



Les Instantanés d'Unigrains

Brexit : des risques disparates pour les valeurs cotées de l'agroalimentaire européen

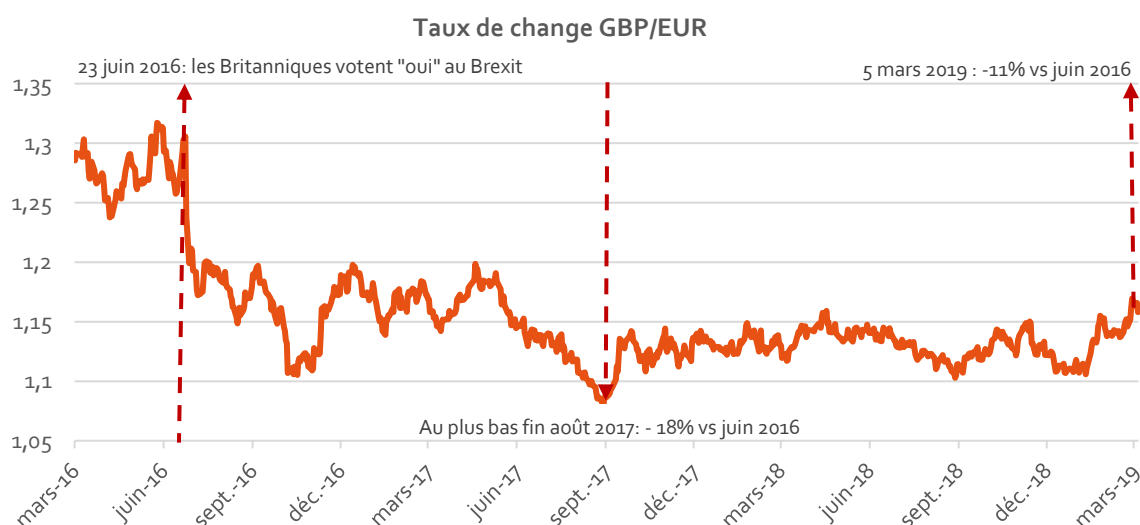
Le Royaume-Uni doit officiellement quitter l'Union Européenne le 29 mars prochain. Au sein de l'IAA80, indicateur des valeurs cotées de l'agro-alimentaire en Europe, Unigrains a répertorié les entreprises ayant déjà été affectées ou pouvant être affectées par cette sortie, avec ou sans accord. A la fin de cet instantané un tableau résumant les réactions des entreprises touchées par le Brexit.

Les entreprises concernées

L'IAA80 comprend **16 entreprises britanniques**, que le Brexit touche à des degrés variés suivant leur diversité géographique (ventes et matières premières). **Les groupes irlandais**, au nombre de **4**, sont fortement exposés au Royaume-Uni et se sont préparés en conséquence. **Dans les autres pays de l'Union Européenne**, les entreprises agroalimentaires les plus touchées sont majoritairement les producteurs de vin et champagne. Les fabricants de produits laitiers (Danone, Savencia Fromage & Dairy, Emmi) ne devraient pas être trop affectés grâce à leur taille ainsi qu'à la diversité de leurs produits et de leurs marchés d'exportation. Avec ou sans accord de sortie, ils devraient mieux absorber ce choc que celui provoqué par l'embargo russe en 2014.

Impact direct : La chute de la livre sterling

Les conséquences du vote en faveur du Brexit se sont fait sentir dès le lendemain du referendum : la chute de la livre a provoqué une hausse des coûts de production au Royaume-Uni et une baisse des revenus pour les entreprises de l'Union Européenne exportant vers l'île.



