

# Les filières porcines européennes face à la mondialisation des échanges

Yves TRÉGARO et Fabien DJAOUT

OFFICE DE L'ÉLEVAGE, 12 rue Henri Rol-Tanguy, TSA30003, F-93555 Montreuil-Sous-Bois Cedex

*fabien.djaout@office-elevage.fr*

## Les filières porcines européennes face à la mondialisation des échanges

Jusqu'à présent, les filières porcines européennes ont été peu impactées par les accords du GATT (Uruguay Round), entrés en vigueur en juillet 1995. La négociation sur la libéralisation des échanges internationaux à l'OMC a repris en 2001 (Doha Round) et n'a pu être conclue pour l'instant. Toutefois, les discussions ont connu des avancées significatives depuis août 2005, en particulier au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2008, et permettent d'envisager les termes d'un futur accord et ses conséquences. Sur les bases actuelles de la négociation, le droit de douane moyen à l'entrée de l'Union européenne dans le secteur porcin devrait baisser de 56 % et représenter 13 % de la valeur des produits importés. Les subventions à l'exportation (restitutions) sont amenées à disparaître d'ici à 2013. La Commission européenne estime qu'à l'issue de la négociation un contingent de 156 900 tonnes poids produits pourrait être concédé aux fournisseurs du marché européen, qui viendrait s'ajouter à ceux déjà préexistants (92 400 tonnes).

Dans ce contexte de libéralisation des échanges internationaux, de grands groupes américains et brésiliens dans le secteur des viandes se sont constitués et ont pris des intérêts dans l'industrie européenne, plus particulièrement dans le secteur de la transformation. Des liens privilégiés s'établissent entre des zones de production situées hors d'Europe et l'industrie de transformation de l'Union européenne. Dans le même temps, plusieurs groupes européens de la viande ont diversifié leurs activités au sein de la filière porcine ou sur d'autres filières de la viande. Cette évolution devrait avoir un impact sur la filière porcine française.

## The European pig industry facing Globalization

Until now, European pig industry has been a little modified by the GATT agreement (Uruguay Round) that was implemented in 1995. The international trade liberalization negotiations at the WTO have reopened in 2001 (Doha Round) but there is still no consensus. Since August 2005 and more exactly during the six first months of 2008, substantial progress in discussions have been made. At this stage of the negotiations, consequences of the further agreement appear clearly. For pig industry, the import duty in European Union should decline of 56 percent to represent 13 percent of the imported products value. At the same time, export refunds are meant to disappear by 2013. The European Commission considers that at the end of the negotiations, an additional export quota (about 156.900 weight product tons) will be given to the European market suppliers. This additional quota will be added to the 92.400 tons already granted.

In the world trade liberalization context, large American and Brazilian meat companies have been created and have started to invest in European Union, mostly in the processing industry. As a consequence, strong links between extra European production areas and processing industry in Europe are developing. On the European side, some meat companies have diversified their activities in others stages of production or in others meat sectors. This evolution should have an impact on the French pig industry.

## INTRODUCTION

Jusqu'à présent, les filières porcines européennes ont été peu impactées par les accords du GATT mis en œuvre en juillet 1995 (Uruguay Round). Les importations en provenance des Pays Tiers sont restées très faibles (39.000 tec en 2007, à peine 0,2 % de la consommation) et ont même eu tendance à diminuer avec l'adhésion des Pays de l'Est à l'Union européenne en mai 2004 et en janvier 2007. Le faible niveau des importations tient à deux raisons majeures : d'une part, le niveau de la protection tarifaire aux frontières de l'Union européenne est encore parfois dissuasif et d'autre part, le haut niveau sanitaire limite l'accès au marché communautaire de produits en provenance de nombreux Pays Tiers. Depuis juillet 1995, les exportations vers les Pays Tiers avec subventions (restitutions) sont contraintes par l'introduction de contingents en volume et en valeur. Toutefois, une gestion raisonnée des contingents par la Commission européenne, souvent associée à la mise en œuvre d'opérations de stockage privé sur des périodes ciblées, a permis de limiter la durée et l'importance des crises sur le marché européen du porc.

