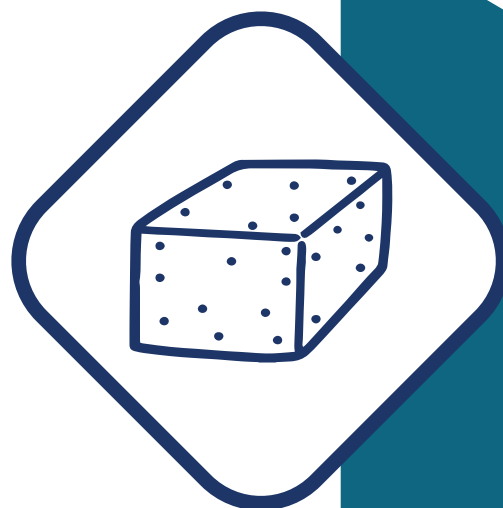


# COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE SUCRE

---





## 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

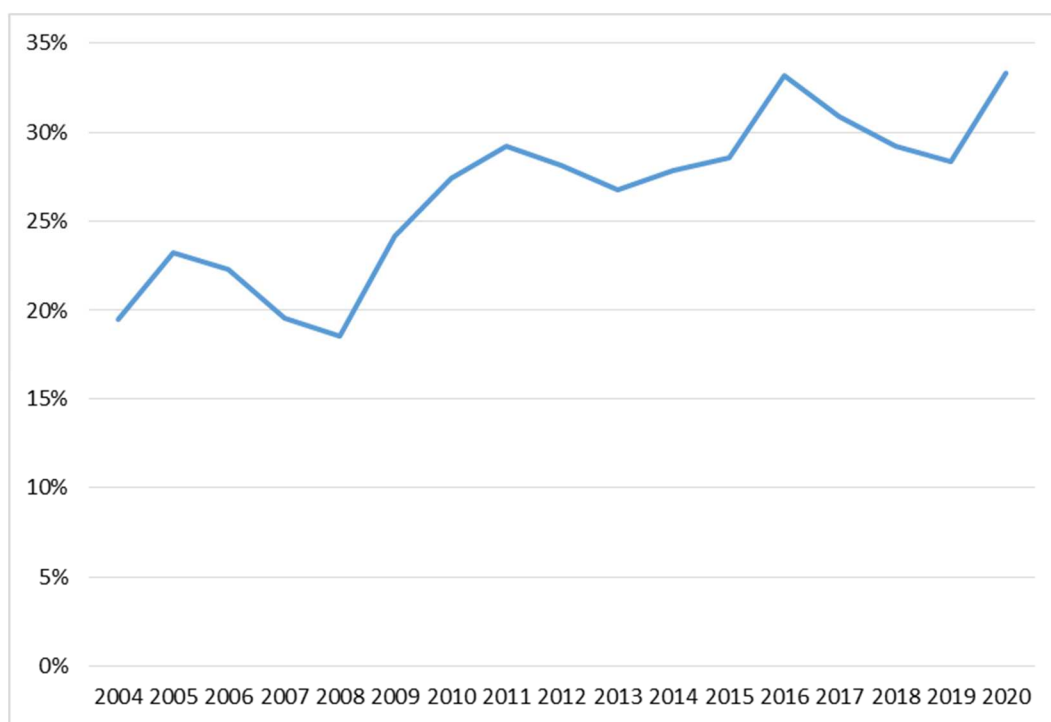


\* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale

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**

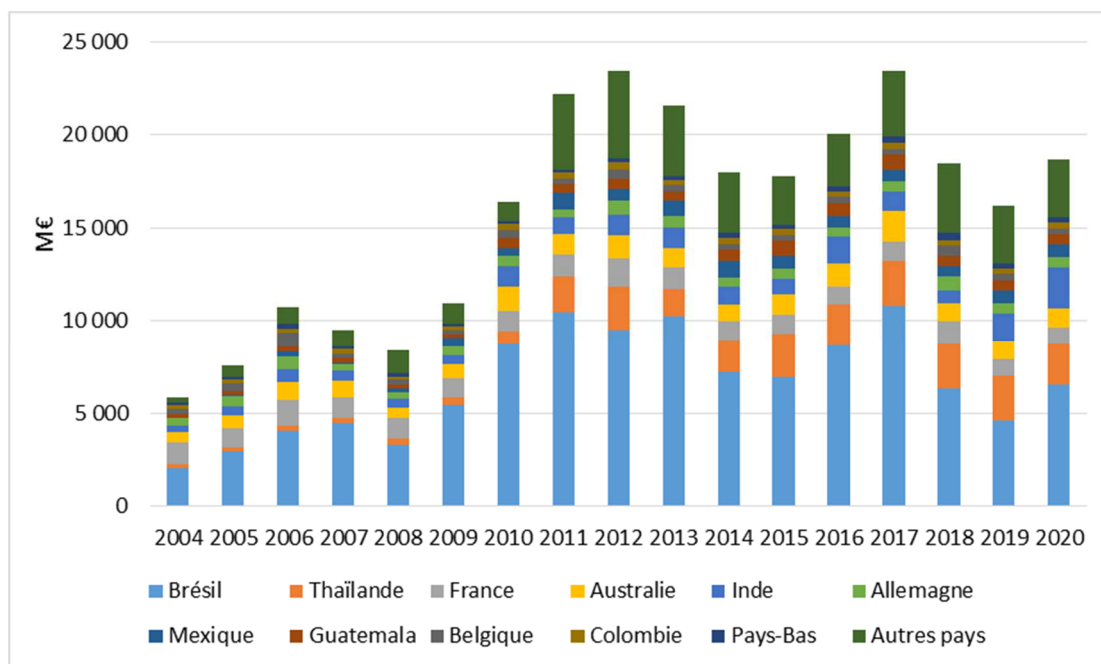


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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).

