

Concentration dans le secteur porcin et géostratégie des multinationales

Conséquences pour les filières européennes

Y. TRÉGARO

*OFIVAL, Division Économie et Prospective
80 avenue des Terroirs de France, 75607 Paris Cedex 12*

Concentration dans le secteur porcin et géostratégie des multinationales : Conséquences pour les filières européennes

Dans un contexte devenu très concurrentiel, de profondes restructurations dans les filières porcines, notamment dans l'Union européenne et en Amérique du Nord, sont intervenues ces dernières années. Les concentrations horizontales et verticales ont permis d'une part, d'assurer une meilleure coordination et d'autre part, de maîtriser les coûts industriels tout au long de la filière encore très atomisée. Par ailleurs, le concept d'entreprise nationale, qui prévaut encore actuellement dans le secteur des produits carnés, tend à éclater au profit d'entités multinationales. Plusieurs entreprises américaines (Hormel Foods, Smithfield Foods,...) mais aussi l'espagnol Campofrio ont réalisé des investissements dans le monde. Ces entreprises poursuivent ainsi plusieurs objectifs tels que le maintien des parts de marchés sur leurs marchés cibles, la pénétration de nouveaux marchés et la sécurisation de l'approvisionnement de leurs clients. Ces évolutions ne sont et ne seront pas sans conséquence sur la production et les échanges européens. De plus, l'Organisation Commune de Marché porcin qui, jusqu'à présent, a assuré aux acteurs européens des conditions favorables au développement du secteur pourrait être moins efficace avec la poursuite de la libéralisation des échanges internationaux. La constitution de groupes multinationaux pourrait également ébranler l'organisation des filières nationales actuelles. Pour assurer leur pérennité, les structures économiques européennes devront poursuivre leurs investissements.

Restructuring in the pig industry and the geo-strategy of multinational firms : Consequences for the European market

During recent years, the highly competitive market place large has lead to major restructuring of the pig sector, particularly in the European Union and in North America. Horizontal and vertical reorganisation has allowed more efficient co-ordination and management of industrial costs throughout the sector, even though the industry is remains dispersed. The concept of national firms, which still prevails in the meat sector, is about to change, with the formation of multinational groups. Several American firms (Hormel Foods, Smithfield Foods etc...), but also Campofrio, a Spanish firm, have invested throughout the world. These companies strive to maintain their market share in target countries, to obtain new markets and assure the supply of their customers. These changes are and will not be without effect on European production and trade. More over, until now, the organisation of the pig sector within the EU was able to provide advantageous conditions for the European actors; however in the future, this will not be possible due to world free-trade. The formation of international groups could also weaken national pig organisations. In order to resist in this context, the European economic structures must continue to invest.

INTRODUCTION

Dans le secteur de la viande bovine, les premiers échanges de viande congelée, sur longue distance, remontent au début des années 1880, c'est à dire dès que les techniques de fabrication du froid ont pu être embarquées sur les navires à vapeur. L'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Argentine furent, en autres, jusqu'au début de la première guerre mondiale, les principaux fournisseurs de l'Angleterre, alors en pleine expansion économique et premier pays importateur de viande bovine du monde. Malgré la distance, ces pays ont été en mesure de concurrencer la viande anglaise du fait de coûts de production peu élevés. Ainsi, très tôt, il a été possible de disposer de points de repère concernant les avantages économiques de ces filières.

En revanche, la consommation indigène de viande de porc a été, jusqu'au début des années 1980, étroitement liée aux disponibilités nationales ou des pays limitrophes. La volonté politique de certains pays ou zones du monde (les successives réformes de la PAC dans l'Union européenne, les successifs " Farm Bill " aux États-Unis,...) associée à la mise en valeur et la gestion des espaces (la disponibilité en céréales et / ou en protéagineux, la faible pression environnementale,...) et, dans certains cas, au moindre coût de la main d'œuvre leur ont permis d'assurer définitivement l'autosuffisance en viande de porc. L'intérêt porté par certaines structures coopératives ou privées à cette production, le développement des échanges commerciaux, dû à la mise au point de techniques adaptées de transport (viandes congelées et " chilled "), et la libération progressive des échanges internationaux, bien que les viandes fassent encore partie des produits fortement protégés, ont favorisé l'émergence de filières performantes et dynamiques. Désormais, leur objectif n'est plus seulement d'approvisionner les marchés nationaux mais aussi les régions déficitaires telles que l'Asie, l'Europe de l'Est et Orientale,...

