoles choisis soient suffisamment efficaces d'un point de vue économique tout en assurant l'équilibre des ressources naturelles. Enfin, les modes de gouvernance permettant d'assurer la gestion d'une filière sur le long terme doivent être privilégiés.

X. 4. Quelques enseignements pour la pérennité des filières

Ces trois exemples montrent que la concurrence est au cœur de toute la problématique de la pérennité.

Trois facteurs importants concourent à s'en prémunir :

- La compétitivité : recherche permanente d'amélioration dans les processus de production, afin de conserver toujours un avantage comparatif, qui ne sera pas toujours le coût de production, mais assurera la poursuite de la relation commerciale.
- La politique douanière : certains secteurs peuvent être en partie ou totalement dépendants de la politique douanière. La diversification (des débouchés, des productions...) est sans doute une manière d'anticiper les effets d'une modification de politique douanière.
- Solidité/proximité géographique de l'aval : le positionnement, la stratégie, le mode de gouvernance des structures situées en aval de la production sont autant d'éléments qui participent à la pérennité de la filière.

Pour résumer nous pourrions dire que la pérennité n'est jamais acquise, qu'elle repose sur la consolidation perpétuelle de tous les maillons de la chaîne, la capacité à anticiper collectivement les évolutions non maîtrisables et à agir efficacement en identifiant, puis actionnant les marges de manœuvre disponibles.



CONCLUSION

Ce travail exploratoire permet de dresser un état des lieux général des principales filières agricoles bas-normandes à l'exception de la filière lait pour laquelle l'avenir régional a paru suffisamment solide aux membres du comité de pilotage, pour concentrer l'analyse sur d'autres secteurs.

Des points forts à consolider :

- conditions pédoclimatiques,
- image de la Normandie,
- proximité entre production agricole et IAA,
- complémentarité entre les filières.

Des facteurs moins propices au développement :

- logistique (service de transport coûteux - liaisons ferroviaires longues),
- enseignement et recherche insuffisants (grandes écoles, université, recherche développement...),
- soutien des PME agroalimentaires dispersé (aides financières, accompagnement...),
- déficit de communication entre les acteurs (entre IAA, entre production agricole et transformation...),
- caractère attentiste des Normands.

21 facteurs de pérennité des filières ont été identifiés puis regroupés en 8 indicateurs. Le thème environnemental, très important quand on considère l'avenir et la demande sociétale, n'a pas été approfondi, faute d'informations suffisamment précises permettant d'établir une analyse pertinente sur ce thème.

Des filières animales plus fragiles

Cette analyse fait apparaître des différences entre les filières végétales et animales. Les facteurs de pérennité sont dans l'ensemble moins nombreux dans les filières animales, et ce, plus particulièrement en terme de compétitivité, de marché, de commerce extérieur de circuits d'approvisionnements et d'organisation.

La transformation apparaît pour la plupart des filières étudiées comme un facteur plutôt favorable et il n'y a pas de différence particulière entre les filières végétales et animales.

Un travail perfectible, qui invite au débat et à l'action

Il convient ici de préciser les limites de ce travail. La position retenue pour chaque critère est la synthèse d'un faisceau d'informations et d'analyses recueillies durant l'étude (rencontre de chefs d'entreprises, de représentants de la filière, statistiques, études). La vision présentée n'engage que les auteurs. Elle n'est pas le fruit d'une concertation ni d'un arbitrage entre les acteurs de la filière, qui aurait sans doute conduit à des positions moins tranchées et sans doute moins visibles. Il n'empêche que, comme toute analyse, elle peut être soumise au débat, et l'échange que pourrait susciter telle ou telle position ne peut qu'être bénéfique pour la compréhension des mécanismes à l'œuvre et dans les choix d'action collective qui en découleront.

De même, la présentation retenue ne tient pas compte de l'importance relative des facteurs. La lecture des résultats doit donc être faite de manière prudente. L'intérêt de ce travail consiste à identifier et différencier les enjeux de chaque filière vis-à-vis de sa pérennité dans la région.