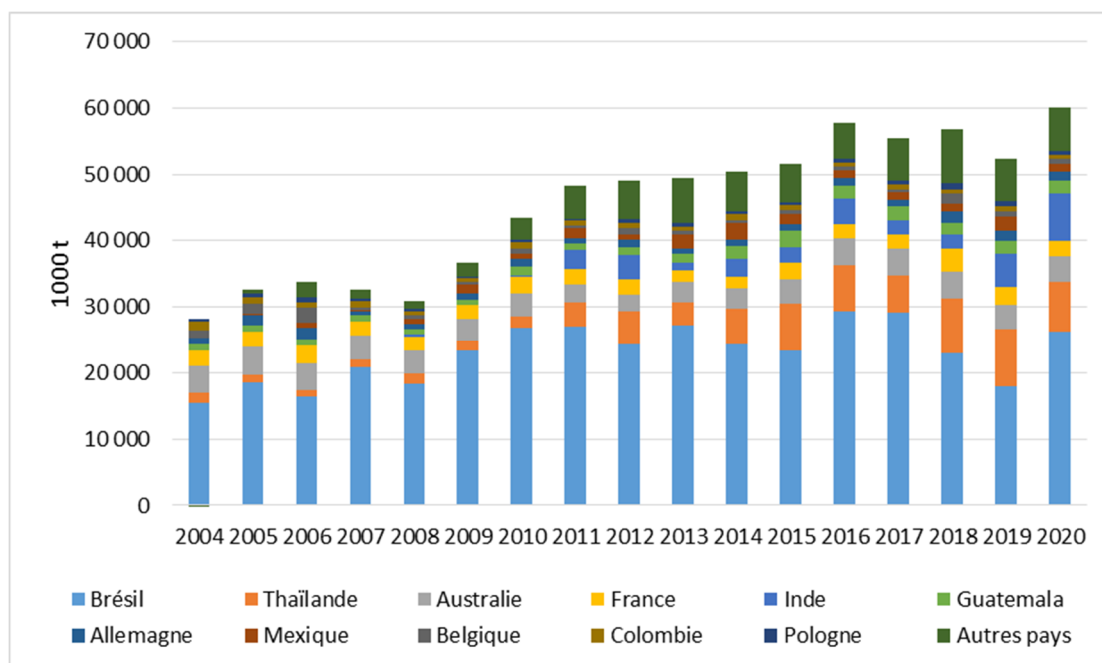
## 1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de sucre

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

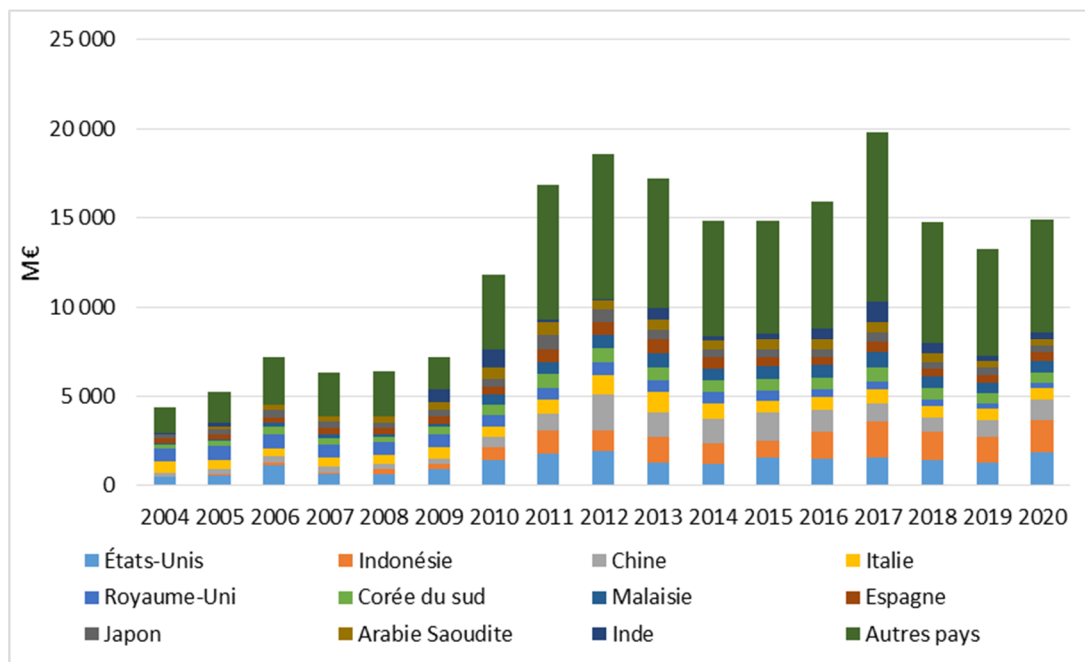
Figure 4 : évolution des exportations mondiales de sucre et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en volume de 2004 à 2020



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

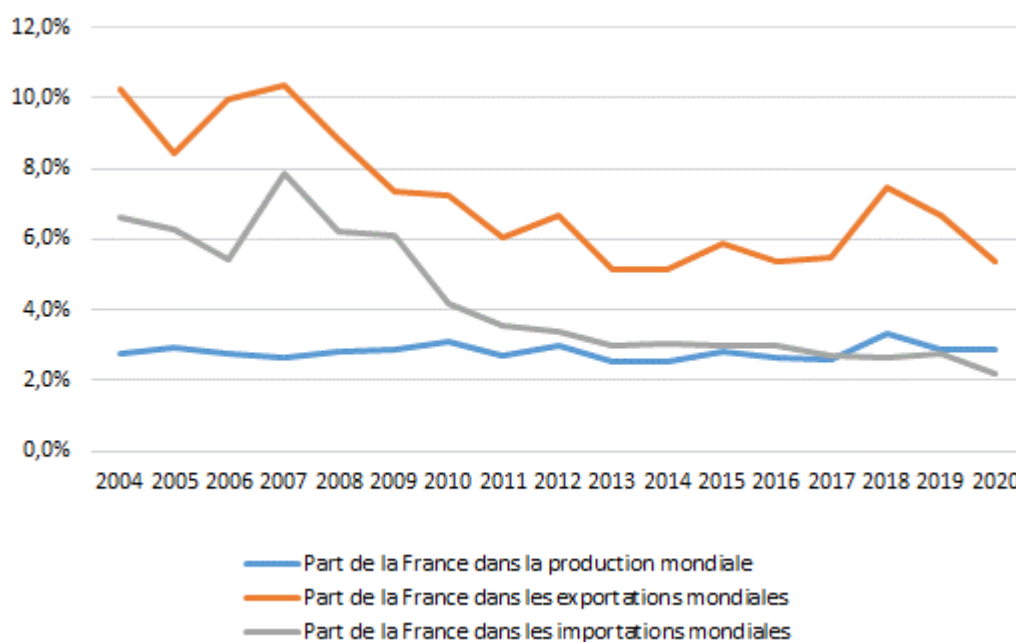
Oscillant entre 61 % et 75 % jusqu'en 2010, la part des 10 principaux pays importateurs régresse depuis et représente 58 % des importations mondiales en valeur en 2020.