Dans un contexte devenu très concurrentiel, de profondes restructurations, notamment dans l'Union européenne et en Amérique du Nord, sont intervenues ces dernières années pour protéger les intérêts des filières nationales et maintenir voire développer les positions acquises sur les marchés mondiaux. Les concentrations horizontales et verticales ont permis d'une part, d'assurer une meilleure coordination et

d'autre part, de maîtriser les coûts industriels tout au long de la filière encore très atomisée. Par ailleurs, le concept d'entreprise nationale, qui prévaut encore actuellement dans le secteur des produits carnés, tend à éclater au profit d'entités multinationales. Les stratégies commerciales poursuivies par celles-ci sont essentiellement le renforcement de leur présence sur certains marchés cibles, la pénétration sur de nouveaux marchés et le respect des contrats conclus. Ces évolutions ne sont et ne seront pas sans conséquence sur la production et les échanges européens. Pour assurer leur pérennité, les structures économiques européennes actuelles devront poursuivre leurs investissements.

L'analyse est plus particulièrement focalisée sur l'Amérique du Nord et l'Union européenne, importantes zones productrices (respectivement 12% et 20 %) et exportatrices (respectivement 34 % et 39 %) du monde.

1. LA CONCENTRATION DES FILIÈRES PORCINES DANS LE MONDE

1.1. La concentration des acteurs aux stades de la production, de l'abattage-découpe et de la transformation

1.1.1. La concentration au stade de la " production "

Plusieurs études (Van FERNEIJ et RIEU, 1995 ; BADOUARD et al., 1999) ont déjà traité le phénomène de concentration. Les évolutions dans l'Union européenne, aux États-Unis et au Canada, principaux pays producteurs, sont ici rappelées.

Tableau 1 - Évolution du nombre d'exploitations dans l'U.E. et en Amérique du Nord (en milliers)

	1970/71	1996/97	97/70 (%)
U.E. à 10 (1)	2900	624	- 78
États-Unis	640	100	- 84
Canada	120	20	- 83

Sources : Statistique Canada, Eurostat, U.S.D.A.

(1) U.E. à 10 : Allemagne, France, Pays-Bas, Danemark, Italie, Belgique, Luxembourg, Royaume-Uni, Irlande, Grèce

Tableau 2 - Nombre et taille des exploitations dans l'U.E. et en Amérique du Nord

	États-Unis		Canada		U.E. à 12	
	1992	1997	1991	1996	1993	1997
Ensemble						
Nombre d'exploitations	191.350	109.750	29.600	21.105	1418.000	1037.000
Taille moyenne	300	560	345	523	80	110
De grande taille (1)						
Nombre d'exploitations	830	1850	160	310	5.000	9.700
Taille moyenne	11720	13.280	6.984	8.335	3.600	3.500
Part des effectifs porcins	17	40	11	23	22	28

(1) États-Unis : > 5000 porcs ; Canada : > 4700 porcs ; UE : > 2000 porcs

Sources : Statistique Canada, Eurostat, U.S.D.A.

Entre 1970 et 1997, le nombre d'exploitations porcines dans l'Union européenne comme en Amérique du Nord a considérablement décliné (tableau 1). Durant cette période, aux États-Unis et au Canada, il a été en repli respectivement de 84 % et de 83 %. Dans l'Union européenne (UE à 10), il a diminué de 78 %; en 1997, il ne subsistait que 624.000 éleveurs, alors qu'elle en comptait 2,90 millions en 1970. Les structures économiquement les plus fragiles n'ont pu résister aux périodes de prix particulièrement bas, apparaissant à chaque période de surproduction. Aux États-Unis, entre 1992 et 1997, la taille moyenne est passée de 300 à 560 places (+ 87 %) (USDA / NASS, 1997). Au Canada, elle a augmenté de moitié entre 1991 (350 places) et 1996 (520 places) (STATISTIQUE CANADA, 1998). Enfin, dans l'Union européenne (UE à 12), alors qu'elle était de 80 places en 1993, elle s'est élevée à 110 en 1997 (+ 38 %) (EUROSTAT, 1995 et 1999) (tableau 2)