Enfin, le résultat global d'une filière, qu'il apparaisse plutôt favorable ou défavorable, ne doit pas conduire à un désengagement des efforts d'accompagnement. Par contre, il peut concourir à un ciblage du type d'action à entreprendre compte tenu des enjeux mis à jour.

Ce travail permet de dégrossir l'état des lieux en mettant en avant les points qui paraissent les plus importants :

- la densité d'acteurs : point faible des filières volailles et porcs,
- les problématiques marché : concernent toutes les filières mais plus particulièrement le lin et le cidre,
- la compétitivité : absolument nécessaire pour toutes les filières,
- la qualité : le standard de qualité export n'est pas atteint tous les ans pour les céréales et complique la fidélisation des clients à l'export.

La suite à donner à ce travail pourrait être la conduite d'une analyse beaucoup plus approfondie sur les filières que l'on souhaite véritablement conforter, soit parce qu'elles sont porteuses d'avenir en terme de marché, soit stratégiques en terme de débouchés agricoles et d'emplois concernés (viande bovine notamment). La méthode de l'analyse prospective avec plusieurs scénarios pourrait être utilement mise en œuvre.



5 pistes d'action toutes filières confondues peuvent être dégagées :

- Améliorer la compétitivité :
 - faciliter l'accès au conseil à la production,
 - inciter à la contractualisation.
- Améliorer l'offre de services logistiques.
- Développer la connaissance des petites filières dans l'enseignement agricole.
- Créer une dynamique agroalimentaire :
 - faciliter la communication entre les acteurs de l'agroalimentaire,
 - intensifier les liens agriculture/agroalimentaire, en capitalisant sur la complémentarité des filières présentes en Basse-Normandie.
- Diversifier l'offre et les débouchés :
 - concrétiser l'image "Normandie",
 - inciter à l'innovation produit,
 - développer l'export en UE.

Quelques recommandations pour chaque filière

Les enjeux identifiés dans chaque filière suggèrent quelques recommandations. Ces idées nécessiteraient d'être expertisées et confrontées avec les acteurs de chacune d'elles.

- **Viande bovine** : travailler au développement de la valeur ajoutée en Basse-Normandie (naissage, engraissement des bovins et transformations industrielles). Se tenir prêt à valoriser l'origine normande quand le marché sera demandeur...
- **Porcs** : conforter la production bas-normande (installation des jeunes, maintien du potentiel de production). Faciliter l'émergence d'un pôle charcutier (notoriété des spécialités charcutières normandes). Développer la transformation locale.
- **Volailles** : conforter les outils d'abattage existant en incitant l'installation des élevages de volailles à proximité (par exemple, en offrant des aides plus importantes aux agriculteurs dans un périmètre restreint autour de l'IAA).
- **Légumes** : poursuivre la dynamique en cours (diversification des variétés produites, innovation, démarches environnementales). Un travail sur l'image des légumes normands pourrait être envisagé.
- **Céréales** : améliorer la qualité. Accompagner les initiatives de débouchés non alimentaires (recherche de partenariat notamment).
- **Cidre** : agir sur le plan marketing pour séduire les jeunes générations (packaging, publicités télévisuelles...). Diversifier les débouchés (jus de pommes, alicaments...).
- **Lin** : accompagner l'organisation commerciale. Inciter à la recherche de nouveaux débouchés.
- **Betteraves** : suivre attentivement la position du groupe Südzucker sur l'avenir de la sucrerie de Cagny après 2014.
- **La filière laitière**, bien que non étudiée ici, restera, sans doute, dominante en Basse-Normandie. Les conditions pédoclimatiques, la densité de production, le nombre et la diversité des laiteries qui appartiennent à de grands groupes - régionaux et internationaux - et investissent dans leurs chaînes de production sont des atouts importants.

La compétitivité et/ou la différenciation, principales clés de la pérennité

La pérennité d'une filière dépend généralement de plusieurs facteurs qui ont des incidences plus ou moins importantes.

