

L'agroalimentaire français freiné par les difficultés de recrutement et la guerre des prix

Victime de la guerre des prix et des difficultés de recrutement, l'agroalimentaire français affiche une croissance de 1,5% en 2018, inférieure à l'industrie manufacturière. Un ralentissement qui se traduit notamment sur les marchés internationaux.

Avec un chiffre d'affaires de 176,1 milliards d'euros réalisés en 2018 par plus de 17 253 entreprises, l'agroalimentaire reste la première industrie de France. Une position de leader qui cache mal les difficultés auxquelles fait face ce secteur. Dans son rapport annuel, l'Ania (Association nationale des industries agroalimentaire) pointe du doigt la guerre des prix et les difficultés à recruter. Ces deux obstacles sont les "principaux freins à la croissance de l'agroalimentaire" selon l'association.

21 000 postes non pourvus

Car force est de constater que l'agroalimentaire peine à attirer les nouveaux talents. Bien que le secteur reste le premier employeur de France avec 427 594 emplois directs en 2018, plus de 21 000 postes restent non pourvus sur la même période. La faute à un tissu industriel composé à plus de 80% de petites et moyennes entreprises, à une image des métiers qui ne joue pas en faveur du secteur.

C'est essentiellement dans les domaines de la maintenance, du conditionnement, de la production et des achats que les besoins se font sentir. Conséquence : selon l'Ania, pour plus de 51% des entreprises, ces difficultés représentent une barrière au développement de l'activité.

La guerre des prix, deuxième obstacle à la croissance

Deuxième obstacle à la croissance le plus souvent cité par les industriels du secteur : la guerre des prix qui les oppose aux distributeurs. Selon l'Ania, le secteur continue d'être soumis à une pression déflationniste. En six ans, les prix des produits de grande consommation ont diminué de 6,1%. Cette destruction de valeur est



encore plus marquée chez les grandes marques puisque entre 2012 et 2017, les prix de leurs produits ont chuté de 17%. "L'agroalimentaire est la seule industrie qui subit six années consécutives de déflation. De toutes les industries, c'est celle qui paie le plus lourd tribut", analyse Stéphane Dahmani, directeur économie de l'Ania.

Au total, pour le secteur, en valeur, "cela représente une destruction de 5,5 milliards d'euros et un effondrement des marges de 8 points", précise l'association. Pour quel bénéfice ? questionne l'expert : "Aucun ! Au contraire, la consommation alimentaire ne fait que baisser. Elle a diminué de 1,2% l'an passé".

3,5 milliards d'euros de transfert de trésorerie

Plutôt que de servir le consommateur, la guerre des prix se ferait au bénéfice de la grande distribution. Selon l'Ania, alors que l'agroindustrie affiche une perte cumulée de 3,5 milliards d'euros, la grande distribution affiche un gain financier en valeur cumulé de 3,2 milliards d'euros. "Il y a un véritable transfert de trésorerie. Ce gain de 3,5 milliards d'euros a été pris directement dans la poche des industriels" déplore Stéphane Dahmani.

Ralentissement des investissements et de l'innovation

Des chiffres qui ont des conséquences lourdes sur le secteur. Depuis 2009, l'Ania a dénombré la fermeture de 248 établissements dans le secteur. "Depuis deux ans, nous observons même plus de fermetures d'usines que d'ouvertures", ajoute l'économiste.

Celles qui résistent le font au prix d'un ralentissement de leurs investissements. En 2018, les investissements auraient diminué de 6%. Résultats : le nombre de nouveaux produits mis sur le marché a chuté de 32% et le pourcentage du chiffre d'affaires consacré à l'innovation n'a jamais été aussi bas depuis 2012 à 2,5%. "La guerre des prix est un poison pour l'agroindustrie française. Elle impacte directement la capacité des entreprises à répondre aux demandes des clients et à se positionner à l'international, face à leurs concurrents étrangers", observe le spécialiste de l'ANIA.

Pour preuve, le déficit commercial du secteur (hors boisson) atteint les 5,1 milliards d'euros en 2018.

Dégradation de la relation avec la distribution

Et ce ne sont pas les Etats généraux de l'alimentation (EGA) et la Loi alimentation promulguée à l'automne 2018 qui semblent en mesure de changer la donne. Pour suivre le sujet, l'ANIA a mis en place un observatoire des négociations commerciales. Ce dernier met en



lumière la persistance de pressions déflationnistes de la part des distributeurs : 88% des industriels interrogés par l'association estiment même que leur relation avec la distribution s'est dégradée, plus de 50% des entreprises ont signé en déflation lors des dernières négociations commerciales et plus des trois-quarts d'entre elles déclarent avoir subi des demandes de dégradation des prix "de principe". "La réalité économique est très loin des attentes des états généraux de l'alimentation", déplore l'Ania.

Pourtant, l'association espère pouvoir compter sur l'augmentation des interventions des pouvoirs publics. "Le couple contrôle/ sanction est indispensable pour rééquilibrer le rapport de force entre la grande distribution et leurs fournisseurs. C'est un outil primordial pour inciter les centrales d'achat à arrêter leur politique dogmatique de baisse de prix", analyse Stéphane Dahmani. L'économiste voit d'ailleurs d'un très bon oeil la sanction annoncée à la fin du mois de mars par la Direction générale de la concurrence contre les pratiques déflationniste de certaines enseignes de distribution: "C'est un signal fort qui peut faire évoluer les choses".

Lien article : <https://www.usinenouvelle.com/article/l-agroalimentaire-francais-freine-par-les-difficultes-de-recrutement-et-la-guerre-des-prix.N825010>

