

FranceAgriMer

> Les synthèses de FranceAgriMer

août 2011 • numéro **9**

ÉLEVAGE / VIANDES



**LES "GLOBAL PLAYERS"
DANS LES FILIÈRES
VIANDES
Américains et Brésiliens
aux premières places**



FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

12 rue Henri Rol-Tanguy / TSA 20002 / 93555 Montreuil-sous-Bois cedex
Tél. : +33 1 73 30 30 00 / Fax : +33 1 73 30 30 30

www.franceagrimer.fr



Depuis longtemps, le négoce international de grains est extrêmement concentré autour de quelques intervenants majeurs, entreprises aujourd'hui toutes transnationales. Les trois Américains (ADM – Archer Daniels Midland –, Bunge et Cargill) et le Français, Louis Dreyfus, qui forment le groupe des quatre ou le groupe ABCD, association de leur initiale, et quelques autres, comme Glencore, se partagent au moins trois quarts du commerce international des grains, principalement céréales et soja ; certaines interviennent sur d'autres denrées (cacao, café, sucre...) ou productions agricoles ou agro-industrielles (coton, tourteau, drêche...). Leur très faible nombre et leur présence dans la plupart des différents points du globe font d'eux de réels acteurs majeurs, en d'autres termes des *global players*.

Plus récemment, dans le secteur des viandes, de grands groupes internationaux se sont constitués. À l'origine américains, comme Tyson Foods, Smithfield Foods, Hormel Foods ou Cargill, ils ont depuis été rejoints par des brésiliens, tels que JBS, Brasil Foods ou Marfrig. Ils traitent souvent dans leurs outils industriels différentes viandes (bovin, porc, volaille) et opèrent sur plusieurs continents. Bien que fort différents dans leur structure de ceux du négoce des grains (souvent structure familiale à capitaux privés non cotés en bourse), ils n'en sont pas moins, eux aussi, des *global players*.

Après avoir présenté la terminologie de *global players*, adaptée à l'industrie des viandes, cette synthèse fait un état des lieux des *global players*, puis précise les raisons qui ont conduit à la constitution de grands groupes internationaux dans le secteur des viandes. Enfin, quelques conclusions en matière de géostratégie et géopolitique sont dressées.

Comment définir un *global player* ?

Le terme *global player* est-il une expression plus moderne pour désigner une "multinationale" ou faut-il y voir un autre concept ? Dans la pratique, les deux termes sont souvent usités indifféremment. Une multinationale peut être définie comme une entreprise de taille importante, présente dans plusieurs parties du monde, réalisant une production de biens ou de services et créant de la valeur ajoutée dans les pays où elle est présente. Au début des années 1980, l'augmentation du nombre de structures ayant une activité dans plusieurs pays a conduit les chercheurs à discriminer et à caractériser, de façon plus précise, les différentes formes d'entreprises. De là est né le concept de *global player* : il s'agit d'une entreprise qui conçoit sa stratégie et réalise son activité à une échelle mondiale, détient une part de marché significative au niveau mondial dans un secteur d'activité précis. Sécuriser son activité et accroître ses parts de marché dans différentes parties du monde fait partie de ses principales préoccupations, voire de sa stratégie. Le top 5 au niveau mondial dans un secteur d'activité est assez souvent constitué de *global players*.

Les *global players*, tels qu'on peut les rencontrer actuellement, se sont constitués de différentes manières, notamment par l'acquisition d'entreprises ayant souvent, mais pas systématiquement, la même activité dans le monde ou, plus rarement, en implantant des filiales dans les pays qu'ils cherchent à conquérir. Au fil des achats, certains ont acquis un large spectre d'activités dépassant parfois le cadre du secteur agroalimentaire.

Dans le secteur des productions animales, deux types de *global players* peuvent être identifiés :

- > ceux qui se sont constitués autour d'une production animale prédominante : Smithfield Foods, Vion, Danish Crown, Tönnies, Hormel Foods, Olymel (porc), Brasil Foods, Cargill, Doux (volailles)...
- > ceux qui traitent plusieurs viandes, produisent parfois des produits élaborés frais ou transformés cuits : JBS, Tyson Foods (volailles, porc et bœuf)...

Les principaux *global players* dans le secteur des viandes

Au début des années 1990, notamment aux États-Unis, d'importants groupes de dimensions internationales ont émergé dans le secteur des viandes, comme Smithfield Foods, Tyson Foods ou encore Cargill. La constitution des grands groupes brésiliens (JBS, Marfrig, Brasil Foods) interviendra, plus tard, au début du XXI^e siècle. Actuellement, les dix plus importants groupes assurent la commercialisation d'environ 15 % de la production mondiale de viande.

Souvent, la croissance externe de ces groupes s'est effectuée par des fusions et des acquisitions d'entreprises spécialisées d'un même secteur (acquisition de Circle Four Farms, Carroll's Foods et Murphy Farms Inc. par Smithfield Foods dans les années 1990, acquisition de la branche volaille de Cargill par Tyson Foods en 1995...). Des groupes généralistes (bœuf, porc, volailles) se sont ensuite constitués parmi lesquels Tyson Foods, JBS, Cargill, Brasil Foods, Smithfield Foods, Marfrig... Ils sont au moins présents sur deux productions animales, voire trois, et sur plusieurs continents, fruits de multiples acquisitions parfois très variées. Certains, comme Brasil Foods, Cargill, Marfrig, ont un champ d'activités bien plus large que celui des productions de viandes. Brasil Foods intervient aujourd'hui dans les secteurs de la volaille, du porc, du bœuf, des produits laitiers et des produits alimentaires transformés, au Brésil comme à l'étranger ; Marfrig dans les secteurs des viandes de boucherie (bœuf, ovine, porc), de poulet, des cuirs et des produits transformés, suite notamment à l'acquisition de Keystone Foods en 2010 ; JBS dans l'alimentaire, le cuir, le biodiesel, le collagène...