Ces dernières années, le contexte européen et mondial a connu des changements importants susceptibles d'avoir un impact sur le dynamisme des filières européennes. D'une part, la négociation sur la libéralisation des échanges internationaux (Doha Round) a connu des avancées significatives depuis août 2005 qui permettent désormais d'envisager, de façon assez précise, les conclusions d'un éventuel accord et ses conséquences. D'autre part, au niveau international, plusieurs grands groupes américains et brésiliens du secteur de la viande se sont constitués et ont commencé à s'implanter dans l'Union européenne par des acquisitions, notamment dans le secteur de la transformation. Les importations européennes en provenance des Etats-Unis sont en croissance (+ 67 % en 2007, soit 9 000 tonnes) et témoignent de l'établissement de liens privilégiés entre les zones de production sur le continent américain et celles de transformation en Europe qui annoncent peut-être une nouvelle donne pour les filières européennes.

Cette évolution du contexte européen conduit les acteurs de la filière porcine, qu'ils soient privés ou institutionnels, les élus et responsables politiques fortement ancrés dans le monde rural, à s'interroger sur l'avenir de ce secteur : Quel approvisionnement pour les outils de transformation européens ? Quel(s) risque(s) peuvent représenter les importations de viande en provenance des Pays Tiers ? Quelle production dans l'Union européenne et quelles dynamiques territoriales ? Les principaux éléments de la proposition mise sur la table des négociations en juillet 2008 par Crawford Falconer, le Président du Comité de l'Agriculture à l'OMC, devraient en cas d'accord modifier profondément le contexte commercial du secteur porcin en Europe. Les évolutions récentes du paysage industriel européen, plus particulièrement les concentrations dans le secteur de l'abattage - découpe et de la transformation, semblent préfigurer les adaptations des filières européennes à cette nouvelle donne. Les conséquences pour la filière française des modifications de son paysage économique seront ensuite évaluées.

## 1. LES PRINCIPAUX ACQUIS DE LA NÉGOCIATION À L'OMC

Le document proposé aux membres de l'OMC par Crawford Falconer en juillet 2008 expose le contenu d'un éventuel accord

sur l'agriculture pour les trois volets de la négociation : « concurrence à l'exportation », « accès au marché » et « soutien interne ». Le volet « soutien interne » qui ne constitue qu'un faible enjeu pour une production porcine européenne très peu aidée n'est pas abordé dans le présent document.

### 1.1. Le volet « concurrence à l'exportation » : vers une suppression des restitutions au plus tard en 2013

La proposition de juillet 2008 envisage que les restitutions à l'exportation ainsi que la plupart des autres formes d'aides à l'exportation, soient démantelées d'ici à la fin 2013. D'une manière générale et indépendamment de la négociation en cours à l'OMC, la Commission européenne semble de moins en moins encline à utiliser des subventions à l'exportation qui sont fortement décriées par les pays concurrents de l'Union européenne (Brésil, Etats-Unis,...) sur les marchés d'importations comme la Russie et l'Asie. Leur disparition à terme est donc probable et les incertitudes ne portent guère plus que sur la date de leur arrêt effectif ainsi que sur la méthode retenue pour parvenir à leur suppression (diminution progressive ou arrêt brutal).

### 1.2. Le volet « accès au marché » : vers une baisse significative des tarifs douaniers

La négociation a pu reprendre à l'été 2005, après que les Etats membres de l'OMC aient accepté d'exprimer les droits de douane, quelle que soit leur forme originelle, en pourcentage de la valeur marchande du produit, dit EAV (Equivalent Ad Valorem), une forme commune et compréhensible par tous. Les Etats membres ont ainsi été amenés à établir et à communiquer au secrétariat général de l'OMC un EAV de base pour chaque nomenclature douanière correspondant à un type de produit. Il avait été convenu, à l'époque, que cette transcription ne préjugeait en rien de la forme finale dans laquelle serait exprimé le droit de douane de chacune des nomenclatures à l'issue de la négociation.