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



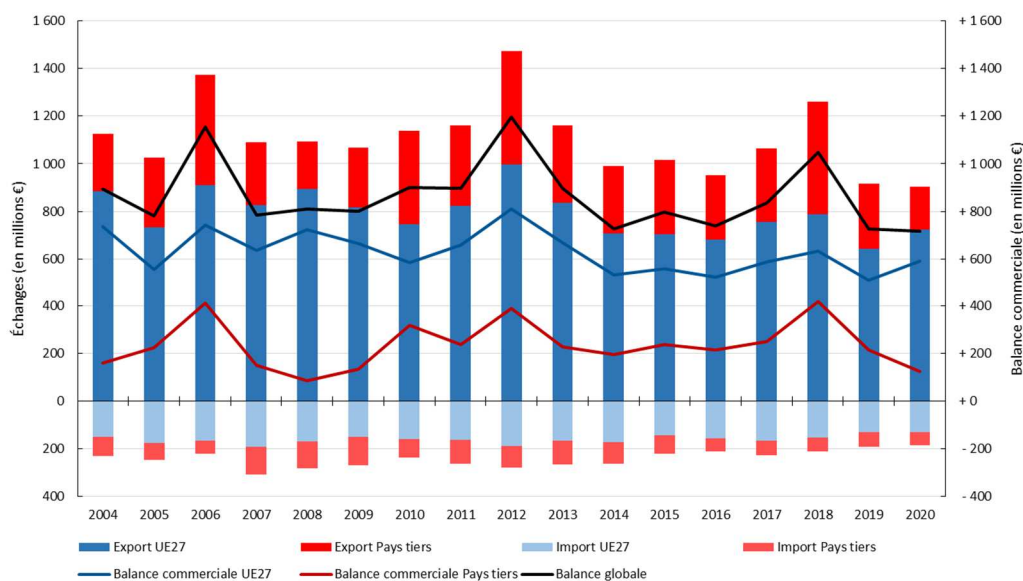
Sources : FranceAgriMer d'après FO Licht, TDM

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

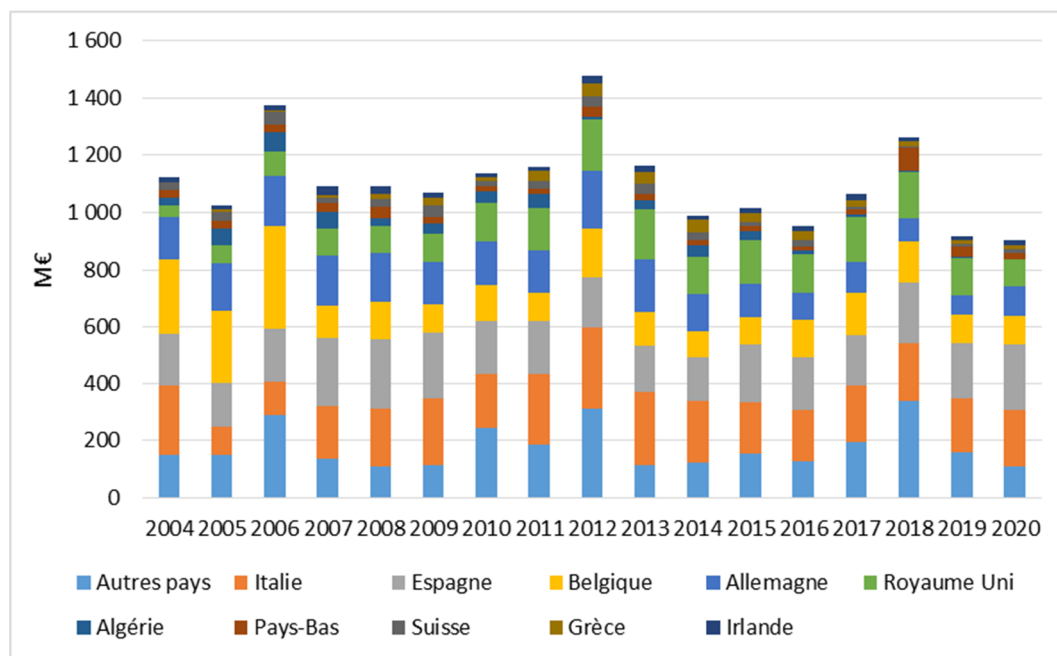
Le commerce extérieur du sucre de la France est excédentaire que l'on considère la balance France/UE comme France/pays tiers. La valeur des exportations françaises en 2020 est la plus basse de la période avec 902 M€, les pics ayant été atteints en 2006 (1 375 M€), 2012 (1 475 M€) et 2018 (1 261 M€, sortie 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

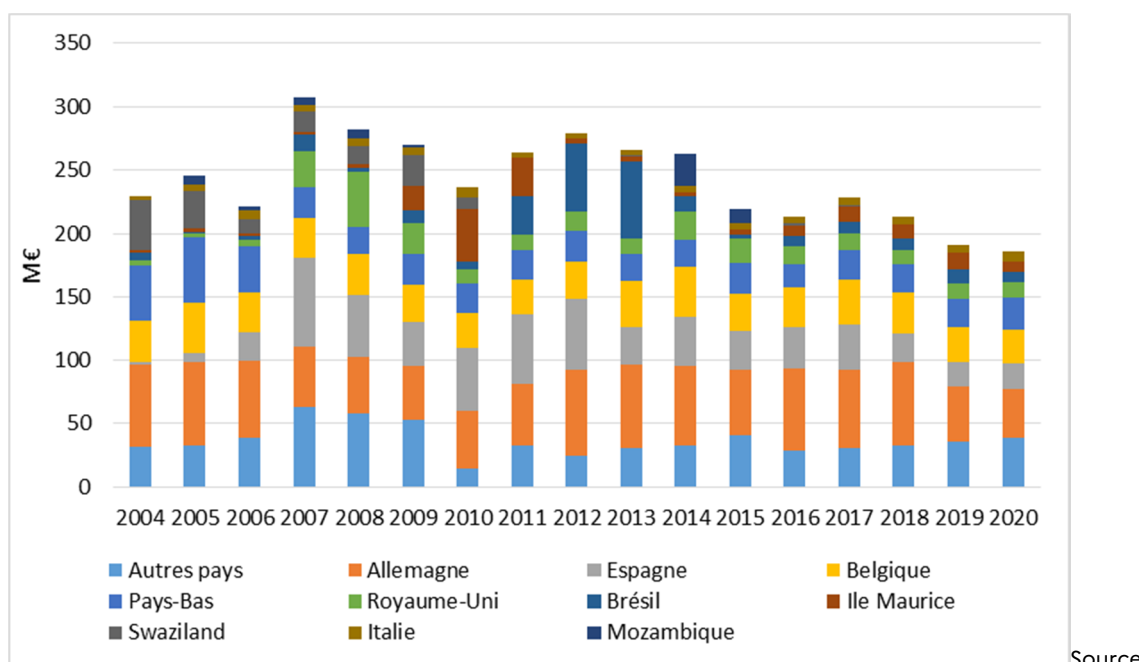
Figure 8 : évolution des exportations françaises de sucre en valeur par destination de 2004 à 2020



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.