Dans le classement mondial des grands groupes du secteur des viandes, les deux premiers groupes européens, Vion et Danish Crown, occupent respectivement les 6^e et 7^e rangs avec environ 2 millions de tonnes abattues, très loin derrière JBS (11 millions de tonnes) et Tyson Foods (9 millions de tonnes). Par ailleurs, Vion et Danish Crown, même s'ils ont acquis des entreprises abattant des bovins, restent avant tout spécialisés dans l'abattage et la découpe de viande de porc. Leurs activités se cantonnent à l'Union européenne, plus particulièrement au Nord (Allemagne, Pays-Bas, Royaume-Uni pour Vion, Danemark, Allemagne et Royaume-Uni pour Danish Crown). Le groupe français Doux, avec sa filiale Frangosul, spécialisé dans la production de volaille et premier groupe avicole européen, pointe au 12^e rang.

L'apparition de groupes chinois (Shineway/Shuanghui, People's Food et Nanjing Yurun Food), tous tournés vers la filière porcine, fait partie des faits marquants de ces dix dernières années.

Top 5 viande de volailles		Top 5 viande de porc		Top 5 viande de bœuf	
Entreprises	Millions tonnes	Entreprises	Millions tonnes	Entreprises	Millions tonnes
JBS	3,80	Smithfield Foods	3,22	JBS	7,65
Tyson Foods	3,51	Danish Crown	2,11	Tyson	3,83
Brasil Foods	2,80	Vion	1,58	Cargill	3,18
Perdue	1,48	Shineway/Shuanghui	1,44	Marfrig	1,10
Shineway/Shuanghui	1,30	People's Food	1,42	Smithfield Foods	0,56

Sources : Rababank, GIRA, presse professionnelle, site internet entreprise (estimation 2010)

en milliards de dollars US

Entreprises	Chiffres d'affaires
JBS	31,31
Tyson Foods	28,43
Cargill (activités viandes)	≈ 15,00
Brasil Foods	12,91
Danish Crown	11,76
Marfrig	9,68
Danish Crown	8,05
Hormel Foods	6,99
Vion	6,67
Tönnies Fleisch	5,70

Entreprises	Chiffres d'affaires
Bigard	5,51
LDC	3,39
Perdue Farms	4,60
Nanjing Yurun Group	2,75
Shineway/Shuanghui	2,20
Bachoco	2,12
People's Foods	2,11
Olymel	2,04
Doux	1,86

Sources : site internet, presse

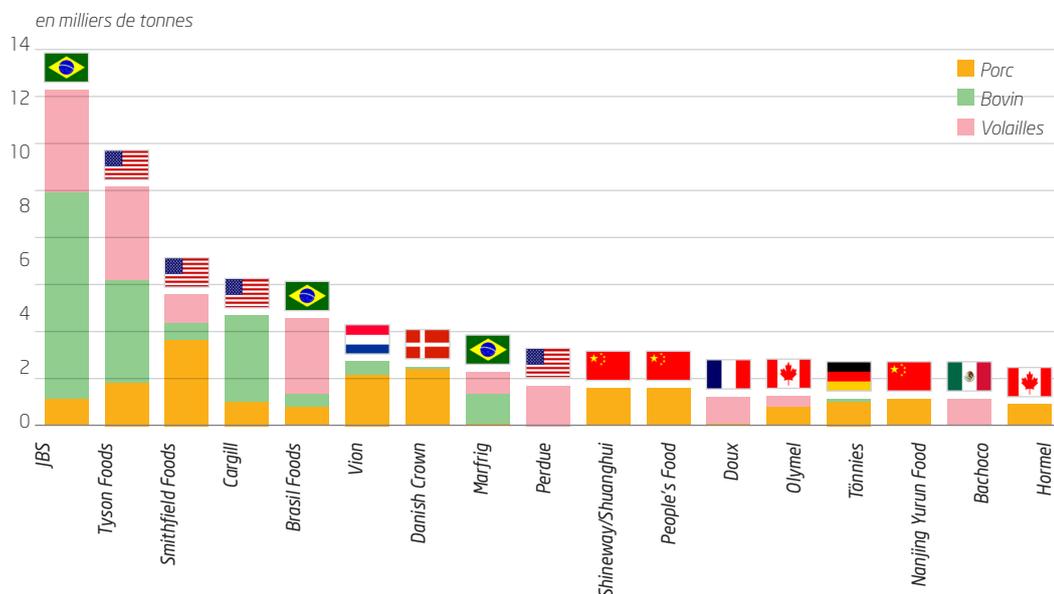
Les leaders américains

Tyson Foods L'entreprise Tyson Foods a été créée en 1935, avec pour activité la commercialisation de poulets. Entre 1936 et 1957, elle a acquis progressivement l'ensemble des activités de production de poulet (couver, aliment du bétail, abattage/transformation). En 1977, elle a investi dans le secteur porcin en Caroline du Nord. En 1995, elle a conforté sa position dans le secteur de la volaille avec la reprise, notamment, de la branche volaille de Cargill aux États-Unis. Leader mondial dans le secteur de la volaille, l'entreprise a pris une autre dimension avec l'acquisition IBP Inc., en 2001, confortant ainsi sa place dans le secteur de la viande porcine et entrant dans celui de la viande bovine (26 % des abattages de bovins aux États-Unis). Actuellement, l'entreprise possède des unités de production dans plusieurs pays (Mexique, Brésil... Inde – joint-venture –, Chine – joint-venture) et exporte ses produits vers plus de 100 pays (Canada, Chine, Corée du Sud, Japon, Mexique, Taïwan, Russie, Union européenne...). www.tysonfoods.com