L'exemple de quelques filières françaises qui ont été contraintes de cesser massivement leur production pointe le déficit de compétitivité global face à une offre concurrente.

Les conditions de production françaises et européennes ne permettent pas une compétitivité par les prix dans toutes les filières, et ce d'autant plus que la libéralisation du commerce mondial avancera et que les soutiens financiers à l'agriculture diminueront.

Dans ce contexte, les productions devront se différencier sur d'autres critères : segmentation de l'offre en qualité et origine, en type de produits proposés (développement des gammes de produits élaborés par exemple).



La Basse-Normandie, région fortement agricole à la fois en termes de production et d'IAA, n'est pas privilégiée. Les problématiques touchant la France la concerne aussi. Par ailleurs, elle ne possède pas d'atout remarquable pouvant améliorer sensiblement sa situation, ou ceux qu'elle possède ne sont pas exploités dans toutes les filières. Par exemple, l'image de la Normandie, citée par tous les professionnels comme atout de la région, n'est utilisée fortement que dans les filières cidre et produits laitiers.

Toutefois, la Basse-Normandie se situe dans l'ouest de la France, partie du territoire favorisée pour l'élevage et les cultures du fait, notamment, des conditions pédoclimatiques favorables, facteur ayant un impact très fort en agriculture.

La pérennité n'est jamais acquise. Elle repose sur la consolidation perpétuelle de tous les maillons de la chaîne, sur la capacité à anticiper collectivement les évolutions non maîtrisables et à agir efficacement en identifiant, puis actionnant les marges de manœuvre disponibles.





GLOSSAIRE

ACBN	Association des Arboriculteurs et Cidriculteurs du Bocage Normand
ADECA	Association pour le Développement des Carburants Agricoles
ADRIA	Association pour le Développement, la Recherche et l'Innovation Agroalimentaires
AFII	Agence Française pour les Investissements Internationaux
AGPL	Association Générale des Producteurs de Lin
AIM	Abattoirs Industriels de la Manche
AOC	Appellation d'Origine Contrôlée
APCA	Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture
APE	Activité Principale de l'Entreprise (code)
ARAC	Association de Recherche Appliquée à la transformation Cidricole
ARDEC	Association Régionale de Développement de l'Economie Cidricole
BIES	Bureau Interprofessionnel d'Etudes Statistiques Sucrières
BN	Basse-Normandie
CA	Chiffre d'Affaires
CAM	Coopérative des agriculteurs de Mayenne
CCI	Chambre du Commerce et de l'Industrie
CCLF	Cidreries du Calvados La Fermière
CCN	Comité Cidricole Normand
CCP	Certification de Conformité Produit
CEDUS	Centre d'Etudes et de Documentation du Sucre
CESR	Conseil Economique et Social Régional
CGB	Confédération Générale des Planteurs de Betteraves
CIPALIN	Comité Interprofessionnel de la Production Agricole du LIN
CIPS	Comité Interprofessionnel des Productions Saccharifères
CIRVIANDE	Centre Interprofessionnel Régional du Bétail et des Viandes de BN
COGECA	Confédération Générale des Coopératives Agricoles de l'UE
COPA	Comité des Organisations Professionnelles Agricoles de l'UE
COPAFELC	Coopérative fruits et légumes du Calvados
CPF	Classification Produit Française
CRAN	Chambre Régionale d'Agriculture de Normandie
EA	Exploitation Agricole
EAE	Enquête Annuelle d'Entreprises (réalisée par AGRESTE chaque année)
ESB	Encéphalopathie Spongiforme Bovine
FESTAL	Fédération Syndicale du Teillage Agricole du Lin
FNCL	Fédération Nationale des Coopératives Laitières
FNPFC	Fédération Nationale des Producteurs de Fruits à Cidre
FNPL	Fédération Nationale des producteurs de Légumes
FIRS	Fonds d'Intervention et de Régulation du marché du Sucre
GMS	Grandes et Moyennes Surfaces
GPLM	Groupement des producteurs légumiers de la Manche
IAA	Industrie Agroalimentaire
IGP	Indication Géographique Protégée
INRA	Institut National de Recherche Agronomique
INSEE	Institut National de la Statistique et des Études Économiques
INTERBEV	Association nationale des INTERprofessions du BÉtail et des Viandes
INTERFEL	Interprofession des Fruits et Légumes
ITAVI	Institut Technique de l'AViculture
ITB	Institut Technique de la Betterave industrielle
ITL	Institut Technique du Lin
ITP	Institut Technique du Porc
JA	Jeune Agriculteur
NAF	Nomenclature d'Activité Française (agroalimentaire, code NAF = 15)
ND	Normandie Développement
NEM	Nouveaux Etats Membres
OMC	Organisation Mondiale du Commerce (WTO)
OCM	Organisation Commune de Marché
OTEX	Orientation Technico-économique des EXploitations
PAC	Politique Agricole Commune (CAP)
RCAI	Revenu Courant Avant Impôts
RGA	Recensement Général de l'Agriculture (dernier réalisé en 2000)