#### 1.2.1. La réduction normale du droit de douane européen sur le porc pourrait atteindre 56 %

Une fois le droit de douane de chaque nomenclature exprimé en EAV de base, une réflexion sur une réduction des droits de douane a pu être engagée. Le principe d'une diminution différenciée en fonction du niveau de protection actuel (mesuré par l'EAV de base) a été rapidement acquis. Ainsi, les produits qui présentent les droits de douane les plus élevés (bas) seront frappés d'une réduction plus forte (faible). Deux objectifs sont ainsi poursuivis : d'une part, abaisser le droit de douane moyen et, d'autre part, réduire l'amplitude des droits de douane. Le système retenu classe les nomenclatures en bandes selon leur EAV de base. Depuis septembre 2007, la plage couverte par chacune des bandes, au nombre de quatre, et les taux de réduction appli-

**Tableau 1- Réduction différenciée des droits de douanes selon la valeur de l'EAV de base**

EAV de base (%)	Taux de réduction (%)
0-20	50
20-50	57
50-75	64
>75	66-73

Source : OMC (document 07/2008)

qués à chacune d'elles ont été peu à peu affinés, pour arriver en juillet 2008 à une proposition qui ne laisse que peu de marges de manœuvre.

En moyenne, pour le secteur porcin<sup>1</sup>, la proposition de juillet 2008 conduit à une réduction substantielle des droits de douane qui devrait s'élever à 56 % (moyenne des droits de douane non pondérée par les volumes). Ainsi, le droit de douane moyen pour l'Union européenne, exprimé en EAV, pourrait passer de 29,4 % à 13,0 % environ.

A titre d'exemple, la protection tarifaire européenne du jambon congelé avec os (02.03.22.11), un des produits les plus protégés par l'Union européenne (EAV de base : 65,5 %) devrait être réduite d'au moins 64 % et conduire à un EAV de 23,6 %.

### 1.2.2. La réduction du droit de douane dans le cas d'un produit classé « sensible »

Dans le compromis d'août 2005, il a été envisagé que les Etats membres pourraient, s'ils le désirent, classer un nombre limité de produits stratégiques du point de vue de l'importation comme « sensibles ». Le classement d'un produit dans cette catégorie offre la possibilité d'une réduction moindre de son droit de douane. Trois options correctives sont alors offertes qui permettent de limiter la baisse du tarif douanier à un tiers, la moitié ou les deux tiers. Chaque option impose, en contrepartie, l'ouverture d'un contingent à droit réduit ou nul. Les volumes seront définis en fonction de l'option choisie.

Entre septembre 2007 et juin 2008, les négociations se sont cristallisées autour de la difficulté à trouver une méthode transparente et relativement simple permettant d'établir le contingent associé à chaque nomenclature déclarée « sensible » par les Etats membres à l'OMC. Finalement, la méthode retenue introduit la notion d'un « équivalent consommation<sup>2</sup> » associé à chaque nomenclature douanière, censé représenter la part du produit dans la consommation européenne globale.

La consommation exprimée en tec (20,368 millions de tec) sur la période 2003-2005 est ainsi répartie au prorata des volumes importés, exprimés en valeur (96,5 millions d'euros) au cours de cette période de référence. Le contingent qui doit alors être concédé correspond à un volume compris entre 3 et 6 % de l'« équivalent consommation », en fonction de l'option corrective choisie et des marges de négociation qui restent encore ouvertes.

Dans le secteur porcin, contrairement à l'idée qui a gouverné le choix de la méthode, la répartition en « équivalent consommation » n'est pas représentative de la consommation communautaire. Les importations européennes correspondent essentiellement aux besoins complémentaires en pièces, en produits industriels et en produits transformés, qui résultent d'un déséquilibre entre l'offre et la demande communautaire dû aux habitudes de consommation de la population européenne. Elles sont donc uniquement concentrées sur deux lignes douanières :

découpe désossée de viande fraîche (6 300 tonnes en 2007), et viande congelée (19 100 tonnes).

Le classement en produit « sensible » de l'une de ces nomenclatures douanières se traduirait nécessairement par l'ouverture d'un contingent substantiel. Les découpes désossées congelées de viande de porc apparaissent assez naturellement comme des produits à risque à la Commission qui a imposé un droit de douane élevé pour le secteur porcin (EAV de base de 26,39 %) pour limiter leurs importations. Malgré cela, leurs volumes représentent déjà 42 % des tonnages achetés par l'Union européenne. Dans le cas d'un classement en produit « sensible » avec une correction de 2/3 du droit de douane, le contingent porterait au minimum sur 4 % d'un « équivalent consommation » estimé à 7,951 millions de tec, soit 318 000 tec ou 244 600 tonnes poids produit, qui viendraient s'ajouter aux contingents préexistants (92 400 tonnes).

A ce stade, il convient donc de s'interroger sur la pertinence du classement de certaines nomenclatures en produit « sensible » par rapport au contexte actuel et futur du marché européen du porc. Quel intérêt les opérateurs européens peuvent-ils en retirer ?

### 1.2.3. Classer une nomenclature en produit « sensible », un choix délicat

La Commission européenne pourrait estimer pertinent, après la conclusion d'un accord à l'OMC, de classer certains produits « sensibles » avec une correction de 1/3 du droit de douane concédant, en contrepartie, l'ouverture d'un nouveau contingent estimé à 156 900 tonnes poids produit (204 000 tec) aux opérateurs fournisseurs du marché européen. La somme des contingents préexistants et nouveau, exprimés en poids produit, serait alors de 249 300 tonnes, en hausse d'environ 170 % par rapport à la situation actuelle.

Le classement en produit sensible avec une correction de 1/3 sera-t-elle suffisante pour freiner les importations de viandes congelées dans le contexte futur ? La réponse n'est pas aisée, c'est d'ailleurs pour cette raison que les avis divergent au niveau des différents acteurs de la négociation (Commission européenne, gouvernements des Etats membres, organisations professionnelles européennes ou nationales). En effet, certains arguent que les importations en provenance des Etats-Unis ont déjà pratiquement doublé en un an, passant de 5.400 tonnes en 2006 à 9.000 tonnes en 2007 et estiment que l'ouverture d'un contingent constitue une concession trop importante. (Trégaro, 2008a, 2008b, 2008c).

## 2. LES INVESTISSEMENTS DANS LES FILIÈRES EUROPÉENNES

Ce changement potentiel du contexte économique en Europe pour le secteur porcin a contribué à des choix stratégiques récents des acteurs de la filière et est à l'origine de fortes restructurations, fusions, acquisitions, partenariats, ou encore d'alliances annoncées chez les industriels de l'abattage - découpe et de la transformation. Elles sont le fait de grands groupes

<sup>1</sup> 58 nomenclatures

<sup>2</sup> terme imaginé et utilisé par les auteurs pour expliquer la méthode utilisée et n'ayant donc aucune reconnaissance officielle. Seul l'esprit de la méthode est ici précisé ; pour connaître le calcul exact des « équivalents consommation », il est nécessaire de se reporter aux documents officiels émis par la Commission européenne

européens et internationaux. A terme, le rapport de force entre les maillons de la filière, mais aussi entre les bassins de production, pourrait être profondément modifié.

### 2.1. La constitution de groupes industriels européens et la diversification de leurs intérêts

Après avoir réalisé des acquisitions dans leur pays respectif à la fin des années 1990, la coopérative danoise Danish Crown (21 millions de têtes/an en 2007) et le Groupe néerlandais Vion (18 millions de têtes/an) à l'étroit au sein de leur marché national se sont tournés vers les pays voisins du nord de l'Europe (Danish Crown et Vion réalisent respectivement 88 % et 65 % des abattages totaux au Danemark et aux Pays-Bas).

Le groupe Vion a porté son dévolu sur des outils allemands Nordfleisch (2003) et Sudfleisch (2005), avant de se porter acquéreur, en juin 2008, du plus important groupe britannique spécialisé dans les produits transformés, Grampian Country Food. Ce dernier fabrique des produits élaborés à base de viande de bœuf, d'agneau, de porc et de volailles. Avec cette acquisition, le groupe Vion poursuit la diversification de ses activités. Issu de la fusion de plusieurs entités spécialisées dans la production porcine (Encebe, Cehave, Coveco, Grupa), le groupe Dumeco, créé en 1995, devenu Beastmeat en 2003, puis Vion en 2005, possède désormais des intérêts dans les secteurs porcin, bovin et avicole aux Pays-Bas, en Allemagne et au Royaume-Uni.

La coopérative Danish Crown a pris le contrôle des entreprises anglaise Flagship Food et polonaise Sokolow en 2004, et construit des partenariats avec des entreprises allemandes agissant dans le secteur de la découpe de porc. Si le porc reste l'activité prédominante de la coopérative, le bœuf représente actuellement 8 % du chiffre d'affaires, suite aux acquisitions récentes.

Aujourd'hui, ces deux entités ont atteint une taille proche de celle de groupes américains comme Smithfield Foods (27 millions de porcs abattus/an) ou Tyson (19 millions de porcs abattus/an) et ont acquis des positions fortes dans le nord de l'Europe. Ces structures sont en mesure de répondre à des appels d'offres couvrant plusieurs pays européens.