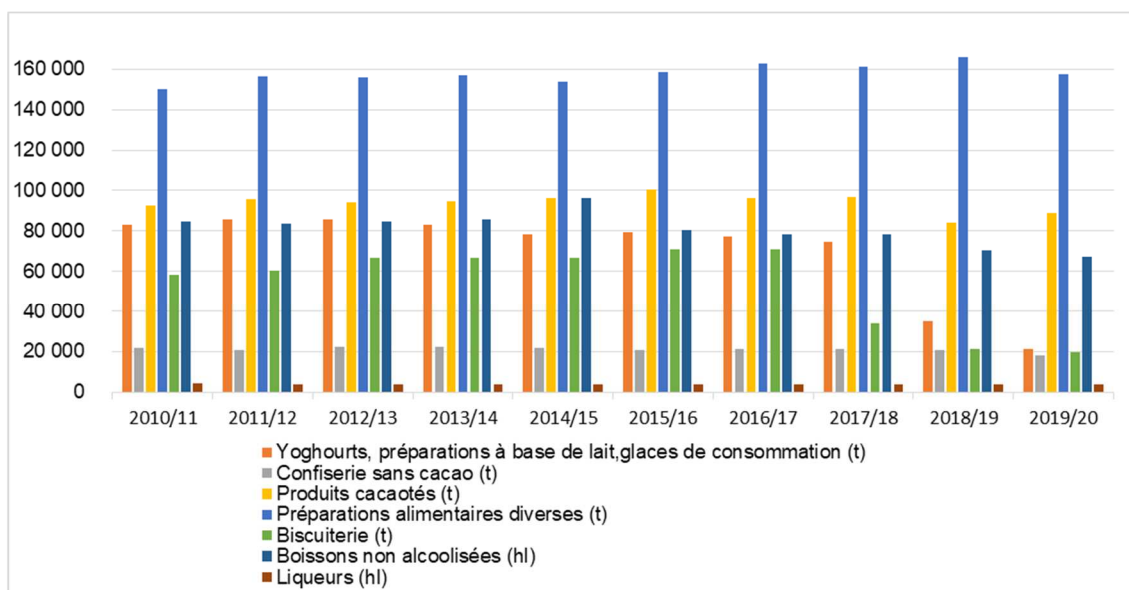
#### 3.2.1. Les exportations de sucre sous forme de produits transformés.

- 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).

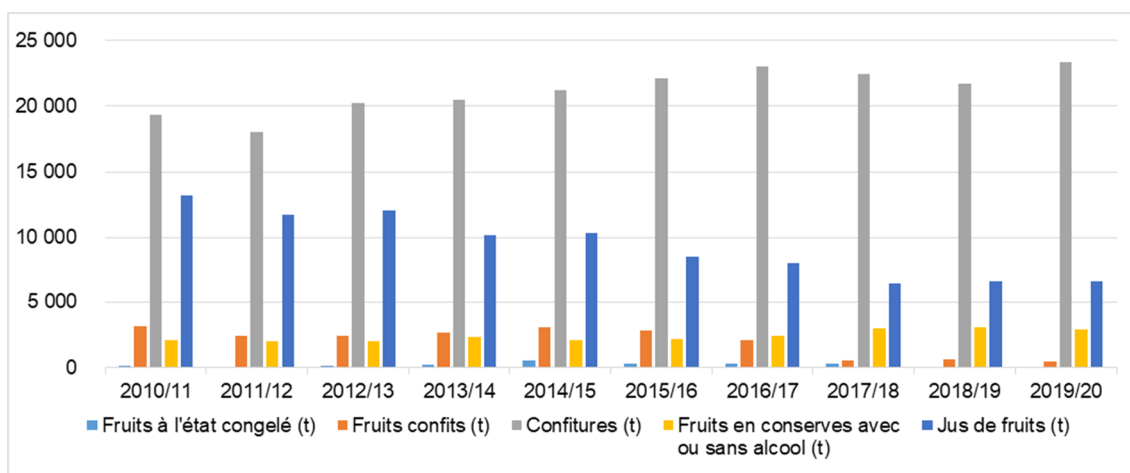
Il est possible que cette évolution reflète l'impact sur les clients des campagnes nutritionnelles visant à réduire le contenu en sucre des produits transformés.

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



Source : FranceAgriMer d'après TDM

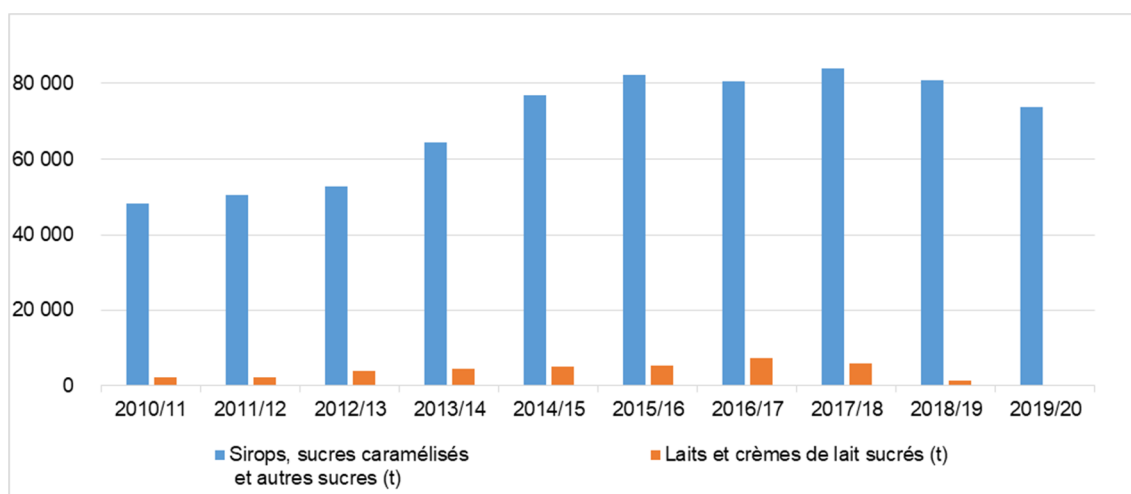
**Figure 11 : évolution des exportations françaises vers l'UE de sucre sous forme de fruits et légumes transformés de 2010 à 2020**



