

COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE FRUITS ET LÉGUMES FRAIS



Fruits et légumes frais

Sommaire

1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	226
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	226
1.1.1. Les fruits	226
1.1.2. Les légumes.....	227
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de fruits et légumes.....	228
1.2.1. Les fruits frais tempérés (hors tropicaux, agrumes et dattes)	228
1.2.2. Les légumes frais (hors pomme de terre).....	229
1.3. La part de la France dans le commerce international des fruits et légumes	230
2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS	231
2.1. Les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes)	231
2.2. Les légumes frais (hors pomme de terre)	231
3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE	233
3.1. Les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes)	233
3.2. Les légumes frais (hors pomme de terre)	234
4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE	236
4.1. Diagramme de flux des fruits et légumes frais en France	236
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes).....	237
4.3. Les légumes frais (hors pomme de terre)	240
5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « FRUITS ET LÉGUMES FRAIS & POMMES DE TERRE » DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ	243
5.1. Facteurs de compétitivité prix	243
5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix	246

Nous avons défini dans le cadre des parties 1 à 4, trois groupes de produits :

- Les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes)
- Les fruits tropicaux, agrumes et dattes, frais
- Les légumes frais (hors pomme de terre)

Le deuxième groupe de produits (fruits tropicaux, agrumes et dattes) ne sera pas étudié dans car la France n'est structurellement pas en capacité de les produire pour des raisons agro-climatiques, ou très peu (essentiellement en Corse et dans les DOM). Par conséquent, il n'y a pas d'enjeux de compétitivité sur ces produits où la dépendance de la France aux importations est presque totale. En effet, la France importe la majorité des fruits tropicaux, agrumes et dattes consommés sur le territoire national. Cela explique en grande partie l'ampleur du déficit observé de façon structurelle dans la balance commerciale française en fruit frais au global, fruits tempérés, agrumes et tropicaux confondus. L'analyse se focalisera donc sur les fruits frais tempérés uniquement et les légumes frais dans la mesure où il est possible de distinguer, dans les statistiques, les fruits tempérés des autres fruits tropicaux et agrumes. Lorsque cela ne sera pas possible, les indicateurs porteront sur l'ensemble des fruits.

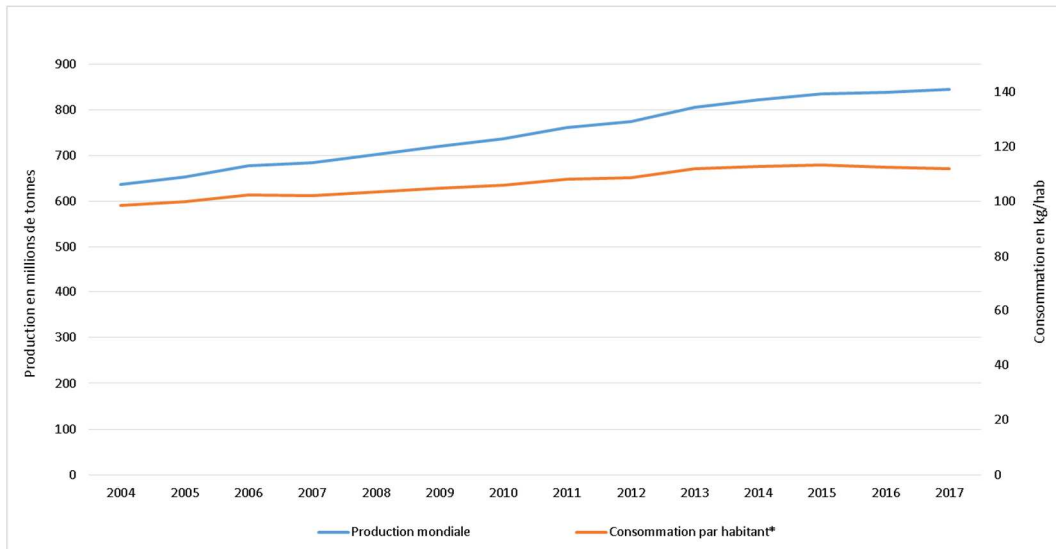
Les pommes de terres font l'objet d'une section dédiée (qui explicite ce choix) mais les usages en frais de la pomme de terre sont bien pris en compte en revanche dans la partie 5.

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 fruits

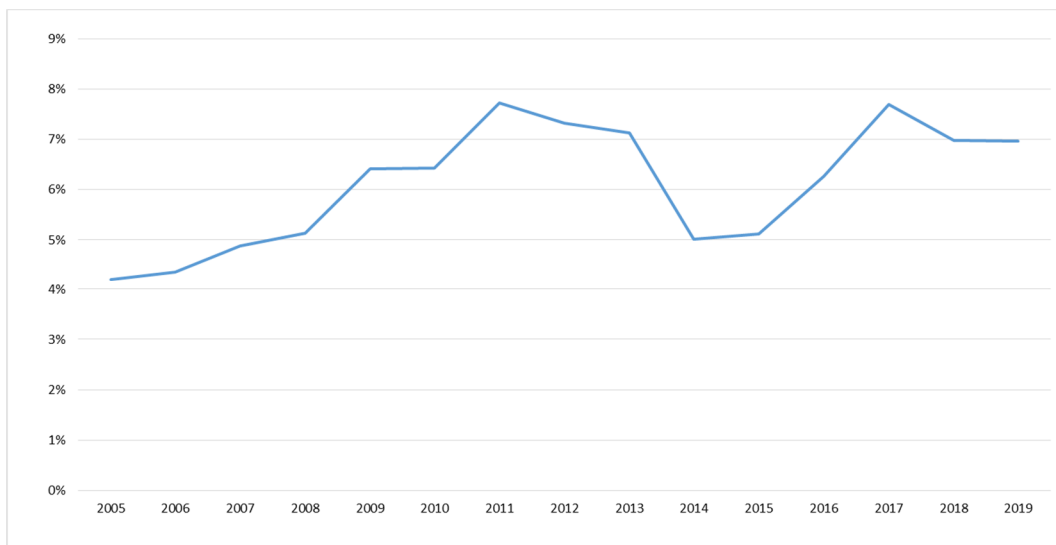
Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant* pour les fruits frais (tempérés + agrumes + tropicaux) de 2004 à 2017



* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale
Source : FranceAgriMer, d'après FAOSTAT

La production de fruits dans le monde augmente plus rapidement que la population mondiale, ce qui donne un ratio de consommation par habitant en hausse, passant de 100 kg/an/habitant en 2004 à 112 kg/an/habitant en 2017.

Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial des fruits frais (tempérés + agrumes + tropicaux) en volume de 2005 à 2019



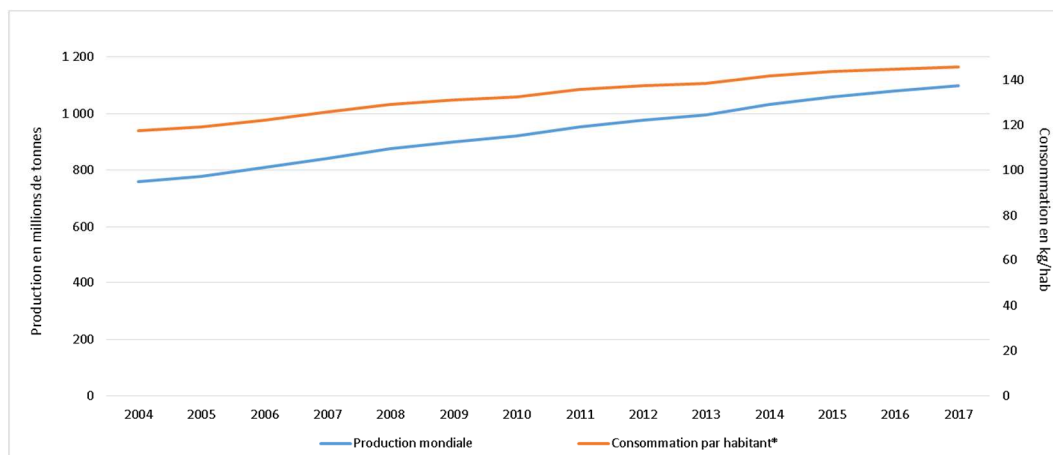
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Le taux d'internationalisation du marché des fruits frais est de l'ordre de 7 % en volume. Ce taux a sensiblement augmenté au cours des 15 dernières années (il était de 4 % en 2005). Ainsi, la production a augmenté de manière significative, mais dans le même temps la hausse des

exportations a été encore plus rapide. Toutefois, les agrumes et surtout les fruits tropicaux expliquent en grande partie cette internationalisation du marché des fruits frais.

1.1.2. Les légumes

Figure 3 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant * pour les légumes frais de 2004 à 2017

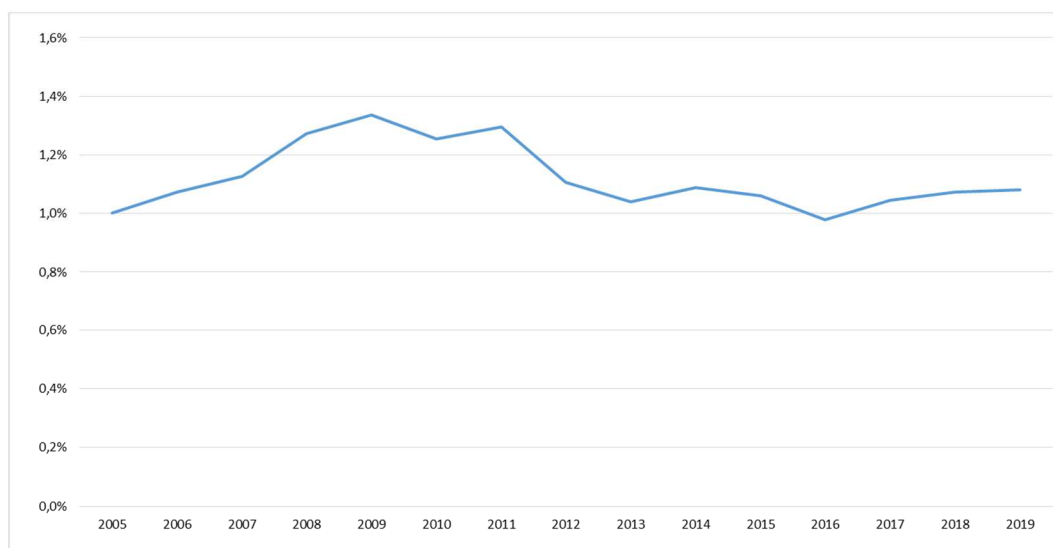


* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale

Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Tout comme pour les fruits, la production mondiale de légumes augmente à un rythme plus soutenu que la croissance démographique. Par conséquent, le niveau moyen de consommation par habitant est en hausse significative, passant de 118 kg/an/hab en 2004 à 146 kg/an/hab en 2017.

Figure 4 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial des légumes frais en volume de 2005 à 2019



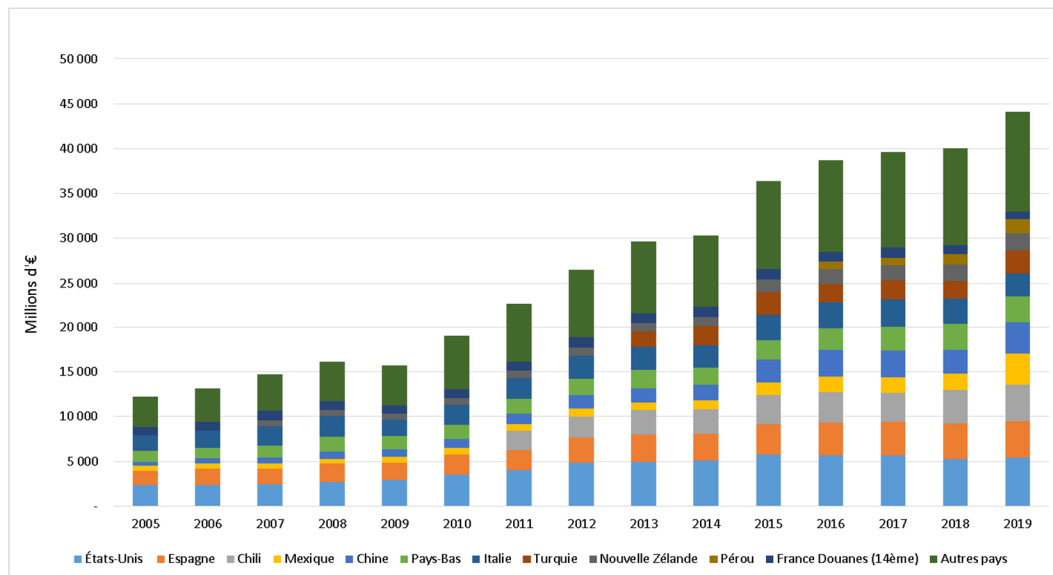
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Le taux d'internationalisation du marché des légumes frais est très faible, de l'ordre de 1 % en volume. Par ailleurs, ce taux a très peu évolué au cours des 15 dernières années. Ainsi, bien que la production ait augmenté de manière significative, les volumes exportés ont gardé les mêmes proportions à l'échelle mondiale. À ce jour, la majorité des légumes reste consommée dans leur pays de production.