### 2.2. Les investissements nord-américains dans l'Union européenne

Les principales acquisitions ont été, in fine, effectuées par le groupe Smithfield Foods, numéro un mondial dans la viande porcine. A la différence des groupes européens, elles portent exclusivement sur des outils de transformation. Ses investissements sont répartis dans différents pays de l'Union européenne (Belgique, Espagne, France, Royaume-Uni, Pologne, Roumanie...). En juin 2008, le groupe a annoncé sa fusion avec Campofrio, le plus important groupe de transformation en Espagne, mais qui possède également des intérêts en Russie, en Roumanie et au Portugal. La nouvelle entité, dont le siège est à Madrid, devrait regrouper les activités des deux sociétés présentes en Europe et commercialiser ses produits sous la marque Campofrio.

Certes, ces rachats s'inscrivent dans une stratégie d'acquisition des marques européennes les plus prestigieuses et les plus rentables du secteur de la transformation de viande de porc, mais il est également possible d'y voir une stratégie de plus long terme, non antagoniste de la première et proche de celle poursuivie actuellement par les opérateurs brésiliens dans le secteur de la volaille et de la viande de bœuf. Face à l'accroissement des disponibilités, s'assurer de l'écoulement de sa production sur des marchés de consommation solvables et pérennes devient un enjeu majeur. Dans ce contexte, la prise de contrôle des outils de transformation dans l'Union européenne semble une réponse appropriée qui offre l'avantage de tirer profit, au mieux, des contingents communautaires d'importation, en pilotant leur utilisation depuis les entreprises européennes.

De plus, concernant la viande de porc, du fait d'habitudes de consommation distinctes, la hiérarchie du prix des pièces aux Etats-Unis et dans l'Union européenne diffère. Si le jambon est très bien valorisé dans l'Union européenne, il est beaucoup moins aux Etats-Unis. Inversement, le travers de porc est un produit très recherché aux Etats-Unis, plus modérément dans l'Union européenne. Malgré la hausse du coût du transport, il est envisageable que Smithfield Foods, premier abatteur aux Etats-Unis et désormais un des plus importants industriels de la charcuterie dans l'Union européenne, développe des flux de jambons bruts désossés américains à destination de l'Union