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**



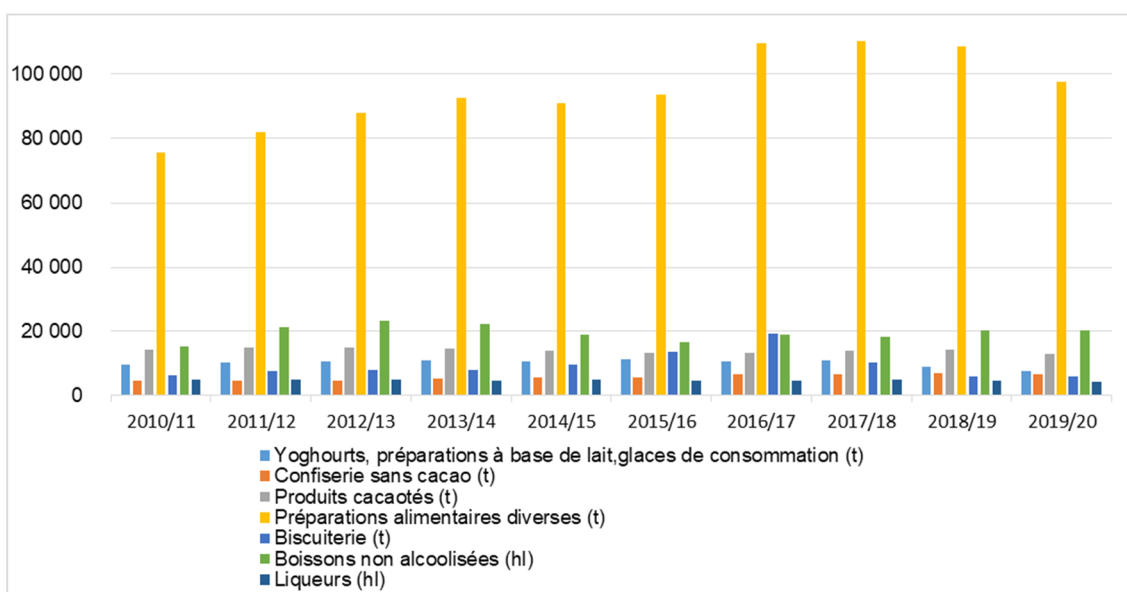
Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

- Vers les pays tiers

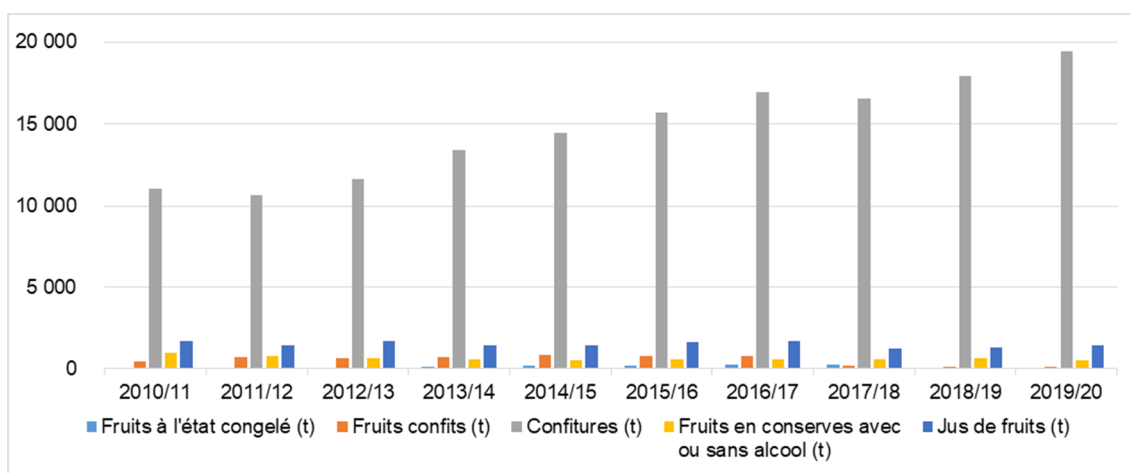
Il est intéressant de noter que les exportations vers les pays tiers progressent sur la période pour toutes les typologies de produits, à l'exception de 2019/20 marquée par les effets de la crise sanitaire.