Les risques à la sortie effective

Pour les firmes britanniques, Unigrains identifie 5 risques principaux liés à la sortie du Royaume-Uni de l'UE :

- Baisse de confiance voire de pouvoir d'achat des consommateurs britanniques
- Renchérissement du coût des matières premières importées : soit à cause de la mise en place de tarifs douaniers, soit lié à une dépréciation accrue de la livre sterling (cas du « Hard Brexit »)
- Baisse de compétitivité à l'exportation suite à la mise en place de tarifs douaniers avec l'UE
- Hausse des coûts logistiques et administratifs avec la multiplication des formalités à remplir pour passer les frontières et la mise en place de contrôles sanitaires

Auteur : Anne COUDERC – tél. : 01 44 31 16 27 – acouderc@unigrains.fr – Date de Publication : mars 2019

Avertissement : La présente note a été réalisée par la Direction des Études Économiques d'UNIGRAINS à partir de données publiques. La société UNIGRAINS ne saurait être en aucun cas tenue responsable d'éventuelles erreurs, inexactitudes, et de toutes leurs conséquences directes et indirectes.

Copyright : Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite par quelque moyen que ce soit sans la permission écrite d'UNIGRAINS.





- **Difficultés à recruter** : l'industrie agroalimentaire britannique est particulièrement dépendante de la main d'œuvre en provenance de l'Union Européenne. Selon Tim Lang, professeur de politique agroalimentaire à la City University of London, 30% des emplois sont occupés par des migrants de l'UE dans le secteur de la fabrication alimentaire. Le taux monte à 60% dans le secteur de la volaille.

Au sein de l'UE les entreprises irlandaises sont celles qui ont le plus à craindre du Brexit. Le Royaume-Uni consommant un tiers des produits agricoles et agroalimentaires de l'Irlande, elles y réalisent souvent une grosse partie de leurs ventes. De plus leurs outils de production sont souvent à cheval sur les deux pays. La dévaluation de la livre par rapport à l'euro a déjà fait des dégâts. Les dépenses des groupes irlandais ont aussi augmenté alors que ceux-ci n'ont pas eu d'autre choix que de se préparer à la pire des éventualités, le « no deal ».

Hors-Irlande, les entreprises les plus à risque se concentrent dans le secteur des vins et spiritueux. La menace est d'autant plus grande que le groupe est peu diversifié géographiquement et en terme de produits, vin et champagne en tête.

Conséquences à court et long terme

Dans l'attente d'un éclaircissement sur le statut des échanges commerciaux Royaume-Uni/UE post-Brexit, **la réaction la plus courante des entreprises** est de chercher à éviter toute perturbation des chaînes de valeur due à un passage plus difficile des frontières. On assiste à un **accroissement généralisé des stocks** dans les entrepôts britanniques, que ce soit de matières premières ou de produits finis.

Les agriculteurs des deux côtés de la Manche s'inquiètent d'une possible fin de la libre circulation des biens agricoles et agroalimentaires. Selon le Parlement Européen, ils représentaient 11% des échanges commerciaux entre le Royaume-Uni et l'UE en 2017. La problématique majeure suivant la sortie du Royaume-Uni sera la **réorganisation du marché**, qui pourrait être violente en cas de sortie du marché unique européen (« Hard Brexit »). L'agroalimentaire européen risque de connaître une pression à la baisse sur les prix. Sur le continent l'offre devrait être supérieure à la demande, le temps de rétablir une certaine fluidité des exportations vers le Royaume-Uni dans le cadre d'un accord bilatéral – avec ou sans tarifs douaniers-, ou bien de réorienter celles-ci vers d'autres pays.

Plus positivement, cet épisode douloureux pourrait être pour le Royaume-Uni l'occasion de réorganiser en profondeur son système agroalimentaire.