1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de fruits et légumes

1.2.1. Les fruits frais tempérés (hors tropicaux, agrumes et dattes)

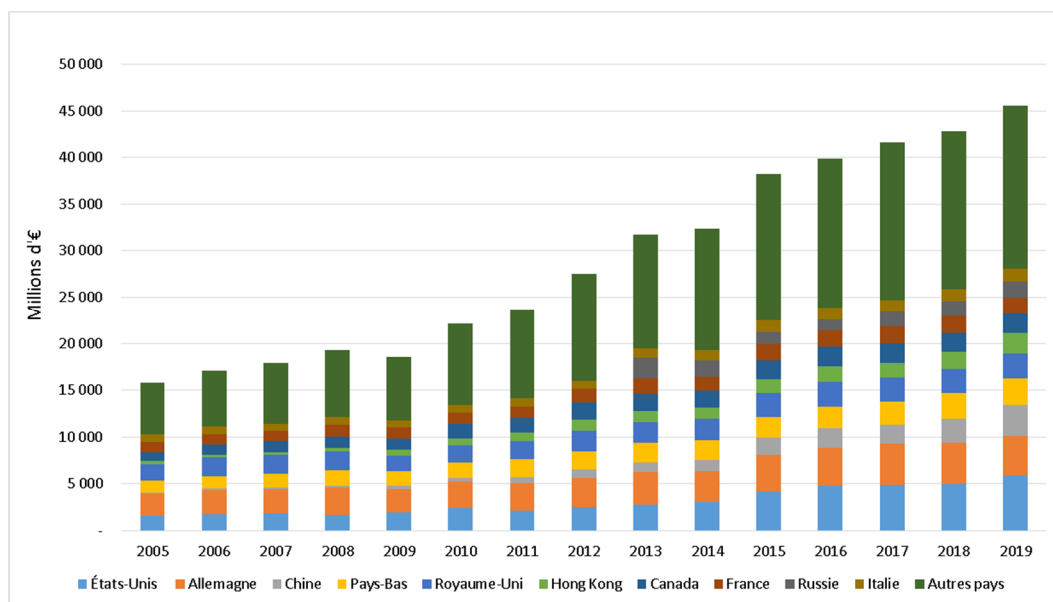
Figure 5 : évolution des exportations mondiales de fruits frais tempérés et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2005 à 2019



Nota bene : les données concernant le Chili ne sont disponibles qu'à partir de 2011, la Turquie 2013 et le Pérou 2016

Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 6 : évolution des importations mondiales de fruits frais tempérés et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2005 à 2019



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

Source : FranceAgriMer d'après TDM

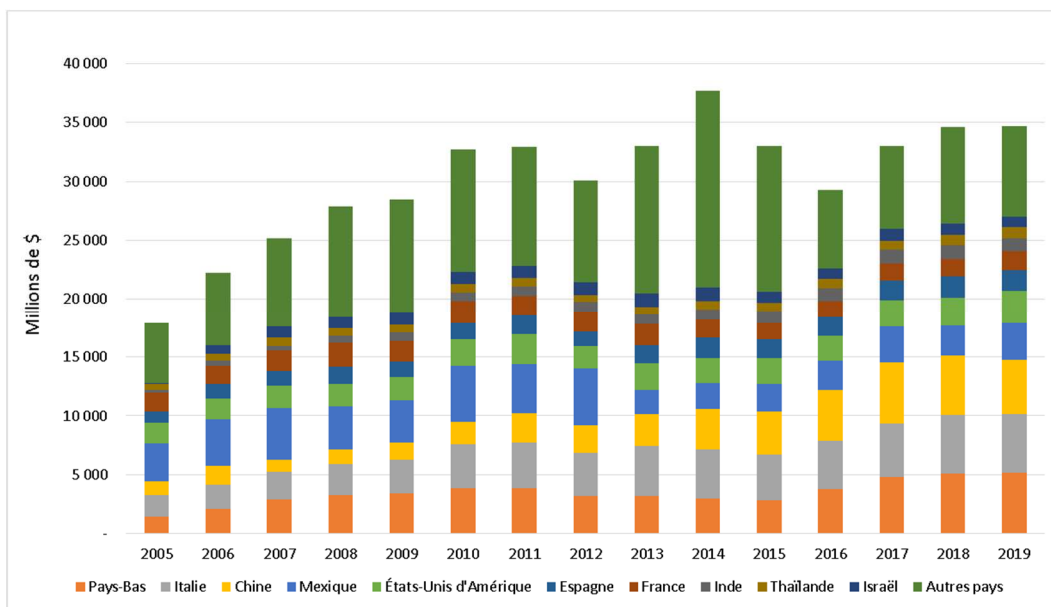
Le marché mondial des fruits frais tempérés a connu une très forte croissance ces 15 dernières années, le niveau des exportations a plus que doublé en euros courants.

Les 10 principaux pays exportateurs ont vu leur part augmenter au cours de cette période ; elle est ainsi passée de 64 % à 73 % des exportations mondiales en valeur entre 2004 et 2018.

Inversement, le poids des 10 premiers importateurs mondiaux (dont la France) est en léger recul au cours de cette même période, passant de 65 % à 62 %.

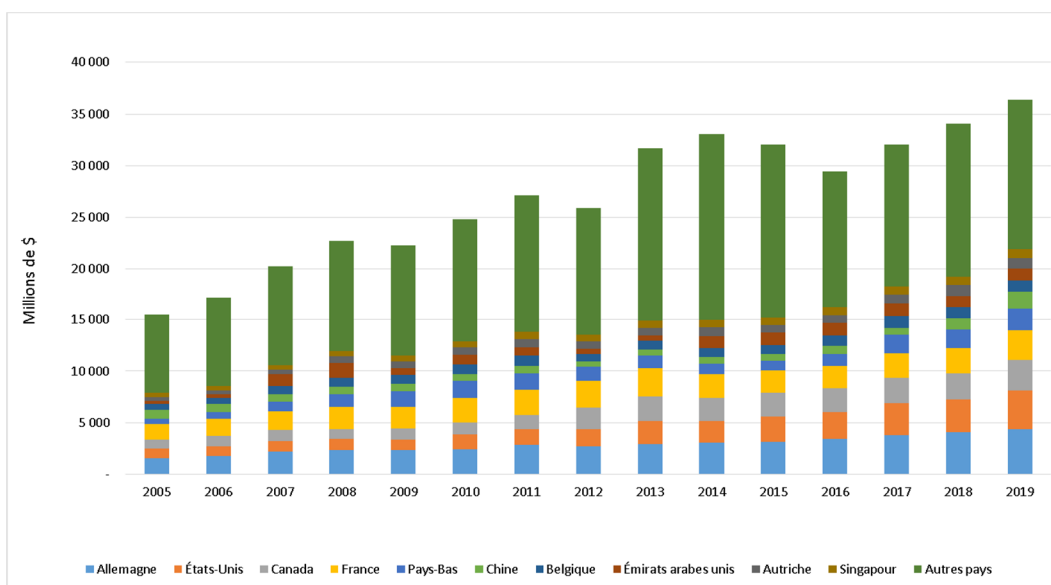
1.2.2. Les légumes frais (hors pomme de terre)

Figure 7 : évolution des exportations mondiales de légumes frais et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Figure 8 : évolution des importations mondiales de légumes frais et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2005 à 2019

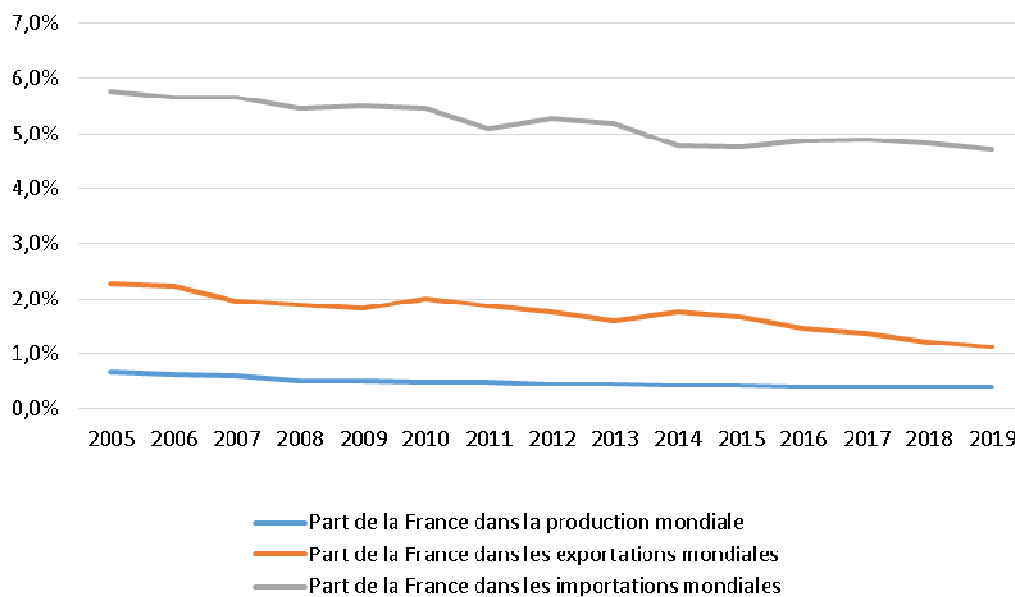


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Tout comme pour les fruits, le marché mondial des légumes frais a pris de l'ampleur ces 15 dernières années, puisqu'il a également plus que doublé en valeur (dollars courants). Le top 10 des pays exportateurs a vu son poids augmenter au cours de cette période (de 71 % à 78 % entre 2004 et 2019). Toutefois, la concentration de l'offre mondiale demeure très importante.

1.3. La part de la France dans le commerce international des fruits et légumes

Figure 9 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations de fruits et légumes au niveau mondial de 2004 à 2018



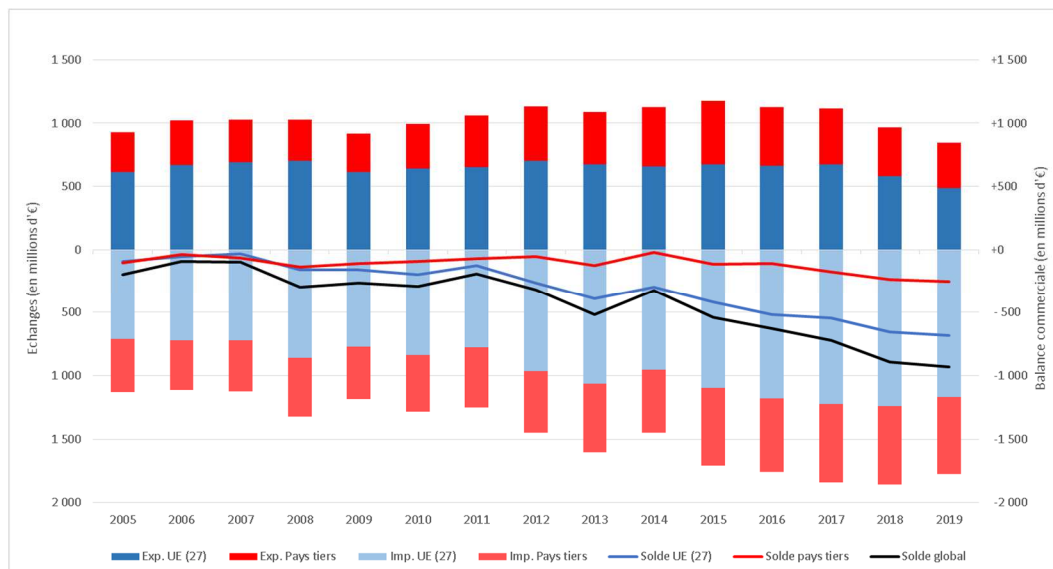
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT, TDM

En termes de poids sur le marché mondial des fruits et légumes, la France est en recul aussi bien en termes de productions que d'échanges internationaux mais c'est pour les exportations que ce recul est le plus marqué.

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

2.1. Les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes)

Figure 10 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour les fruits frais tempérés de 2005 à 2019

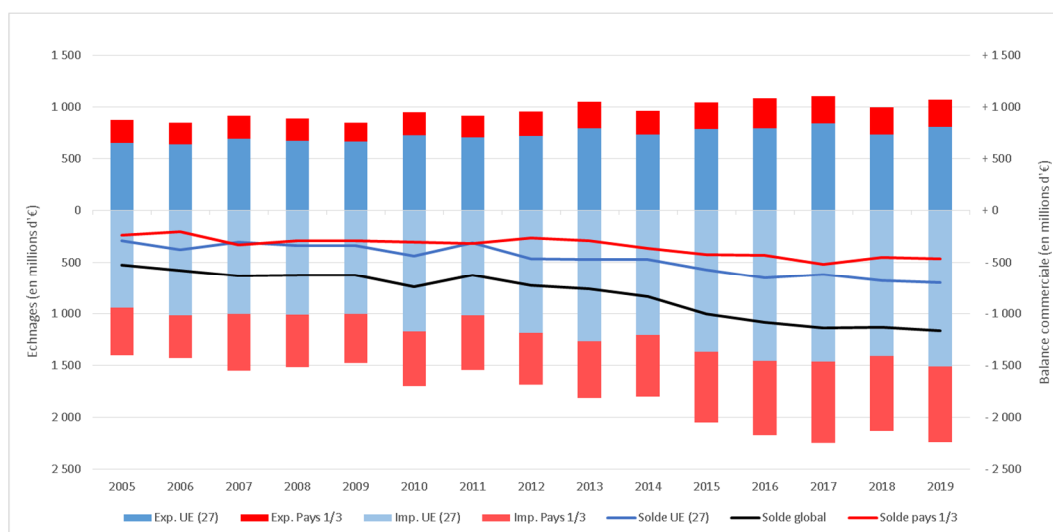


Source : FranceAgriMer d'après TDM

En 15 ans (2005-2019), la balance commerciale de la France en fruits frais s'est largement dégradée. Le déficit encore léger en 2005 (- 197 millions d'€) passe à - 932 millions d'€ en 2019 (soit une augmentation de 374 %). C'est la dégradation des échanges avec les partenaires européens qui explique très majoritairement cette aggravation du déficit. Le déficit de la balance avec les pays tiers s'est également creusé mais dans une moindre proportion.

2.2. Les légumes frais (hors pomme de terre)

Figure 11 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour les légumes frais de 2005 à 2019



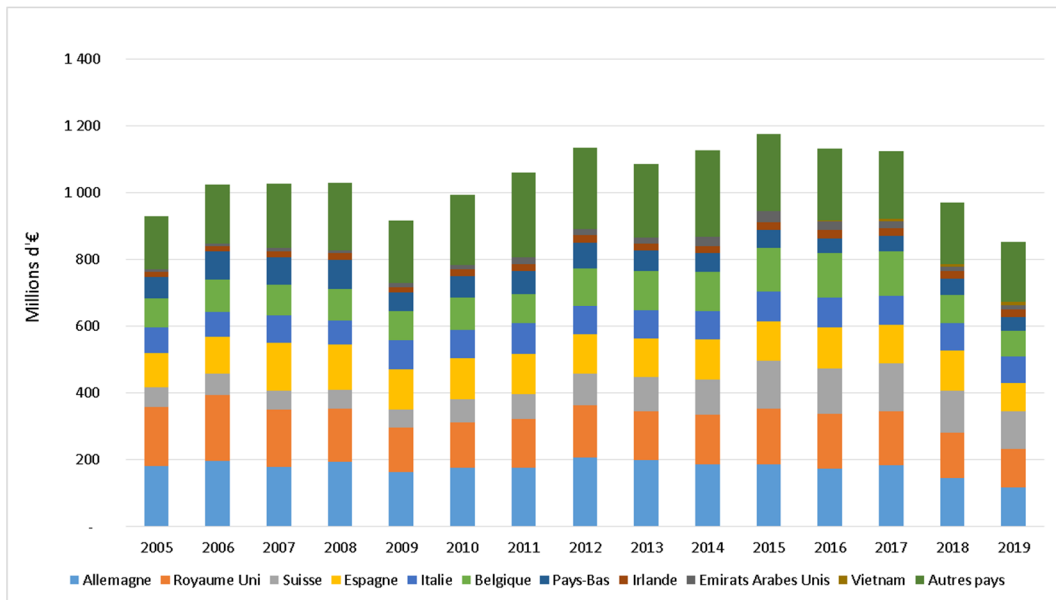
Source : FranceAgriMer d'après TDM

Le déficit commercial de la France en légumes frais s'est également creusé ces 15 dernières années puisqu'il est passé de - 529 millions d'€ en 2005 à - 1,2 milliard d'€ en 2019 ;il a donc plus que doublé. Il s'est creusé avec les pays tiers mais surtout avec les pays de l'UE. C'est l'augmentation des importations françaises, qu'elles viennent de l'UE ou des pays tiers qui est le principal facteur explicatif de ce fort accroissement du déficit.