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



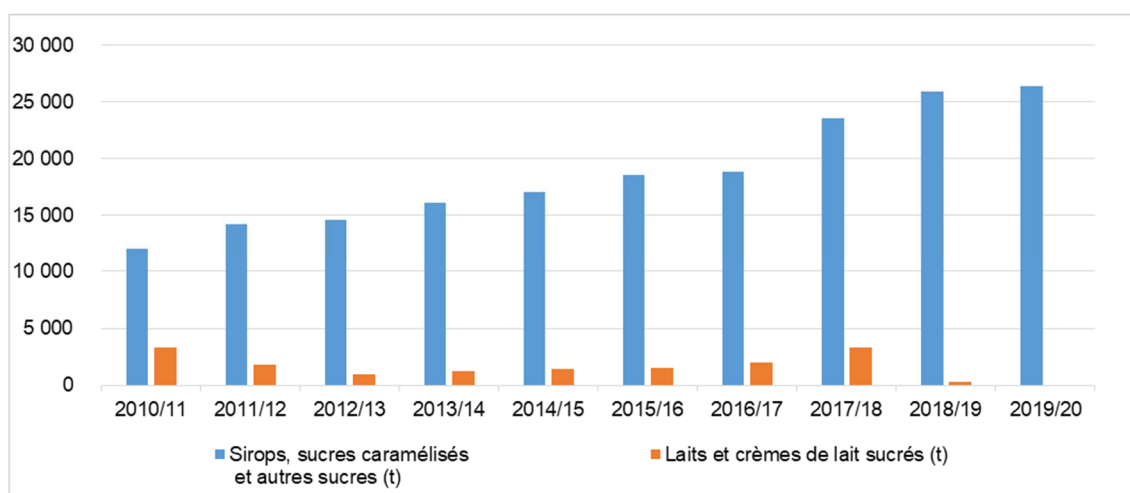
Source : FranceAgriMer d'après TDM

**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**

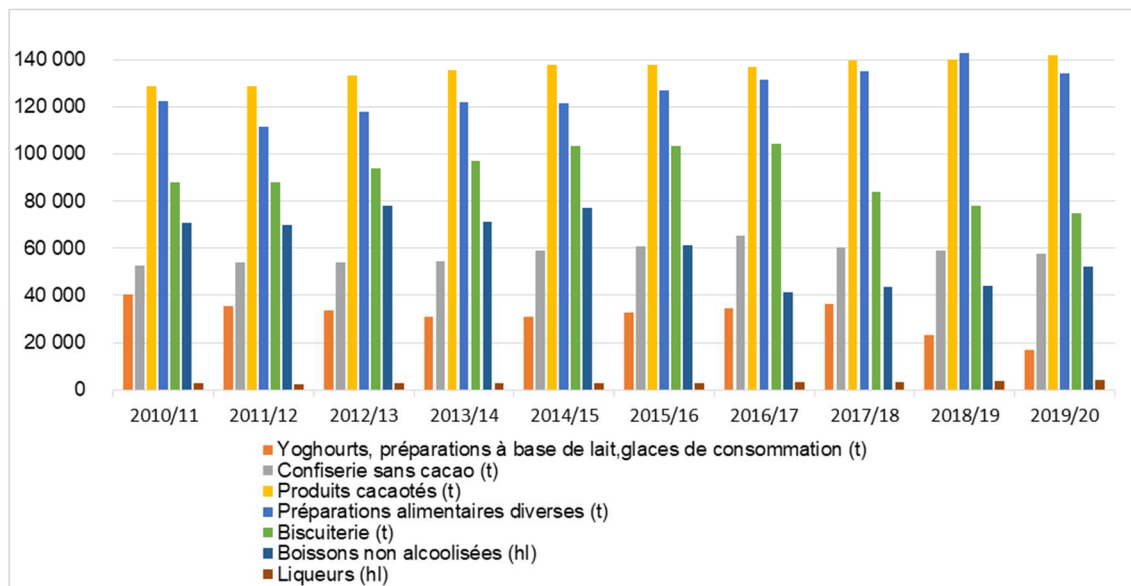


Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

- Importations des pays de l'UE

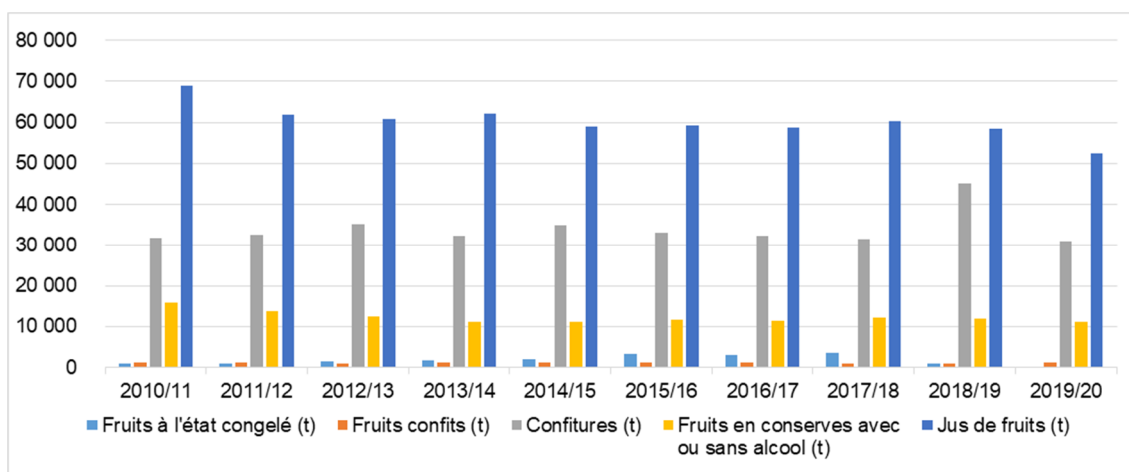
**Figure 16 : évolution des importations françaises de sucre de l'UE sous forme de PHA1 de 2010 à 2020**