Pays	Entreprise	Secteur	Impact	Commentaire
Royaume-Uni				
	Diageo	Vins & Spiritueux	→	Le Brexit n'a que peu d'impact sur Diageo, très diversifié géographiquement. En cas de « no-deal » il resterait peu affecté car selon les règles de l'OMC les spiritueux ne sont pas soumis à des tarifs douaniers. Mais le groupe mentionne une hausse potentielle des coûts due à une augmentation du volume et de la complexité des formalités à remplir pour les produits passant les frontières de l'UE.
	Stock Spirits	Vins & spiritueux	→	Le groupe réalise la vaste majorité de ses ventes en-dehors du Royaume-Uni. Ses revenus, profits, et dettes sont pour la plupart libellés en Zlotys polonais et en Couronnes tchèques.
	Tate & Lyle	Ingrédients IAA	↑	En tant que raffineur, Tate & Lyle bénéficiera de la sortie de l'UE à travers d'une baisse du prix de sa matière première. Il pourra remplacer le sucre de betterave importé d'Europe par du sucre de canne désormais moins onéreux : celui-ci ne sera plus soumis aux tarifs douaniers prohibitifs imposés par l'Union.
	Associated British Food	Epicerie salée sucrée	↓	ABF a fait part de sa grande incertitude quant au statut commercial des produits qu'elle exporte, notamment ceux actuellement en transit et qui le seront encore fin mars.
	Premier Foods	Epicerie salée sucrée	↓	L'entreprise augmente ses stocks de matières premières pour éviter toute rupture d'approvisionnement. Sa dette nette devrait donc se réduire moins vite que prévu.
	Nomad Foods	Epicerie salée sucrée	↓	En 2017 le groupe réalisait seulement 21% de ses ventes au Royaume-Uni. Bien qu'évoquant des incertitudes liées au timing et aux termes du Brexit, aux taux de changes, à la situation économique globale et aux accords commerciaux, il n'a de plan de préparation particulier. En cas d'interruption de la supply chain, le stockage de produits surgelés est plus aisé que celui des produits frais.
	Dairy Crest	Produits laitiers	→	Le groupe ne devrait pas être affecté car il s'approvisionne en lait et réalise 97% de ses ventes au Royaume-Uni.
	Cranswick	Viande	↓	Cranswick utilise en partie du porc européen comme matière première, donc tout nouveau tarif douanier pourrait renchérir ses coûts. Pour l'entreprise, les autres risques à court et moyen termes sont le taux de change, le coût du travail et une baisse de la demande.
	Hilton Foods	Viande	→	Hilton Foods a réalisé 42% de ses ventes au Royaume-Uni en 2017, mais il est confiant dans sa capacité à surmonter le Brexit quel que soit l'accord de sortie. L'entreprise s'approvisionne et produit principalement sur place.
	A.G. Barr	Soft drinks	↓	Le groupe évoque des incertitudes économiques et politiques mais maintient ses prévisions sur l'année. Ses marges ont subi la baisse de la livre, ses achats de sucre et d'emballage étant libellés en euro.
	Nichols	Soft drinks	↓	L'entreprise ne fait pas état de risques particuliers. Comme ses concurrents la dépréciation de la livre a abîmé ses marges dès 2016 en renchérissant le coût de ses matières premières.
	The Scottish Salmon	Produits de la mer	↓	Selon le management l'impact du Brexit sur l'industrie britannique du saumon d'élevage pourrait être très négatif en cas de tarifs imposés par l'UE. Toutefois elle précise qu'elle a mis en place une stratégie globale et de long-terme à même de soutenir sa croissance.
	Finsbury Food	Transformation oléop.	↓	Le groupe réalise 87% de ses revenus au Royaume-Uni. Il prévoit une hausse des coûts liée à des complications logistiques et administratives ainsi qu'à la nécessité de stocker plus longtemps. Il recherche de nouveaux fournisseurs locaux pour minimiser ses importations d'œufs et de produits laitiers en provenance de l'UE.