RHF	Restauration Hors Foyer
SA	Société Anonyme
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SAU	Surface Agricole Utile
SCEES	Service central d'Etudes et d'Enquêtes Statistiques
SILEBAN	Société d'Investissement et de développement pour les cultures Légumières et horticoles en Basse-Normandie
SNTC	Syndicat National des Transformateurs Cidricoles
SNV	Société Normande de Volailles
SOCADIS	SOCIÉTÉ CAENNAISE de distribution de volailles
SOQ	Signes Officiels de Qualité
TB	Taux Butyreux
TP	Taux Protéique
UE	Union Européenne
UNGP	Union Normande des Groupements de Producteurs de porcs
UNICID	Union Nationale des Interprofessions Cidricoles
UMR	Unité Mixte de Recherche
USRTL	Union Syndicale des Rouisseurs Teilleurs de Lin de France
VA	Valeur Ajoutée



BIBLIOGRAPHIE

- Agriculture et milieu rural

Etudes

- Commission prospective et orientations à Chambre Régionale d'Agriculture de Normandie (CRAN) ; Etude prospective : Alimentation 2020, juillet 2005
- CRAN ; Agriscopie, panorama de l'agriculture et de l'agroalimentaire de Normandie, 2005
- CRAN ; Comptes départementaux de l'agriculture normande, 2004-2005 (dossier Excel)

Bulletins d'information

- Conseil Régional de Basse-Normandie, bulletin "Cent pour Cent" ; Une région en quête de modernité, n° 148, juillet 2005, 17 pages.

Revue agricole

- AGRIAL n° 24, avril 2006 ; Bilan des filières, 45 pages

- Industries Agroalimentaires

Etudes

- APCA ; La vulnérabilité des filières agroalimentaires françaises au regard des négociations à l'OMC, 21 juin 2006
- CHEVASSUS-LOZZA.E, DANIEL.K, INRA Nantes ; La performance des régions françaises dans le contexte de l'ouverture des marchés agricoles et agroalimentaires européens, 2005, 19 pages
- Conseil Economique et Social Régional (CESR) de Basse-normandie ; L'accompagnement non financier à la création d'entreprises en Basse-Normandie, novembre 2005, 16 pages
- HILLION Laurence, mémoire de fin d'études ; Attirer des capitaux étrangers sur un territoire : analyse de la démarche d'une organisation territoriale, l'exemple de Normandie Développement, octobre 2004, 88 pages
- LIPCHITZ Anna, Diagnostic prévision et analyse économique n° 59 ; Formation des prix dans les secteurs de la viande et des fruits et légumes, janvier 2005, 8 pages
- MONTAY Céline, Université de sciences et Technologies de Lille ; Eléments de la stratégie d'implantation des sites de production chez Bonduelle, 2004/2005, 60 pages
- UMR MOISA (F.Fort, J.L. Rastoin, H.Remaud, S.Tozali) ; Mondialisation des échanges et création de valeur dans le système agroalimentaire du Languedoc-Roussillon, 2003, 186 pages