Smithfield Foods Entreprise d'abattage de porcs créée en 1936, Smithfield Foods a connu une réelle expansion avec des investissements dans la production porcine à partir de 1987, puis avec la construction, en 1992, du plus grand abattoir de porcs du monde. Entre 1998 et 2000, Smithfield Foods a acquis plusieurs structures de production porcine parmi les plus importantes des États-Unis (Circle Four Farms, Carroll's Foods, Murphy Farms Inc.). À la fin des années 1990, elle s'est engagée dans une phase d'acquisitions d'entreprises en dehors des États-Unis (Brésil, Canada – activités revendues en 2004 –, Chine, Espagne, France, Mexique, Pologne, Roumanie et Royaume-Uni). Smithfield Foods est devenue le premier industriel européen de la viande de porc après le rachat de Sara Lee en 2007, alors présent en Allemagne, en France, aux Pays-Bas et au Portugal. Son emprise en Europe s'est renforcée après la fusion de ses activités avec celles de Campofrio en 2009. L'expansion de Smithfield Foods s'est poursuivie au cours des dernières années avec l'acquisition aux États-Unis de Farmland Foods, en 2003, de ConAgra Foods Inc. et de Premium Standard Farms, en 2007. À travers ses diverses récentes acquisitions, Smithfield Food a pris place dans le secteur de la volaille et de la viande bovine. www.smithfieldfoods.com

Cargill À la fin du XIX^e siècle, Cargill, société de négoce en grains dans le Midwest américain, a développé progressivement un réseau de silos à travers les États-Unis. Dès le début des années 1980, l'entreprise était présente dans 36 pays. Aujourd'hui, ses activités s'étendent sur 66 pays et couvrent un large éventail de secteurs, allant de la fourniture de services à la production de produits agroalimentaires et non alimentaires, en passant par des services financiers. Cargill est depuis longtemps un acteur de la nutrition animale, mais est également présente dans le secteur des productions animales : dans le secteur bovin aux États-Unis, au Canada, Argentine et Australie, dans le secteur porcin aux États-Unis et au Brésil, enfin, dans le secteur de la volaille (poulet et dinde), aux États-Unis (dinde uniquement) au Brésil et en Thaïlande. Aux États-Unis et au Canada, à travers sa filiale Cargill Meat Solutions (20 % de l'abattage de bovins aux États-Unis), le groupe possède aux États-Unis un ensemble d'outils d'abattage, de découpe et de transformation uniquement dans les secteurs du porc et bœuf après la vente de sa branche volaille à Tyson Foods en 1995. En revanche, dans l'Union européenne, à travers sa filiale Cargill Meats Europe, il dispose de nombreux outils de transformation dans le secteur de la volaille (Irlande, Royaume-Uni, Pays-Bas, France) mais aussi en Russie et en Thaïlande. Entre 2004 et 2009, Cargill a détenu l'entreprise brésilienne Seara, un des tous premiers acteurs dans le secteur de la volaille au Brésil, avant de le céder à Marfrig. En mai dernier, l'autorité de la concurrence australienne (ACCC) a autorisé l'acquisition, conclue en juillet 2011, de 51 % de l'entreprise Teys Bros (alors numéro 2) par Cargill (alors numéro 4). www.cargill.com

Principaux groupes industriels mondiaux du secteur viandes



Sources :
FranceAgriMer d'après APEX,
ABEF, ABICEPS, Secex, GIRA,
USDA et FAO

Les leaders brésiliens

JBS Cette entreprise a démarré par une petite activité d'abattage de bovins, en 1953. De 1968 à 2004, le groupe JBS a d'abord conforté son assise autour de l'abattage/découpe/transformation de viande bovine, au Brésil, par croissance externe. Ce n'est qu'en 2005 que le groupe s'est tourné vers l'acquisition d'entreprises principalement dans le secteur des produits carnés à l'étranger, notamment en Argentine, en Australie et aux États-Unis. Le groupe a été introduit en bourse en 2007. En 15 ans, une trentaine d'achats ont été effectués ; parmi les plus importants, on peut citer, en 2007, Swift Food (États-Unis, alors numéro 3) et la filiale bovine de Smithfield Foods (États-Unis, alors numéro 5), mais aussi, en 2008 Tasman Group (Australie). En 2009, une nouvelle étape a été franchie avec la reprise de Pilgrim's Pride Corporation, alors numéro 1, en faillite suite à la crise économique et financière, à la hausse du prix de l'aliment et au rachat récent de son concurrent, Gold Kist, le deuxième industriel américain de la volaille (25 % du marché américain). JBS est également devenu un des plus importants acteurs mondiaux dans le secteur des peaux de bovins. Enfin, de janvier 2008 et mai 2011, une association entre JBS et l'Italien Inalca (numéro 1) avait été constituée, permettant à JBS pour la première fois de mettre un pied sur le marché européen. Toutefois, JBS reste présent en Italie à travers l'entreprise Rigamonti. Entre fin 2010 et début 2011, Sara Lee, qui cherche à se désengager de ses activités viandes et café, a été approché, sans succès, par JBS. Enfin, en mai 2011, un premier avis a été rendu par les autorités brésiliennes concernant la validité du rapprochement de JBS et de Bertin, respectivement numéros 1 et 2 dans le secteur de la viande bovine au Brésil. www.jbs.com.br

