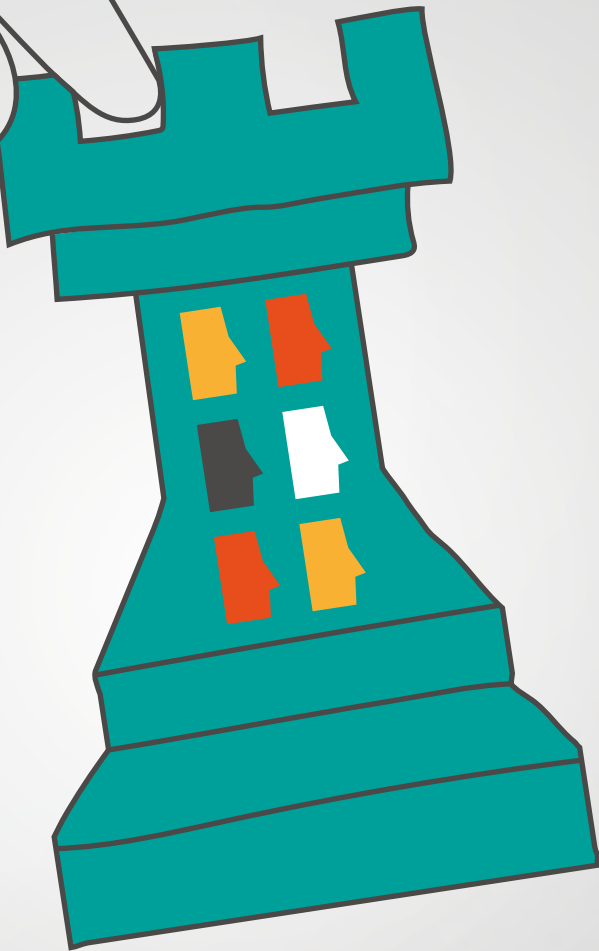


FILIÈRE
VOLAILLE
DE CHAIR

Stratégie 2030

Comment rester
dans la course ?



*Accompagner
la transformation
des exploitations
agricoles françaises*

Quelles déclinaisons des options stratégiques dans les filières ?

AVANTAGE **COMPÉTITIVITÉ**

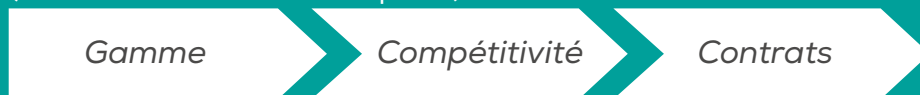
Concurrence sur le standard



Je peux tenir mieux que mes concurrents

AVANTAGE **CONTRACTUEL**

Au moins une source de valeur ajoutée distincte (sans OGM, sans antibiotiques...)



Je veux quelque chose qui sécurise et valorise

AVANTAGE **SYSTÈME**

Bio, labels, etc.



Je bouscule mes pratiques, je décloisonne mes ateliers, je raisonne global

AVANTAGE **CLIENTÈLE**

Chartes, origine, réseaux commerciaux locaux et digitaux



Je vais jusqu'au client avec une vraie différenciation

AVANTAGE CONTRACTUEL

Les Stratégies par l'exemple



Volaille de chair : une volaille standard dédiée au marché français

Une stratégie de montée en gamme pour se positionner entre le produit destiné au grand export et la volaille label en plein air, permettant de faire jeu égal avec la volaille des pays du nord de l'Europe sur le marché de la restauration hors domicile et des produits élaborés.

L'avantage Contractuel est fondé sur :

- Un **élevage en bâtiment proche du modèle classique** mais qui intègre un certain nombre d'**aménagements** afin de tenir compte des **attentes sociétales** en termes :
 - de **bien-être animal** : réduction de la densité animale, comparaison des différents types de litière (paille, copeaux), enrichissement du milieu (bottes de paille, perchoirs...), éclairage naturel grâce à l'installation de fenêtres, ventilation satisfaisante,
 - de **conduite sanitaire des animaux** avec l'objectif de poursuivre la réduction de l'utilisation des antibiotiques et anticoccidiens grâce notamment à des sols bétonnés,
 - d'**intégration des bâtiments dans le paysage** grâce à des aménagements autour des bâtiments ;
 - de **réduction des consommations d'énergie fossile** (isolation des bâtiments), voire de **production d'énergie renouvelable** (installation de panneaux photovoltaïque),
 - de **bonne gestion des effluents d'élevage** (compostage, vente et/ou épandage...).

