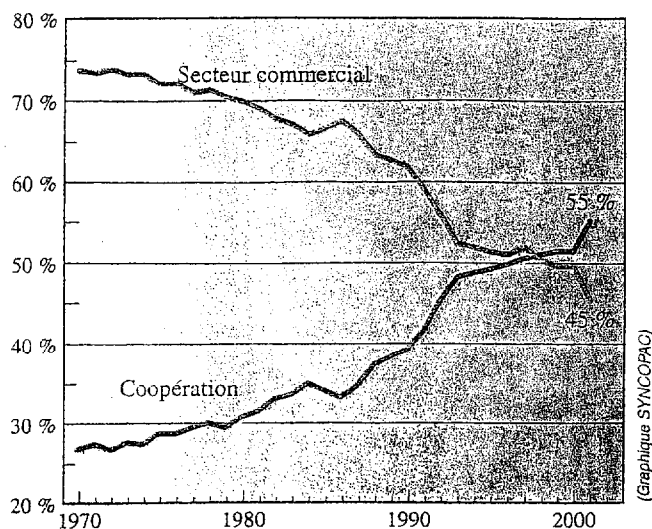


document 1

ÉVOLUTION DE LA PART DE LA COOPÉRATION (1) DANS LA PRODUCTION FRANÇAISE D'ALIMENTS COMPOSÉS



document 2

France : structure des industries de l'alimentation animale 2000

ENTREPRISES	Secteur coopératif				Secteur privé				Coopération - secteur privé			
	Nbre	%	Tonnage	%	Nbre	%	Tonnage	%	Nbre	%	Tonnage	%
Moins de 1 000 tonnes	1	1,06%	348	0,00%	29	12,89%	8 002	0,07%	100	9,40%	8 350	0,07%
De 1 000 à 5 000 tonnes	8	8,51%	25 008	0,22%	45	20,00%	108 545	0,93%	53	16,61%	193 553	0,58%
De 5 000 à 15 000 tonnes	6	6,38%	45 929	0,40%	40	17,78%	381 241	3,26%	46	14,22%	427 170	1,25%
De 15 000 à 20 000 tonnes	2	2,13%	33 943	0,30%	6	2,67%	98 837	0,85%	8	2,51%	132 780	0,57%
De 20 000 à 30 000 tonnes	9	9,57%	234 373	2,04%	18	8,00%	456 318	3,90%	22	8,46%	690 691	2,06%
De 30 000 à 50 000 tonnes	11	11,70%	432 224	3,77%	16	7,11%	645 151	5,52%	27	8,46%	1 077 375	4,65%
De 50 000 à 100 000 tonnes	21	22,34%	1 603 379	13,98%	39	17,33%	2 746 913	23,51%	60	18,81%	4 350 292	12,92%
De 100 000 à 200 000 tonnes	24	25,58%	3 435 981	29,95%	16	7,11%	2 154 072	18,44%	40	12,54%	5 690 683	24,14%
Plus de 200 000 tonnes	12	12,77%	5 659 802	49,34%	16	7,11%	5 086 376	43,53%	28	8,78%	10 746 140	46,19%
Total	94	100,00%	11 470 987	100,00%	225	100,00%	11 686 085	100,00%	319	100,00%	23 157 072	100,00%
Tonnage moyen	122 032 tonnes				51 938 tonnes				72 593 tonnes			

(SYNCOPAC-SNIA)

document 3

1 000 tonnes équivalent carcasse

	1996	1997	1998	1999	2000	% 00/99
Porc	79 500	82 100	88 000	89 200	90 300	+ 1,2
Végetale	57 700	60 000	61 500	63 700	65 400	+ 2,7
Bovin	56 073	57 075	58 300	59 300	60 100	+ 1,5
Ovin	11 087	11 520	11 364	11 509	11 740	+ 2,0
Total	204 360	210 695	219 164	223 709	227 540	+ 1,7

* Estimations

(Source : OFIVAL d'après FAO)

Consommation de viande dans le Monde

BTS INDUSTRIES CÉRÉALIÈRES		
Économie et gestion	Coef. : 4	Session 2003
ICECOGE	Durée : 4 h	Page 7/13

Christian Babusiaux préside le Conseil National de l'Alimentation (CNA) qui vient de rendre plusieurs avis intéressant les produits animaux : sur la crise de l'ESB, sur les conditions d'abattage, sur la traçabilité des denrées alimentaires. Il devrait en adopter très prochainement plusieurs autres, en particulier sur les OGM et sur le principe de précaution.