3. Les clients et fournisseurs de la France

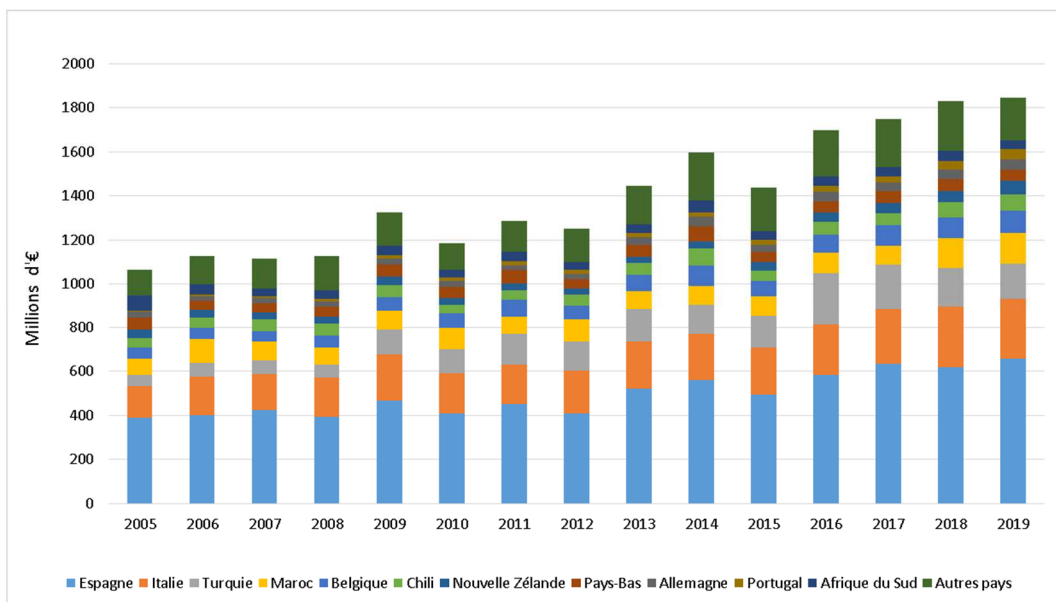
3.1. Les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes)

Figure 12 : évolution des exportations françaises de fruits frais tempérés en valeur par destination de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 13 : évolution des importations françaises de fruits frais tempérés en valeur par provenance de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

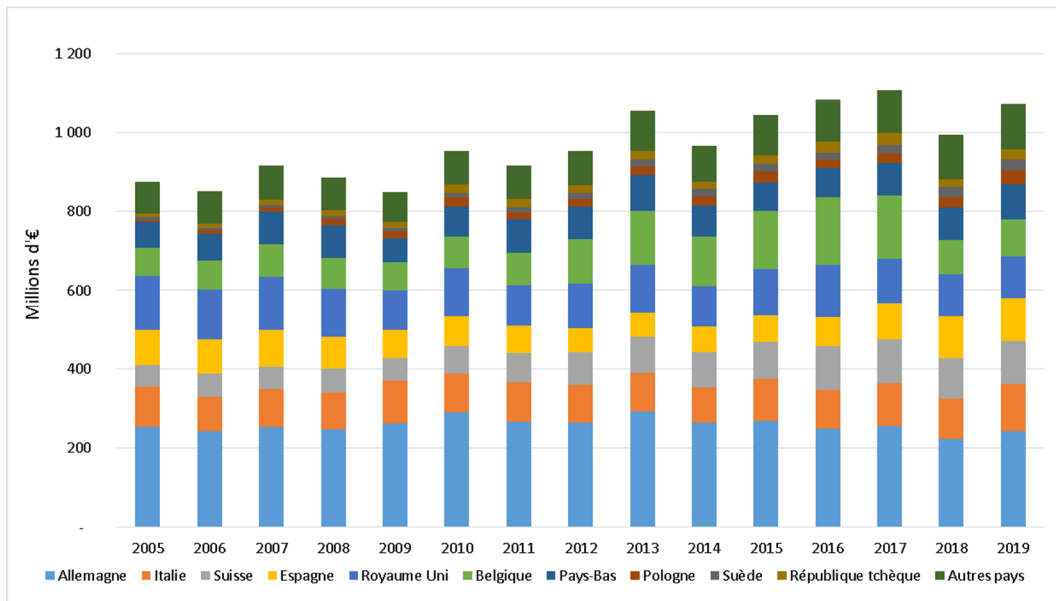
Les exportations françaises de fruits frais, qui étaient stables voire en légère augmentation (en euros courants) depuis 2005, marquent le pas à partir de 2015 (- 27 % entre 2015 et 2019), notamment du fait du recul des exportations de pommes (- 31 % sur cette même période). La France compte parmi ses principaux marchés d'exportation l'Allemagne et le Royaume-Uni qui figurent dans le top 5 des importateurs mondiaux de fruits frais tempérés. Toutefois, ces

derniers ne font pas partie des pays les plus dynamiques et sont même en stagnation depuis 15 ans. À la différence, les États-Unis, la Chine et Hong-Kong représentent des marchés en nette croissance depuis 2005, or la France n'est pas positionnée sur ces marchés.

Les importations de fruits frais tempérés sont en hausse continue (+ 73 % entre 2005 et 2019) et proviennent essentiellement d'Espagne, assez loin devant l'Italie, la Turquie et le Maroc.

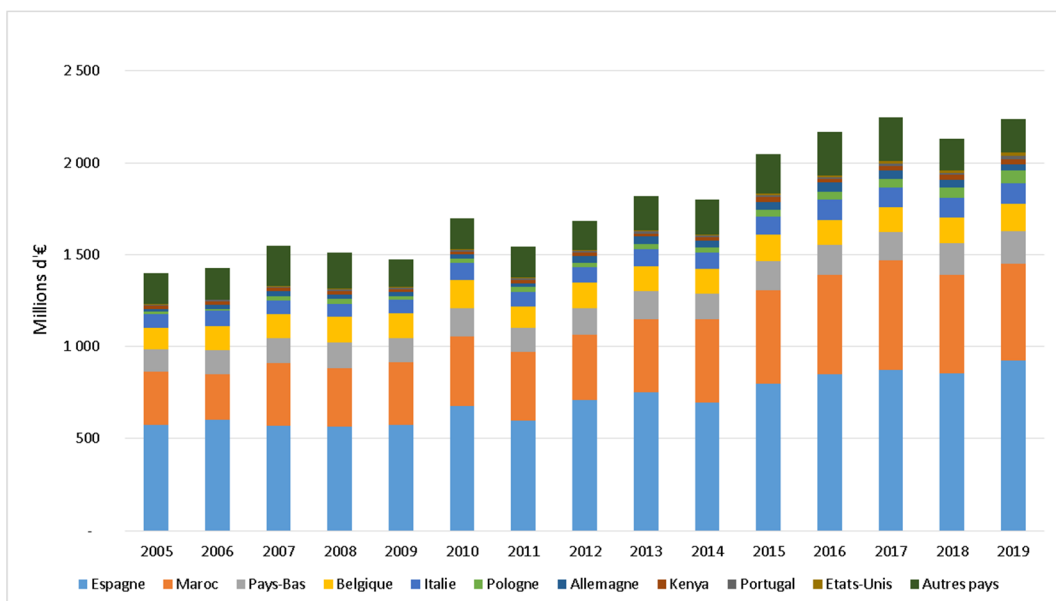
3.2. Les légumes frais (hors pomme de terre)

Figure 14 : évolution des exportations françaises de légumes frais en valeur par destination de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 15 : évolution des importations françaises de légumes frais en valeur par provenance de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

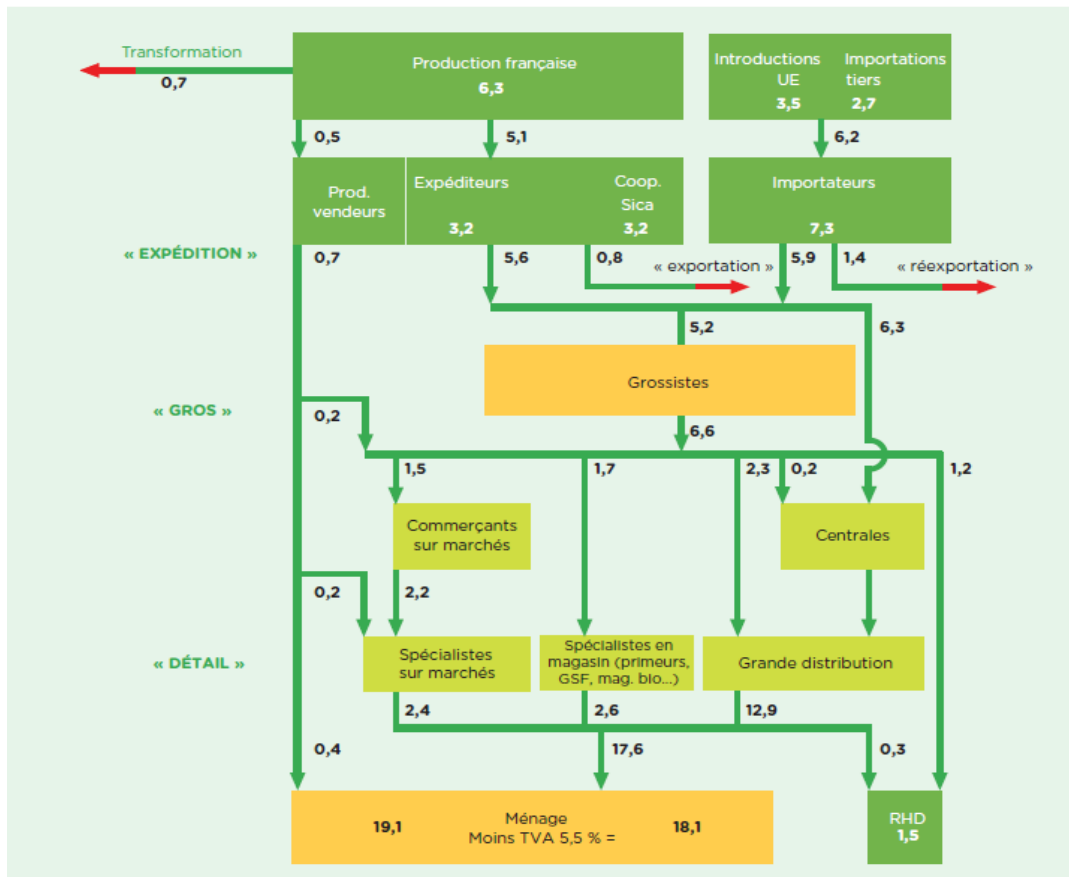
Les exportations françaises de légumes frais n'augmentent que très peu en valeur entre 2005 et 2015 (+ 23 % en euros courants). Les pays destinataires sont très concentrés puisque les dix premières destinations représentent environ 90 % des échanges et ce, de manière relativement constante durant toute la période. Il s'agit uniquement de pays européens. Parmi les principaux pays clients de la France, on compte l'Allemagne, puis l'Italie, la Suisse, l'Espagne, le Royaume-Uni, la Belgique et les Pays-Bas. L'Allemagne reste le 1^{er} pays importateur de légumes frais dans le monde ce qui en fait un débouché essentiel pour la France. Toutefois ce marché n'est pas dans une réelle dynamique de croissance comme peuvent l'être les États-Unis ou le Canada.

Pour les importations, l'augmentation en valeur est plus importante (+ 59 % entre 2005 et 2015). Et les provenances sont elles aussi très concentrées : les dix premières provenances représentent également environ 90 % des échanges et ce, de manière relativement constante durant toute la période.

4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

4.1. Diagramme de flux des fruits et légumes frais en France

Figure 16 : diagramme des flux du marché national des fruits et légumes frais hors pomme de terre en milliards d'€ en 2018



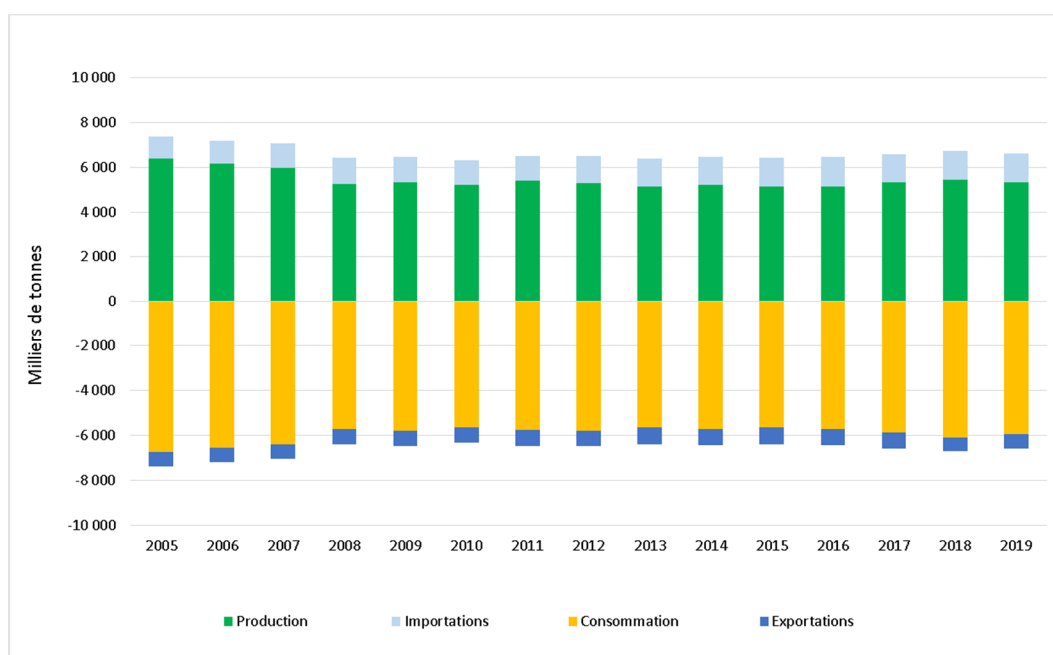
Source : CTIFL d'après Agreste, INSEE, Douane française, Kantar

Au stade de la production, le chiffre d'affaires de la filière fruits et légumes frais (hors pomme de terre) est de plus de 6 milliards d'€ dont environ 3 milliards d'€ pour les légumes frais et 3 milliards d'€ pour les fruits frais.

En aval de la filière, le chiffre d'affaires de la vente au détail est estimé à environ 18 milliards d'€ (GMS, marchés, magasins spécialisés, vente directe) pour l'ensemble de la filière fruits et légumes frais. Le chiffre d'affaires de la restauration hors foyer est, quant à lui, estimé à environ 1,5 milliard d'€.

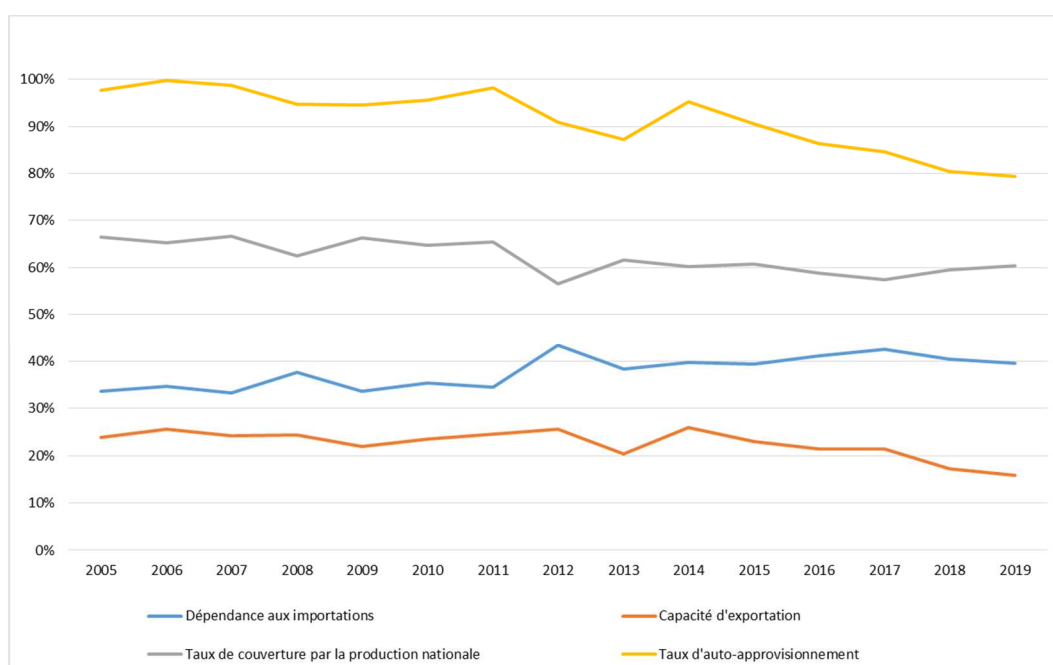
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes)

Figure 17 : évolution du bilan offre/demande des fruits frais tempérés en milliers de tonnes de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

Figure 18 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande ¹ des fruits frais tempérés de 2005 à 2019



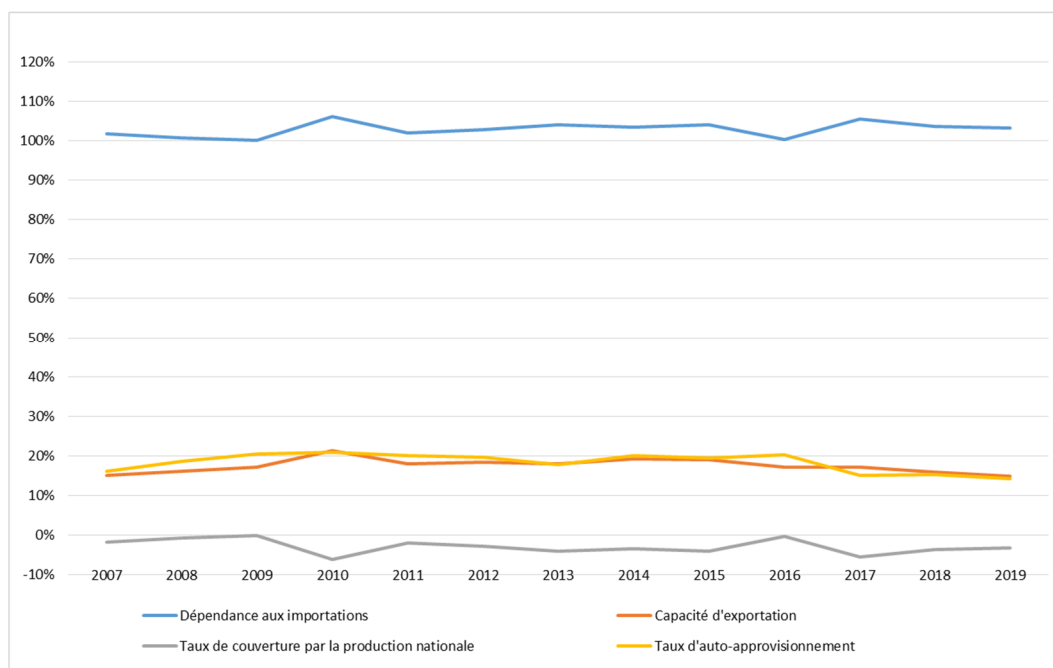
Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

¹ 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

La dépendance de la France par rapport aux importations de fruits frais est importante : le taux de couverture par la production nationale n'est que de 60 % en 2019. De plus, ce chiffre est en baisse, puisqu'il était encore de 65 % en 2005. Cette augmentation de la dépendance aux importations est due à la baisse structurelle de production nationale. Cette dernière n'est plus suffisante pour couvrir la consommation intérieure qui est stable.

Figure 19 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ des fruits tropicaux et agrumes de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

La situation pour les fruits tropicaux, compte tenu de la situation géographique de la France, montre une dépendance encore plus massive, puisque la production nationale de bananes et clémentines est anecdotique par rapport à leur consommation.

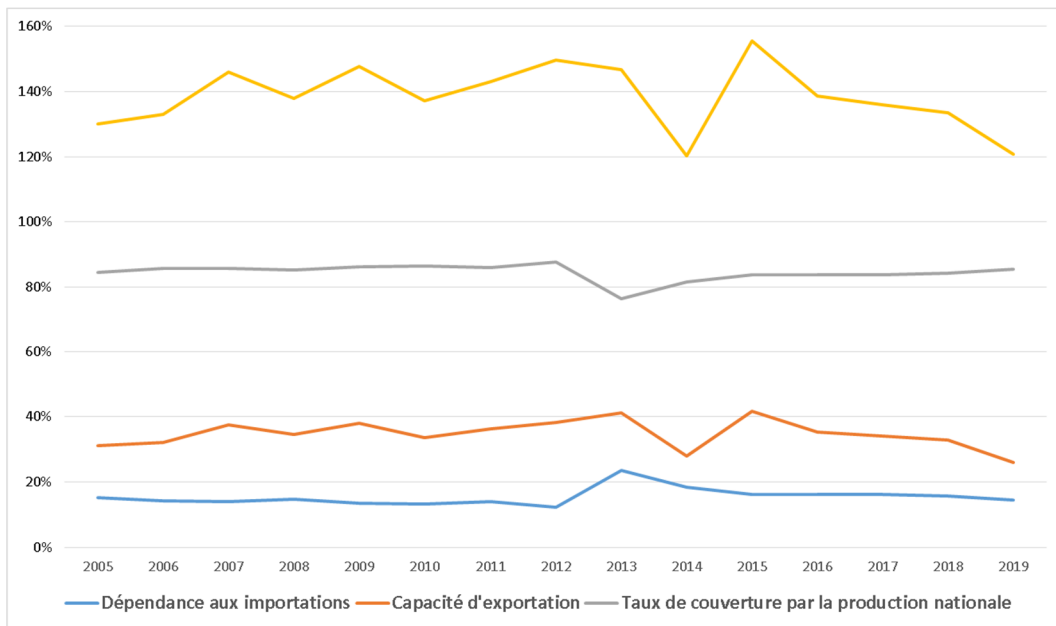
Si globalement la dépendance de la France aux importations de fruits frais augmente d'année en année, on peut observer des différences assez nettes selon les espèces de fruits. Ainsi la pomme avec un taux de couverture par la production nationale élevé (entre 80 % et 90 % selon les années) connaît une grande stabilité depuis 15 ans. Le taux d'auto-approvisionnement dépassant même les 100 % (oscillant entre 120 % et 150 %), la France est même un pays exportateur net de pommes. Ainsi, à l'exception d'aléas observés en 2012 et 2013, la capacité d'exportations est restée importante et la dépendance aux importations faible.

La situation est très différente pour le kiwi qui a vu sa dépendance aux importations s'accroître et son taux de couverture par la production nationale s'éroder. La consommation de kiwi de contre-saison qui s'est développée dans les années 2000, notamment en provenance de Nouvelle-Zélande et du Chili, en est l'un des facteurs d'explication.

Dans une situation totalement opposée, le marché de la fraise a vu son taux de couverture par la production nationale augmenter très significativement à partir de 2008. La volonté des consommateurs d'acheter des produits issus de la production nationale et de s'orienter vers une segmentation plus haut de gamme (exemple du succès de la variété gariguette) sont en partie à l'origine de ce phénomène de relocalisation.

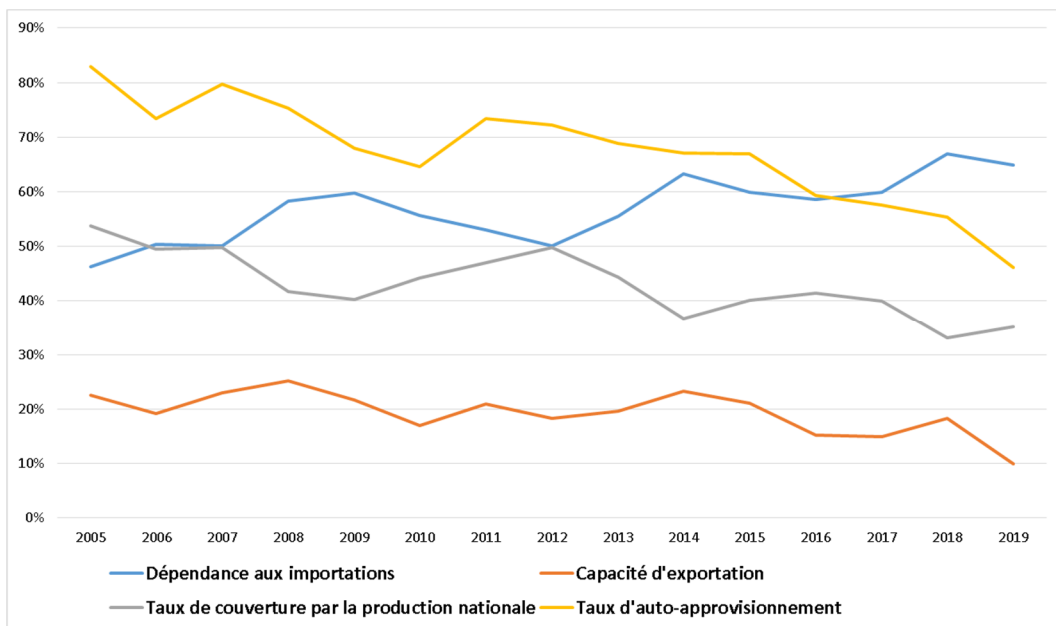
- Taux d'auto-approvisionnement = production / consommation

Figure 20 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ pour la pomme de 2005 à 2019



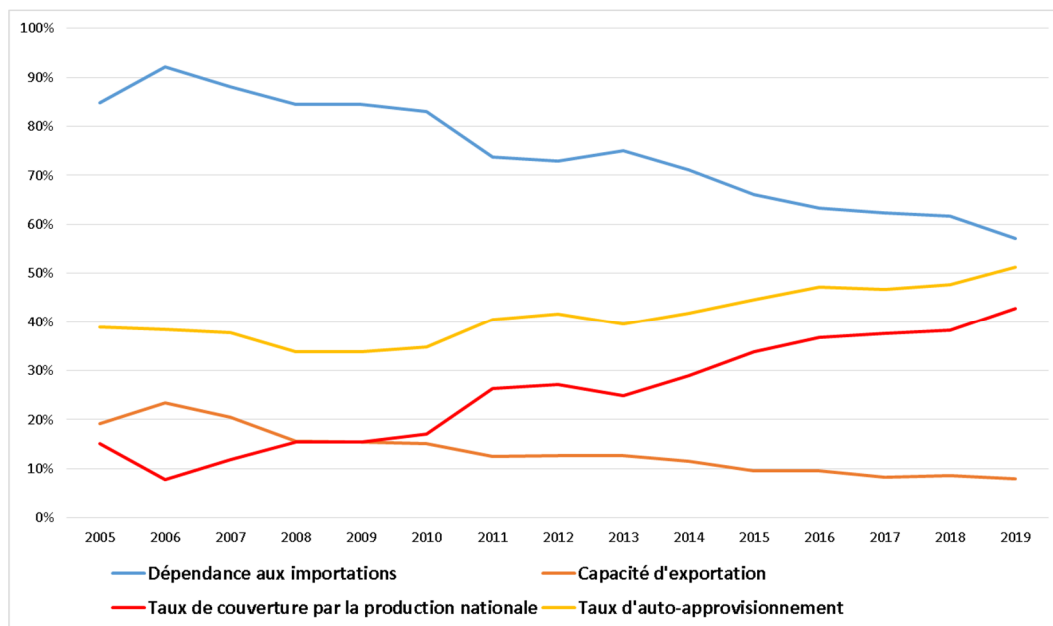
Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

Figure 21 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ pour le kiwi de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

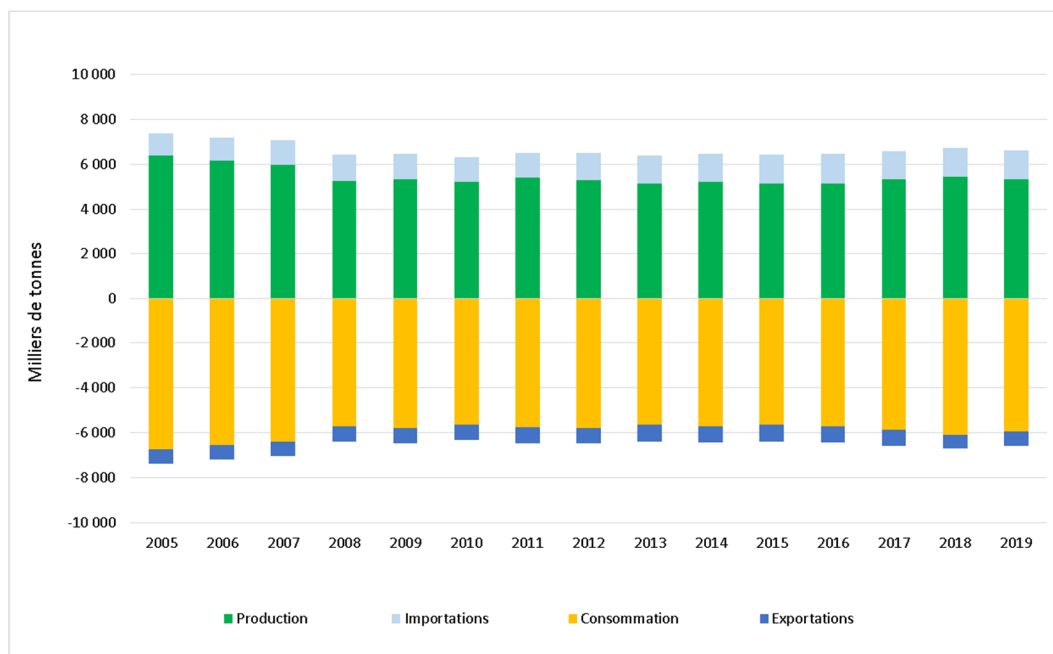
Figure 22 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ pour la fraise de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

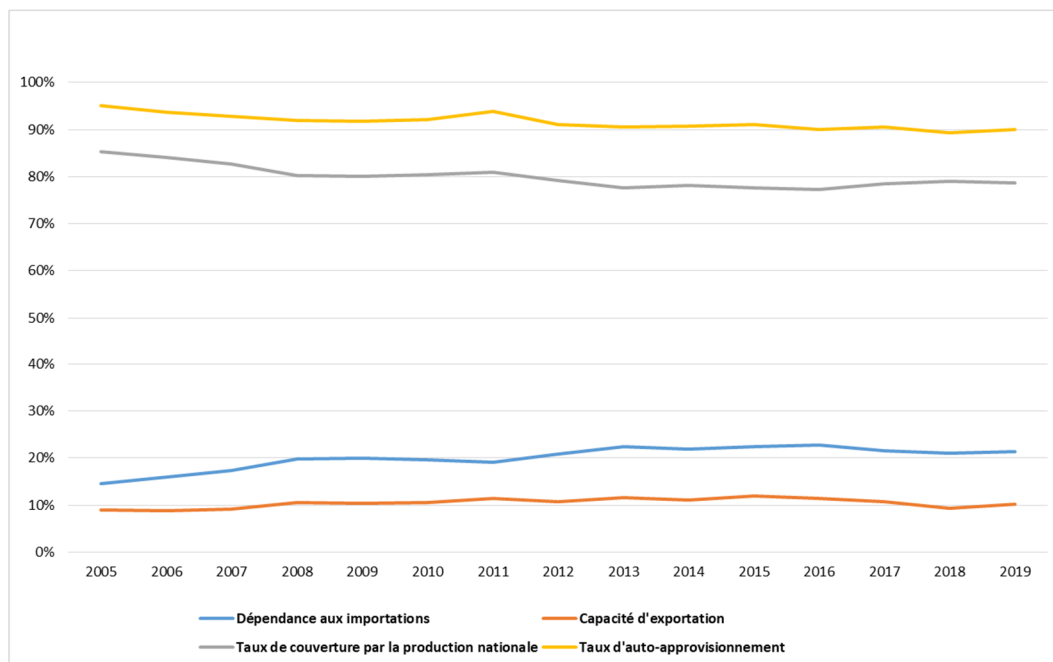
4.3. Les légumes frais (hors pomme de terre)