Les moteurs d'une transformation

- Les **sérieuses difficultés** rencontrées depuis une dizaine d'années par la filière « **poulet destiné au grand export** », en particulier vers le Moyen Orient :
 - l'arrêt des aides européennes à l'export a déjà entraîné une baisse de 37 % de la production destinée à ce marché entre 2010 et 2017,
 - la **reprise partielle de Doux en 2018 par l'entreprise sarthoise LDC augure de la poursuite du mouvement**. Les deux tiers des surfaces doivent être **réorientés vers la production de volailles standards** pour alimenter les usines LDC.
- Le mouvement de « **patriotisme alimentaire** » au sein de la population française, qui représente une **opportunité pour reconquérir le marché intérieur de la volaille standard, à condition de** :
 - se montrer aussi compétitif que les pays d'Europe du nord**, Belgique et Pays Bas en tête,
 - faire évoluer les systèmes de production** pour mieux prendre en compte les demandes des consommateurs en termes d'environnement, de santé et de bien-être animal,
 - passer de la production de dinde à celle de poulet lourd** pour la fabrication des produits élaborés pour la Restauration Hors Domicile.

Les opportunités décisives

- Je suis dans un **secteur géographique** sur lequel sont présents les **outils industriels** produisant de la **volaille destinée au marché standard français**. Je peux **me voir proposer un contrat** pour les approvisionner.
- Mes bâtiments sont dans un état satisfaisant. Il est envisageable de les adapter aux nouvelles attentes sociétales pour un coût raisonnable.
- J'ai amorti mes bâtiments** ce qui me permet d'envisager de **nouveaux investissements pour adapter l'existant voire reconstruire du neuf**.
- Des **aides à l'investissement** sont proposées sur mon territoire.

AVANTAGE SYSTÈME

Les Stratégies par l'exemple



Volaille de chair : une volaille de qualité spécifiquement française

L'exploitant se porte candidat sur la filière des volailles sous label de qualité qui propose aux éleveurs des marges rémunératrices à la faveur d'un développement des produits découpés et élaborés, et d'un contingentement volontaire sur les volumes pour conserver de la valeur aux produits.

L'avantage Système est fondé sur :

- Un mode d'élevage différent, qui construit une cohérence globale et rend possible de :
 - tenir compte du **bien-être animal** au travers du logement (densité animale plus faible, bâtiments plus petits...), de l'obligation d'un parcours extérieur et d'une conduite différente (souches génétiques différentes, croissances plus lentes, durées d'élevage plus longues...),
 - donner certaines garanties quant à l'**alimentation des animaux (à base de céréales, sans OGM, bio...)**,
 - limiter le **besoin de recourir aux antibiotiques**.
- Un **contrôle externe** du respect des engagements.

Les moteurs d'une transformation

- Le **plan de la filière volaille**, élaboré à l'occasion des États Généraux de l'Alimentation, qui se fixe notamment pour objectif de faire croître les marchés du label et du bio en développant les découpes et les exportations.
- Bien que les acteurs des filières volailles label souhaitent contingenter la production pour garantir une plus-value aux producteurs, la **pyramide des âges** de la production avicole offre l'opportunité à de nouveaux entrants de se positionner sur ces créneaux :
 - la forte progression du marché bio, qui permet des conversions de producteurs.