1) Les crises alimentaires fragilisent les productions animales. Quels sont les axes de travail pour avancer en période de crise, pour soutenir la consommation et redonner confiance aux consommateurs ? La traçabilité est-elle la solution unique ?

La traçabilité constitue un élément extrêmement important. Dans son avis du 28 juin sur la traçabilité des denrées alimentaires, le CNA avance d'ailleurs 32 recommandations. Il faut en effet une nouvelle impulsion dans la mise en place de la traçabilité, car il y a de nombreuses réflexions dans beaucoup de filières, mais la plupart n'ont pas abouti. La mise en place de la traçabilité est compliquée, d'où la nécessité de se fixer des objectifs, tant en nature qu'en délais. Mais, elle est possible car les techniques actuelles permettent de transférer une quantité accrue d'informations de l'amont jusqu'à l'aval et aux consommateurs.

Il s'agit cependant d'un instrument parmi d'autres : elle n'est notamment pas un substitut à la prévention, que ce soit par la mise en place de la méthode HACCP ou de l'assurance qualité. Sans oublier les procédures de gestion des accidents. Ne nous leurrions pas, il y aura toujours des accidents de fabrication, même s'il faut bien sûr en limiter le nombre. Il faut éviter qu'ils ne dégénèrent en crise. Il faut par exemple définir, entre tous les acteurs d'une filière, comment peuvent se mettre en place des retraits ou des rappels de produits et comment se règlent les questions de responsabilité, afin d'éviter les conflits ponctuels ou l'improvisation lorsque de telles mesures d'urgence sont nécessaires. Notre groupe de travail sur le principe de précaution a mis en évidence l'importance de cette réflexion préalable, d'autant plus que les relations au sein des filières ne

sont pas toujours simples : qui paye, qui effectue le rappel, qui stocke et aux frais de qui, quelle prise en charge par les assurances responsabilité civile ?

Pour éviter qu'un incident ne tourne en crise, la communication des professionnels comme des pouvoirs publics doit également être repensée. Elle ne peut plus être uniquement descendante vers le consommateur. En effet, lorsqu'un problème survient, le public refuse qu'on lui dicte son opinion. Il veut qu'on lui donne les moyens de se forger sa propre opinion. D'où la nécessité de laisser un large accès à l'information. Les crises récentes sont notamment liées au fait que le public avait l'impression qu'on lui cachait quelque chose ou que l'on cherchait à lui imposer une analyse.

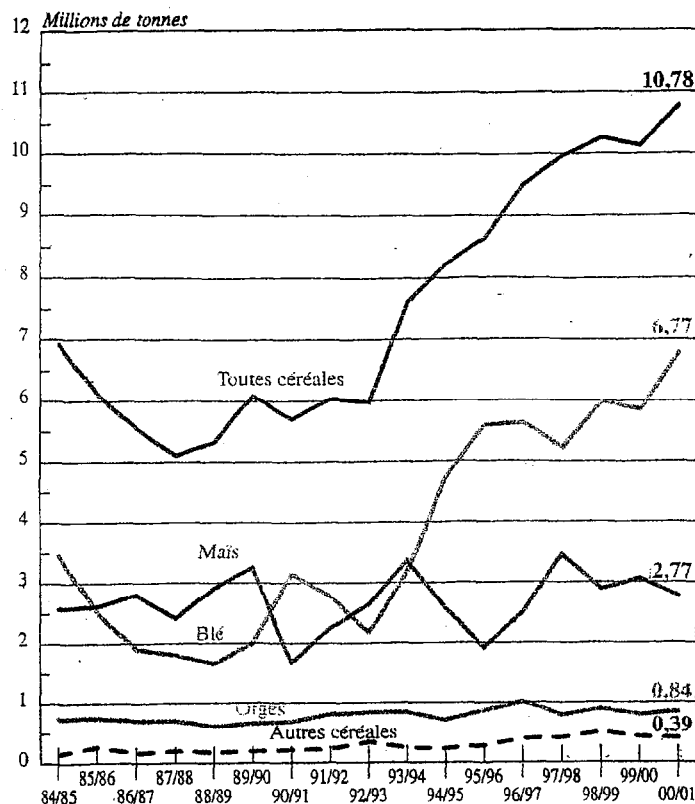
Pour éviter que les accidents ne dégénèrent en crise, un retour d'expérience avec l'analyse des causes est également nécessaire. Dans l'univers du transport aérien, c'est une démarche systématique et des organismes spécialisés se livrent à cette tâche de manière extrêmement rigoureuse et rapide. Le groupe de travail du CNA sur les leçons des crises alimentaires, dont le rapport devrait être adopté à l'automne, pointe cette nécessité. Il ne s'agit pas que les pouvoirs publics ou les professionnels ressentent cette démarche comme un exercice de mise en cause, mais comme une analyse lucide, nécessaire pour progresser.