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**

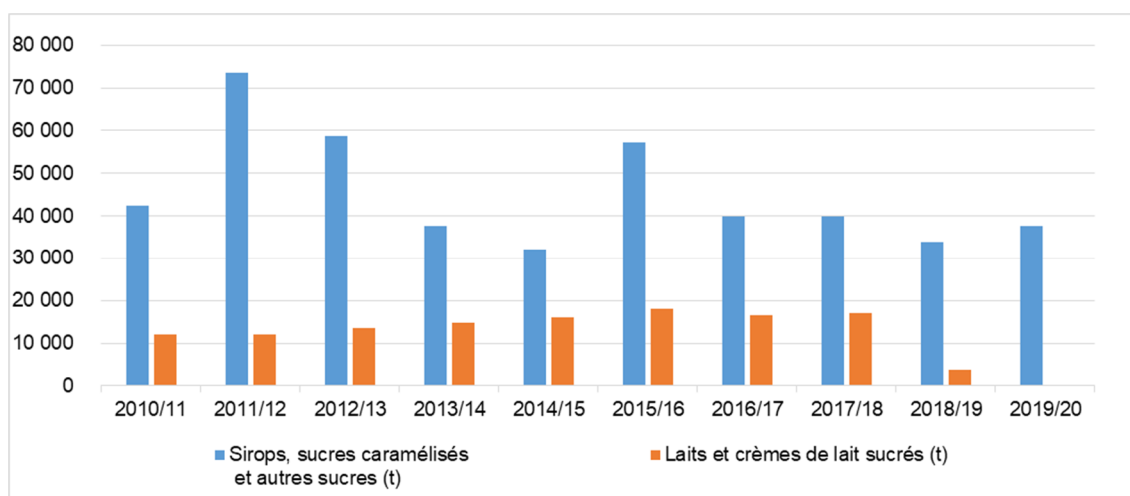


Source : FranceAgriMer d'après TDM

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**

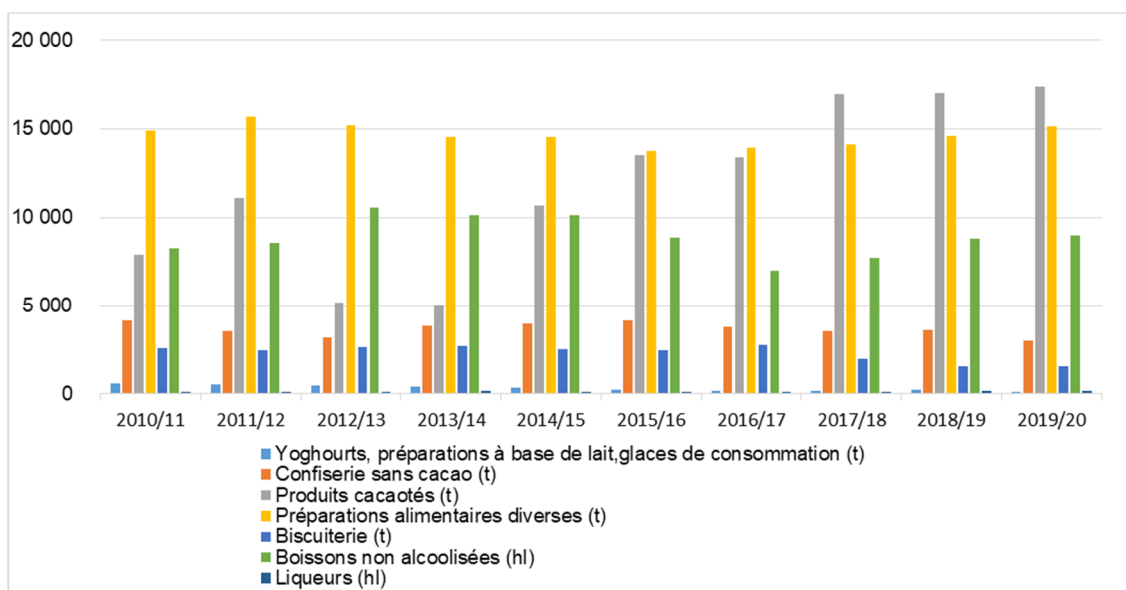


Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

- Importations des pays tiers

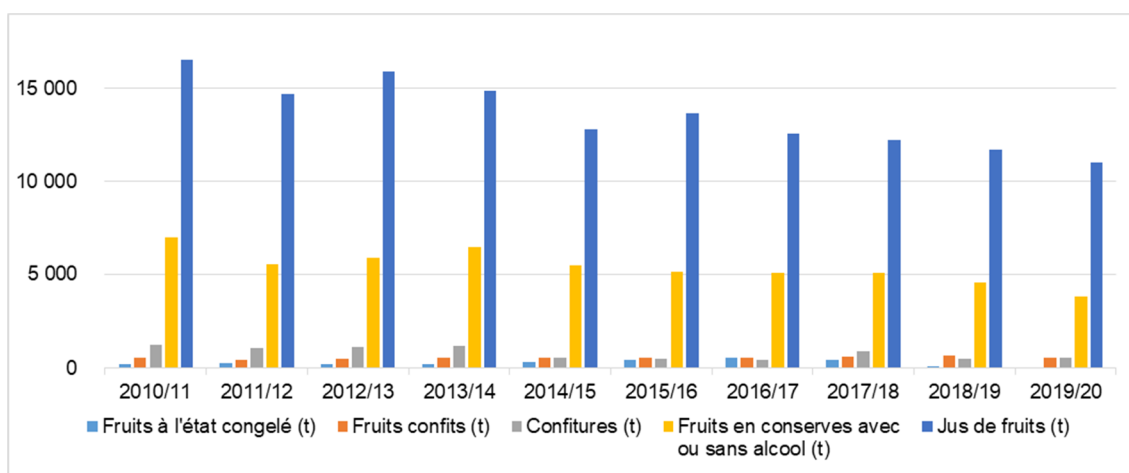
**Figure 19 : évolution des importations françaises de sucre des pays tiers sous forme de PHA1 de 2010 à 2020**



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

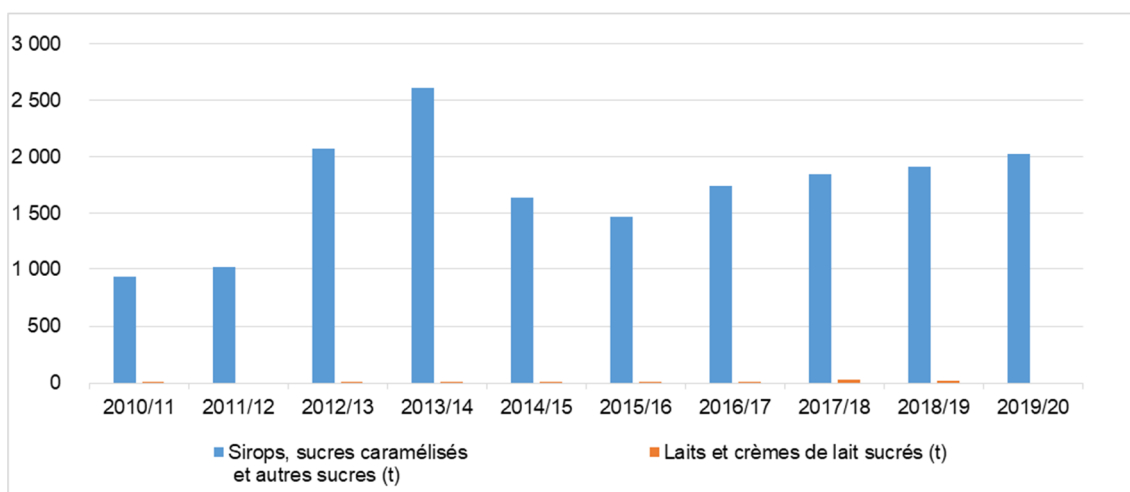
**Figure 20 : évolution des importations françaises de sucre des pays tiers sous forme de fruits et légumes transformés de 2010 à 2020**



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**



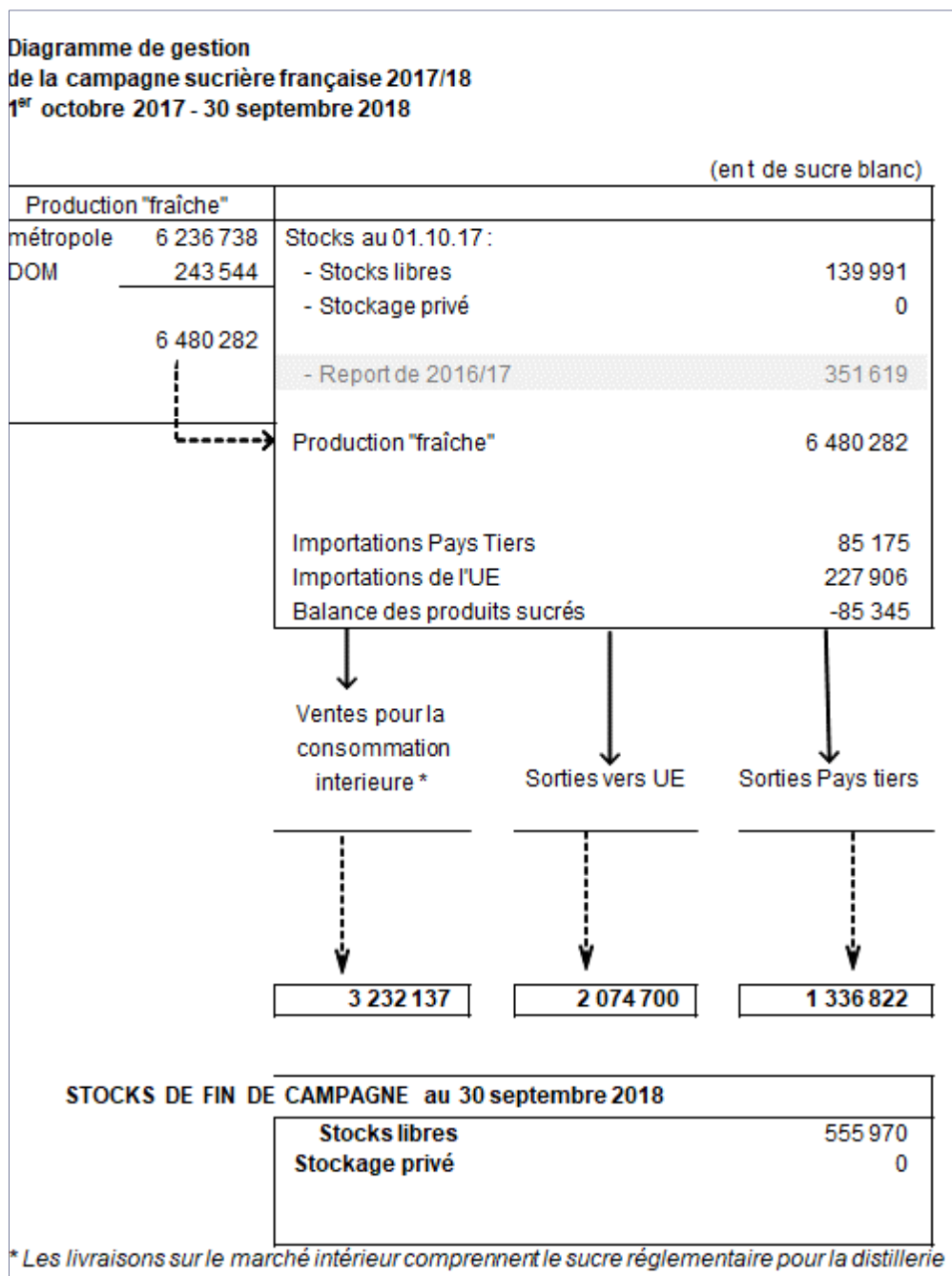
Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