Figure 23 : évolution du bilan offre/demande des légumes frais en milliers de tonnes de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

Figure 24 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ des légumes frais de 2005 à 2019

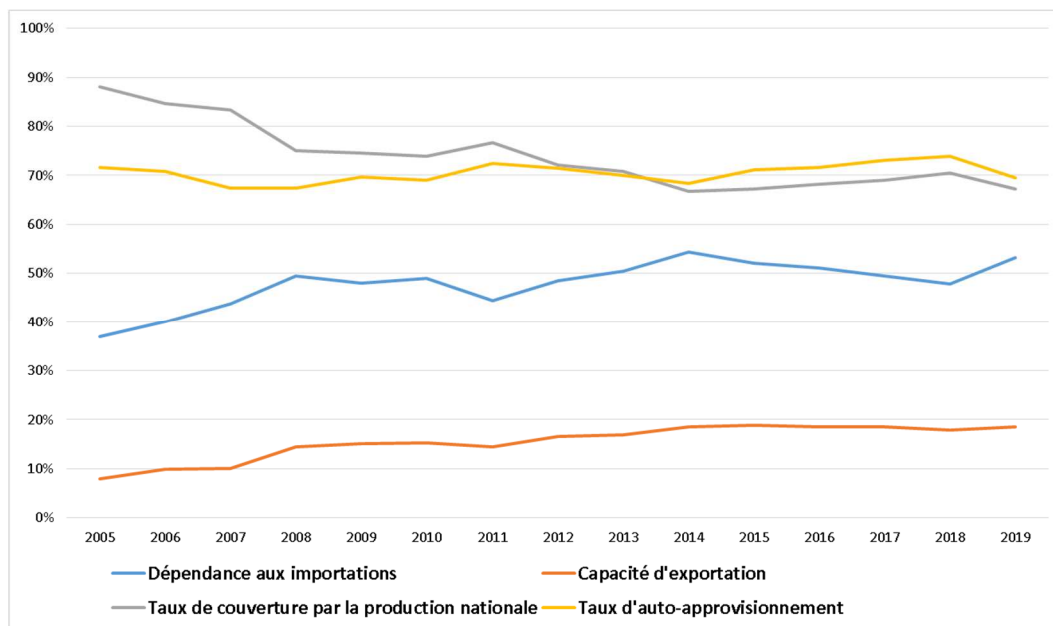


Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

La dépendance de la France par rapport aux importations de légumes est moindre que pour les fruits : le taux de couverture par la production nationale est de 79 % en 2019. Néanmoins ce chiffre est également en baisse, il était de 85 % en 2005. De plus, comme pour les fruits, cette augmentation de la dépendance aux importations n'est pas liée à une augmentation des achats pour couvrir une consommation intérieure qui augmenterait mais plutôt à une diminution structurelle de la production nationale. En effet, pour les légumes frais également, la consommation nationale stagne sur cette période.

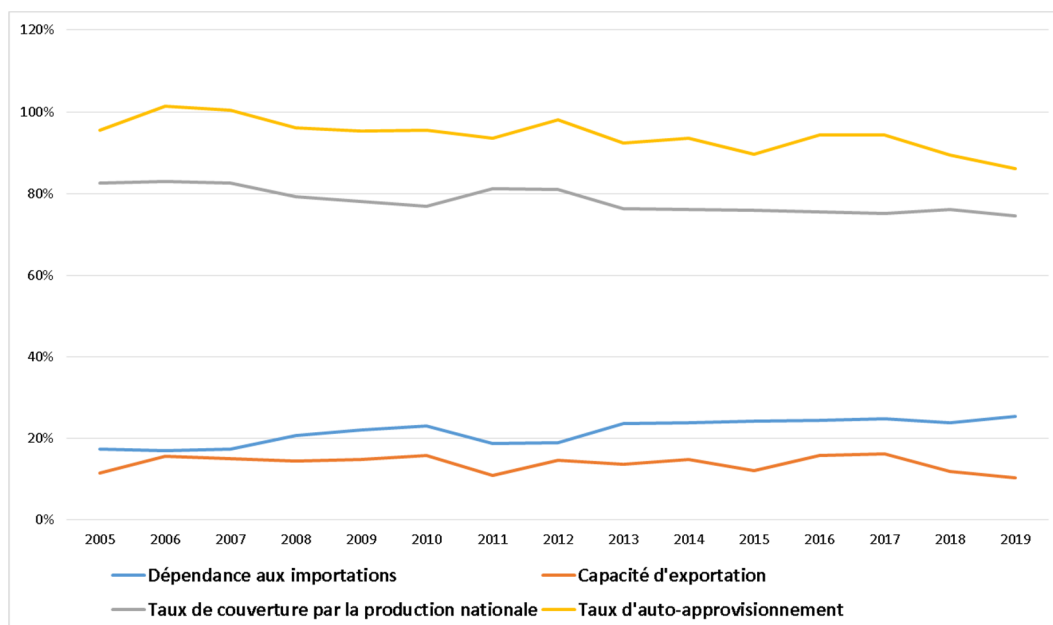
Les tendances observées par légume peuvent être très contrastées. Dans le cas de la tomate, le taux de de couverture par la production nationale a diminué fortement dans les années 2000 pour se stabiliser à partir de 2013. En revanche, pour la carotte ce taux de couverture est resté globalement très constant depuis 15 ans et à un niveau très élevé (entre 80 % et 90 % selon les années).

Figure 25 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ de la tomate de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

Figure 26 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ de la carotte de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

Depuis 15 ans, le taux de couverture par la production nationale de tomate s'est largement dégradé passant de 88 % en 2005 à 67 % en 2019. Cela est dû à un recours de plus en plus important aux tomates espagnoles et surtout marocaines en contre-saison.

En conséquence, la dépendance aux importations a augmenté de manière symétrique passant durant la même période de 37 % à 53 %.

Sur le marché de la carotte également il y a une dégradation du taux de couverture par la production nationale, mais de manière beaucoup plus lente que pour la tomate. En effet, en 15 ans, celui-ci est passé de 83 % à 75 %. Dans le même temps, la dépendance aux importations s'est accrue, passant de 17 % en 2005 à 25 % en 2019. La principale origine de ces carottes d'importations reste belge, mais l'origine espagnole a sensiblement augmenté au cours de cette même période.

5. Identification par le groupe de travail « Fruits et légumes frais & Pommes de terre » des principaux facteurs de compétitivité

Le Groupe de travail sur la compétitivité des filières des fruits, légumes et pommes terre frais s'est réuni à deux reprises, les 18 février et 8 septembre 2020. L'ensemble des maillons de chaque filière était représenté.

Il est à noter que ces filières se caractérisent par une multiplicité de produits (plus de 80) ayant des spécificités propres, des techniques de production variées (arboriculture, maraichage, production sous serres, sous abris, plein champs, etc.) et des métiers multiples. Les produits sont souvent fragiles et peu stockables.

Enfin, ces filières se caractérisent par une sensibilité très forte aux aléas climatiques qui pèsent de plus en plus sur la résilience des exploitations.

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
Coûts des facteurs de production	
Coûts du travail agricole	<ul style="list-style-type: none"> • Coûts de la main d'œuvre (MO) plus élevés en France • Inadaptation des allègements sur le coût du travail : <ul style="list-style-type: none"> - les exonérations (TODE) portent exclusivement sur la MO peu qualifiée, empêchant la montée en compétence. - le caractère non pérenne du système TODE remet en jeu la compétitivité des entreprises tous les ans bloquant leur capacité d'investissements = stabilité de la réglementation d'exonération
Coûts du travail industriel	
Autres coûts de production agricole (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital)	<ul style="list-style-type: none"> • Coûts des intrants à tous les niveaux de la chaîne (amont et aval) : désherbants, engrais, énergie, fournitures, coûts de matière première, emballage, carburants, coûts de production intermédiaire, etc.) • Coûts liés aux choix de nouveaux itinéraires de production pour faire face à l'abandon des moyens de lutte. Les substitutions aux produits phytosanitaires passent par des travaux manuels ou mécaniques plus fréquents et plus coûteux. • Obligation d'avoir des moyens de production de plus en plus performants qui relèvent de capitaux financiers conséquents pour assurer un prix de revient compétitif.
Autres charges en production industrielle	

Environnement économique et réglementaire	
Macroéconomie (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)	<ul style="list-style-type: none"> • Évolution des taux de change : en période de crise, effets négatifs des dévaluations monétaires sur les pays de destination renchérissant le coût de l'offre française. • Possibilité de rétorsions mises en place par les pays de destination (taxes à l'entrée, fermeture de marché pour raisons politiques, etc.) entraînant des surcoûts. <p><u>Exemple</u> : embargo russe depuis 2014</p>
Fiscalité	<ul style="list-style-type: none"> • Inadaptation de la fiscalité française aux aléas climatiques subis par les agriculteurs, rendant difficile la gestion des à-coups de production. • Absence d'harmonisation fiscale au sein de l'Union européenne <p><u>Exemple</u> : la CVAE et la CFE sont deux impôts qui pèsent sur les entreprises françaises et n'existent pas dans les autres pays européens.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taxe nationale à la production <p><u>Exemple</u> : la Redevance pour Pollution Diffuse (RPD) de 140 M€) : charge fiscale qui pèse sur les filières sans que les impacts reviennent totalement au bénéfice des principaux contributeurs.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crédit Impôt Recherche (CIR) : la complexité administrative du dispositif freine son utilisation.
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	<ul style="list-style-type: none"> • La France développe un corpus réglementaire en matière d'exigences environnementales qui créent des distorsions de concurrence importantes au sein du marché européen. • La réglementation environnementale nationale, privilégiant les hauts standards de production (BIO, HVE, etc.) entraîne une réduction de la production française qui s'adapte ainsi à une partie de la demande nationale. <p>D'où la difficulté pour les entreprises de répartir le risque sur plusieurs clients et plusieurs pays, qui ne sont pas demandeurs des « hauts standards » mais de produits répondant au quadriptyque : variétés, coloration, prix et facilité logistique.</p> <p>Ceci induit des situations de perte de compétitivité, certaines entreprises étant amenées à contractualiser avec des producteurs étrangers pour maintenir leurs niveaux d'exportation et être en capacité de répondre à toutes les attentes des clients.</p>
Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc.	<ul style="list-style-type: none"> • Hausse des coûts de la logistique : transport de la station au port inland et transport maritime. • Pas de couverture de type Coface pour les PME d'où une prise de risque importante des entreprises. <p>Il est noté un transfert de risques sur les exportateurs. Face à la dégradation depuis 3 ans, de la part de la Coface sur tous les pays clients, il est constaté un arrêt des exportations sur certaines destinations.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coûts d'approche sur les plateformes d'éclatement

Productivité et stratégie des entreprises	
Productivité agricole	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de financements conséquents sur la recherche/ expérimentation face à la réduction des moyens de lutte : recherche/expérimentation sur les alternatives aux phytos, innovation, digitalisation, numérisation, robotisation. • Frein réglementaire européen sur l'utilisation des biotechnologies (type Crispr-Cas9) qui entrent dans le champ de la directive OGM. En France, un arrêt du Conseil d'État a donné une interprétation considérant que la directive OGM devait porter également sur la mutagenèse dirigée. • Freins au développement de l'innovation <u>Exemple :</u> <ul style="list-style-type: none"> - le développement de l'énergie voltaïque bloqué du fait de la prise en main par les énergéticiens de la construction d'outils, déconnectée de la production agricole (= sous exploitation car rentabilité précaire). - Agrivoltaïque pâtit de l'absence de tarif au niveau national.
Productivité agroalimentaire	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de budgets disponibles dédiés à la recherche/ expérimentation pour faire face à la perte des produits phytosanitaires = la recherche sur les alternatives est fondamentale et représente un élément incontournable de la compétitivité. • Manque d'investissements dans les outils productifs (parc de serres, plantations de vergers, bâtiments de stockage de pommes de terre, etc.) pour permettre aux filières de s'adapter au contexte national et international et améliorer les performances des exploitations, être en phase avec les attentes des marchés. • Manque d'accompagnement public, face au développement des filières de productions dans les nouveaux États membres fortement soutenues par les Fonds structurels européens. <u>Exemple:</u> Pologne = augmentation des volumes de production en pomme, petits fruits rouges, etc. • Faible développement de la digitalisation et de l'Intelligence artificielle.
Stratégie de marge	<ul style="list-style-type: none"> • C'est la segmentation et le développement de gammes qui permet de conquérir les marchés quel que soit le type de produits. • Sur les marchés export, il est impératif de pouvoir offrir tout au long de la campagne, des produits constants en qualité, en quantité, à des prix stabilisés, avec des budgets de promotion conséquents : les filières françaises n'y répondent pas encore à la différence des italiens (marque Melinda), ou des Club (ex Pink Lady)

5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

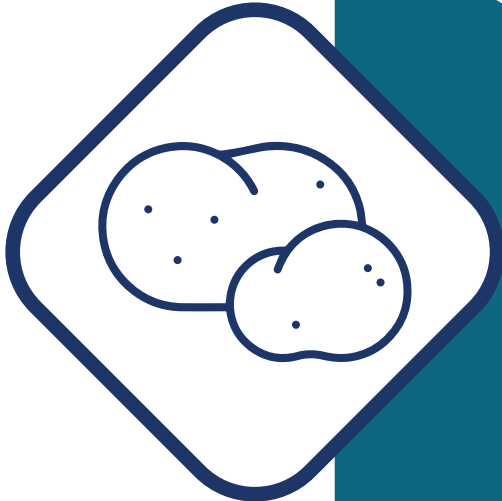
Les facteurs sur fond orangé sont considérés comme les facteurs les plus importants par les participants au groupe de travail.

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Dynamique d'entreprise	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de budgets disponibles dédiés à la recherche/expérimentation pour faire face à la perte des produits phytosanitaires : mise sur le marché de produit sans pesticides, VFI, de qualité environnementale supérieure.
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	<ul style="list-style-type: none"> • Difficulté de recrutement dans les filières productives (amont). Le temps passé pour répondre à toutes les difficultés de recrutement rajoute au coût global des ressources humaines. • Formations : simplifier l'accès et promouvoir <ul style="list-style-type: none"> - manque de coordination État-Régions sur les formations : messages disparates sur le terrain ; - nécessité de faire connaître les métiers de l'agriculture et agroalimentaire : mobilisation des jeunes.
Taille et typologie des entreprises (notamment les exportatrices)	<p>Pour exporter, les entreprises ont besoin de capitaux importants pas toujours disponibles dans le monde agricole pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> - massifier l'offre pour pouvoir assurer un chiffre d'affaires ; - investir et amortir des matériels, de la logistique et des moyens supports (cahiers des charges).
Capacité à s'adapter au cahier des charges	La multiplicité des cahiers des charges pèse sur les entreprises : manque d'équivalence
Dynamique de filière	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	<ul style="list-style-type: none"> • Sur les marchés export, il est nécessaire de pouvoir offrir tout au long de la campagne des produits constants en qualité et en quantité, à des prix stabilisés, avec des budgets de promotion conséquents : les filières françaises n'y répondent pas encore à la différence des filières italienne (marque Melinda) ou des Club (ex. Pink Lady) • Nécessité de développer une juste contractualisation
Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	<p><u>Filières Fruits et Légumes :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • manque de volume de la production nationale, qui entraîne une augmentation des imports, particulièrement en fruits. • Faire face aux manques de volumes : certaines entreprises sont amenées à contractualiser avec des producteurs étrangers pour maintenir leurs niveaux d'exportation et être en capacité de répondre à toutes les attentes des clients sur les marchés exports.