Enfin, la notion de la taille et de l'homogénéité des lots est centrale pour limiter l'impact d'un accident : plus le lot est large, plus la procédure de rappel est lourde. Dans certains secteurs de l'alimentation, on est certainement allé trop loin dans la taille des lots pour des raisons économiques.

La prévention des risques passe donc par des éléments extrêmement concrets.

BTS INDUSTRIES CÉRÉALIÈRES		
Économie et gestion	Coef. : 4	Session 2003
ICECOGE	Durée : 4 h	Page 8/13

document 5



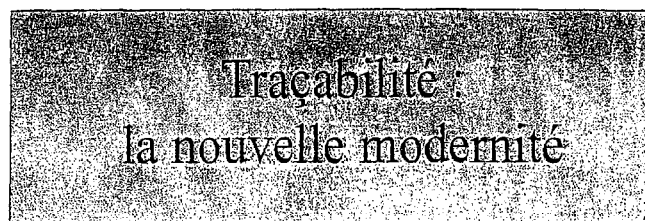
France : évolution de la consommation de céréales par les fabricants d'aliments pour animaux par type de céréales

document 6 - La revue de l'alimentation animale n°555 (avril 2002)

Les échanges de données informatisés (EDI), qui incarnent l'intégration croissante de la grande distribution et de ses fournisseurs - au premier rang desquels l'agroalimentaire - remontent à grande vitesse vers l'amont des filières : les organismes stockeurs, les agriculteurs, leurs firmes d'appro et d'alimentation animale. Centralys ou Danone dotent leurs éleveurs d'échantillothèques de matières premières ; les Fermiers de Loué installent des Minitel reconfigurés chez leurs adhérents ; les silos enregistrent en temps réel les mouvements de marchandises ; les sojas génétiquement modifiés font silo d'expédition et cale à part quand les essais au champ d'OGM, en France, sont invités à un surcroît d'isolement. Les chartes de bonnes pratiques, en ferme ou en entreprise, l'agriculture raisonnée ou biologique, toutes les facettes de l'agriculture nouvelle font de l'enregistrement, de l'organisation et de la restitution des données une condition même de leur avenir.

Mais cela coûte cher. Les ports, les coopératives et les négociants, les agriculteurs eux-mêmes sont obligés de multiplier le nombre de zones de stockage pour favoriser la constitution de lots homogènes, donc traçables. Les outils de manutention (vis sans fin et autres) et, bientôt peut-être, l'ensemble des bennes livrant l'alimentation animale, devront lui être dédiés pour écarter tout soupçon de contamination croisée. La préoccupation dépasse désormais la seule question des farines animales et pourrait déboucher sur des

discussions entre transporteurs et fabricants d'aliments. Depuis quelques mois, l'office des céréales (Onic) appuie financièrement les équipements de traçabilité dans la filière. Il en fait également un des enjeux du programme de reconquête du transport fluvial qu'il vient de conclure avec Voies Navigables de France, après avoir engagé, l'an passé, la même démarche avec la SNCF.