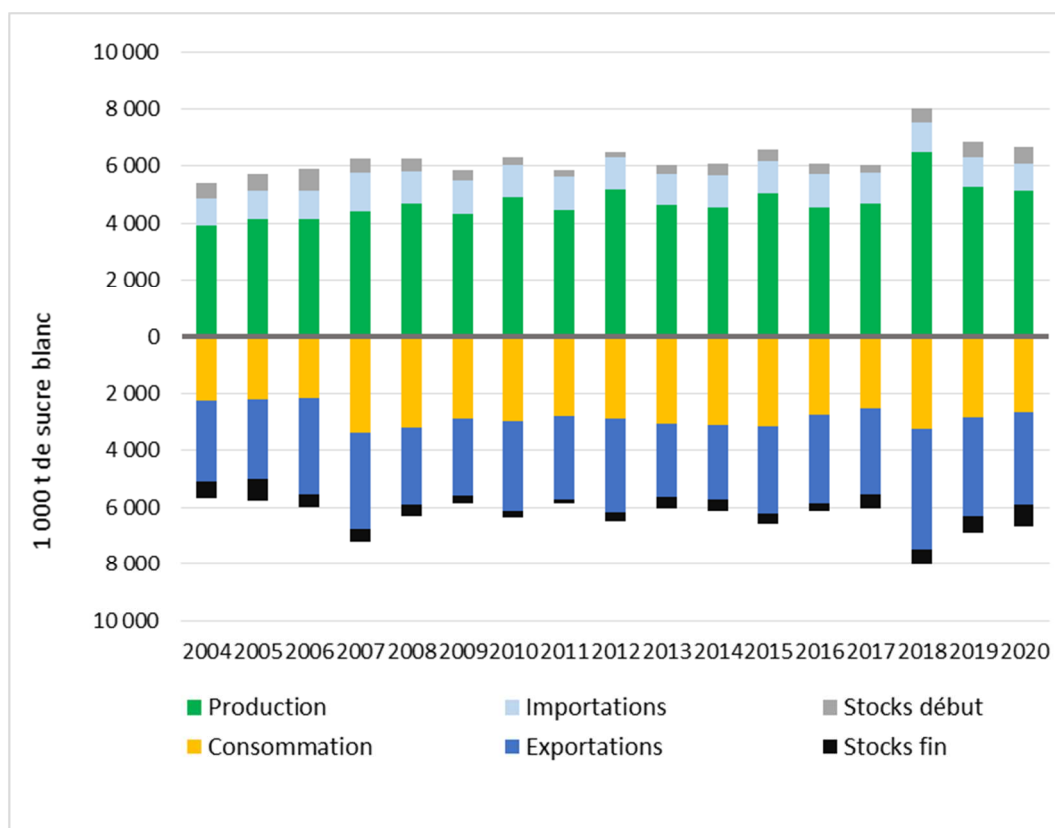


Source : FranceAgriMer

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.

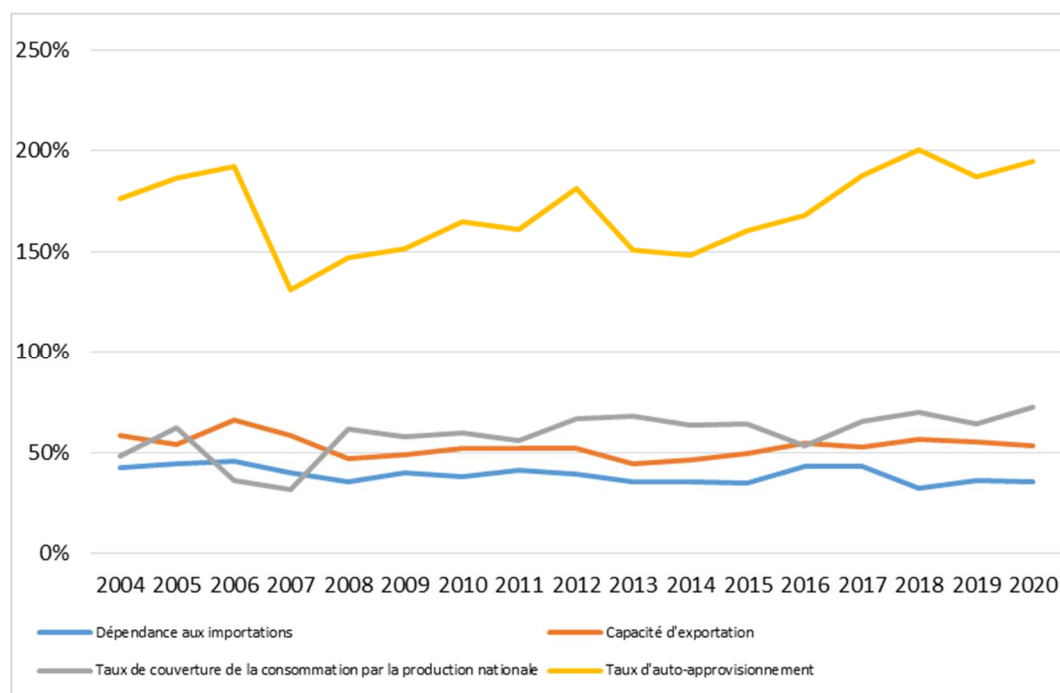
Entre 2004 et 2020, les **importations** – y compris les produits sucrés –, sont relativement stables autour de 1 Mt (932 kt en 2020).

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