	<p><u>Pommes de terre</u> : la production française répond aux besoins du marché français. Mais en cas de baisse des volumes de production, la filière pourrait se retrouver dans l'impossibilité d'affronter certains marchés export et rendre le marché national perméable</p>
Logistique	<p>Sujet fondamental : l'impact de la logistique est très important sur la capacité d'exporter.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Transport routier</u> : peu de problème particulier, si ce n'est le manque de concurrence dans certaines régions face à la massification des entreprises de transports. • <u>Transport maritime</u> : <ul style="list-style-type: none"> - Difficultés sur le chargement dans les ports français : attractivité forte des ports du Nord de l'Europe. - Problème de la disponibilité de containers <i>reefer</i>. - Logistique de distribution et d'éclatement : Allemagne et Pays-Bas mieux organisés. La France présente le handicap d'un grand territoire, excentré par rapport au cœur de l'Europe. • <u>Fret ferroviaire</u> : pas compétitif entre le coût et le service rendu. En France, seuls 9 % des marchandises passent par le train comparé aux 18 % en moyenne dans le reste de l'Europe.
Positionnement sur les différents circuits de distribution	Élément de force de la compétitivité française : la notoriété du savoir-faire français.
Image des produits et perception de leur qualité	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	<ul style="list-style-type: none"> • En F&L et PDT frais, peu de signes de qualité. Reconnaissance sur le marché national mais pas à l'export. • Les produits sous signes sont moins concernés par l'exportation.
Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible	Manque de moyens financiers pour des campagnes de communication pour promouvoir les qualités intrinsèques des produits bruts sur les marchés, en particulier à l'export.
Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés	<p>Élément positif pour les produits français sur certains marchés</p> <p><u>Exemple</u> : en Chine, le produit français est plébiscité car il assure aux consommateurs un haut niveau de sécurité sanitaire.</p> <p>Les classes moyennes et supérieures acceptent de payer plus cher les produits français pour cette qualité. Les produits français y gagnent un supplément d'image.</p>
Visibilité des produits français	<ul style="list-style-type: none"> • Impossibilité de communiquer sur l'origine française dès lors que des moyens publics soutiennent la mise en place d'une communication. Or, les filières des F&L et PDT n'ont pas les moyens financiers suffisants pour faire de grandes campagnes de communication en France et sur les marchés à l'export.

	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de soutiens publics à la communication et à la promotion de l'offre française <u>Exemple</u> : abandon des semaines françaises en Allemagne par manque de budget.
<p>Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nécessité de développer la contractualisation qui permet d'assurer un bon rapport qualité prix des produits français et la création d'offres adaptées aux attentes des consommateurs. • Nécessité de développer des gammes de produits pour tous les marchés et toutes les attentes commerciales La politique de produits à hauts standards de qualité entraîne un décrochage de l'offre française par rapport à l'offre de produit générique, faisant ainsi le lit des importations.
<p>Contexte réglementaire</p>	
<p>Décisions politiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Anticipation des décisions européennes par les Pouvoirs publics français, sans harmonisation. • Impact de la loi Egalim = législation franco française dans un monde de compétition internationale, entraînant une perte de compétitivité des filières françaises. • Réduction des soutiens de l'État <u>Exemple</u> : <ul style="list-style-type: none"> - filières PDT au grand export : arrêt des soutiens apportés à la modernisation des bâtiments de stockage, faisant prendre du retard aux filières françaises, moins compétitives sur le grand export. - Manque de budgets dédiés à la promotion des produits des filières à l'export. • Impact des accords internationaux entraînant une réduction des possibilités de commerce des produits européens (ex : ALENA). • Développement des barrières phytosanitaires : les protocoles phytosanitaires sont de plus en plus draconiens et quelque fois inapplicables avec une absence de réciprocité.
<p>Organisation de l'action publique</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de coordination publique entraînant une dispersion des moyens financiers disponibles : <ul style="list-style-type: none"> - manque de coordination entre services de l'État et entre l'État et les Régions. - manque de recrutement dans les services publics qui travaillent à l'ouverture des marchés. • Lenteur administrative, multiplicité des démarches administratives et difficultés juridiques sur les projets d'investissements financés par l'État et les Régions ayant pour conséquence l'abandon de ces projets. • Diplomatie économique à renforcer : <ul style="list-style-type: none"> - Rôles des attachés agricoles comme relais des professionnels. - Atomisation des services.

COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE POMME DE TERRE



Pommes de terre à l'état frais et transformées

Sommaire

1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	253
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	253
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de pommes de terre	254
1.3. La part de la France dans le commerce international de pommes de terre « à l'état frais »	256
2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS	257
2.1. Les pommes de terre « à l'état frais »	257
2.2. Les pommes de terre transformées.....	257
3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE	259
3.1. Les pommes de terre « à l'état frais »	259
3.2. Les pommes de terre transformées.....	260
4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE	262
4.1. Diagramme de flux des pommes de terre fraîches et transformées en France.....	262
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les pommes de terre « à l'état frais » et transformées	263

Pour mémoire, la pomme de terre se décline en plusieurs filières, avec des acteurs et des flux très différents :

- La filière de consommation : les pommes de terre (de conservation ou primeur) sont destinées au marché du frais et au marché de la transformation ;
- La filière féculé : les pommes de terre sont destinées à l'industrie agroalimentaire, à l'industrie papetière... ;
- La filière plants : les pommes de terre sont des semences destinées à de nouvelles plantations.

Les statistiques douanières ne permettent pas de distinguer les flux de pommes de terre selon ces trois filières et distinguent plutôt :

- les pommes de terre « à l'état frais » (nomenclature douanière 070190) regroupent les pommes de terre fraîches ou réfrigérées pour la consommation en l'état ou transformées ensuite, mais aussi les pommes de terre féculières destinées à la fabrication de féculé pour l'alimentation humaine ;
- les pommes de terre transformées pour la consommation humaine, à l'exclusion de la féculé, à savoir essentiellement les pommes de terre surgelées (frite principalement), les pommes de terre déshydratées, les chips, les pommes de terre conservées sous-vide (nomenclatures 20052020, 200410, 11051000, 11052000, 20052010, 20052080 et 07129005) ;
- Les pommes de terre de semence destinées à de nouvelles plantations, exclues du champ de cette analyse.

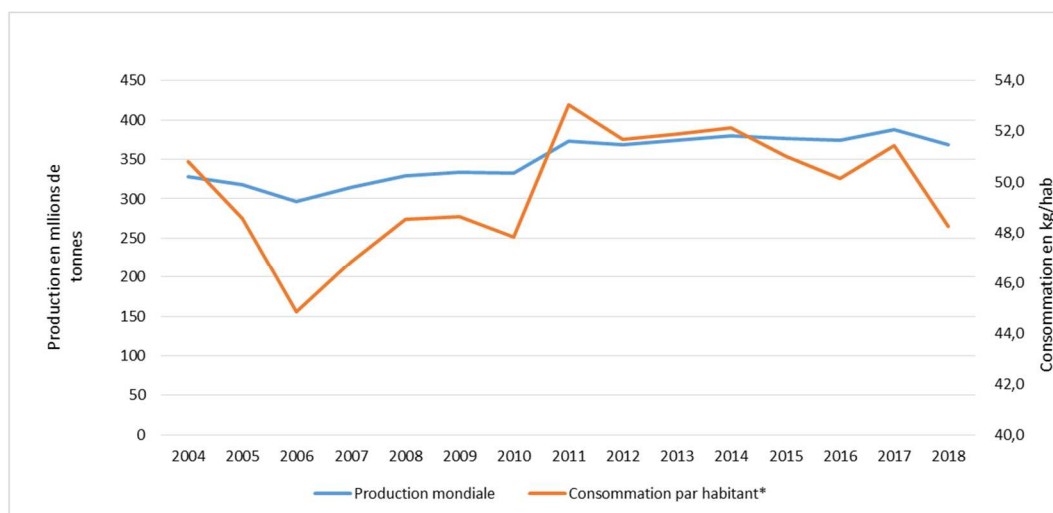
Les pommes de terre « à l'état frais » et transformées seront étudiées de manière différenciée lorsque cela est possible. Toutefois les interactions entre les deux débouchés étant fortes (et les catégories douanières parfois mal adaptées à la configuration économique réelle des filières « frais » et « transformés »), certains indicateurs seront analysés conjointement. Les facteurs de compétitivité (tableau figurant en partie 5 habituellement) ont en revanche été analysés en

distinguant le frais (partie 5 du cahier « fruits et légumes frais ») et le transformé (partie 5 du cahier « fruits et légumes transformés »). Ce cahier dédié aux pommes de terre vise donc à éclairer, avec des problématiques de compétitivité différentes mais des statistiques parfois communes, ces deux tableaux.

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 les pommes de terre à l'état frais** de 2004 à 2018



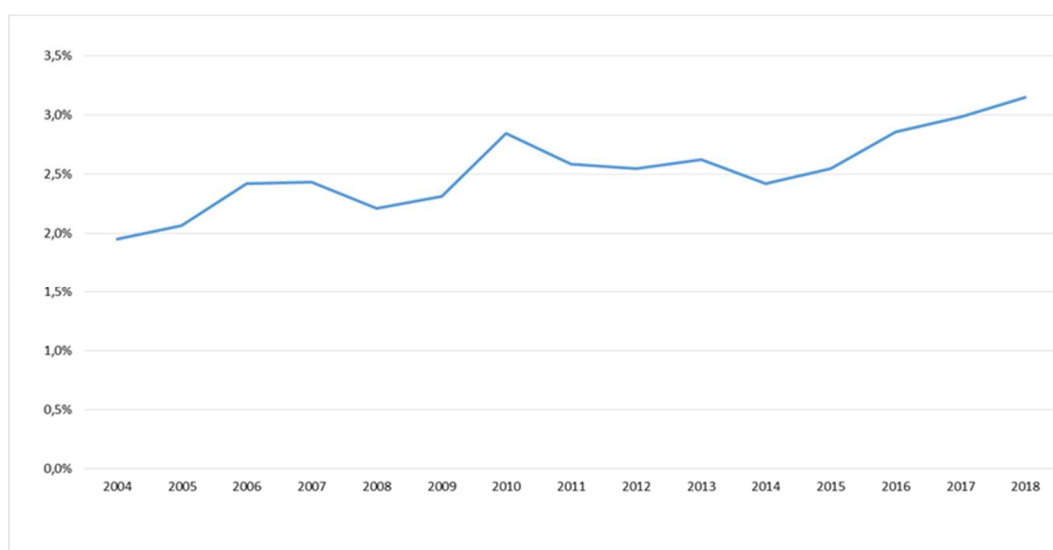
* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale

** cette terminologie inclut les pommes de terre féculières et les semences (qui ne peuvent être distinguées).

Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

La production mondiale et la consommation moyenne (approchée par le rapport entre production et population mondiale) par habitant de pommes de terre à l'état frais, qu'elles soient destinées au marché du frais ou au marché du transformé, ont connu une croissance jusqu'au début des années 2010. Depuis, le niveau de consommation moyen par habitant stagne et est même en repli entre 2017 et 2018.

Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial des pommes de terre l'état frais** en volume de 2004 à 2018



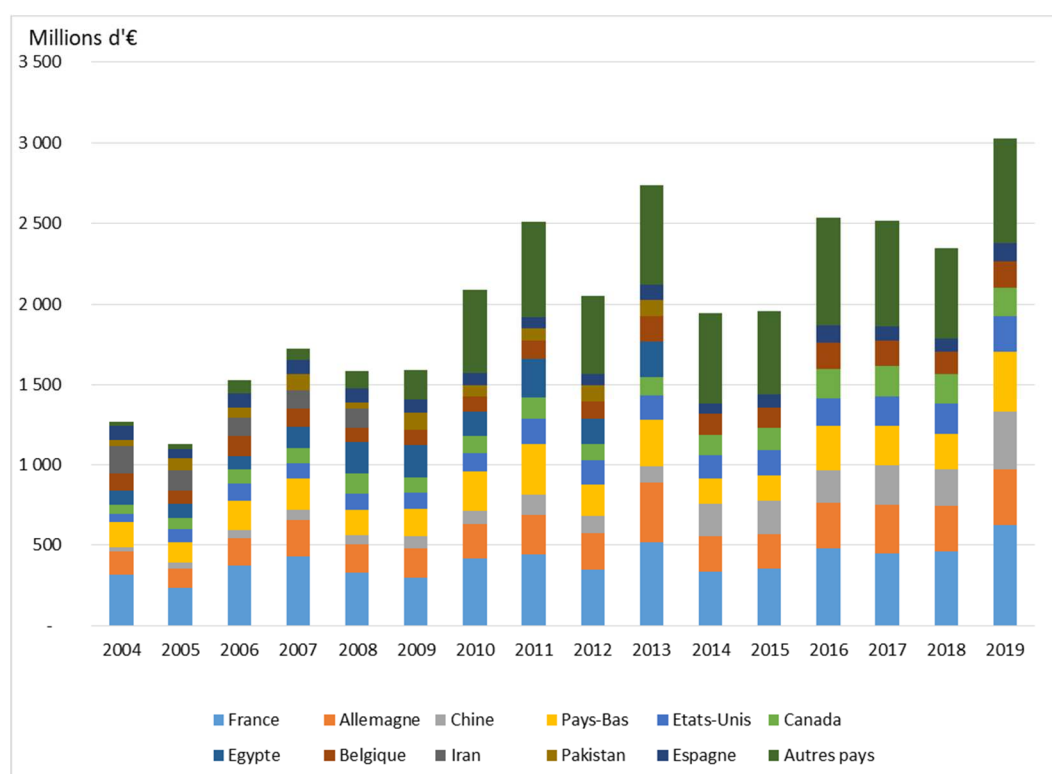
** inclut les pommes de terre féculières et les semences.

Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Si on analyse le taux d'internationalisation des pommes de terre à l'état frais (rapport entre la production mondiale et l'export mondial), on constate une évolution à la hausse mais qui reste néanmoins à un niveau très faible. Le taux d'internationalisation du marché des pommes de terre à l'état frais est de l'ordre de 3 % en volume. Ce taux a légèrement augmenté au cours des 15 dernières années (il était de près de 2 % en 2004). S'agissant d'un produit frais avec des conditions de stockage et de transport relativement contraignantes et une valeur unitaire (au kilogramme) faible, il est assez logique que les échanges à l'international restent limités. Par ailleurs, le grand export reste très marginal avec des échanges observés essentiellement en intra-UE ou entre pays frontaliers (États-Unis/Canada, Chine/Pays d'Asie du Sud-Est). Néanmoins, bien que la production ait augmenté de manière forte (+ 12 % entre 2004 et 2018), les volumes exportés se sont accrus de manière encore plus significative (+ 81 % entre 2004 et 2018).