Marfrig Créée en 1986, l'entreprise a débuté ses activités par la commercialisation de découpe de viande (porc, bœuf, volailles) et de légumes. Dès 2006, la société investit au Chili, en Argentine et en Uruguay. Le groupe a été introduit en bourse en 2007. En 2008, après une première acquisition au Royaume-Uni, Marfrig a diversifié ses activités en achetant Moy Park, entreprise anglaise spécialisée dans la transformation de viande. Fin 2009, Marfrig a acquis les activités volailles de Cargill (Seara, numéro 3 au Brésil) et dinde de Doux (Frangosul) et, en 2010, de Keystone Foods, fournisseur de chaîne de la restauration rapide et plus généralement de la RHD. Actuellement, Marfrig est présent dans 22 pays. www.marfrig.com.br

Brasil Foods Cette entreprise est née de la fusion, en 2009, de Sadia et Perdigão, les deux principaux acteurs de la volaille et du porc au Brésil (45 % de la production brésilienne de volaille), conséquence des difficultés financières rencontrées par Sadia à la suite de la crise économique de 2008. Le groupe Sadia, créé en 1944, avait des activités diversifiées dans le secteur agro-alimentaire (viande de porc, bovine et de volaille, margarines, pâtes et surgelés). Le groupe Perdigão, créé en 1934, opérait également sur différents secteurs de l'agroalimentaire (viande de volaille, bovine et de porc, transformées et plats cuisinés –pâtes, pizzas... –, produits laitiers). Le groupe, ainsi constitué, détient des intérêts aux Pays-Bas, au Royaume-Uni, en Russie, en Roumanie. www.brasilfoods.com

Pourquoi des *global players* ont fait leur apparition dans le secteur des viandes ?

Plusieurs raisons sont à l'origine de la constitution de *global players* dans le monde.

- > Être présents dans les principaux pays producteurs et consommateurs : d'une part, ils ont pris le parti d'être présents dans différents pays, voire continents, afin de pouvoir garantir l'approvisionnement des clients en toute circonstance (problèmes sanitaires, restriction à l'exportation, diminution de l'offre...). D'autre part, le fait d'acquérir des outils industriels dans les pays consommateurs leur permet aussi de s'assurer l'écoulement des viandes produites dans différentes zones du monde importatrices (cas du brésilien JBS, qui s'était associé à Cremonini, en Italie, entre 2008 et 2011, de Brasil Foods, qui a investi aux Pays-Bas – Plufood et BK Poultry –, de Marfrig au Royaume-Uni – Moy Park...).
- > Tirer profit des accords sur la libéralisation des échanges à l'OMC et les accords bilatéraux : afin de bénéficier des potentialités offertes par les contingents à l'importation à droit nul ou réduit, il est probable que certains grands groupes aient décidé d'investir dans des outils de transformation dans les principaux pays consommateurs (investissements de JBS en Italie, de Brasil Foods aux Pays-Bas, de Marfrig au Royaume-Uni), ayant ainsi une meilleure maîtrise des flux entre les zones d'exportations et d'importations.
- > Réduire l'exposition aux risques sanitaires : le fait d'être présent sur plusieurs continents permet, en cas de problèmes sanitaires et de fermeture de frontières (influenza aviaire, fièvre aphteuse, peste porcine...), de poursuivre l'approvisionnement de ses clients à partir d'autres zones de production et ainsi, continuer d'honorer au moins partiellement, les contrats. Face aux embargos sanitaires liés à la filière aphteuse, les exportateurs brésiliens ont vraisemblablement réalisé des

acquisitions, notamment en Argentine et en Australie, dans l'objectif de maintenir leur présence sur les marchés internationaux et, ainsi, de diminuer la vulnérabilité de leurs entreprises aux risques sanitaires. Dans la filière porcine, Smithfield Foods avait précédemment pratiqué de la même manière en se portant acquéreur d'outils au Canada et au Mexique, ce qui lui permet d'assurer, si nécessaire, l'approvisionnement, au moins en partie, des marchés asiatiques rémunérateurs (Japon et Corée du Sud), au départ d'autres pays que les États-Unis.

- > Tirer avantage des paramètres économiques : le différentiel sur le coût de la main-d'œuvre et de l'aliment du bétail entre deux zones du monde est souvent à l'origine d'investissements ciblés. Dans le contexte actuel de crise économique et financière, les zones du monde, où les coûts industriels sont les plus faibles, sont prisées pour les investisseurs. Par ailleurs, en fonction du taux de change, il peut être intéressant d'exporter préférentiellement depuis une zone plutôt que d'une autre (approvisionnements du Proche et du Moyen Orient en viande de poulet à partir du Brésil ou de l'Union européenne, approvisionnement du Japon à partir des États-Unis, du Mexique ou du Canada...).
- > Bénéficier des opportunités liées à des entreprises à reprendre : comme dans les autres secteurs d'activité, certaines situations (entreprise à vendre, entreprise en difficulté, souhait de partenariat...) peuvent constituer des opportunités à des fusions/acquisition/joint-venture. Les grands groupes sont plus facilement en mesure de les réaliser (constitution de Brasil Foods, suite à la reprise de Perdigao par Sadia, achat de Swift et Tasman par JBS, vente de Seara par Cargill à Marfrig...).