Revue agricole

- Process alimentaire n° 1212 ; Basse-Normandie entre terroir et innovation, février 2005, pp 86-146

Bulletins d'information agricole et enquêtes

- AGRESTE Chiffres et Données - Industries agricoles et alimentaires - Entreprises de 20 salariés et plus - Enquête annuelle d'entreprise - Résultats sectoriels et régionaux 2004 ; n° 138 - février 2006, 153 pages
- Comité d'Expansion Agroalimentaire de Normandie, CRAN ; Répertoire des Entreprises Agroalimentaires de Normandie, Edition 2005, 44 pages



- **Le commerce extérieur**
 - CHEVASSUS-LOZZA.E, DANIEL.K, INRA Nantes ; La performance des régions françaises dans le contexte de l'ouverture des marchés agricoles et agroalimentaires européens, 2005, 19 pages
 - Douanes : données 2003 à 2005 (nomenclature CPF4) en valeur (€) et en quantité (Kg)

- **Délocalisation/Concurrence**
 - ARTHUIS Jean, sénateur, président de la Commission des finances du Sénat français, FUTURIBLES n°289 ; Une tendance lourde : Les délocalisations, 01/09/03, pp 65-84
 - Commission Permanente de Concertation pour l'Industrie (Cpci) 2005 avec la contribution de BLOCH Laurence (INSEE) ; Rapport : Impact et mesure des délocalisations, 4 pages
 - MONTAY Céline, Université de sciences et Technologies de Lille ; Eléments de la stratégie d'implantation des sites de production chez Bonduelle, 2004/2005, 60 pages
 - TISSIER Laurent, élève stagiaire à la CRAN ; Quelle compétitivité pour les exploitations bas-normandes à l'échelle européenne ? , juillet 2003, 125 pages

- **Filière Légumes**
 - Conseil Economique et Social Régional (CESR) de Basse-Normandie ; La filière légumière en Basse-Normandie, septembre 2000, 63 pages

- **Filière Céréalière**
 - Conseil Economique et Social Régional (CESR) de Basse-Normandie ; La filière céréalière en Basse-Normandie, décembre 2000, 100 pages

- **Filière Betteraves sucrières**
 - La France Agricole ; Betteraves : Le non alimentaire compense la baisse des surfaces, 17 mars 2006, p14-16

- **Filière Cidricole**
 - MERCKLING Catherine, THIBERGE Denis, CRAN ; Les systèmes de productions cidricoles : Quelles perspectives d'avenir ?, septembre 2005, 41 pages
 - Conseil Economique et Social Régional (CESR) de Basse-Normandie ; La filière cidricole en Basse-Normandie, juin 2002, 173 pages

- **Filière Lin**
 - Commission européenne, Direction Générale de l'Agriculture ; Evaluation de l'organisation commune de marché dans le secteur du lin et du chanvre, rapport final, septembre 2005, 123 pages



ANNEXES

Annexe 1

Explication des variables utilisées pour le "benchmarking"

Annexe 2

Tableau de "benchmarking" des IAA, tout secteur confondu

Annexe 3

Tableau de "benchmarking" des IAA du secteur de la viande

Annexe 4

Détails des calculs des débouchés de l'agriculture bas-normande

Annexe 5

Explication des indicateurs choisis

Annexe 6

Liste des personnes interrogées

Annexe 7

Guide d'entretien pour les IAA

Annexe 8

Guide d'entretien pour les interprofessions

Annexe 9

Tableaux d'évaluation des filières agricoles bas-normandes

Annexe 10

Calcul de rentabilité d'une culture de lin

Annexe 11

OTEX prix en compte pour l'élaboration des cartes de zonage des productions agricoles

Annexe 12

Compte-rendu des comités de pilotages de l'étude