Parfois, la traçabilité se niche là où on ne l'attendait pas, ou pas encore. Les producteurs de probiotiques commencent à ériger tel ou tel microorganisme comme « fil rouge » ou comme « support de traçabilité objective » d'une filière qualité. Ainsi en va-t-il, dans le secteur porcin, de l'initiative conjointe de Lallemand, de l'Ucaab et de Fleury-Michon. En termes de communication, la partie ne fait que commencer. La suppression, annoncée d'ici à 2006, des derniers antibiotiques facteurs de croissance et l'émergence de solutions alternatives sont riches d'essais à transformer.

Benoît Contour

BTS INDUSTRIES CÉRÉALIÈRES		
Économie et gestion	Coef. : 4	Session 2003
ICECOGE	Durée : 4 h	Page 9/13

1- les non conformités actuelles sont dues aux :

- sac déchirés
- sacs sales par déjections d'oiseaux
- sol irrégulier : difficulté de manœuvrer avec les chariots élévateurs
- indemnités versées pour livraisons en retard

Avant projet

Coût des non conformités : 5300 euros par mois

Après projet

Réduction des coûts de non conformité : 3000 euros par mois

- 2- l'administration fiscale préconise d'amortir les bâtiments servant au stockage sur 25 ans.
- 3- l'entreprise exige que son projet ait un taux de rentabilité de 20 % au moins.

BTS INDUSTRIES CÉRÉALIÈRES		
Économie et gestion	Coef. : 4	Session 2003
ICECOGE	Durée : 4 h	Page 10/13

■ Sécurité

10 % des silos agricoles bretons jugés dangereux

Des chiffres alertant

Selon les estimations des chauffeurs, 10 % des silos sont jugés dangereux. L'âge en est bien sûr souvent la cause. 44 % des silos ont plus de 15 ans et souffrent de vétusté, même si les différents types de silos ne vieillissent pas tous aussi mal. Les équipements en tôle, soit 58 % du parc breton, supportent beaucoup moins bien les aléas climatiques de la région que leurs homologues en polyester et demandent plus d'entretien. Les silos métalliques concentrent d'ailleurs 94 % des silos jugés dangereux par les livreurs – les silos les plus à risque sont en général déjà répertoriés à l'encre rouge par les fabricants d'aliment, qui essaient de trouver une solution avec l'éleveur, souvent réticent face aux investissements financiers sous entendus.

Face à de tels résultats, les initiateurs de l'étude ont décidé de mettre en place des mesures efficaces comme l'inscription de cette préoccupation au programme des formations continues et des formations à l'installation des jeunes. « *Tout n'est pas noir*, souligne Jo Pennors, élu en charge du dossier à la chambre régionale. *Il ne s'agit pas de révolutionner le parc de silos bretons, mais de réaliser quelques petits travaux et surtout de communiquer sur la notion de sécurité* ». Quelques efforts qui pourront peut-être sauver des vies.

Trois principaux risques

Le danger des lignes électriques à haute tension est presque totalement éloigné grâce à un travail commun d'EDF et des chambres d'agriculture pour déplacer les lignes situées dans le champ de rotation de la vis des camions. La plupart de ces véhicules sont d'ailleurs désormais équipés d'une télécommande qui isole le chauffeur de l'équipement métallique.

En revanche, l'effondrement des silos est un risque persistant. Les deux années précédentes, deux chauffeurs ont ainsi trouvé la mort. Selon les résultats de l'enquête, 10 % des silos du parc breton sont jugés dangereux, dont la majorité (9/10) ne présente effectivement pas d'ouverture vers le bas. Le silo une fois rempli est d'autant plus fragilisé. Le poids du livreur qui doit l'escalader déséquilibre l'ensemble et peut en provoquer l'effondrement.

Le troisième risque accidentel sur les silos est la chute du livreur. « *Certaines entreprises travaillent en 2x8, voir en 3x8, le déchargement peut donc se faire de nuit, et parfois sous la pluie et le gel* », explique Hervé Thibault, chauffeur chez Unicopa et élu à la chambre d'agriculture du Morbihan. La chute peut parfois être fatale, explique-t-il. D'autre part, la crinoline qui sécurise la montée à l'échelle est encore parfois inexistante, ou bat au vent !