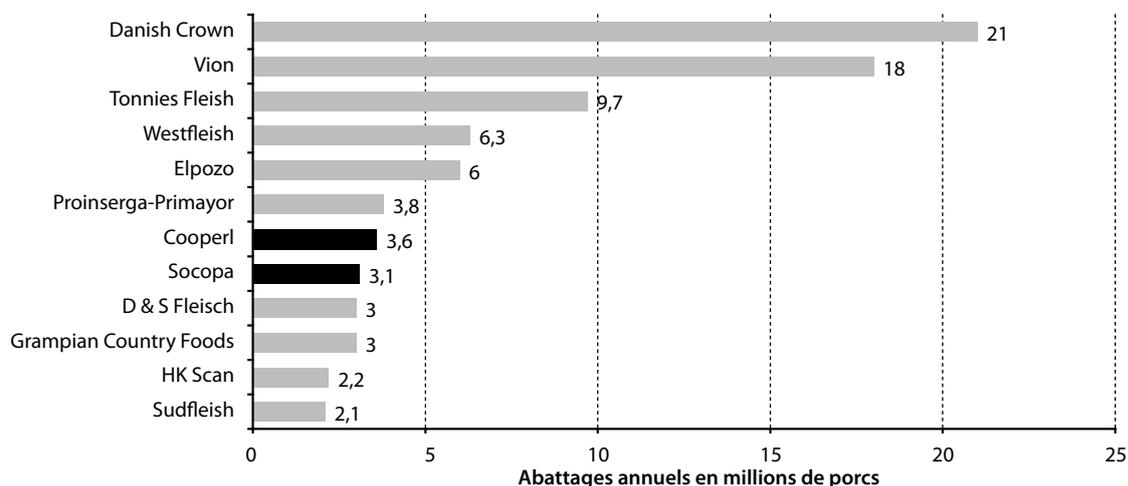


Figure 1 - Les principaux groupes européens d'abattage de porcs en 2006/07

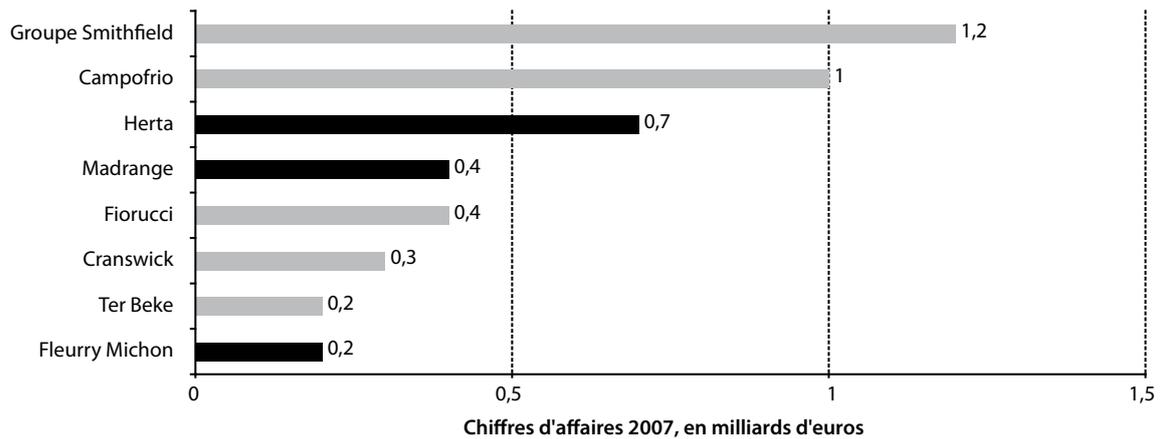


Figure 2 - Les principales entreprises de charcuterie en Europe

européenne. Le différentiel de prix structurel de cette pièce entre les deux zones, les variations conjoncturelles de prix liées aux cycles du porc asynchrones aux Etats-Unis et dans l'Union européenne qui génère des écarts de prix importants au niveau de la carcasse, le taux de change euro/dollar US, les possibilités d'utilisation de contingents d'importations à droit réduit ou nul, susceptibles de s'accroître de façon substantielle, sont autant d'opportunités que le groupe pourrait mettre à profit.

### 2.3. Les brésiliens poursuivent leurs investissements

Actuellement, les exportations brésiliennes vers l'Union européenne sont suspendues en raison de la présence endémique de la fièvre aphteuse dans plusieurs Etats. Toutefois, les opérateurs brésiliens du secteur de la volaille comme Perdigao et Sadia, pourraient tirer leur épingle du jeu à terme. En effet, ces deux entreprises, qui exportent vers l'Union européenne des tonnages conséquents de découpes désossées de poulet et, dans une moindre mesure, de dinde, sont aussi devenues des acteurs importants dans la filière porcine. Perdigao est le deuxième producteur et le premier exportateur au Brésil, Sadia est le deuxième exportateur.

Une fois les conditions sanitaires réunies, ces opérateurs pourraient être tentés de développer leurs ventes sur le continent européen en s'appuyant comme dans les secteurs de la volaille et du bœuf sur des investissements dans les outils de transformation européens. Dans le secteur avicole, le numéro un de la volaille au Brésil, Perdigao, a racheté en 2007 le néerlandais Plusfood (NL). Le numéro quatre du bœuf au Brésil, Marfrig, vient de s'offrir en juin 2008 Moy Park (UK). Dans le secteur de la viande bovine, une alliance entre JBS-Friboi, le leader mondial de la viande de bœuf, et l'italien Crémolini (Inalca - Montana) est intervenue en 2007.

## 3. LA FILIÈRE PORCINE FRANÇAISE FACE À CE NOUVEAU CONTEXTE

### 3.1. L'absence de groupes français de dimension européenne

Avec la constitution de deux groupes de taille mondiale, Danish Crown et Vion, traitant chacun de l'ordre de 20 millions de porcs par an et ayant des intérêts dans plusieurs pays européens, les acteurs de la filière française apparaissent en retrait. Certes, plu-

sieurs mouvements de concentration ont animé la filière française en 2008. Deux des plus grands groupes coopératifs bretons, Cooperl et Arca, ont annoncé leur fusion prochaine et le groupe Bigard, la prise de contrôle du groupe coopératif Socopa, mais les processus restent relativement lents et ont démarré plus tard que dans d'autres pays européens. Les deux nouveaux leaders français qui abattent chacun environ 4 millions de porcs par an, n'ont pas atteint une taille leur permettant d'engager de véritables stratégies européennes en vue de créer un grand groupe de stature internationale.