Les exploitations de très grande taille, peu nombreuses au début des années 1990, commercialisent une part croissante de la production. Aux États-Unis, le nombre d'exploitations de plus de 5000 porcs a plus que doublé entre 1992 (830 unités) et 1997 (1850 unités) mais, elles représentent cependant moins de 2 % des élevages. Par rapport aux effectifs présents totaux, la part de leurs effectifs est actuellement de 40 % alors que celle-ci ne s'élevait qu'à 17 % en 1992. Au Canada, les exploitations de plus de 4700 porcs sont actuellement estimées à un peu plus de 300 (1,5 % des élevages), elles n'étaient que 160 en 1991. Durant cette même période, la part des effectifs détenus par ces structures a doublé, passant de 11 % en 1991 à 23 % en 1996. Enfin, dans l'Union européenne, le nombre d'exploitations de plus de 2000 places, qui s'élevait à environ 5.000 en 1993, a atteint 9700 en 1997. Parallèlement, la part des effectifs détenus par ces exploitations est passée, durant cette période, de 22 % à 28 %.

Le second fait marquant dans l'organisation de la production dans l'Union européenne et en Amérique du Nord est le développement de l'intégration.

Les sociétés intégratrices sont apparues aux États-Unis en production porcine dans les années 1970. Actuellement, les 50 premières firmes américaines contrôlent environ 40 % du cheptel reproducteur (MARTINEZ, 1999; SUCCESSFUL FARMING, 2000). Progressivement, l'élevage traditionnel, présent notamment dans le Corn Belt, est relégué au second plan (Van FERNEIJ et RIEU, 1995; AMBASSADE DE FRANCE AUX ÉTATS-UNIS, 1999). Par ailleurs, après une multiplication de ces sociétés, un phénomène de concentration est actuellement observé notamment parmi les plus importantes. Smithfield Foods, encore 4ème société en 1999, s'est engagée dans une politique de rachats des concurrentes (Carroll's Foods, Murphy Family Farms, Tyson Foods). Malgré la non concrétisation du rachat de Tyson Foods, la nouvelle entité " pèse " 695.000 truies et est devenue le plus important producteur de porcs (10 % de cheptel américain de truies). Au Canada, une part croissante de production porcine passe également sous le contrôle de sociétés intégratrices. En 1999, les 10 premières détiendraient près de 220.000 truies soit environ 30 % du cheptel reproducteur canadien (THE

WESTERN PRODUCER, 2000). Cinq ans auparavant, cette part était deux fois moindre. Enfin, en Australie, le premier intégrateur, Bunge Meat Industries, qui possède 55.000 truies détient près de 20 % du cheptel de truies du pays (DYONIZIAK, 2000).

Dans l'Union Européenne, le modèle d'exploitation à responsabilité familiale reste dominant mais la production sous forme intégrée progresse. En Espagne, le 2ème pays producteur européen, plus des trois quarts de la production seraient contrôlés par des firmes intégratrices (BADOUARD et al., 1999). La plus importante d'entre elles, Vall Companys, filiales incluses, aurait produit plus de 3,6 millions de porcs en 1999, soit environ 10 % de la production nationale. En Belgique, environ deux tiers de la production seraient aux mains d'intégrateurs (Van FERNEIJ et RIEU, 2000). Enfin, aux Pays-Bas, le groupe Hendrix / Nutreco tente depuis plusieurs années de sécuriser l'approvisionnement des unités d'abattage et de transformation, il vient de racheter la société Bovar-Parvak, détentrice d'un noyau génétique. Malgré la crise de 1998-1999 et l'épizootie de peste porcine qui a frappé les producteurs néerlandais en 1997-1998, fragilisant les résultats des exploitations, ces derniers ne sont pas enclins à cette forme de production.

1.1.2. La concentration aux stades de l'"abattage-découpe "

Pour faire face à une vive concurrence au sein de l'Union européenne et à la concentration des enseignes de la grande distribution (Carrefour et Promodes en France, Metro et Makro en Allemagne,...), les entreprises du maillon abattage-découpe ont été contraintes de maîtriser leurs coûts industriels. La concentration des outils a été et reste un des principaux moyens, leur permettant d'assurer des gains de compétitivité. La réduction de la capacité d'abattage, parfois supérieure aux besoins comme ce fut le cas aux Pays-Bas (plan de rachat des crochets), a également été mise en œuvre.