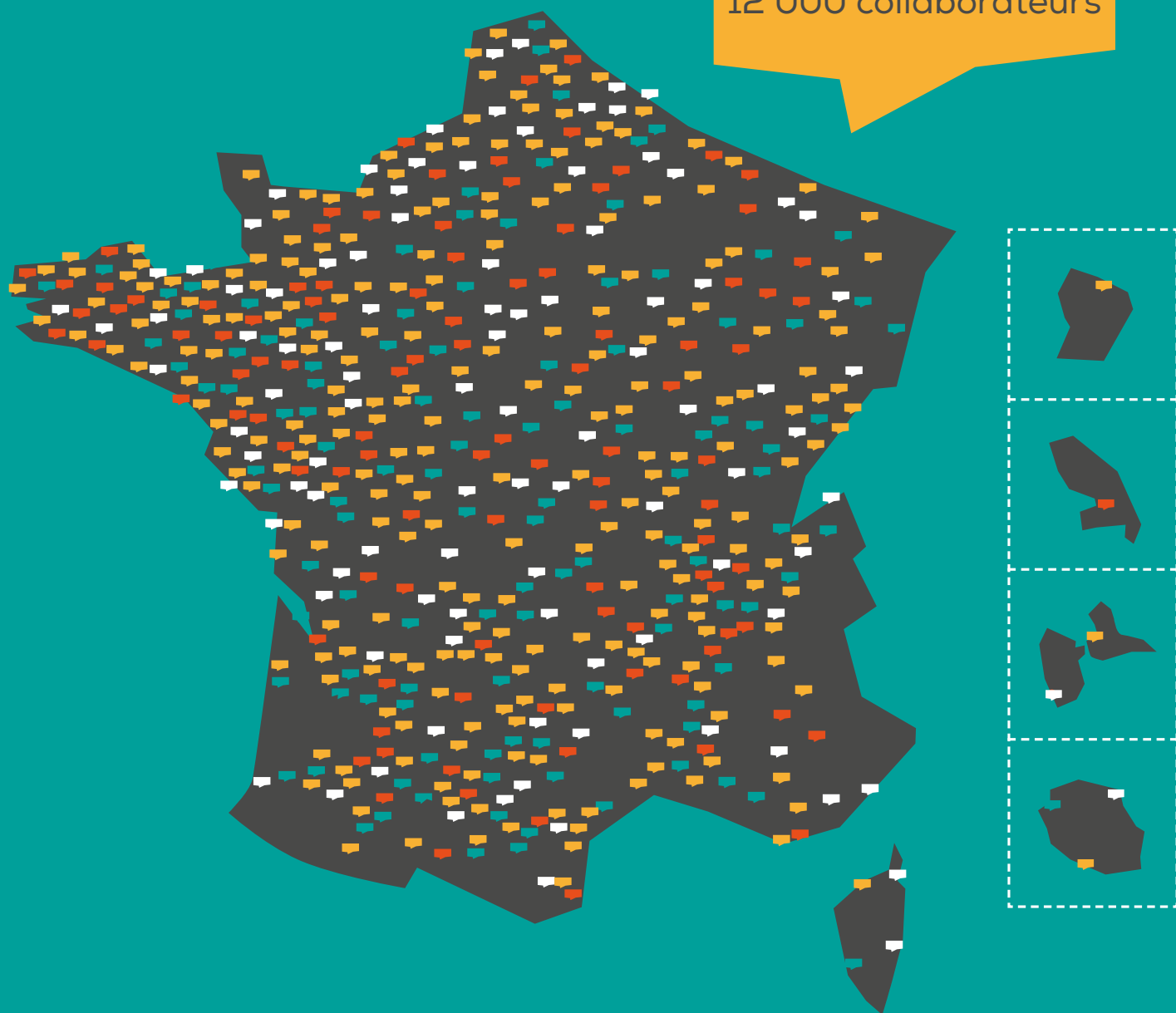
Les opportunités décisives

- Je suis dans un **secteur géographique** sur lequel est présente une démarche de poulet label.
- Je peux adapter mes bâtiments aux contraintes de l'élevage biologique.
- J'ai amorti mes bâtiments** ce qui me permet d'envisager de **nouveaux investissements pour adapter l'existant voire reconstruire du neuf**.
- Des **aides à l'investissement** sont proposées sur mon territoire.

CERFRANCE

Le Réseau de conseil et d'expertise comptable

320 000 clients
700 agences
12 000 collaborateurs



Implanté partout en France,
Cerfrance est le partenaire privilégié
de la performance
des chefs d'entreprise.

CERFRANCE
entreprendre, ensemble

Conseil National
du Réseau Cerfrance
18 Rue de l'Armorique
75015 PARIS
Tél. 01 56 54 28 28
www.cerfrance.fr