Ce nouveau contexte a contribué à l'accroissement du commerce international de viandes (voir pages 10 et 11).

Conclusion

Les principaux acteurs internationaux, dans le secteur des viandes, sont peu nombreux : moins d'une dizaine, américains ou brésiliens. Pour la plupart, ils sont désormais multi-espèces, même s'ils ont conservé une part d'activité prédominante dans leur secteur d'origine. Les premiers groupes européens (Danish Crown, Vion, Bigard, Doux, LDC...) sont très loin derrière, avec un rayonnement industriel qui ne dépasse que rarement les frontières de l'Union européenne en matière d'implantations industrielles.

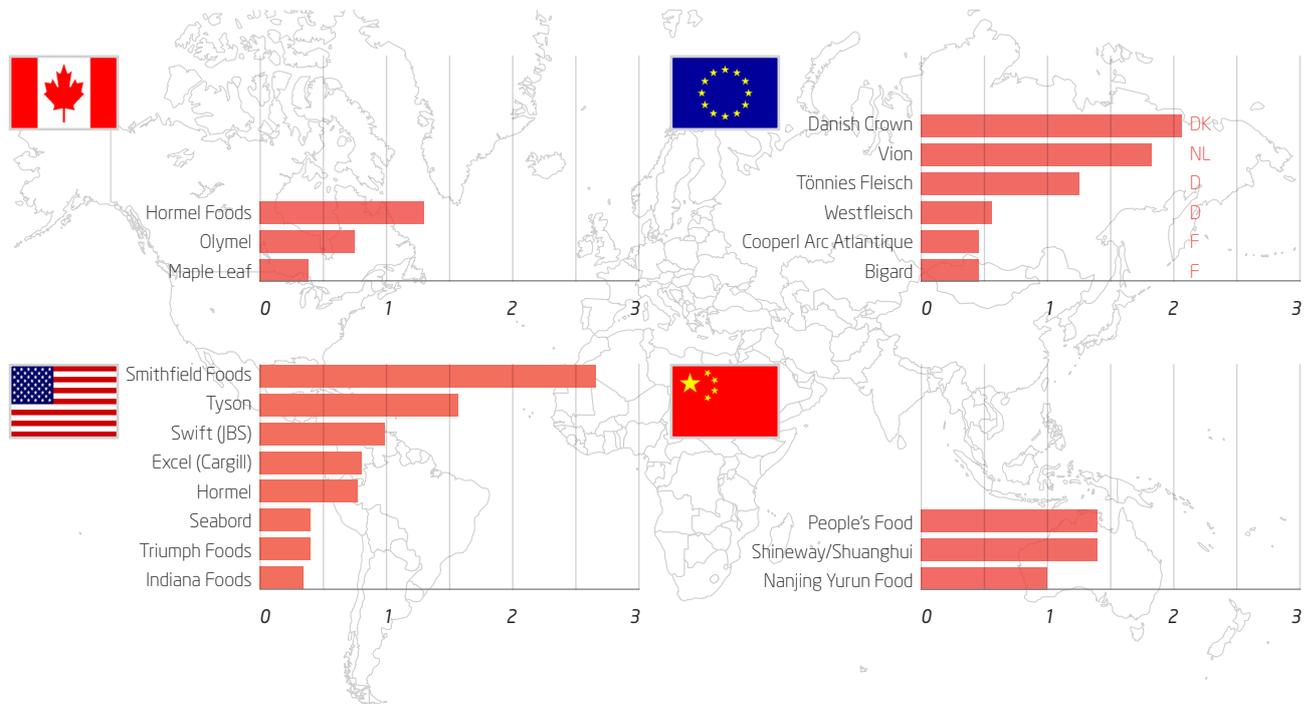
La constitution récente de *global players* brésiliens dans le secteur de la viande a quelque peu changé la donne. Une concurrence entre acteurs brésiliens et américains sur les opportunités de fusion/acquisition/partenariat est devenue possible. Des pans d'entreprises sont susceptibles de changer plus facilement de mains. Ce club très fermé d'acteurs est en mesure de réaliser facilement des investissements, partout dans le monde, dès lors que les masses financières à lever restent modestes à l'échelle de ces groupes, mais qui peuvent être importantes à l'échelle du pays concerné (prise de contrôle d'un des premiers groupes industriels du pays). Avec l'appui de banques ou de fonds privés, du fait de leur rayonnement international, ils peuvent être en mesure de mener des acquisitions d'envergure. Par ailleurs, à travers des opérations d'achat/vente, des ensembles industriels sont aussi susceptibles de changer de mains en quelques années, comme ce fut le cas pour le brésilien Seara, devenu américain après sa reprise par Cargill, en 2004, puis de nouveau brésilien après son acquisition par Marfrig en 2009.

