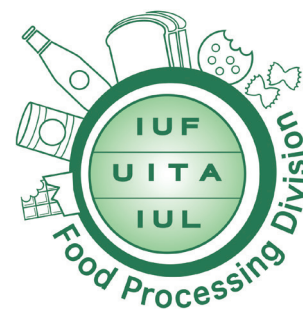


# Principaux moteurs de l'industrie de la transformation des aliments au cours des cinq prochaines années



Le secteur de la transformation des aliments traverse une période de rapide mutation. La stagnation des chiffres d'affaires et des bénéfices, ainsi que les pressions exercées par les actionnaires en termes de dividendes, ont incité plusieurs sociétés du secteur à réaliser des acquisitions pour augmenter le chiffre d'affaires ou à mener des réductions drastiques des coûts pour accroître la rentabilité. Les salarié-e-s, qui travaillent souvent depuis de longues années pour les entreprises qu'ils et elles ont contribué à construire, font les frais de ces compressions des coûts.

Ce document passe en revue les tendances actuelles et futures du secteur de la transformation des aliments ayant une incidence sur les membres de l'UITA et les autres travailleurs-euses. Il évalue également l'impact de ces tendances et suggère des solutions permettant d'atténuer ses effets.



## Financiarisation de la transformation des aliments

Le secteur de la transformation des aliments est une industrie mature, caractérisée par des marchés saturés dans la plupart des pays développés. Les actionnaires des sociétés du secteur continuent à exiger le versement de dividendes élevés, tandis que les taux d'intérêt (le coût de l'emprunt) restent bas. Ces pressions ont contraint les sociétés à optimiser les flux de trésorerie disponibles, sacrifiant ainsi les investissements destinés à l'innovation. Pour continuer à accroître les volumes de ventes nettes, les sociétés ont entrepris des fusions et acquisitions d'autres entreprises de l'alimentation, au lieu d'encourager une croissance organique du chiffre d'affaires grâce à de nouvelles lignes de produits, c'est-à-dire de l'innovation. Les sociétés cherchent également à améliorer leur marge opérationnelle en recourant à une ingénierie financière complexe – avec un niveau d'endettement élevé typique des fonds de capital-investissement – à des mesures radicales de compressions des coûts et à des restructurations. L'augmentation des pressions concurrentielles et l'accent mis sur la rentabilité à court terme (avec par exemple la publication trimestrielle des marges opérationnelles) placent les travailleurs-euses du secteur de l'alimentation dans une situation de vulnérabilité accrue et d'insécurité permanente, assorties d'une érosion constante des salaires et avantages et des garanties de retraite. Les fusions-acquisitions, réalisées pour des motifs purement financiers, à l'origine de transferts de la production et de nombreuses fermetures d'usines, sapent rapidement la sécurité de l'emploi.

Une réaction internationale (par exemple la campagne de l'UITA ciblant Mondelēz) doit figurer en tête de liste des actions à mener pour réduire les suppressions potentielles d'emplois causées par ces tendances. Des initiatives politiques, comme le renforcement des dispositions anti-OPA des gouvernements, pourraient également jouer un rôle utile pour empêcher des offres d'achat hostiles de la part de sociétés ayant des pratiques prédatrices, Kraft Heinz notamment. Le recrutement de nouveaux membres et l'éducation et la mobilisation des membres syndicaux dans les cas de transferts de la production sont tout aussi essentiels. La critique des pratiques environnementales et la question de la durabilité peuvent également être des contrepoids stratégiques au court-termisme financier. Les préoccupations environnementales ont une influence sur les investissements des entreprises et le lancement de nouveaux produits (par exemple le taux de recyclabilité des matériaux).

La viabilité de l'investissement peut être en partie déterminée par ses impacts environnementaux potentiels à court et à long terme.



LA PART DE MARCHÉ DES MARQUES DE DISTRIBUTEURS EST LA PLUS ÉLEVÉE EN AMÉRIQUE DU NORD ET SURTOUT EN EUROPE « OÙ ELLES S'ACCAPARENT EN MOYENNE 1 EURO SUR 3 DES PRODUITS DE GRANDE CONSOMMATION ».