### 3.2. Les risques pour la filière française

Un risque potentiel peut être identifié en matière de débouchés. Il concerne la capacité des opérateurs français à répondre à des appels d'offres correspondant à des volumes importants pouvant couvrir plusieurs pays, spécialement dans le nord de l'Europe. En effet, les enseignes de la grande distribution, notamment françaises et allemandes, ont progressivement tissé des réseaux transfrontaliers qui les positionnent en capacité de solliciter auprès de leurs fournisseurs un approvisionnement de plateformes réparties sur plusieurs pays (cas du hard discount). La possession d'outils industriels implantés dans différents pays pourrait constituer, à l'avenir, un atout majeur pour les grands groupes internationaux.

Comme précisé précédemment, le secteur européen de l'industrie de transformation s'est également restructuré sous l'impulsion de Smithfield Foods qui a racheté plusieurs outils en Europe et notamment en France (SBS, Jean Gaby, Jean d'Erguet, Aoste). Ses acquisitions confèrent au leader américain une position forte sur certains segments du marché français (jambon cuit, jambon sec, lardons...), où il devient en capacité de peser de façon significative sur la négociation du prix d'achat de la matière première. Il peut en outre s'appuyer sur sa capacité d'arbitrage entre plusieurs sources d'approvisionnements (France, autres marchés européens et Pays Tiers accessibles). Le prix de la matière première à l'entrée de l'usine est un élément déterminant de la négociation. Le rachat éventuel d'autres outils ne ferait que renforcer la position du groupe américain au sein de la filière française.

Enfin, la massification des besoins qu'implique la concentration industrielle permet aux opérateurs d'importer de la matière première à un coût moindre. La réduction du droit de douane

ne peut que favoriser les importations de produits pour lesquels des flux existent déjà. Les premières importations françaises de viandes en provenance des Etats-Unis sont apparues en 1993. En 2007, les volumes ont porté sur 3 900 tonnes. Il s'agit principalement de viande désossée destinée à l'industrie de transformation.

## CONCLUSION

Alors que le secteur avicole européen a connu un vrai tournant au milieu des années 1990 avec la mise en œuvre des accords du GATT qui ont à la fois favorisé les importations de viandes et de produits transformés de volaille, et contraint les exportations de viandes vers les Pays Tiers (essentiellement poulet congelé vers le Proche et Moyen Orient), la filière porcine n'a pas connu de réelles modifications de son environnement. Les filières européennes ont pu continuer d'évoluer dans un dispositif communautaire stable, faiblement affecté par l'entrée en vigueur des accords du GATT.

A la veille d'un éventuel nouvel accord multilatéral sur les marchés agricoles, plusieurs grands acteurs semblent anticiper

les bouleversements qui devraient intervenir sur le commerce international de la viande de porc. L'implantation de Smithfield Foods en Europe, ses récentes acquisitions ainsi que des prémisses de flux de jambons bruts importés des Etats-Unis, pourraient marquer le début d'une nouvelle ère si les risques inhérents à ce type d'organisation dissociant géographiquement production et transformation sont maîtrisés. Certains opérateurs européens, notamment danois et néerlandais, ont engagé des stratégies visant à conforter leur place sur l'échiquier européen voire mondial. En France, les opérateurs du secteur porcin restent des entreprises de niveau national qui apparaissent de plus en plus en retrait vis-à-vis de leurs concurrents, contrairement aux secteurs avicoles et bovin où les industriels ont amorcé des stratégies à la fois européennes et internationales.

## REMERCIEMENTS

Les auteurs remercient Jean-Luc Mériaux (UECBV) pour ses diffusions régulières d'informations concernant la négociation à l'OMC.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Trégaro Y., 2008. Dynamique des productions animales dans le monde - essai de prospective. Prospective Grains 2015 - Présentation au Club Demeter le 24 avril 2008.
- Trégaro Y., 2008). Dynamique des productions animales dans le monde - essai de prospective. Présentation Feedsim Avenir - Commission Productions animales le 13 mai 2008.
- Trégaro Y., 2008. Etat de la négociation à l'OMC dans le secteur des productions animales - secteur porcin. Présentation au Comité Volailles de l'Office de l'Elevage le 10 juin 2008.