Ces cinq dernières années, à l'exception de la France, de nombreux rachats et fusions d'abattoirs ont été effectués dans les principaux pays producteurs et exportateurs européens (tableau 3, p 236). Au Danemark, les trois premiers groupes traitent actuellement environ 94 % des abattages nationaux. Danish Crown, fusion récente de Danish Crown et Vestjyske Slagterier, a abattu 16,3 millions de porcs en 1999, soit plus de 75 % de la production nationale devant Steff-Houlberg (13 %) et Tican (5 %) (DANSKE SLAGTERIER, 1999). En juin 2000, Danish Crown a annoncé qu'un projet de construction d'un nouvel abattoir d'une capacité de 3,7 millions de porcs / an était à l'étude et que, parallèlement, il envisageait la fermeture de 6 ou 7 unités. Aux Pays-Bas, après plusieurs fusions, le groupe Dumeco dispose d'une capacité d'abattage d'environ 8 millions de porcs en 1999, soit 40 % des capacités néerlandaises. Les trois premiers groupes réalisent près de 75 % des volumes (Dumeco, Sturkomeat et Hendrix). Enfin, en Allemagne, plusieurs tentatives de fusions ont échoué en raison de l'opposition de l'Office fédéral des cartels. Cependant, quelques rapprochements d'activités ont pu avoir lieu entre Westfleisch, Nordfleisch et Stockmeyer. Ils pourraient se concrétiser notamment par la fusion de Nordfleisch et Westfleisch.

Tableau 3 - Principaux rachats dans l'U.E. au stade de l'abattage-découpe en 1998, 1999 et 2000

Année	Pays	Société	Volume (1)	Société	Volume (1)	Volume total
1998	NL	Meatpoint / Sturko	2,0	Jansen	1,0	3,0
1998	NL	Dumeco	7,0	Peerbooms	0,8	7,8
1998	NL	Hendrix / Nutreco	0,9	Murriss + Smits	1,3+0,8	3,0
1998	D	Moksel	2,1	Sudfleisch	2,1	4,2 (2)
1999	DK	Danish Crown	9,5	Vestjyske Slagterier	5,9	15,4
2000	D	Nordfleisch	5,3	Westfleisch	3,3	8,6 (3)

(1) Volume en millions de têtes,

(2) Interdit par l'Office Fédéral des Cartels,

(3) Suspendue à l'autorisation en novembre 2000 de l'Office Fédéral des Cartels

Sources : C.F.C.E., I.T.P., AND, GIRA, articles de presse,...

A l'exception de Danish Crown, la taille des groupes européens est nettement plus faible que celles des deux premières structures américaines, IBP et Smithfield Foods, qui abattent chacune plus de 15 millions de porcs / an. La constitution de groupes européens de taille importante est devenue nécessaire pour concurrencer, sur les marchés internationaux, les outils nord-américains, capables de constituer d'importants volumes homogènes. La grande distribution, secteur très concentré, cherche également à limiter le nombre de partenaires commerciaux et privilégie donc les outils de grande taille.

1.2. La concentration verticale des filières

Les crises dans le secteur porcin en Amérique du Nord et dans l'Union européenne ont laminé, à l'exception près, les marges des sociétés intégratrices et des outils d'abattage. Des entreprises issues de l'amont de la filière se sont rapprochées de celles de l'aval ou inversement. Des investissements par les sociétés intégratrices dans les outils d'abattage et dans ceux de découpe ou de la transformation par les abatteurs ont été effectués ou sont envisagés afin de tirer profit des marges plus importantes à l'aval qu'à l'amont de la filière et ainsi mieux résister aux crises. En Espagne, Vall Companys a récemment investi dans un outil d'abattage qu'il envisage de moderniser. D'autres sociétés ont racheté des entreprises de transformation telles que des fumoirs et des séchoirs. En France, les abattoirs, qu'ils soient coopératifs ou privés (Cooperl, Socopa, Gad, Jean Floch',...), devraient d'ici quelques années découper l'intégralité des carcasses abattues et développer l'activité de transformation. En Amérique du Nord, les groupes spécialisés dans le secteur porcin maîtrisent l'ensemble des maillons depuis l'abattage jusqu'à la commercialisation sur le marché national mais aussi à l'exportation (ConAgra, IBP, Smithfield Foods,...). IBP, où la concentration verticale est déjà très poussée, a racheté H&M Foods systems, une des premières entreprises spécialisées dans la fabrication de plats cuisinés.