Ces évolutions récentes ne sont pas sans conséquences sur l'organisation des filières, sur la nature des liens entre les acteurs de la filière de l'amont et de l'aval, les flux de viande à travers le monde, mais aussi la géopolitique des productions animales.

Les gouvernements sont désormais particulièrement vigilants sur la situation de position dominante de ces groupes, qui peuvent acquérir en un court laps de temps plusieurs entreprises d'importance. En 2008, le ministère américain de la justice (DOJ) a empêché la poursuite du processus d'acquisition par JBS de National Beef Packing Company, le numéro 4 du secteur, estimant que le nouveau contexte serait de nature à avoir des effets négatifs potentiels sur les prix au stade de la production et de la consommation.

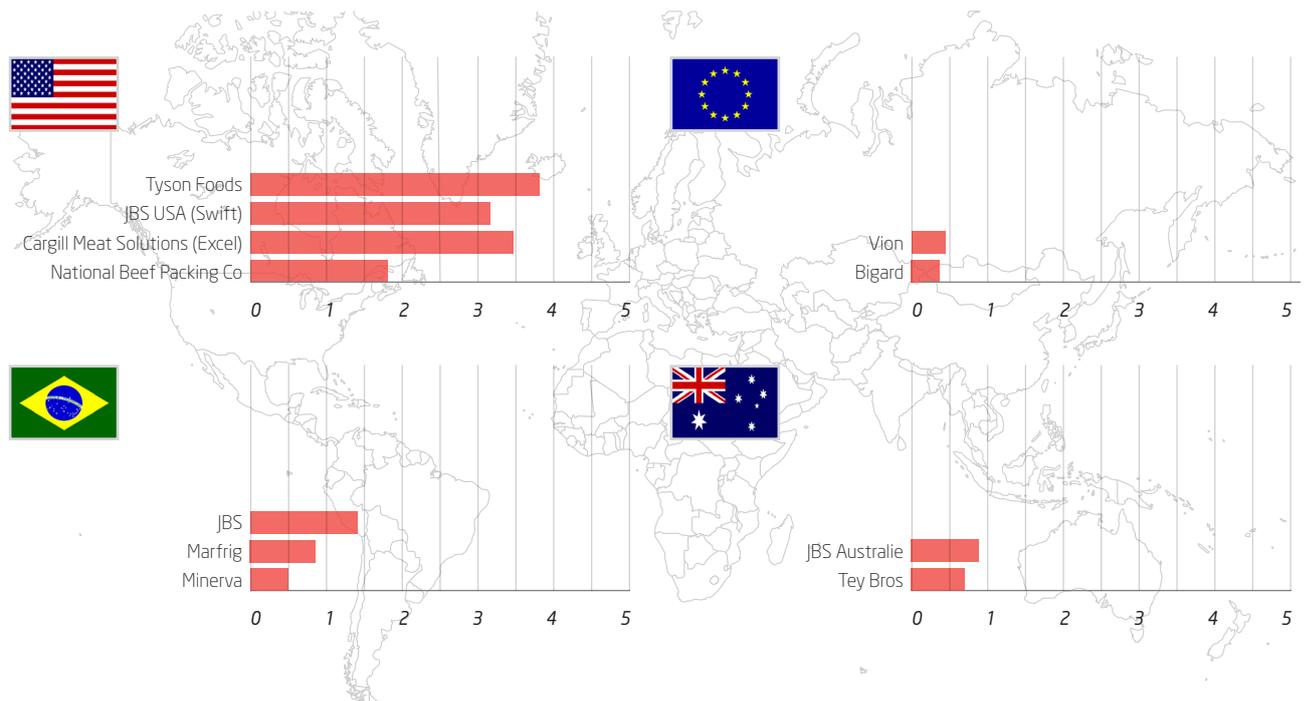
Plus globalement, à l'échelle mondiale, ces grands groupes disposent d'un pouvoir important dans l'expansion locale des productions animales et leur transformation par ces acquisitions successives sur différents continents. Ils peuvent, de façon plus ou moins consciente, être des acteurs de l'évolution par grande zone du globe des équilibres offre/demande. De ce fait, ils sont devenus des acteurs de la géostratégie des productions animales. Du fait de l'envergure prise dans l'économie agroalimentaire mondiale, ils sont également devenus des acteurs de la géopolitique aux dépens des gouvernements et des structures internationales.