1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de pommes de terre

Figure 5 : évolution des exportations mondiales de pommes de terre « à l'état frais » 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 le Pakistan ne sont disponibles qu'à partir de 2010 et la Turquie à partir de 2015

Source : FranceAgriMer d'après TDM

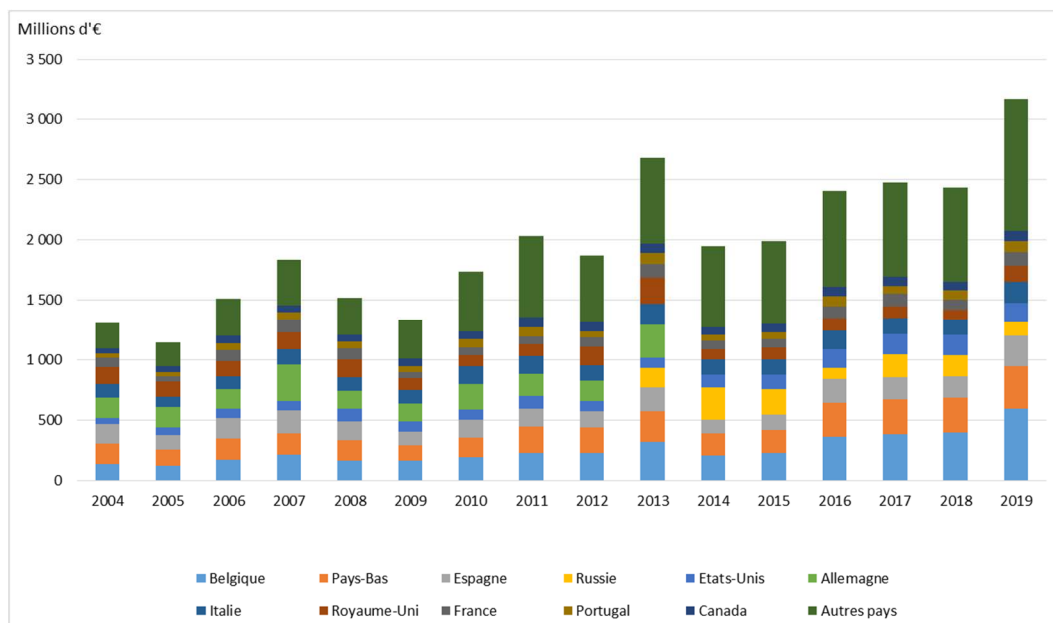
En valeur, le niveau des exportations mondiales est structurellement en croissance depuis 15 ans avec toutefois des variations annuelles importantes.

En volume, l'augmentation tendancielle des exportations mondiales est moins rapide et présente moins de variations interannuelles. Cela s'explique par la forte volatilité des prix à l'export.

La France est restée leader depuis 2004 de l'export mondial de pommes de terre « à l'état frais » avec une part de marché qui s'est malgré tout dégradée en 15 ans : 21 % en 2004 contre 18 % en 2019. L'Allemagne et les Pays-Bas demeurent les 2 principaux concurrents de la France. À noter la forte progression de la part de marché de la Chine qui malgré tout ne se positionne

pas comme concurrent direct de la France (exports de la Chine essentiellement sur la région Asie).

Figure 6 : évolution des importations mondiales de pommes de terre « à l'état frais » et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019

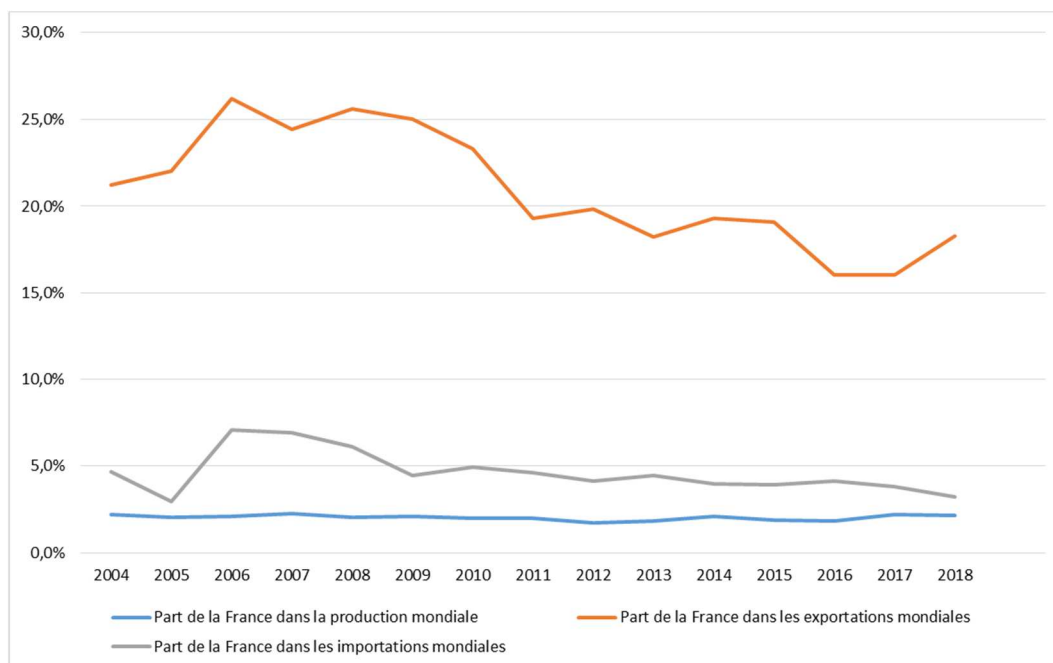


Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013
 Source : FranceAgriMer d'après TDM

Dans la même tendance que les exportations mondiales, assez logiquement, les importations sont en croissance depuis 15 ans avec malgré tout de fortes variations annuelles. Le poids de la France dans les importations mondiales est bien plus faible que dans les exportations. La Belgique et les Pays-Bas sont depuis 15 ans les deux principaux marchés d'importation au niveau mondial. Cela s'explique en grande partie par les besoins en approvisionnement de pommes de terre « à l'état frais » pour leurs industries de transformation. Par ailleurs, l'Espagne se positionne comme 3^e marché d'importation avec essentiellement des pommes de terre de conservation destinées au marché du frais. La France est le premier fournisseur des marchés belge et espagnol.

1.3. La part de la France dans le commerce international de pommes de terre « à l'état frais »

Figure 9 : évolution de la place de la France dans la production**, les exportations et les importations de pommes de terre « à l'état frais » au niveau mondial de 2004 à 2018



** La production mondiale inclut la production de pommes de terre féculières et les semences.

Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT et Douane française

Malgré un déclin observé depuis 2009, la France demeure un gros producteur de pommes de terre à l'échelle mondiale. La France est le 8^e producteur mondial de pommes de terre « à l'état frais » et le 2^e producteur européen. La part de la France dans la production mondiale est stable depuis 2004 ; elle se situe en moyenne sur les 15 dernières années à 2 %. En 2004, elle était de 2,2 % et elle est passée à 2,1 % en 2018. En 2012, elle est descendue à 1,7 %, son plus bas taux en 15 ans.

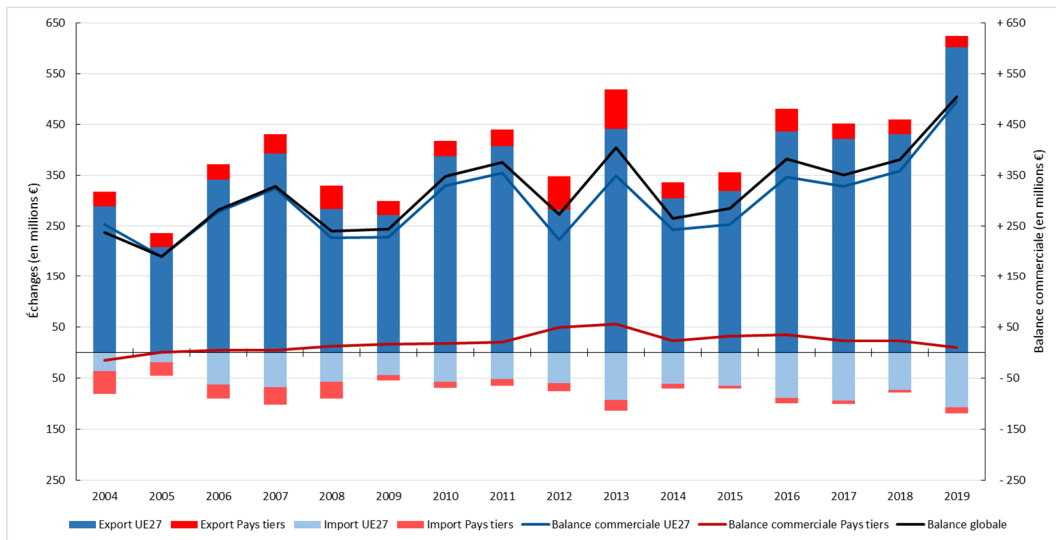
Dans le même temps, on observe une baisse notable de la part de la France dans les exportations mondiales ; néanmoins elle reste un des plus grands exportateurs de pommes de terre « à l'état frais ». Après une hausse conséquente entre 2004 et 2006, la part de la France dans les exportations mondiale a connu une érosion même si cette dernière est restée supérieure à 20 % jusqu'en 2010.

En revanche, le marché français reste assez marginal au sein des importations mondiales de pommes de terre « à l'état frais ». Sa part atteint 3 % en 2018.

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

2.1. Les pommes de terre « à l'état frais »

Figure 10 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour les pommes de terre « à l'état frais » de 2005 à 2019

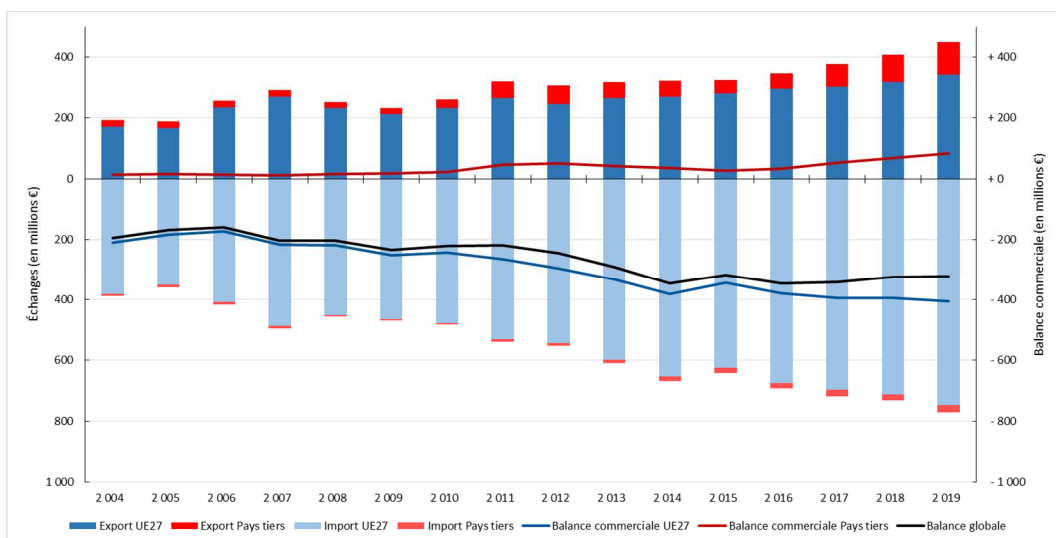


Source : FranceAgriMer d'après Douane française

La balance commerciale française pour les échanges de pommes de terre « à l'état frais » reste très nettement excédentaire avec une certaine croissance depuis 2005. Les échanges se font quasi-exclusivement avec les pays de l'UE à 27, la France opérant très peu d'échanges avec les pays tiers.

2.2. Les pommes de terre transformées

Figure 11 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour les pommes de terre transformées de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Douane française

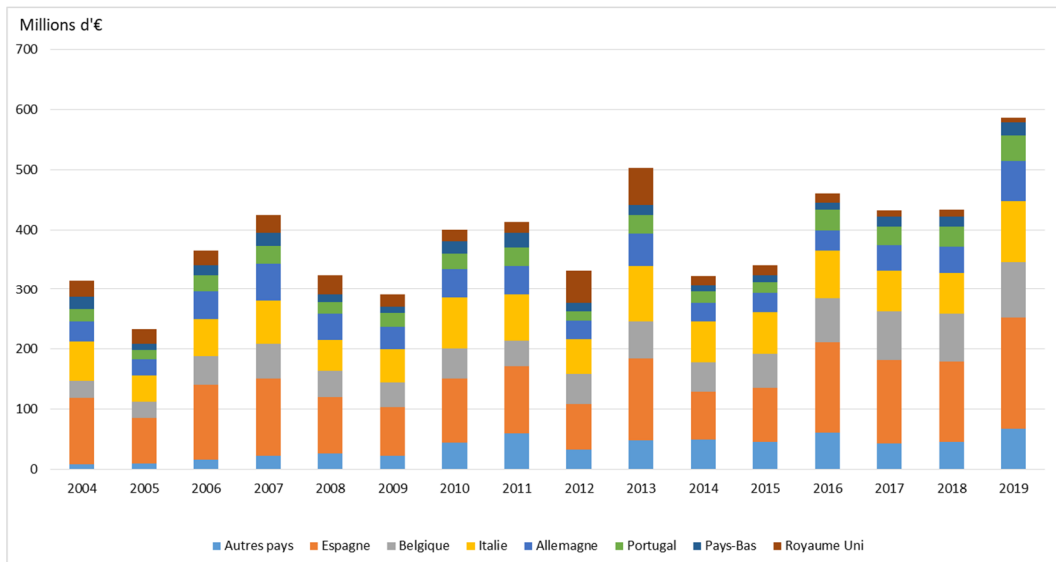
La balance commerciale française pour les échanges de pommes de terre transformées reste très nettement déficitaire avec un déficit qui se creuse depuis 2006 et qui atteint – 322 millions d'€ en 2019.

La balance globale suit la même courbe que la balance commerciale de l'UE à 27. En effet, les échanges se font quasi-exclusivement avec les pays de l'UE à 27. La balance commerciale avec les pays tiers est excédentaire et atteint plus de 82 millions d'€ en 2019 tandis que la balance commerciale avec l'UE à 27 qui est déficitaire, quant à elle, se situe à – 405 millions d'€ en 2019.

3. Les clients et fournisseurs de la France

3.1. Les pommes de terre « à l'état frais »

Figure 12 : évolution des exportations françaises des pommes de terre « à l'état frais » en valeur par destination de 2004 à 2019

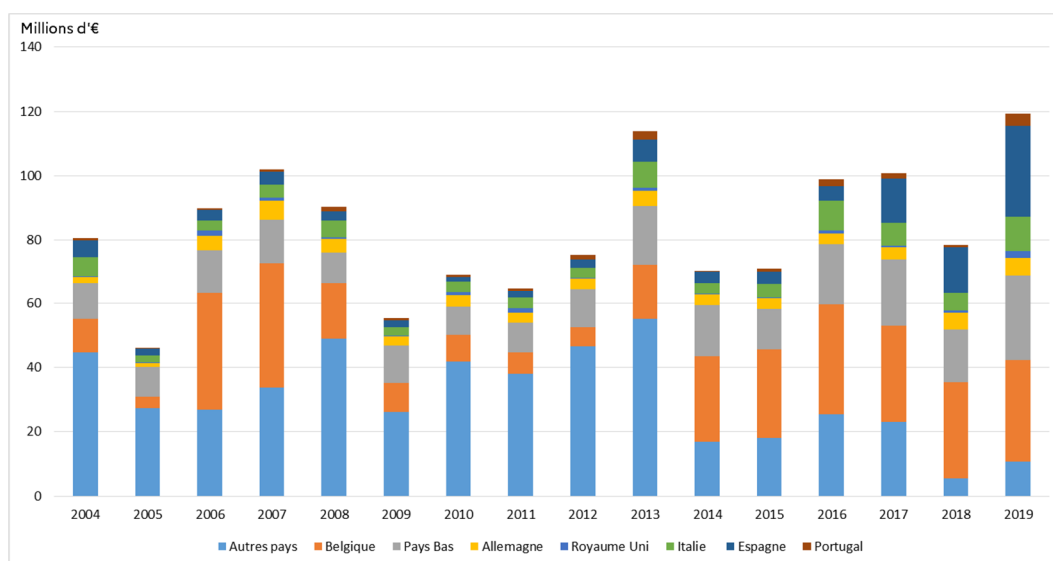


Source : FranceAgriMer d'après Douane française

La France reste le leader des exportations mondiales de pommes de terre « à l'état frais ». Ses échanges restent très majoritairement orientés vers les pays voisins, notamment l'Espagne et l'Italie qui ont des besoins importants en pommes de terre de conservation dus à une consommation intérieure assez élevée qui n'est pas couverte par une production nationale limitée. Ces pays limitrophes se tournent essentiellement vers la France. La Belgique, l'Allemagne et les Pays-Bas s'approvisionnent en pommes de terre françaises principalement pour satisfaire les besoins de leurs industries de transformation.