2. LES GÉOSTRATÉGIES DES MULTINATIONALES DU SECTEUR PORCIN

Depuis quelques années, les plus grandes entreprises mondiales du secteur ne se contentent plus de stratégies nationales de développement, elles investissent à l'étranger. La plupart d'entre elles sont essentiellement des sociétés à capi-

taux américains (Hormel, IBP, Sara Lee, Smithfield Foods,...) mais l'espagnol Campofrio n'est pas en reste. Elles conçoivent leurs investissements en fonction d'un ensemble d'approches coordonnées et complémentaires (LOSSOUARN et LAPIERRE, 1996).

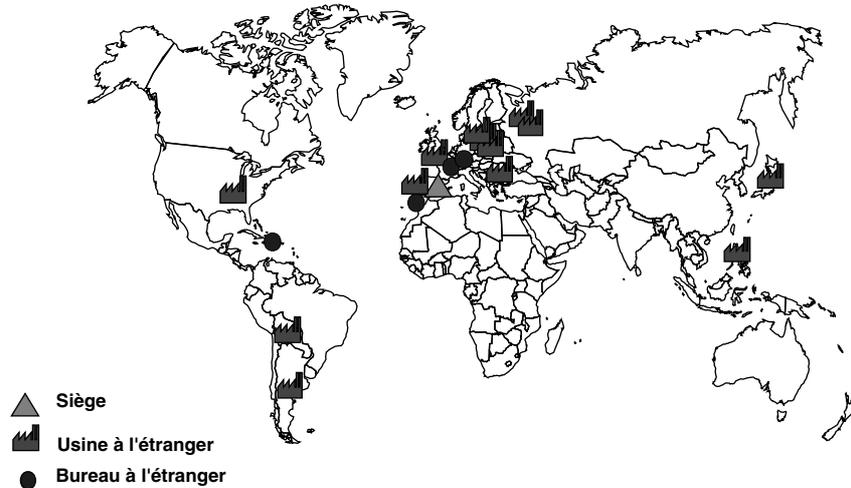
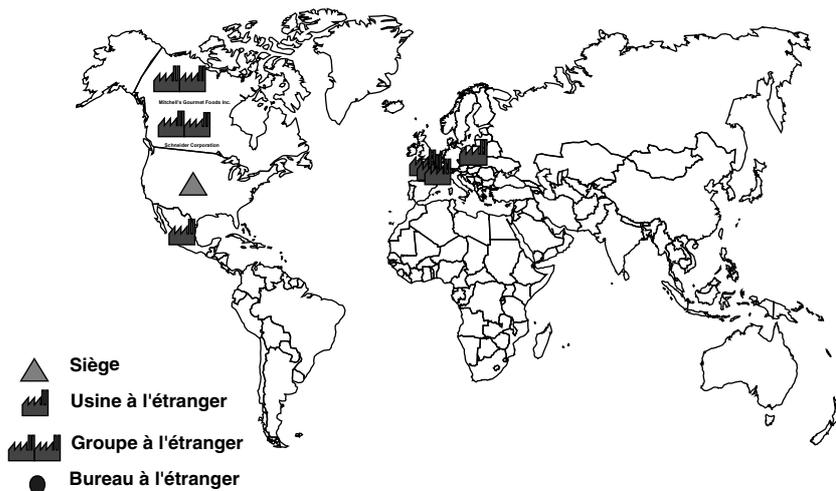
2.1. Bénéficiaire des avantages économiques et environnementaux d'autres contrées

La maîtrise du coût de production reste un des principaux objectifs des firmes multinationales notamment pour la conquête des marchés internationaux. Certaines zones du monde, telles que l'Amérique du Sud, certaines provinces du Canada, cumulent les avantages économiques, sanitaires, environnementaux tels que la disponibilité ou l'approvisionnement en matières premières à des prix compétitifs, le coût de la main d'œuvre faible, des contraintes environnementales moindres, la proximité des marchés asiatiques, les accords sanitaires pour l'exportation avec la plupart des pays d'Asie, la présence historique de la production porcine dans ces régions,... La fluctuation des taux de change est également un facteur que prennent en compte les entreprises multinationales dans le choix de leurs implantations. Depuis quelques années, les investissements, notamment américains, se sont multipliés notamment au Mexique (Smithfield Foods, Caroll's Foods, Farmland Industries), au Brésil (Caroll's Foods) et dans la zone des Prairies au Canada (Smithfield Foods).