Principaux groupes internationaux de viande de porc



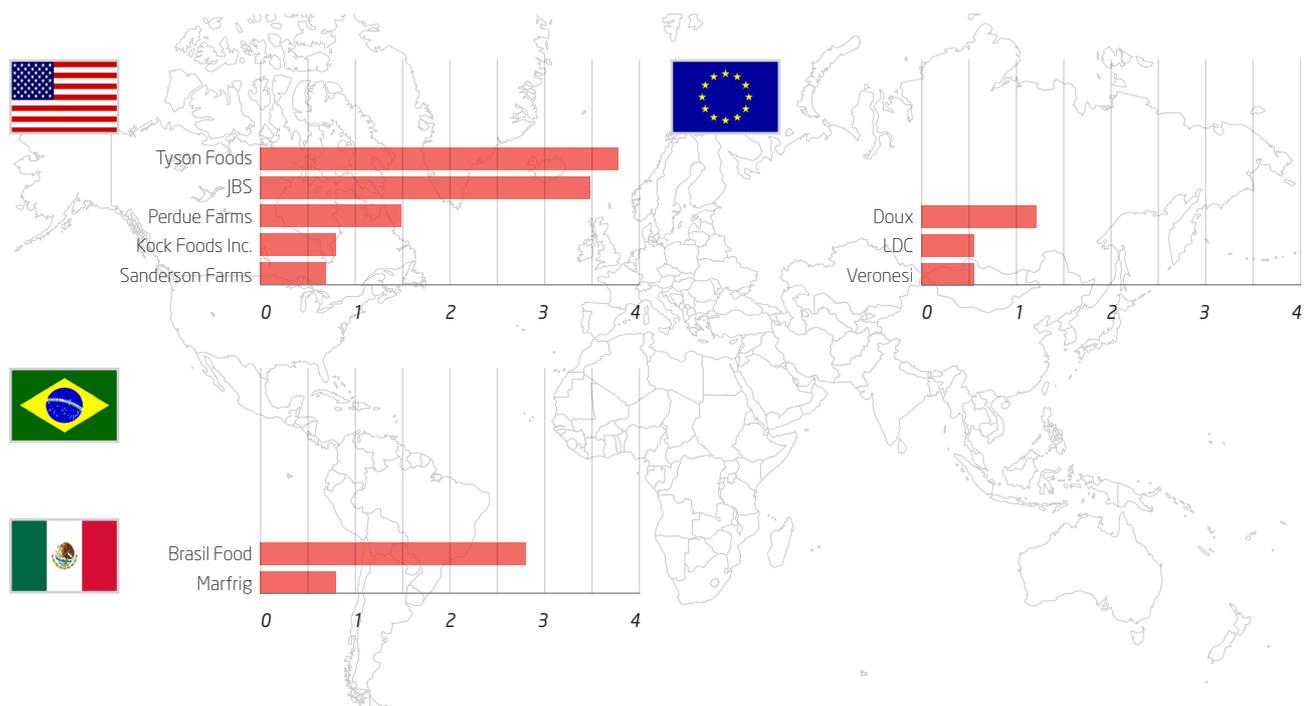
Sources : auteur d'après diverses sources (estimations 2010)

Principaux groupes internationaux de viande bovine



Sources : auteur d'après diverses sources (estimations 2010)

Principaux groupes internationaux de viande de volaille



Sources : auteur d'après diverses sources (estimations 2010)



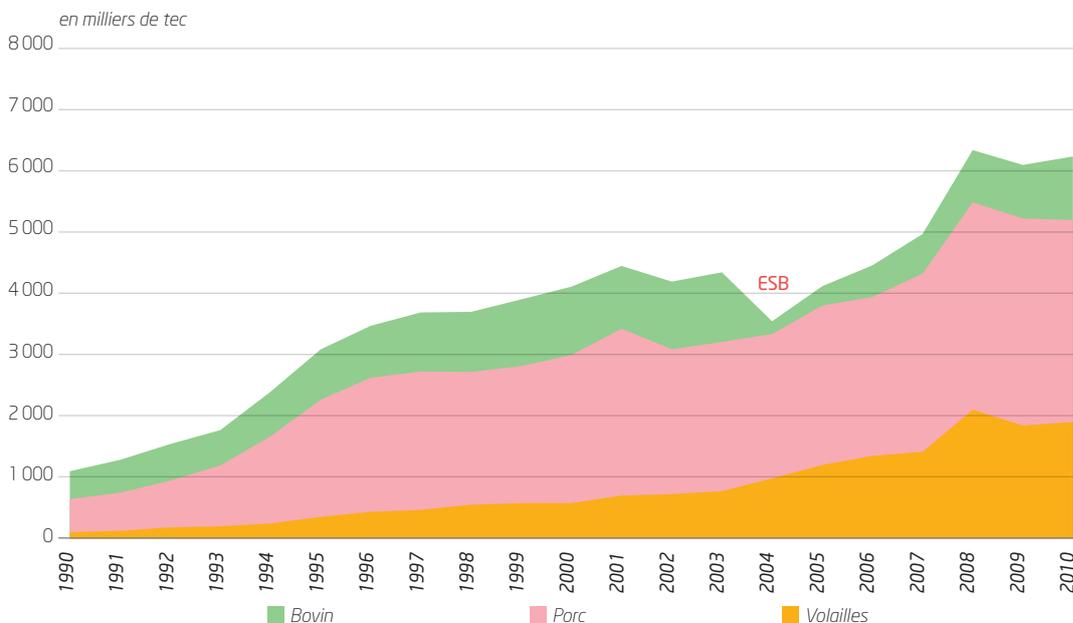
Évolution des exportations américaines

Depuis le début des années 1930 et la mise en œuvre de la loi Agriculture Adjustment Act, dans le cadre du New Deal, les États-Unis ont toujours mené une politique soutenant l'expansion des leurs exportations sur les marchés internationaux via des programmes spécifiques aide alimentaire (PL 480) et garantie de crédit (programmes GSM).