LEUR PROPORTION EST LA PLUS ÉLEVÉE EN SUISSE (AUX PLANS RÉGIONAL ET MONDIAL) AVEC 45%, SUIVIE DE PRÈS PAR LE ROYAUME-UNI ET L'ESPAGNE, AVEC 41% CHACUN.

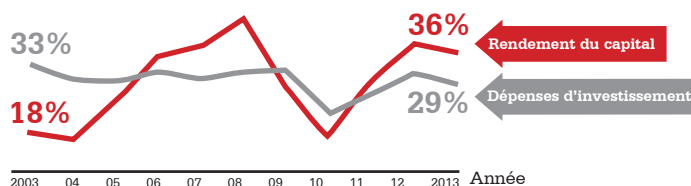
Suisse 45%

Espagne 41%

Royaume-Uni 41%

## LES DIVIDENDES DÉPASSENT LES INVESTISSEMENTS...

Pourcentage du flux de trésorerie d'exploitation



En 2014, les sociétés américaines cotées en Bourse ont consacré 95% de leurs résultats nets aux dividendes et aux rachats d'actions – contre 2% en 1981

Source: S&P Capital (WSJ) Note: Il s'agit des données moyennes de 500 entreprises S&P, en date du 1er juin chaque année

## Changements des schémas de consommation

L'évolution des schémas de consommation révèle une préférence accrue des consommateurs-trices, dans les pays développés en particulier, pour des aliments sains et biologiques, et donc souvent des aliments sans OGM et antibiotiques. Cette évolution influe sur l'offre de produits des fabricants et conduit les sociétés transnationales (STN) à acquérir des entreprises pour élargir leur gamme de produits. Tyson a par exemple annoncé en octobre 2016 l'acquisition d'une participation de 5%, pour un montant non divulgué, dans *Beyond Meat*, un producteur de substituts de viande à base de protéagineux. Danone a racheté *WhiteWave Foods*, une entreprise qui produit des aliments et des boissons à base de plantes. Nestlé a récemment fait l'acquisition de certaines entreprises exploitant des créneaux spécialisés, dans les domaines des aliments à base de plantes, des livraisons de repas, des café gourmet et des aliments haut de gamme pour animaux de compagnie. Certaines institutions, dont l'ensemble des établissements scolaires de Los Angeles, ont décidé que leurs cantines ne serviraient que du poulet sans hormones, et sans antibiotiques, accroissant ainsi la demande pour ces produits dans certains marchés.

Contrairement aux marchés développés caractérisés par une plus grande différenciation des produits, les pays en développement ont deux principaux marchés de consommation : des produits plus haut de gamme à l'intention des classes moyennes et des produits bon marché pour lesquels les revenus des fabricants sont liés à la croissance des volumes.

## Cadre réglementaire

Étant donné que le secteur privé a fait la preuve de son incapacité à se réglementer lui-même, des dispositions réglementaires s'avèrent indispensables. Les règlements protègent en particulier la santé et la sécurité des travailleurs-euses et des consommateurs-trices, l'environnement, la santé publique, etc. Un exemple des préoccupations croissantes concernant la santé des consommateurs-trices est celui de l'Union européenne, où les gouvernements préparent des directives ou prennent des mesures législatives en vue de la réduction par l'industrie des apports en sucre et en sel dans les produits alimentaires.



**L'évolution des schémas de consommation révèle une préférence accrue des consommateurs-trices, dans les pays développés en particulier, pour des aliments sains et biologiques, et donc souvent des aliments sans OGM et antibiotiques.**

Il est prévu que les fabricants assument les coûts liés à la mise en conformité avec ces nouveaux règlements. Il est donc probable que l'industrie sollicite le soutien des organisations syndicales pour s'opposer à ces directives. Les affiliées de l'UITA doivent adopter une position indépendante qui ne sera pas nécessairement alignée aux objectifs de l'industrie.

## Garantir la transparence

Les consommateurs-trices sont de plus en plus soucieux-euses de la transparence de la chaîne alimentaire. Ils veulent savoir d'où proviennent leurs aliments, dans quelles conditions ils sont produits et souvent, quel est leur impact sur l'environnement. Des systèmes de certification ont été mis en place dans le secteur agroalimentaire ces dernières décennies pour tenter de répondre à ces préoccupations. Si certains systèmes de certification peuvent orienter les consommateurs-trices vers des aliments produits dans des conditions plus favorables, il existe des catégories d'aliments (par exemple le chocolat, les bananes) qui, en dépit de systèmes de certification et de contrôle, proviennent de plantations où les droits des travailleurs-euses à la liberté d'association, à la négociation collective et d'autres droits fondamentaux ne sont pas respectés. Une approche intégrée de la chaîne d'approvisionnement, avec une mobilisation et des pressions exercées par les travailleurs-euses de la production sur l'employeur pour s'assurer que des normes adéquates sont appliquées dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, dont le droit à la liberté d'association, des prix d'achat plus élevés des intrants, et des formations sur la santé et sécurité au travail, est le meilleur moyen d'améliorer les conditions de travail dans les plantations et les petites exploitations agricoles.

## Augmentation des inégalités de revenus

Dans certains pays, dont les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Irlande et l'Australie, l'inégalité des revenus a augmenté depuis les années 1970. Comme les personnes à faible revenu sont contraintes d'acheter des produits bas de gamme, les sociétés de l'industrie agroalimentaire subissent des pressions de la part des détaillants, qu'elles approvisionnent, soucieux de vendre des aliments à plus bas prix. De plus, le pouvoir d'achat de la grande distribution ne cesse de se renforcer. Une pression à la baisse sur les prix signifie une pression à la baisse sur les coûts du travail et par conséquent des négociations collectives plus difficiles pour les affiliées de l'UITA ayant des membres dans le secteur de la transformation des aliments. Une syndicalisation forte est indispensable pour opposer une résistance aux demandes irrecevables de l'employeur durant les négociations et dans d'autres circonstances.

## Marchés de niche et marques de distributeurs

Les marques de distributeurs, utilisées en partie par les détaillants de la grande distribution pour se distinguer auprès des consommateurs-trices, continuent leur progression, bien que de manière inégale selon les catégories de produits et les détaillants. La part de marché des marques de distributeurs est la plus élevée en Amérique du Nord et surtout en Europe « où elles s'accaparent en moyenne 1 euro sur 3 des produits de grande consommation<sup>1</sup> ».

Leur proportion est la plus élevée en Suisse (aux plans régional et mondial) avec 45%, suivie de près par le Royaume-Uni et l'Espagne, avec 41% chacun. Les marques de distributeurs occupent une moindre part du marché en Amérique du Nord, avec 17,5% aux États-Unis et 18,4% au Canada<sup>2</sup>. Étant donné que les consommateurs-trices recherchent des produits moins chers, les fabricants de produits de grande marque ont perdu des parts de marchés au profit des marques de distributeurs. Les pressions ainsi exercées sur les grandes marques se sont traduites par des pressions accrues sur les travailleurs-euses employé-e-s par les fabricants de grandes marques (par exemple Unilever, Nestlé, Kraft Heinz, etc.) et leurs syndicats.

## Automatisation et robotisation

La robotisation et les changements technologiques affectent les travailleurs-euses de tous les secteurs de l'UITA, pas seulement celui de la transformation des aliments. Les nouvelles technologies, comme l'ingénierie financière dans le secteur de la transformation des aliments, ont déjà contribué à la disparition des emplois et continueront à le faire. Mais la lutte pour préserver des emplois syndiqués de qualité se poursuit aussi. Dans le secteur de la transformation des aliments, la technologie peut réduire les coûts du travail et améliorer la sécurité des travailleurs-euses « si la sécurité, la santé et l'organisation du travail sont intégrées dans la conception et le développement technologiques »<sup>3</sup> ; et les progrès de la robotique permettent d'automatiser certaines tâches, dont la transformation de la volaille et des légumes. Nous devons syndiquer et négocier lorsque possible des protections de l'emploi, ainsi que des garanties de santé et sécurité et une amélioration des normes du lieu de travail, à la lumière du recul progressif des règlements qui a permis aux employeurs d'affaiblir, voire de supprimer les normes de santé et sécurité au travail. Les affiliées de l'UITA doivent également chercher à négocier l'utilisation de nouvelles technologies, ainsi que leurs conséquences.

## Évolution du commerce de détail

L'évolution des comportements d'achat des consommateurs-trices influe non seulement sur le secteur de la distribution alimentaire, mais également sur leurs fournisseurs, c'est-à-dire les industriels de l'agroalimentaire. Leur principal défi est de « s'assurer que leur large portefeuille de marques et de produits bénéficie de prix adaptés et d'emplacements adéquats dans les réseaux traditionnels et émergents de distribution »<sup>4</sup>, notamment Amazon et d'autres détaillants du commerce en ligne des aliments. Sur

les marchés émergents, l'emplacement des produits dans les chaînes de commerce de proximité comme 7-Eleven est très important. Le pouvoir d'achat de ces enseignes de la grande distribution exerce des pressions vers le bas sur les prix et influe sur la manière dont les produits leur sont distribués. Il faut s'attendre à des modifications de la production et de la distribution sur ce marché de détail en constante évolution, à la fois dans les pays développés et en développement, avec une intense pression à la baisse sur les niveaux d'emploi et une accélération de la productivité.

## Croissance des marchés émergents

Si les marchés nord-américain et européen de la transformation des aliments sont largement saturés, ce n'est pas le cas des marchés émergents.

**« D'ici 2030, les pays formant le E7 (Chine, Inde, Brésil, Mexique, Russie, Indonésie, Turquie) dépasseront le G7 (Canada, France, Allemagne, Italie, Japon, Royaume-Uni, États-Unis) en taille et en pouvoir d'achat... A cette date, 65% des classes moyennes dans le monde habiteront dans la région Asie-Pacifique. L'augmentation du revenu disponible dans les économies émergentes stimulera la demande pour les produits alimentaires manufacturés. »<sup>5</sup>**

Les travailleurs-euses continueront à subir des pressions, dans le E7, le G7, dans les marchés développés comme émergents, à mesure que les sociétés cherchent à augmenter leur rentabilité et leur flux de trésorerie pour financer les dividendes des actionnaires et les rachats d'actions. Une coordination et des stratégies internationales vis-à-vis des STN sont nécessaires pour atténuer les effets de leurs tactiques. Un soutien aux efforts de l'UITA pour obtenir une reconnaissance de la part des STN de la transformation des aliments et d'autres secteurs est également crucial, étant donné que cette reconnaissance a dans plusieurs cas créé des conditions plus favorables à la syndicalisation et a permis à l'UITA et à ses affiliées de négocier pour résoudre des litiges relatifs aux droits, au fur et à mesure qu'ils se présentent. Des luttes militantes menées par des affiliées des pays émergents ont souvent joué un rôle fondamental pour obtenir la reconnaissance de l'UITA et établir une plateforme de négociation sur les questions des droits des membres dans l'ensemble des sociétés concernées.

<sup>1</sup> Source: <http://www.nielsen.com/content/dam/nielsen/global/kr/docs/global-report/2014/Nielsen%20Global%20Private%20Label%20Report%20November%202014.pdf> | <sup>2</sup> Source: Ibid. | <sup>3</sup> Source: <https://www.bls.gov/opub/mlr/1985/08/rpt4full.pdf> (consulté le 9 novembre 2017) | <sup>4</sup> Source: [http://www.foodbusinessnews.net/articles/news\\_home/Financial-Performance/2017/11/The\\_Kraft\\_Heinz\\_Co\\_challenged.aspx?ID=%7B897CF430-9FA2-4E81-BEBF-88E0988385C2%7D](http://www.foodbusinessnews.net/articles/news_home/Financial-Performance/2017/11/The_Kraft_Heinz_Co_challenged.aspx?ID=%7B897CF430-9FA2-4E81-BEBF-88E0988385C2%7D) (consulté le 6 novembre 2017) | <sup>5</sup> Source: <https://www.rentokil.com/food-processing/global-trends/> (consulté le 9 novembre 2017)

**En fin de compte, la seule manière d'atténuer la plupart de ces impacts négatifs est une organisation syndicale forte. Le Secrétariat de l'UITA encourage vivement ses nombreuses affiliées du secteur de la transformation des aliments à prendre part aux efforts de syndicalisation sectorielle et des STN.**

**Pour plus d'informations, merci de contacter le Secrétariat de l'UITA à [iuf@iuf.org](mailto:iuf@iuf.org)**