Face à l'application de législations environnementales contraignantes, les entreprises intégratrices préfèrent délocaliser une partie de la production. Certains opérateurs néerlandais, danois ont investi en Espagne (Nutreco) ou en Pologne (Polanor).

2.2. Pénétrer les marchés par le rachat d'entreprises locales et la création de joint-ventures

En raison des importantes protections tarifaires et du poids des relations commerciales nationales, exporter sur un marché cible n'est pas toujours possible. Les multinationales ont alors recours au rachat d'entreprises, notamment pour pénétrer les marchés européens et canadiens, ou à la création de joint-ventures, partenariat commercial souvent utilisés pour attaquer les marchés asiatiques.

Figure 1 - Les investissements de Campofrio Alimentacion S.A. dans le monde**Campofrio Alimentacion S.A.****Figure 2** - Les investissements de Smithfield Foods dans le monde**Smithfield Foods Inc.**

Depuis quelques années, les opérateurs américains tentent, sans y parvenir, de pénétrer le marché européen à partir des Etats-Unis. Mais, malgré la diminution des protections négociées lors des accords du GATT entre 1986 et 1994, le marché européen reste très protégé assurant ainsi la préférence communautaire. Les opérateurs, souhaitant importer des carcasses ou des pièces, doivent, en effet, s'acquitter d'un équivalent tarifaire (droit de douane), respectivement de 3,60 F/kg et 5,80 F/kg ce qui limite considérablement l'intérêt du marché européen. Aussi, pour s'attaquer à celui-ci, les industriels américains tels que Sara Lee et Smithfield Foods ont investi dans des outils en France (Aoste, Société Bretonne de Salaison, Jean d'Erguet, Impérotor). Le rachat en Pologne de Animex par Smithfield Foods ou de Pozmeat par Hormel Foods s'inscrit dans une stratégie de plus long terme. Probablement prochaine intégrée à l'Union européenne dans le cadre de son élargissement, la Pologne est également une " tête de pont " vers le marché russe.

L'introduction de capitaux américains au Canada a favorisé la restructuration de la filière porcine principalement, dans la région des Prairies. Smithfield Foods a pris des participations majoritaires en 1999 dans les groupes Schneider et Mitchell's Gourmet Foods avec pour objectif de développer les exportations, les viandes canadiennes ayant une très bonne image sur les marchés internationaux, notamment asiatiques. Dans ce cas, même s'ils ne s'agit pas d'investissements directs dans le pays, ces derniers ont permis le renforcement la présence américaine au Japon.

L'expansion des exportations vers l'Asie (Japon, Philippines, Taiwan) a été également favorisée par le développement de joint-ventures avec des sociétés américaines, canadiennes et européennes d'importations et de transformation de viande de porc (C.F.C.E., 2000). Ces partenariats commerciaux permettent l'établissement de relations privilégiées et la structuration de débouchés réguliers pour les opérateurs.

2.3. Se couvrir contre le risque d'une interdiction momentanée d'exporter

Le maintien des parts de marché dans les pays importateurs, souvent acquises après d'importants efforts commerciaux, reste une priorité pour les opérateurs de dimension internationale. En s'implantant en différents points du globe, ils limitent ainsi le risque de ne pas être en mesure, pendant une période donnée, d'honorer leurs contrats du fait de problèmes sanitaires internes ou nationaux. Par exemple, l'apparition de foyers de peste porcine ou de fièvre aphteuse conduit à une interdiction d'exporter respectivement de 6 mois et de plusieurs années. Smithfield Foods qui détient des moyens de production ou d'abattage-découpe au Brésil, au Canada et au Mexique peut, en fonction du contexte, diversifier les sources d'approvisionnement pour assurer au mieux les livraisons des clients à travers le monde.

Ainsi, dans leurs stratégies commerciales, les entreprises ont intégré le " concept de sécurisation " de la production afin de pouvoir toujours satisfaire la demande de leurs clients. Dans le cas des productions animales, il repose principalement sur l'analyse de la situation sanitaire, de paramètres économiques (le prix de l'aliment, le taux de change,...).