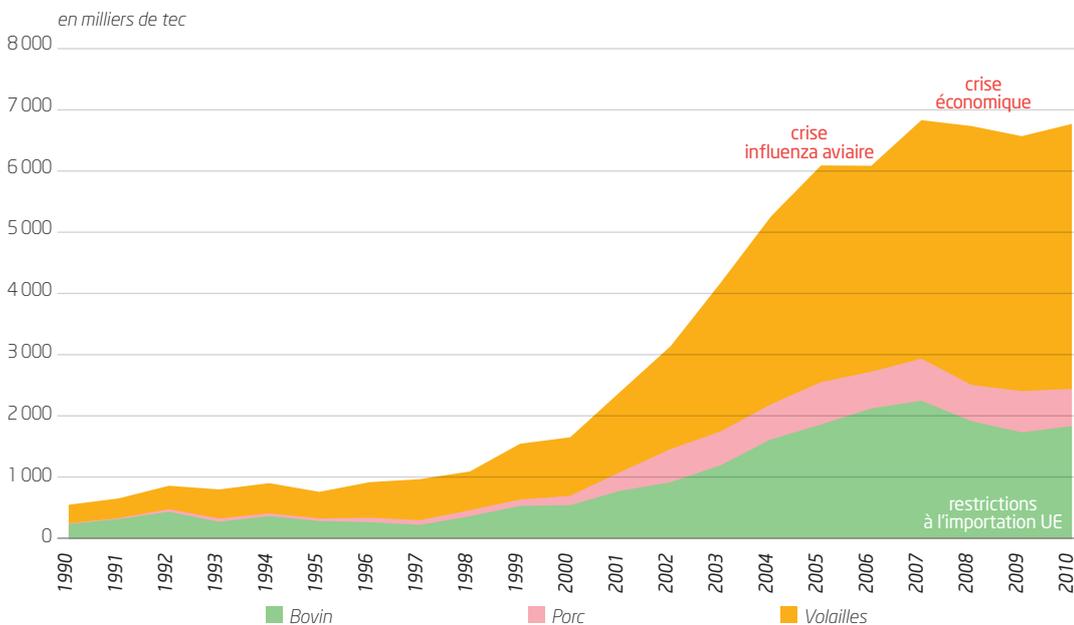
Le développement des exportations de viandes sur le marché international est intervenu dans les années 1990, relativement récemment en comparaison des productions végétales et bien après la constitution de grands groupes agroalimentaires spécialisés dans les productions animales.

Les exportations de viande de volailles, principalement destinées à la Russie, l'Ukraine, le Mexique et la Chine, représentent près de 60 % des ventes de viandes expédiées. Il s'agit essentiellement de viandes foncées et d'abats que les Américains consomment peu. La croissance régulière des exportations viandes bovines, depuis le milieu 1990, a été stoppée nette en 2003 après l'annonce faite par les autorités sanitaires américaines de la détection d'un premier cas d'ESB. Actuellement, elles sont pour moitié destinées aux autres membres de l'ALENA et pays frontaliers, Canada et Mexique. Les ventes se développent de nouveau sur le marché asiatique avec la reprise des échanges en 2005, vers le Vietnam, et en 2007, vers le Japon. Les ventes avec la Corée du Sud, après avoir été prises en mars 2007 puis momentanément suspendues en janvier et mai 2008 du fait des craintes exprimées par la population, ont fortement progressé depuis et ont dépassé 100 000 tonnes en 2010. Les exportations de viande de porc se sont sensiblement accrues après 2004 vers l'Asie (Corée du Sud, Hong-Kong, Chine et Japon), aux dépens des fournisseurs danois, pour partie, pénalisés par la parité euro/dollar.

Évolution des exportations américaines de viandes



Évolution des exportations brésiliennes de viandes



Sources : FranceAgriMer d'après APEX, ABEF, ABICEPS, Secex, GIRA, USDA et FAO

Évolution des exportations brésiliennes

La fin du XX^e siècle marque un tournant décisif pour le Brésil en matière d'exportations de viandes sur le marché mondial. Jusqu'au début des années 2000, le Brésil participe encore peu aux échanges internationaux. En 1990, ses exportations représentent 7 % du commerce mondial des viandes. Elles se cantonnent principalement à l'expédition de viande de volailles (50 % des ventes totales de viandes) vers le Proche et le Moyen-Orient et de viande bovine (40 %) vers l'Union européenne. Elles ont faiblement évolué au cours de la décennie 1990/2000.

En revanche, la mise en œuvre des accords du GATT (libéralisation des échanges internationaux), le 1^{er} juillet 1995, la croissance de la demande dans certains pays comme la Chine et les investissements brésiliens dans le secteur agroalimentaire, notamment par la Banque de développement du Brésil (BNDES), ont constitué un contexte favorable à l'expansion des ventes, tant en volume qu'en nombre de destinations, ainsi qu'à la création de grands groupes agroalimentaires spécialisés dans l'exportation de produits carnés et avicoles. En 2010, les exportations brésiliennes de viandes représentent près 30 % des tonnages échangés à travers le monde, du fait notamment de la progression de celles de volailles.

Le Brésil est le numéro 1 des ventes sur le marché mondial, pour les viandes de bovins et de volailles, et le numéro 3, pour la viande de porc. Toutefois, il doit régulièrement faire face à des restrictions de la part des pays importateurs (Union européenne en janvier 2008, Russie en juin 2011) en raison de problèmes sanitaires (prévalence de la fièvre aphteuse, traçabilité des animaux...). La présence de foyers endémiques de fièvre aphteuse affecte les exportations de viande bovine et de porc.

Ces données sont issues de nombreuses et diverses sources. Malgré le soin apporté à la recherche et à la vérification des données, des écarts importants peuvent être constatés entre les sources. Par ailleurs, toute acquisition ou cession d'actifs intervenue après l'agrégation des données, début 2011, modifie d'autant le périmètre des groupes.