Irlande				
	Kerry	Ingrédients IAA		Kerry est fortement exposé au Royaume-Uni au travers de son activité « Consumer Food ». En 2017 le groupe a mis en place un « Brexit Currency Mitigation Programme » pour réduire son exposition à la livre. Il a relocalisé certaines de ses sources d'approvisionnement et de ses opérations, et en a restructuré d'autres. Le programme a coûté 29 millions d'euros sur deux ans.
	Glanbia	Ingrédients IAA		Le Royaume-Uni ne représente que 3% de ses ventes mais Glanbia y est implanté à travers deux JVs. Même si les effets possibles restent difficiles à quantifier, le groupe s'est préparé à l'éventualité d'un « no deal ». Les unités exportant du Royaume-Uni vers la Chine ou d'autres pays pouvant être sujets à de nouveaux tarifs douaniers ont mis en place des plans de minimisation des impacts.
	Greencore	Epicerie Salée sucrée		Greencore est très exposé au Royaume-Uni mais il se fournit principalement localement, ce qui le protège d'une hausse de ses coûts de production. Le groupe évalue un « no deal » comme gérable à moyen terme mais posant des défis à court terme. Il a commencé à stocker des ingrédients sur place et se dit prêt à en importer par avion pour éviter tout risque de rupture d'approvisionnement.
	C&C Group	Vins & Spiritueux		L'entreprise génère 53% de ses revenus nets au Royaume-Uni. Ces derniers ainsi que sa rentabilité ont déjà été affectés par la baisse de la livre. Le groupe craint aussi la taxation de ses exports vers l'île.
Union Européenne hors Royaume-Uni et Irlande				
<i>Suisse</i>	Nestlé	Epicerie salée sucrée		Nestlé stocke au Royaume-Uni pour se prémunir de perturbations dans la distribution de ses produits, mais sa forte diversification géographique et sa taille le protègent de tout impact significatif.
<i>Pays-Bas</i>	Royal Wessanen	Epicerie salée sucrée		Le groupe réalise 15% de ses ventes au Royaume-Uni. Il a augmenté ses prix afin de maintenir ses marges suite à la dépréciation de la livre. Cela a eu pour effet pervers d'y réduire ses volumes de ventes.
<i>France</i>	Pernod Ricard	Vins & spiritueux		L'entreprise a récemment augmenté ses stocks des deux côtés de la Manche pour éviter des perturbations dans la distribution de ses produits, que ce soit au Royaume-Uni ou en Europe (gin et whisky fabriqués outre-Manche). Elle a aussi augmenté ses prix au Royaume-Uni pour contrer la dépréciation de la livre.
<i>Italie</i>	Davide Campari	Vins & spiritueux		Peu d'exposition au Royaume-Uni
<i>France</i>	Rémy Cointreau	Vins & spiritueux		Peu d'exposition au Royaume-Uni
<i>France</i>	Laurent-Perrier	Vins & spiritueux		Le Royaume-Uni est le deuxième marché du groupe, et ses volumes de vente y ont baissé. L'impact pourrait être plus fort sur le résultat car ses coûts de production sont en euros. Toutefois Laurent-Perrier a su pour l'instant compenser l'effet Brexit par une montée en gamme réussie : le cours de son action a progressé de 14% en 2018.
<i>France</i>	Lanson-BCC	Vins & spiritueux		Sur son dernier exercice Lanson déplore une moindre activité au Royaume-Uni, son premier marché à l'export. L'effet a été négatif en termes de volume et de taux de change. Il souffre plus que Laurent-Perrier, bien qu'ayant lui aussi mis en place une stratégie de montée en gamme. Le cours de son action a perdu près de 10% en 2018.
<i>France</i>	Vranken-Pommery	Vins & spiritueux		Les ventes ont souffert de l'exposition du groupe au Royaume-Uni dès 2016 (taux de change, volumes) mais l'effet s'est tassé ensuite, notamment grâce à une stratégie de diversification internationale accrue. Le cours de l'action est resté à peu près stable en 2018.
<i>Espagne</i>	Baron de Ley	Vins & spiritueux		Les coûts de transport et de stockage au Royaume-Uni risquant d'augmenter, Baron de Ley réagit en cherchant de nouveaux marchés export, tels que la Russie, le Canada et le Brésil.

Légende:

