

# COMPÉTITIVITÉ DE LA FIÛÈRE FRANÇAISE CÉRÉALES

---





# Céréales et produits céréaliers transformés

## Sommaire

<b>1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....</b>	<b>89</b>
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	89
1.1.1. Le blé tendre.....	89
1.1.2. Les orges.....	90
1.1.3. Le maïs.....	92
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de céréales.....	93
1.2.1. Le blé tendre et produits transformés.....	93
1.2.2. Les orges et produits transformés.....	96
1.2.3. Le maïs.....	98
1.3. La part de la France dans le commerce international des céréales.....	99
1.3.1. Le blé tendre.....	99
1.3.2. Les orges.....	100
1.3.3. Le maïs.....	101
<b>2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS.....</b>	<b>102</b>
2.1. Les grains et semences.....	102
2.1.1. Le blé tendre.....	102
2.1.2. Les orges.....	103
2.1.3. Le maïs.....	103
2.1.4. Les semences céréalieres.....	104
2.2. Les produits issus d'une première transformation.....	105
2.2.1. La farine de blé tendre.....	105
2.2.2. Le malt.....	106
2.3. Les produits issus de la seconde transformation.....	107
2.3.1. Les pains, pâtisseries et viennoiseries fraîches.....	107
2.3.2. Les biscottes et biscuits, pâtisseries de conservation.....	108
<b>3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE.....</b>	<b>109</b>
3.1. Le blé tendre.....	109
3.2. Les orges.....	111
3.3. Le maïs.....	112
<b>4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE.....</b>	<b>114</b>
4.1. Le blé tendre.....	114
4.1.1. Diagramme de flux du blé tendre en France.....	114
4.1.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le blé tendre.....	115
4.2. Les orges.....	116
4.2.1. Diagramme de flux des orges.....	116
4.2.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les orges.....	117
4.3. Le maïs.....	118
4.3.1. Diagramme de flux du maïs (en Mt).....	118
4.3.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le maïs.....	119
<b>5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « CÉRÉALES » DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ.....</b>	<b>120</b>
5.1. Facteurs de compétitivité prix.....	121
5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix.....	126

Afin d'analyser la compétitivité des céréales et produits transformés, nous avons distingué trois groupes de produits :

- les grains dont les semences ;
- les produits issus d'une première transformation (farines et malt) ;
- les produits issus d'une seconde transformation (notamment pâtes, pain, biscuits,).

L'éthanol et l'alimentation animale ont été écartés de notre analyse, leur teneur en matière première issue de céréales étant difficilement quantifiable. Par ailleurs, l'unité temporelle retenue pour l'analyse de la compétitivité française est la campagne commerciale. Une campagne commerciale s'étend du mois de juillet de l'année N (début des récoltes des céréales semées à l'automne N-1 ou au printemps N en France) au mois de juin de l'année N+1. Ainsi, « 2019 » sur un graphique correspond à la période qui s'étend de juillet 2019 à juin 2020.

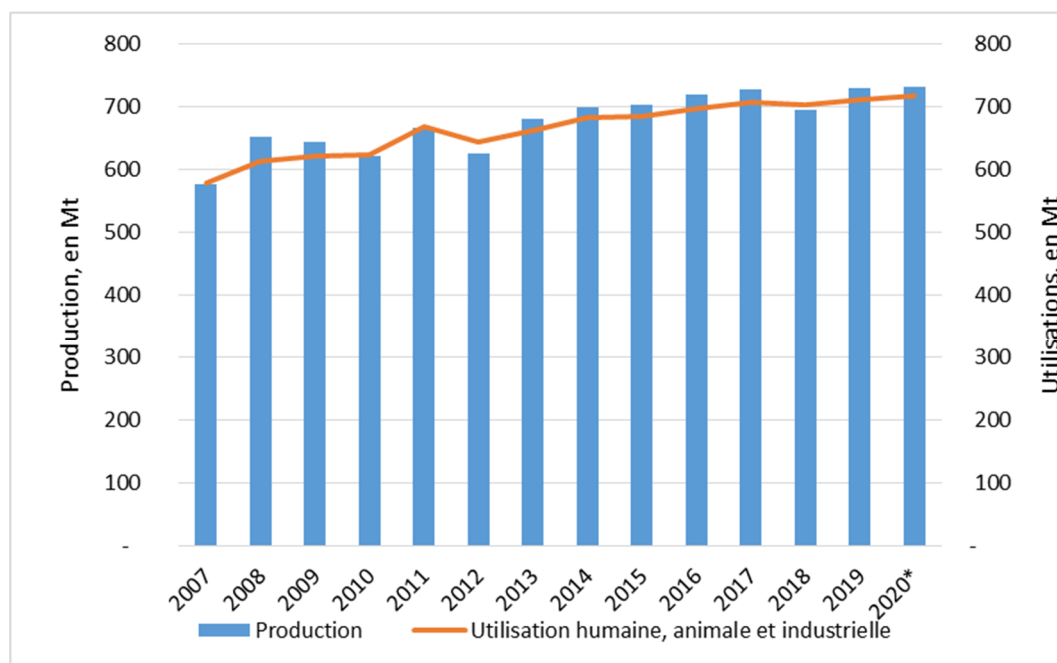
Enfin, dans le but d'équilibrer les échanges mondiaux, les « importations mondiales » sont reconstituées à partir des exportations mondiales : si un pays A déclare exporter X Mt vers le pays B et Y Mt vers le pays C, nous avons retenus X Mt importées par le pays B et Y Mt importées par le pays C.

## 1. Les échanges au niveau mondial et la part de la France dans le commerce international

### 1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

#### 1.1.1. Le blé tendre

Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation de blé tendre de 2007 à 2020



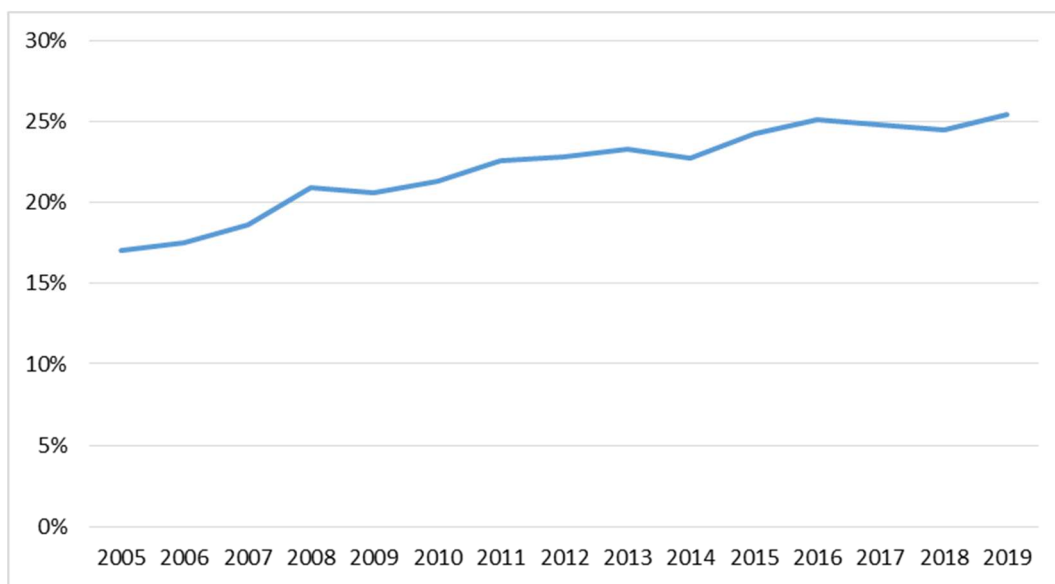
\* 2020 : prévisionnel

Source : FranceAgriMer, d'après Conseil International des Céréales

La production de blé tendre s'inscrit en croissance, malgré une certaine volatilité, classique en agriculture et liée aux aléas climatiques. Les dix premiers pays producteurs (dans l'ordre en 2020/21 : Chine, Inde, Russie, États-Unis, Australie, France, Canada, Ukraine, Pakistan et Allemagne) produisent plus des 2/3 (72 % en 2020/21) de la production mondiale. Notons la forte progression des productions des trois pays composant le podium (+ 34 % en Chine, + 57 % en Inde et + 82 % en Russie) entre 2005/06 et 2020/21. Pour autant, seule la Russie s'est définitivement affirmée au cours de la dernière décennie comme un acteur incontournable de l'export de céréales en devenant le premier pays exportateur de blé tendre dans le monde. La Chine est quasiment absente à l'export car elle consomme la totalité de sa production et l'Inde, dont les rendements subissent une forte volatilité, n'est présente que par à-coups (lorsqu'elle dispose d'un disponible exportable). La France, dont la production évolue dans un tunnel compris entre 30 et 35 Mt, est le premier pays producteur européen de blé tendre et se situe en 2020/21 au 6<sup>e</sup> rang mondial des producteurs de blé tendre.

La hausse de la production mondiale de blé tendre accompagne la hausse des utilisations de céréales, tirées par la consommation humaine (68 % des utilisations totales en moyenne au cours des 5 dernières campagnes) suivie par la consommation animale (29 %). Ces tendances haussières d'utilisation s'expliquent principalement par la croissance démographique mondiale.

**Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché du blé tendre en volume de 2005 à 2019**

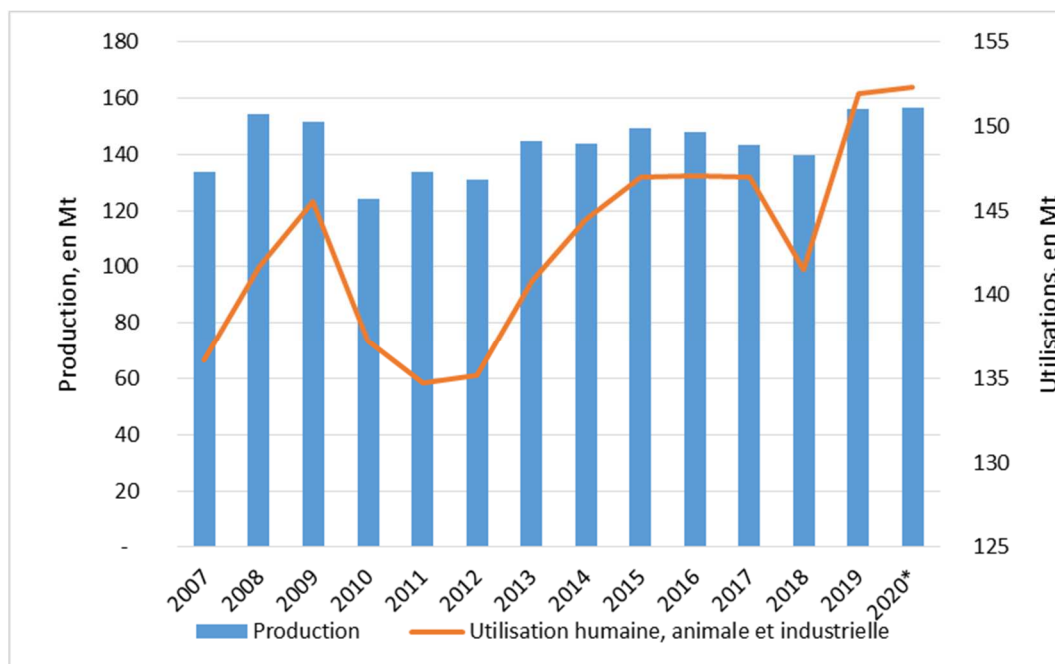


Source : FranceAgriMer, d'après Conseil International des céréales et TDM

Le marché du blé tendre est un marché en croissance sur la scène internationale et s'accompagne d'une internationalisation croissante alors que d'importants bassins de consommation (Maghreb, Afrique Subsaharienne et Asie du Sud Est notamment) connaissent une importante croissance démographique, accentuant les besoins en alimentation humaine du pays, sans pour autant être producteurs de blé tendre.

### 1.1.2. Les orges

**Figure 3 : évolution de la production mondiale et de la consommation d'orges de 2007 à 2020**



\* 2020 : prévisionnel

Source : FranceAgriMer, d'après Conseil International des Céréales

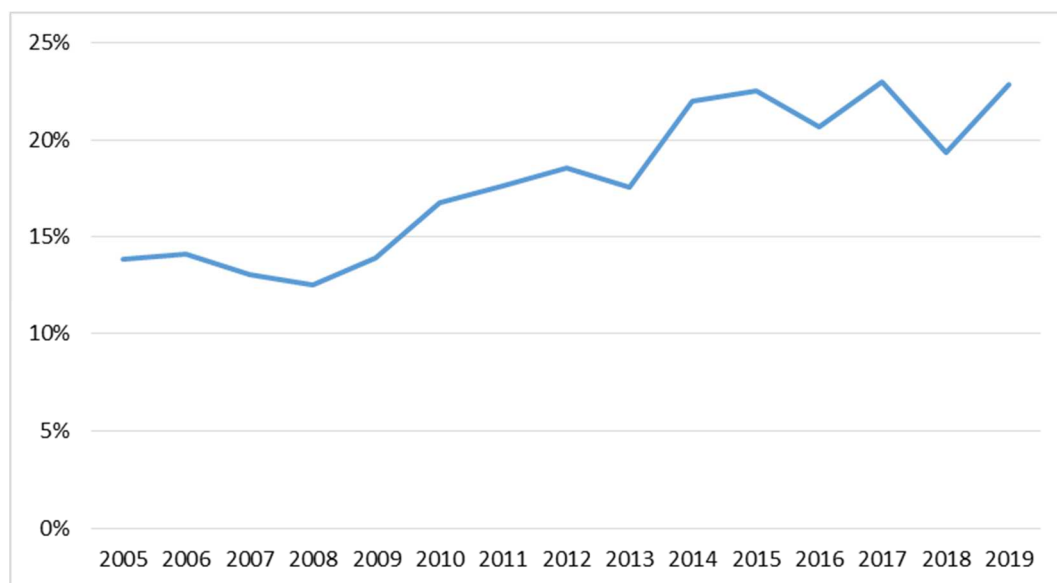
Les bassins de production se concentrent en Union européenne (la France est le 1<sup>er</sup> producteur de l'UE et se situe au 3<sup>e</sup> rang mondial), en Russie, au Canada et en Australie. Ces pays pèsent

pour plus des 2/3 de la production mondiale (68 % en 2020/21). La production française évolue dans un tunnel compris entre 9 et 13 Mt.

Les orges sont principalement utilisées en alimentation animale (67 % des utilisations totales en moyenne au cours des 5 dernières campagnes 2016-2020) et en transformations industrielles pour produire notamment du malt (21 %).

Avec une consommation mondiale qui croît irrégulièrement par paliers, la production peine à s'ajuster, contrairement au blé pour lequel production et consommation évoluent en parallèle. Une des explications possibles est la concurrence d'autres matières agricoles utilisées en alimentation animale et les arbitrages pouvant être réalisés en fonction des prix.

**Figure 4 : évolution du taux d'internationalisation du marché des orges en volume de 2005 à 2019**

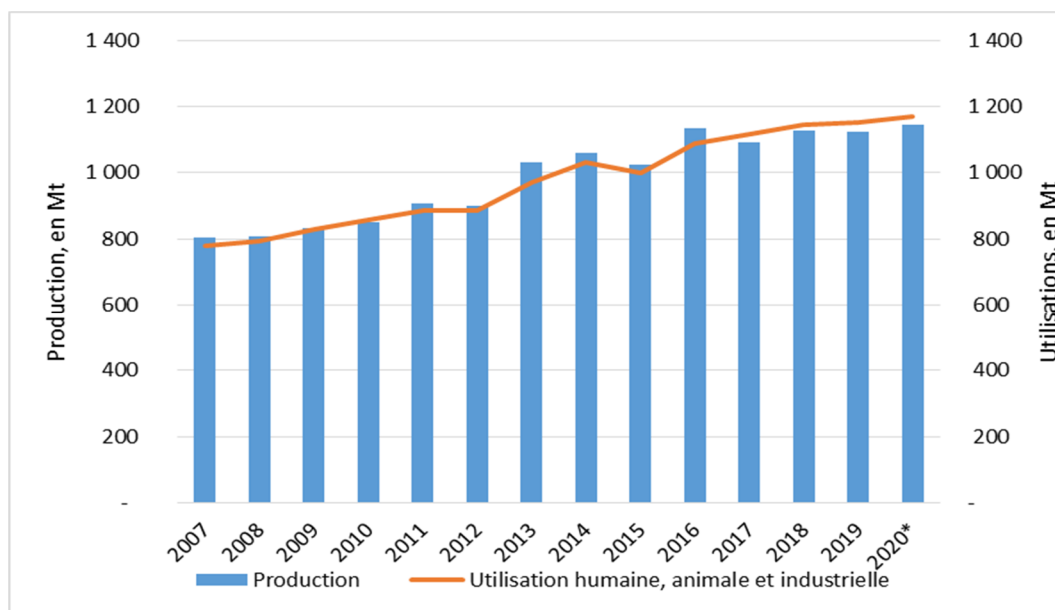


Source : FranceAgriMer, d'après Conseil International des céréales et TDM

Dominé pendant longtemps par les achats de la Chine et de l'Arabie saoudite, qui représentaient la moitié des achats mondiaux, le commerce s'est élargi, notamment vers l'Iran, avec de moindres besoins de l'Arabie saoudite.

### 1.1.3. Le maïs

Figure 5 : évolution de la production mondiale et de la consommation de maïs de 2007 à 2020



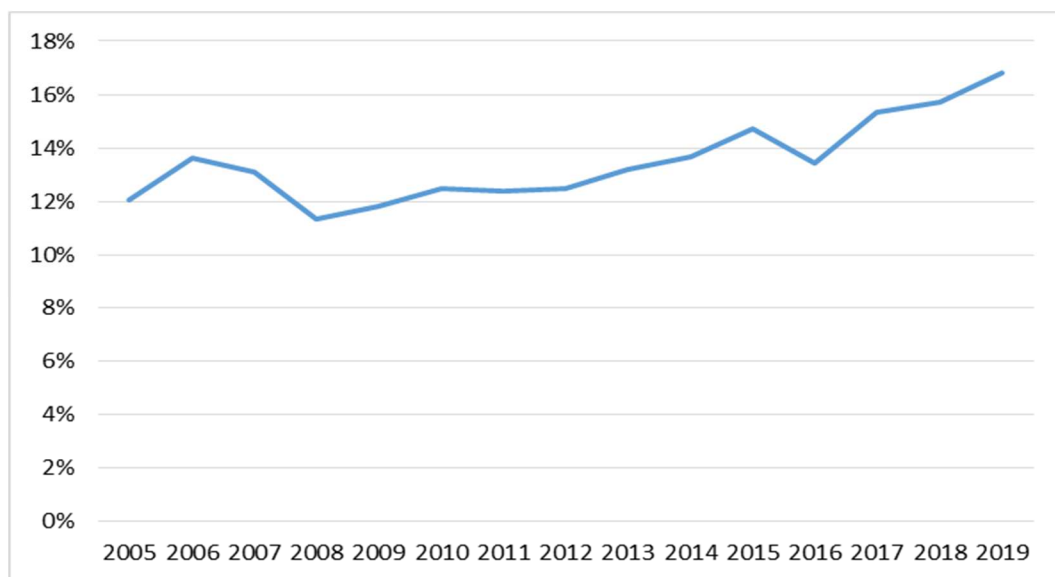
\* 2020 : prévisionnel

Source : FranceAgriMer, d'après Conseil International des Céréales

La hausse de la production mondiale de maïs au cours de la dernière décennie est portée par une demande croissante du secteur industriel et des politiques, notamment étatsunienne et brésilienne, volontaristes en termes de production de biocarburants.

Ainsi, entre 2011 et 2020, la production mondiale de maïs progresse de 26 %. La production mondiale se concentre historiquement sur le continent américain, notamment aux États-Unis, au Brésil et en Argentine ainsi qu'en Chine. Notons la croissance rapide de la production en Ukraine, qui progresse de 31 % sur la même période, et qui s'inscrit aujourd'hui parmi les premiers pays exportateurs de maïs dans le monde.

Figure 6 : évolution du taux d'internationalisation du marché du maïs en volume de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Conseil International des céréales et TDM

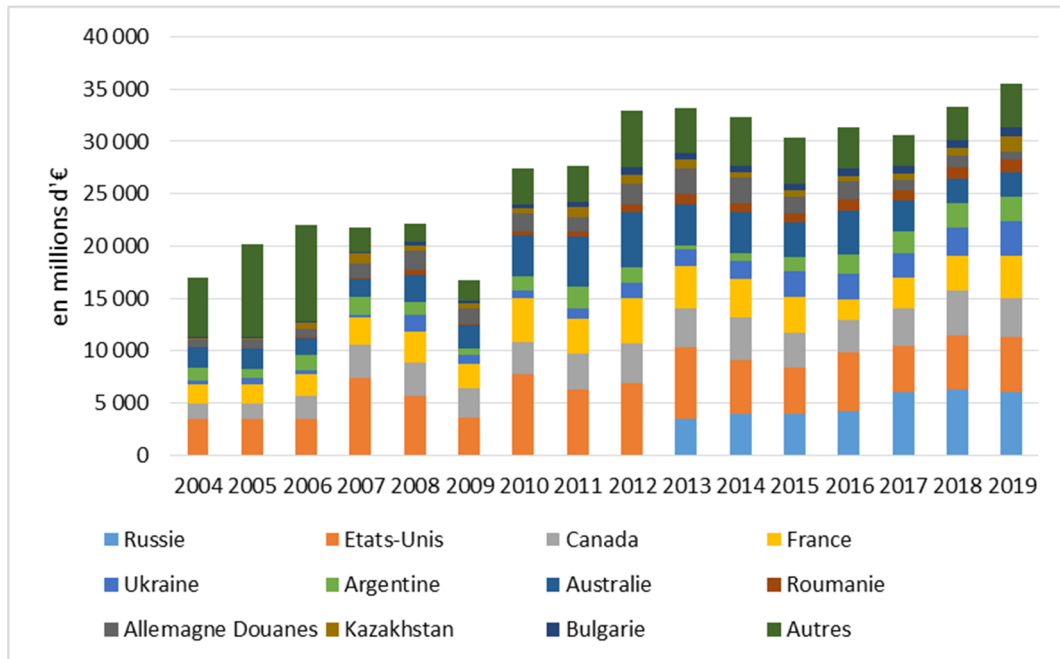
Avec une production très régionalisée, et une demande mondiale en croissance (à corréliser avec la croissance des cheptels et de la production de biocarburants au niveau mondial), le taux d'internationalisation progresse également.



## 1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de céréales

### 1.2.1. Le blé tendre et produits transformés

Figure 7 : évolution des exportations mondiales de blé tendre et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019

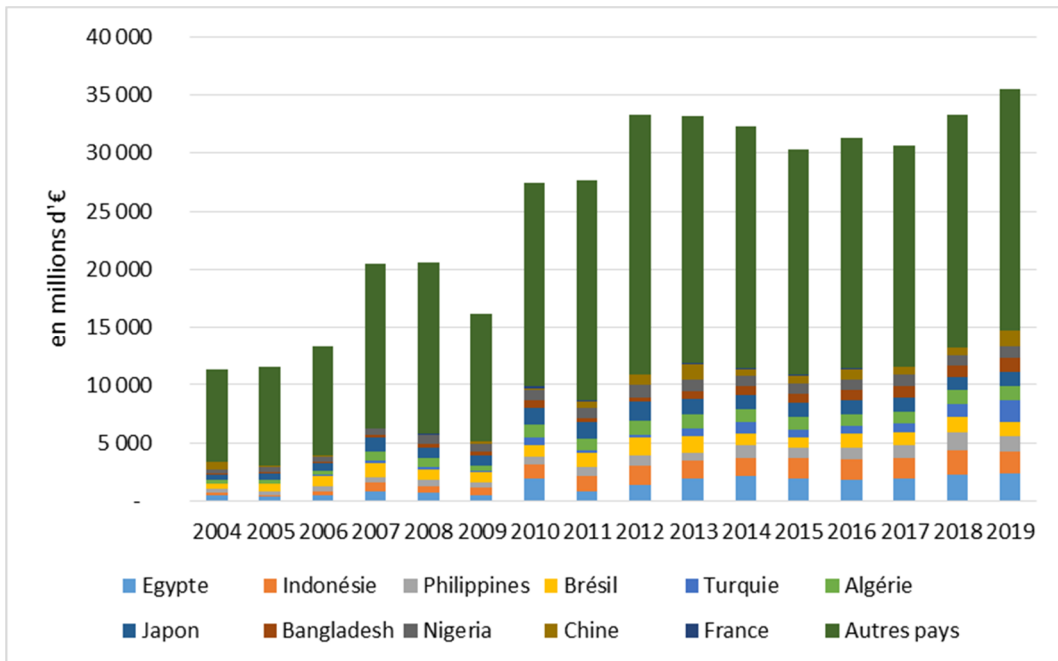


Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013

Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Le fait le plus marquant de la période est la forte montée en puissance du bassin mer Noire avec la Russie au premier plan, suivie par l'Ukraine et le Kazakhstan. Cette région du monde concentre désormais près de 30 % des exportations mondiales de blé tendre. Dans le même temps, la place relative des États-Unis dans les échanges mondiaux de blé diminue sur la période. La France maintient toujours des positions significatives, notamment avec l'abondante récolte 2019, proche de 40 Mt et des exportations record en 2019/20.

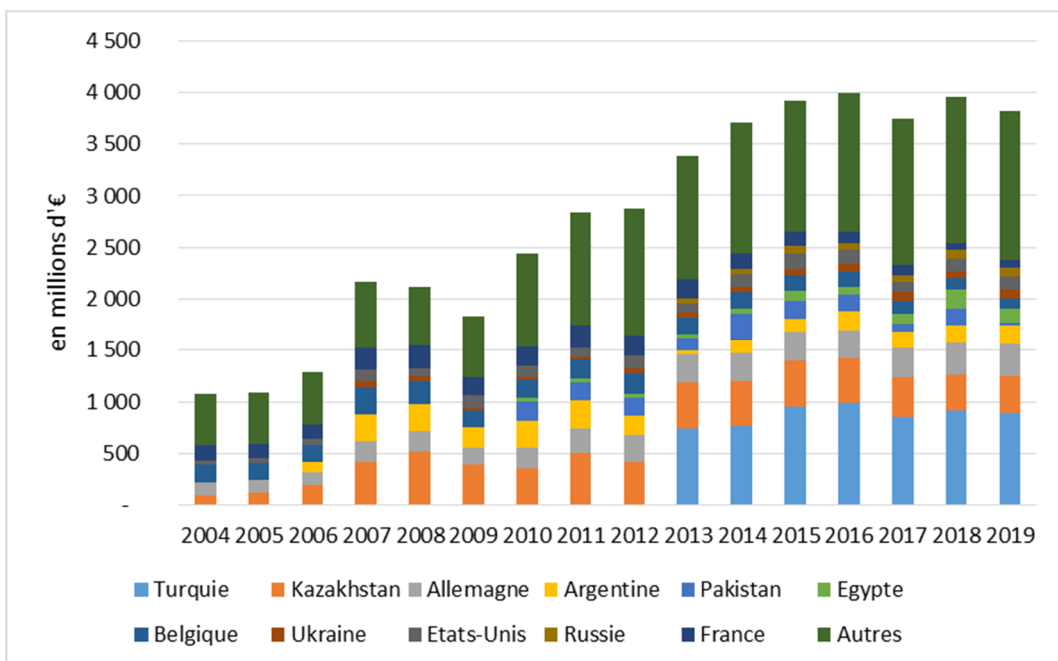
**Figure 8 : évolution des importations mondiales de blé tendre et principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019**



Source : FranceAgriMer, d'après TDM

On note sur la période et surtout depuis 2010, le poids croissant des grands pays importateurs (Égypte, Indonésie, Philippines, Brésil, Algérie, Turquie et Chine) qui représentent désormais environ la moitié des achats mondiaux.

**Figure 9 : évolution des exportations mondiales de farine de blé tendre et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019**



Nota bene : les données concernant la Turquie et la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013, les données concernant le Pakistan et l'Égypte ne sont disponibles qu'à partir de 2010.

Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Eurostat

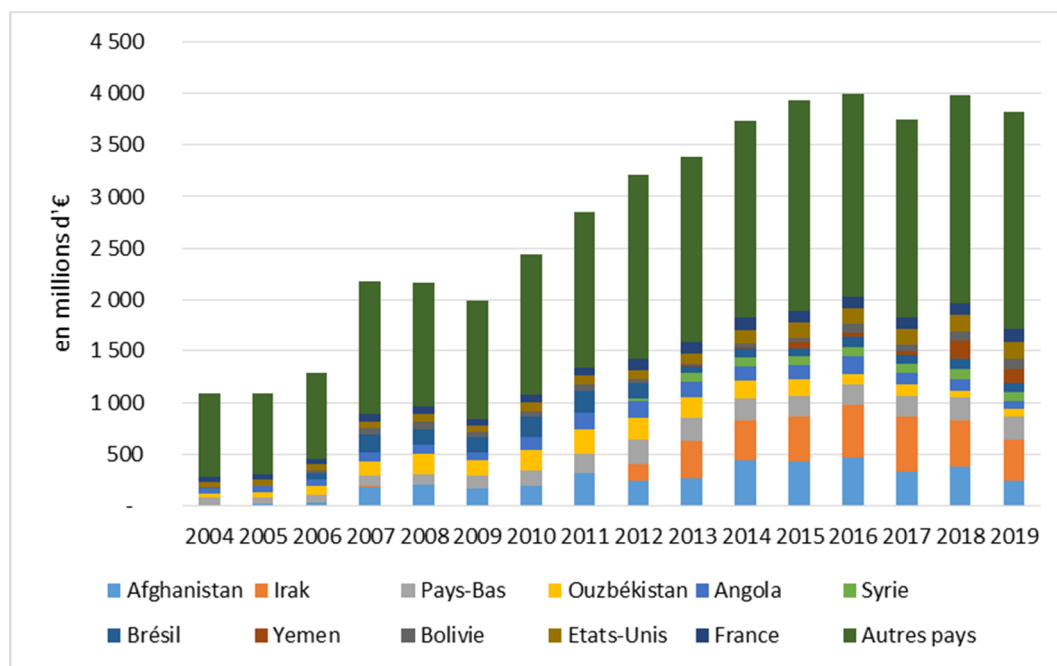
En ce qui concerne les exportations de farine, des évolutions marquantes sont à signaler. Au préalable, il faut rappeler que ce marché a vocation à se réduire encore avec l'équipement généralisé en moulins des anciens pays acheteurs de farine qui désormais importent du blé

tendre en grains. Aujourd’hui, les zones de conflits et les besoins humanitaires constituent le plus gros des besoins et de la demande en farine.

Depuis 2013, la Turquie est devenue le premier exportateur mondial de farine de blé tendre, suivie par le Kazakhstan. Cette évolution est à relier à la proximité de ces pays avec des zones de conflits du Moyen-Orient, avec de nombreuses populations de réfugiés (guerres en Syrie, Irak, Lybie, Afghanistan) mais aussi à l’utilisation par la Turquie d’un régime de perfectionnement actif spécifique et distorsif. Avec environ 10 Mt importées en 2019/20, la Turquie importe des quantités de blé supérieures à ses besoins, notamment de Russie dont elle est le premier acheteur. Ce blé est importé en franchise de droits de douanes à condition d’être réexporté sous forme de produits transformés – dont la farine -, ce qui a permis à la Turquie d’accroître ses positions commerciales comme son influence géopolitique

En ce qui concerne la France, il est intéressant de rappeler qu’elle était jusqu’en 1996 le premier exportateur mondial de farine de blé tendre avec un volume annuel de l’ordre de 2 Mt. Cette position s’est rapidement dégradée en quelques années avec l’équipement généralisé en moulins des principaux acheteurs. Cette crise avait ainsi nécessité entre 1999 et 2001 la mise en place d’un plan de restructuration industrielle du secteur de la farine d’exportation qui avait permis de retirer du marché environ 1 million de tonnes de capacité d’écrasement en 2 ans.

**Figure 10 : évolution des importations mondiales de farine de blé tendre et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019**



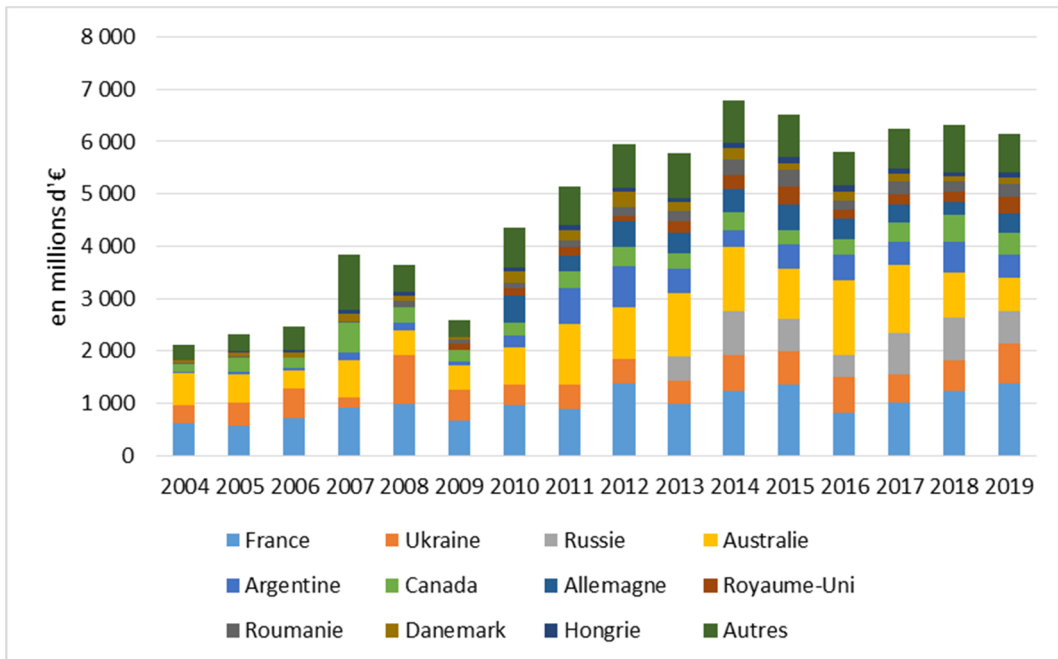
Nota bene : les données concernant la Turquie et la Russie ne sont disponibles qu’à partir de 2013, les données concernant le Pakistan et l’Égypte ne sont disponibles qu’à partir de 2010.

Source : FranceAgriMer, d’après TDM et Eurostat

Ces données mettent en évidence, à l’exception de l’Angola ou du Brésil qui sont des acheteurs habituels de farine de blé, la concentration des achats au niveau des pays en situation de conflits (Irak, Afghanistan, Yémen, Syrie).

### 1.2.2. Les orges et produits transformés

**Figure 11 : évolution des exportations mondiales d’orges et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019**

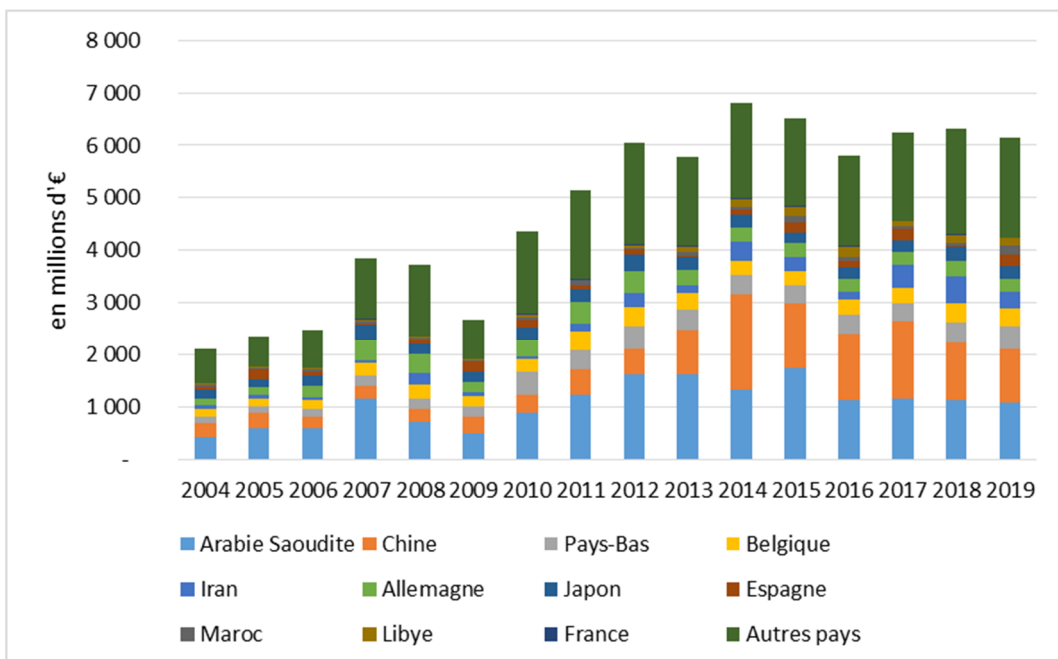


Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu’à partir de 2013, 2010 pour l’Allemagne et 2009 pour le Royaume-Uni.

Source : FranceAgriMer, d’après TDM

Sur la période, la France ne représente qu’une part réduite des exportations en valeur d’orges, les principaux acteurs étant l’Australie, avec une part plus réduite en fin de décennie, la Russie, l’Ukraine, l’Argentine, le Canada et l’Allemagne.

**Figure 12 : évolution des importations mondiales d’orges et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019**

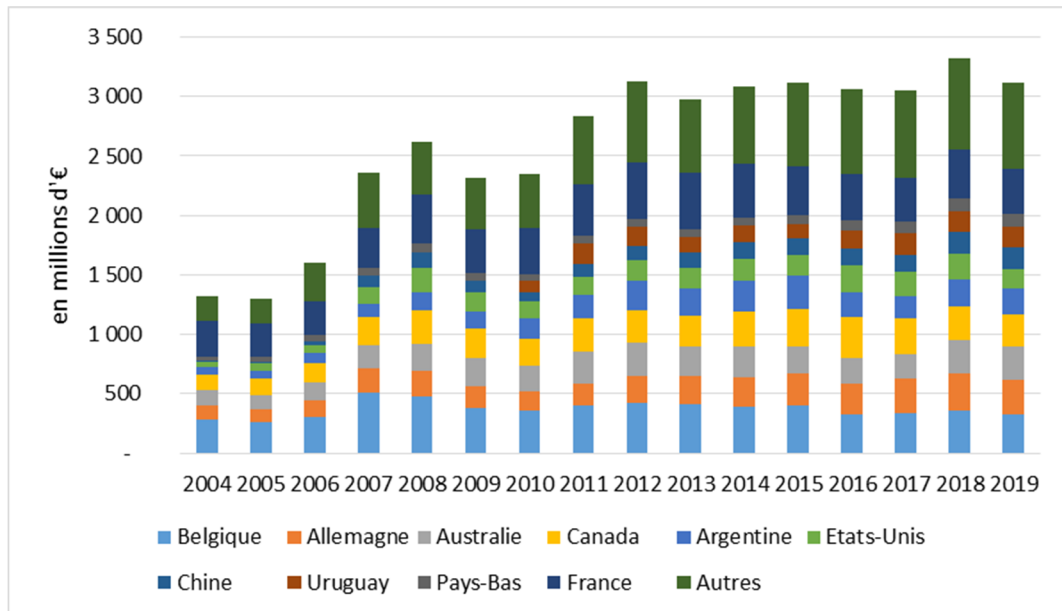


Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu’à partir de 2013, 2010 pour l’Allemagne et 2009 pour le Royaume-Uni.

Source : FranceAgriMer, d’après TDM

Les importations mondiales d'orges sont largement concentrées chez un faible nombre d'acteurs : Chine, Arabie saoudite, Iran pour les pays tiers, Allemagne, Belgique, Pays-Bas, Espagne et Italie pour l'UE. Ces pays représentaient 85 % de la valeur des importations mondiales en 2004 et environ 2/3 en 2019, ce qui traduit une certaine progression des autres acheteurs.

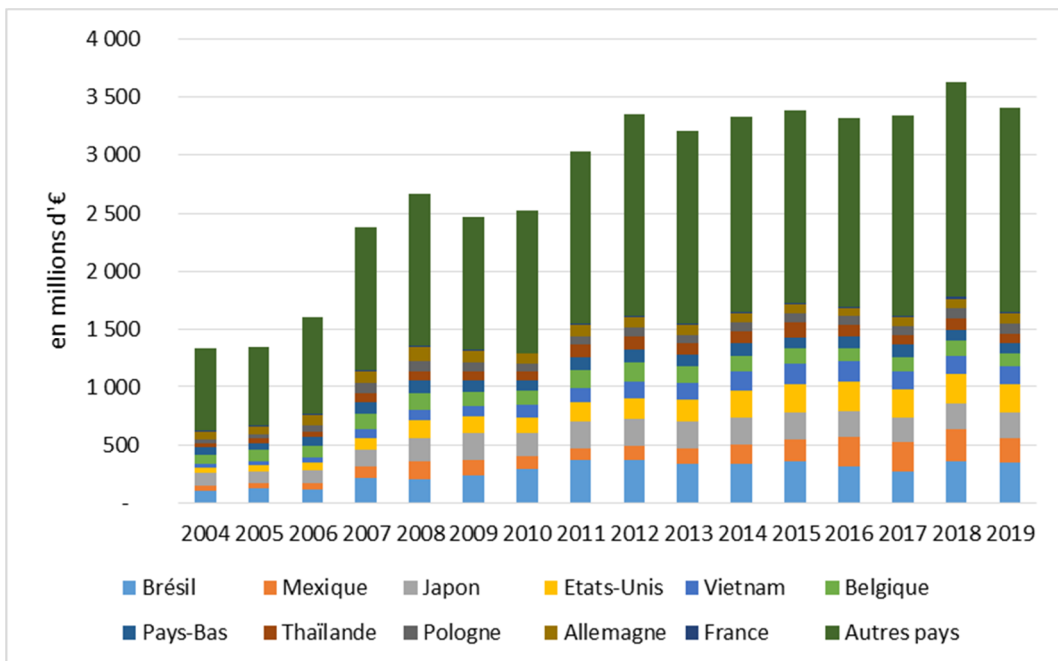
**Figure 13 : évolution des exportations mondiales de malt et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019**



Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Eurostat

Sur la période, on note que les importations mondiales de malt sont multipliées par 2,5 en valeur entre 2004 et 2019, et atteignent 3,1 Md€ en 2019. Avec près de 400 M€ de malt exportés ces dernières années, la France se situe au premier rang des exportateurs de malt, suivie de près par la Belgique.

**Figure 14 : évolution des importations mondiales de malt et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019**



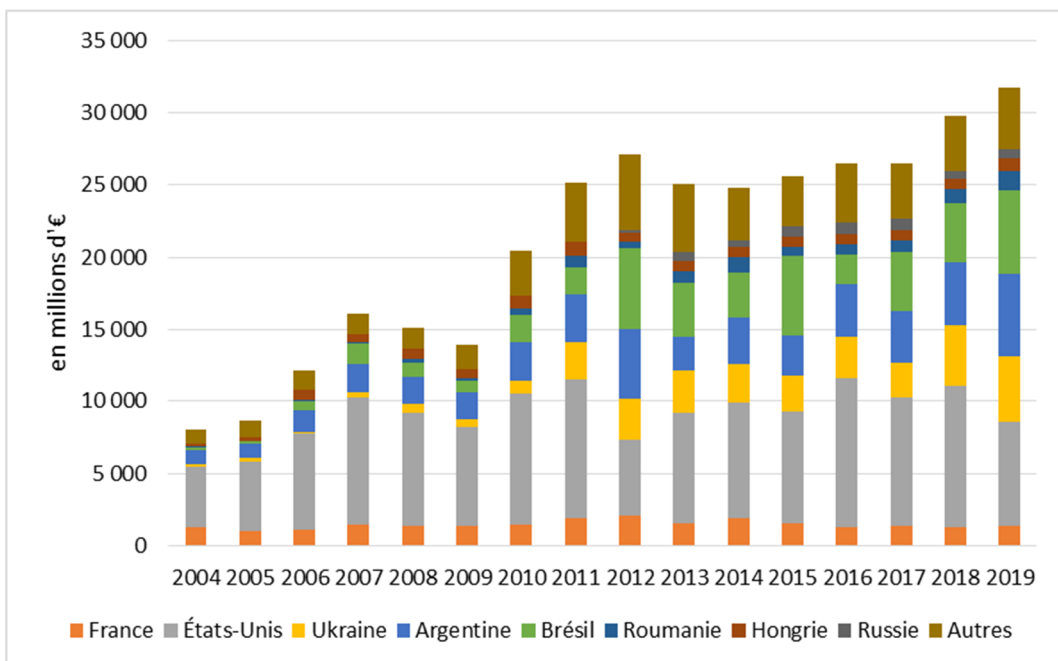
Nota bene : les données concernant l'Iran ne sont disponibles qu'à partir de 2014, celles du Maroc qu'à partir de 2015

Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Eurostat

En ce qui concerne les importations de malt, 10 pays (Brésil, Mexique, Japon, États-Unis, Vietnam, Belgique, Pays-Bas, Thaïlande, Pologne et Allemagne) concentrent environ la moitié en valeur des achats de malt dans le monde et cette proportion est relativement stable sur la dernière décennie.

### 1.2.3. Le maïs

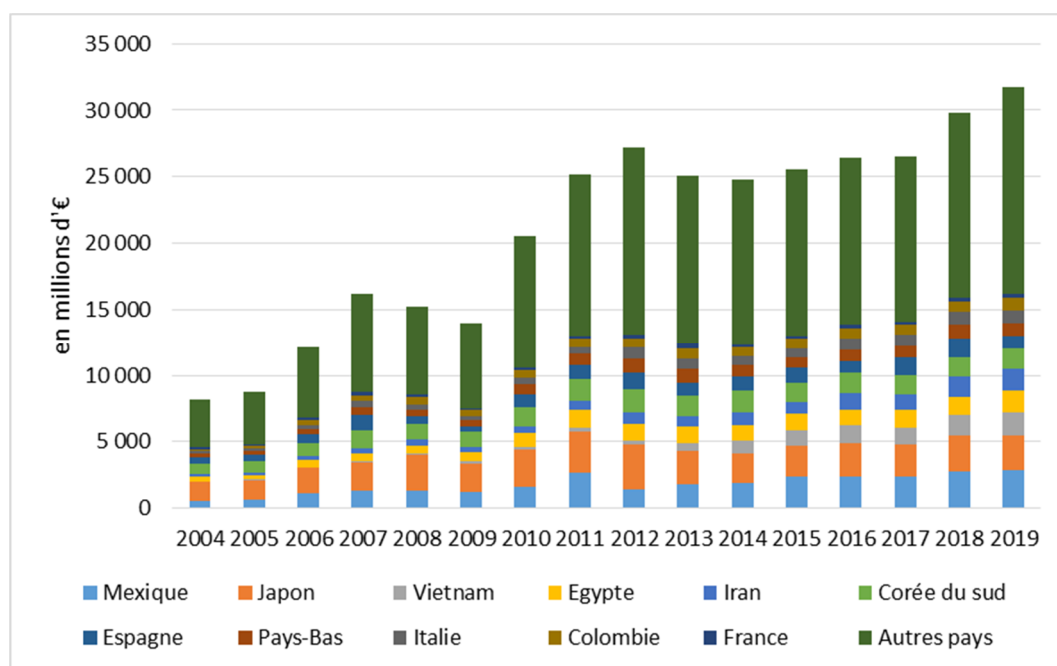
**Figure 15 : évolution des exportations mondiales de maïs et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019**



Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013

Source : FranceAgriMer, d'après TDM

**Figure 16 : évolution des importations mondiales de maïs et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019**



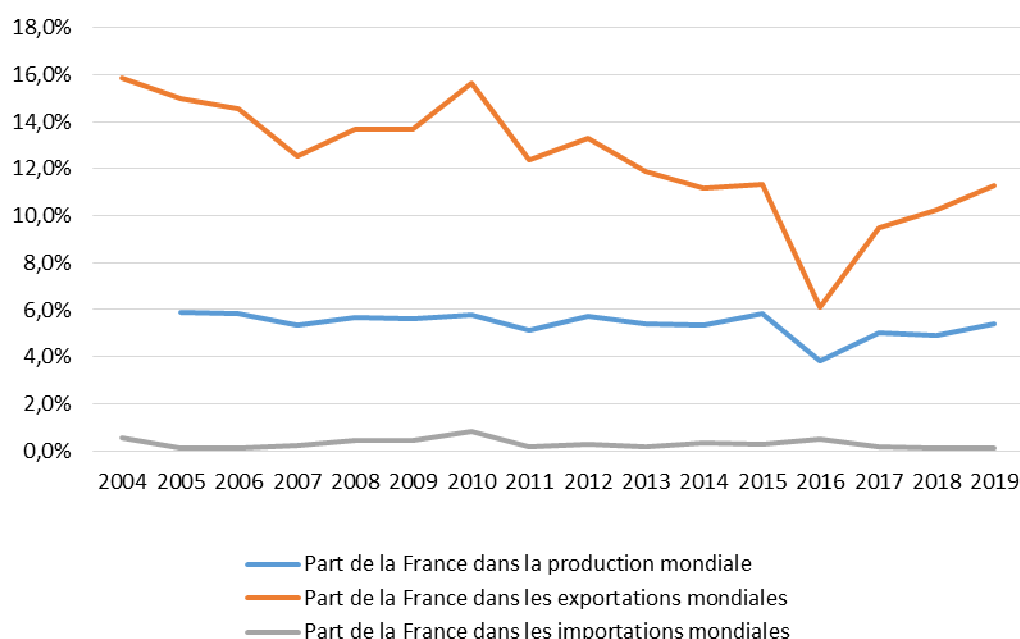
Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013  
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

La France n'importe et n'exporte que de faibles quantités de maïs tout au long de la période. Le Japon, l'Égypte, le Vietnam, le Mexique et la Corée du sud sont les principaux acheteurs. Dans une moindre mesure, vers l'UE, on note la présence constante et significative aux achats des Pays-Bas et de l'Espagne, en raison de l'importance du secteur de l'élevage dans ces pays.

### 1.3. La part de la France dans le commerce international des céréales

#### 1.3.1. Le blé tendre

**Figure 17 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations au niveau mondial de 2004 à 2019**

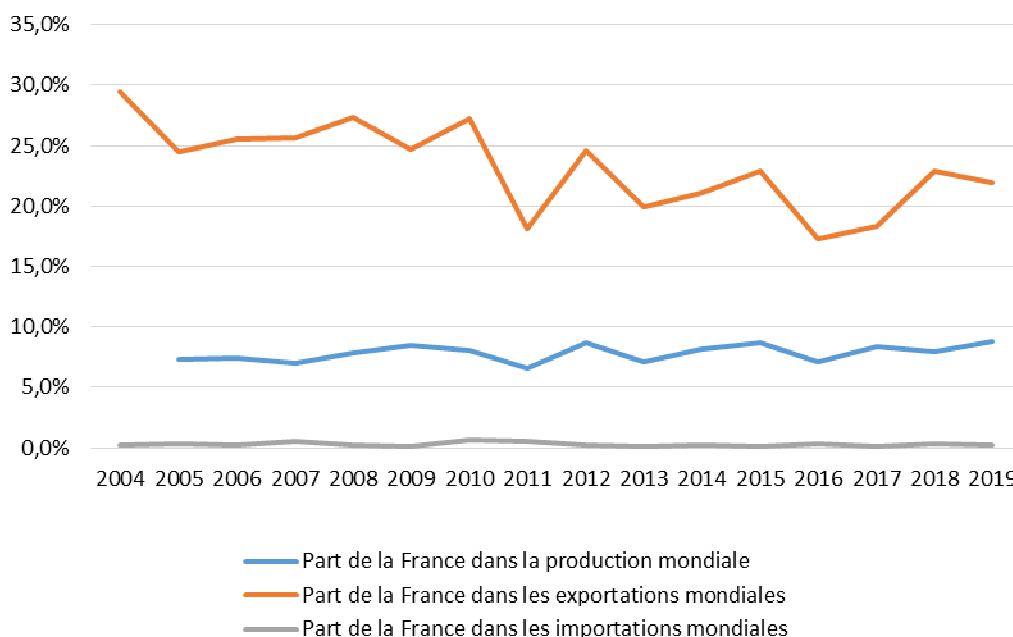


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Conseil International des Céréales

À l'exception de l'accident de 2016, la France réalise de 5 à 6 % de la production mondiale de blé. Elle n'en importe que très peu, essentiellement des blés de force. Il convient de noter que malgré la montée en puissance de la zone mer Noire depuis 2012 et si l'on excepte 2016, la France a maintenu une part d'environ 12 % des exportations mondiales.

### 1.3.2. Les orges

**Figure 18 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations au niveau mondial de 2004 à 2019**



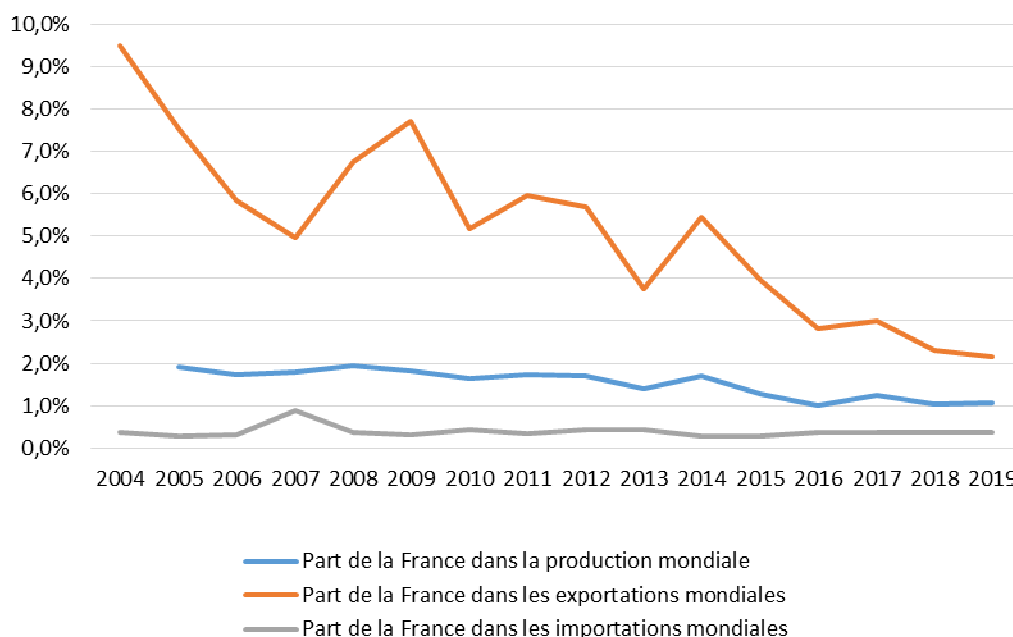
Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Conseil International des Céréales

Avec une production française rapportée à la production mondiale en léger progrès sur la période, la France réalise une remarquable performance à l'exportation. Si les positions enregistrées de 2004 à 2010, entre 25 et 30 % de part des exportations mondiales, ont régressé depuis, on observe une forte reprise à 23 % en 2018 et un niveau qui ne descend jamais sous la barre des 15 % tout au long de la période. Cette dynamique est largement liée aux besoins de l'Arabie saoudite et de la Chine, premiers clients à l'export.



### 1.3.3. Le maïs

Figure 19 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations au niveau mondial de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Conseil International des Céréales

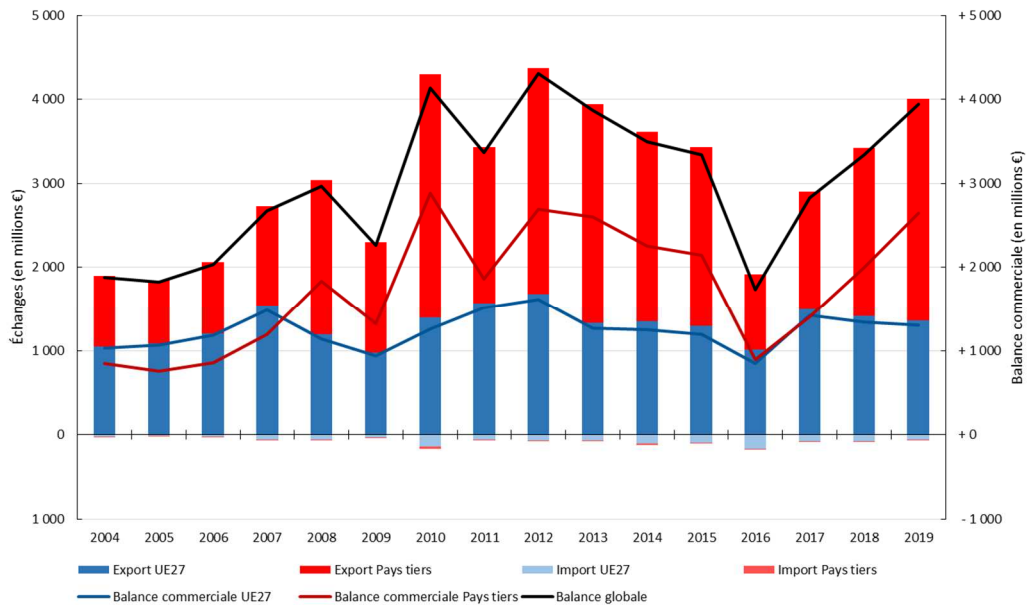
La situation du maïs est différente. La France représente moins de 2 % de la production mondiale et sa part des exportations mondiales n'a cessé de se dégrader depuis 2004, par paliers, passant ainsi de 10 % en 2004 à un peu plus de 2 % en 2019. Cette tendance reflète les évolutions de la carte mondiale du maïs : développement accéléré de cette production aux États-Unis avec, depuis 2007, la croissance forte des utilisations industrielles et des exportations, montée en puissance du Brésil, de l'Argentine et surtout de l'Ukraine au rang des premiers fournisseurs mondiaux de maïs.

## 2. Les échanges de la France avec l'UE et les pays tiers

### 2.1. Les grains et semences

#### 2.1.1. Le blé tendre

Figure 20 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de blé tendre y compris semences de 2004 à 2019

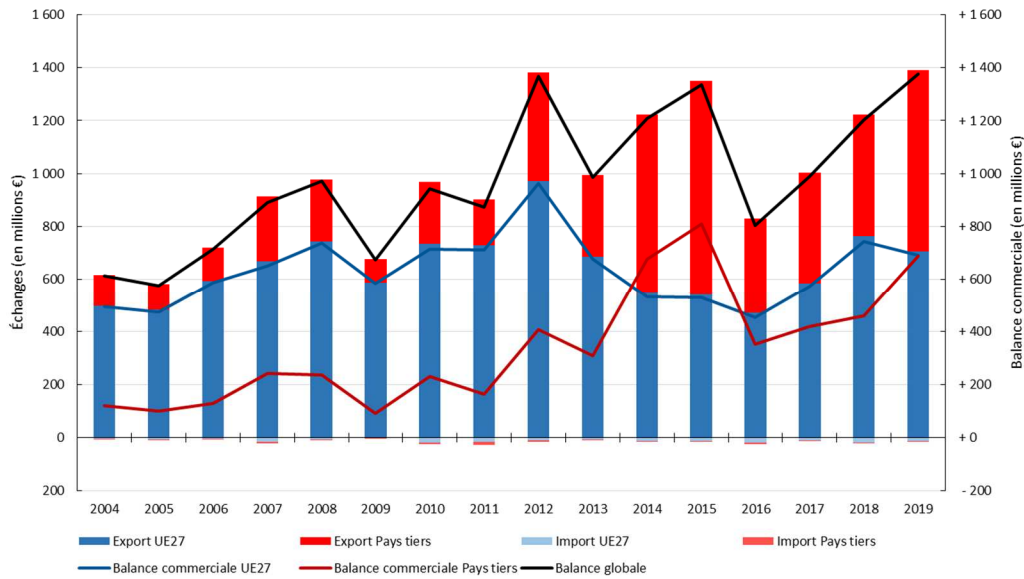


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

L'analyse de l'évolution de la balance commerciale en blé tendre de la France met en évidence son caractère structurellement excédentaire, qu'il s'agisse de l'UE ou des pays tiers dont les soldes évoluent en sympathie. En effet, depuis les années 1980, une tonne sur deux de blé part à l'exportation. On note cependant des évolutions dans la structure de cette balance. Jusqu'en 2009, le solde de la balance vers l'UE dépasse celui des pays tiers, qui domine ensuite jusqu'en 2019, à l'exception de l'accident climatique de 2016 et son impact sur les échanges de la France. Le solde global est supérieur à 3 Md€ depuis 2010 et excède 4 Md€ en 2019, soit la 3<sup>e</sup> meilleure performance de la période après 2012 et 2010.

### 2.1.2. Les orges

Figure 21 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers d'orges yc semences de 2004 à 2019

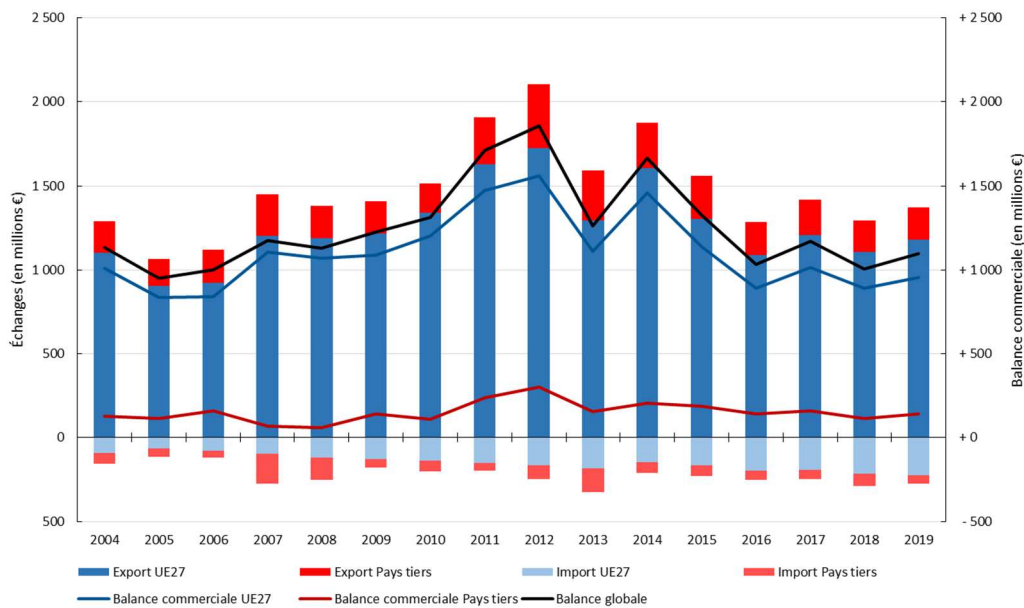


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

Comme en blé tendre, la balance commerciale française des orges est largement excédentaire sur la période qu'il s'agisse de l'UE ou des pays tiers. En revanche, la structure de ce solde évolue : jusqu'en 2013, c'est avec l'UE que le plus gros du solde à l'export est réalisé. À compter de 2014, on observe une forte progression du solde vers les pays tiers qui se rapproche des excédents réalisés vers les pays de l'UE.

### 2.1.3. Le maïs

Figure 22 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de maïs yc semences de 2004 à 2019



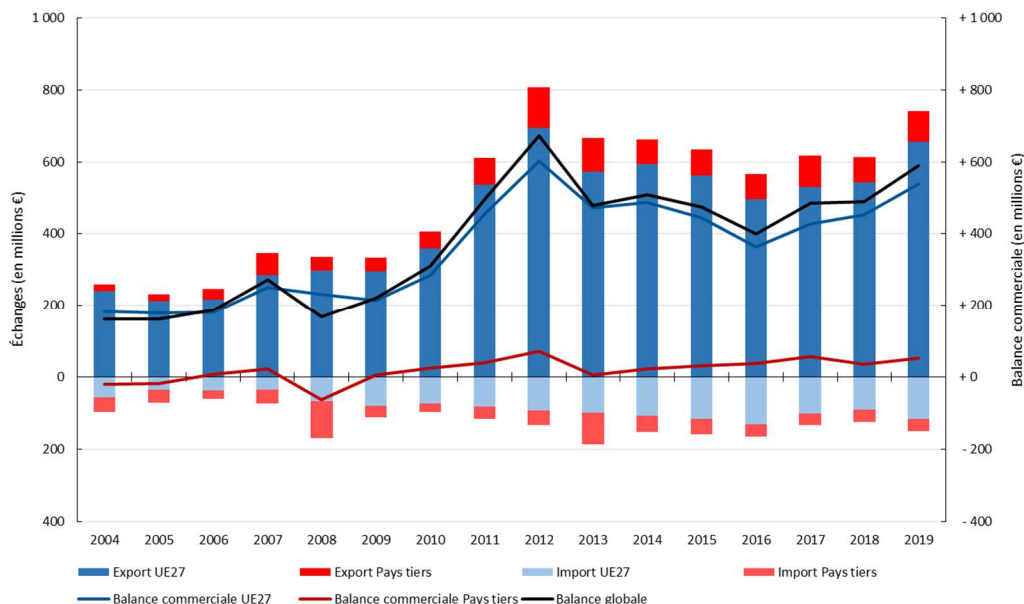
Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

En maïs, avec de moindres volumes et valeurs, on note également un excédent structurel de la balance globale, constitué pour l'essentiel du solde dégagé par les ventes vers les pays de l'UE. La contribution de l'export vers les pays tiers à ce solde, qui varie de 1 Md€ à 2 Md€ sur la

période et se stabilise depuis 2015 dans une fourchette de 1 à 1,5 Md€, reste cependant marginale en comparaison de l'UE.

#### 2.1.4. Les semences céréalières

**Figure 23 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de semences de céréales de 2004 à 2019**



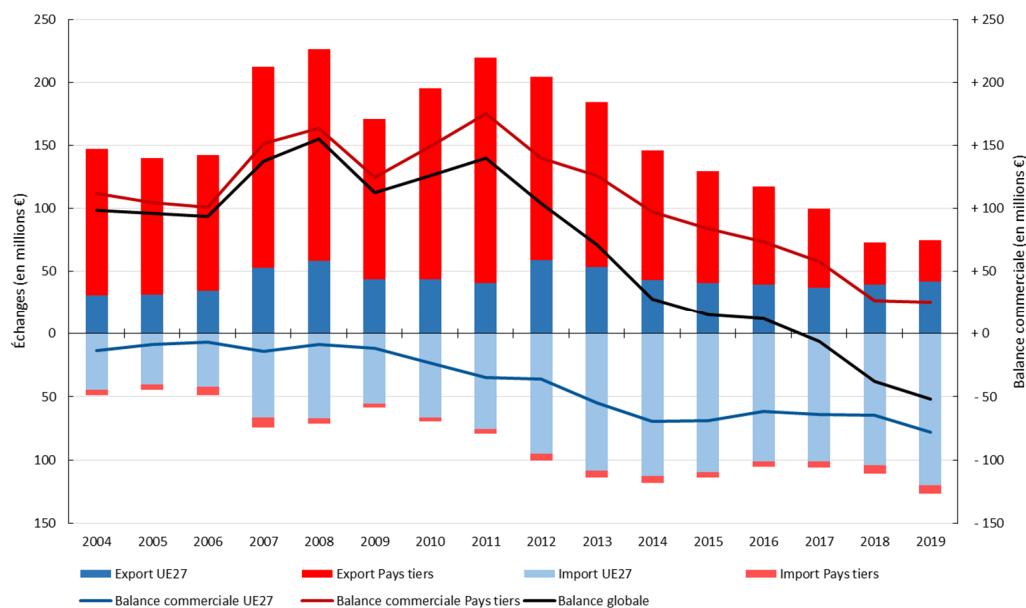
Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

La France compte parmi les acteurs internationaux de premier plan dans le secteur des semences et elle est le premier exportateur mondial de semences. Ce savoir-faire se traduit par de remarquables performances du secteur à l'exportation. Le solde de la balance commerciale avait atteint un record de 800 M€ en 2012 et se maintient depuis à des niveaux supérieurs à 600 M€, cet excédent étant pour l'essentiel réalisé vers les pays de l'UE.

## 2.2. Les produits issus d'une première transformation

### 2.2.1. La farine de blé tendre

Figure 24 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de farine de blé tendre de 2004 à 2019

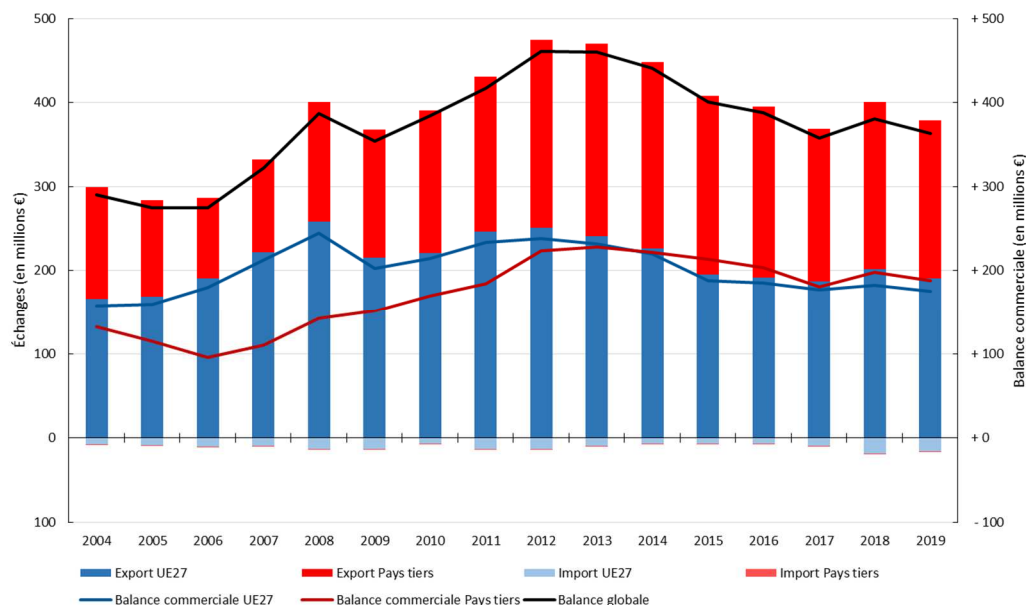


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

Après un pic atteint en 2008 avec une balance globale excédentaire de 150 M€, essentiellement réalisée à destination des pays tiers, le solde UE étant négatif, on note une dégradation régulière qui s'accroît depuis 2012. Les exportations vers les pays tiers baissent régulièrement ensuite avec un solde à peine positif en 2019 et les échanges avec l'UE sont largement déficitaires. Si l'évolution du solde vers les pays tiers peut s'expliquer par l'équipement en moulins des pays clients, la dégradation du solde vers l'UE et par contre-coup de la balance globale qui devient négative depuis 2017, interroge sur la compétitivité comparée de nos outils avec ceux des Pays-Bas ou de l'Allemagne, par exemple.

## 2.2.2. Le malt

Figure 25 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de malt d'orge de 2004 à 2019



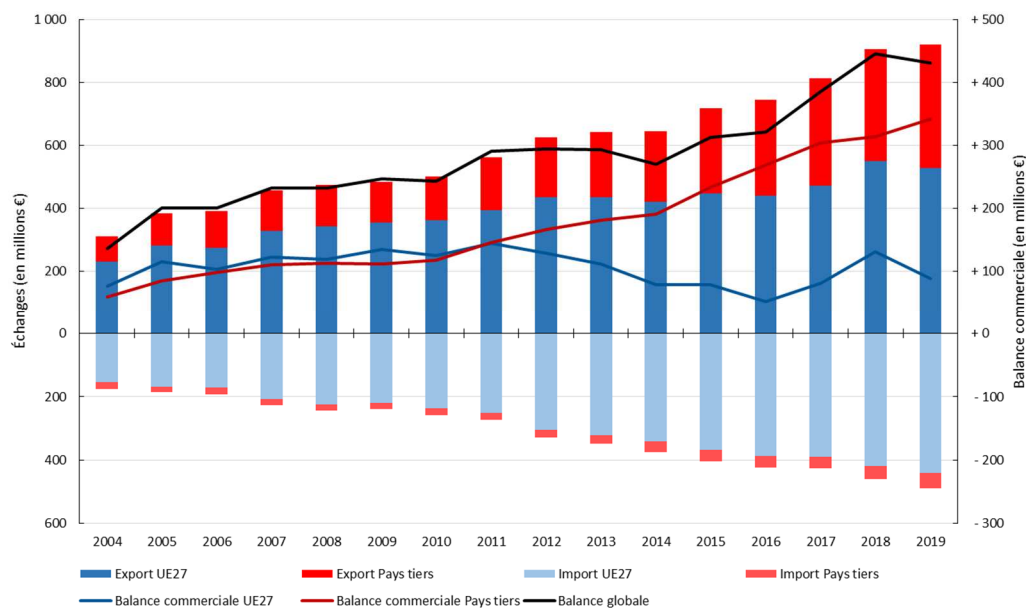
Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

L'export de malt génère tout au long de la période un solde commercial positif pour la France, que les flux soient destinés à l'UE ou aux pays tiers. On observe jusqu'en 2010 un solde positif réalisé aux 2/3 vers l'UE et environ 1/3 vers les pays tiers. Ces proportions s'équilibrent depuis 2011 avec la réalisation d'excédents commerciaux de valeurs comparables UE et pays tiers, jusqu'en 2019.

## 2.3. Les produits issus de la seconde transformation

### 2.3.1. Les pains, pâtisseries et viennoiseries fraîches<sup>1</sup>

Figure 26 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de pains, pâtisseries et viennoiseries fraîches de 2004 à 2019

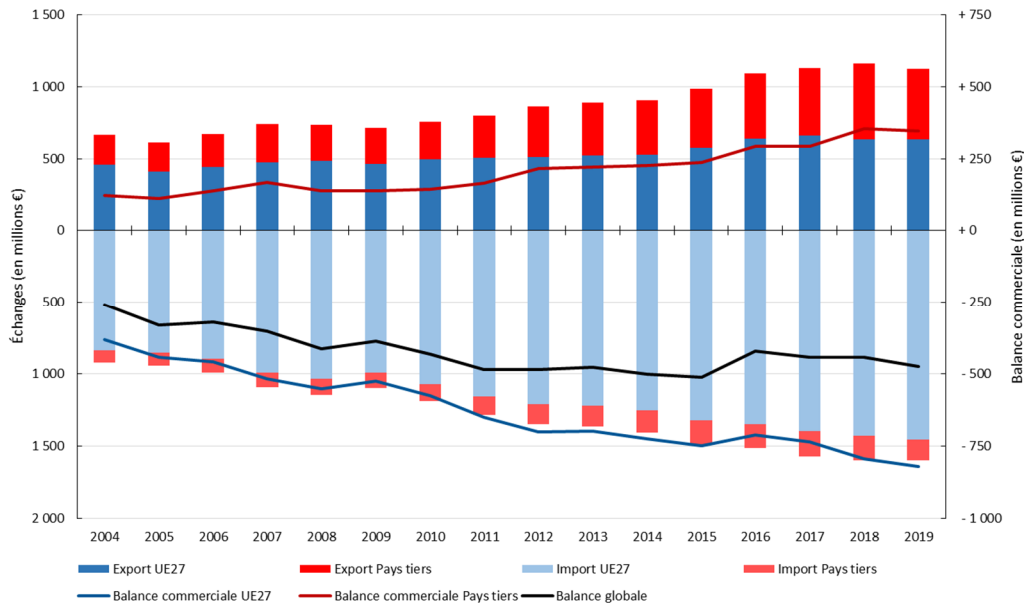


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

Les échanges de pains, pâtisseries et viennoiseries fraîches représentent un courant élevé d'exportations tout au long de la période et le solde en valeur progresse régulièrement à des niveaux supérieurs à 400 M€ sur les 3 dernières campagnes. L'analyse de cette évolution met cependant en évidence une réalité contrastée. Alors que le solde vers pays tiers est quasiment quadruplé sur la période, le solde vers l'UE se dégrade régulièrement avec la progression des importations d'origine UE. Le pain et la viennoiserie restent des produits emblématiques du savoir-faire boulanger français à l'exportation, y compris au plan industriel. Cependant, les chiffres pourraient suggérer que cette image et cette différenciation qualitative à l'export sont moins spécifiques qu'auparavant pour les acheteurs européens, ce qui inviterait à la vigilance pour pouvoir maintenir et développer les positions toujours solides de ces produits à l'export vers les pays tiers.

### 2.3.2. Les biscottes et biscuits, pâtisseries de conservation<sup>2</sup>

Figure 27 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de biscottes et biscuits, pâtisserie de conservation de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

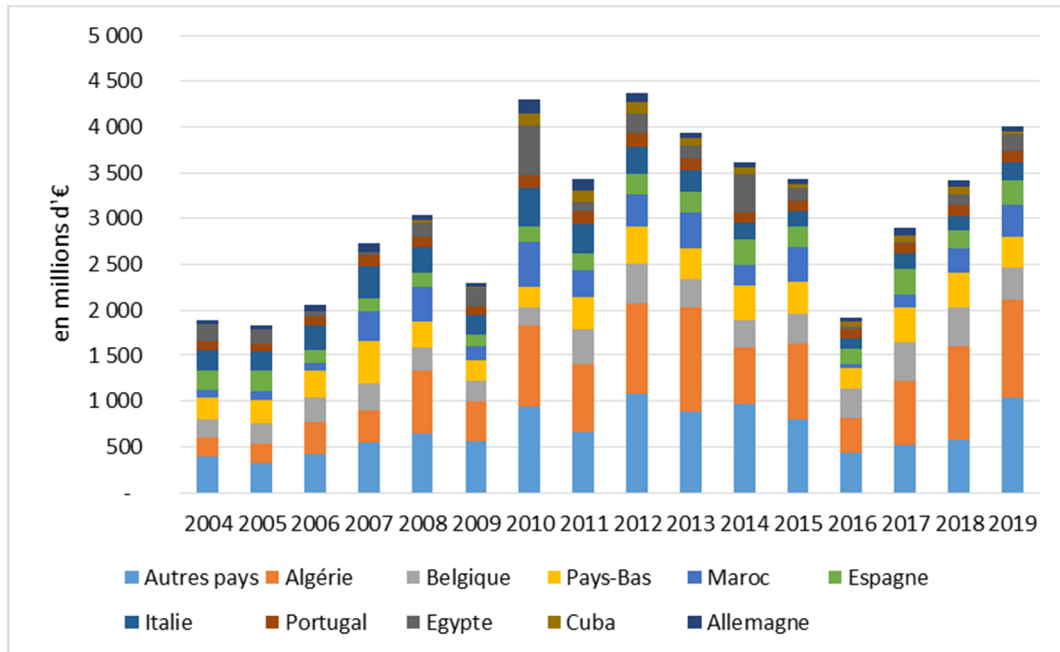
En ce qui concerne les biscottes, biscuits et pâtisseries de conservation, le tableau est moins favorable, peut-être en raison d'une image qualitative moins affirmée sur la scène internationale qu'en viennoiserie-boulangerie fraîche. Là encore, malgré une bonne performance vers les pays tiers, avec un solde positif qui double sur la durée, le solde global est largement négatif pour les flux vers l'UE avec une forte dégradation dans le temps, non compensée par l'excédent réalisé vers pays tiers. Notons que les produits UE concurrencent fortement les produits français lors des appels d'offre réalisés par la grande distribution.



### 3. Les clients et fournisseurs de la France

#### 3.1. Le blé tendre

Figure 28 : évolution des exportations françaises de blé tendre en valeur par destination de 2004 à 2019

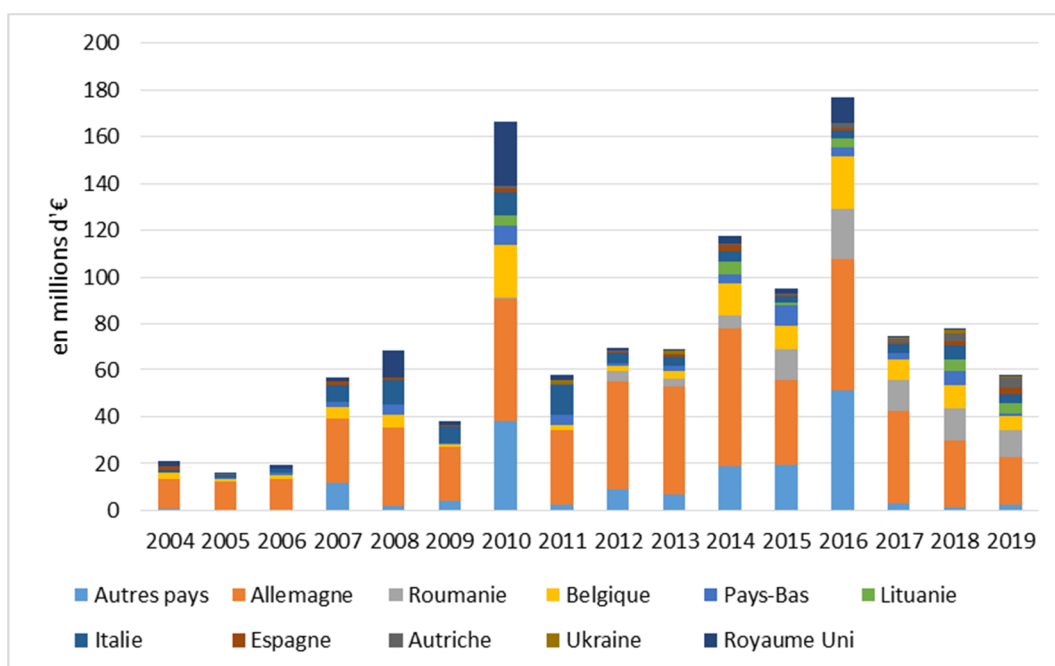


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

Le potentiel à l'export de blé tendre est largement corrélé au niveau de production puisque les utilisations intérieures des grains sont structurellement inférieures à la production. L'Algérie reste le premier client à l'exportation avec une part qui progresse régulièrement sur la période. Les appels d'offres algériens reposent sur des cahiers des charges très stricts au plan qualitatif auxquels savent répondre les exportateurs français. Le Maroc reste un client de premier plan avec de moindres volumes d'achats, qui vont surtout dépendre du niveau de la récolte interne. Depuis 2010, la France est moins présente en Égypte, premier acheteur mondial de blé, et surtout de manière très irrégulière. Il s'agit d'un marché géré largement à base d'appels d'offres publics du GASC, l'office égyptien, très rigoureux en termes de qualité et surtout de prix. De ce point de vue, les pays riverains de la mer Noire (Russie, Ukraine, Roumanie, Bulgarie) bénéficient d'un avantage prix indéniable, lié à la proximité géographique et au faible coût de la logistique portuaire de cette zone.

On relève également l'importance des achats de pays de l'UE, au premier plan desquels on note dans le trio de tête la Belgique, les Pays-Bas et l'Espagne, suivis de l'Italie, du Portugal et de l'Allemagne.

**Figure 29 : évolution des importations françaises de blé tendre en valeur par provenance de 2004 à 2019**

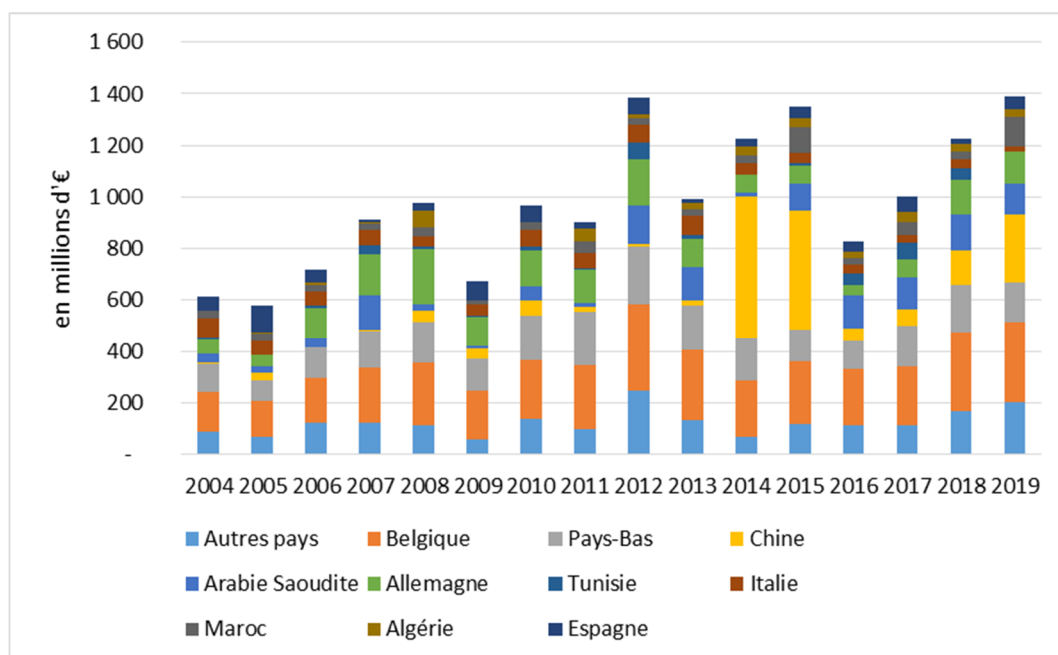


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

Les importations de blé tendre sont très limitées en volume comme en valeur tout au long de la période, à des niveaux inférieurs à 100 M€ à l'exception d'années atypiques comme 2010, 2014 et surtout 2016. Si la France est structurellement exportatrice de blé tendre, la qualité et/ou les volumes insuffisants de la récolte peuvent nécessiter le recours à l'importation de blés de force afin de réaliser les mélanges homogènes permettant de répondre aux cahiers des charges des différentes catégories d'opérateurs. Sur un autre plan, la production de céréales biologiques étant inférieure aux besoins liés au développement de ce marché, le recours à l'importation devient nécessaire.

### 3.2. Les orges

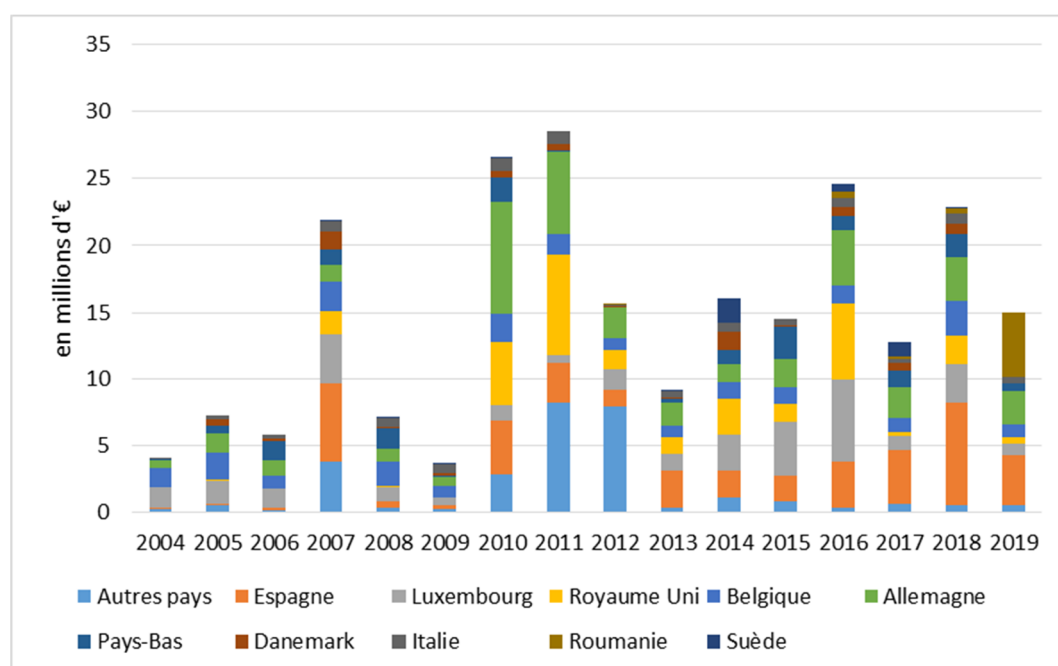
Figure 30 : évolution des exportations françaises d'orges en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

Entre 2004 et 2019, les exportations d'orges s'inscrivent dans une tendance haussière malgré des paliers en 2009, 2013 et 2016 dont les récoltes sont historiquement faibles. Jusqu'en 2013, la Belgique, les Pays-Bas et l'Allemagne représentent plus de la moitié des ventes d'orges françaises. En 2014 et 2015, la demande de la Chine explose et représente autant que les ventes vers l'UE, pour régresser ensuite en 2016 et 2017 puis reprendre fortement en 2019. En 2017 et 2018, les orges françaises pâtiennent d'une moindre compétitivité prix comparée à l'Australie, avant que celle-ci ne soit frappée par des droits de douanes chinois de 85 % sur les importations d'orges australiennes.

Figure 31 : évolution des importations françaises d'orges en valeur par provenance de 2004 à 2019

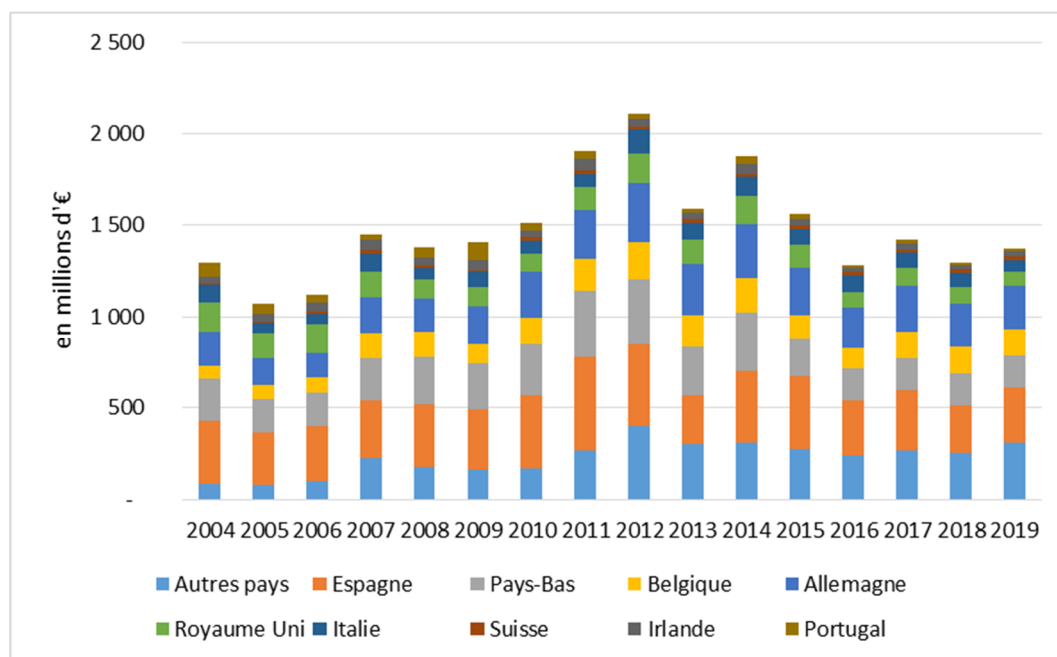


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

Comme pour le blé, les échelles ne sont pas les mêmes en ce qui concerne les importations d'orges comparées aux exportations, la France étant structurellement exportatrice d'orges. En valeur, les importations totales d'orges sont inférieures à 15 M€, à l'exception des campagnes 2007, 2010, 2011, 2016 et 2017 où elles se situent autour de 25 M€. La France s'approvisionne principalement auprès de l'UE, notamment de l'Allemagne, du Benelux, de l'Espagne et de la Roumanie.

### 3.3. Le maïs

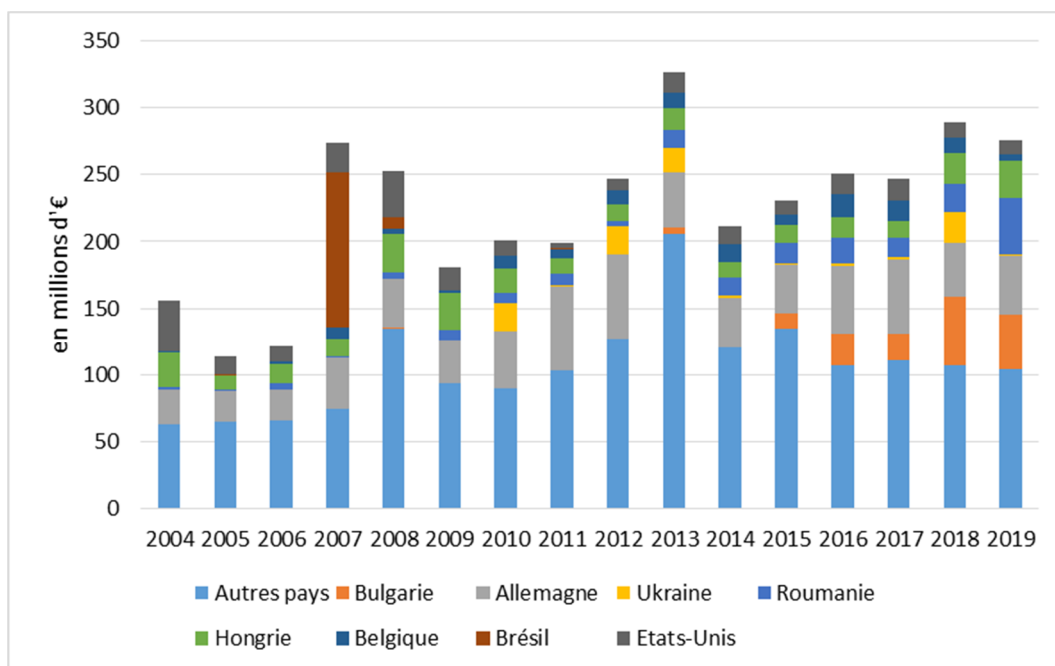
Figure 32 : évolution des exportations françaises de maïs en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

En ce qui concerne le maïs, le plus gros des achats d'un marché d'une valeur d'environ 1 500 M€, est réalisé par un nombre limité de pays de l'UE : Espagne, Pays-Bas, Belgique, Allemagne, Royaume-Uni. On observe une tendance à la baisse en valeur de ces ventes depuis 2012, ce qui correspond également à la montée en puissance de l'Ukraine comme exportateur international majeur de maïs.

**Figure 33 : évolution des importations françaises de maïs en valeur par provenance de 2004 à 2019**



Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

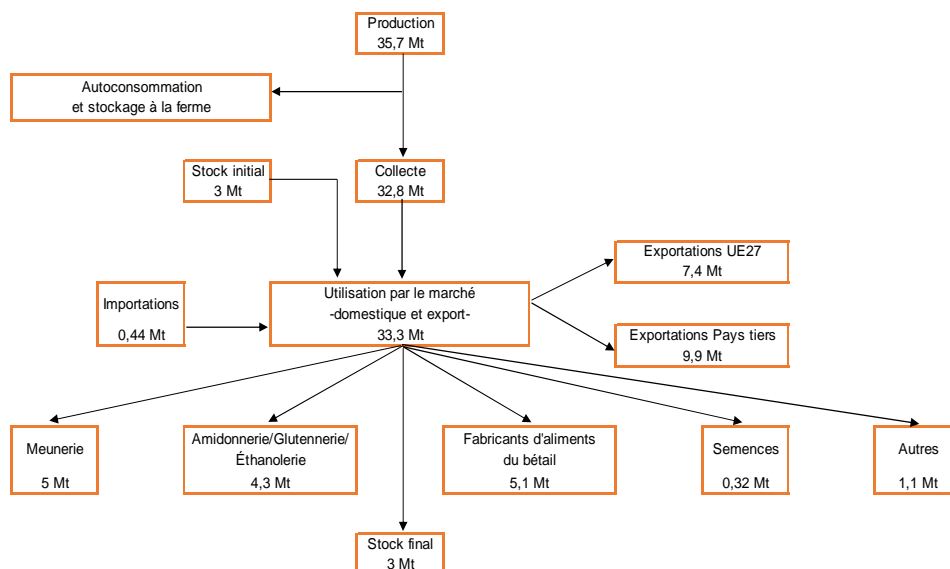
Ici encore, les achats de maïs se situent entre 200 et 300 M€ depuis le début de la décennie. Les pays de l'UE sont les principaux fournisseurs de maïs sauf en 2007 et 2008 où ces achats sont complétés par des achats hors UE (Brésil, USA).

## 4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

### 4.1. Le blé tendre

#### 4.1.1. Diagramme de flux du blé tendre en France

Figure 34 : diagramme des flux du marché national de blé tendre en millions de tonnes



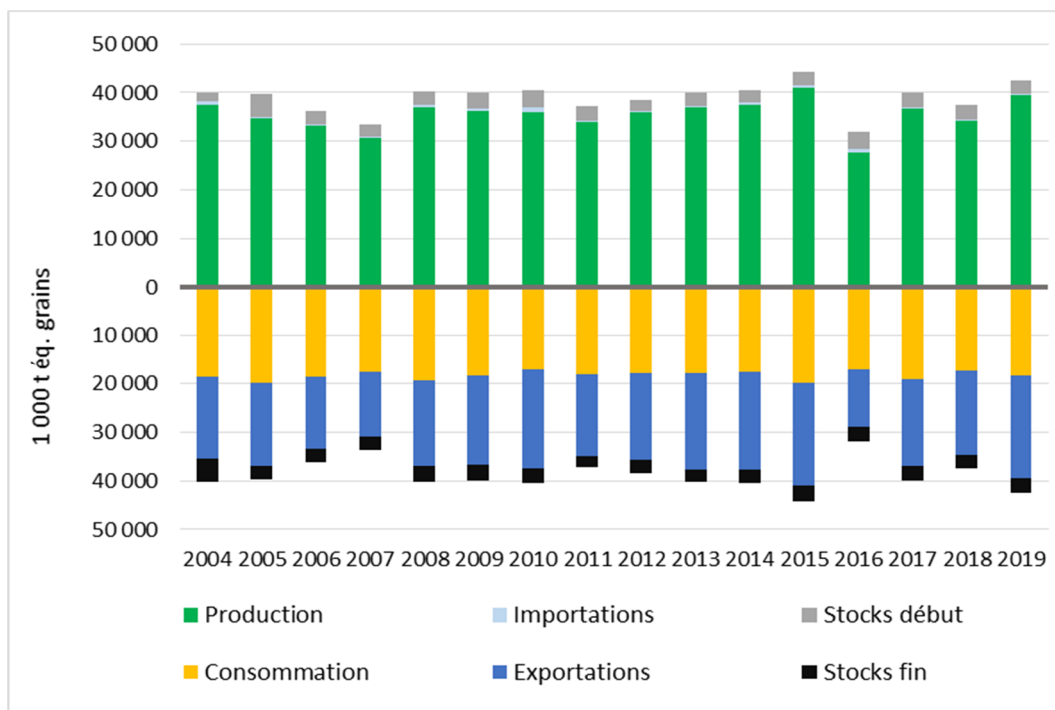
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises  
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)  
Campagne : Juillet N à Juin N+1

Source : FranceAgriMer, d'après Douane Française

Le diagramme de flux met bien en évidence le fait que la moitié de la production de blé tendre est exportée, vers l'UE et vers les pays tiers. Au niveau des utilisations domestiques, la meunerie et la nutrition animale se disputent la première place, suivie par l'amidonnerie-glutennerie.

#### 4.1.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le blé tendre

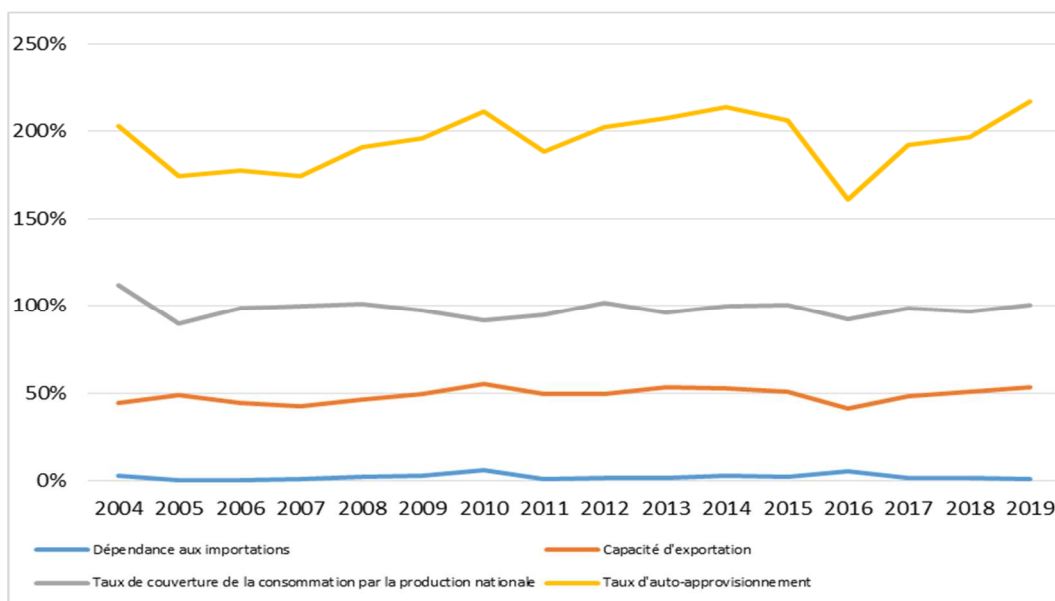
Figure 35 : évolution du bilan offre/demande du blé tendre en milliers de tonnes de 2004 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après Douane Française

L'évolution du bilan offre/demande depuis 2004 met bien en évidence la place structurelle de l'export pour filière blé tendre, indépendamment des aléas de production, ce que l'on peut observer même pour la catastrophique récolte 2016. On observe également que le stock de fin de campagne, à l'exception de 2004 où il est un peu plus élevé, représente en moyenne un mois d'utilisations (consommation + exportations).

Figure 36 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande du blé tendre de 2004 à 2019



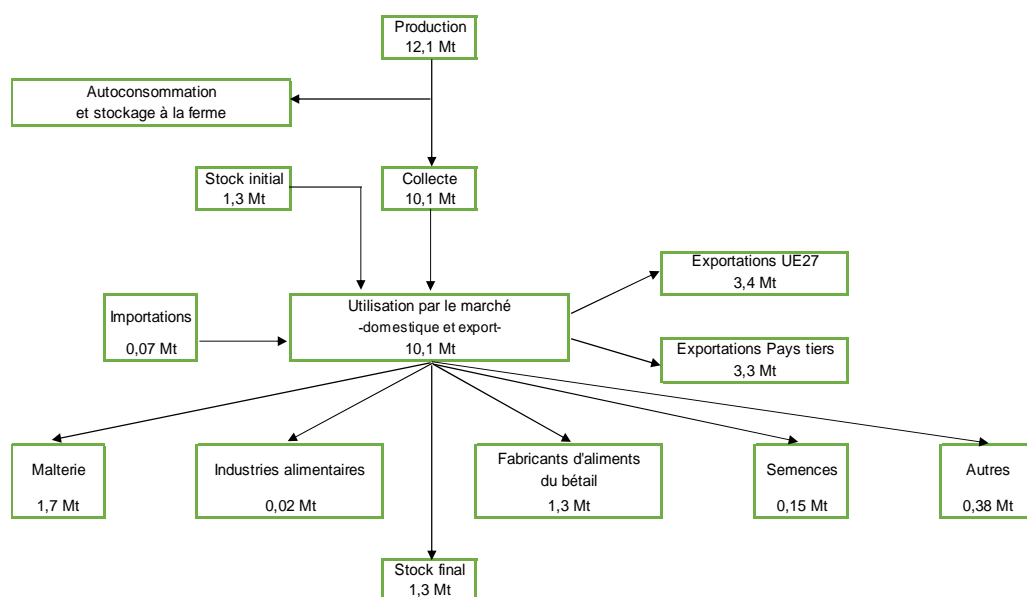
Sources : Agreste, TDM d'après Douane française

L'évolution des indicateurs résume bien les constats précédents. La France est autosuffisante en blé avec un taux d'auto-provisionnement parfois supérieur à 200 % et toujours à 150 % même en 2016, et une capacité d'exportation quasiment toujours autour de 50 %.

## 4.2. Les orges

### 4.2.1. Diagramme de flux des orges

Figure 37 : diagramme des flux du marché national des orges en millions de tonnes



Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises  
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)  
Campagne : Juillet N à Juin N+1

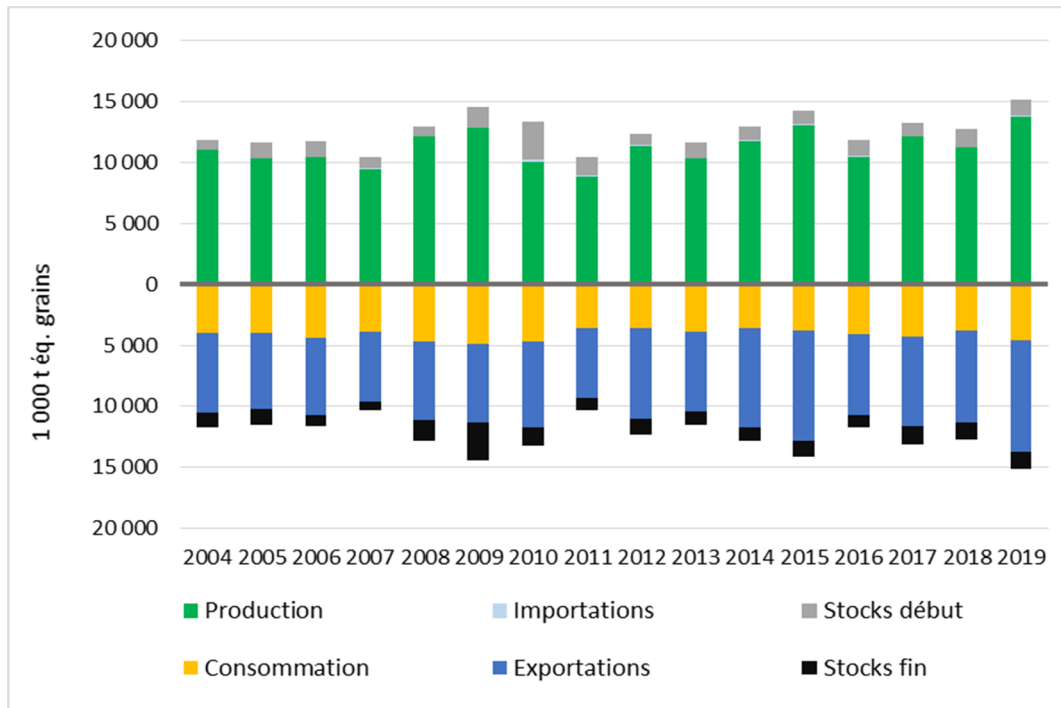
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises - Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20) -  
Campagne : Juillet N à Juin N+1

En moyenne, l'exportation représente plus des 2/3 des utilisations de 10,1 Mt des orges françaises, le solde étant représenté par la malterie (1,7 Mt) et la nutrition animale (1,3 Mt).



#### 4.2.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les orges

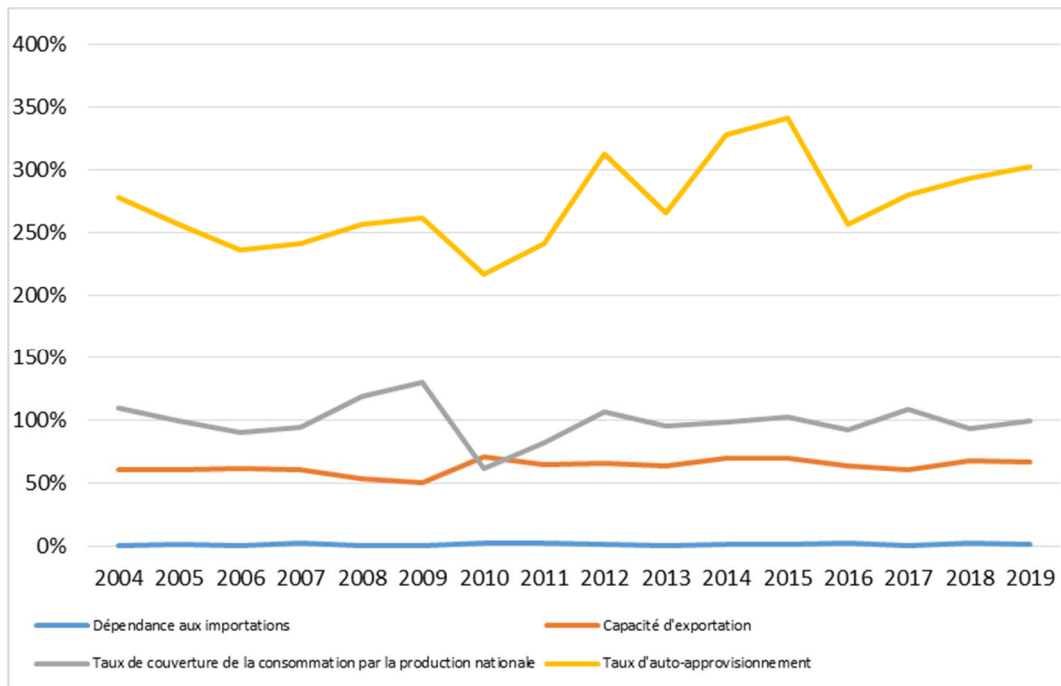
Figure 38 : évolution du bilan offre/demande des orges en milliers de tonnes de 2004 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après Douane Française

L'évolution du bilan reflète les constats précédents avec une consommation relativement stable sur la durée et des postes d'exportation qui évoluent en fonction du disponible exportable et de la compétitivité des orges françaises à l'international.

Figure 39 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande des orges de 2004 à 2019



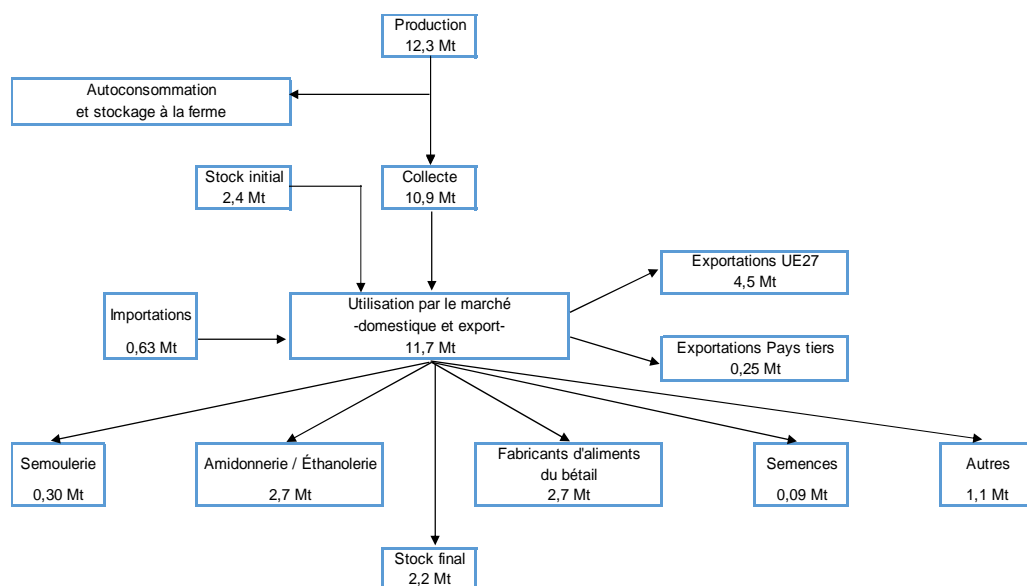
Sources : Agreste, TDM d'après Douane française

La physionomie des indicateurs et de leur évolution est proche de celle du blé tendre avec des taux très élevés d'approvisionnement et de capacité d'exportation.

### 4.3. Le maïs

#### 4.3.1. Diagramme de flux du maïs (en Mt)

Figure 40 : diagramme des flux du marché national du maïs en millions de tonnes



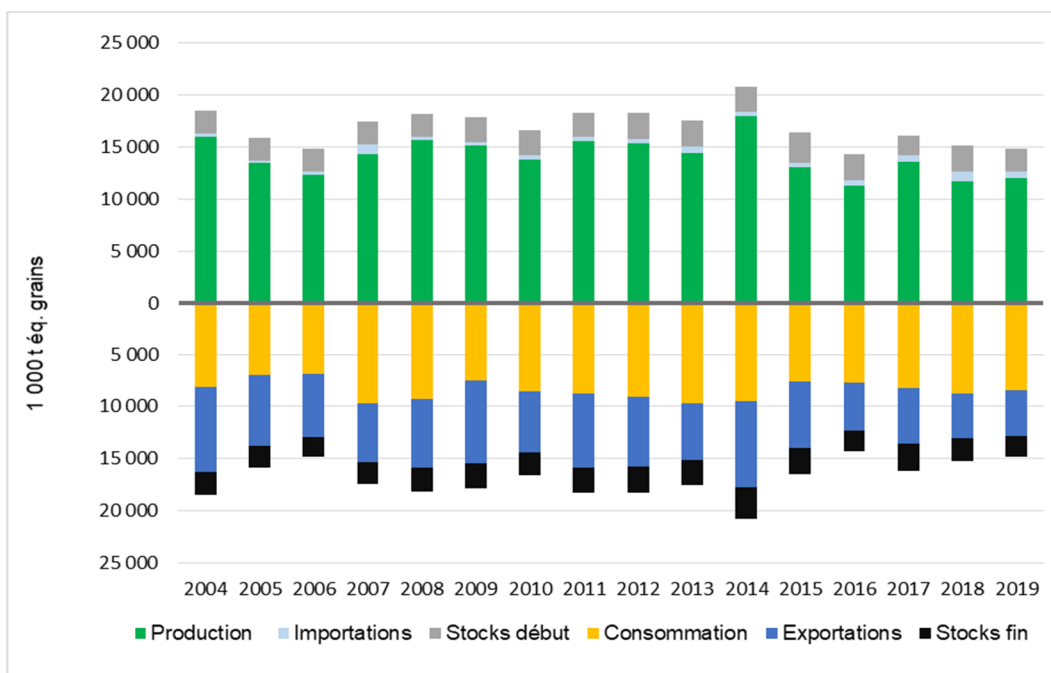
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises  
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)  
Campagne : Juillet N à Juin N+1

Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises - Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20) -  
Campagne : Juillet N à Juin N+1

En moyenne, 43 % d'une collecte de 10,9 Mt part à l'exportation, principalement vers les pays tiers. Les utilisations intérieures se répartissent également entre amidonnerie et fabrication d'aliments. L'éthanolerie, la semoulerie, les semences et diverses utilisations représentent les principaux postes du solde.

### 4.3.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le maïs

Figure 41 : évolution du bilan offre/demande de maïs en milliers de tonnes de 2004 à 2019

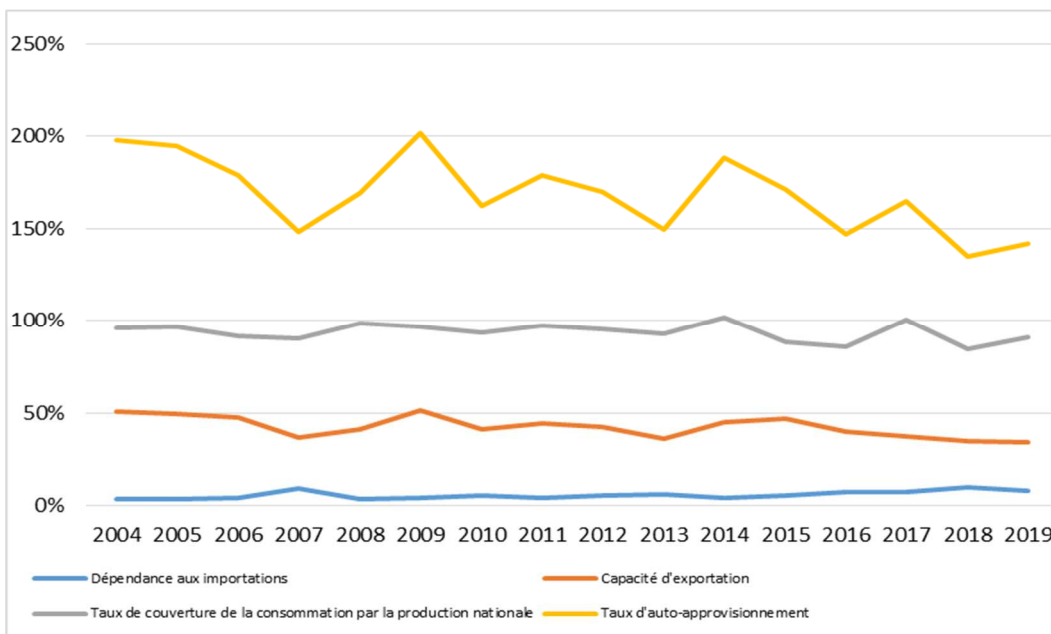


Sources : FranceAgriMer, d'après Douane Française

On note, sur la période, que le volume d'exportations diminue sur la durée, en lien avec une production en baisse tendancielle à l'exception de 2014.

Les utilisations évoluent de manière plus irrégulière car en partie déterminées par la compétitivité relative du maïs et d'autres productions (orges, blé, tourteaux) susceptibles de lui être substituées dans les rations d'alimentation animale.

Figure 42 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande de maïs de 2004 à 2019



Sources : Agreste, TDM d'après Douane française

On relève des évolutions plus heurtées en maïs que pour les céréales à paille en ce qui concerne le taux d'approvisionnement et la capacité d'exportation. Le taux de couverture de la consommation par la production nationale est inférieur à 100 % sur la quasi-totalité de la période d'intérêt.

## 5. Identification par le groupe de travail « Céréales » des principaux facteurs de compétitivité

Le groupe de travail - filière céréalière s'est réuni en deux temps le 15 et le 29 janvier 2021. Présidé par M De BOUSSAC, représentant le SYNACOMEXT (syndicat national du commerce extérieur de céréales) le groupe de travail a réuni l'ensemble de la filière céréalière, de l'amont agricole jusqu'à la deuxième transformation

Etaient présents: le président du conseil spécialisé grandes cultures et marchés céréaliers M PIETREMENT, la déléguée filières grandes cultures, la direction Marché, études et prospective, l'unité grains et sucre pour FranceAgriMer, les représentants d'Intercéréales, du GNIS, de l'AGPB, de l'AGPM, de la Coopération Agricole, du Groupe INVIVO, du Groupe SOUFFLET, de la FNA, du SNIA, des Malteurs de France, du SNPAA, de l'USIPA, de France Export Céréales, d'Arvalis-Institut du végétal, des Brasseurs de France, du Cfsi-Sifpaf, du Synacomex, d'Alliance 7, de la FEB, du Ministère de l'Agriculture, du Service statistique SSP du Ministère.

Les membres du Groupe de travail ont rappelé le positionnement de la France en tant qu'exportateur de grains de premier rang sur un marché mondial, certes en croissance. Néanmoins la compétitivité des entreprises du secteur est fragilisée au moment même où de grands opérateurs étrangers montent en puissance sur nos marchés de destination.

Les participants ont rappelé la place des pouvoirs publics, essentielle pour accompagner la filière et proposer les meilleurs leviers de compétitivité, comme les technologies vertes ou le green business. Dans un même temps le degré d'exigence des politiques publiques a été mis en avant ainsi que la dichotomie entre les exigences de production (des grains et transformés) au niveau national et celles des produits importés. La stabilité réglementaire dans le temps a également été mise en avant.

Également évoqués, le caractère stratégique des échanges entre la France et les pays clients-consommateurs et la notion de sécurité alimentaire (essentielle) compatible avec la notion de souveraineté alimentaire. Le groupe a insisté pour ne pas opposer ces deux volets.

Les membres ont souligné l'importance de certains facteurs de compétitivité comme le coût du travail (agricole et industriel) et des moyens de production (intrants) alors que le travail aux champs s'accroît. Plus précisément, le coût de la main d'œuvre relativement bas dans les pays concurrents et le soutien des États aux investissements (yc industriels) leur confèrent un avantage compétitif.

Les débats se sont focalisés sur une composante production-rendement « préservée » pour conserver la place de la France dans le commerce mondial en disposant des mêmes conditions et solutions que les pays concurrents.

Le groupe a insisté pour rappeler que la notion de « compétitivité export » doit être examinée dans un marché ouvert et libéralisé : lorsque les prix mondiaux sont bas, la perte de liquidité peut impacter les volumes à destination.

Point d'importance, pour exporter, les entreprises doivent être déjà solidement ancrées sur le territoire national et en capacité de maîtriser leurs coûts ce qui présuppose un accès à l'innovation facilité. Une approche globale de la compétitivité qui nécessite une réflexion transverse (en destination finale mais également selon les circuits de transformation) car la compétitivité des productions animales dépend aussi en partie de la compétitivité des productions végétales.

Les filières animales ont toutes les difficultés à intégrer les prix des matières premières élevés, comme les industries de 1<sup>e</sup> et de 2<sup>e</sup> transformation qui peinent à valoriser leurs produits auprès des consommateurs (course volume/prix/soutiens directs des États à leurs industries). Les investissements industriels ne sont pas rentabilisés et/ou freinés du fait de la déflation structurelle (qui désigne ici la pression mise par la distribution dans le cadre des négociations commerciales).

Enfin les facteurs de compétitivité, plus structurels, comme la logistique et le fret retour (transport routier) restent sans doute une des rares clés de l'abaissement des coûts et relèvent

de l'organisation des flux. La définition d'une stratégie nationale à l'export pour les céréales françaises reste incontournable.

### 5.1. Facteurs de compétitivité prix

Les facteurs sur fond orangé sont considérés comme les facteurs les plus importants par les participants au groupe de travail.

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Coûts des facteurs de production	
Coûts du travail agricole	<p><b>Le retour du travail du sol impacte</b> la productivité du travail à partir du moment où les intrants sont limités et les adventices difficiles à maîtriser. Or le coût de la main d'œuvre en France est plus élevé que dans les pays concurrents.</p> <p><b>La mécanisation</b> (et les coûts induits) plus importante pour limiter les intrants.</p>
Coûts du travail industriel	<p><b>Le coût de la main d'œuvre industrielle</b> : la taxation des contrats courts – saisonniers pèse sur la compétitivité des entreprises des secteurs de l'épicerie.</p> <p>Pour les pastiers-semouliers, <b>les investissements dans la transformation</b> sont accompagnés par les États concurrents ou les régions productrices ce qui n'est pas le cas en France.</p>

<p><b>Autres coûts de production agricole (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital)</b></p>	<p>Le potentiel de production influence directement la capacité à l'export des entreprises françaises. Alors que les rendements sont en croissance dans les pays concurrents, <b>les rendements français stagnent</b>.</p> <p>Les coûts de production sont en hausse et pénalisent la compétitivité de la filière céréalière :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>L'accès à certains itinéraires ou matières actives</b> est contraint et impacte la capacité à produire et la qualité des grains (RPD, interdiction des 3R, séparation conseil vente, raréfaction des traitements phytosanitaires induisant un coût de mécanisation supérieur, prix des produits de biocontrôle élevés).</li> <li>• <b>La taille des exploitations</b> est insuffisante et les charges de mécanisation sont élevées par rapport à d'autres pays où les exploitations sont de grandes tailles (Brésil..).</li> <li>• <b>Les surfaces disponibles</b> (terres arables) sont en baisse (urbanisation – cf. point PAC ci-après).</li> <li>• <b>Les prix des engrais azotés</b> sont nettement supérieurs à ceux de nos concurrents hors UE : droits de douane et taxes antidumping UE. La menace pèse sur <b>le prix des engrais phosphatés</b> et le durcissement de la réglementation cadmium par rapport à nos concurrents hors UE.</li> <li>• <b>Le coût assurantiel</b> pour faire face aux aléas climatiques.</li> </ul> <p>Inversement, le coût de l'énergie est moindre par rapport aux concurrents.</p>
<p><b>Autres charges logistiques (stockages)</b></p>	<p><b>Les coûts de construction des silos</b> (essentiels pour stocker les grains et segmenter l'offre) sont élevés et la réglementation contraignante (ATEX, sécurité incendie, intégration paysagère, difficulté d'obtention de permis de construire).</p> <p><b>La capacité d'adaptation du stockage est insuffisante</b> Certains pays (Roumanie) ont développé leur capacité de stockage grâce aux financements communautaires type FEADER.</p>
<p>Autres charges en production industrielle</p>	<p>Coûts du séchage pour le maïs.</p>

<b>Environnement économique et réglementaire</b>	
<b>Macroéconomie</b> (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)	<p><b>Le taux de change</b> euro/dollar. Les parités real, hryvnia, peso argentin, rouble par rapport au dollar favorisent les exportations des pays producteurs sur les marchés de destination.</p> <p><b>Le coût du fret (et du pétrole)</b> est élevé sur un marché mondial où les pays producteurs de grains concurrencent directement la France sur certaines destinations.</p> <p><b>L'accès à l'assurance-crédit</b> n'est pas dimensionné aux volumes exportés de grains alors que les marchés sont déstabilisés par la crise sanitaire. La sécurisation des paiements est nécessaire et à un coût qui ne doit pas être prohibitif.</p>
<b>Fiscalité</b>	Nécessité d'une stabilité fiscale
<b>Règlementation</b> (environnementale, sanitaire, autres) et politiques publiques (y compris PAC, politique commerciale etc...) impactant les coûts de production, et le prix des produits à l'export	<p><b>UE – PAC</b> : les grandes cultures sont impactées par les mesures de verdissement qui risquent de se renforcer dans le cadre de la nouvelle PAC (impact sur les surfaces et sur le potentiel de production / obligations de rotations).</p> <p>Les programmes d'aide alimentaire portés par l'UE à destination des pays tiers favorisent parfois l'origine européenne des produits ou l'origine nationale.</p> <p><b>UE - accords pays tiers :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pour les semences : Brexit et ouverture éventuelle du RU aux techniques NBT/équivalence accordée en matière de contrôles des procédures/semence aux pays concurrents (Ukraine).</li> <li>• Les accords de libre-échange : Mercosur et CETA ne sont pas toujours équitables (ex : risque de l'effet swap/bioéthanol).</li> </ul> <p><b>La réglementation UE :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La réglementation peut déstabiliser les approvisionnements nationaux : réglementation sur les mycotoxines qui pourrait dévaloriser une partie de la production française de blé dur. Les clients historiques de la France s'appuient sur les normes édictées par l'UE ce qui aurait un double effet sur le marché intérieur mais également à l'export d'une transposition réglementaire UE.</li> </ul> <p><b>France :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les <b>zones de non traitement</b> sont également un point d'inquiétude.</li> <li>• La complexité des procédures et les restrictions concernant l'<b>accès à l'eau</b>.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Les contraintes réglementaires liées aux usages de produits phytosanitaires</b> et aux engrais alors que les attentes du marché sont fortes en matière de qualité sanitaire et de demande en protéine.</li> </ul> <p><b>Monde :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La difficulté de se confronter à des pays aux réglementations très différentes et aux modèles productifs particulièrement tournés vers l'exportation. Certaines productions OGM entrent en concurrence directe avec les productions françaises.</li> <li>• <b>L'accès aux nouvelles technologies vertes (NBT)</b> pour la sélection variétale n'est pas autorisé en France.</li> <li>• <b>Les soutiens directs de certains pays producteurs :</b> pays tiers concurrents qui n'hésitent pas à subventionner leurs exportations (farine) ce qui fragilise les positions françaises.</li> </ul> <p><b>Le Food-bashing</b> et l'attaque des produits ultra transformés.</p> <p>De manière générale : <b>la surréglementation et la sur-transposition</b> au niveau français des réglementations européennes.</p>
<p><b>Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc...</b></p>	
<p><b>Accords de libre-échange, accords commerciaux.</b></p>	<p><b>Faible diplomatie économique sur les céréales.</b> Les priorités portent sur l'autonomie en protéines végétales.</p> <p>Pour les produits de deuxième transformation : l'export est une <b>source de croissance majeure</b> pour les secteurs de l'épicerie sucrée avec un potentiel de développement important dans de nombreux pays tiers dont le pouvoir d'achat en hausse et les barrières sanitaires peu importantes et où les comportements d'achat évoluent....</p> <p><b>La position offensive des PME françaises est à conforter.</b> Les conditions d'accès de marché et les concessions tarifaires dans le cadre des accords permettent de développer les courants d'affaires.</p> <p><b>Le facteur limitant demeure la taille des entreprises</b> qui opèrent sur ces marchés tiers par rapport à nos concurrents européens.</p>
<p><b>Productivité et stratégie des entreprises</b></p>	
<p>Productivité agricole</p>	<p><b>Défi génétique</b> (toutes céréales) pour accroître la productivité. <b>Les rendements sont plafonnés</b> en raison des aléas climatiques et de l'impact de la réglementation.</p>



	<p><b>Potentiellement, dégradation</b> de la productivité du travail (liée au retour du travail du sol pour limiter les adventices). Les rendements stagnent alors que ceux des pays concurrents augmentent encore (Argentine, Australie...).</p>
Productivité agroalimentaire	<p><b>Un savoir-faire et une grande diversité de l'offre</b> pour les entreprises d'épicerie ce qui en fait un atout pour les entreprises françaises.</p>
Taille des entreprises	<p><b>La taille des exploitations</b> (maïs comme blé) comparée à celle de nos concurrents (moindre économie d'échelle).</p> <p><b>Le tissu des entreprises de la deuxième transformation</b> (épicerie sucrée) est constitué à 85 % de PME par rapport aux concurrents où il y a plus d'ETI (Allemagne).</p>
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	<p><b>La compétitivité est encouragée dans les pays concurrents</b> par une modernisation de l'outil de transformation (aides directes des États ou Régions concurrents, accompagnement de la modernisation du capital productif (pastiers/semouliers).</p>
Stratégie de marge	<p><b>Une stratégie volontaire de valorisation de l'origine</b> française ou de réponse aux nouvelles attentes des consommateurs et/ou sociétales dans la filière et l'industrie (éco conception, reformulation, RSE) notamment pour les produits de 2<sup>e</sup> transformation (épicerie sucrée).</p> <p><b>Mais les investissements ne sont pas rentabilisés</b> et/ou freinés du fait de la déflation structurelle.</p> <p><b>Pour les IAA de deuxième transformation : guerre des prix et déflation structurelle des produits</b> en GMS. Il en résulte des balances commerciales structurellement déficitaires (recherche systématique d'un prix toujours plus bas et procédures d'appels d'offres européens), une dégradation récurrente des marges et une baisse des investissements pourtant nécessaires pour innover, adapter les produits aux nouveaux enjeux sociétaux et/ou exporter (épicerie sucrée).</p> <p><b>La course aux volumes et les stratégies Prix-MDD</b> ne favorisent pas la valorisation des produits transformés (pastiers/semouliers).</p> <p><b>Les relations contractuelles</b> distributeurs-fournisseurs ne sont pas toujours équilibrées et fragilisent l'ensemble des entreprises et de la filière.</p>

## 5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

Les facteurs sur fond orangé sont considérés comme les facteurs les plus importants par les participants au groupe de travail.

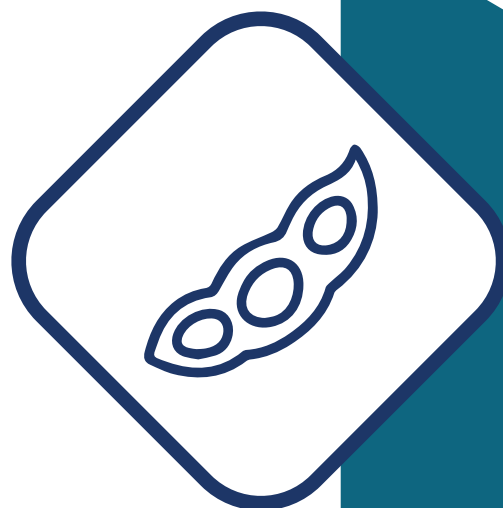
Facteurs	Propositions du groupe de travail
<b>Dynamique d'entreprise</b>	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	<b>La déclinaison française de la PAC</b> (développement rural) ne laisse pas beaucoup de place aux investissements des producteurs céréaliers depuis plusieurs décennies. Même constat sur les premiers volets du plan de relance national.
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	
Taille et typologie des entreprises (notamment exportatrices)	<b>La taille des entreprises exportatrices</b> demeure un point important tant dans l'export de grains et que de produits transformés (épicerie sucrée notamment). <b>Les entreprises, pour exporter, doivent être déjà solidement ancrées sur le territoire national</b> , en capacité de maîtriser leurs coûts, ce qui présuppose d'avoir un accès à l'innovation et ne pas être fragilisées sur leur marché intérieur (technologie verte NBT et green business)
Capacité à s'adapter au cahier des charges	
<b>Dynamique de filière</b>	
<b>Organisation de la filière et capacité à aller à l'export</b>	<b>La stratégie à l'export</b> au niveau national est focalisée sur une seule priorité politique, l'autonomie en protéines végétales, qui ne prend pas en compte les spécificités de l'exportation de céréales. <b>Quelle stratégie nationale pour les exportations de céréales ?</b> <b>Le rôle des pouvoirs publics est primordial</b> dans la création et le maintien de conditions favorables à la compétitivité prix et hors prix des productions. Il existe un lien entre la perte de compétitivité à l'export et la perméabilité du marché national à l'import. La capacité à exporter suppose déjà d'être solide sur le marché domestique, avec une maîtrise des coûts suffisante. <b>Une politique de soutien adaptée et spécifique attendue pour les PME exportatrices</b> de l'épicerie sucrée. La nécessité d'avoir une vision globale par les pouvoirs publics : la compétitivité des productions animales dépend aussi en partie de celle des productions végétales et des maillons qui composent la filière.

Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	
<b>Logistique</b>	<p>Baisse très forte des coûts de logistique des <b>concurrents (en maïs) qui ont investi massivement</b> (infrastructure portuaire notamment) alors que c'était un point fort français. Capacités portuaires: les investissements de stockage et les capacités de chargement/déchargement sont décisifs pour l'exportation de grains maïs insuffisants actuellement pour faire la différence.</p> <p><b>La fluidité logistique</b> notamment dans les transports massifiés est un gage de compétitivité. L'organisation du fret retour est essentielle pour gagner en point de compétitivité avec une logistique ferroviaire adaptée et planifiée comme pour le stockage à l'instar des pays concurrents au sein de l'UE.</p> <p><b>Le coût du dernier kilomètre</b> pour arriver en distribution/vente (semoule, brasseurs) devient un frein à la compétitivité.</p> <p><b>Les contraintes environnementales</b> imposées par les <b>centres urbains</b> nécessitent des unités de stockage adaptés à l'entrée des villes (emprise foncière des plateformes logistiques) pour les produits distribués classiques mais également pour le vrac (plébiscité par les consommateurs, brasseurs).</p> <p><b>La capacité de stockage</b> à gérer des différences de qualité. Le trafic et transport en conteneur du malt (coûts plus élevés) est un facteur limitant.</p>
Positionnement sur les différents circuits de distribution	
<b>Image des produits et perception de leur qualité</b>	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	<p><b>L'importance de l'origine</b> des matières premières pour les produits transformés (notamment pâtes). L'étiquetage de l'origine est essentiel et doit être affichée pour chaque pays fournisseur de blé dur.</p>
Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible	<p>Image des maïs français (grains fissurés)</p> <p><b>Capitaliser sur la qualité du blé dur français</b> ("grading", garantie tout au long de l'année).</p> <p>Le développement de filières qualité implique une hausse des coûts de production.</p> <p>Le blé orienté vers la meunerie française alors que ce n'est pas sa valorisation principale.</p> <p><b>Très bonne image de l'épicerie sucrée</b> française à l'international par son savoir-faire et la diversité de l'offre mais des prix jugés souvent peu compétitifs. Il existe un potentiel important pour ces produits dans les pays tiers.</p>

	<b>Excellence et reconnaissance de la filière malt</b> , stable à l'export mais qui n'arrive pas à tirer parti de la croissance mondiale (cf. logistique)
Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés	<b>La qualité technique et sanitaire des grains français permet de répondre aux cahiers des charges</b> des pays acheteurs. Pour segmenter la production et répondre à de nouvelles destinations des grains, le stockage "différenciant" constituerait un avantage.
Visibilité des produits français	Marchés d'États parfois "opportunistes" sur les grains
Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés	Industrie de 2 <sup>e</sup> transformation : des produits souvent trop chers du fait des freins à la compétitivité.
<b>Contexte réglementaire</b>	
Règlementation environnementale	Accès aux facteurs de production et conditions de production (irrigation + réglementation progrès génétique + phytos + PAC) Concernant l'emballage pour l'épicerie sucrée : <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>insuffisance des délais d'application des réglementations liées à la transition écologique pour les entreprises</b> (ex : changements de signalétique, évolution des étiquetages).</li> <li>• les contraintes des secteurs alimentaires sont insuffisamment prises en compte pour répondre aux différents objectifs généraux d'éco conception fixés par la législation : fin des plastiques à usage unique, recyclabilité des matériaux changement de type de matériaux, réemploi, réincorporation de matières recyclées</li> </ul>

# COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE OLÉOPROTÉAGINEUX

---





# Protéagineux et complexes oléagineux

## Sommaire

<b>1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....</b>	<b>133</b>
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	133
1.1.1. Les fèves de soja .....	133
1.1.2. Les graines de colza.....	134
1.1.3. Les graines de tournesol.....	135
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de oléoprotéagineux.....	137
1.2.1. Les fèves de soja .....	137
1.2.2. Les graines de colza.....	139
1.2.3. Les graines de tournesol.....	140
1.2.4. L'huile de palme .....	142
1.2.5. Les pois .....	143
1.2.6. Les féveroles .....	145
1.3. La part de la France dans le commerce international des oléoprotéagineux .....	147
1.3.1. Les fèves de soja .....	147
1.3.2. Les graines de colza.....	148
1.3.3. Les graines de tournesol.....	149
<b>2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS .....</b>	<b>150</b>
2.1. Les grains et semences .....	150
2.1.1. Les fèves de soja .....	150
2.1.2. Les graines de colza.....	151
2.1.3. Les graines de tournesol.....	152
2.1.4. Les pois .....	152
2.1.5. Les féveroles .....	153
2.2. Les produits issus de la trituration des grains.....	154
2.2.1. Les tourteaux de soja .....	154
2.2.2. Les huiles de soja .....	155
2.2.3. Les tourteaux de colza.....	155
2.2.4. Les huiles de colza .....	156
2.2.5. Les tourteaux de tournesol.....	157
2.2.6. Les huiles de tournesol .....	157
2.2.7. L'huile de palme.....	158
<b>3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE .....</b>	<b>159</b>
3.1. Le soja .....	159
3.1.1. Les fèves de soja .....	159
3.1.2. Les tourteaux de soja .....	160
3.2. Le colza.....	161
3.2.1. Les graines de colza.....	161
3.2.2. Les tourteaux de colza.....	162
3.2.3. Les huiles de colza .....	164
3.3. Le tournesol .....	165
3.3.1. Les graines de tournesol.....	165
3.3.2. Les tourteaux de tournesol.....	166
3.4. L'huile de palme.....	168
3.5. Les pois .....	169
3.6. Les féveroles.....	170

<b>4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE .....</b>	<b>172</b>
4.1. Les fèves de soja .....	172
4.1.1. Diagramme de flux du soja en France .....	172
4.1.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le soja .....	173
4.2. Les graines de colza .....	174
4.2.1. Diagramme de flux du colza en France.....	174
4.2.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le colza .....	175
4.3. Les graines de tournesol .....	176
4.3.1. Diagramme de flux du tournesol en France.....	176
4.3.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le tournesol .....	177
4.4. Les pois .....	178
4.4.1. Diagramme de flux des pois en France .....	178
4.4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les pois .....	179
4.5. Les féveroles.....	181
4.5.1. Diagramme de flux des féverole en France.....	181
4.5.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les féveroles en France .....	182
<b>5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « OLÉOPROTÉAGINEUX » DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ.....</b>	<b>184</b>
5.1. Facteurs de compétitivité prix .....	184
5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix .....	189

La trituration des graines oléagineuses produit des huiles (utilisation en consommation humaine, animale ou industrielle pour la fabrication notamment de biocarburant) et des tourteaux (à destination de l'alimentation animale). Le « complexe oléagineux » désigne l'ensemble des trois produits : graine, huile et tourteau. En fonction de l'espèce considérée et du pays dans lequel la transformation a lieu, c'est l'huile ou le tourteau qui constitue l'intérêt à triturer. Ainsi, classiquement en France, la trituration de colza et de tournesol est tirée par la demande en huile quand la trituration de soja l'est par la consommation de tourteau.

Afin de rester cohérent avec les bilans de consommation de FranceAgriMer, l'unité temporelle retenue pour l'analyse de la compétitivité française est la campagne commerciale. Une campagne commerciale s'étend du mois de juillet de l'année N au mois de juin de l'année N+1. Ainsi, « 2019 » sur un graphique correspond à la période qui s'étend de juillet 2019 à juin 2020. Enfin, dans le but d'équilibrer les échanges mondiaux, les « importations mondiales » sont reconstituées à partir des exportations mondiales : si un pays A déclare exporter X Mt vers le pays B et Y Mt vers le pays C, nous avons retenus X Mt importées par le pays B et Y Mt importées par le pays C.

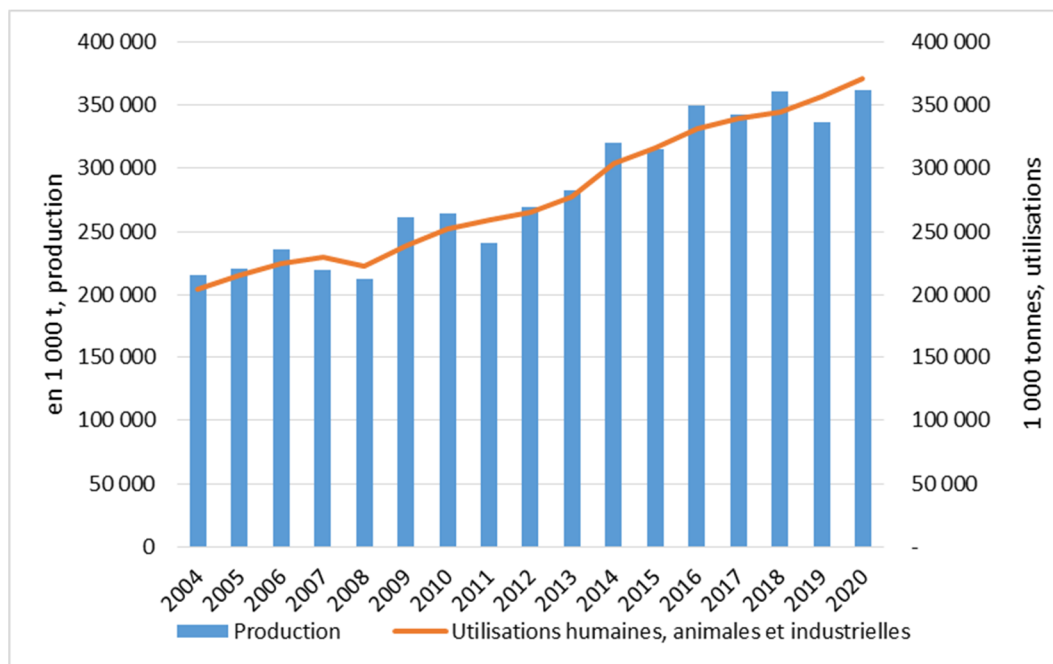


## 1. Les échanges au niveau mondial et la part de la France dans le commerce international

### 1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

#### 1.1.1. Les fèves de soja

Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation de fèves de soja de 2004 à 2020

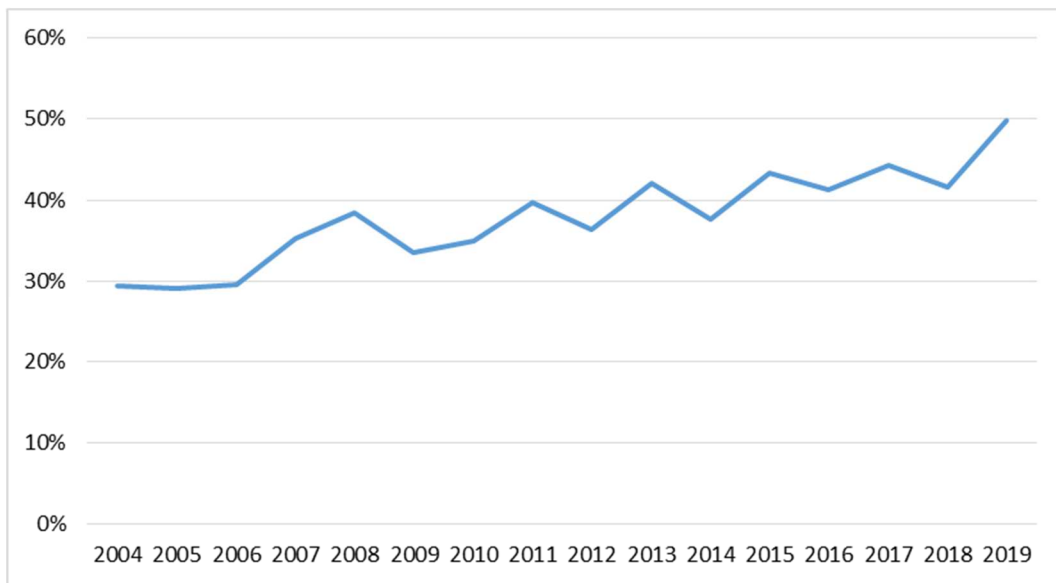


\* 2020 : prévisionnel

Source : FranceAgriMer, d'après USDA

Le soja est la première graine oléagineuse produite et utilisée avec 362 Mt produites en 2020. On observe sur la période une croissance régulière de la production pour faire face à des utilisations humaines, animales, industrielles qui progressent de la même façon. Entre 2004 et 2020, la consommation progresse de 80 % en passant de 205 Mt à 371 Mt alors que la population mondiale croît de 18 %. Sur les deux dernières campagnes, celle-ci excède la production. Les utilisations marquent le pas en 2018, vraisemblablement du fait de moindres besoins de la Chine, dont le cheptel porcin est sévèrement touché par l'épizootie de fièvre porcine africaine (FPA).

**Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché de fèves de soja en volume de 2004 à 2019**

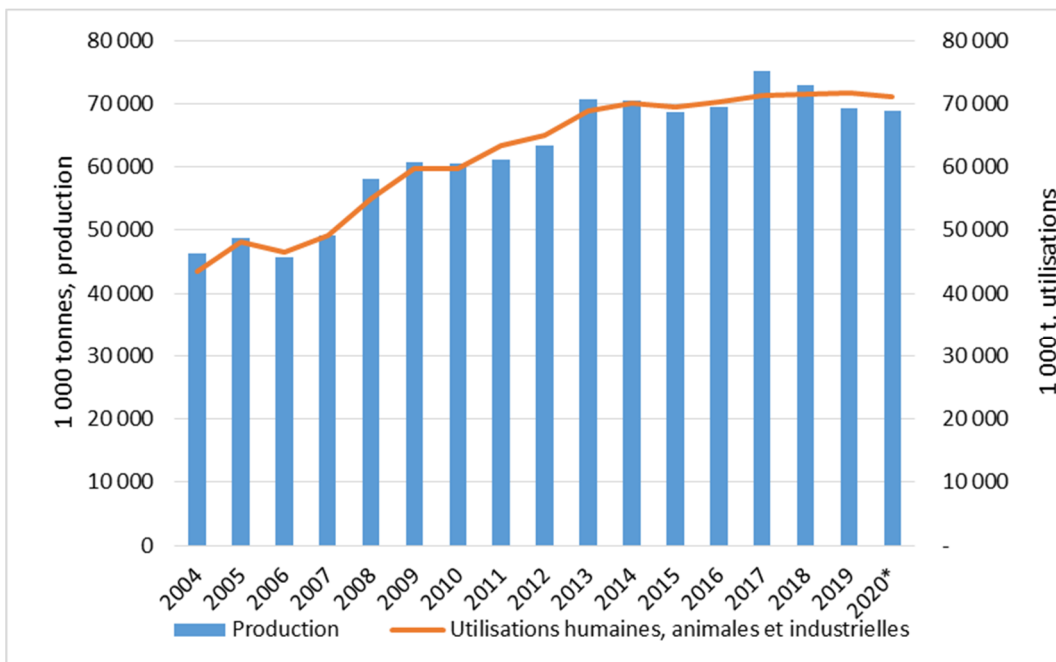


Source : FranceAgriMer, d'après USDA et TDM

Une telle croissance des besoins va de pair avec la progression régulière des échanges et donc du taux d'internationalisation du marché des fèves de soja, largement achetées par la Chine pour la trituration afin de produire de l'huile pour la consommation humaine et des tourteaux pour la nutrition animale. Là encore, l'impact de la FPA affecte les chiffres de 2018.

### 1.1.2. Les graines de colza

**Figure 3 : évolution de la production mondiale et de la consommation de graines colza de 2004 à 2020**



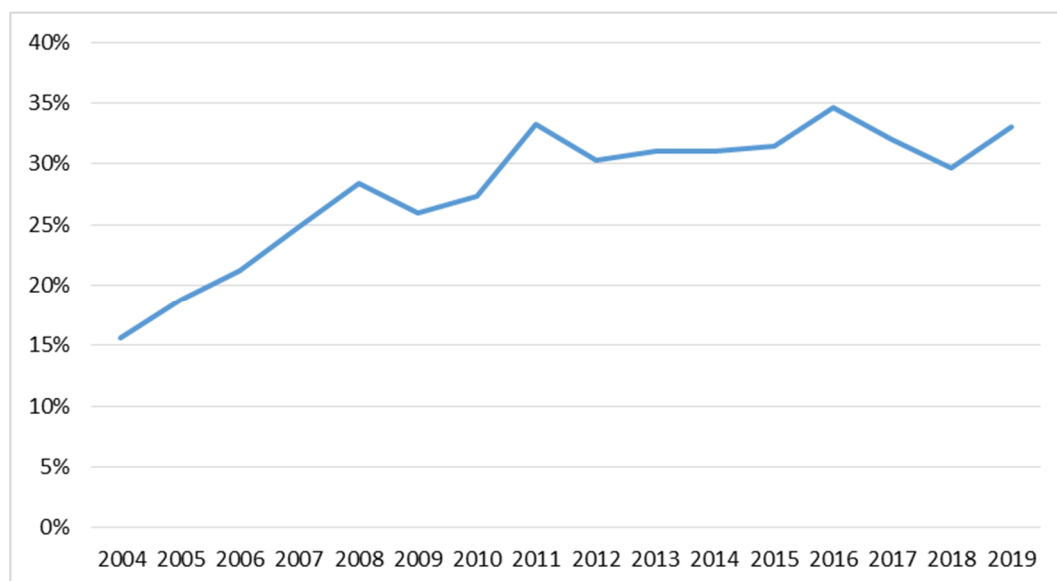
\* 2020 : prévisionnel

Source : FranceAgriMer, d'après USDA

Les évolutions sont différentes en colza. La croissance de la production entre 2004 et 2020 est de 48 % avec 68,8 Mt produites en 2020. Les utilisations, destinées pour l'essentiel à la

trituration, suivent de près les évolutions de la production et marquent ainsi le pas depuis le pic atteint en 2017.

**Figure 4 : évolution du taux d'internationalisation du marché des graines de colza en volume de 2004 à 2019**

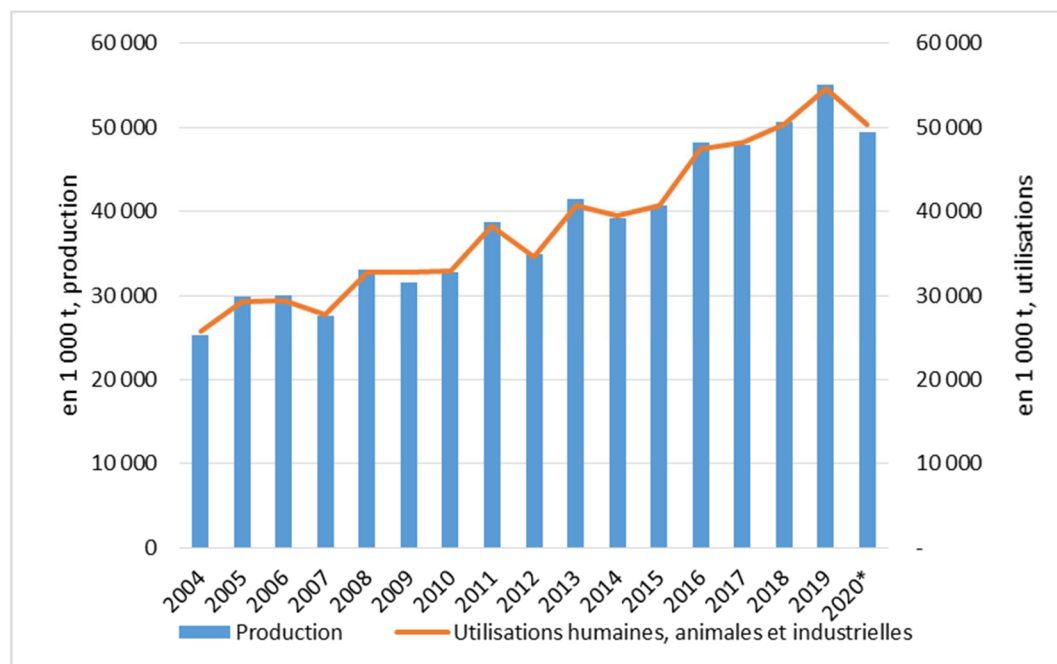


Source : FranceAgriMer, d'après USDA et TDM

Il en découle une relative stagnation du taux d'internationalisation ces dernières années qui, après avoir plus que doublé entre 2004 et 2011, passant de 15 % à 33 %, se maintient depuis dans une fourchette de 30 % à 35 %.

### 1.1.3. Les graines de tournesol

**Figure 5 : évolution de la production mondiale et de la consommation de graines de tournesol de 2004 à 2020**



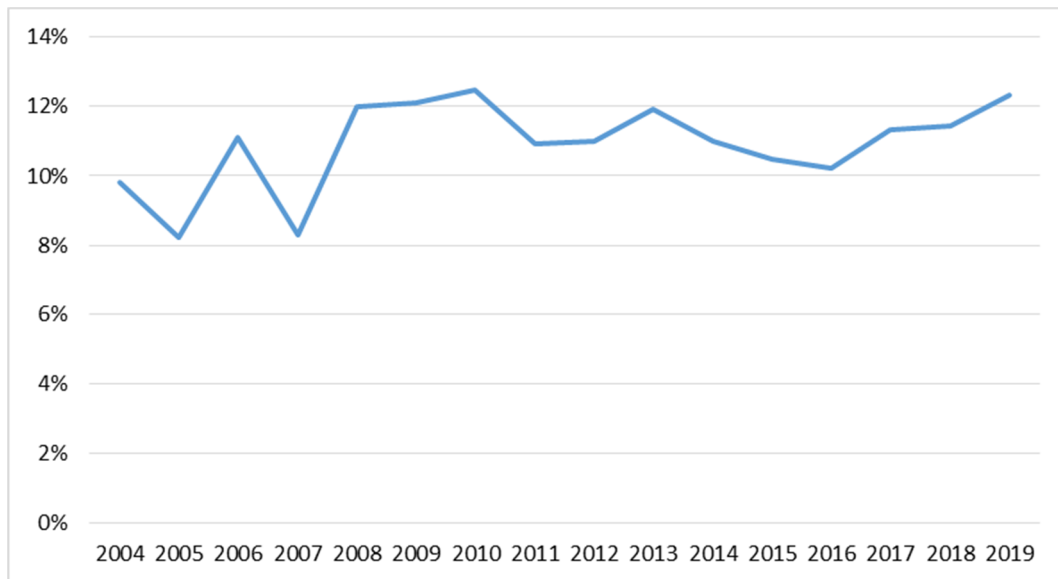
\* 2020 : prévisionnel

Source : FranceAgriMer, d'après USDA

La production mondiale de graines de tournesol fait plus que doubler entre 2004 (25,4 Mt) et 2019 (55 Mt) même si elle régresse un peu en 2020, à 49,5 Mt. Les utilisations suivent de très

près les évolutions par paliers réguliers de la production. Durant cette période, l'Ukraine et la Russie affirment leurs positions et représentent désormais plus de la moitié de la production mondiale.

**Figure 6 : évolution du taux d'internationalisation du marché des graines de tournesol en volume de 2004 à 2019**



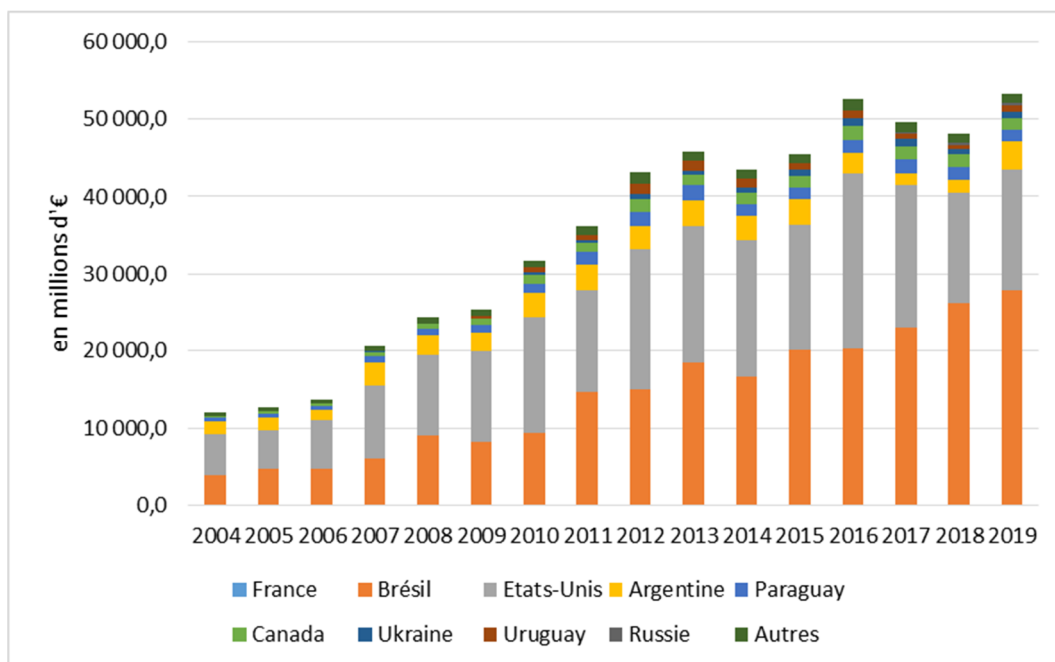
Source : FranceAgriMer, d'après USDA et TDM

Contrairement aux graines de soja et de colza, le marché de la graine de tournesol est faiblement internationalisé et oscille entre 8 % et 12 % sur la période, avec le retour ces dernières campagnes à des niveaux plus élevés, qui avaient été atteints entre 2008 et 2010.

## 1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de oléoprotéagineux

### 1.2.1. Les fèves de soja

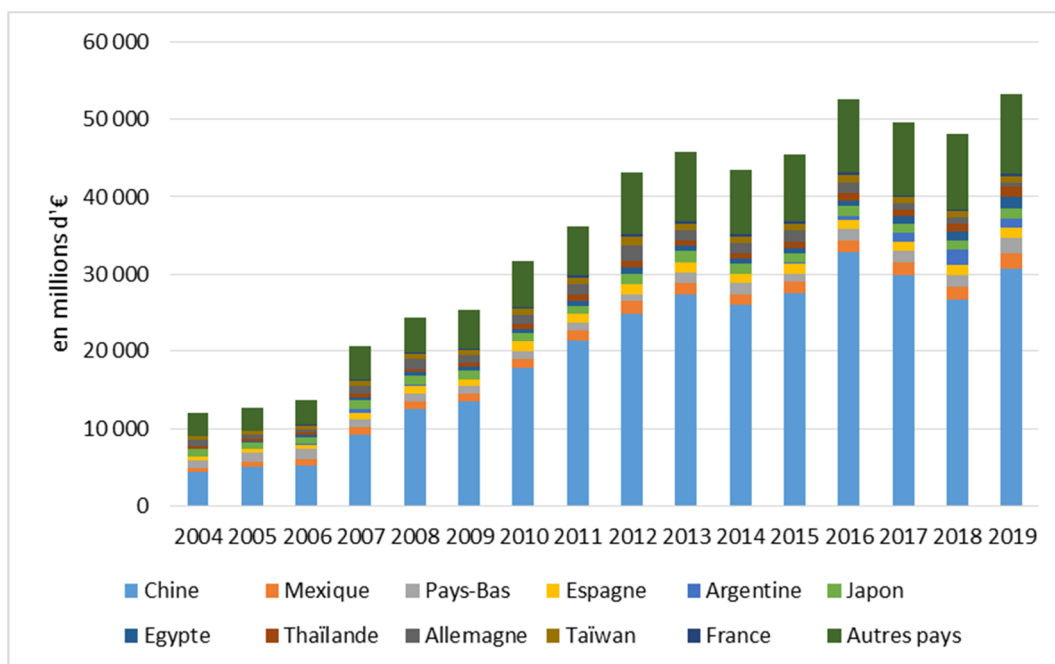
Figure 7 : évolution des exportations mondiales de fèves de soja et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019



Nota bene : les données concernant l'Uruguay ne sont disponibles qu'à partir de 2009, 2013 pour la Russie  
Source : FranceAgriMer, d'après TDM

La France n'est pas exportatrice de soja et le marché mondial est dominé par les exportations des États-Unis, du Brésil et dans une moindre mesure de l'Argentine. Les échanges mondiaux en valeur ont quadruplé sur la période d'intérêt, passant d'environ 12 Md€ en 2004 à environ 50 Md€ depuis 2016. L'évolution des parts respectives des grands exportateurs peut se lire à la lumière du conflit commercial aigu entre États-Unis et Chine depuis 2017/18 qui se traduit par un fort recul des positions étatsunienne depuis 2018 au profit du Brésil qui devient le premier exportateur mondial de fèves en 2018 et 2019.

**Figure 8 : évolution des importations mondiales de fèves de soja et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019**

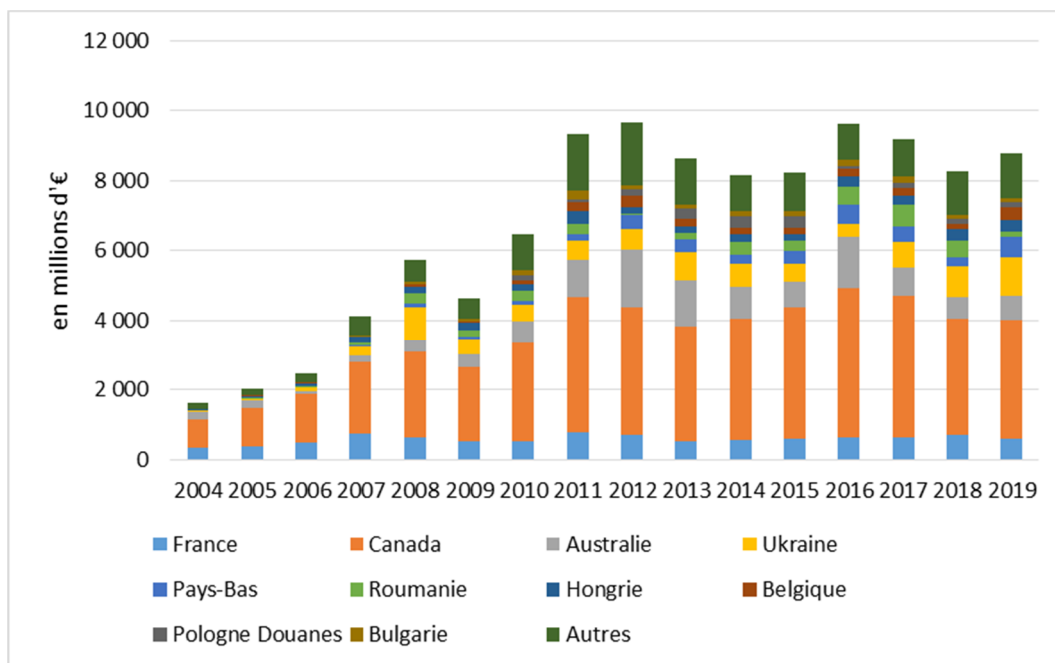


Nota bene : les données concernant l'Uruguay ne sont disponibles qu'à partir de 2009, 2013 pour la Russie  
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Avec plus de la moitié des achats mondiaux en valeur jusqu'en 2010 et près de 60 % depuis, la Chine est de loin le premier importateur mondial de fèves de soja. Les achats chinois sont multipliés par 7 depuis 2004. On note une baisse en 2017 et 2018. Elle s'explique par l'épizootie de FPA qui décime le cheptel porcin chinois à compter du printemps 2018, ce qui réduit en conséquence les besoins d'importations de soja par la Chine. Ces importations restent cependant toujours très élevées en raison des besoins de trituration pour la production d'huile alimentaire.

### 1.2.2. Les graines de colza

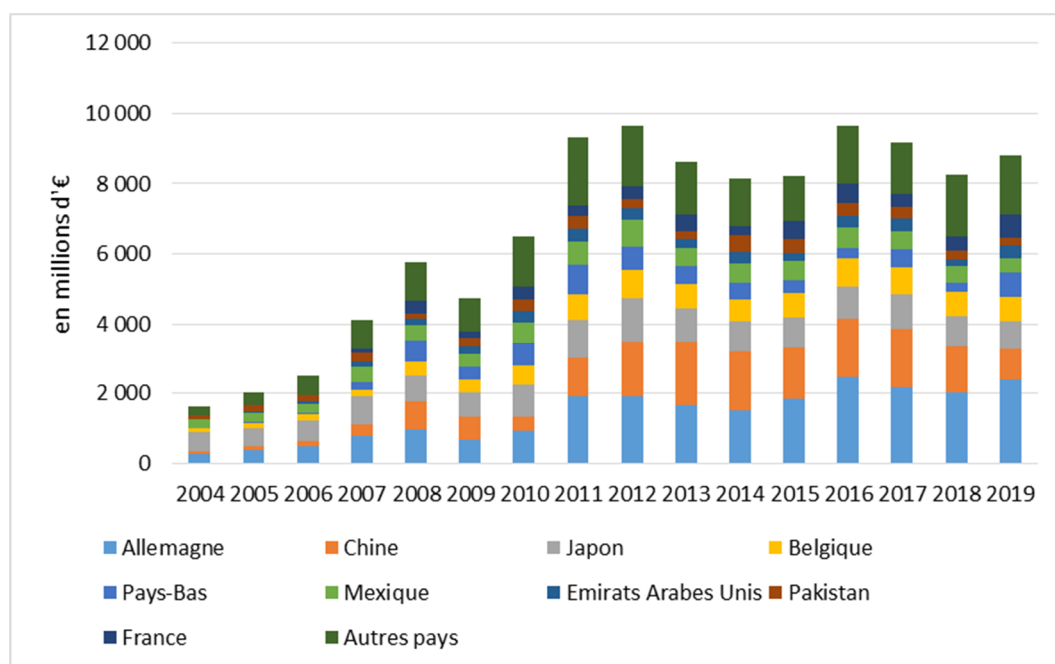
**Figure 9 : évolution des exportations mondiales de graines de colza et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019**



Nota bene : les données concernant la Pologne ne sont disponibles qu'à partir de 2010  
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Sur l'ensemble de la période, le Canada est le principal exportateur mondial de graines de colza, à hauteur d'environ 40 % des échanges. Alors que la France représentait jusqu'en 2007 de l'ordre de 20 % en valeur des exportations mondiales de colza, cette part décroche largement depuis 2008, au profit de l'Australie et de l'Ukraine.

**Figure 10 : évolution des importations mondiales de graines de colza et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019**

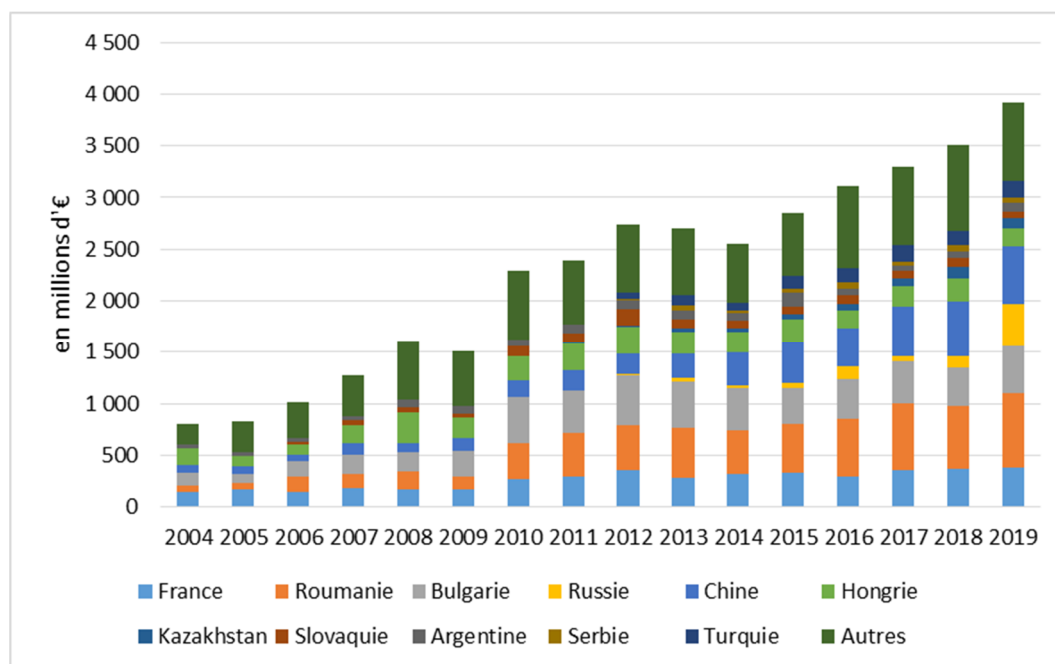


Nota bene : les données concernant la Pologne ne sont disponibles qu'à partir de 2010  
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

L'Allemagne, la Chine, le Japon, la Belgique et les Pays-Bas constituent le gros des acheteurs depuis 2008. Le commerce en valeur a été multiplié par 4 entre le début et la fin de la période. Cela correspond aux besoins croissants en huile alimentaire comme industrielle dans le monde, en lien avec le développement des biocarburants.

### 1.2.3. Les graines de tournesol

**Figure 11 : évolution des exportations mondiales de graines de tournesol et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019**



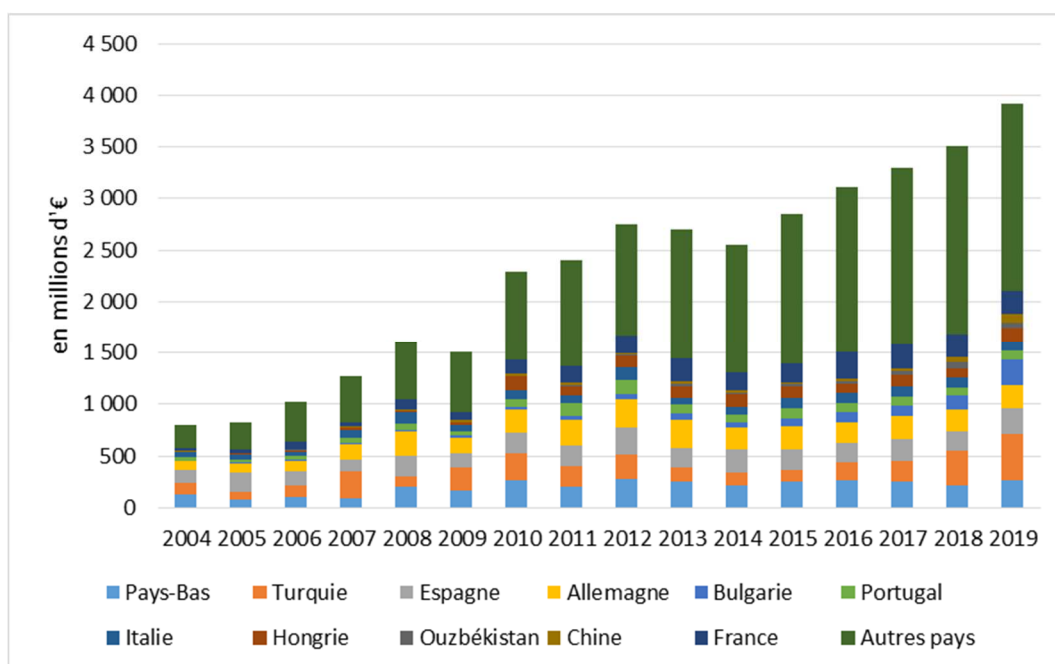
Nota bene : les données concernant la Serbie ne sont disponibles qu'à partir de 2011, 2012 pour la Russie et la Turquie

Source : FranceAgriMer, d'après TDM

La valeur des exportations françaises de graines de tournesol, 148 M€, soit 18,5 % des échanges totaux en 2004, a diminué pour se stabiliser depuis 2008 à 10 % de la valeur des échanges mondiaux. On relève à partir de 2010 la part désormais prépondérante de la Roumanie dans les exportations de graines à côté de la Bulgarie, de la Russie, de la Chine et de la Hongrie dont les parts progressent fortement sur les années récentes. Également à noter le fait que l'Ukraine, premier pays producteur mondial de graines de tournesol, n'en est que faiblement exportatrice et privilégie l'exportation d'huile de tournesol pour laquelle elle figure au premier rang mondial.



**Figure 12 : évolution des importations mondiales de graines de tournesol et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019**



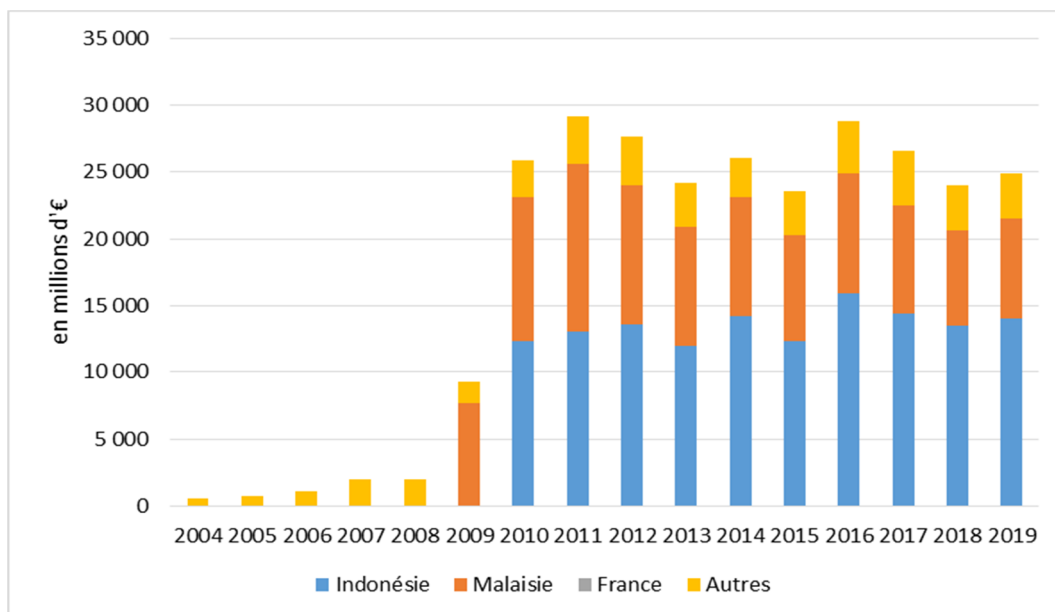
Nota bene : les données concernant la Serbie ne sont disponibles qu'à partir de 2011, 2012 pour la Russie et la Turquie

Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Les achats de graines de tournesol sont beaucoup moins concentrés que ceux des autres graines oléagineuses. Si la part des principaux acheteurs représentait encore 70 % du total en valeur en 2004, elle n'en représente plus que la moitié depuis 2014. La Turquie, l'Espagne, les Pays-Bas, l'Allemagne restent les principaux acheteurs sur un marché qui représente près de 4 Md€ d'achats en 2019.

### 1.2.4. L'huile de palme

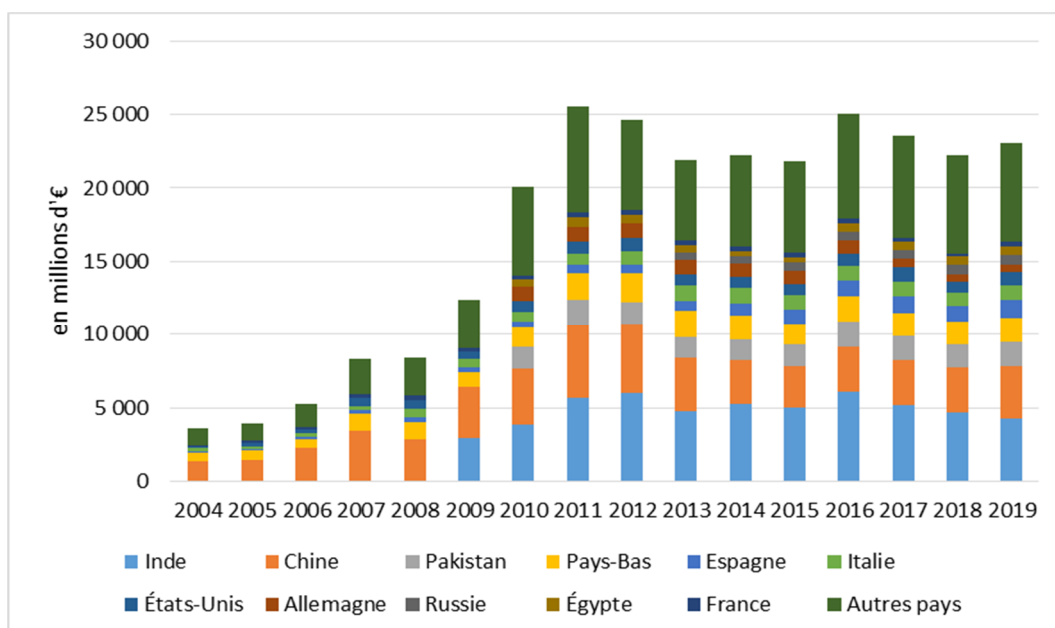
Figure 13 : évolution des exportations mondiales d'huile de palme et principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019



Nota bene : les données concernant la Malaisie ne sont disponibles qu'à partir de 2009, 2010 pour l'Indonésie  
Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Les exportations mondiales d'huile de palme depuis 2010 se partagent pour l'essentiel entre l'Indonésie, premier producteur et exportateur mondial avec environ 55 % de la valeur des exportations, et la Malaisie, second producteur et exportateur dont la part des échanges est de l'ordre de 30 % en valeur.

Figure 14 : évolution des importations mondiales d'huile de palme et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019

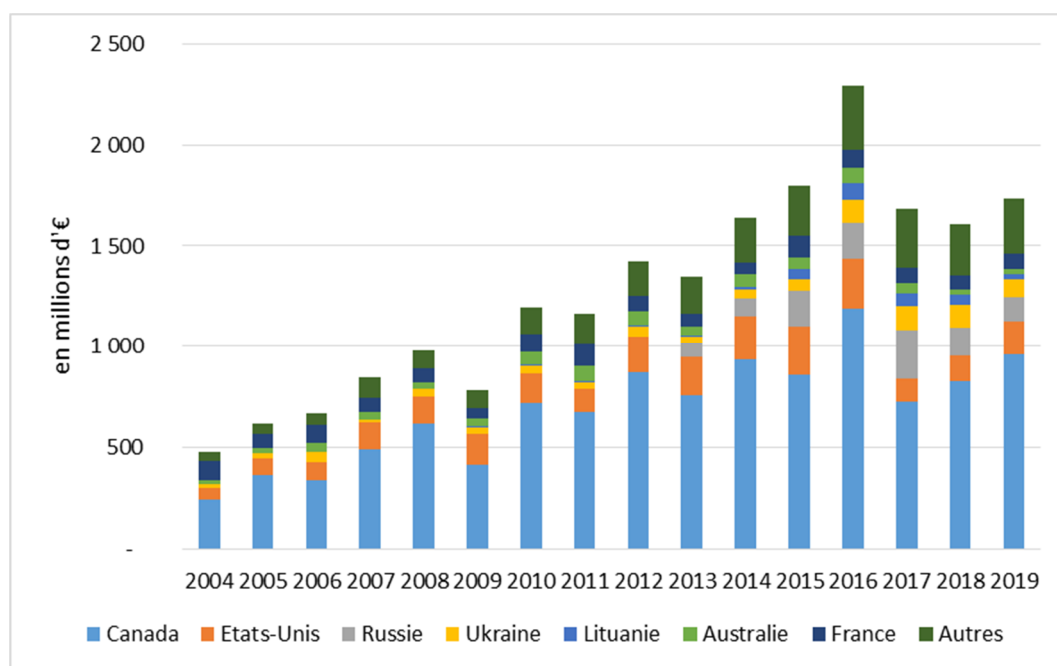


Nota bene : les données concernant l'Inde ne sont disponibles qu'à partir de 2009, 2010 pour Pakistan, Allemagne et Égypte, 2013 pour la Russie  
Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Les flux d'achat sont principalement orientés vers l'Inde, la Chine et le Pakistan, ces 3 pays représentant plus de 50 % des importations mondiales en valeur. Viennent ensuite des pays de l'UE avec 19 % des achats en 2019 (Pays-Bas, Espagne, Italie, Allemagne). La France représente une faible part de ce commerce, à hauteur 280 M€ sur un total mondial de 23 Md€ en 2019, soit 1,2 %.

### 1.2.5. Les pois

**Figure 15 : évolution des exportations mondiales de pois et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019**

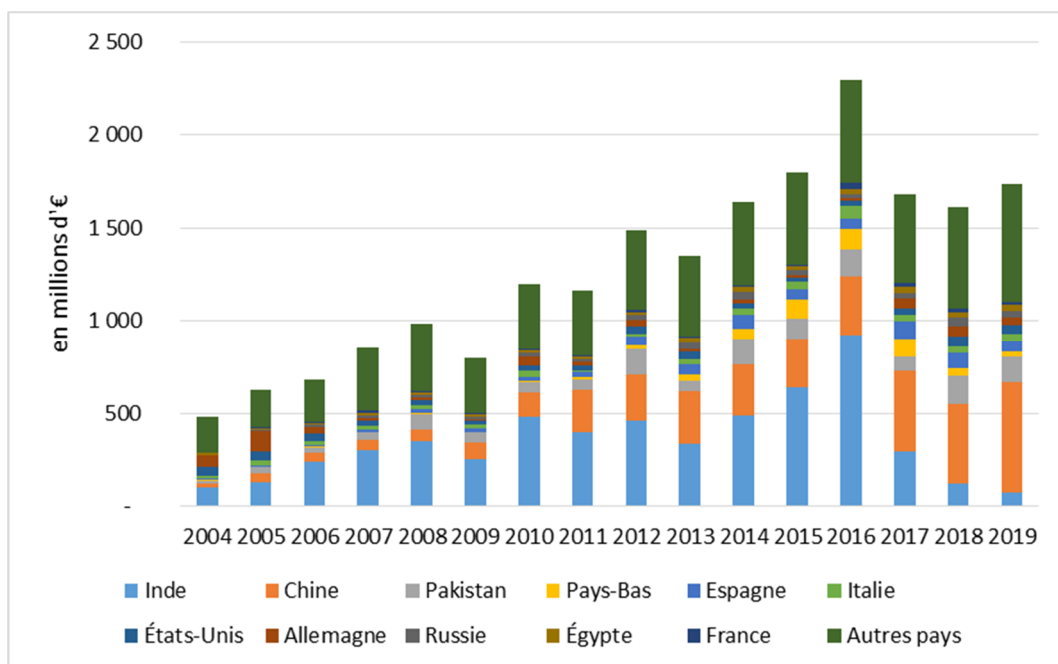


Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013

Source : FranceAgriMer, d'après TDM

En tendance, les exportations mondiales de pois progressent sur l'ensemble de la période avec une valeur plus que triplée entre 2004 et 2019, passant de 476 M€ à 1737 M€. On observe cependant une relative stabilisation de la valeur des exportations totales depuis 2014, exception faite de 2016, plus haut historique à 2,3 Md€. Le Canada s'inscrit au premier rang sur toute la période et réalise, à l'exception de 2017, entre 50 % et 60 % de la valeur des exportations mondiales. Suivent les États-Unis, la Russie et l'Ukraine, la France et la Lituanie. Le « Top 5 » réalise les ¾ de la valeur des exportations mondiales de pois. Selon les années, la France se positionne entre la troisième et la cinquième place sur ce marché.

**Figure 16 : évolution des importations mondiales de pois et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019**

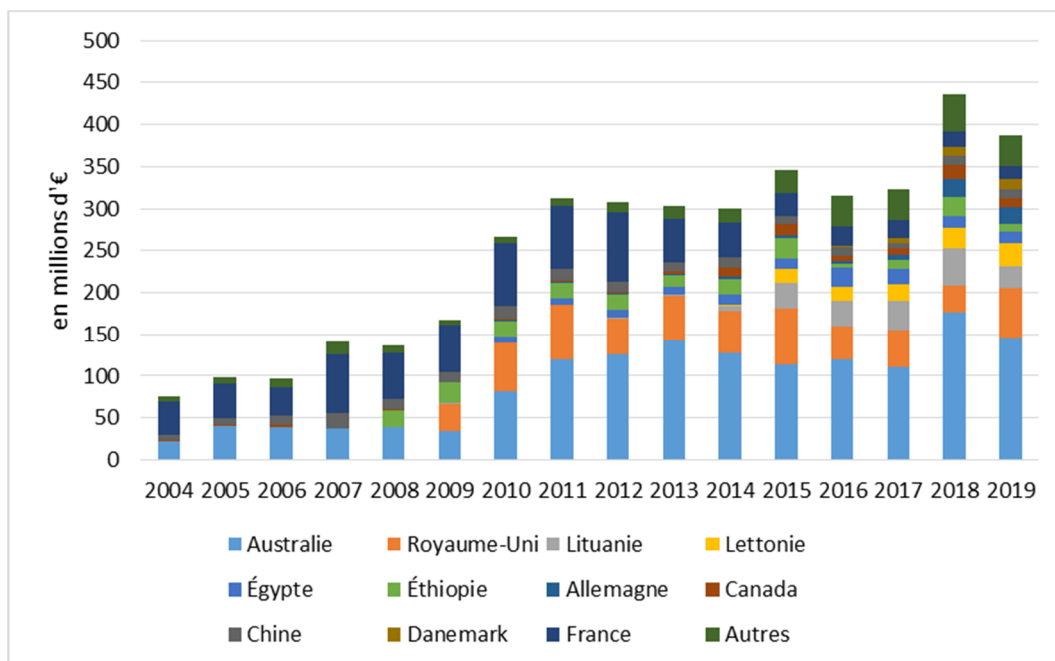


Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013  
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

L'Inde, la Chine et le Pakistan sont les trois premiers acheteurs de pois. Après avoir représenté jusqu'en 2016 entre 30 % et 40 % des achats mondiaux, le poids de l'Inde régresse au profit de la Chine.

### 1.2.6. Les féveroles

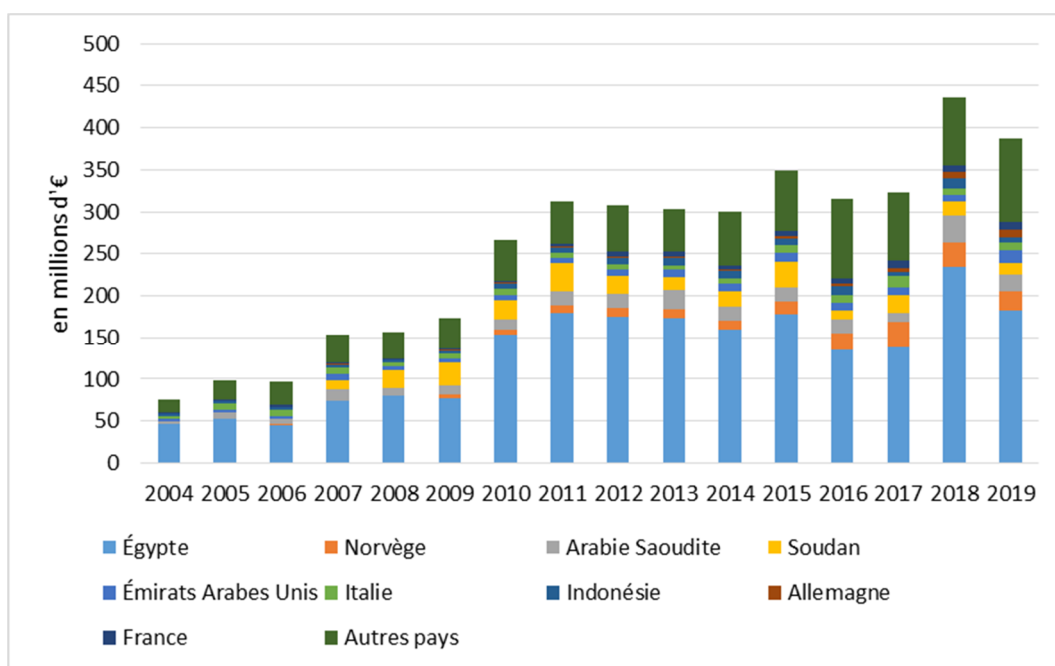
Figure 17 : évolution des exportations mondiales de féveroles et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019



Nota bene : les données concernant l'Égypte et l'Allemagne ne sont disponibles qu'à partir de 2010, 2009 pour le Royaume-Uni, 2005 pour la Lituanie et le Lettonie  
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Exception faite de 2018 et 2019, les exportations mondiales de féveroles sont plutôt stables depuis 2011 autour de 300 M€, après avoir plus que triplé en valeur entre 2004 et 2010. Le fait le plus spectaculaire est la chute des positions commerciales de la France dont les exportations en valeur passent d'environ 50 % en valeur de 2004 à 2009 à moins de 20 % pour s'effondrer à moins de 5 % sur les années récentes. Cette évolution est à relier à la montée en puissance du Royaume-Uni, de l'Australie, de la Lituanie et de la Lettonie sur la période.

**Figure 18 : évolution des importations mondiales de féveroles et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019**



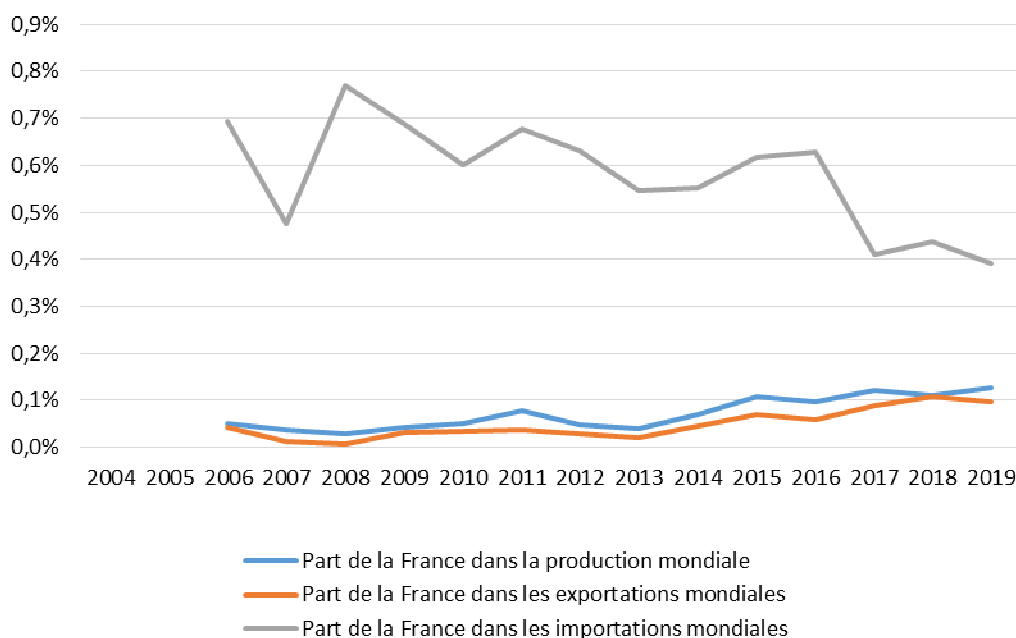
Nota bene : les données concernant l'Égypte et l'Allemagne ne sont disponibles qu'à partir de 2010, 2009 pour le Royaume-Uni, 2005 pour la Lituanie et le Lettonie  
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Ces exportations sont en premier lieu destinées à l'Égypte, qui réalise de 40 % à 60 % des achats mondiaux selon les années, suivie par l'Arabie saoudite et le Soudan jusqu'au début des années 2010. Depuis 2016, la Norvège devient le second importateur de féveroles, principalement destinées à l'aquaculture.

### 1.3. La part de la France dans le commerce international des oléoprotéagineux

#### 1.3.1. Les fèves de soja

Figure 19 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations au niveau mondial de 2004 à 2019

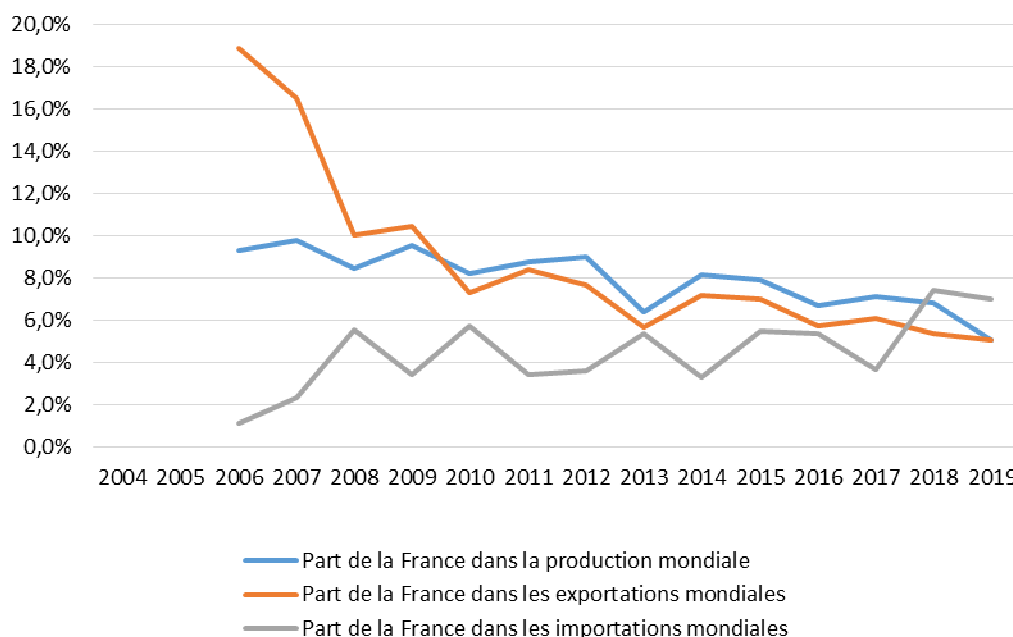


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Conseil International des Céréales

La France est relativement peu utilisatrice de fèves de soja ; les fèves non OGM sont le plus utilisées à destination de l'alimentation humaine sous signes de qualité (production limitée à environ 400 000 t par an). La part de la France dans la production et les exportations mondiales est très marginale, autour de 0,1 % en valeur alors que sa part des flux d'importations régresse depuis le pic de 0,8 % atteint en 2008 et s'établit en 2019 autour de 0,4 % en valeur des exportations mondiales de fèves de soja.

### 1.3.2. Les graines de colza

Figure 20 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations au niveau mondial de 2004 à 2019



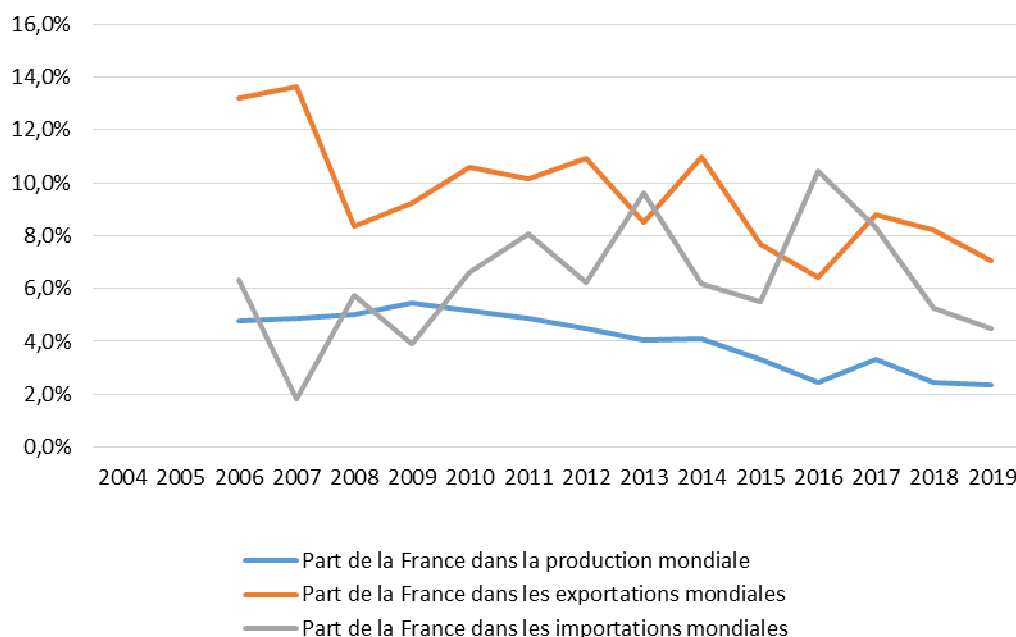
Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Conseil International des Céréales

À l'inverse, la France joue un rôle beaucoup plus important en ce qui concerne les graines de colza. Si sa part de la production mondiale régresse, elle se maintient, selon les années au 3<sup>e</sup> ou au 4<sup>e</sup> rang mondial des exportations en valeur depuis la fin des années 2000, avec la montée en puissance de l'Australie et de l'Ukraine parmi les grands acteurs du marché, le Canada réalisant toujours entre 40 % et 50 % en valeur des exportations mondiales de graines de colza. Alors que la part de la France dans les importations mondiales évoluait entre 4 % et 6 % depuis 2008, suite à la baisse des surfaces de colza en 2018 et 2019 (du fait de deux campagnes culturales marquées par des sécheresses importantes au moment des semis), les parts de la France progressent et s'inscrivent autour de 7,5 %.



### 1.3.3. Les graines de tournesol

Figure 21 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations au niveau mondial de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Conseil International des Céréales

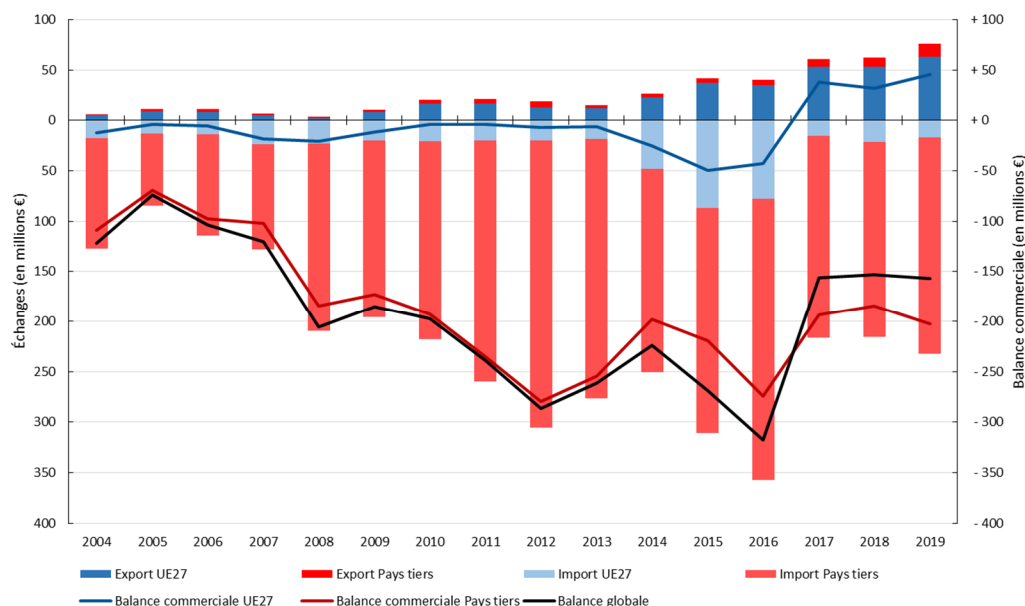
En ce qui concerne les graines de tournesol, la France détient toujours des positions significatives malgré la régression subie depuis 2008. La France, qui représentait encore près de 6 % de la production mondiale en 2009, voit sa part s'éroder jusqu'à 2 % depuis 2018. Parallèlement, la part de la France dans les importations mondiales progresse en dents de scie, de 2 % en 2007 jusqu'à plus de 10 % en 2016 avant de redescendre à 4 % en 2019. La part des exportations mondiales évolue très irrégulièrement d'un plus haut de 14 % en 2007 jusqu'à un niveau proche de 8 % entre 2017 et 2019.

## 2. Les échanges de la France avec l'UE et les pays tiers

### 2.1. Les grains et semences

#### 2.1.1. Les fèves de soja

Figure 22 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de fèves de soja yc semences de 2004 à 2019



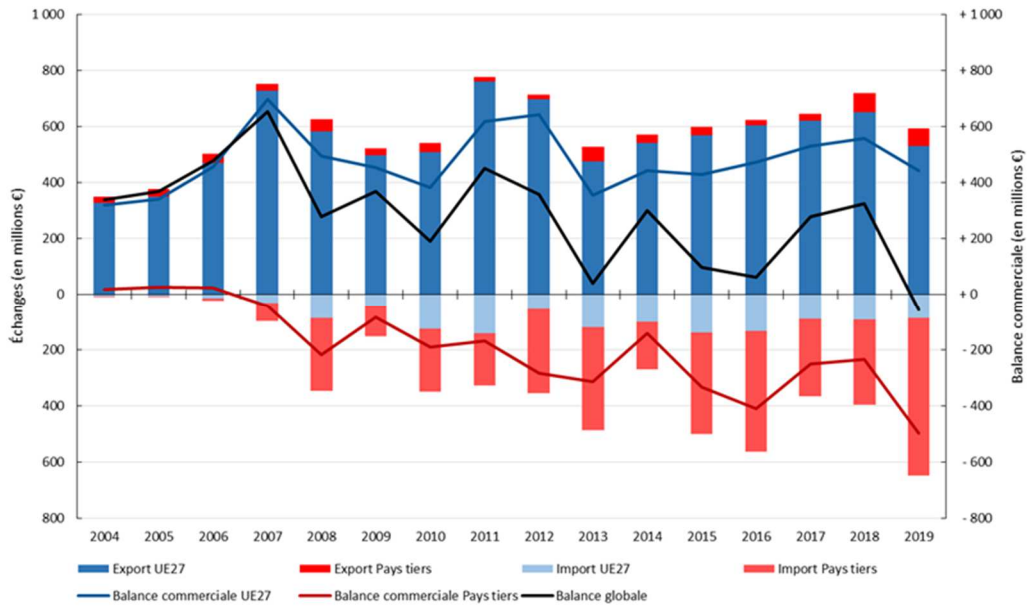
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Si l'on analyse l'évolution du solde en valeur des échanges de fèves de soja de la France, on constate que celui-ci est structurellement déficitaire sur la période d'intérêt. Le solde négatif se dégrade de -122 M€ en 2004 jusqu'à -317 M€ en 2016 avant de se rétablir à -157 M€ en 2019. Une certaine progression des ventes vers l'UE depuis 2013 contribue à atténuer cette évolution ainsi qu'une relative diminution en valeur des importations des pays tiers après le pic atteint en 2012.

Parmi les facteurs explicatifs de ces tendances, les évolutions des prix internationaux jouent un rôle important : entre 2004 et 2007, les prix évoluent entre 200 et 400 USD/t. On note ensuite la flambée des cours de 2008 à plus de 600 USD/t, puis entre 2011 et l'été 2014, des prix internationaux très élevés supérieurs à 500 USD/t, conjugués à un affaiblissement de l'euro sur cette période, accroissent le coût des importations et donc le déficit en valeur. Enfin, les pics atteints en 2015 et 2016 s'expliquent par des volumes en hausse importante d'importations de fèves de soja – respectivement 848 kt et 909 kt contre une moyenne d'environ 600 kt auparavant - alors que les prix internationaux sont revenus autour de 400 USD/t avec une parité EUR/USD revenue autour de 1,10.

### 2.1.2. Les graines de colza

Figure 23 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de graines de colza yc semences de 2004 à 2019

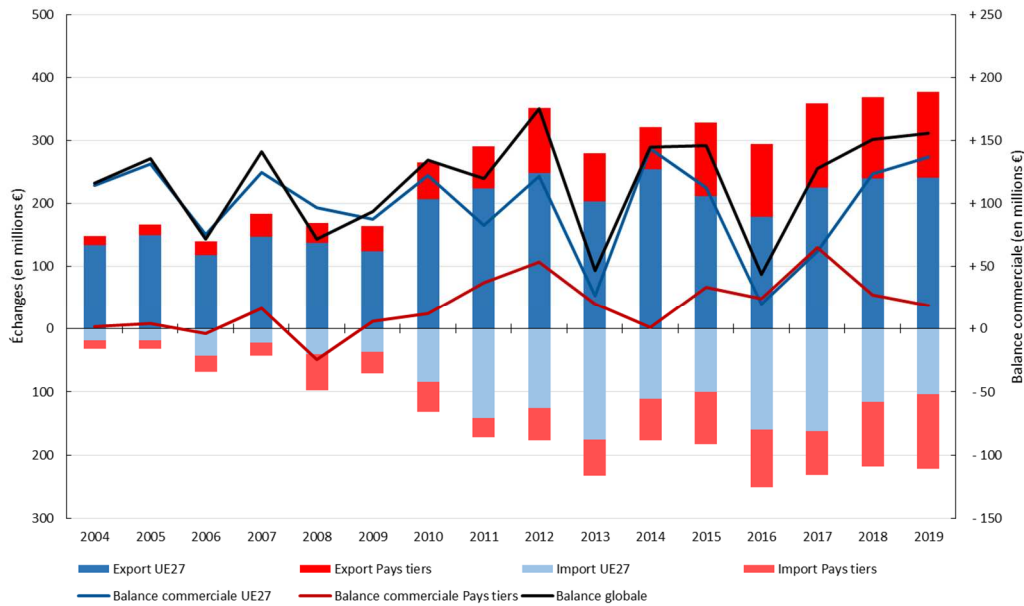


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Le solde en valeur des échanges de graines de colza après un quasi-doublement entre 2004 (+ 337 M€) et 2007 à 653 M€, se dégrade ensuite par paliers jusqu'à devenir légèrement négatif en 2019 (- 56 M€). C'est pour l'essentiel le solde des échanges avec les pays tiers, dont la valeur des importations progresse régulièrement sur la période avec trois plus hauts atteints en 2019, 2016 et 2015, qui expliquent ces évolutions. En volume, les importations des pays tiers représentaient en 2019 1,5 Mt contre 0,9 Mt en 2016 et 0,8 Mt en 2015, soit un quasi-doublement. Les besoins élevés en trituration expliquent largement le recours aux importations en années de plus faible récolte, ce qui est particulièrement le cas en 2019/20 avec une récolte 2019 en baisse de 30 %.

### 2.1.3. Les graines de tournesol

Figure 24 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de graines de tournesol y compris semences de 2004 à 2019

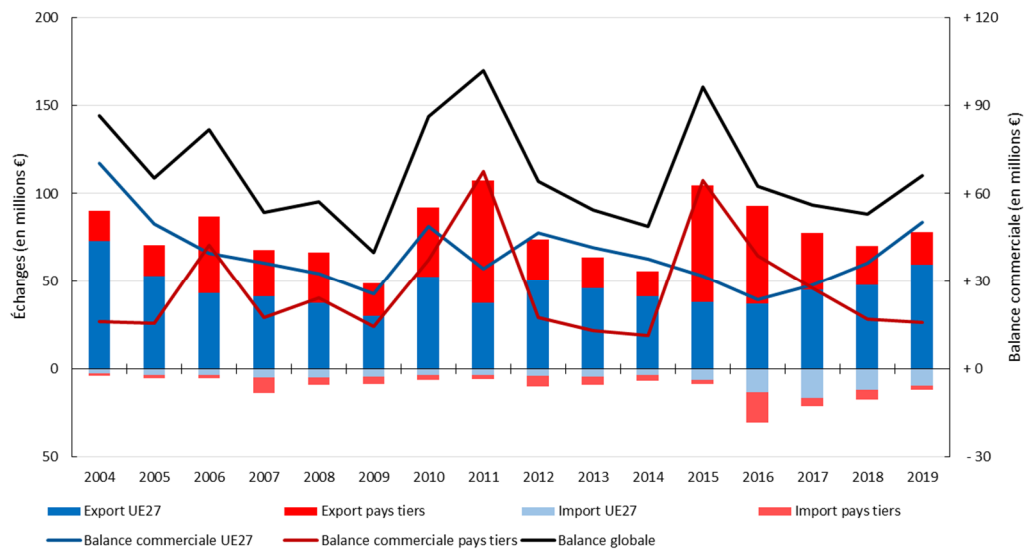


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Le solde global des échanges de tournesol est positif sur la période avec de fortes variations, entre 50 M€ et 150 M€, en fonction du niveau de recours aux importations de l'UE et des pays tiers : limité jusqu'en 2009, en progrès régulier depuis. Si la balance avec l'UE dégage régulièrement un solde positif, celle avec les pays tiers est à l'équilibre ou au mieux légèrement excédentaire (53 M€ en 2012, 65 M€ en 2018).

### 2.1.4. Les pois

Figure 25 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de pois de 2004 à 2019



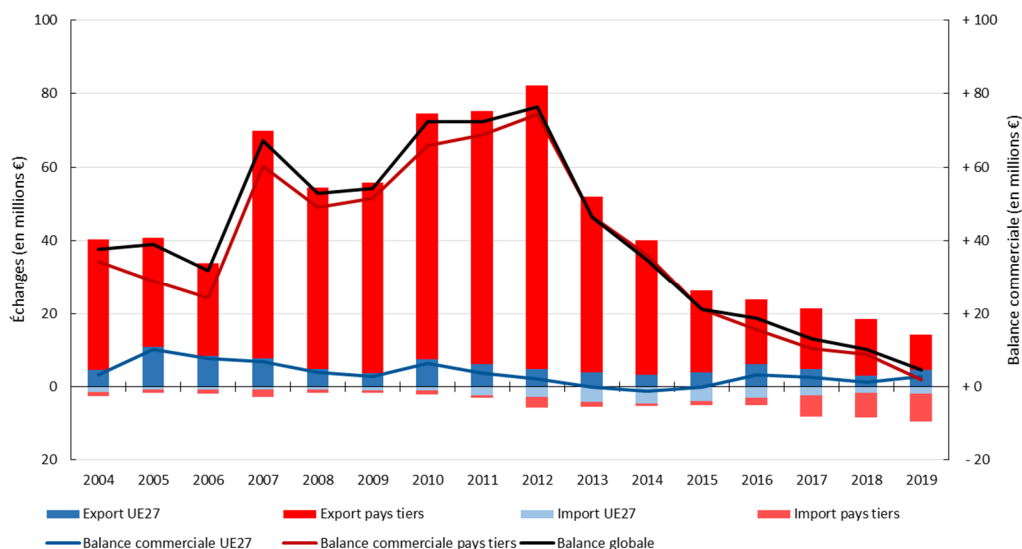
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Les échanges de pois protéagineux dégagent un solde global toujours positif de 2004 à 2019. Le constat vaut également pour le solde de la balance UE et vers les pays tiers malgré la dégradation du solde positif de ce dernier depuis l'excédent de 64 M€ atteint en 2015. Celle-ci

s'explique par la présence très irrégulière de l'Inde aux achats : plus de 50 % en valeur en 2011, 2015 et 2016, des niveaux faibles voire inexistant sur les autres années.

### 2.1.5. Les féveroles

**Figure 26 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de féveroles de 2004 à 2019**



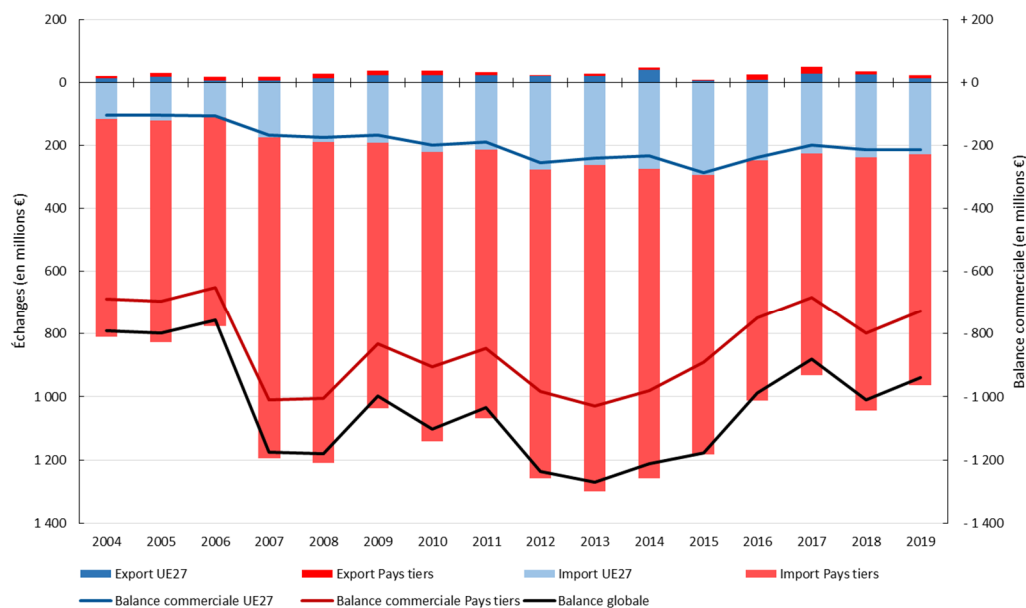
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Sur la période 2004-2019, après une forte progression par paliers du solde de la balance globale entre 2004 et 2012 (+ 76 M€), il régresse fortement depuis 2013 et atteint à peine l'équilibre en 2019. Cette évolution s'explique par la chute de l'export vers les pays tiers depuis le pic de 2012, conjuguée à une progression des importations des pays tiers alors que l'export vers l'UE reste marginal depuis 2012. C'est l'effondrement des achats de l'Égypte, premier client, depuis 2012, faiblement compensé par la progression de la Norvège, désormais premier client avec 2/3 des ventes en valeur depuis 2016, qui explique ces évolutions.

## 2.2. Les produits issus de la trituration des grains

### 2.2.1. Les tourteaux de soja

Figure 27 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de tourteaux de soja de 2004 à 2019

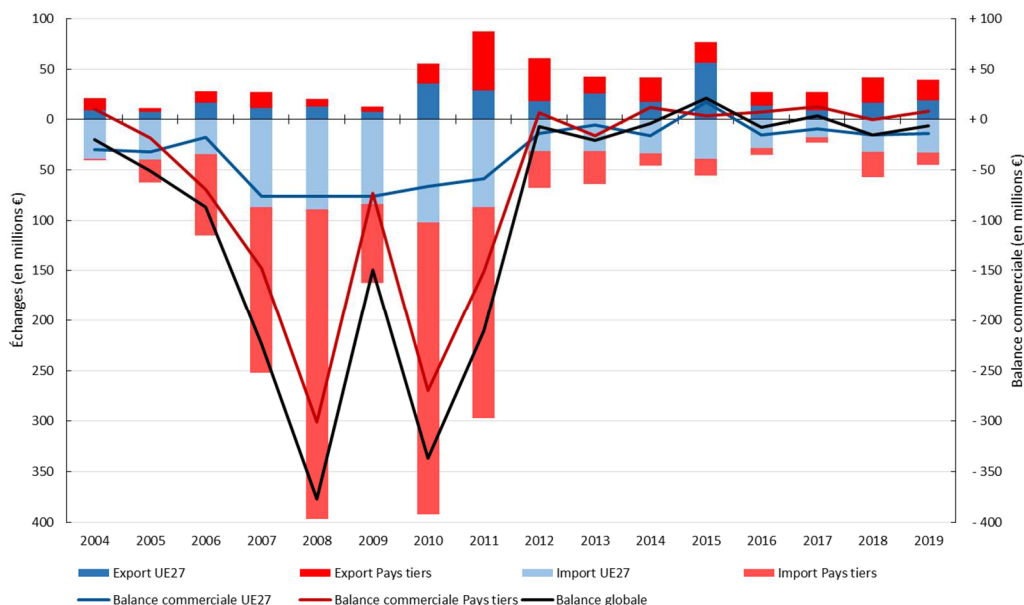


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Le solde en valeur des échanges de tourteaux de soja est largement déficitaire pour la France sur l'ensemble de la période, qu'il s'agisse des échanges vers l'UE ou vers pays tiers. La France est, en effet, un petit producteur de soja et les besoins de tourteaux en alimentation animale sont couverts par le recours à l'importation, principalement des pays tiers (Brésil, États-Unis, Canada, Paraguay).

### 2.2.2. Les huiles de soja

Figure 28 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers d'huiles de soja de 2004 à 2019

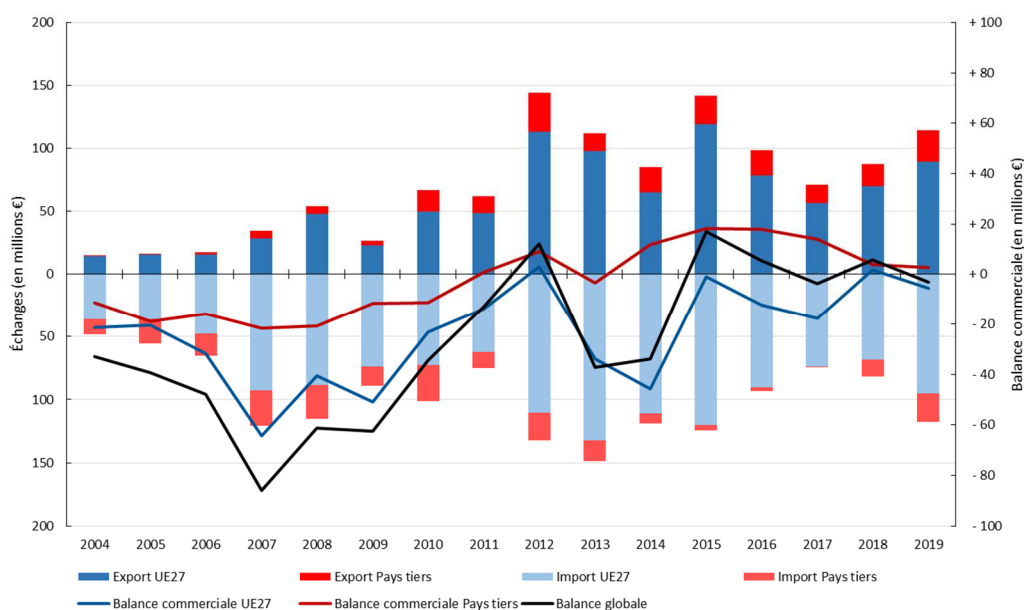


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Le solde des échanges d'huiles de soja évolue de façon très contrastée : faiblement déficitaire de 2004 à 2006 puis, si l'on excepte 2009, fortement déficitaire de 2007 à 2011 avant de retrouver des niveaux proches de l'équilibre depuis 2012.

### 2.2.3. Les tourteaux de colza

Figure 29 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de tourteaux de colza de 2004 à 2019



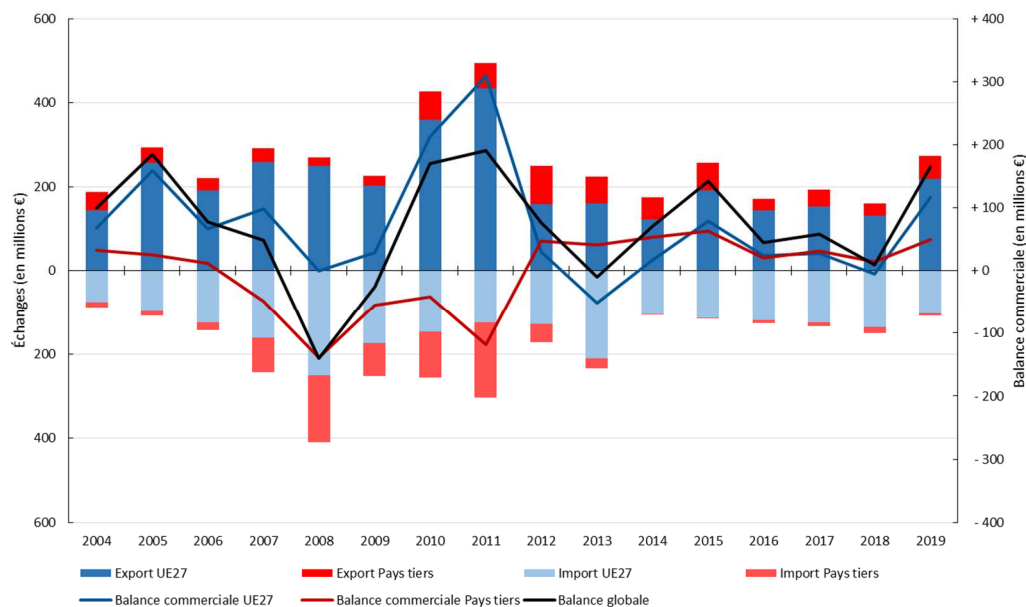
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Le commerce des tourteaux de colza présente des évolutions contrastées, même s'il reste déficitaire ou à peine à l'équilibre sur l'ensemble de la période. C'est l'export vers les pays tiers

qui permet d'équilibrer ou de rendre positif le solde en valeur de la balance commerciale des tourteaux de colza, notamment depuis 2015.

#### 2.2.4. Les huiles de colza

Figure 30 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers d'huiles de colza de 2004 à 2019



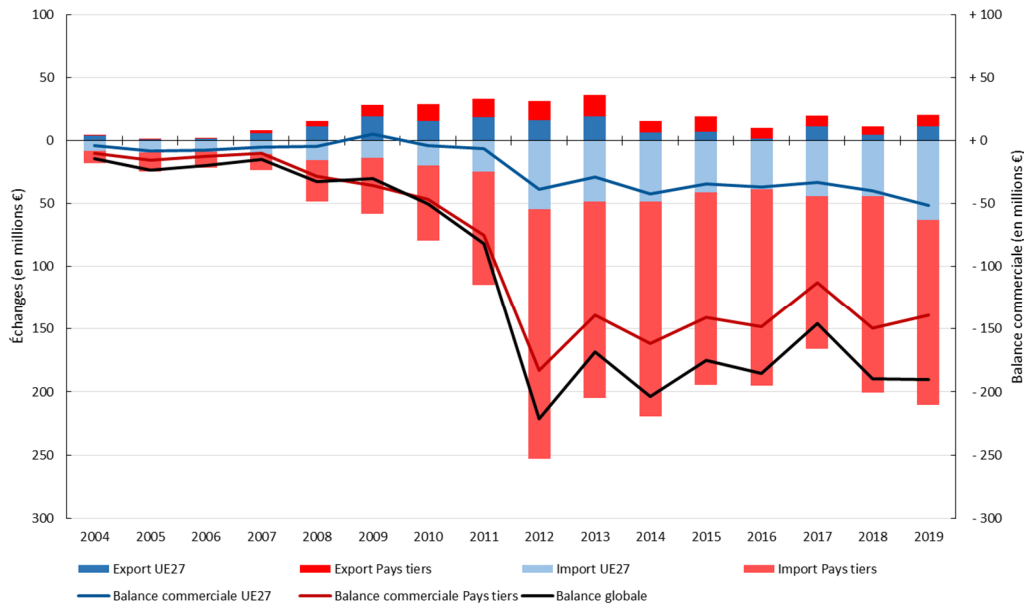
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Plusieurs périodes doivent être distinguées en ce qui concerne le solde des échanges d'huiles de colza. Les années 2004 à 2007 connaissent des excédents alors que 2008 et 2009 voient les soldes chuter vers l'UE comme vers pays tiers. Depuis 2010, le commerce redevient excédentaire, principalement avec l'UE, les échanges vers pays tiers n'apportant une contribution positive à la balance des échanges que depuis 2012. Le solde global évolue depuis 2012 entre des niveaux proches de l'équilibre et des excédents dont le plus haut atteint 165 M€ en 2019.



### 2.2.5. Les tourteaux de tournesol

Figure 31 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de tourteaux de tournesol de 2004 à 2019

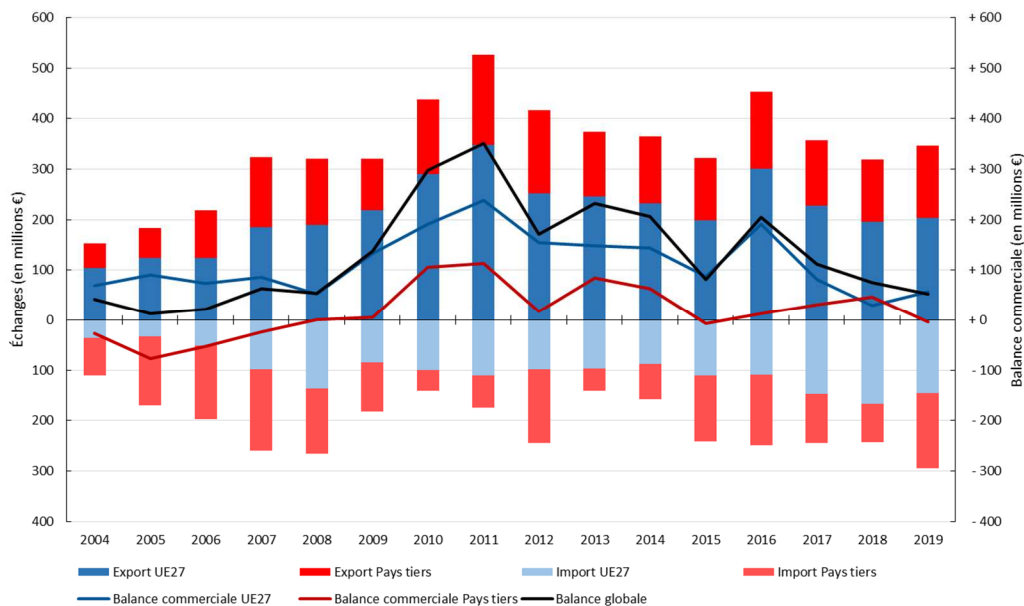


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Le solde de la balance commerciale française en tourteaux de tournesol est structurellement largement déficitaire depuis 2011 après avoir été proche de l'équilibre entre 2004 et 2008. Si les échanges avec l'UE étaient proches de l'équilibre jusqu'en 2011, la situation s'est largement dégradée ensuite, tant vers l'UE que vers pays tiers, reflétant la très forte progression des volumes importés.

### 2.2.6. Les huiles de tournesol

Figure 32 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers d'huiles de tournesol de 2004 à 2019

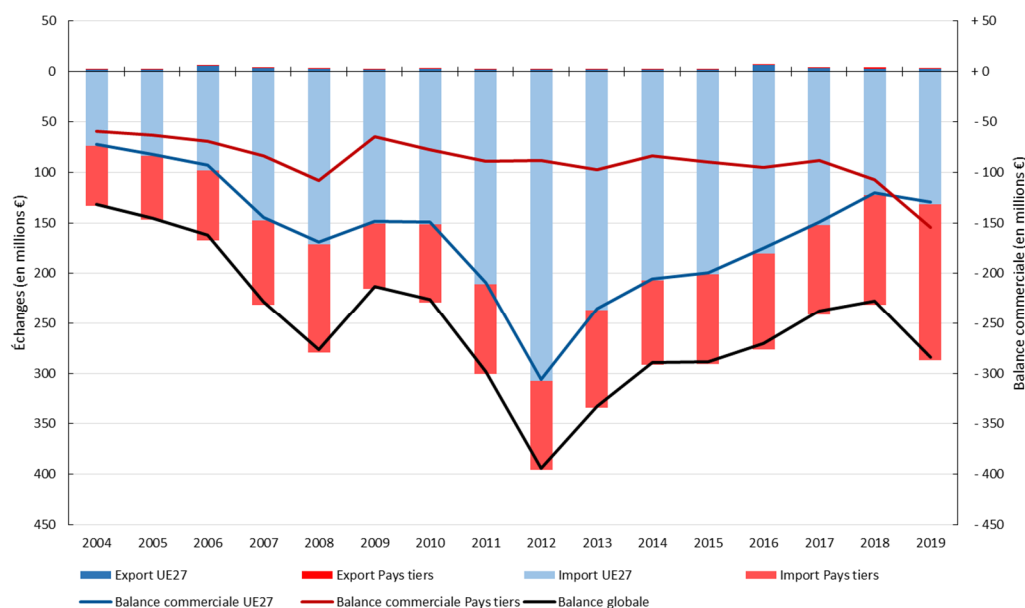


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Contrairement aux tourteaux, la balance commerciale globale est positive en valeur des huiles de tournesol est excédentaire sur toute la période, avec des évolutions différentes. Elle reste positive à destination de l'UE, avec des pics supérieurs à 200 M€ en 2011 et 2016. Elle est négative vers les pays tiers entre 2004 et 2008 puis reste proche de l'équilibre, voire positive proche de 100 M€ en 2010, 2011, 2013 et 2014.

### 2.2.7. L'huile de palme

Figure 33 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers d'huiles de palme de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

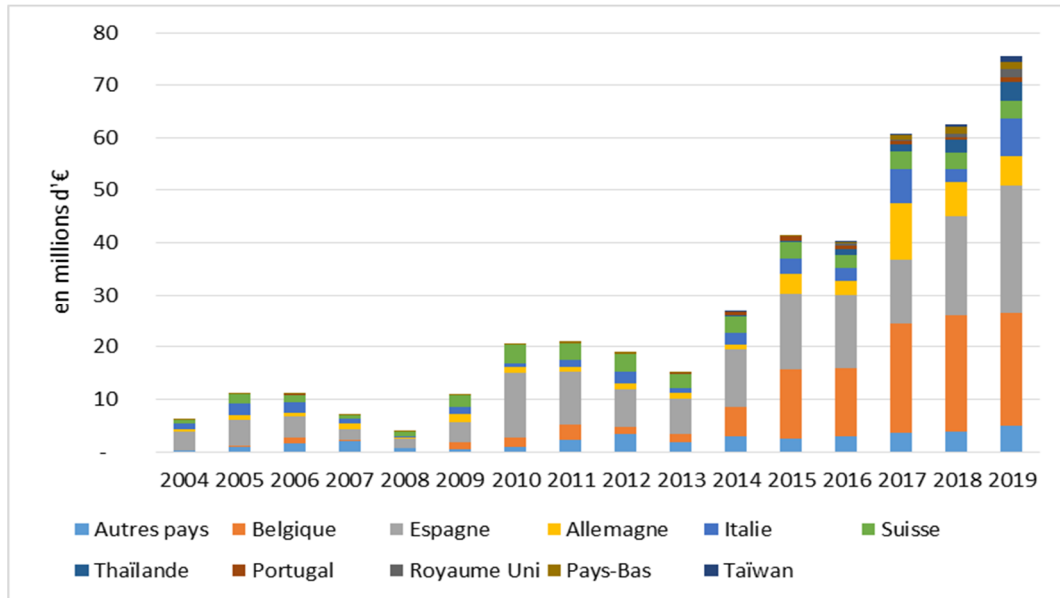
Les échanges d'huiles de palme de France, comme de l'UE sont structurellement déficitaires en volumes comme en valeur. Ni la France ni l'UE ne produisent ces huiles dont l'Indonésie et la Malaisie trustent la production et les échanges mondiaux. Aussi, les importations de l'UE correspondent essentiellement à de la réimportation d'huiles originaires de ces deux pays. En France, on observe cependant, après la très forte progression de ces importations depuis 2010, que la part d'importations directes de pays tiers représente, comme entre 2004 et 2006, la moitié des importations françaises en valeur.

### 3. Les clients et fournisseurs de la France

#### 3.1. Le soja

##### 3.1.1. Les fèves de soja

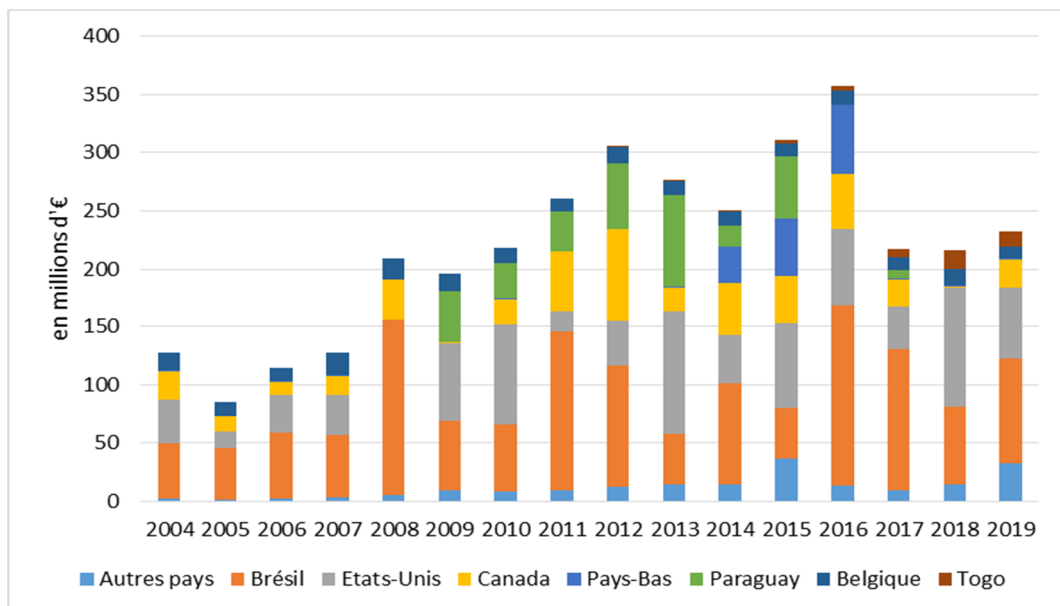
Figure 34 : évolution des exportations françaises de fèves de soja en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Faible productrice de soja, la France n'exporte que de faibles quantités mais en croissance significative, principalement vers l'Espagne et la Belgique depuis 2014.

Figure 35 : évolution des importations françaises de fèves de soja en valeur par provenance de 2004 à 2019

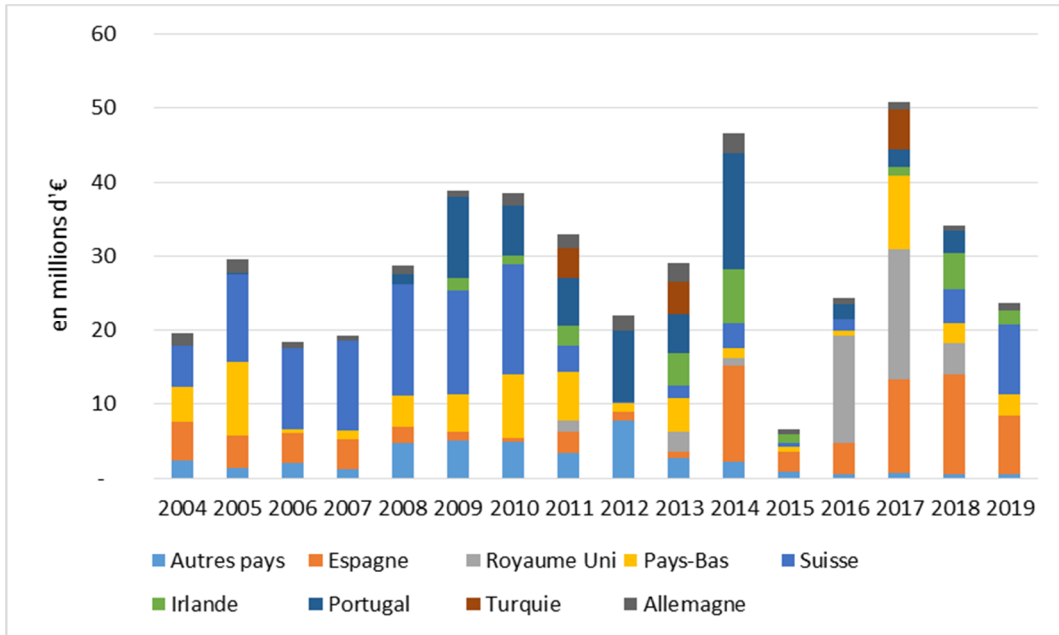


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Sans surprise, les États-Unis et le Brésil sont les deux grands fournisseurs de la France de fèves de soja sur l'ensemble de la période, suivis par le Canada et le Togo dans une faible proportion. Sur la période, on note des importations croissantes en tendance bien qu'irrégulières.

### 3.1.2. Les tourteaux de soja

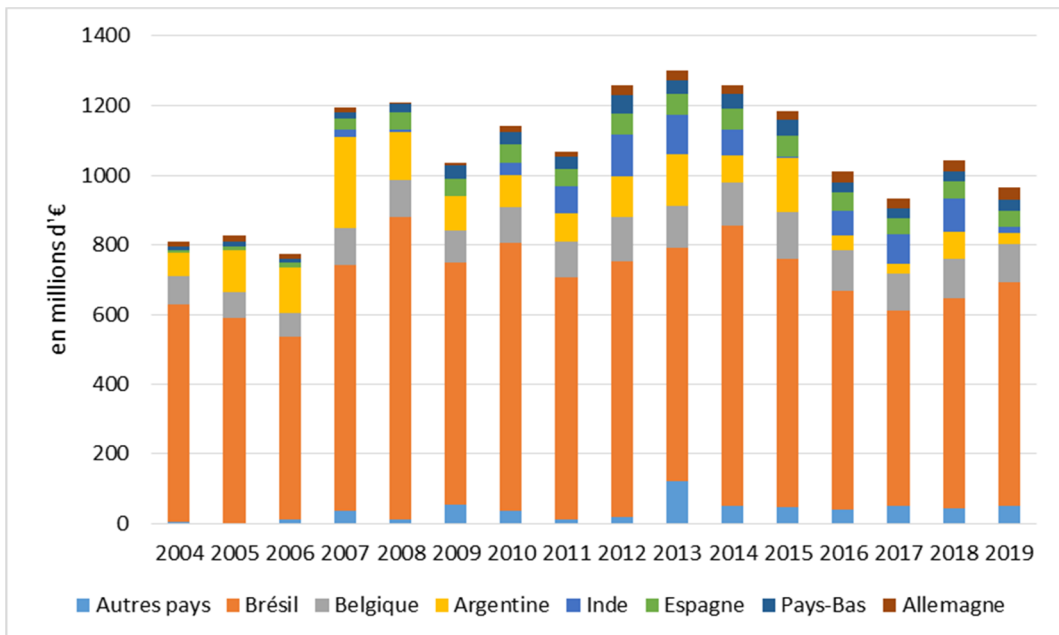
Figure 36 : évolution des exportations françaises de tourteaux de soja en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Les exportations de tourteaux de soja, bien que d'ampleur limitée en volume comme en valeur, connaissent une grande irrégularité des acheteurs. La Suisse, l'Espagne, les Pays-Bas, le Portugal se partagent ces flux, en proportion variable sur la période, à côté du Royaume-Uni ou de l'Irlande.

Figure 37 : évolution des importations françaises de tourteaux de soja en valeur par provenance de 2004 à 2019



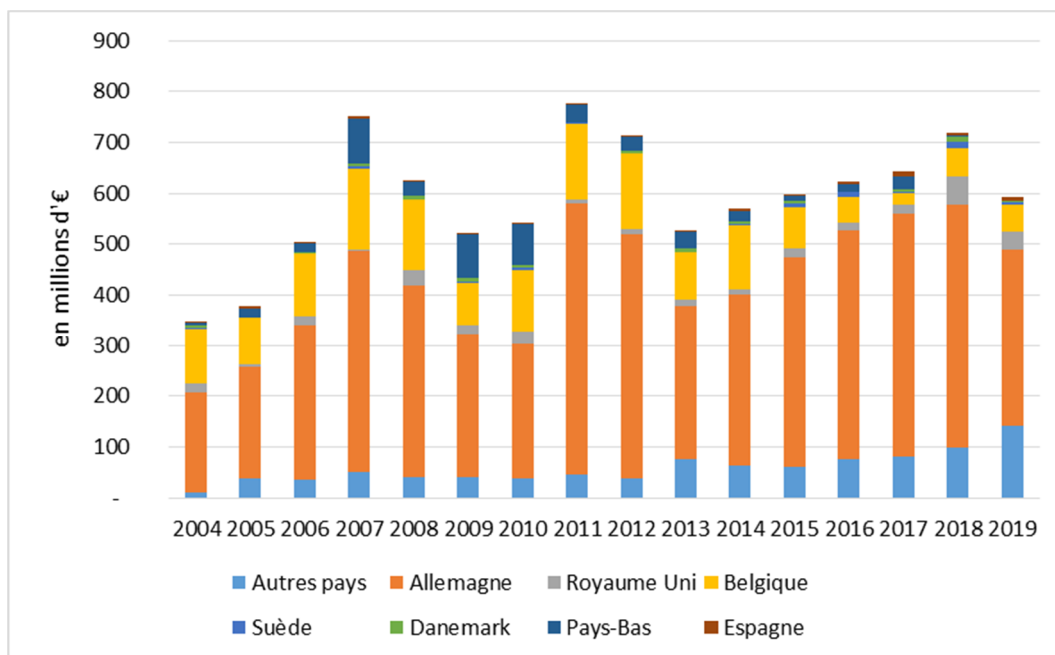
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Sur la période, le Brésil fournit à la France 60 % à 70 % de ses achats de ses tourteaux de soja, lesquels évoluent entre 800 M€ et 1 300 M€ sur la période. De manière plus irrégulière, on note la présence de l'Argentine, de la Belgique ou de l'Inde selon les années.

## 3.2. Le colza

### 3.2.1. Les graines de colza

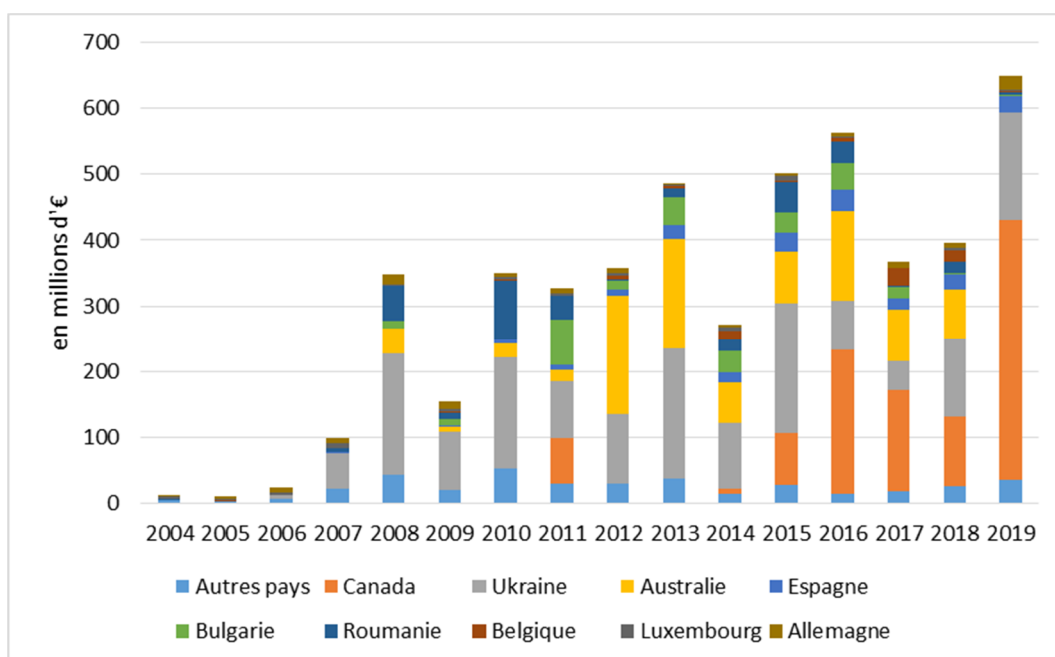
Figure 38 : évolution des exportations françaises de graines de colza en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Sur la période, les exportations de graines de colza progressent assez régulièrement en valeur avec des pics en 2007, 2011, 2012 et 2018. Elles sont surtout destinées à l'Allemagne qui représente environ 60 % des achats en valeur, suivie par le Royaume-Uni, la Belgique et plus irrégulièrement par l'Espagne.

**Figure 39 : évolution des importations françaises de graines de colza en valeur par provenance de 2004 à 2019**

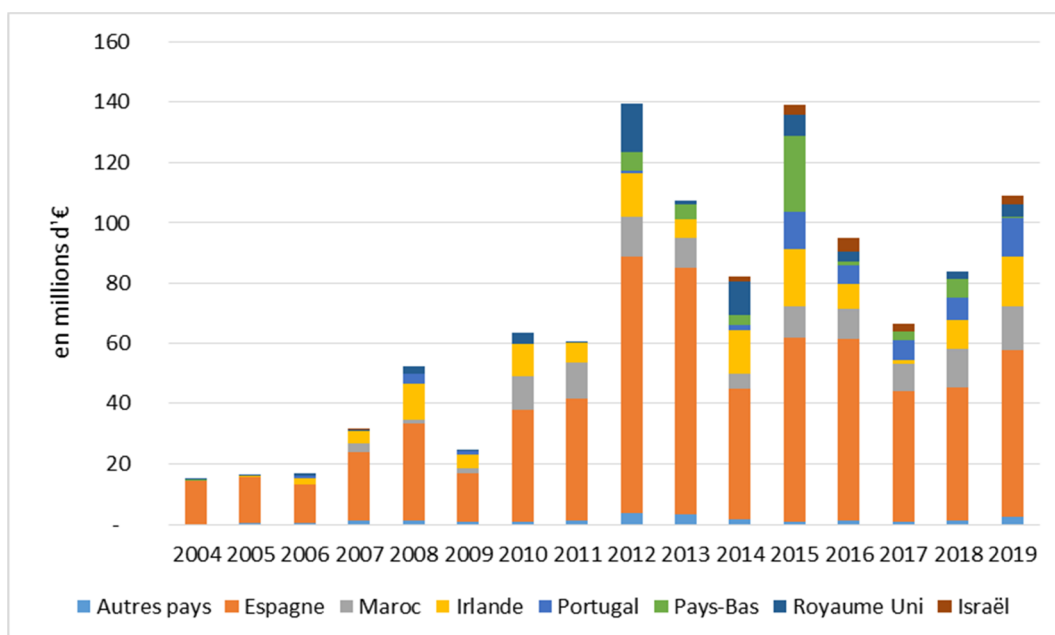


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

C'est surtout depuis 2008 que les importations françaises de graines de colza progressent fortement. Jusqu'en 2010, l'Ukraine est le premier fournisseur, supplanté à partir de 2012 par l'Australie. À partir de 2015, le Canada entre en scène jusqu'à devenir la première source d'approvisionnement de la France en 2019.

### 3.2.2. Les tourteaux de colza

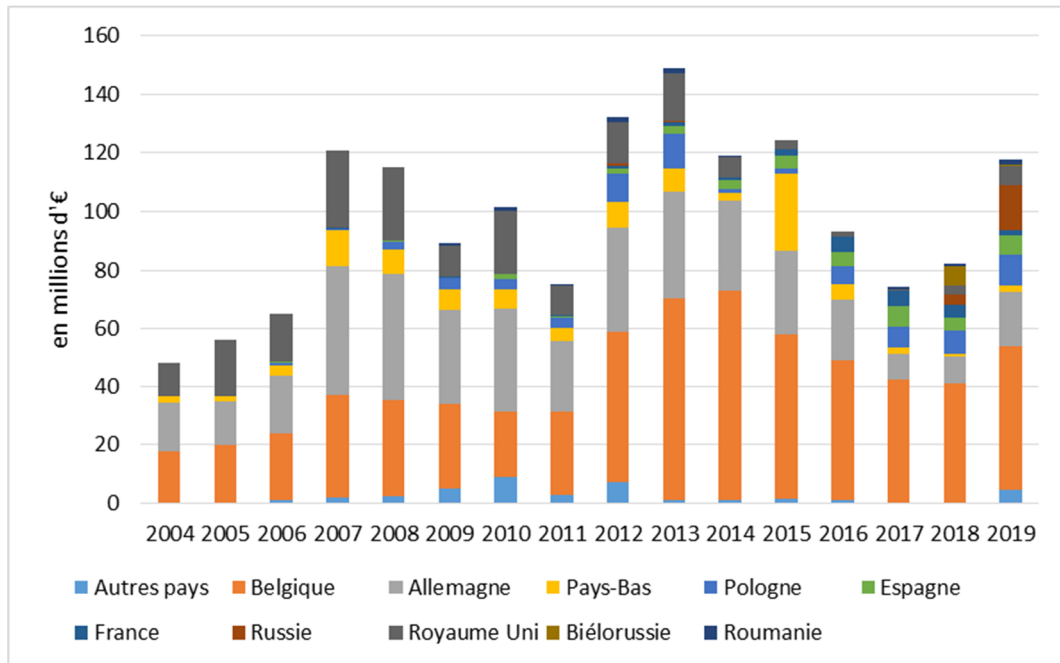
**Figure 40 : évolution des exportations françaises de tourteaux de colza en valeur par destination de 2004 à 2019**



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Les exportations de tourteaux de colza connaissent une forte progression, passant de 15 M€ en 2004 à 115 M€ en 2019 avec un pic à 144 M€ en 2012. L'Espagne est de loin le premier acheteur, suivie par le Maroc, l'Irlande et, plus ponctuellement, le Royaume-Uni et les Pays-Bas.

**Figure 41: évolution des importations françaises de tourteaux de colza en valeur par provenance de 2004 à 2019**

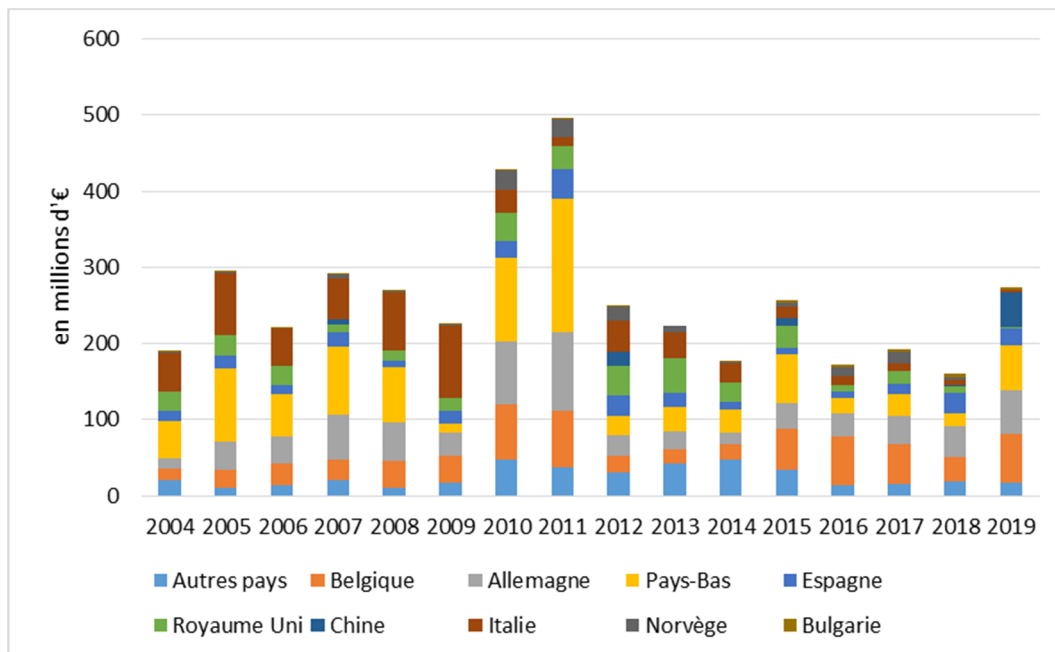


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Si les graines de colza arrivent largement du Canada, d'Ukraine ou d'Australie, les tourteaux sont importés principalement de l'UE en fonction des besoins de l'alimentation animale. Sur la période, la Belgique, l'Allemagne et les Pays-Bas sont les principaux fournisseurs en valeur avec, ponctuellement en 2019, la Russie.

### 3.2.3. Les huiles de colza

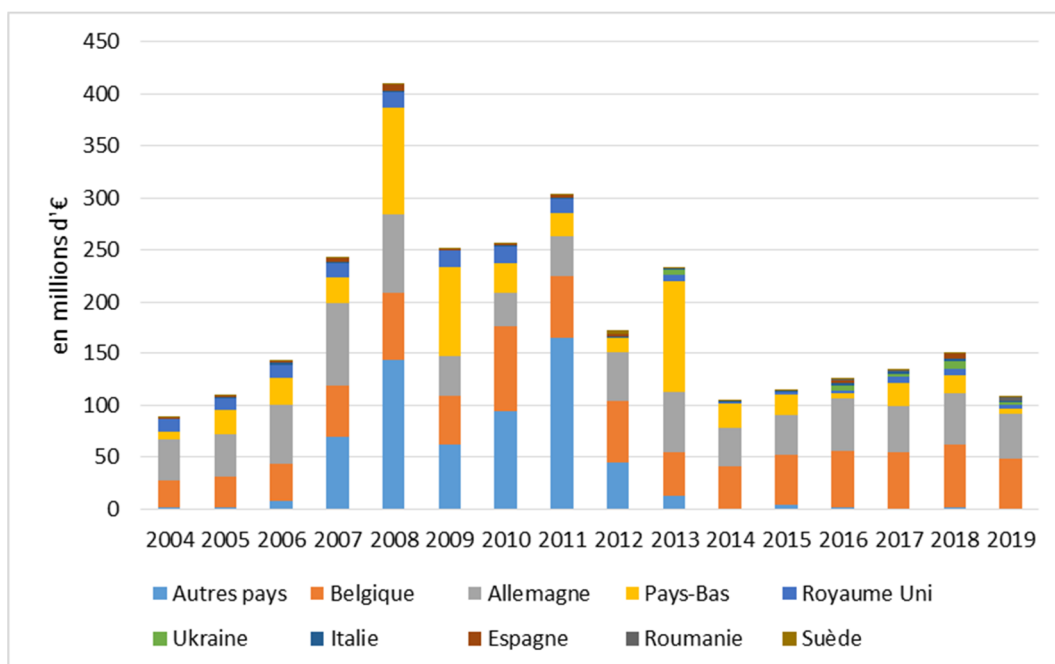
Figure 42 : évolution des exportations françaises d'huiles de colza en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Les exportations françaises d'huiles de colza, qui avaient sensiblement progressé en valeur jusqu'en 2012 à plus de 500 M€, régressent fortement depuis à des niveaux variant entre 160 M€ et 274 M€. L'Allemagne, la Belgique, les Pays-Bas et l'Espagne sont les grands acheteurs et l'on note en 2019 la présence nouvelle aux achats de la Chine.

Figure 43 : évolution des importations françaises d'huiles de colza en valeur par provenance de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

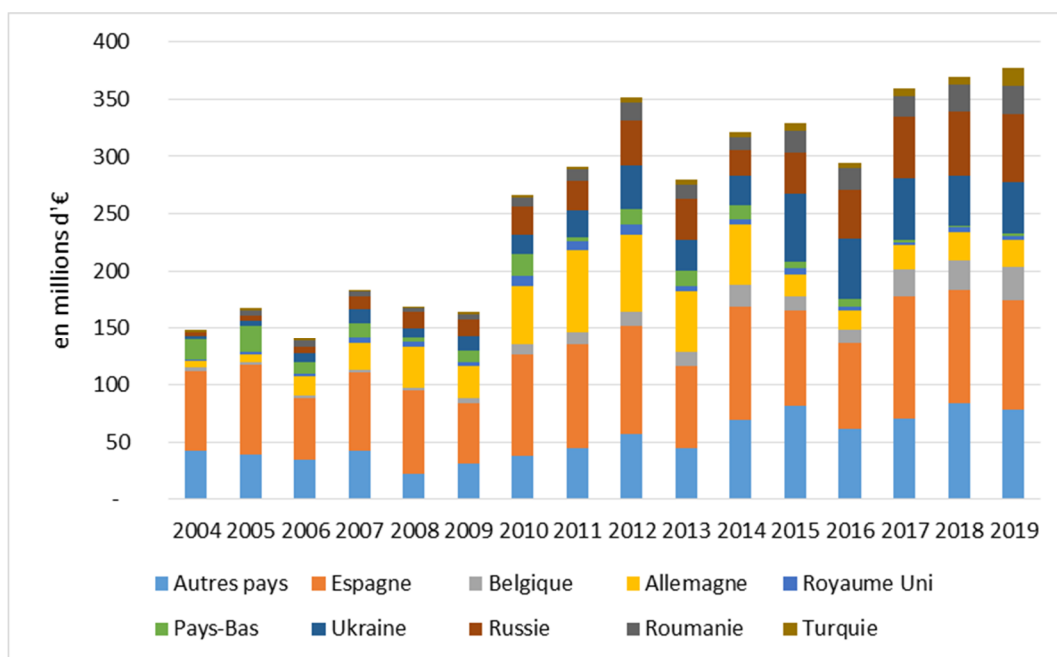


Beaucoup plus limitées en valeur, entre 100 M€ et 150 M€ depuis 2014, sont les importations françaises d'huiles de colza, après les pics de 410 M€ et 303 M€ respectivement atteints en 2008 et 2011. La Belgique, l'Allemagne et les Pays-Bas en constituent le plus gros des fournisseurs.

### 3.3. Le tournesol

#### 3.3.1. Les graines de tournesol

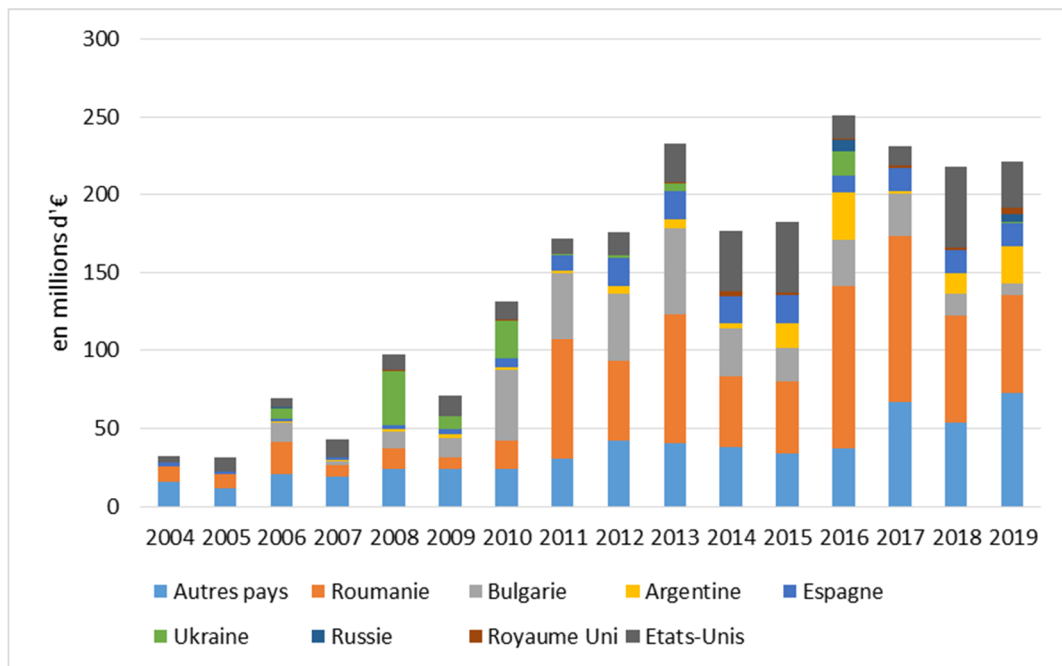
Figure 44 : évolution des exportations françaises de graines de tournesol en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Après une relative stabilité des flux de 2004 à 2009, les exportations françaises de graines de tournesol progressent fortement à des niveaux supérieurs à 300 M€ depuis 2012. L'Espagne est le premier client mais l'on relève aussi depuis 2012 des achats significatifs de la Russie et de l'Ukraine.

**Figure 45 : évolution des importations françaises de graines de tournesol en valeur par provenance de 2004 à 2019**

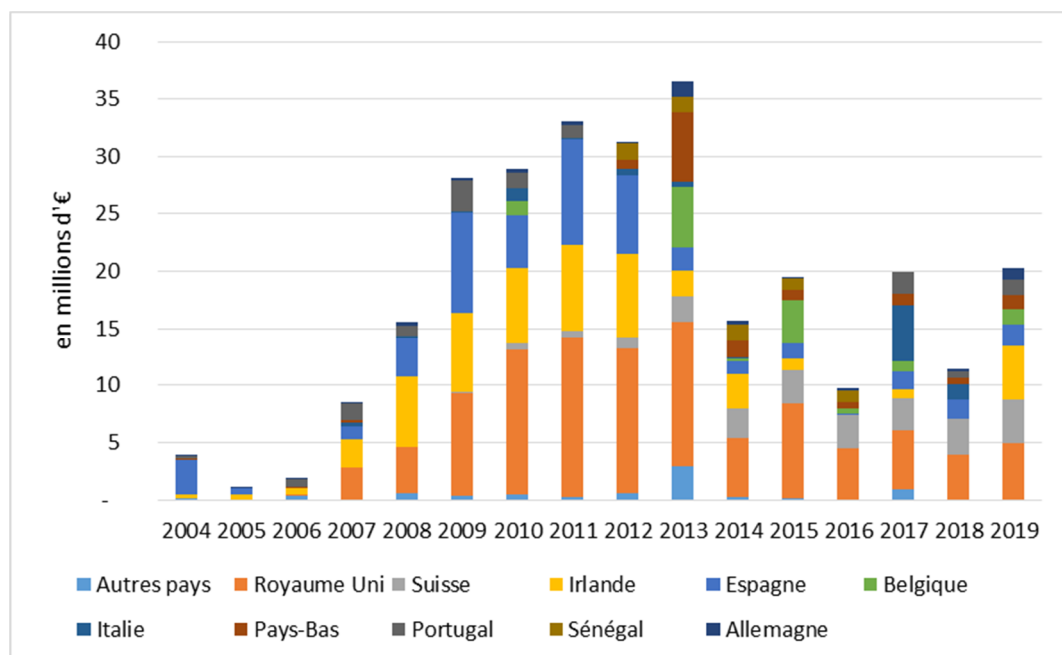


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Les importations de graines de tournesol progressent fortement depuis 2010. La Roumanie, l'Argentine, la Bulgarie et, sur les années récentes les États-Unis, en sont les principaux fournisseurs.

### 3.3.2. Les tourteaux de tournesol

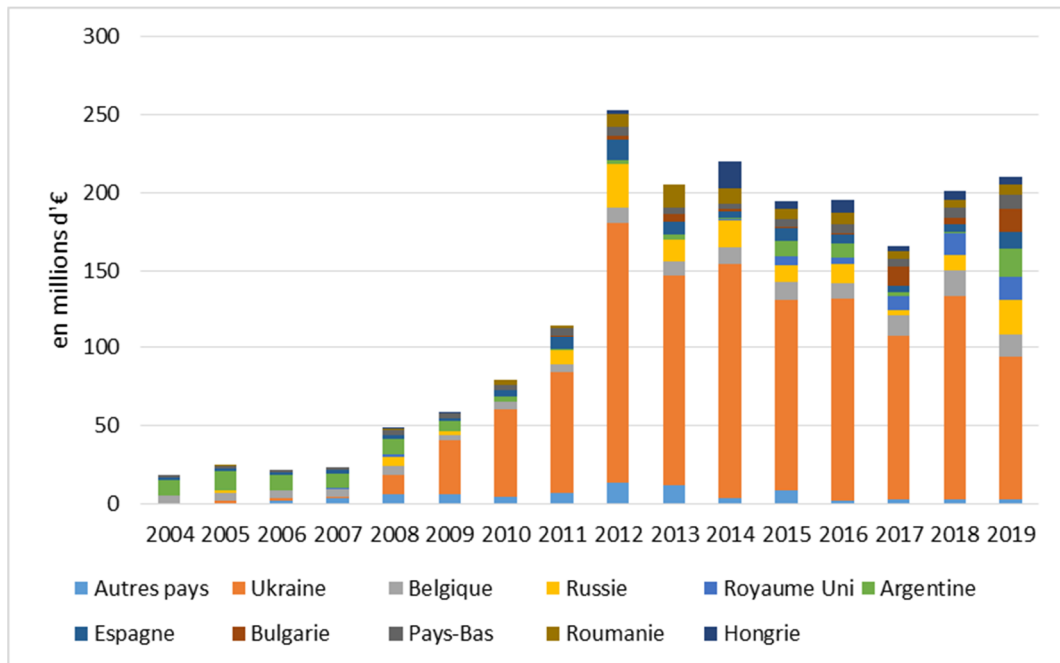
**Figure 46 : évolution des exportations françaises de tourteaux de tournesol en valeur par destination de 2004 à 2019**



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Ce n'est que depuis 2007 que la France exporte des volumes significatifs – environ 100 000 t ou plus -, de tourteaux de tournesol. En valeur, on note une forte progression entre 2008 et 2013, avec des ventes qui passent de 15 M€ à plus de 30 M€. Ces flux se réduisent ensuite, évoluant entre 10 M€ et 20 M€. Les acheteurs, avant tout européens, sont principalement le Royaume-Uni, l'Irlande, l'Espagne, la Belgique, les Pays-Bas et la Suisse.

**Figure 47 : évolution des importations françaises de tourteaux de tournesol en valeur par provenance de 2004 à 2019**

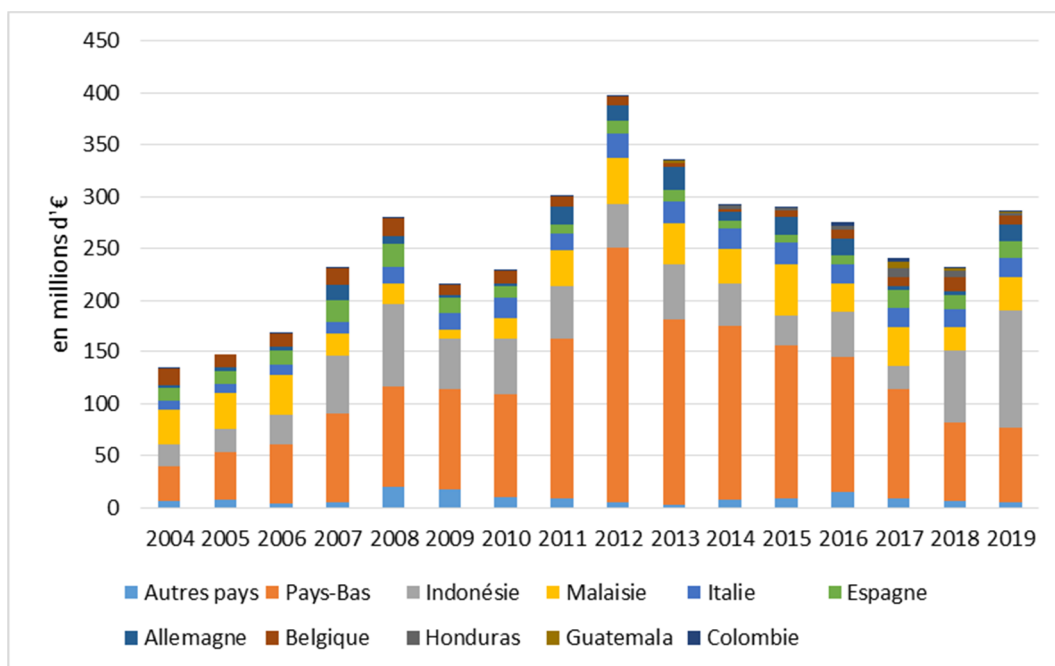


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Les volumes importés de tourteaux de tournesol sont autrement plus importants et l'on observe trois paliers d'évolution. De 2004 à 2007, de faibles niveaux en volume et en valeur (entre 141 kt et 223 kt, autour de 25 M€ en valeur) sont observés, principalement d'origine argentine. Entre 2008 et 2012, on relève une forte progression et la valeur des achats – principalement à l'Ukraine -, passant de 50 M€ à plus de 250 M€. Depuis 2012, les achats annuels se maintiennent entre 200 M€ et 250 M€. L'Ukraine est de loin le premier fournisseur avec 50 % à 70% des achats en valeur. Suivent selon les années la Russie, la Roumanie, la Bulgarie.

### 3.4. L'huile de palme

Figure 48 : évolution des importations françaises d'huiles de palme en valeur par provenance de 2004 à 2019

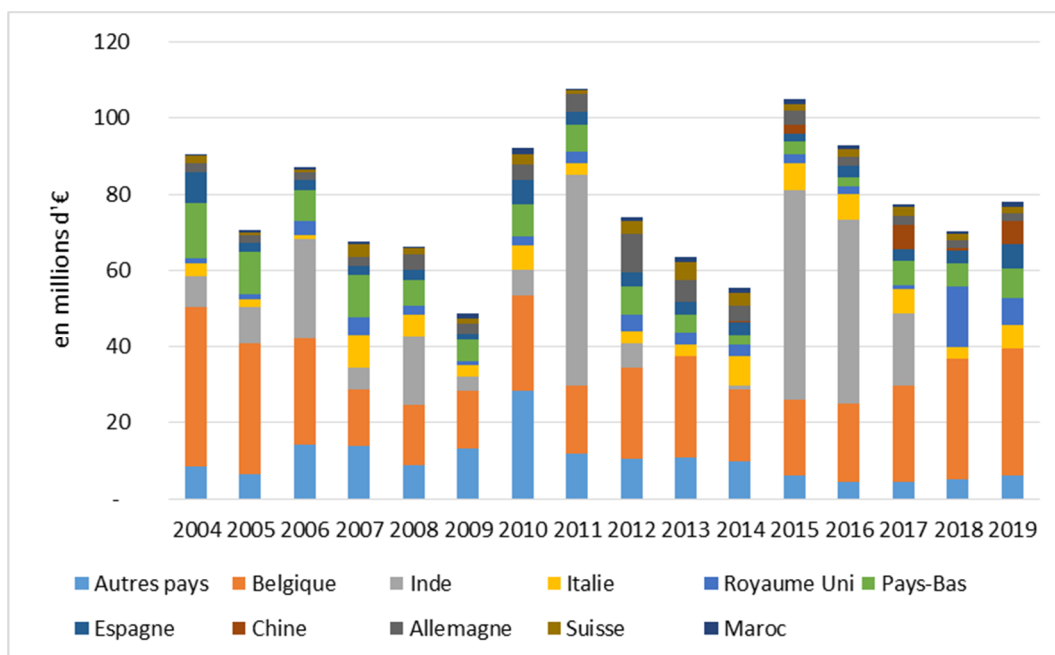


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Les importations françaises d'huiles de palme triplent de 2004 à 2012, passant de 133 M€ à 396 M€ et se stabilisent depuis entre 200 M€ et 300 M€. L'Indonésie et la Malaisie sont les premiers producteurs et exportateurs mondiaux mais sauf en 2019, ne fournissent que peu de volumes en direct, les achats français étant principalement réalisés auprès des Pays-Bas.

### 3.5. Les pois

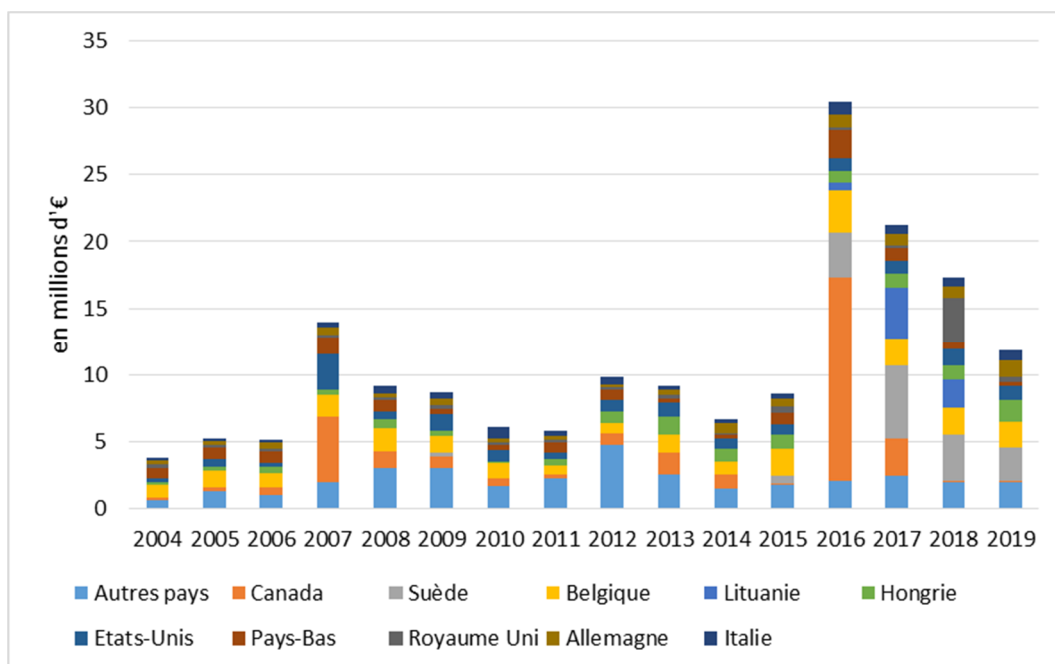
Figure 49 : évolution des exportations françaises de pois en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Les exportations françaises de pois, entre 49 M€ et 108 M€ sur la période, semblent évoluer sans tendance bien définie. L'Inde constitue le premier acheteur jusqu'en 2016. La Belgique, le Royaume-Uni et les Pays-Bas sont depuis les principaux clients.

Figure 50 : évolution des importations françaises de pois en valeur par provenance de 2004 à 2019



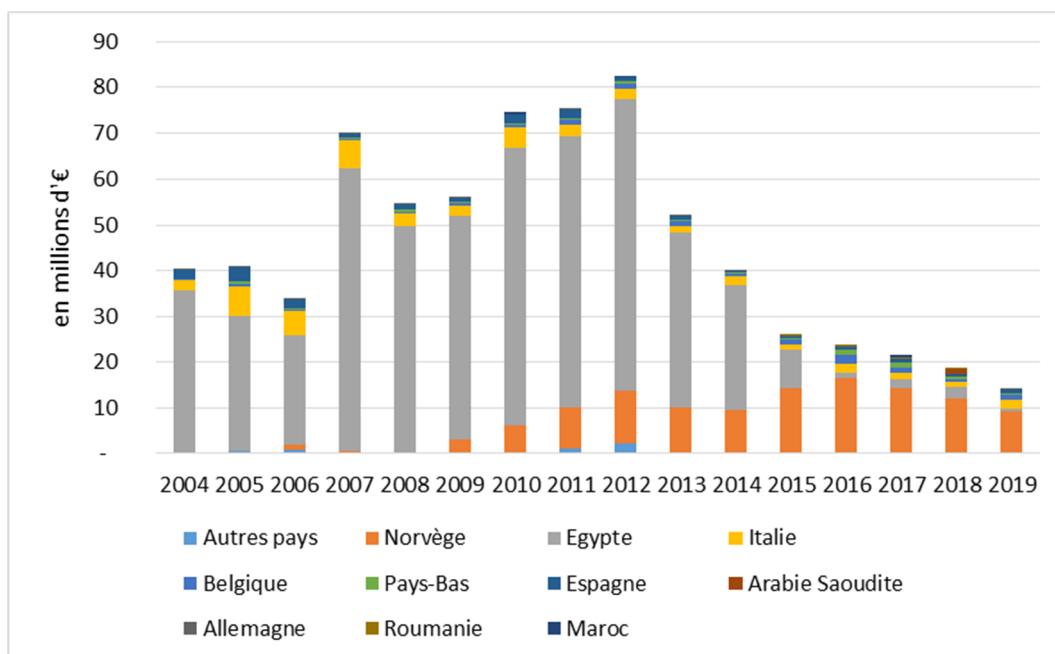
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Les importations de pois sont relativement stables de 2004 à 2015, entre 5 M€ et 10 M€, à l'exception d'un pic de 14 M€ en 2007. Elles proviennent pour le plus gros du Canada (mais de

manière très irrégulières), de Belgique ou des États-Unis. Elles triplent en 2016 avec une prédominance d'origines du Canada, de Belgique, de Suède et de Lituanie.

### 3.6. Les féveroles

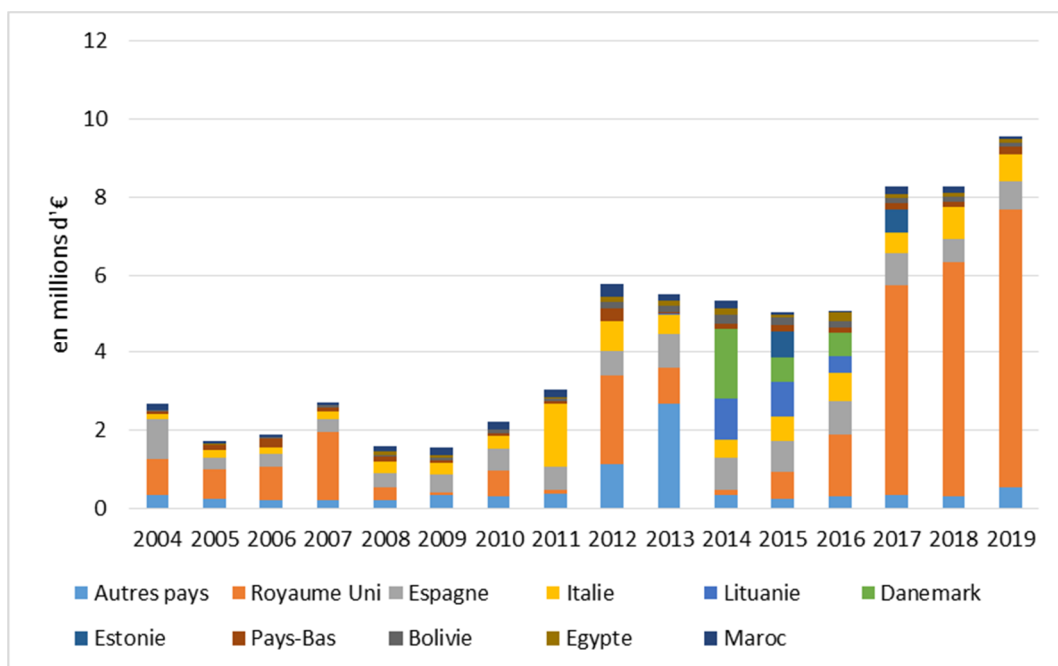
Figure 51 : évolution des exportations françaises de féveroles en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

Les exportations françaises de féveroles progressent pour doubler entre 2004 et 2012 autour de 80 M€. Elles sont principalement dirigées vers l'Égypte jusqu'en 2014. À partir de 2015, on observe un effondrement des achats égyptiens, lié à la présence de bruches, exclues des cahiers des charges égyptiens destinés à l'alimentation humaine. La Norvège devient depuis 2015 le premier acheteur de féveroles, utilisées largement en aquaculture. La valeur des exportations françaises depuis 2015 se situe aux plus bas niveaux de la période d'intérêt.

Figure 52 : évolution des importations françaises de féveroles en valeur par provenance de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

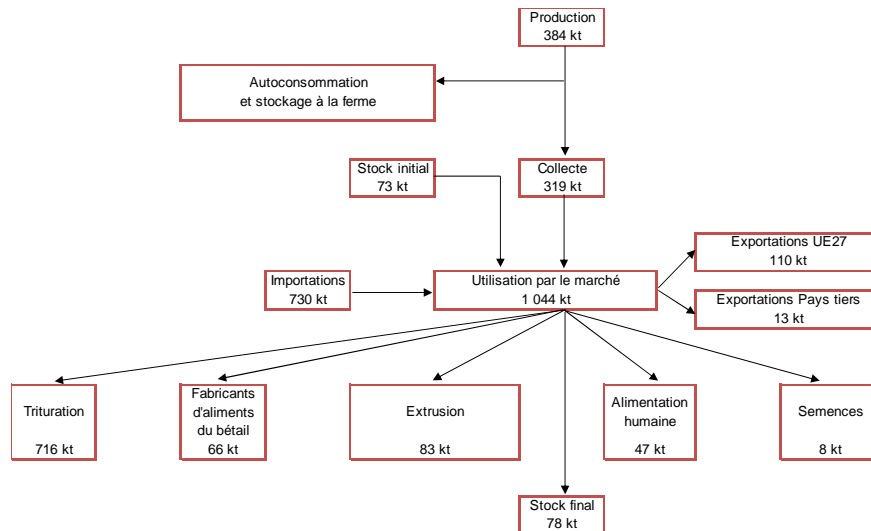
Les importations en valeur, si elles progressent sur la période, représentent moins de 10 M€ sur l'ensemble de la période. Elles proviennent d'abord du Royaume-Uni (10 % à 70 % des achats selon la campagne) puis d'Italie, du Danemark ou de Lituanie.

## 4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

### 4.1. Les fèves de soja

#### 4.1.1. Diagramme de flux du soja en France

Figure 53 : diagramme des flux du marché national de soja en milliers de tonnes



Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises  
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)  
Campagne : Juillet N à Juin N+1

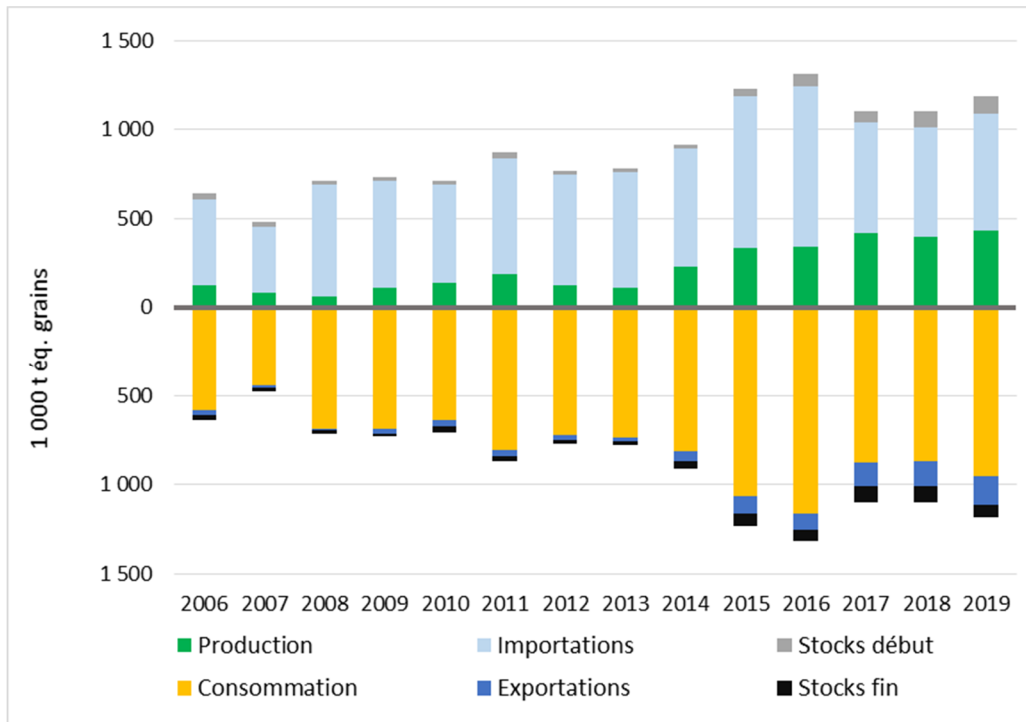
Sources : FranceAgriMer, d'après Douane française

Si la trituration reste la première utilisation du soja avec une part de près de 70 %, l'alimentation humaine connaît un essor, que ce soit en direct ou par l'extrusion.



#### 4.1.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le soja

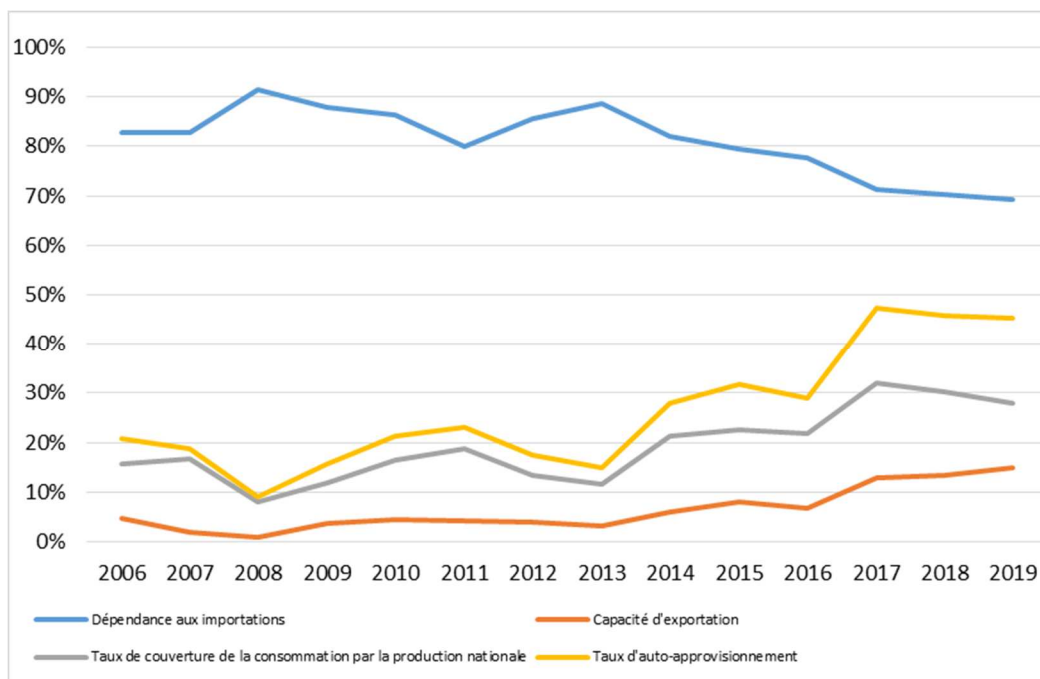
Figure 54 : évolution du bilan offre/demande des fèves de soja en milliers de tonnes de 2006 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

Face à une progression régulière de la consommation ainsi que d'une progression des exportations depuis 2015 – la filière soja française est garantie sans OGM ce qui est un atout commercial -, la production nationale progresse fortement, permettant ainsi de contenir les importations. Celles-ci représentent cependant plus de 60 % des ressources des bilans du soja.

Figure 55 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande du soja de 2004 à 2019



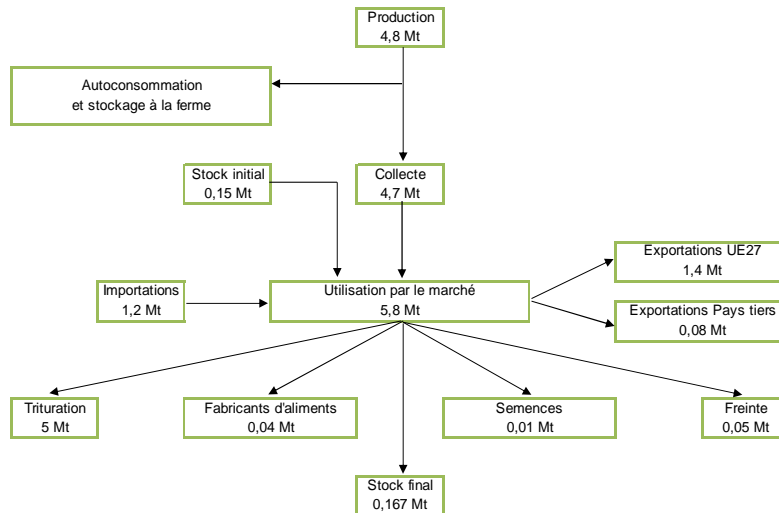
Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

En soja, la dépendance aux importations reste le trait majeur de la période d'intérêt. On note cependant une amélioration régulière qui s'observe à travers le taux d'auto-alimentation, doublé sur la période, le taux de couverture de la consommation par la production nationale qui progresse également fortement, et même le développement d'une capacité d'exportation qui progresse depuis 2013 jusqu'à dépasser 10 % depuis 2017.

## 4.2. Les graines de colza

### 4.2.1. Diagramme de flux du colza en France

Figure 56 : diagramme des flux du marché national de graines de colza en milliers de tonnes



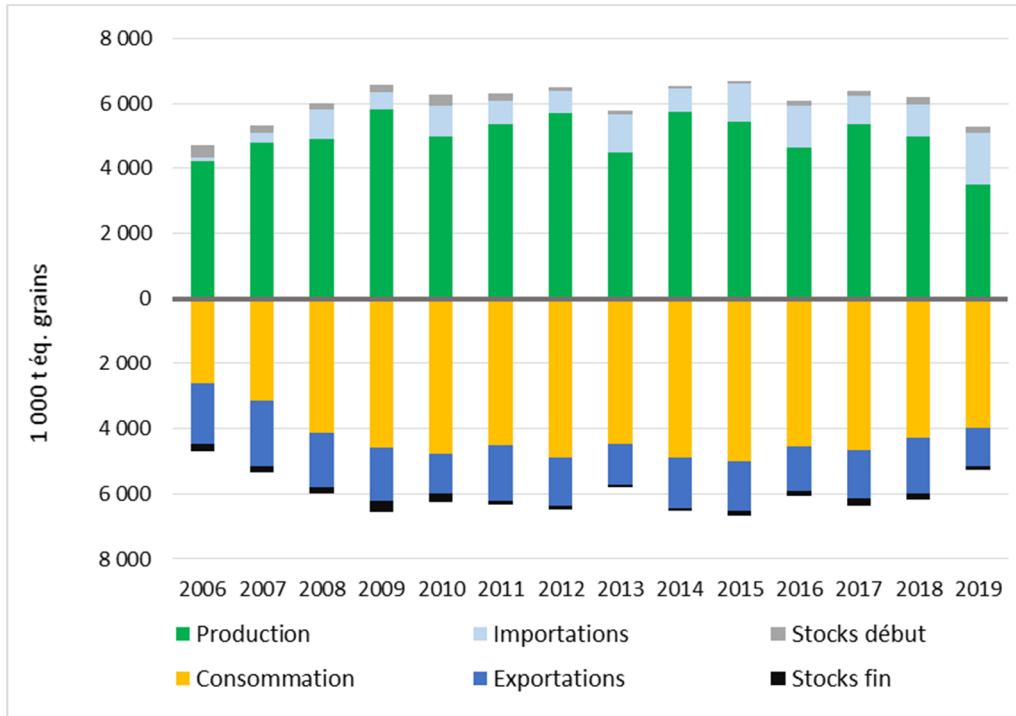
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises  
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)  
Campagne : Juillet N à Juin N+1

Sources : FranceAgriMer, d'après Douane française

En colza, la trituration représente 86 % des utilisations de 5,8 Mt en moyenne quinquennale avec une production moyenne de 4,8 Mt. Hors accidents culturels et/ou climatiques, la France exporte davantage de colza, 1,4 Mt essentiellement vers l'UE, qu'elle n'en importe (1,2 Mt).

#### 4.2.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le colza

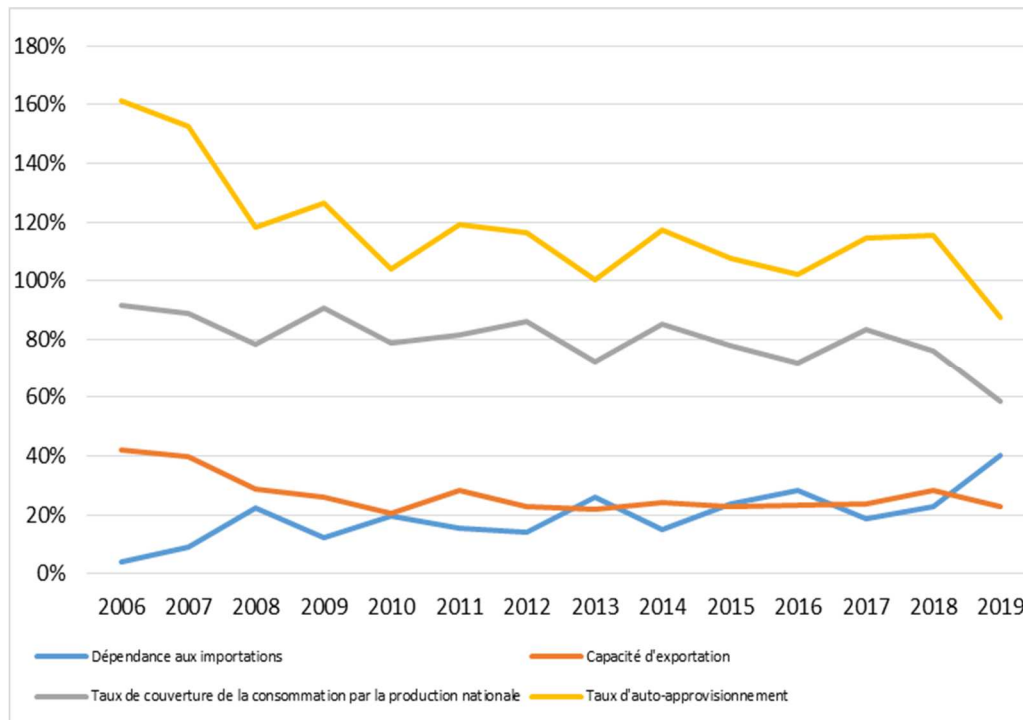
Figure 57 : évolution du bilan offre/demande de la graine de colza en milliers de tonnes de 2004 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

En colza, les ressources et les emplois varient sur la période entre 4,7 Mt et 6,7 Mt. On observe que les exportations excèdent les importations tout au long de la période sauf en 2019. Les importations progressent fortement sur la période, passant de 0,1 Mt en 2004 à 1,6 Mt en 2019.

Figure 58 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande du colza de 2004 à 2019



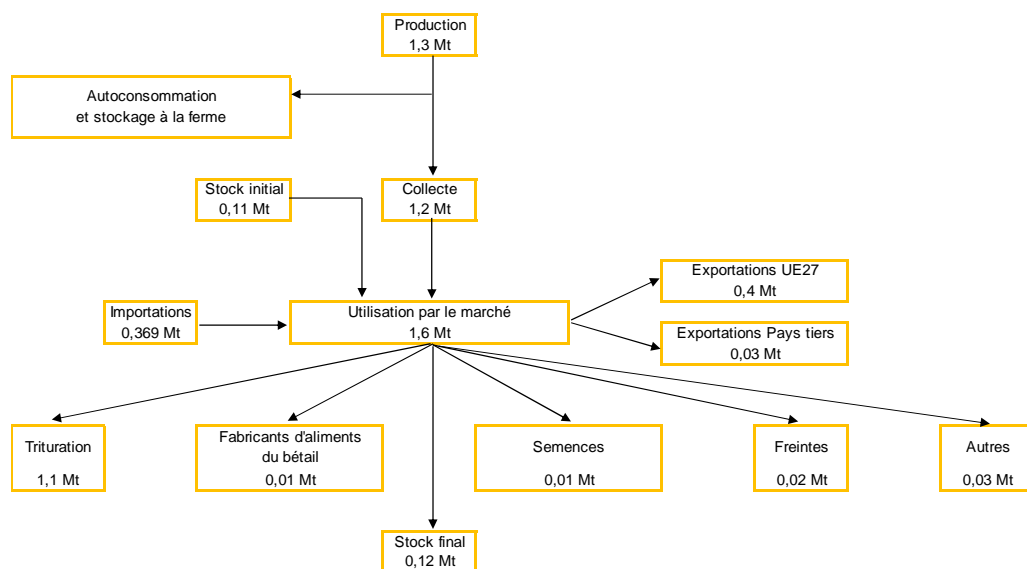
Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

L'évolution la plus importante concerne le taux d'auto-provisionnement entre 2004 et 2019. Celui-ci est divisé par 2, passant de 160 % à 80 %. Cette évolution impacte directement les autres indicateurs. Si la capacité d'exportation reste importante, supérieure à 20 % sur la période, elle a fortement décliné comparée aux 40 % de 2004. Cette évolution découle d'une dépendance toujours plus accrue aux importations qui atteint 40 % en 2019 alors qu'elle était proche de zéro en 2004. De même, le taux de couverture de consommation par la production nationale ne cesse de diminuer, passant de 90 % à 60 %.

### 4.3. Les graines de tournesol

#### 4.3.1. Diagramme de flux du tournesol en France

Figure 59 : diagramme des flux du marché national de graines tournesol en milliers de tonnes



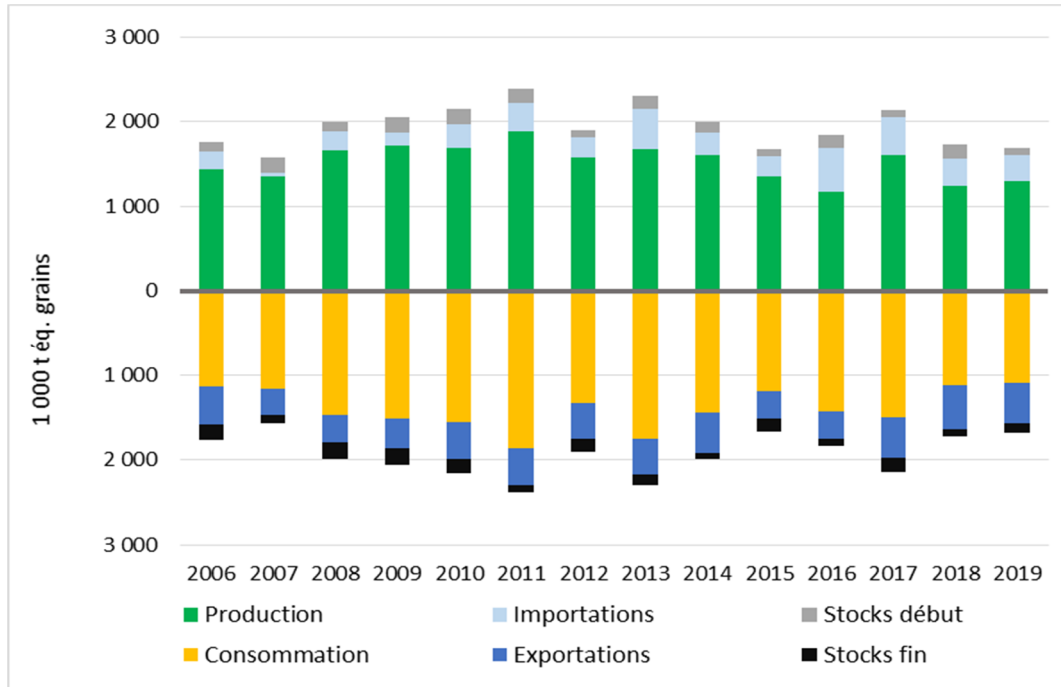
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises  
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)  
Campagne : Juillet N à Juin N+1

Source : FranceAgriMer d'après Douane française

En moyenne quinquennale, le bilan du tournesol permet une certaine autonomie avec des exportations légèrement supérieures aux importations. La trituration monopolise les utilisations intérieures avec 1,1 Mt.

#### 4.3.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le tournesol

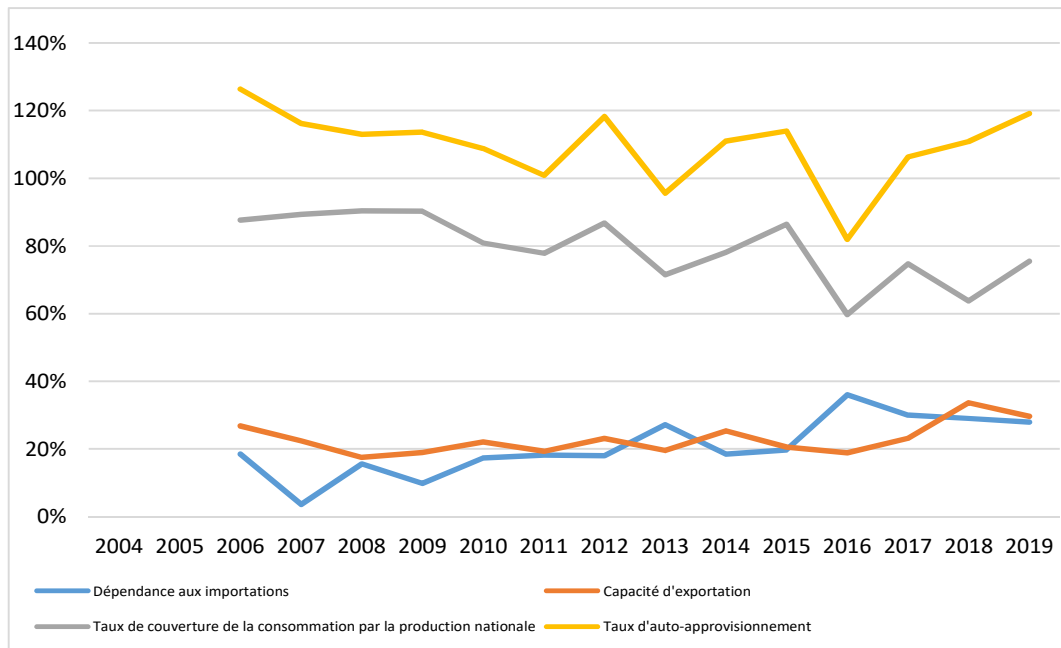
Figure 60 : évolution du bilan offre/demande de la graine de tournesol en milliers de tonnes de 2006 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

Sur la période, la production conjuguée des importations moyennes de 280 kt permet de couvrir les besoins de consommation en graines de tournesol tout en permettant, à l'exception de 2016, d'exporter environ 400 kt par an et de dégager ainsi un excédent net. On relève cependant depuis le pic de 2011 à 1 881 kt une diminution de la production autour de 1 500 kt à l'exception de la bonne récolte de 1 599 kt en 2017.

Figure 61 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande du tournesol de 2006 à 2019



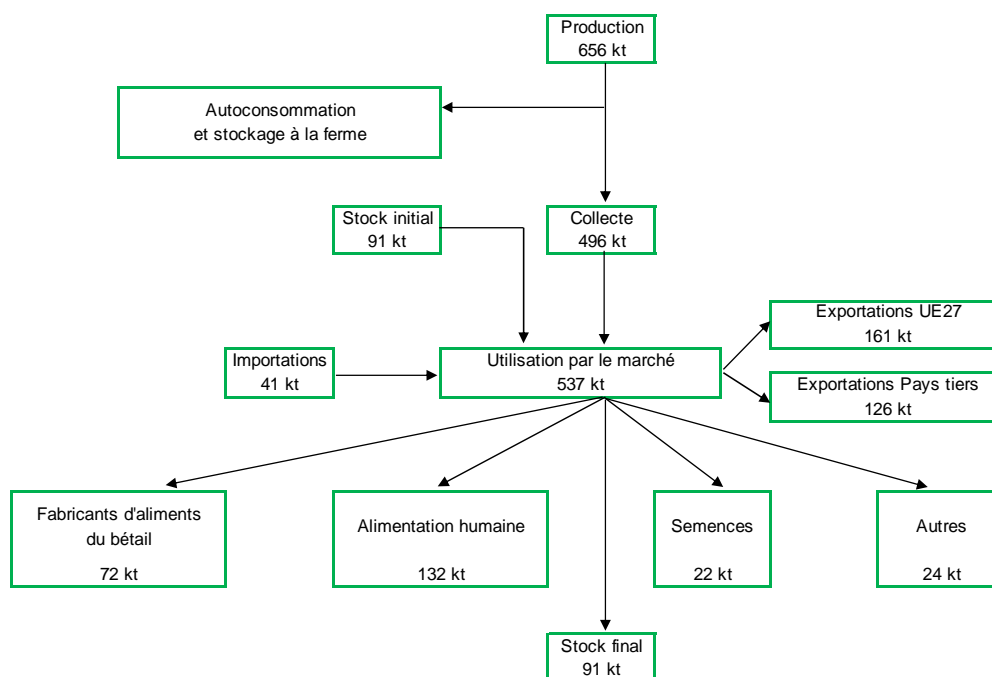
Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

En corollaire d'une production en baisse, le taux d'auto-provisionnement, descend sous les 100 % en 2013 et 2016 avant de retrouver depuis des niveaux comparables au début de période. Cette évolution s'explique par un taux de couverture de la consommation par la production nationale qui régresse par paliers, supérieur à 80 % en début de période pour s'inscrire ensuite dans une fourchette de 60 % à 80 %. Si la capacité d'exportation a plutôt tendance à progresser depuis 2016, cette évolution correspond aussi à une dégradation du taux de dépendance aux importations qui progresse régulièrement sur la période.

#### 4.4. Les pois

##### 4.4.1. Diagramme de flux des pois en France

Figure 62 : diagramme des flux du marché national de pois en milliers de tonnes

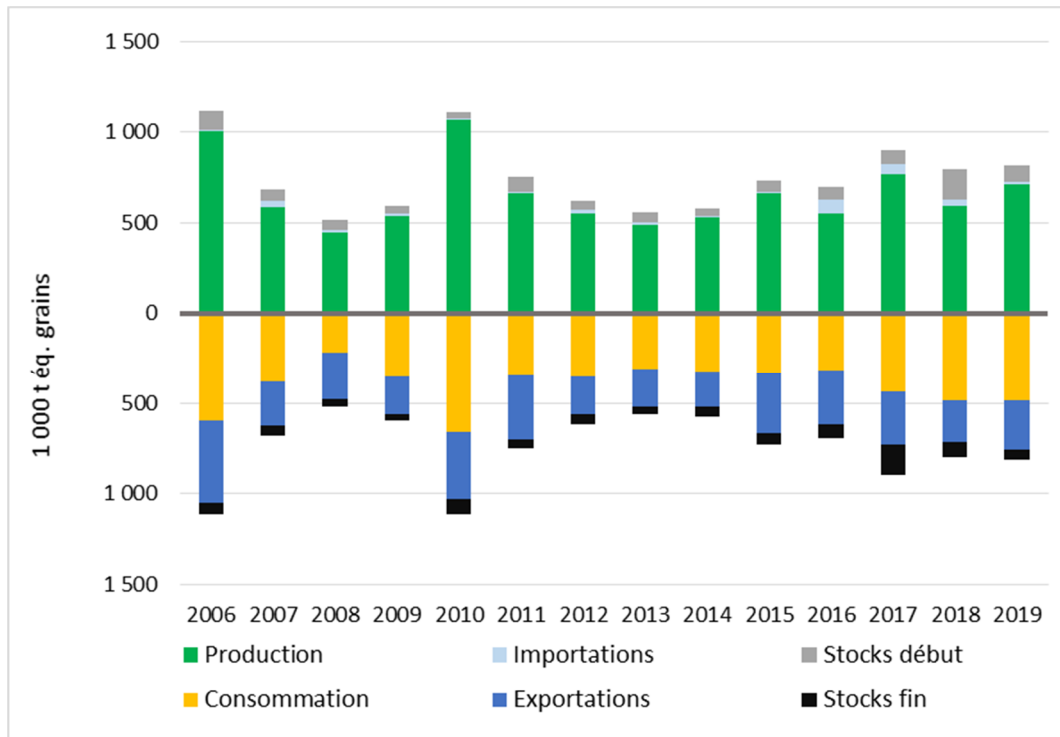


Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française – Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20) - Campagne Juillet / Juin

La France est exportatrice nette de pois en moyenne 5 ans. Avec une production de 656 kt, dont 160 kt sont autoconsommées, et 41 kt d'importations, 537 kt sont disponibles pour le marché, dont plus de la moitié, 287 kt, sont exportées, ce qui laisse un disponible de 250 kt. L'alimentation humaine absorbe plus de la moitié de ce volume.

#### 4.4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les pois

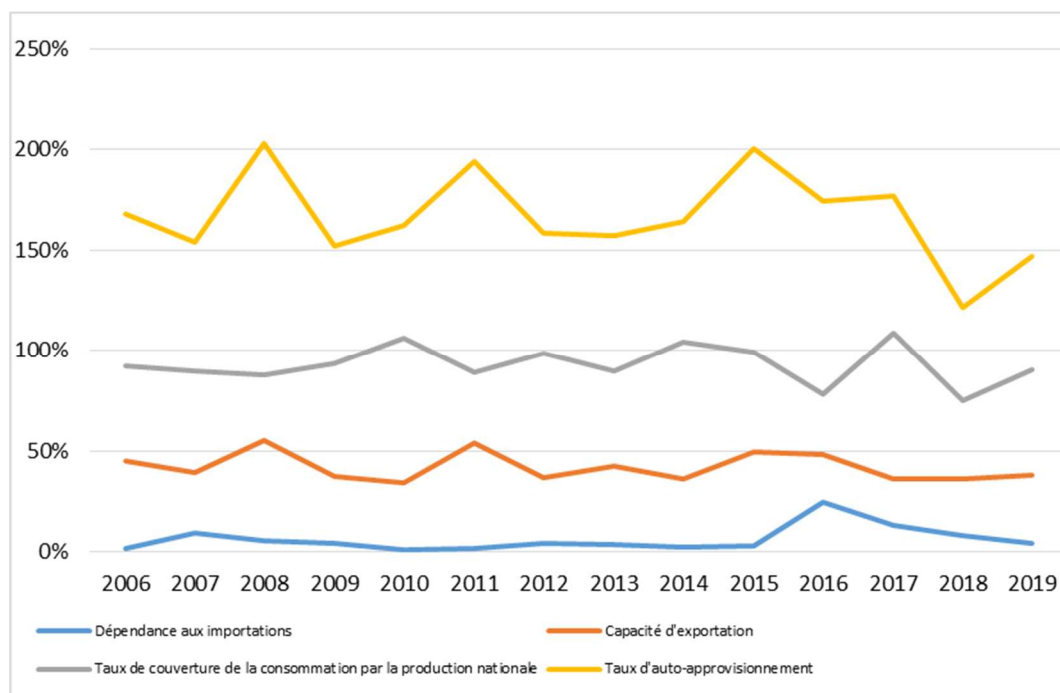
Figure 63 : évolution du bilan offre/demande des pois en milliers de tonnes de 2006 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane Française

Les bilans sur 15 ans mettent en évidence ces évolutions. La production est irrégulière. En moyenne de l'ordre de 600 kt depuis 2011, on relève des pics supérieurs à 1 Mt en 2006 et 2010 et une progression des importations depuis 2016, autour de 40 kt par an. Une part significative de la production est exportée. On note cependant une baisse des exportations de pois depuis 2016, conjuguée à un alourdissement des stocks comparés au début de la période. Celui-ci peut s'expliquer par les droits de douane prohibitifs mis en place par l'Inde en 2018, premier client jusqu'en 2016, pour protéger sa production nationale.

Figure 64 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande du pois de 2006 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

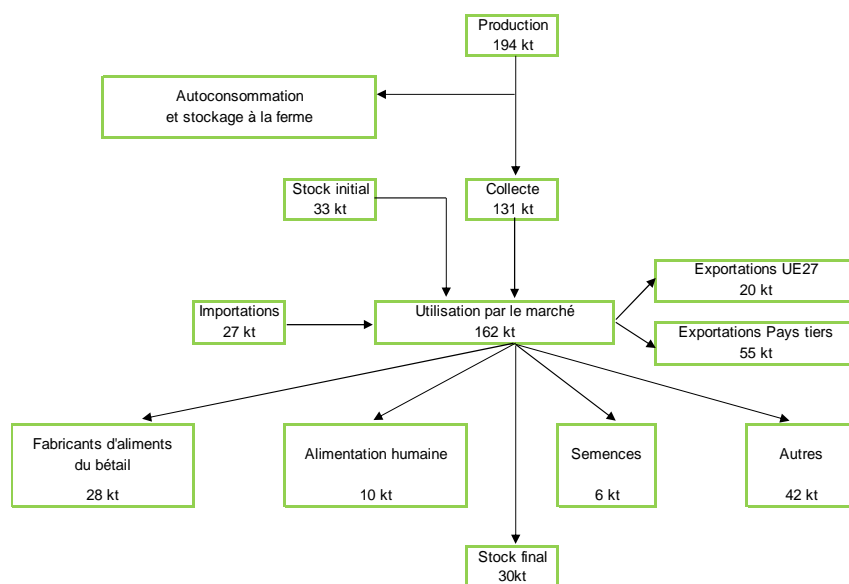
Le taux d'auto-apvisionnement évolue en dents de scie sur la période mais à l'exception de 2018 avec 122 %, oscille entre 150 % et 200 %. La dépendance aux importations est faible, inférieure à 10 % sur la période, exception faite des campagnes 2016 (25 %) et 2017 (13 %). L'évolution de ces indicateurs met en évidence une capacité d'exportation de l'ordre de 40 % sur l'ensemble de la période.



## 4.5. Les féveroles

### 4.5.1. Diagramme de flux des féverole en France

Figure 65 : diagramme des flux du marché national de féveroles en milliers de tonnes



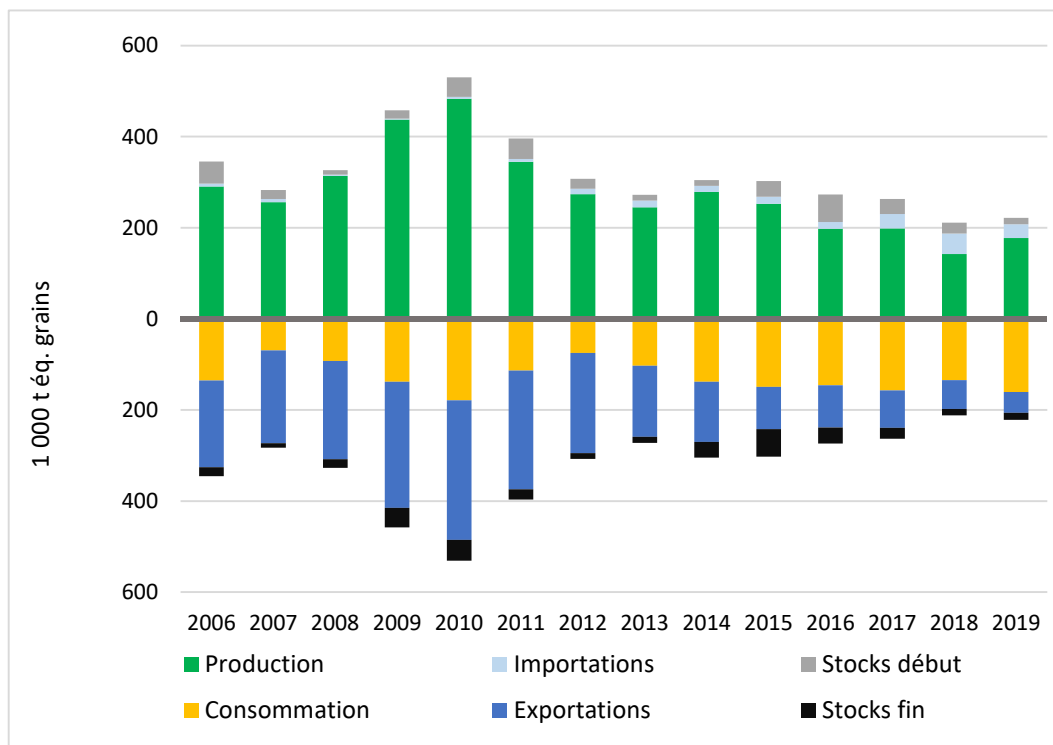
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises  
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)  
Campagne : Juillet N à Juin N+1

Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

En féveroles, 131 kt d'une production de 194 kt est mise sur le marché. Avec les importations, 162 kt sont disponibles dont 75 kt sont exportées et 86 kt sont consommées pour l'alimentation animale (28 kt) et humaine (10 kt).

#### 4.5.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les féveroles en France

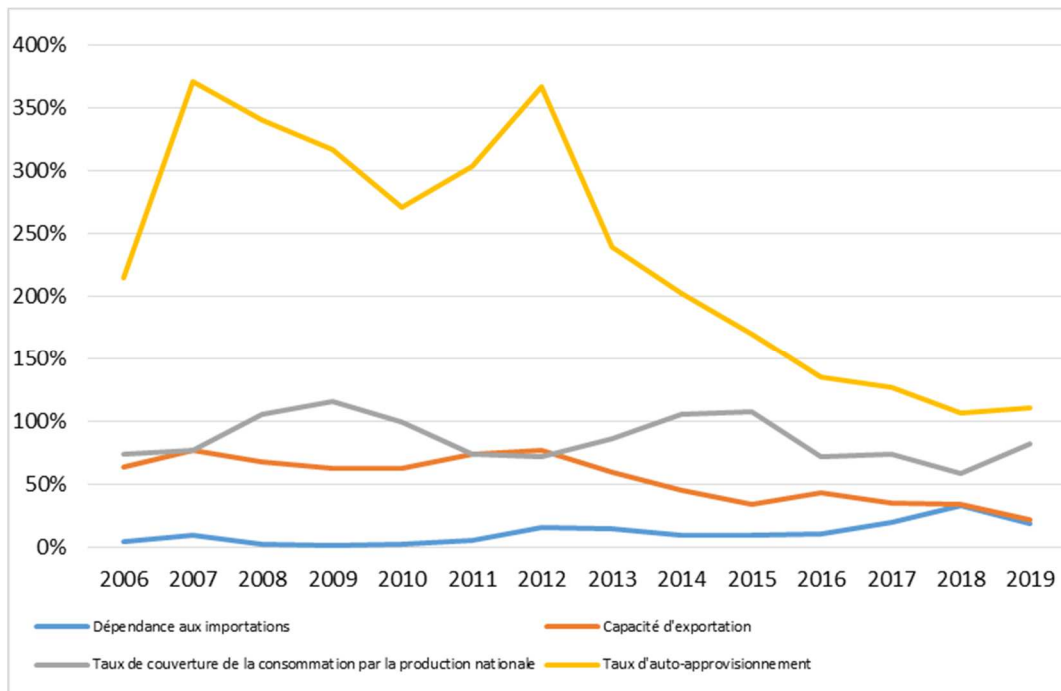
Figure 66 : évolution du bilan offre/demande des féveroles en milliers de tonnes de 2004 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

On observe un fort déclin de la production sur la période. Jusqu'en 2010, celle-ci progresse et varie entre 257 kt et 483 kt. Depuis 2011, on note une baisse de cette production qui reste cependant encore élevée entre 245 kt et 275 kt jusqu'en 2015. Depuis 2016, celle-ci est inférieure à 200 kt. En conséquence, les quantités exportées sont en chute libre depuis 2013. De 2006 à 2013, avec de faibles importations, le plus gros de la récolte était destiné aux clients de la France, la part de consommation domestique étant faible. À compter de 2014, avec la baisse régulière de la production, les utilisations intérieures sont le principal poste d'emplois, l'exportation devenant mineure avec 46 kt en 2019, à comparer aux 307 kt de féveroles exportées en 2010.

**Figure 67 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande des féveroles de 2006 à 2019**



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

Ces évolutions se reflètent dans celle des indicateurs de bilan. Si l'auto-apvisionnement est supérieur à 100 % tout au long de la période, et proche de cette valeur depuis 2017, il était supérieur à 200 % avec des pointes au-dessus de 350 % en 2007 et 2012. La capacité d'exportation décroît quant à elle régulièrement : évoluant entre 60 % et 70 % jusqu'en 2013, elle s'inscrit depuis entre 30 % et 40 %. Cette situation est une conséquence directe de l'évolution des cahiers des charges des acheteurs égyptiens – premiers clients avec 60 % à 80 % des achats jusqu'en 2014 -, qui excluent les féveroles au-dessus d'un taux de bruches que la production française n'est pas, à ce stade, en mesure de respecter. En conséquence, c'est vers l'aquaculture norvégienne que s'est réorientée depuis la filière d'exportation de féveroles mais pour des volumes bien plus restreints.

## 5. Identification par le groupe de travail « Oléoprotéagineux » des principaux facteurs de compétitivité

Le groupe de travail - filière Oléoprotéagineux s'est réuni le 5 et le 17 mars 2021, sous la présidence de M ROUSSEAU, Président de la FOP et du Groupe AVRIL.

Étaient présents: le président du conseil spécialisé grandes cultures, M PIETREMENT, la déléguée filières grandes cultures, la direction Marché, études et prospective, l'unité Grains et sucre, la mission des Affaires européennes et internationales pour FranceAgriMer et des représentants de la FOP, de l'AGPB, de la confédération paysanne, des JA, de l'interprofession Terres Univia, du groupe ROQUETTE, du groupe SOUFFLET, du groupe AVRIL, du groupe BUNGE, de La Coopération agricole, du FNA, du SNIA, de la FNGC, du GNIS, de la CNBPF, du Ministère de l'agriculture, du Ministère de la transition écologique, du CGAAER, du Service statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture.

En méthode, la première réunion du groupe a détaillé les facteurs de compétitivité liés à l'amont agricole puis la deuxième sur les maillons de la transformation et des IAA.

Les membres du groupe de travail ont mis en exergue l'importance des facteurs de production (semences, phytosanitaires, ressource en eau) pour rester compétitif et l'accès aux nouvelles technologies vertes pour maintenir le couple production-rendement.

Ils ont rappelé également l'importance de la continuité des politiques publiques, la sécurisation des dispositifs (investissements, acceptabilité sociétale, énergie, formation) et le sujet spécifique de la fiscalité verte qui ont une interaction forte sur la compétitivité de la filière.

### 5.1. Facteurs de compétitivité prix

Les facteurs sur fond orange sont considérés comme les facteurs les plus importants par les participants au groupe de travail.

Facteurs	Propositions du groupe de travail
<b>Coûts des facteurs de production</b>	
Coûts du travail agricole	<b>Le coût du travail agricole</b> n'est pas un facteur très distinctif de la France au sein des pays d'Europe de l'Ouest mais le devient lorsqu'on le compare aux pays de l'Europe de l'Est (comme la Hongrie, la Pologne) où il est significativement plus faible. <b>Le cout de la main d'œuvre</b> : si elle est essentiellement familiale, la main d'œuvre salariée devrait être plus importante avec le développement du travail au champ (avec la limitation des intrants et le retour à une "complexification" des assolements pour réintroduire des oléoprotéagineux et des légumineuses), or le coût de la main d'œuvre salariée est plus élevé en France que dans les pays concurrents (en Roumanie en exemple).
Coûts du travail industriel	<b>Le coût du travail industriel est impacté par la masse salariale</b> importante avec des salaires relativement élevés. Ce facteur est peu discriminant comparé à nos proches voisins (l'Allemagne) mais il l'est davantage par rapport à

	<p>l'Europe de l'Est et plus encore avec l'Amérique du Nord (de 20 à 30 % supérieur).</p> <p><b>Les différences de législations sociales :</b> sur la durée du temps de travail, la gestion des relations sociales.</p> <p>Les délais de procédure et de traitement des dossiers, qui génèrent un surcoût important avec des ETP associés.</p>
<p>Autres coûts de production agricole (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital)</p>	<p><b>Les charges de mécanisation sont plus élevées</b>, les investissements plus importants et le niveau d'amortissement global également. Le coût de production est impacté par <b>la réorientation des assolements et l'allongement des rotations</b> plus complexe à maîtriser, ce qui induit un coût d'exploitation plus élevé.</p> <p><b>Le coût du foncier au niveau intracommunautaire :</b> le fermage est très développé en France et son coût est modéré (lié au statut du fermage) par rapport à nos voisins UE (80 % de fermage contre 43 % au niveau européen). Toutefois, dans certaines régions du monde, les loyers varient en fonction des cours des matières premières (ex : États-Unis), le prix du foncier UE est plus élevé que dans d'autres pays tiers concurrents.</p> <p><b>La variabilité interannuelle croissante des rendements</b> en grandes cultures (colza notamment), liée en particulier au changement climatique impacte fortement les coûts unitaires de production (dégradation tendancielle marquée des rendements du pois ; origine multifactorielle).</p> <p><b>La progression marquée du poste phytosanitaire</b> en colza avec des coûts plus élevés aujourd'hui.</p> <p><b>La variabilité interannuelle croissante des postes « énergie » et « fertilisation »</b> (lui-même fortement indexé au prix du gaz naturel s'agissant des engrais azotés).</p> <p><b>La croissance tendancielle des charges de mécanisation sur la période.</b></p> <p><b>Un taux d'endettement des fermes françaises</b> beaucoup plus élevé que la moyenne européenne (cf. étude APCA). Un taux d'intérêt faible et donc un faible coût du capital favorisant l'investissement.</p> <p><b>Des réglementations contraignantes pour les producteurs</b> français déjà mises en œuvre alors que dans d'autres pays européens, elles ne sont pas appliquées ou progressivement (phytos - NNI sur colza, etc.).</p> <p><b>Des coûts de mécanisation élevés</b> en France malgré un avantage carburant indéniable.</p> <p>La France a un <b>coût de l'énergie</b> (électricité, gaz) plus avantageux que pour nos concurrents en Europe centrale (Sud Allemagne, Autriche...) plus dépendants des prix russes. Coûts de l'énergie inférieurs de 20 à 30 % par rapport à l'Europe centrale.</p>

Autres charges logistiques (stockage)	<p><b>La multiplication des segments</b> de marché par espèce nécessite de revoir les outils de stockage disponibles.</p> <p>La ségrégation (tri, stockage et logistique) des grains permet de mieux répondre au marché.</p> <p>Les coûts de stockage sont conséquents : les unités les plus anciennes ont besoin d'être modernisées et les nouveaux outils de capacité plus importante développés pour conforter la compétitivité.</p> <p><b>Alimentation animale</b> : la concentration des usines d'alimentation du bétail a entraîné une gestion à flux tendus. Les capacités de stockage sont faibles et poussent à rechercher des solutions nouvelles de stockage intermédiaire.</p> <p><b>L'implantation des sites</b> requiert une forme d'acceptabilité sociétale que les procédures administratives servent aussi à garantir mais qui implique un facteur temps qui crée une forte incertitude pour concrétiser de tels projets d'investissement. Les procédures normées dans le temps sont un élément d'amélioration de la compétitivité notamment dans les pays où ces procédures sont limitées dans la durée. Une clarification d'autant plus importante que le parc de stockage est vieillissant, ce qui induit des coûts plus importants. Au plan national, la construction des silos de stockage de graines implique une programmation sur plusieurs décennies.</p> <p>Une décroissance des capacités de stockage qui tient aussi au coût élevé de renouvellement des silos en béton ; les silos en tôle sont moins coûteux, mais ont une durée de vie plus courte.</p>
Autres charges en production industrielle	<p><b>La France a aussi bénéficié du soutien à la biomasse</b> pour convertir des usines. Meilleur bilan carbone et moindre dépendance aux cours énergétiques.</p> <p>La filière luzerne doit toutefois couvrir un écart de compétitivité important du fait du passage d'une consommation d'énergie fossile à la biomasse.</p> <p><b>L'achat d'énergie constitue le premier poste de charges des installations</b>, le passage d'un mix fossile à un mix décarboné se fait dans la filière luzerne progressivement. Une décarbonation qui se poursuit mais qui induit un coût supplémentaire qui, s'il ne peut être répercuté sur le prix de vente, impacte la compétitivité.</p> <p><b>Le prix du CO<sub>2</sub></b>, en forte hausse actuellement, dont il faut tenir compte dans le fonctionnement des usines de trituration</p>
<b>Environnement économique et réglementaire</b>	
Macroéconomie (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)	Le taux de change euro / dollar canadien ou australien est un facteur de la compétitivité du colza UE vs import qui pèse peu dans le choix des industriels pour s'approvisionner.

Fiscalité	<p>La fiscalité n'est pas un point d'achoppement sur la compétitivité de l'industrie de trituration en France vs Europe de l'Ouest et Amérique du Nord.</p> <p><b>La problématique est européenne</b>, alors même que les leviers fiscaux restent nationaux, et que le caractère vert de l'encadrement fiscal devient prépondérant. La directive Red II et la fiscalité sur les biocarburants sont des éléments majeurs de compétitivité.</p> <p><b>La taxonomie verte européenne</b> (classification des activités durables) est source d'interrogation car le financement d'activités moins durables serait pénalisé. Une logique qui devrait tenir compte de la globalité des activités et s'appuyer sur une analyse plus fine.</p>
Règlementation (environnementale, sanitaire, autres) et politiques publiques (y compris PAC, politique commerciale etc.) impactant les coûts de production, et le prix des produits à l'export	<p><b>UE-PAC :</b></p> <p>L'impact du transfert du 1<sup>e</sup> pilier vers le 2<sup>e</sup> pilier : 7,5 % additionnés à l'impact paiements couplés diminuant de 15 % le montant du paiement de base malgré un avantage pour les producteurs de protéagineux (paiements couplés); effet négatif des paiements redistributifs préjudiciable aux exploitations de scopeurs (surtout en zone intermédiaire) mais un tel système existe en Allemagne aussi à un niveau plus bas qu'en France. Avantage ou désavantage selon le positionnement par rapport à la moyenne du paiement vert proportionnel.</p> <p><b>La subsidiarité autorisée</b> et renforcée dans le cadre de la nouvelle PAC peut accroître les écarts de compétitivité entre les États membres et les productions (nouvelle donne des éco-régimes/distorsion de concurrence liée aux choix de chaque État membre).</p> <p><b>Pays tiers :</b> la divergence réglementaire avec les pays tiers ne conforte pas la compétitivité de la filière.</p> <p>La sur-règlementation et sur-transposition au niveau français des réglementations européennes. Le local ne s'oppose pas à l'export ; l'équilibre doit être trouvé.</p>
Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc...	<p><b>Frais portuaires</b> parmi les plus élevés au monde :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les coûts de manutention élevés : un chargement - déchargement d'un bateau 60 Kt coûte 3 € à Gand soit 2 fois moins cher que pour les ports français de la Manche et 4 fois moins cher que les ports de Nouvelle Aquitaine.</li> <li>• des infrastructures portuaires vieillissantes qui ne permettent pas d'accueillir les plus gros navires. Les gains de compétitivité passeront par des infrastructures adaptées aux nouveaux enjeux (cf. facteurs de compétitivité hors-prix).</li> </ul>
Accords de libre-échange, accords commerciaux	<p><b>Importations de volumes à droits nuls</b> dans le cadre d'accords commerciaux (Ukraine, Canada, Australie)</p>

<b>Productivité et stratégie des entreprises</b>	
Productivité agricole	<p><b>De fortes différences selon les exploitations agricoles :</b> la productivité par actif est un facteur fort de différenciation des performances économiques des fermes de certaines régions.</p> <p>Dans les exploitations SCOP, <b>la productivité agricole</b>, hors aides directes, mesurée à l'hectare est plus faible en France qu'en moyenne en Europe (Source: Pluriagri d'après Rica 2018). Mais la surface travaillée par actif est bien plus élevée qu'en moyenne de l'UE. Malgré cela, la résultante, la productivité par actif, est inférieure à la moyenne européenne. En France les agriculteurs travaillent plus de surface pour moins de revenu (ou pas de revenu) hors aides.</p>
Productivité agroalimentaire	<p><b>Les industries de trituration</b> en France souffrent d'un problème de <b>taille critique</b> par rapport à ses concurrents en Europe de l'Ouest (ex: ABCD aux Pays-Bas ou Allemagne) qui transforment des volumes 5 à 10 fois plus importants que ceux des acteurs de la trituration nationale (facilite les amortissements et abaisse les coûts fixes).</p> <p>Cette situation est handicapante pour les usines de taille intermédiaire qui peinent à trouver un équilibre économique pérenne entre les géants ABCD (marchés de commodités) et les petits opérateurs qui triturent quelques milliers de tonnes de graines (marchés de niche).</p>
Taille des entreprises	<p>Les moyennes nationales cachent de très grandes disparités. Les exploitations françaises, en moyenne, sont plus grandes mais moins que celles d'autres pays européens (Hongrie, République tchèque, Bulgarie, etc.). Il est important de comparer la productivité par actif (cf. supra).</p>
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	<p><b>Une réglementation moins favorable</b> au biodiesel depuis la fin de la défiscalisation et qui a pesé sur la rentabilité de la trituration. Cette réduction des marges retarde les projets d'investissements (ex : automatisation).</p> <p>Sur les exploitations, <b>le revenu hors aides est négatif</b> depuis plusieurs années ; les aides servent donc à rémunérer le travail familial et <b>ne peuvent donc pas être utilisées pour financer des investissements</b>. À l'inverse de ce qui peut se passer dans d'autres États membres de l'Est de l'Europe où le revenu hors aides est systématiquement positif et les aides progressent (Allemagne comme à l'Est de l'UE).</p> <p><b>La question de l'eau et des investissements liés</b> pour les productions des protéagineux est incontournable pour gagner en compétitivité.</p>
Stratégie de marge	<p><b>La trituration est une industrie de première transformation à faible marge.</b></p>



C'est le prix de l'huile qui est déterminant pour l'équilibre économique de la trituration. Aussi la pérennité du marché biodiesel est un facteur clé pour assurer une valorisation de l'huile assurant un équilibre économique à la trituration. Intérêt de la filière pour les marchés à plus forte valeur ajoutée (ex : biodiesel bas GES ou B100 pour les huiles, non OGM pour la nutrition animale) dans un contexte de concurrence croissante sur le marché de commodité

**Alimentation animale :** nécessité de répercuter l'augmentation du coût des matières premières sur les prix de vente lorsque les cours des matières premières augmentent.

## 5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

Les facteurs sur fond orangé sont considérés comme les facteurs les plus importants par les participants au groupe de travail.

Facteurs	Propositions du groupe de travail
<b>Dynamique d'entreprise</b>	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	<p><b>Investissements immatériels :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La filière accuse un <b>retard en recherche et développement</b> (R&amp;D) ce qui constitue un frein au développement du marché à l'export. Pour retrouver une compétitivité positive, l'innovation est incontournable, avec <b>des techniques</b> (new breeding technologies), une sélection variétale pour des variétés adaptées. Il s'agit également de réinvestir dans des approches "systèmes".</li> <li>• la R&amp;D souffre d'une moins bonne organisation de la relation partenariale public/privé que dans d'autres pays concurrents et d'une sous-capacité à faire émerger des projets de recherche opérationnels, ce qui pénalise les performances. Au final, les acteurs utilisent des brevets déposés hors de France.</li> </ul> <p>La filière soutient la recherche semencière en amont (variétés plus performantes, mieux adaptées aux conditions pédoclimatiques, etc.).</p> <p><b>Investissements matériels :</b></p> <p>Il n'y a plus de projets d'investissements dans des capacités de production en France dans un contexte de bilan graines déficitaire en colza (capacités &gt; production de graines). Les investissements se portent davantage sur les pays excédentaires (Ukraine, Russie, Canada, Australie).</p> <p>Le maintien en efficacité des outils est primordial, en raisonnant selon une approche filière et en privilégiant des alliances ou joint-ventures permettant d'optimiser les investissements suivant un critère du coût à la tonne. Une</p>

	<p>organisation trop atomisée des outils de production serait préjudiciable à la compétitivité de la filière française.</p> <p><b>Alimentation animale</b> : maintenir les outils de trituration produisant des tourteaux déshuilés et adaptés au marché de l'alimentation des ruminants pour répondre aux attentes clients.</p>
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	<p><b>La formation sur les productions OP est plus faible</b>, et il est nécessaire de réinvestir sur le sujet en lien avec la R&amp;D. Une grande difficulté à trouver des personnes formées dans <b>les métiers de l'industrie</b>, ce qui constitue selon un sujet de préoccupation majeur pour l'avenir de la filière.</p>
Taille et typologie des entreprises (notamment exportatrices)	<p>Concernant la taille critique des industries de trituration en France, la question se pose pour des <b>usines de taille intermédiaire</b> (cf. supra)</p> <p><b>En termes de structuration de la filière</b>, les acteurs européens de la trituration sont mono-produit et mono-pays. Les multinationales sont plus diversifiées. La réflexion doit ici porter sur la taille des entités-mères, la spécialisation et leur présence dans le monde.</p>
Capacité à s'adapter au cahier des charges	<p><b>Adaptabilité de la trituration en France</b> en capacité de développer de nouveaux produits pour s'adapter à la demande client (ex: biodiesel bas GES, B100, nutrition animale non OGM).</p> <p>Des difficultés pour respecter <b>le cahier des charges</b> se rencontrent dans la filière, notamment en ce qui concerne la féverole (Égypte). Les exigences de seuil de grains bruchés est de 3 – 5 %, pendant que les graines françaises affichent un taux de 10 – 20 %.</p>
<b>Dynamique de filière</b>	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	<p>La production nationale de colza est désormais inférieure aux besoins de la trituration nationale. <b>Ajustement à la baisse</b> des exportations et importations croissantes de graines mais des opportunités en croissance sur les marchés des huiles export (food, biodiesel).</p> <p>La filière n'est pas très réactive pour répondre à de nouveaux débouchés qui peuvent apparaître sur les marchés chinois, indien ou norvégien par exemple. Ce constat s'explique par <b>les difficultés à constituer rapidement des lots importants</b> (du fait de la dispersion de la production) et de qualité satisfaisante pour répondre à la demande.</p> <p>Il y a aussi un besoin de structuration entre les maillons de la filière pour satisfaire la demande sur le marché national.</p> <p>Il est important de passer à une logique de projet pour gagner en dynamique de filière.</p> <p>Pour gagner en dynamique et en structuration de filière notamment à l'export, les programmes opérationnels pourraient être un outil plus adapté (logique de flux tirés)</p>

	<p>pour répondre aux attentes des consommateurs, au secteur de l'alimentation animale.</p> <p>Une vision globale des marchés émergents pourraient favoriser le développement à l'export.</p> <p><b>La contractualisation entre les acteurs:</b> La chaîne contractuelle de filière est un élément important de la compétitivité globale de la filière. Pour créer de la valeur, mieux la partager et donner de la visibilité entre tous les acteurs dans un pas de temps compatible avec la mise en place des investissements nécessaires pour chaque maillon de la filière.</p>
Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	<p>Il y a des arrêts techniques et sociaux des usines mais ils ne constituent pas un facteur différenciant vs concurrents UE ou pays tiers. L'organisation de la filière oléoprotéagineux est <b>une étape essentielle pour assurer la régularité de l'offre</b> et permettre son adéquation avec la demande. Une politique de contractualisation devrait permettre une répartition optimale de la valeur ajoutée et garantir une rémunération incitative pour le producteur.</p>
Logistique	<p>Frais portuaires parmi les plus élevés au monde en France :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Le prix du foncier</b> -- la gestion des terrains portuaires, notamment, est coûteuse, du fait des droits et péages sur marchandises.</li> <li>• <b>Le coût du stockage</b> au sein des zones portuaires a doublé en vingt ans, sous diverses contraintes. Dans ce domaine, l'Espagne est la plus compétitive en Europe, avec un coût deux fois moindre qu'en France. En Europe du Nord, le transport fluvial est privilégié et les marchandises ne sont pas stockées sur les sites portuaires.</li> <li>• <b>Les coûts de manutention élevés</b> (cf. supra).</li> <li>• <b>Des infrastructures</b> portuaires vieillissantes qui ne permettent pas d'accueillir de plus gros navires. Il existe un handicap avec la logistique hinterland qui repose uniquement sur le routier (camions) alors que nos concurrents utilisent davantage les réseaux fluviaux (Allemagne) ou ferroviaires (Canada) moins coûteux.</li> </ul>
Positionnement sur les différents circuits de distribution	
<b>Image des produits et perception de leur qualité</b>	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	<p>La production d'oléoprotéagineux <b>non-OGM</b> est un facteur de différenciation à l'export.</p> <p>La qualité non-OGM de la production française est valorisée pour les débouchés en alimentation humaine (huile) et nutrition animale (tourteaux).</p> <p>Meilleure valorisation de la glycérine non-OGM (coproduit de l'estérification) en chimie renouvelable.</p>

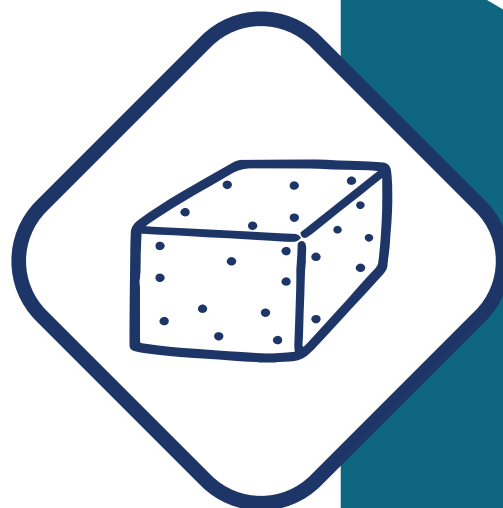
<p>Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible</p>	<p>Intérêt nutritionnel des huiles de colza et tournesol sur les marchés alimentaires BtoB et BtoC.</p> <p>L'intérêt fonctionnel de l'huile de colza en biodiesel repose sur sa tenue à froid à des températures très basses (-12 à -14°). Ce caractère est très prisé sur les marchés biodiesel en Europe du Nord (Allemagne, Scandinavie...).</p> <p>Meilleure traçabilité par rapport aux huiles importées (soja et palme produites à des conditions différentes des huiles européennes, risque de fraude sur les huiles "usagées" utilisées en biodiesel).</p>
<p>Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés</p>	<p>Intérêt nutritionnel des huiles de colza et tournesol sur les marchés alimentaires BtoB et BtoC.</p>
<p>Visibilité des produits français</p>	<p>Il existe une demande « origine française » en nutrition animale pour répondre à des cahiers des charges SIQO mais il est difficile de valoriser un premium hors micro niches.</p> <p>Un premium non-OGM existe mais pas spécifiquement pour l'origine France.</p> <p>Les huiles françaises ont une bonne image à l'international mais il est difficile sur ces produits de valoriser un caractère particulier par rapport aux huiles concurrentes (goût, recette, terroir, etc.).</p>
<p>Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés</p>	
<p><b>Contexte réglementaire</b></p>	
<p>Règlementation environnementale</p>	<p>La production française est contrainte par des <b>règlementations qui génèrent des coûts</b> supplémentaires (directive nitrates, BCAE et verdissement, etc.).</p> <p>La réglementation nationale sur les <b>produits phytosanitaires</b> et la suppression de certains produits de traitement peut être à <b>l'origine d'une baisse de production et/ou</b> d'un remplacement de ce produit par un autre produit moins efficace.</p> <p>L'instauration de ZNT ou l'arrêté pollinisateurs aboutissent aussi à accroître les coûts unitaires de production et pénalisent la compétitivité des producteurs français d'oléoprotéagineux par rapport à leurs concurrents des autres États membres.</p> <p><b>Le manque de visibilité</b> constitue un frein à la capacité à produire en quantité et en qualité, remise en question s'il n'existe pas de solutions alternatives efficaces.</p> <p><b>Sur le plan industriel</b>, la réglementation environnementale n'est pas un atout ou un problème de compétitivité en comparaison de l'Allemagne ou de l'Amérique du Nord. Elle <b>demeure plus contraignante qu'en Europe de l'Est</b> (Roumanie, Bulgarie, la Russie ou Argentine). Les industriels souffrent directement des normes</p>

	environnementales plus strictes imposées à l'amont agricole par rapport aux pays concurrents. L'impact est une baisse de la production de graines d'oléoprotéagineux en France qui ne permet plus de répondre à l'intégralité des besoins des usines et qui oblige à recourir aux importations
Règlementation sanitaire ou bien-être animal	
Autres réglementations	<p>La réglementation est <b>moins favorable au biodiesel depuis la fin de la défiscalisation</b> et a pesé sur la rentabilité de la trituration. Cette baisse des marges a réduit la capacité à investir (ex : automatisation).</p> <p>Un mandat d'incorporation biodiesel ambitieux est indispensable à un équilibre économique pérenne de la trituration et de la filière en général car l'huile représente 70 – 80 % de la valeur des coproduits et le biodiesel constitue un marché important. Ce maintien du débouché biodiesel est indispensable à la coproduction de protéines (tourteaux) permettant de réduire notre sensibilité aux protéines importées (soja notamment) et la valorisation totale de la production.</p> <p>Une conjoncture plus favorable devrait permettre un relèvement des marges pour que les opérateurs mènent à bien les investissements nécessaires.</p>



# COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE SUCRE

---







## Sommaire

PRÉAMBULE .....	197
1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL .....	199
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	199
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de sucre .....	201
1.3. La part de la France dans le commerce international du sucre.....	203
2. LES ÉCHANGES DE SUCRE DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS.....	204
3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE .....	205
3.1. Les échanges de sucre sous forme brute.....	205
3.2. Les échanges de sucre sous forme de produits transformés. ....	206
3.2.1. Les exportations de sucre sous forme de produits transformés. ....	206
3.2.2. Les importations de sucre sous forme de produits transformés.....	210
4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE .....	213
4.1. Diagramme de flux du sucre en France .....	213
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le sucre.....	214
5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « SUCRE » DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ .....	216
5.1. Facteurs de compétitivité prix .....	216
5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix .....	220

## Préambule

*Dans les analyses qui suivent, l'unité temporelle retenue pour l'analyse de la compétitivité française est la campagne commerciale sucrière qui s'étend du 1<sup>er</sup> octobre de l'année N au 30 septembre de l'année N+1. Ainsi, « 2020 » sur un graphique correspond à la période qui s'étend d'octobre 2019 à septembre 2020.*

Si l'on excepte la désastreuse récolte et production de sucre 2020 (jaunisse, conditions climatiques), la France est, sur la période, le premier producteur de sucre de l'UE avec une filière betterave généralement considérée comme la plus compétitive de l'UE. L'analyse de l'évolution de la compétitivité à l'export de la filière sucrière française depuis le milieu des années 2000 nécessite cependant de prendre en considération l'encadrement européen strict dans lequel s'exercent les activités de ce secteur, à savoir le régime des quotas sucriers institué dès 1968 et révisé à partir d'octobre 2006.

À cet égard, il convient de rappeler qu'avant la réforme de l'Organisation Commune de Marché (OCM) de 2006, l'UE exportait autour 5 Mt par an de sucre vers les pays tiers, avec un record de 7,6 Mt atteint en 2005/06, soit le second rang mondial, pour devenir ensuite importatrice nette en 2006/07 avec 2,5 Mt d'exportations pour l'UE. Le cadre de cette OCM est depuis resté stable jusqu'en septembre 2017, date de la fin des quotas. L'OCM administre et régule l'ensemble des activités de production et d'échanges de sucre notamment au travers des dispositions suivantes :

- Plafonnement de la production de sucre à destination alimentaire par attribution d'un quantum par État membre et par usine.
- Utilisation obligatoire de l'excédent produit vers des destinations non alimentaires (sucre hors quota, pour l'industrie, chimie-pharmacie, éthanol), l'export et le report de l'éventuel excédent vers la campagne suivante.
- Interdiction par l'Organisation Mondiale du Commerce d'exporter plus de 1,35 Mt par campagne de sucre vers les pays tiers, se traduisant pour la France par une limitation à l'export vers les pays tiers autour de 350 000 tonnes par an.
- Régulation des importations par des contingents douaniers à droits différenciés.

Parallèlement à ces dispositions était mis en œuvre entre 2006 et 2010 un plan massif de restructuration de l'industrie sucrière européenne qui a permis de démanteler près de 6 Mt de capacités de production dans l'UE en fermant 25 usines dont 5 en France ainsi que les deux raffineries françaises. Ce plan a permis d'améliorer la compétitivité des usines restantes. Un observatoire des prix, des volumes, des productions, des écoulements et des stocks ainsi qu'un dispositif de contrôle rigoureux du respect des règles de l'OCM complétaient le dispositif.

Un tel encadrement du secteur laisse peu de place à l'évolution des parts de marchés. La filière n'est réellement en situation d'exprimer son potentiel et sa compétitivité que depuis la fin du régime des quotas et le passage à un environnement libéralisé le 1<sup>er</sup> octobre 2017. On observe depuis que les exportations de la France ont surtout été limitées par le volume de production (surfaces, conditions climatiques). Ainsi, avec une production record (+ 20 %) en 2017, les exportations françaises de sucre de la campagne 2017/18 triplent et passent de 0,35 Mt à 1,1 Mt, soit 1/3 de la totalité du sucre exporté par l'UE sur cette campagne. Ces chiffres régressent ensuite à 0,57 Mt en 2018/19 et 0,26 Mt en 2019/20 (périmètre UE28), principalement en raison de l'effondrement des cours internationaux en 2018/19 après la production indienne pléthorique puis les conséquences de la crise sanitaire sur la demande en 2019/20.

## 1. Les échanges au niveau mondial et la part de la France dans le commerce international

### 1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant pour le sucre de 2004 à 2020

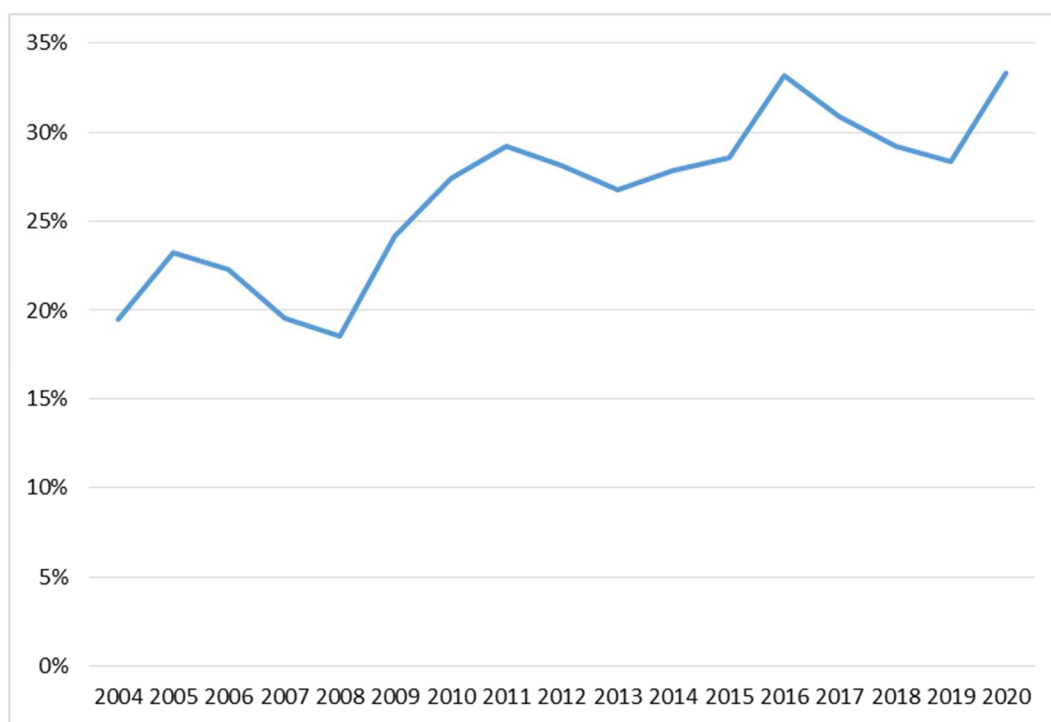


\* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale

Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

La consommation moyenne par habitant croît d'environ 10 % sur la période (2004-2019). Elle évolue en dents de scie, ce qui reflète les imperfections de la mesure de cette consommation par assimilation à la production mondiale, et revient à reporter sur la consommation les fluctuations de stocks d'une année sur l'autre. Il faut donc en apprécier la tendance plus que les variations annuelles. À cet égard, les analystes s'accordent à considérer que la consommation évolue en fonction de la démographie, du niveau et des styles de vie, de la croissance économique et des tendances de consommation dans les régions du monde considérées.

**Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial du sucre en volume de 2004 à 2020**

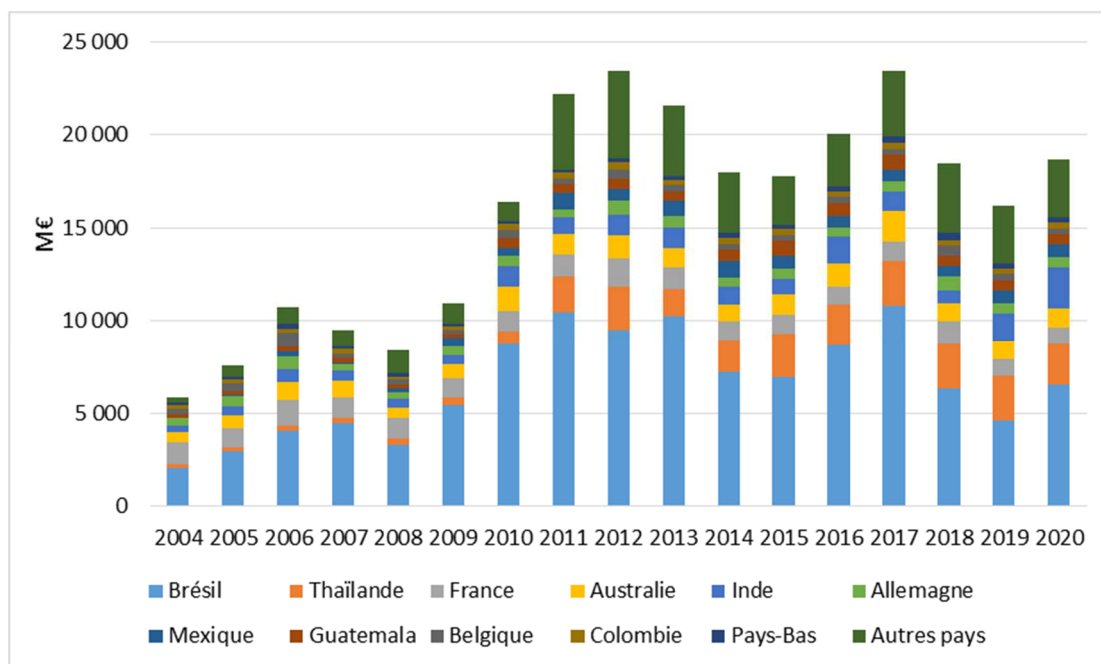


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Le taux d'internationalisation du marché mondial du sucre progresse par à-coups sur la période considérée et approche 35 % en 2020 contre 20 % en 2004 avec des pics qui favorisent les échanges sur les années de production déficitaire (2011, 2016, 2020).

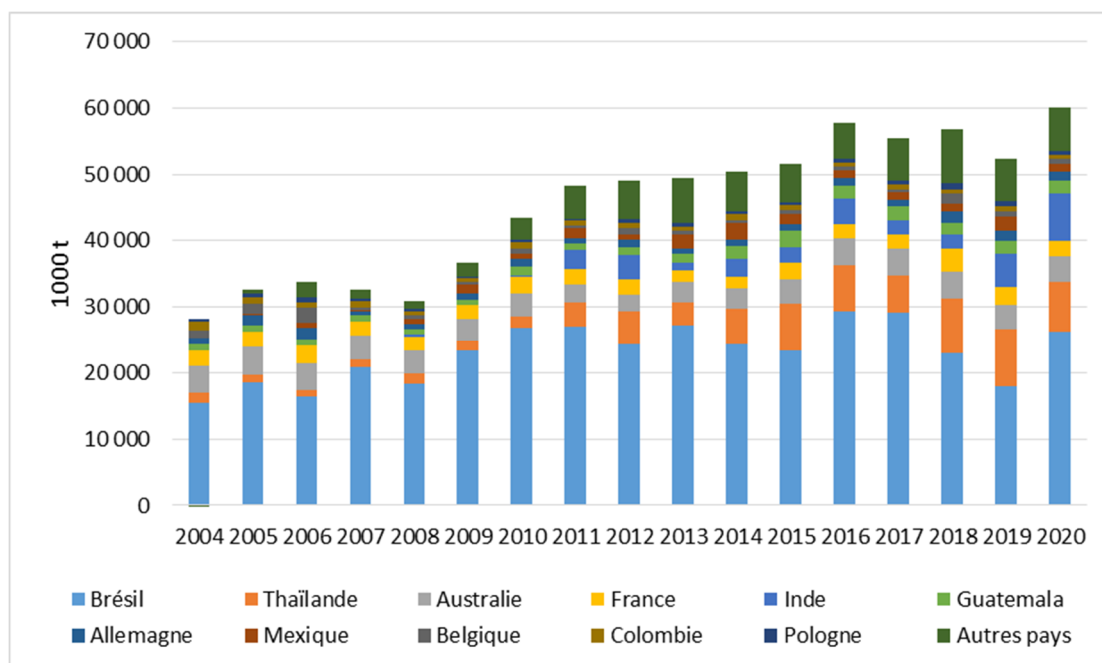
## 1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de sucre

Figure 3 : évolution des exportations mondiales de sucre et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2020



Source : FranceAgriMer d'après TDM

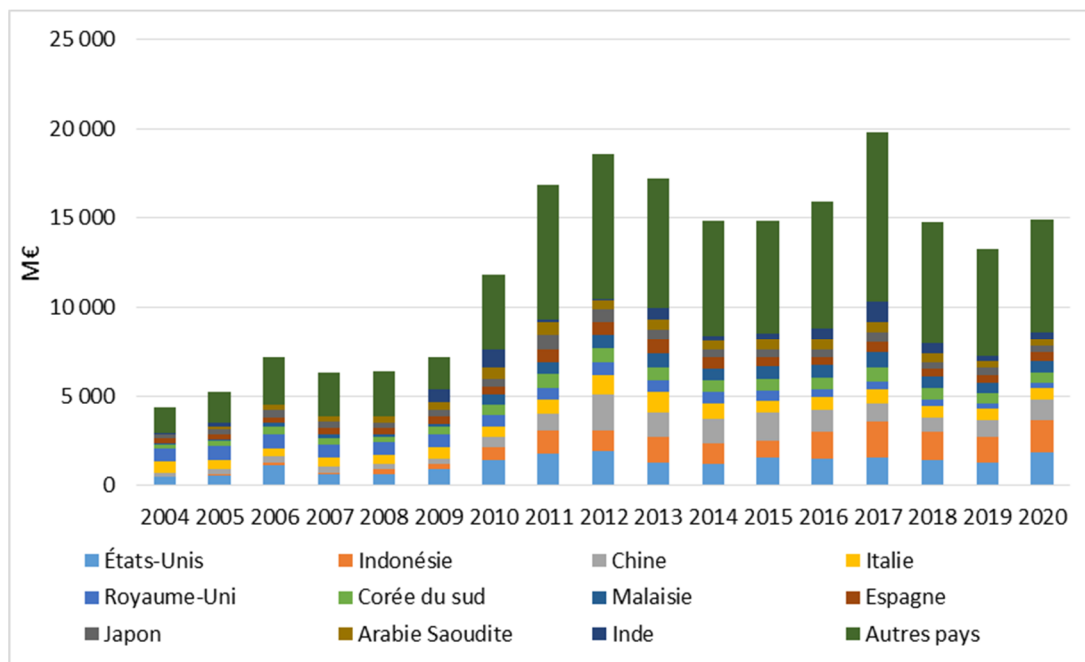
Figure 4 : évolution des exportations mondiales de sucre et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en volume de 2004 à 2020



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Avec 2,38 Mt exportées en 2019/20, la France maintient un niveau d'exportations supérieur à la moyenne 2004-2020 (2,31 Mt). Jusqu'en 2010, la France est le 3<sup>e</sup> exportateur mondial après le Brésil et l'Australie. À partir de 2011, l'Inde et la Thaïlande, favorisées par des soutiens publics distorsifs, entrent dans le TOP 5 et la France régresse à la 5<sup>e</sup> position.

**Figure 5 : évolution des importations mondiales de sucre en valeur de 2004 à 2020**



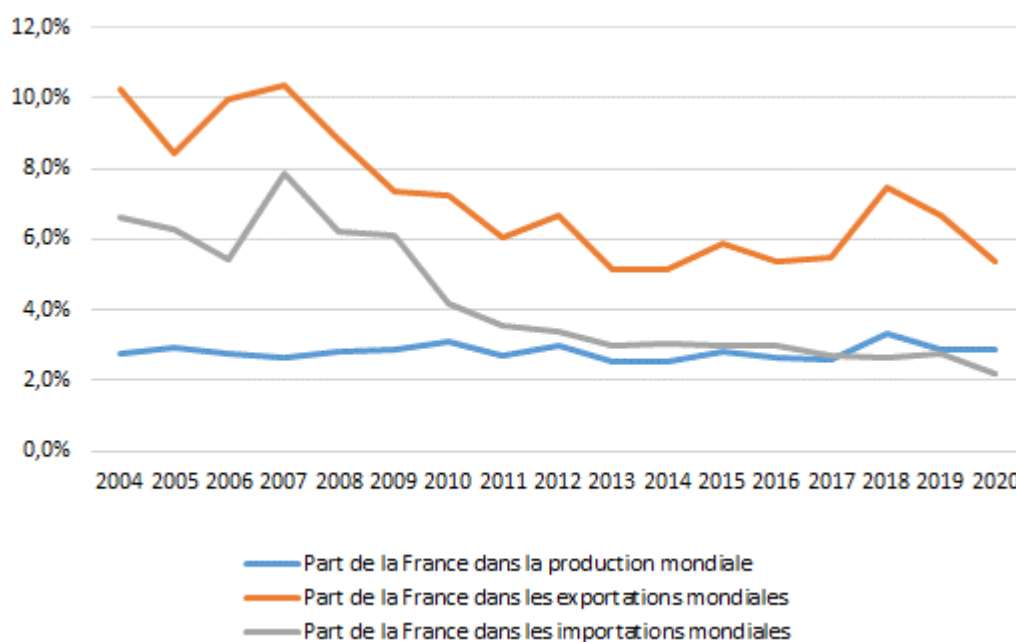
Source : FranceAgriMer d'après TDM

Oscillant entre 61 % et 75 % jusqu'en 2010, la part des 10 principaux pays importateurs régresse depuis et représente 58 % des importations mondiales en valeur en 2020.

La France n'importe que des quantités très limitées de sucre en l'état, 290 kt en 2019/20. En Europe, seuls, l'Italie, le Royaume-Uni et l'Espagne connaissent des flux d'importation importants, figurant au TOP 10 mondial, pour répondre aux besoins de leurs raffineries.

### 1.3. La part de la France dans le commerce international du sucre

Figure 6 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations au niveau mondial de 2004 à 2020



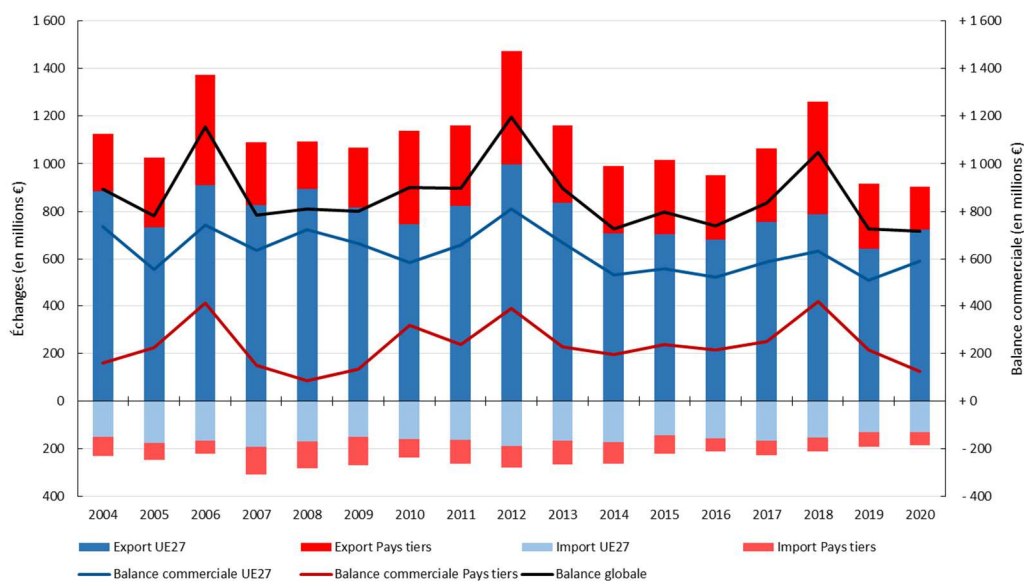
Sources : FranceAgriMer d'après FO Licht, TDM

En moyenne sur la période, la production française représente 2,8 % de la production mondiale, avec une part qui varie entre 2,5 % en 2013 et 2014, et 3,3 % en 2018.

C'est au niveau des échanges que la situation évolue le plus avec la forte montée en puissance des nouveaux exportateurs que sont l'Inde et la Thaïlande, après la réforme des quotas de 2006 et la restructuration sucrière européenne. Jusqu'en 2009, la France représente autour de 6 % des importations mondiales. Cette part régresse ensuite pour se stabiliser aux niveaux actuels de 2-3 %. Après les niveaux élevés de la période 2004-2009 avec 8,9 % en moyenne des exportations mondiales, la performance française à l'exportation reste cependant notable depuis 2010 avec, en moyenne, 5,9 % de ces flux.

## 2. Les échanges de sucre de la France avec l'UE et les pays tiers

**Figure 7 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour le sucre de 2004 à 2020**



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Le commerce extérieur du sucre de la France est excédentaire que l'on considère la balance France/UE comme France/pays tiers. La valeur des exportations françaises en 2020 est la plus basse de la période avec 902 M€, les pics ayant été atteints en 2006 (1 375 M€), 2012 (1 475 M€) et 2018 (1 261 M€, sortie des quotas). On note qu'avec la valeur record de 2012, les volumes exportés par la France sur cette campagne ne sont que dans la moyenne de la période en raison de prix internationaux et européens élevés sur la campagne 2011/12 (entre 600 et 700 €/tonne). En valeur, le solde de la balance commerciale vers l'UE évolue entre 524 M€ et 668 M€ depuis 2013, après avoir atteint un pic de 809 M€ en 2012, pour se situer à 591 M€ en 2020.

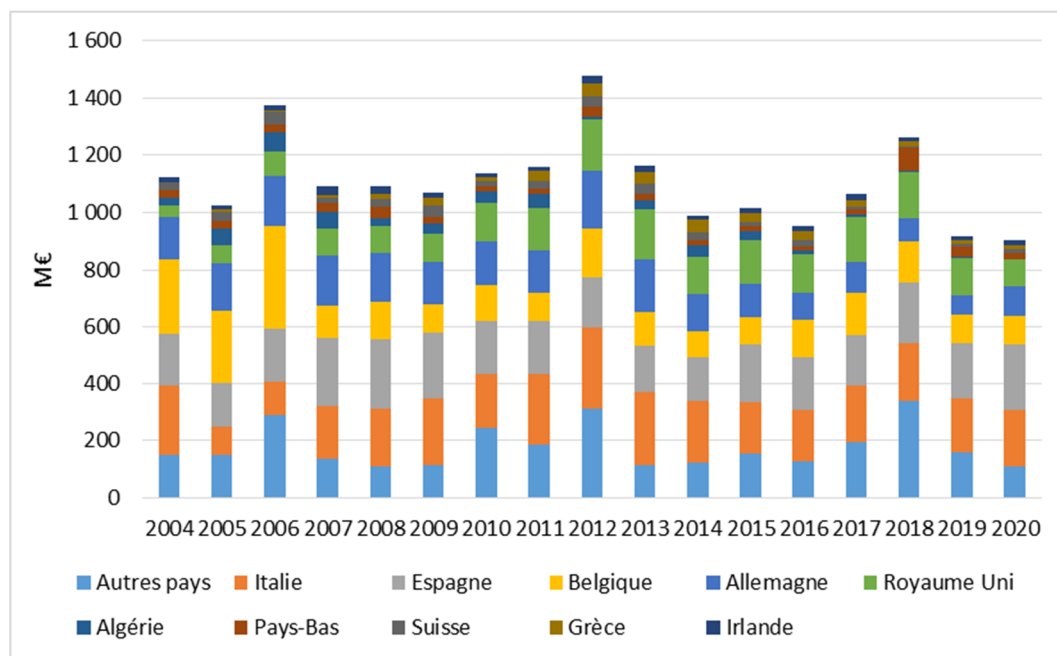
Vers les pays tiers, après l'excédent record de 416 M€ atteint en 2018, la situation se dégrade avec un surplus de 124 M€ en 2020, reflétant autant la perte de volumes due à la crise sanitaire que les cours internationaux déprimés depuis 2019.



### 3. Les clients et fournisseurs de la France

#### 3.1. Les échanges de sucre sous forme brute

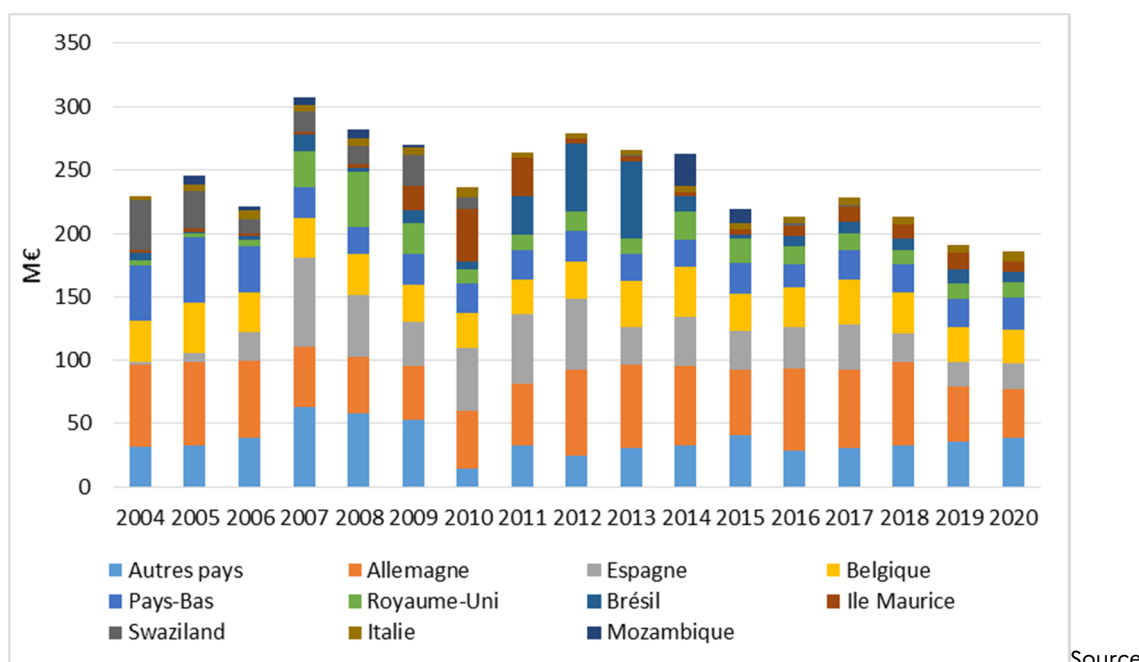
Figure 8 : évolution des exportations françaises de sucre en valeur par destination de 2004 à 2020



Source : FranceAgriMer d'après TDM

L'Italie et l'Espagne, qui comptent parmi les régions déficitaires en sucre de l'UE, sont les deux premiers clients de la France et représentent environ 400 M€ par an d'exportations, soit de l'ordre de 40 % des exportations françaises de sucre. Un second groupe d'acheteurs est constitué par la Belgique, l'Allemagne et le Royaume-Uni qui totalisent en moyenne respectivement 152 M€, 139 M€ et 122 M€ d'achats de sucre aux fabricants français. Ces 5 acheteurs représentaient plus de 80 % de la valeur des exportations françaises de sucre en 2020. Il est intéressant de noter la place de l'Algérie, qui achetait en moyenne pour 40 M€ par an entre 2004 et 2014, pour voir ensuite les ventes vers ce pays chuter à 0,6 M€ en 2020. Cette situation s'explique largement par le partenariat engagé en 2015 entre Cristal Union et le groupe algérien GRD-LaBelle pour construire une raffinerie de sucre près d'Alger, avec une rapide montée en puissance de la production qui passe de 150 kt en 2016 à 700 kt aujourd'hui.

**Figure 9 : évolution des importations françaises de sucre en valeur par provenance de 2004 à 2020**



: FranceAgriMer d'après TDM

Source

Les importations françaises de sucre se concentrent pour environ 70 % (en 2020) auprès de 5 ou 6 pays fournisseurs de l'UE : Allemagne, Belgique, Espagne, Pays-Bas, Royaume-Uni et, dans une moindre mesure, Italie. Ces pays représentent environ 130 M€ d'achats en 2020. Un second groupe de fournisseurs correspond à du sucre importé de pays tiers parmi lesquels on relève les bénéficiaires d'accords préférentiels: Brésil, Eswatini (ex Swaziland), Maurice et Mozambique.

Sur la période considérée, on observe après les pics d'achats de 2007 à 2013 (entre 250 M€ et 300 M€), une diminution sensible des importations en valeur qui s'établissent à 186 M€ en 2020. En volume, on relève cependant une baisse significative des importations. Après le pic de 478 kt de 2007, celles-ci ne représentaient plus que 254 kt en 2020.

### 3.2. Les échanges de sucre sous forme de produits transformés.

Cette section s'intéressera aux échanges de sucre sous forme de produits transformés qu'il s'agisse de produits PHA1 (« produits hors annexe 1 »), de fruits et légumes transformés ou de laits et crèmes de laits sucrés, et de sirops au cours des campagnes 2010/11 à 2019/20. Les volumes sont déterminés par application de coefficients de sucre appliqués sur des recettes génériques par typologie de produits selon une nomenclature européenne de plus de 400 lignes de produits, permettant de convertir en équivalent sucre les données d'échanges obtenues d'Eurostat.

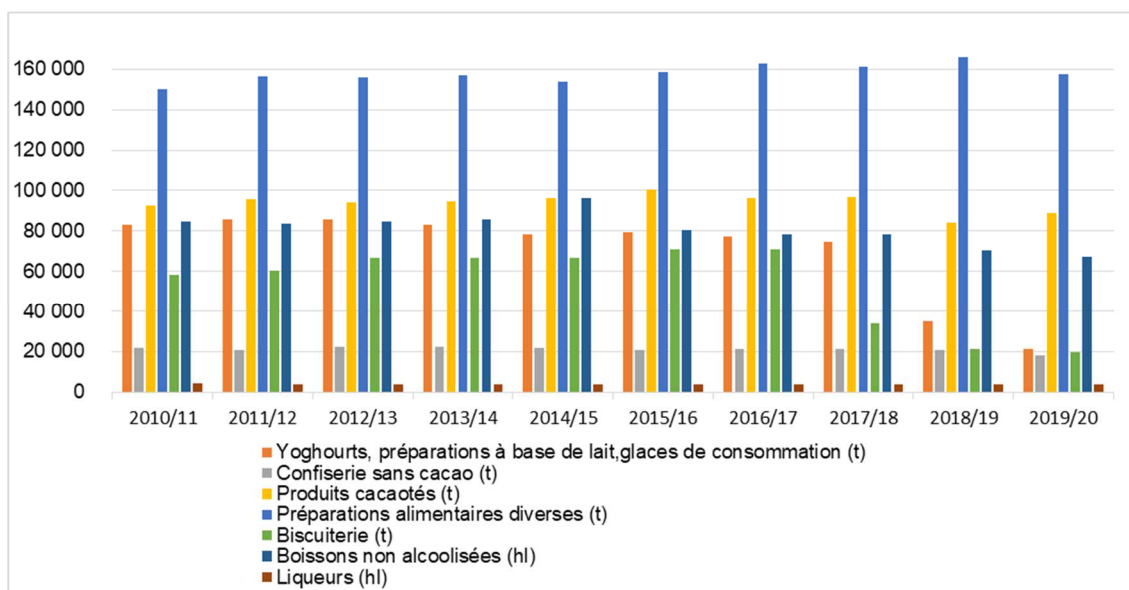
#### 3.2.1. Les exportations de sucre sous forme de produits transformés.

- Vers les pays de l'UE

En ce qui concerne les **PHA1 exportés vers l'UE**, on observe une césure en 2017/18, année de sortie des quotas. Les volumes de sucre exportés sous cette forme, autour de 500 kt/an depuis le début de la décennie diminuent fortement à 401 kt en 2018/19 et 376 kt en 2019/20. Deux postes expliquent cette régression : les yoghurts – qui passent de 75 kt en 2017/18 à 21 kt en 2019/20 – et la biscuiterie dont l'équivalent sucre exporté est divisé par 3 (plus de 60 kt entre 2010/11 et 2016/17, autour de 20 kt depuis).

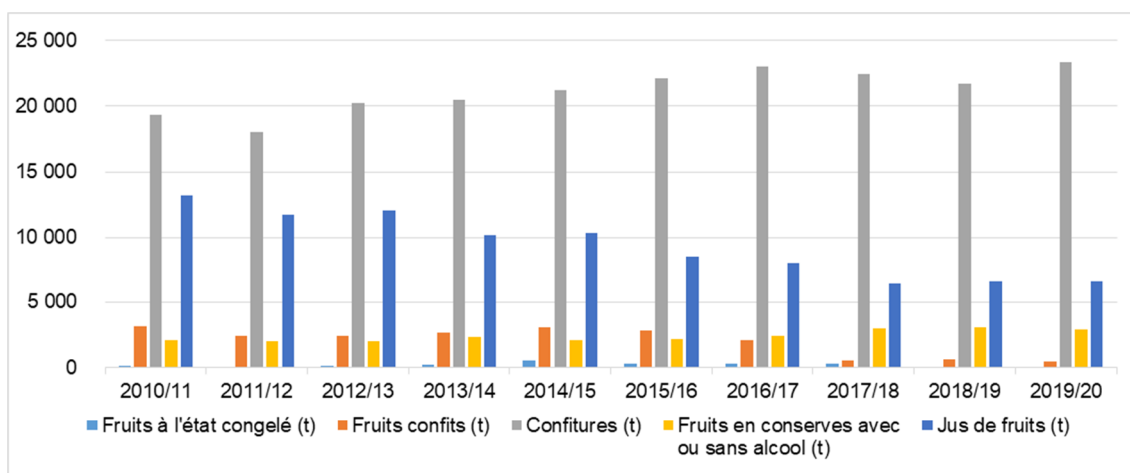
Il est possible que cette évolution reflète l'impact sur les clients des campagnes nutritionnelles visant à réduire le contenu en sucre des produits transformés.

**Figure 10 : évolution des exportations françaises vers l'UE de sucre sous forme de PHA1 de 2010 à 2020**



Source : FranceAgriMer d'après TDM

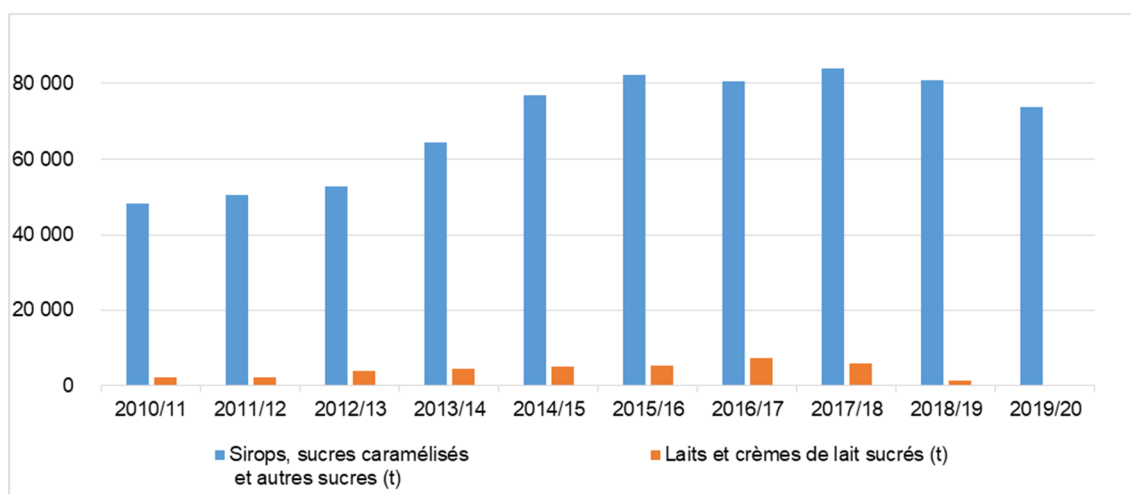
**Figure 11 : évolution des exportations françaises vers l'UE de sucre sous forme de fruits et légumes transformés de 2010 à 2020**



Source : FranceAgriMer d'après TDM

On observe sur ce poste la décline régulière des jus de fruits et la progression des exportations de confitures (voir aussi le cahier dédié).

**Figure 12 : évolution des exportations françaises vers l'UE de sucre sous forme de sirops, laits et autres sucres de 2010 à 2020**



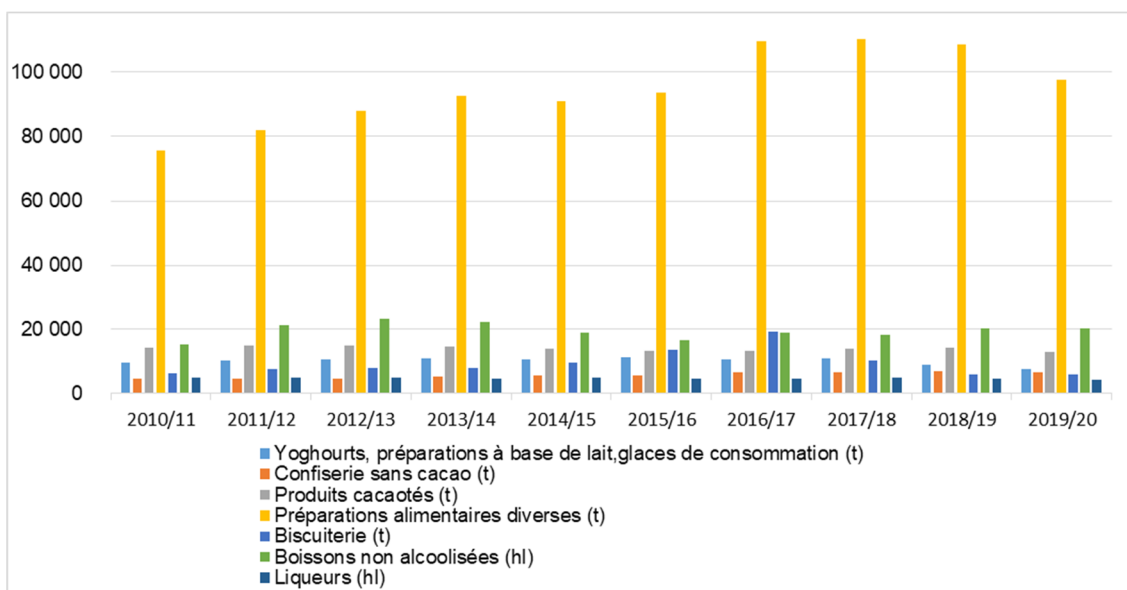
Source : FranceAgriMer d'après TDM

On observe la progression régulière de ce poste jusqu'en 2015/16 et un plafonnement depuis.

- Vers les pays tiers

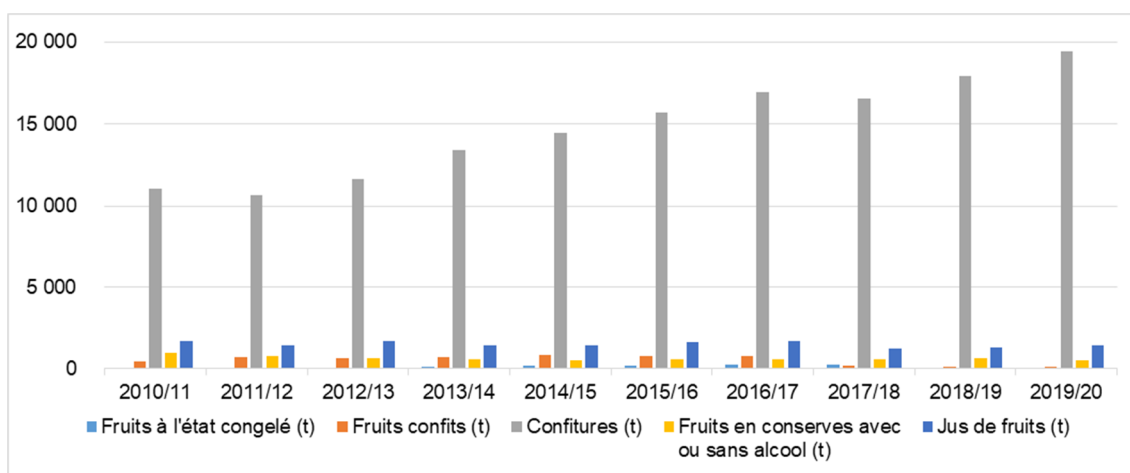
Il est intéressant de noter que les exportations vers les pays tiers progressent sur la période pour toutes les typologies de produits, à l'exception de 2019/20 marquée par les effets de la crise sanitaire.

**Figure 13 : évolution des exportations françaises vers les pays tiers de sucre sous forme de PHA1 de 2010 à 2020**



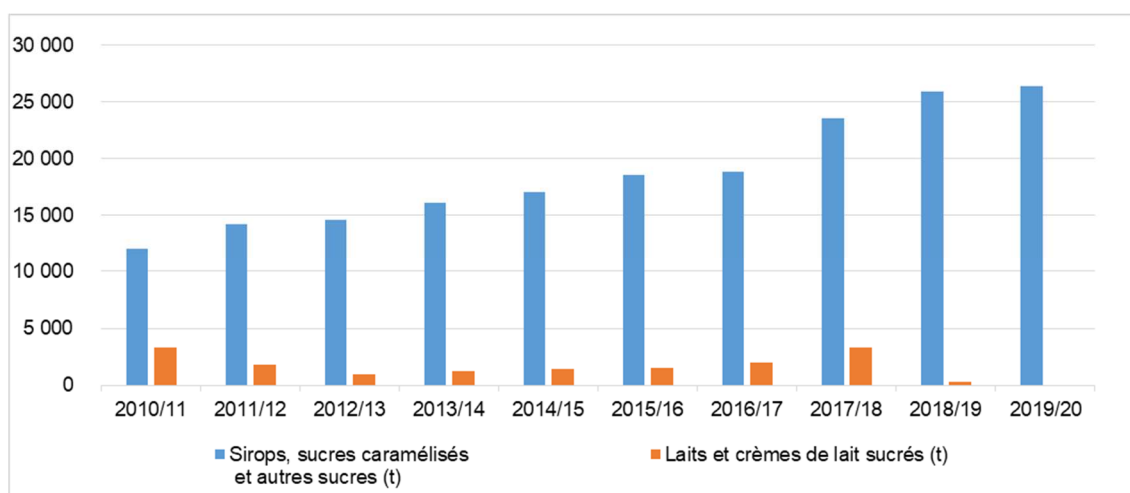
Source : FranceAgriMer d'après TDM

**Figure 14 : évolution des exportations françaises vers les pays tiers de sucre sous forme de fruits et légumes transformés de 2010 à 2020**



Source : FranceAgriMer d'après TDM

**Figure 15 : évolution des exportations françaises vers les pays tiers de sucre sous forme de sirops, laits et autres sucres de 2010 à 2020**

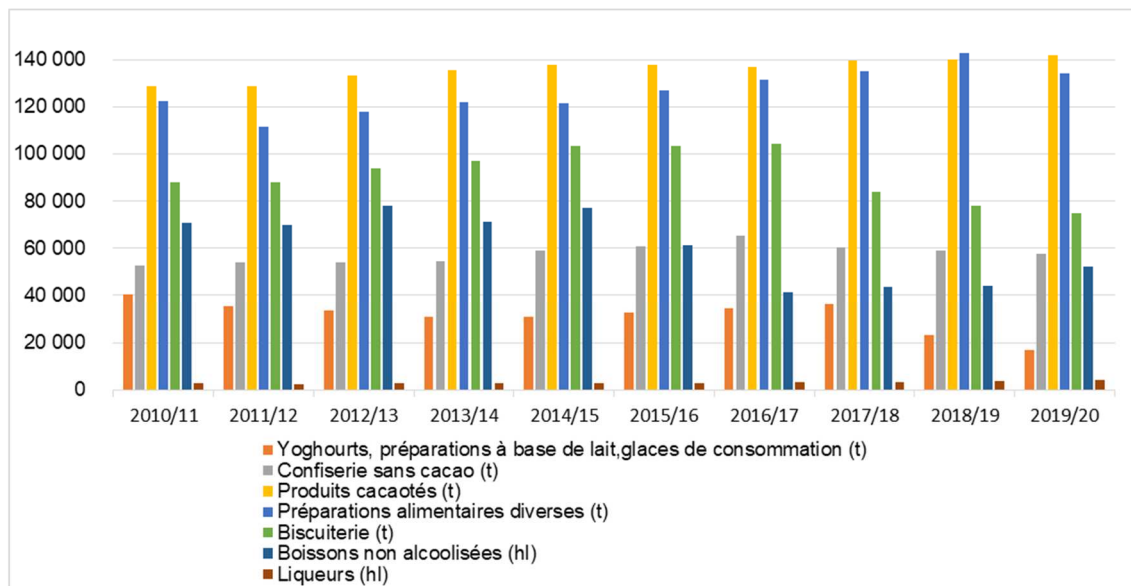


Source : FranceAgriMer d'après TDM

### 3.2.2. Les importations de sucre sous forme de produits transformés.

- Importations des pays de l'UE

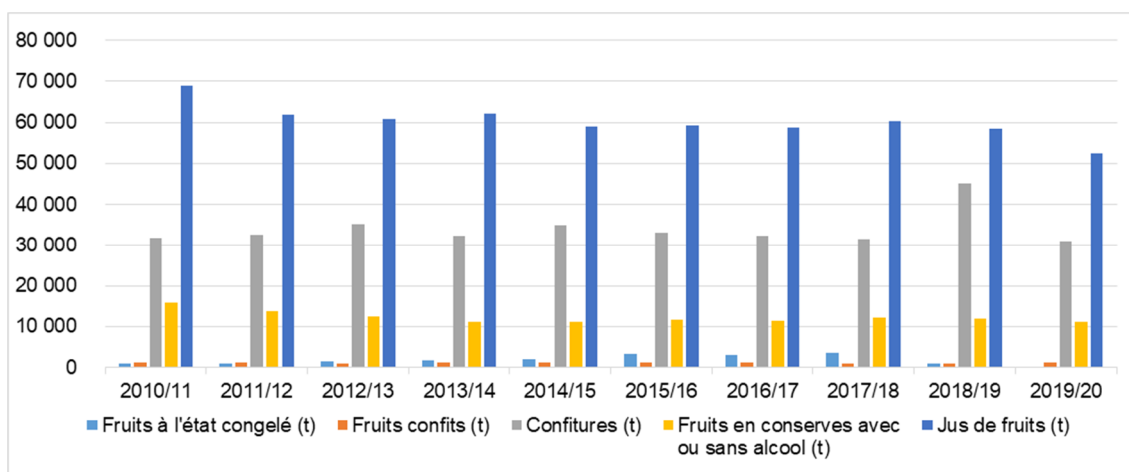
**Figure 16 : évolution des importations françaises de sucre de l'UE sous forme de PHA1 de 2010 à 2020**



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Sauf pour 2019/20, on note un effritement des importations de PHA1 d'origine UE sur la période 2010/11 à 2019/20 : celles-ci passent d'une moyenne de 513 kt entre 2010/11 et 2017/18 pour s'établir depuis autour de 480-490 kt. Trois postes sont particulièrement affectés par cette baisse : la biscuiterie, les yogourts et glaces et les boissons non alcoolisées.

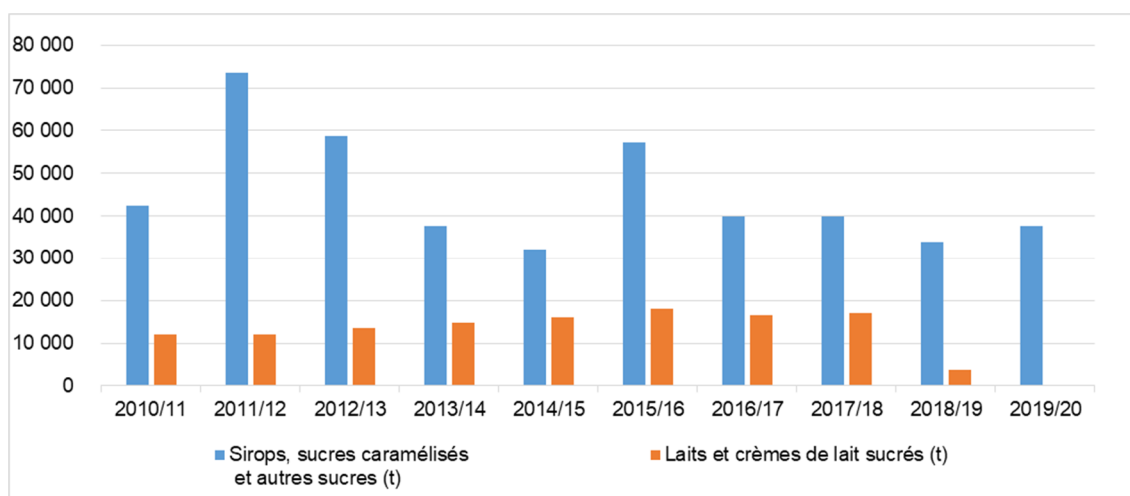
**Figure 17 : évolution des importations françaises de sucre de l'UE sous forme de fruits et légumes transformés de 2010 à 2020**



Source : FranceAgriMer d'après TDM

On relève la baisse des importations de sucre sous forme de jus de fruits sur la période.

**Figure 18 : évolution des importations françaises de sucre de l'UE sous forme de sirops, laits et autres sucres de 2010 à 2020**

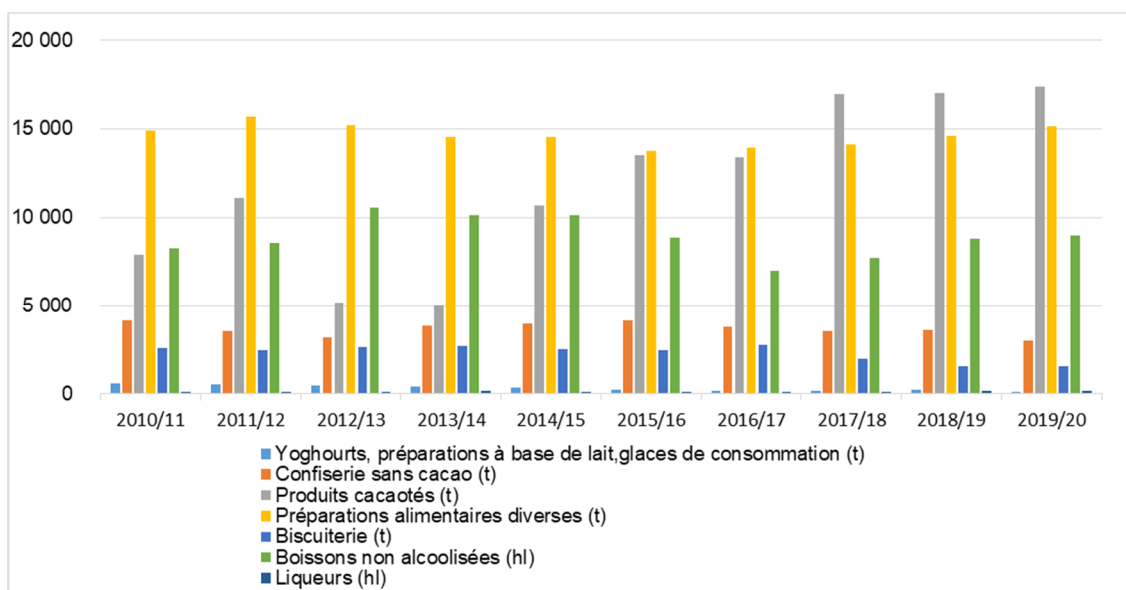


Source : FranceAgriMer d'après TDM

Ce poste enregistre également une diminution sensible des volumes importés sur la période.

- Importations des pays tiers

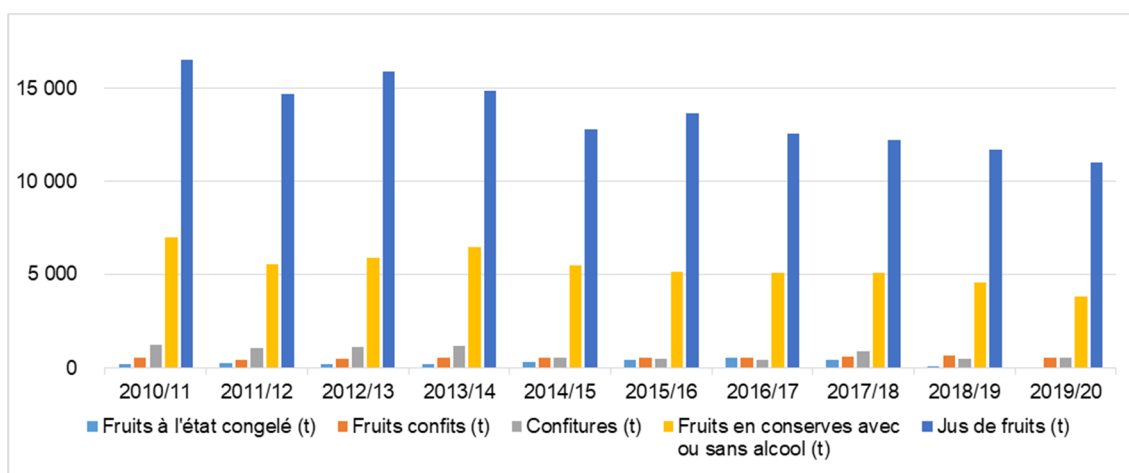
**Figure 19 : évolution des importations françaises de sucre des pays tiers sous forme de PHA1 de 2010 à 2020**



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Les produits cacaotés enregistrent les plus fortes progressions avec des volumes qui doublent sur la période.

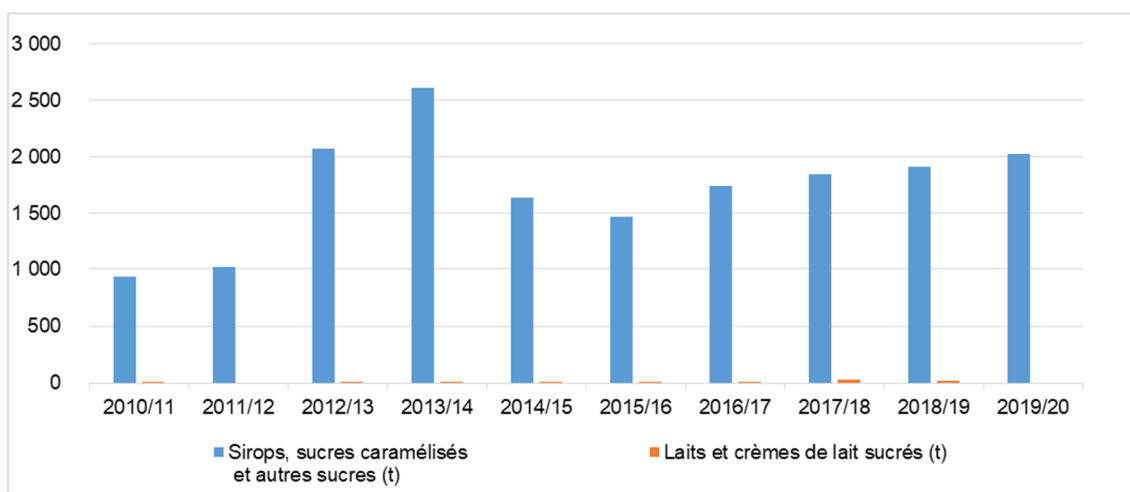
**Figure 20 : évolution des importations françaises de sucre des pays tiers sous forme de fruits et légumes transformés de 2010 à 2020**



Source : FranceAgriMer d'après TDM

On note la diminution régulière de ces importations sur la période d'intérêt.

**Figure 21 : évolution des importations françaises de sucre des pays tiers sous forme de sirops, laits et autres sucres de 2010 à 2020**



Source : FranceAgriMer d'après TDM

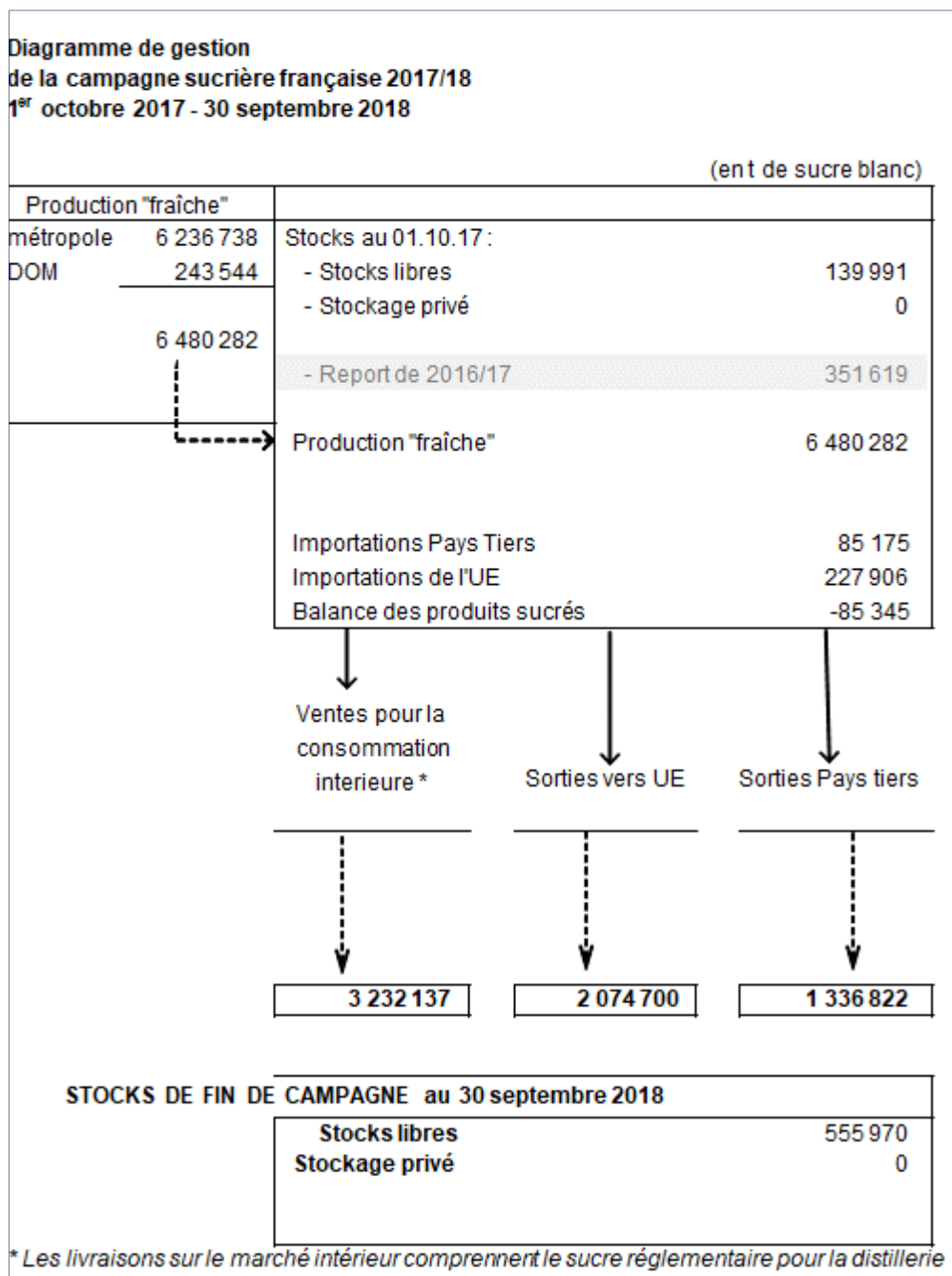
Les volumes concernés - entre 1 000 t et 3 000 t sur la période - restent marginaux.



#### 4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

##### 4.1. Diagramme de flux du sucre en France

Figure 22 : diagramme des flux du marché du sucre en volume (t) en 2018

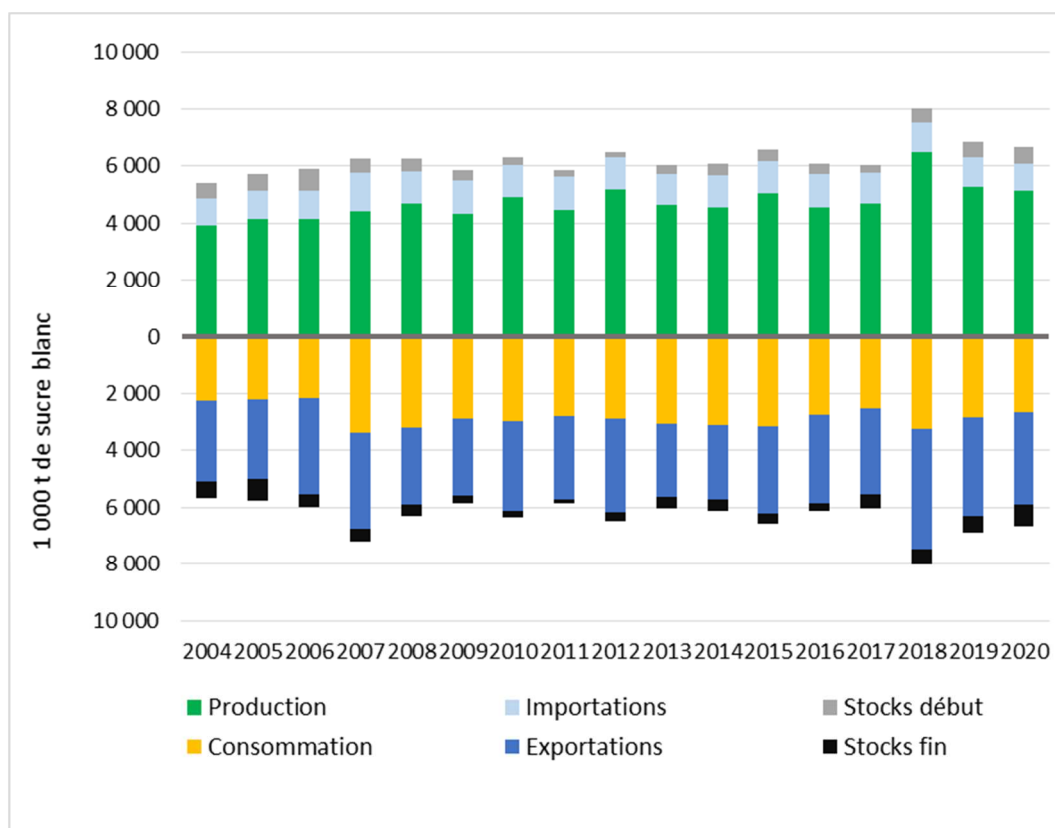


Source : FranceAgriMer

En 2017/18, première campagne post quotas, la production a augmenté d'environ 20 % à 6,48 Mt et les exportations vers UE et pays tiers représentent 53 % de cette production. L'exportation vers les pays tiers est multipliée par 3 comparée à 2016/17, dernière campagne de quotas avec plafonnement OMC de 0,35 Mt de l'export vers les pays tiers.

## 4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le sucre

Figure 23 : évolution du bilan offre/demande du sucre en milliers de tonnes de 2004 à 2020



Sources : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

On s'intéresse ici au sucre en l'état ainsi qu'à l'équivalent sucre des produits transformés importés/exportés.

Sur la période, **les stocks de début** de campagne évoluent de manière différenciée : élevés entre 500 et 700 kt avant la réforme de 2006 ; ils s'établissent ensuite à des niveaux bas jusqu'à la fin du régime des quotas en 2017. À partir de 2018, le niveau du stock de début progresse de nouveau, reflétant de moindres ventes qu'anticipées en raison de la dégradation des prix puis, en 2020, du fait de la crise Covid-19.

Après les années 2004 à 2006 où elle s'élevait autour de 4 Mt, la **production** française évolue ensuite entre 4,4 Mt et 5,3 Mt, avec l'exception notable de 2018, première récolte hors quota commercialisée, avec un volume de sucre produit de 6,5 Mt.

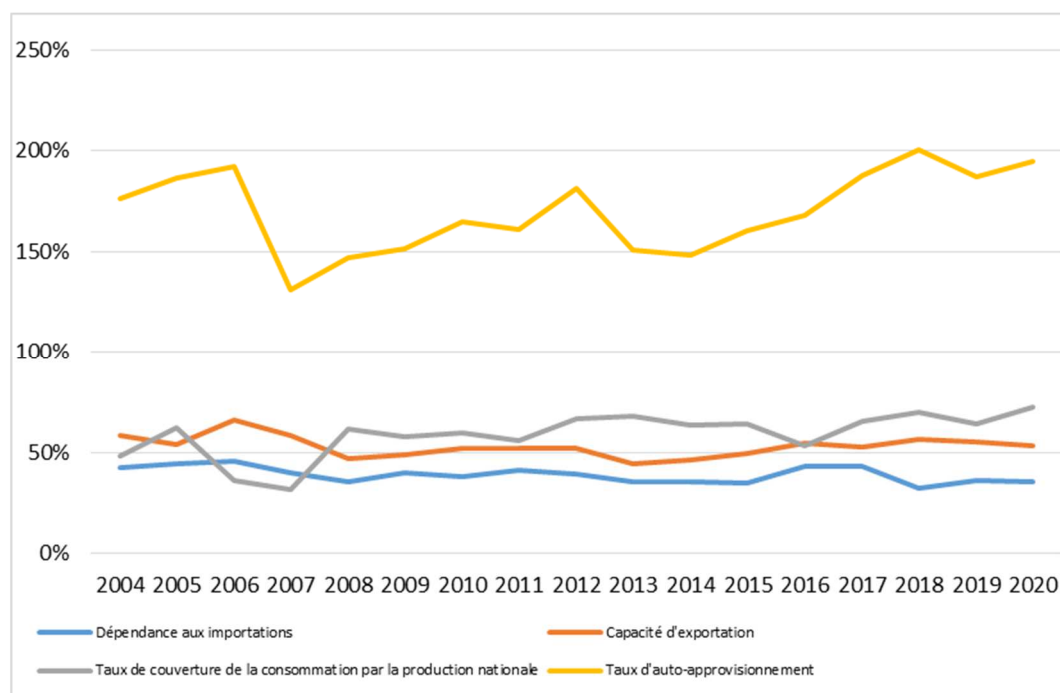
Entre 2004 et 2020, les **importations** – y compris les produits sucrés –, sont relativement stables autour de 1 Mt (932 kt en 2020).

Du côté des utilisations, on note que la **consommation**, qui inclut les utilisations alimentaires et non alimentaires (chimie-pharmacie, éthanol) évolue à la hausse de manière irrégulière autour d'un niveau pivot de 3 Mt depuis 2007, alors qu'elle était stable à 2,2 Mt auparavant. Cela peut s'expliquer par la montée en puissance des utilisations non alimentaires du sucre, favorisées par la réforme de l'OCM de 2006. Celle-ci taxe en effet lourdement (500 €/tonne) tout excédent de production sur le quota qui ne serait pas affecté au non alimentaire, à l'export ou comme stock de report sur la campagne suivante.

En ce qui concerne les **exportations**, il est intéressant de relever que le plafond d'exportations vers les pays tiers imposé par l'OCM depuis 2006 a eu pour effet d'inverser la répartition des exportations de la France entre UE et les pays tiers. Avant 2006, celles-ci sont majoritairement dirigées vers ces derniers. À cet égard, il faut rappeler que les exportations vers pays tiers bénéficiaient avant 2006 de restitutions à l'exportation, supprimées à la suite du panel et de la réforme de l'OCM en 2006. De ce fait, une part de ces exportations devenues moins attractives,

s'est depuis reportée vers les pays de l'UE qui constituent désormais la plus grosse partie des flux d'exportation de la France.

**Figure 23 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande <sup>1</sup> du sucre de 2004 à 2020**



Sources : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

L'évolution des indicateurs offre/demande depuis 2004 traduit la vocation exportatrice de la filière sucre française. **L'indicateur d'auto-provisionnement** est toujours supérieur à 100 % malgré la chute observée en 2007 (131 %) alors que cet indicateur se situait à 192 % en 2006. Une progression significative est enregistrée depuis, avec le retour de cet indicateur aux niveaux du début des années 2000 (200 % en 2018). En corollaire, l'indicateur de **dépendance aux importations** régresse tout au long de la période pour s'établir à 35 % en 2020. De la même manière, on note le progrès de la **capacité d'exportation** à plus de 50 % et un taux de couverture de la consommation par la production nationale qui progresse par paliers vers un plus haut de 72 % en 2020.

<sup>1</sup> Indicateurs de bilan offre/demande basés sur les calculs suivants :

- Dépendance aux importations : importations / consommation apparente
- avec consommation apparente = production + exportations – importations
- Capacité d'exportations = exportations / (production + importations)
- Taux de couverture par la production nationale = (production – exportations) / consommation
- Taux d'auto-provisionnement = production / consommation

## 5. Identification par le groupe de travail « Sucre » des principaux facteurs de compétitivité

Le groupe de travail - filière sucre s'est réuni entre les mois d'octobre 2020 et février 2021, sous la présidence de M SANDER, Président de la CGB et vice-président du Conseil Spécialisé de FranceAgriMer.

Étaient présents : les représentants de l'AIBS, de la CGB, de la FCB, du SNFS, du SNPAA, des Groupes Saint Louis Sucre, TEREOS, CRISTAL UNION, LESAFFRE, SUCDEN, d'Alliance 7, de l'INRAe, de l'institut technique de la Betterave ITB, pour FranceAgriMer la déléguée filières grandes cultures, la direction Marché, études et prospective, l'Unité grains et sucre, la mission des Affaires européennes et internationales, le Ministère de l'agriculture, le Service statistique et de la prospective du Ministère de l'agriculture.

Les membres du groupe ont souligné, en point de vigilance, la progression des coûts de production agricole dès lors que l'on s'oriente vers un mode de production sans produits phytosanitaires et une maîtrise sanitaire des cultures qui nécessitent un travail au champ et une main d'œuvre plus importants.

Or le coût de la main d'œuvre reste plus élevé en France que chez nos concurrents européens. Un point qui a été également relevé pour ce qui concerne les coûts de production industriels affectés par des distorsions sociales intra-communautaires.

Les accords de libre-échange, le cadre réglementaire différent selon les pays notamment au sein de l'UE, les normes appliquées dans les pays tiers concurrents moins exigeantes sur le plan environnemental sont des facteurs mis en avant pour expliquer la baisse de la compétitivité française. Des règles qui nécessitent parfois une mise en adéquation dans des délais courts et peuvent impacter la compétitivité selon la deuxième transformation.

Enfin la logistique est un sujet prégnant notamment dans le transport des matières premières.

### 5.1. Facteurs de compétitivité prix

Les facteurs sur fond orangé sont considérés comme les facteurs les plus importants par les participants au groupe de travail.

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Coûts des facteurs de production	
Coûts du travail agricole (et couts de production)	<p><b>Globalement, le coût de production agricole</b> est bon en France (par rapport aux autres pays UE) et demeure stable grâce à des rendements parmi les meilleurs en Europe. Mais en cas de baisse de rendement betteravier, la situation française est en revanche fortement dégradée.</p> <p><b>Le coût du travail</b> : en point de vigilance, les distorsions en matière du coût du travail en intra et hors UE. Le coût de la main d'œuvre agricole est susceptible d'évoluer lorsque l'on s'oriente vers un mode de production sans produits phytosanitaires et il est plus élevé en France que chez nos concurrents européens</p>

<p><b>Coûts du travail industriel</b></p>	<p>Les charges supplémentaires liées à la réglementation environnementale pèsent aussi sur le <b>coût du travail</b>. Les frais fixes sont conséquents. Et il est donc <b>nécessaire de maintenir les rendements</b> et les volumes pour amortir les coûts fixes. Or <b>les problèmes climatiques</b> récents sont sources de fortes disparités des niveaux de production selon les années (sécheresse, progression de foyers de bio-agresseurs, viroses...).</p> <p><b>Le coût de la main d'œuvre</b> : les distorsions sociales intra-communautaires contribuent à l'affaiblissement de la compétitivité des entreprises de l'ensemble de la filière. La compétitivité passe par le maintien des conditions avantageuses de la convention collective du secteur sucrier.</p> <p><b>La pénurie des chauffeurs</b> en période de campagne pèse sur l'organisation de la production. La législation sociale limite les disponibilités horaires des chauffeurs en période de récolte.</p> <p><b>La taxation des contrats courts / saisonniers</b> (notamment chocolats et confiseurs) pèse sur la compétitivité des secteurs de deuxième transformation (produits sucrés).</p>
<p><b>Autres coûts de production agricole</b> (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital)</p>	<p><b>Le coût du matériel</b> et le prix des intrants. Les charges de mécanisation et d'intrants sont en effet plus importantes et ont un impact sur la rentabilité. Le matériel agricole n'est pas toujours en réponse à la réduction imposée des intrants.</p> <p>Le changement climatique et les nouvelles exigences sur les conditions de production accentuent le risque sanitaire.</p> <p><b>Les moyens en matière de R&amp;D</b>, expérimentation et nouvelles technologies (NBT) ne sont pas toujours disponibles ou les mêmes en Europe</p>
<p>Autres charges logistiques (stockages)</p>	
<p>Autres charges en production industrielle</p>	<p><b>Le coût de l'énergie</b> impacte directement la compétitivité.</p> <p><b>Les coûts logistiques</b> liés aux transports et aux volumes transportés pourraient être optimisés.</p> <p><b>Le coût de la matière première</b> qui est lié aux fluctuations du marché joue également.</p> <p>Les concurrents peuvent bénéficier d'un coût de l'énergie moins élevé et d'une fiscalité plus favorable.</p> <p>Les industries de transformation poursuivent la modernisation de leurs équipements</p>

Environnement économique et réglementaire	
<p><b>Macroéconomie</b> (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)</p>	<p><b>L'ouverture du marché du sucre</b> et de l'éthanol de l'UE par le biais d'accords multilatéraux limite l'équité concurrentielle.</p> <p>En point de vigilance, le Brexit et les accords passés entre le Royaume-Uni et les pays tiers privent la France de ce marché, et pourraient même provoquer un effet <i>swap</i> sur le marché du RU. Cela affaiblit la position de la France au sein du marché européen.</p> <p><b>Les parités monétaires des pays concurrents</b> et les contingents octroyés sont autant de facteurs limitant nos propres marchés.</p> <p>Les accords existants n'ont pas ouvert de portes effectives, ou rémunératrices, pour le sucre communautaire et pour développer les exportations françaises. À l'inverse les sucres et bioéthanol des pays tiers sont importés, pour la plupart à droits nuls, et pour certains à droits réduits</p> <p><b>En ce qui concerne la deuxième transformation</b>, les accords de libre-échange doivent faciliter prioritairement les exportations pour les entreprises d'épicerie sucrée.</p> <p><b>La volatilité des marchés</b> (prix notamment) impacte directement la compétitivité. L'amont de la filière doit parfois gérer les mauvaises années et l'aval s'adapter aux cours mondiaux. La viabilité du marché domestique est fragile dans ce contexte sans outils :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• de gestion de marché pour éviter ces fluctuations (type PAC, <i>via</i> l'OCM)</li> <li>• de gestion des risques pour sécuriser d'une part les revenus des producteurs lors de campagnes de productions difficiles et d'autre part les conforter dans le maintien du potentiel de production</li> </ul>
<p><b>Fiscalité</b></p>	<p><b>Certains pays se voient accorder des facilités d'accès</b> alors qu'ils favorisent déjà leurs propres acteurs économiques par des mesures fiscales avantageuses, en intra et extra communautaire. Les politiques d'amortissement des investissements peuvent être différentes selon les pays.</p> <p><b>La non harmonisation fiscale française/UE</b> (France/pays tiers) impacte directement la compétitivité.</p> <p><b>La stabilité fiscale</b> (industries des produits sucrés) permet de donner une plus grande visibilité pour les entreprises du secteur à la fois en temps d'adaptation aux nouvelles mesures mais également pour réaliser les investissements nécessaires et gagner en point de compétitivité.</p>
<p><b>Règlementation</b> (environnementale, sanitaire, autres) et politiques publiques (y compris PAC, politique commerciale etc...) impactant les</p>	<p><b>Les politiques publiques portées par certains pays tiers</b> concurrents et les politiques monétaires (ou les simples fragilités monétaires) des pays producteurs favorisent leurs exportations.</p>

<p><b>coûts de production, et le prix des produits à l'export</b></p>	<p><b>Au niveau européen</b> : l'interprétation de la réglementation européenne, notamment environnementale au sein de l'UE par chacun des pays membres et une application de la PAC différente (couplage des aides par exemple) entraînent des distorsions qui devraient encore s'accroître dans le contexte PAC 2023.</p> <p><b>La réglementation industrielle</b> (intrants dans le processus industriels/contrainte énergétique/ réglementation des épandages etc.) est un facteur limitant de la compétitivité.</p> <p><b>L'utilisation par les pays tiers de certaines technologies</b> ou techniques utilisées pour favoriser la création variétale (NBT) qui ne peuvent être utilisées en Europe.</p> <p><b>Le Food bashing</b> et l'attaque des produits ultra transformés.</p>
<p>Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc...</p>	<p>Les coûts liés aux <b>transports</b> des betteraves vers les sucreries et les coûts liés au transport du sucre vers les clients acheteurs (transports routiers) représentent un des postes majeurs de dépenses.</p> <p><b>La compétitivité</b> des ports français.</p>
<p><b>Accords de libre-échange, accords commerciaux.</b></p>	<p><b>Certaines destinations peuvent être favorables à l'export</b> notamment par des contingents sans droit de douanes accordés à l'UE. Mais certains pays sont aujourd'hui fermés aux exportations de l'UE pour différentes raisons (accords non respectés/droits compensatoires).</p> <p>Impact direct des importations de sucre de pays tiers pour lesquelles il existe des quotas à droits nuls octroyés par l'UE, sur le marché domestique. Les ALE existants ne tiennent pas compte des modes de production pour la filière sucre et des pratiques sont autorisés à l'étranger qui ne sont pas admises en Europe (sanitaire ou social par exemple)</p> <p>L'export est une source de croissance majeure pour les <b>secteurs de l'épicerie sucrée</b> avec un potentiel de développement important dans de nombreux pays tiers en développement. Ils ont une position offensive mais qui suppose d'obtenir des conditions d'accès de marché et des concessions tarifaires rapides dans le cadre des ALE</p>
<p><b>Productivité et stratégie des entreprises</b></p>	
<p>Productivité agricole</p>	<p><b>La productivité à l'hectare constitue un important facteur de compétitivité</b>, mais de plus en plus fragilisée par les risques climatiques et sanitaires, amplifiés par la réduction des intrants et des moyens R&amp;D plus en retrait.</p>
<p>Productivité agroalimentaire</p>	<p><b>Un savoir-faire et une grande diversité de l'offre</b> pour les entreprises d'épicerie sucrée constituent un avantage compétitif.</p>

Taille des entreprises	<b>La taille des entreprises constitue un facteur essentiel</b> pour se situer à l'échelle mondiale pour la 1 <sup>e</sup> transformation et rechercher les gains de productivité. 85 % de PME & ETI pour la 2 <sup>e</sup> transformation (épicerie sucrée).
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	
Stratégie de marge	<b>Une stratégie volontaire de valorisation</b> de l'origine française des produits à travers l'étiquetage dans la grande distribution et dans l'industrie notamment pour les produits de 2 <sup>e</sup> transformation. L'effet favorable du <b>bioéthanol</b> , qui constitue un débouché et un <b>facteur de résilience</b> pour la filière sucre.

## 5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

Les facteurs sur fond orangé sont considérés comme les facteurs les plus importants par les participants au groupe de travail.

Facteurs	Propositions du groupe de travail
<b>Dynamique d'entreprise</b>	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	Les facteurs d'influence demeurent la capacité à accéder à des matériels innovants et l'accompagnement financier.
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	<b>Les compétences, l'apprentissage</b> sont essentiels notamment dans l'industrie sucrière pour maintenir une compétitivité dans l'industrie. <b>Effet saisonnier</b> : les contrats saisonniers de l'industrie sucrière et de 2 <sup>e</sup> transformation (chocolat, confiserie), dans le cadre du dispositif de taxation des contrats courts, pèsent sur la compétitivité des entreprises à la différence d'autres pays concurrents. Le recours aux contrats saisonniers est en effet lié au rythme intrinsèque de l'activité de l'industrie sucrière (saisonnalité), le système de bonus-malus liés au taux de rupture de contrats dégrade la compétitivité des entreprises du secteur par rapport aux autres pays européens.



Taille et typologie des entreprises (notamment exportatrices)	Cf. taille des exploitations/ soutien attendu pour les PME de l'épicerie sucrée.
Capacité à s'adapter au cahier des charges	<b>Les démarches RSE</b> des entreprises de la filière betterave & sucre sont encore insuffisamment valorisées.
<b>Dynamique de filière</b>	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	(cf. Logistique et conditions de concurrence équitable). La politique de soutien est adaptée et spécifique pour les PME exportatrices de l'épicerie sucrée. <b>La stratégie de diversification et l'effet favorable du bioéthanol</b> constituent un débouché et un facteur de résilience pour la filière sucre. En exemple, la valorisation des pulpes et nouveaux composés issus de la betterave. Enjeux liés à la bioéconomie biosourcée.
Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	<b>La résilience de la filière</b> : capacité d'accompagner les différents acteurs en période de crise. La visibilité réglementaire est nécessaire pour construire une réelle stratégie d'investissement en entreprise.
<b>Logistique</b>	La logistique est un facteur de coût important pour un accès aux marchés internationaux. Disposer de <b>chauffeurs qualifiés et d'horaires adaptés</b> aux conditions de récolte. Les volumes transportés peuvent impacter positivement le coût de production industriel. <b>Les réseaux capillaires ferroviaires et fluviaux</b> demeurent des points de faiblesse en France pour l'acheminement des matières premières. L'absence d'un schéma directeur « national/régional » freine la recherche de gains de compétitivité.
Positionnement sur les différents circuits de distribution	
<b>Image des produits et perception de leur qualité</b>	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	Une mise en avant de l'origine (valorisation du savoir-faire agricole et industriel français) insuffisante en alimentation humaine alors que d'autres origines ne proposent pas les mêmes exigences au regard d'une demande sociétale importante. Une origine peut être liée au moins disant environnemental et doit être pointée. En Europe l'attraction ne se fait pas encore sur des critères environnementaux et le marché reste un marché de commodités, avec à noter, une croissance de la demande HVE, bio etc.

Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible	<b>Très bonne image</b> de l'épicerie sucrée française à l'international par son savoir-faire et la diversité de l'offre mais des prix jugés peu compétitifs.
Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés	
Visibilité des produits français	
Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés	Des produits souvent trop chers du fait des freins à la compétitivité.
<b>Contexte réglementaire</b>	
<b>Réglementation environnementale</b>	<p><b>Le cadre réglementaire n'est pas identique</b> selon les pays (notamment pays tiers) : les normes et règles appliquées sont différentes et surtout moins exigeantes (modes de production et de transformation) sur le plan environnemental et sur l'atténuation climatique alors que l'amont agricole et les entreprises agroalimentaires françaises respectent des engagements environnementaux et climatiques.</p> <p><b>Pour la 2<sup>e</sup> transformation</b> et notamment l'épicerie sucrée : les règles concernant les emballages nécessitent une mise en adéquation dans des délais courts et peuvent impacter la compétitivité.</p> <p>Pour les entreprises, des <b>réglementations</b> liées à la transition écologique, les délais d'application des changements de signalétique ou d'évolution des étiquetages sont trop courts et les capacités d'adaptation des entreprises nécessitent des investissements et une mise en ligne qui impactent directement la compétitivité.</p> <p>Les dispositions multiples visant à répondre aux différents objectifs généraux d'éco conception fixée par la législation nationale :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• fin des plastiques à usage unique,</li> <li>• recyclabilité des matériaux</li> <li>• changement de type de matériaux,</li> <li>• réemploi, réincorporation de matières recyclées</li> </ul> <p>sont des contraintes lourdes pour les secteurs alimentaires qui impactent directement leur compétitivité. Contraintes non imposées aux pays concurrents de la France.</p>
Réglementation sanitaire ou bien-être animal	Les mesures de fiscalité comportementale (taxation/ produits sucrés...) pèsent sur le secteur.
Autres réglementations	La réglementation recyclage/emballage impacte la compétitivité. Plus généralement, la réglementation européenne sur-transposée dans le droit français