2.4. Progresser dans la connaissance de nouvelles technologies et méthodes de fabrication

Le rachat d'outils européens par des entreprises américaines leur permet d'appréhender des technologies industrielles et des méthodes de fabrication de produits élaborés employées en Europe. En fonction de l'intérêt qu'elles présentent, des transferts de technologies peuvent être envisagés pour améliorer les performances économiques de ces sociétés. Inversement, ces dernières peuvent bénéficier des technologies utilisées aux Etats-Unis.

3. CONSÉQUENCES POUR LA PRODUCTION ET LES ÉCHANGES EUROPÉENS

Les concessions sur le volet agricole effectuées lors de la négociation du cycle d'Uruguay (1986-1994) n'ont pas eu de répercussions majeures sur les filières porcines européennes. En revanche, si la suppression des restitutions et un nouvel abaissement des équivalents tarifaires étaient concédés lors du cycle de négociation du Millénaire, la préférence communautaire pourrait être mise à mal (TRÉGARO, 2000). Les acteurs européens seraient, plus que jamais, confrontés à l'offre mondiale non seulement sur le marché européen mais aussi sur leurs marchés internationaux cibles.

3.1. La difficile sauvegarde du modèle de production à responsabilité familiale dans l'Union européenne

Avec l'appui de capitaux étrangers, de nouvelles filières régionales de production (Brésil, Mexique, Argentine,...), pourraient se révéler dans les prochaines années. Même si les méthodes d'estimation peuvent être différentes,

les coûts de production y sont moindres. Alors que dans l'Union européenne, le coût de production est estimé à plus de 9 F/kg carcasse (SALAÜN et al., 1999; ITP, 1999), au Brésil, à partir des quelques sources disponibles (FOURN, 1999 ; GÉRARD, 1998), il ne dépasserait pas 6 F/kg. En Amérique du Nord, en Australie et même au sein de l'Union européenne, l'intégration de la production, généralement par des acteurs de l'amont, plus rarement par ceux de l'aval, se développe déjà. Il convient de s'interroger s'il n'existe pas, en Europe, des outils ou des structures qui, tout en assurant les missions classiquement dévolues aux sociétés intégratrices (meilleure adaptation de la production aux besoins, abaissement des coûts de production, levée de capitaux,...) pourraient préserver le modèle familial de production.

Dans le contexte international actuel de négociation (cycle du Millénaire), un rapprochement entre le prix de vente européen et celui du cours mondial est prévisible. La préservation du modèle de production à responsabilité familiale comme modèle dominant en Europe semble menacée. Il reste donc à rechercher les moyens pour parvenir au maintien de la compétitivité de la filière européenne.

3.2. Le poids des contraintes environnementales

Le poids des contraintes environnementales pourrait se traduire par une modification de la répartition géographique des productions animales et des relations commerciales infra et extra communautaires. Jusqu'à présent, la production porcine au sein de l'Union européenne s'est toujours accrue, progressant de deux tiers au cours de ces 25 dernières années. Cependant, depuis bientôt près de 10 ans, la production porcine s'est stabilisée aux Pays-Bas. Le renforcement de la législation européenne devrait également limiter le développement de la production porcine dans certaines régions de Belgique, d'Espagne, du Danemark et de France (ITP, 1999).

Par ailleurs, les investisseurs pourraient se porter préférentiellement vers d'autres régions (Amérique du Sud, Pologne, Hongrie...), notamment dans la perspective d'un développement de stratégies à l'exportation. Malgré l'intégration des pays de l'Est dans l'Union européenne, la mise en oeuvre de la législation communautaire actuelle sur l'environnement sera probablement différée. Certaines entreprises espèrent tirer parti de ce contexte.

3.3. Des filières nationales moins affirmées et une intégration verticale plus marquée

Les entreprises privées du maillon de la transformation s'approvisionnent encore essentiellement auprès des acteurs nationaux, privilégiant les liens géographiques et historiques. Le prix du minerai, rendu usine, est le facteur déterminant dans l'acte d'achat des matières premières. Pour les sociétés majoritairement détenus par des capitaux étrangers, la rentabilité économique des outils semblent passer avant toute autre considération. Le maintien du schéma de filière nationale, avec une solidarité entre les maillons, notamment en période de crise, devrait alors s'émousser.