Pour conclure sur une note positive, on remarque de plus en plus de silos supplémentaires (et donc récents) sur les fermes bretonnes en raison des obligations des différents cahiers des charges. Le délai de livraison en est la preuve. Il faut patienter 6 à 8 semaines pour installer un nouveau silo. Gageons que la modernisation aura progressivement raison des équipements incertains.

Évelyne Hany

BTS INDUSTRIES CÉRÉALIÈRES		
Économie et gestion	Coef. : 4	Session 2003
ICECOGE	Durée : 4 h	Page 11/13

« En aucun cas, la motivation d'un licenciement par référence à une attitude ne saurait servir de support légal à un grief de faute grave, laquelle suppose l'existence d'un fait précis répréhensible.

En revanche, la persistance dans un comportement critiquable peut constituer un motif réel et sérieux de licenciement. Tel est bien le cas du comportement du salarié, engagé en qualité de chauffeur-livreur, se traduisant notamment par un goût un peu trop

prononcé pour la boisson, générant certaines difficultés relationnelles, qui justifiaient donc les avertissements qui lui ont été délivrés, et qui a perduré postérieurement à ceux-ci. Dès lors, si le licenciement est justifié, la faute grave n'est pas caractérisée, le salarié ayant, en conséquence, vocation à bénéficier des indemnités de rupture. >>

CA Paris, 21^e ch. C.

La revue de l'alimentation animale n°556 (mai 2002)

Annexe 5

■ Petfood en GMS

De plus en plus sophistiqué

Stabilisé autour de 800 000 tonnes pour un chiffre d'affaires d'1,35 milliard d'euros, le marché français des animaux de compagnie en GMS monte en valeur ajoutée.

À l'instar des circuits spécialisés, l'offre petfood des grandes surfaces est de plus en plus élaborée et les ténors comme Masterfoods, Friskies ou Continental Nutrition mettent l'accent sur la praticité. Une façon de doper un marché français plutôt frieux l'an dernier (- 0,5 % en volume selon les résultats du panel de distributeur). L'évolution des ventes par segment (voir encadré) laisse toutefois entrevoir le potentiel de chiffre d'affaires de la niche « friandises » pour chien et de l'aliment sec en général. Les croquettes continuent de progresser grâce aux grands conditionnements et surtout grâce aux « premiums » pour chats (x 2,8 en valeur). Le haut-de-gamme du sec atteint désormais un poids identique en « chien » et « chat ».

L'aliment humide qui concentre plus de 60 % des

ventes en rayon, devrait donner un nouvel élan au « chien » avec les portions-repas à ouverture facile du type Tétrapack (Friskies) ou pochon (Pedigree). Côté « chat », les portions restent toujours un beau gisement de croissance sous l'impulsion des sachets. Lesquels ont désormais pris l'avantage sur les barquettes. Ou l'art d'emballer pour mieux vendre, témoin les pochons Wiskas de Masterfoods.

L'argument « fonctionnel » occupe le devant de la scène sur tous les segments avec des cibles de plus en plus précises : taille, bien-être, niveau d'activité des animaux... Une approche santé des grandes enseignes qui pourrait « cannibaliser » quelque peu les circuits spécifiques et conforter leur position sur les rayons : 20 % des ventes en grandes surfaces passent désormais par les MDD.

Revers de médaille de cette sophistication du rayon petfood, une lecture de plus en plus difficile liée, c'est vrai, à l'éventail morphologique des chiens. À la différence des chats qui pèsent entre 2,5 et 4,5 kg pour 90 % d'entre-eux, la fourchette de poids varie de

2 kg à plus de 70 kg chez les chiens. Un terre-neuve avale dix fois plus d'aliment qu'un chihuahua...

C'est autant de formules, de technologies, de formulations et d'efforts marketing différents. Parce qu'il s'adresse aussi à des urbains, le petfood se place ainsi en marge des autres secteurs de

l'alimentation animale. Pour autant, les fournisseurs ne doivent pas négliger leurs cibles, aussi indirectes soient-elles. C'est pourquoi l'initiative de Masterfood d'analyser les marchés de proximité tombe à pic. Objectif de la marque : identifier des groupes de clients homogènes selon leur lieu de résidence. Grâce à la base de données Claritas (2 millions de consommateurs), Masterfood a identifié cinq profils de consommateurs aux attentes très spécifiques :

– foyers parisiens en appartement, possesseurs de chat/petit chien,
– jeunes urbains célibataires en métropole de province, petits gabarits de chiens,

Parts de marché et (variations) par segment

- humide chien : 23,5 % (-3,2 %)
- humide chat : 38 % (+1,2 %)
- sec chien : 22,3 % (+9,2 %)
- sec chat : 12 % (15,2 %)
- snack chien : 3,5 % (+47 %)
- snack chat : 0,7 % (7,3 %)

Source : panel distributeur, cumul annuel mobile au 13/01/02

– habitants des villes de 2000 à 50 000 hab., âgés de 35 à 64 ans avec enfants, classe moyenne à supérieure, chat/gros chien,
– habitants de ville de 50 000 à 200 000 hab., classe moyenne inférieure, maison individuelle, au moins un chien de petit gabarit,

– ruraux de + de 65 ans, en maison individuelle, deux chats et deux chiens.

Outre son intérêt « géomarketing », la démarche devrait contribuer à clarifier l'offre en fonction du lieu de vente. Masterfoods identifie non seulement les types d'achats par profil au niveau national, mais affine aussi les assortiments par région.

Bruno Vaudour

BTS INDUSTRIES CÉRÉALIÈRES		
Économie et gestion	Coef. : 4	Session 2003
ICECOGE	Durée : 4 h	Page 12/13

Le sac : « un mal nécessaire devenu un vecteur de communication »

Ces avancées technologiques permanentes permettent de répondre à la diversification de la gamme des sacs, qui accompagne la segmentation croissante du marché de l'alimentation animale. Le petfood, non content d'envahir les linéaires des hypermarchés, se distribue de plus en plus dans les jardineries ou les libres services agricoles, et réclame de nouveaux packagings, plus vendeurs. De la même manière, Laurent Néfoussi, chef de marché agro et alimentation animale chez Smurfit, note « une explosion de la gamme cheval » qui réclame des sacs toujours plus performants et marketés, car présentés directement à l'acheteur. « Les petites séries sont de plus en plus de-

mandées », témoigne pour sa part Yann Cadio, qui indique une série moyenne de 8000 sacs chez Chupin Emballage (contre 30000 à 35000 chez la société sœur Gascogne Emballage, qui réalise parfois des séries de 400000 sacs pour un cimentier). Deux exemples. Quand telle gamme lapin exigeait 20000 sacs identiques, la montée à 40000 sacs s'est accompagnée de la création de 4 références différentes, tirées chacune à 10000 exemplaires. Tel fabricant d'aliments d'allaitement, qui se satisfaisait d'un sac papier basique, simplement rehaussé du nom du produit et de la marque, réclame aujourd'hui un sac en papier couché, imprimé en quadrichromie et verni avec un séchage aux UV, qui lui donne le brillant d'un plastique et accroche nécessairement le regard. « On suit le petfood.

Quand on aborde le particulier, il faut attirer son attention. Il est possible de proposer des emballages de luxe car c'est un marché qui offre de bonnes marges. » (aux fabricants d'aliments, NDLR), résume en substance Yann Cadio. L'emballage, peu ou prou considéré comme « un mal nécessaire », s'impose comme « un vecteur de communication en alimentation animale », renchérit Laurent Néfoussi. C'est ce qui explique aussi le développement des sacs à fonds pincés (« pinch bottom » en anglais), parfaitement étanches, qui permettent une meilleure visibilité et lisibilité du sac en linéaire. Motivé par des raisons réglementaires et ergonomiques, le déplacement du marché vers un sac de 25 kg plutôt que de 50 ne concerne pas que le grand public. Laurent Néfoussi évoque ainsi la tentation du « sac dose », adapté à une utilisation finale précise. Exemple, le sac de 17 kg d'aliment minéral utilisé par le fabricant d'aliments composés.

Benoît Contour

BTS INDUSTRIES CÉRÉALIÈRES		
Économie et gestion	Coef. : 4	Session 2003
ICECOGE	Durée : 4 h	Page 13/13