En revanche, pour capter une part plus importante de la marge générée au stade de la transformation, il est probable que les entreprises de l'abattage-découpe continuent leurs investissements dans l'aval (produits frais, salaisons, plats préparés) soit par croissance interne soit par le rachat de structures préexistantes.

CONCLUSION

Les filières porcines européennes et nord-américaines ont connu des profonds changements au cours de la dernière décennie. Comme dans les autres secteurs d'activités avec lesquels elles sont impliquées (grande distribution, importateurs,...), concentration et augmentation de la taille des

outils ont été les maîtres mots à tous les stades. L'Organisation Commune de Marché porcine a, jusqu'à présent, assuré aux acteurs européens des conditions favorables au développement du secteur. Mais, la libéralisation des échanges internationaux et la constitution de groupes multinationaux pourrait ébranler l'organisation des filières nationales actuelles.

REMERCIEMENTS

L'auteur remercie M. HALEY (USDA / ERS, Washington) pour les diverses communications personnelles fournies, J. LOSSOUARN (INA-PG, Paris) et J.P. VAN FERNEIJ (ITP) pour les enrichissements suggérés.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AMBASSADE DE FRANCE AUX ÉTATS-UNIS, 1999. L'élevage aux États-Unis, Marchés et structures, Washington, 5-6.
- BADOUARD B., DARIDAN D., MARROCQ P., 1999. Organisation et développement de la production porcine en Espagne, ITP Éd. Paris, 130 pp.
- C.F.C.E. (Centre Français du Commerce Extérieur), 1998. Veille stratégique bétail et viande 1998-2000, C.F.C.E. Éd., Paris.
- DANSKE SLAGTERIER, 1999. Statistics 1999, Copenhague, 36 pp.
- DYONIZIAK J., 2000. Porcs : L'émergence des " mégaproducteurs ", Revue de l'alimentation animale, 535, 56.
- EUROSTAT, 1995. The structure of pig holdings within the European Union in 1993, Bruxelles, 11pp.
- EUROSTAT, 1999. The structure of pig holdings within the European Union in 1997, Bruxelles, 12pp.
- FOURN F., 1999. Espagne, Brésil, Québec: trois analyses pas très " roses ", Réussir Porcs, 56, 50-52.
- GÉRARD D., 1998. A l'heure de la mondialisation: exporter ou s'implanter ?, Réussir Porcs, 45, 47-49.
- I.T.P., 1999. Porc Performances 1998, I.T.P. Éd. Paris, 54 pp.
- I.T.P., 1999. Production porcine dans l'U.E. : bouleversement en perspective, Baromètre Porc, 275.
- LOSSOUARN J., LAPIERRE O., 1996. Renc. Rech. Ruminants, 3, 275-278. Institut de l'Élevage Éd. Paris.
- SALAÜN Y., RIEU M., MAROUBY H., 1999. coût et compétitivité de la production porcine en Europe. L'Observatoire de l'I.T.P., 1. I.T.P. Éd. Paris, 48 pp.
- STATISTIQUE CANADA, 1998. Annuaire statistique québécois, recensement de l'agriculture (annexes), Ottawa.
- SUCCESSFUL FARMING, 2000. Pork powerhouses 2000, USA, 2p. disponible sur <http://www.agriculture.com/>.
- THE WESTERN PRODUCER, 2000. Hog production more concentrated, Winnipeg, 3p. disponible sur <http://www.producer.com/>.
- TRÉGARO, 2000. Porcs et OMC: l'Union européenne risque d'être fragilisée, Viandes et produits carnés, 21(1), 19-24.
- MARTINEZ S., 1999. Vertical coordination in the pork and broiler industries : implications for pork and chicken products, AER-777, U.S.D.A. / ERS, Washington, 39 pp.
- U.S.D.A. / NASS, 1997. Census of agriculture Highlights, Washington (USA), 34-36
- VAN FERNEIJ J.P., RIEU M., 1995. Filière porcine aux États-Unis: la nouvelle compétitivité. ITP Éd. Paris, 181 pp.
- VAN FERNEIJ J.P., RIEU M., 2000. Le prix du porc perçu par les producteurs dans l'Union européenne. ITP Éd. Paris, 131 pp.