À noter, que la France compte parmi ses principaux marchés clients, les 3 premiers pays importateurs au niveau mondial : la Belgique, les Pays-Bas et l'Espagne.

Figure 13 : évolution des importations françaises de pommes de terre « à l'état frais » en valeur par provenance de 2004 à 2019

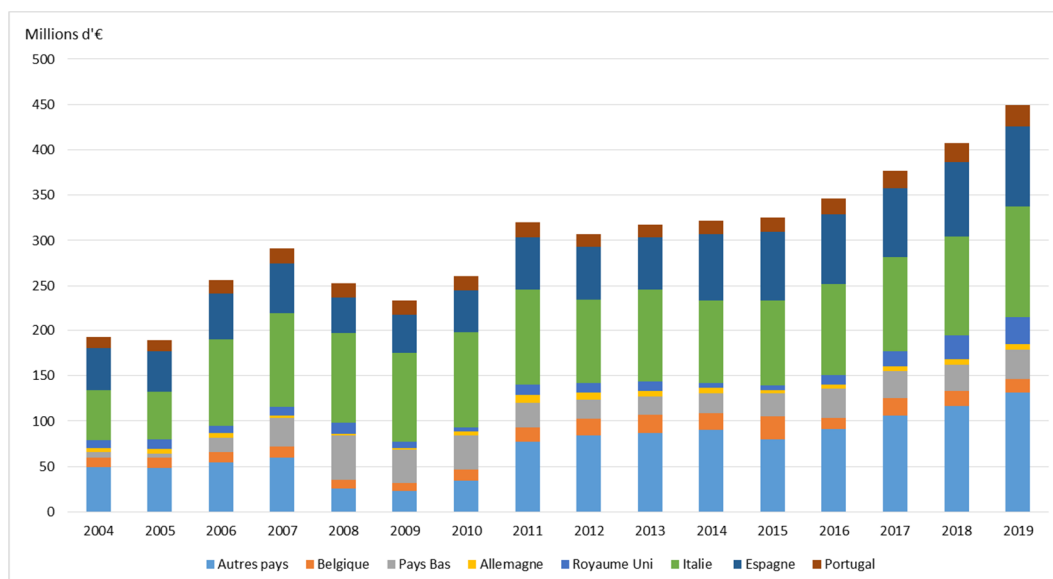


Source : FranceAgriMer d'après Douane française

Les importations françaises de pommes de terre « à l'état frais » apparaissent très minoritaires en comparaison des exportations. Elles proviennent essentiellement de Belgique, des Pays-Bas et d'Espagne et il s'agit en très grande majorité de pommes de terre de conservation. À noter que jusqu'en 2013 la part des « Autres pays » était élevée en raison de l'importance des importations de pommes de terre primeurs en provenance du Maroc et d'Israël.

3.2. Les pommes de terre transformées

Figure 14 : évolution des exportations françaises de pommes de terre transformées en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Douane française

Les exportations françaises de pommes de terre transformées en valeur sont en croissance depuis 15 ans avec une accélération de la valorisation de ses exportations ces dernières années.

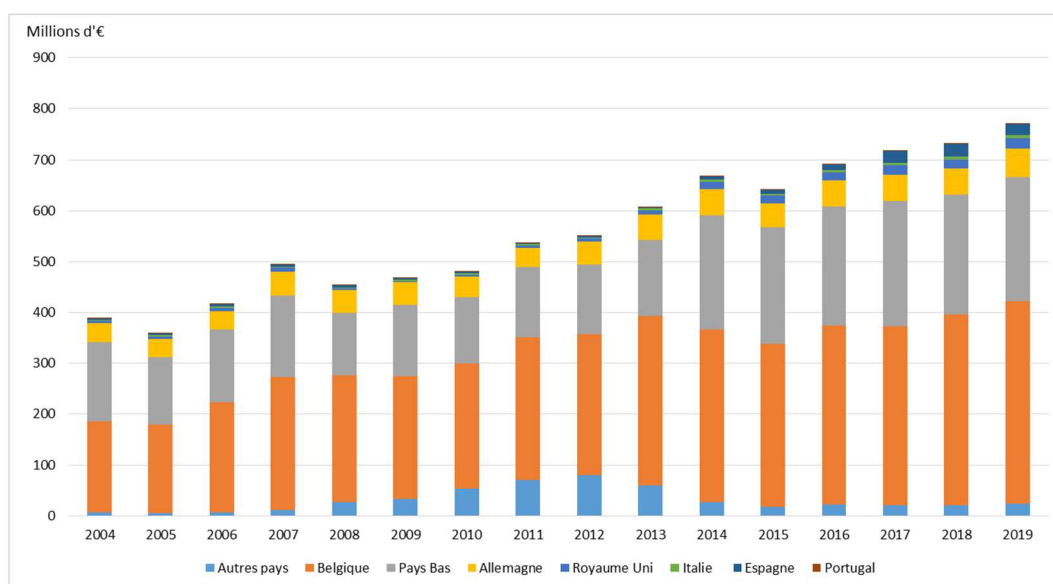
Elles sont passées de 193 millions d'€ en 2004 à 450 millions d'€ en 2019, soit une hausse de 133 % en 15 ans.

La France a exporté ses pommes de terre transformées (en volume) principalement à destination de l'UE à 27 pour 77 % de ses volumes en 2019.

La part de marché des pays tiers dans les exportations françaises de pommes de terre transformées est en croissance depuis 2004 : de 7 % en 2004 à 23 % en 2019. Le poids des pays tiers est nettement plus important pour les exportations que pour les importations. En effet, on observe ces dernières années l'ouverture de nouveaux marchés pour les pommes de terre transformées françaises notamment sur le marché africain avec la Côte d'Ivoire, sur le marché sud-américain avec le Pérou et la Colombie, mais également sur le marché des pays arabes tel que la Jordanie et les Émirats Arabes Unis.

Malgré la conquête de ces nouveaux marchés, nos principaux clients demeurent européens avec notamment 19 % de nos exportations à destination de l'Italie et 17 % à destination de l'Espagne.

Figure 15 : évolution des importations françaises de pommes de terre transformées en valeur par provenance de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Douane française

La France a importé en 2019, pour près de 770 millions d'€ de pommes de terre transformées. La France importe plus qu'elle n'exporte.

Les principaux pays d'origine des importations françaises sont la Belgique et les Pays-Bas. La Belgique concentre à elle seule plus de la moitié de la valeur des importations françaises.

La proximité géographique avec notre voisin joue un rôle majeur dans ces échanges dans la mesure où la Belgique possède de très grandes capacités de transformations avec la présence sur son territoire de nombreuses usines capables d'absorber les volumes de pommes de terre françaises qui sont ré-exportées vers la France une fois transformées. La Belgique a fortement développé ses capacités de transformations pour devenir le principal acteur à l'échelle mondiale.

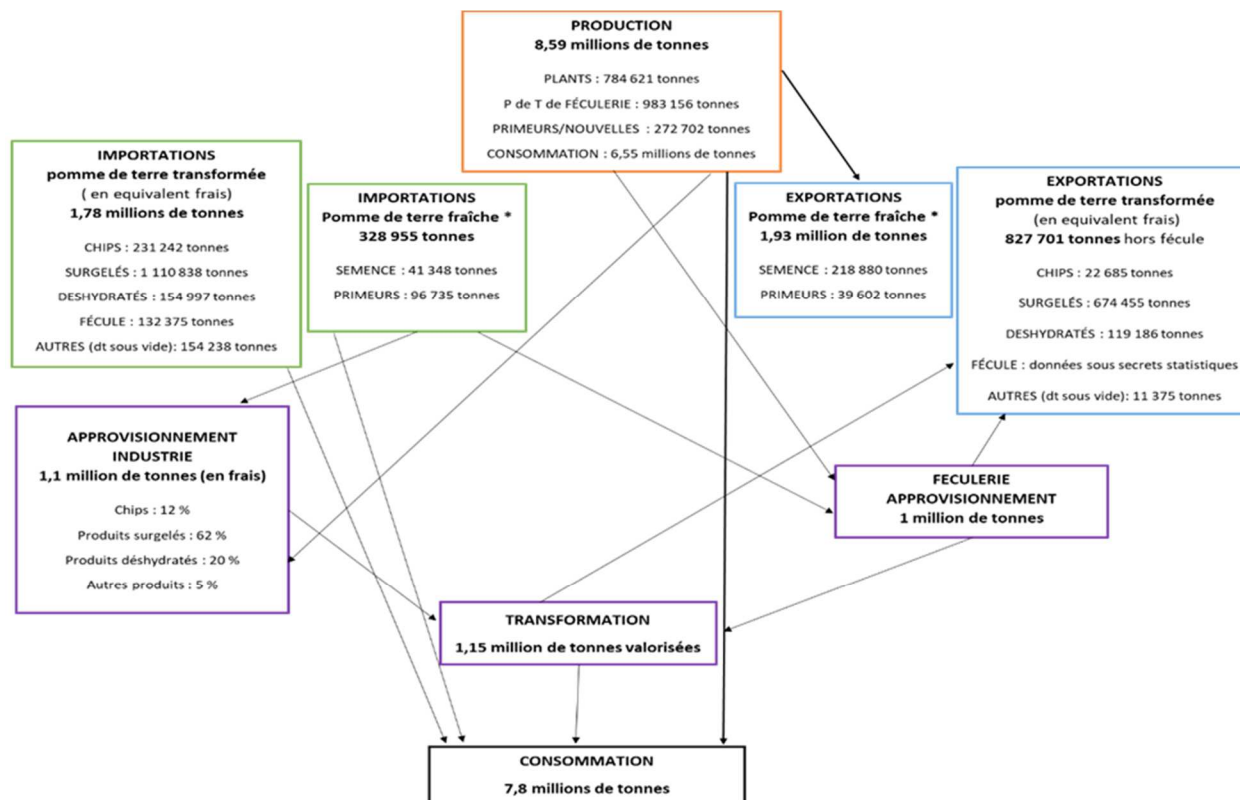
Les importations françaises proviennent quasi-exclusivement de l'UE à 27 (99 % des échanges). La France a importé en 2019 pour près de 1,6 million de tonnes de pommes de terre transformées (hors féculé et en équivalent pomme de terre fraîche), notamment en provenance de Belgique (57 % des importations françaises) et des Pays-Bas (31 %).

Les importations en provenance de la Belgique ont augmenté entre 2004 et 2019 passant de 48 % à 57 % ; *a contrario* celles des Pays-Bas ont baissé en passant de 41 % à 31 %.

4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

4.1. Diagramme de flux des pommes de terre fraîches et transformées en France

Figure 16 : diagramme des flux du marché national des pommes de terre « à l'état frais » et transformées en volume en 2018



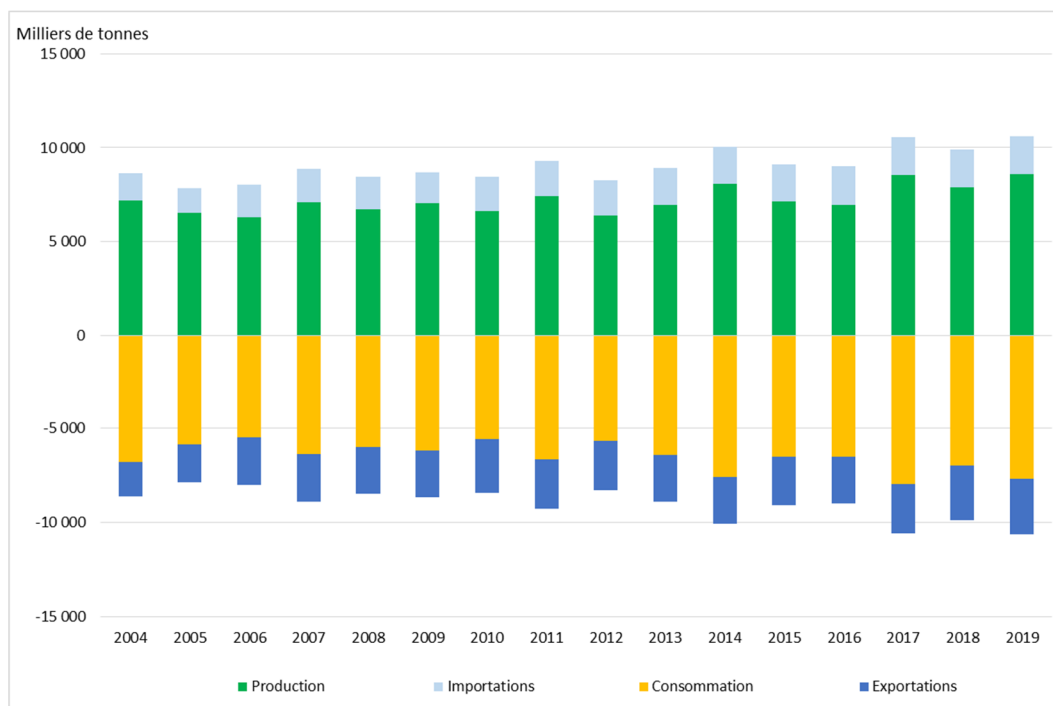
* à l'exclusion de la pomme de terre de primeurs, de la pomme de terre de semences et de la pomme de terre destinée à la féculé

Source : FranceAgriMer d'après Agreste, Douane française, GIPT

Pour les indicateurs de bilan, il est intéressant d'analyser les statistiques et flux sur l'ensemble du marché de la pomme de terre avec à la fois le marché du frais et le marché du transformé pour bien comprendre les enjeux de compétitivité de la filière française. On observe dans le diagramme des flux, ainsi que dans le graphique de bilan suivant que la France a un fort potentiel de production avec un volume moyen annuel autour de 7 millions de tonnes. Toutefois les capacités de transformation nationales apparaissent limitées avec un niveau d'importation élevé de pommes de terre transformées (surgelées essentiellement). Dans le même temps, on constate que le niveau des exports de produits frais destinés au pays transformateurs comme la Belgique, l'Allemagne ou les Pays-Bas sont en croissance. Ce sont en provenance de ces même pays que la France importe des produits transformés. Par conséquent, il apparait que la filière française ne bénéficie pas de façon optimale de la valeur ajoutée des pommes de terre qui sont transformées en dehors de son territoire.

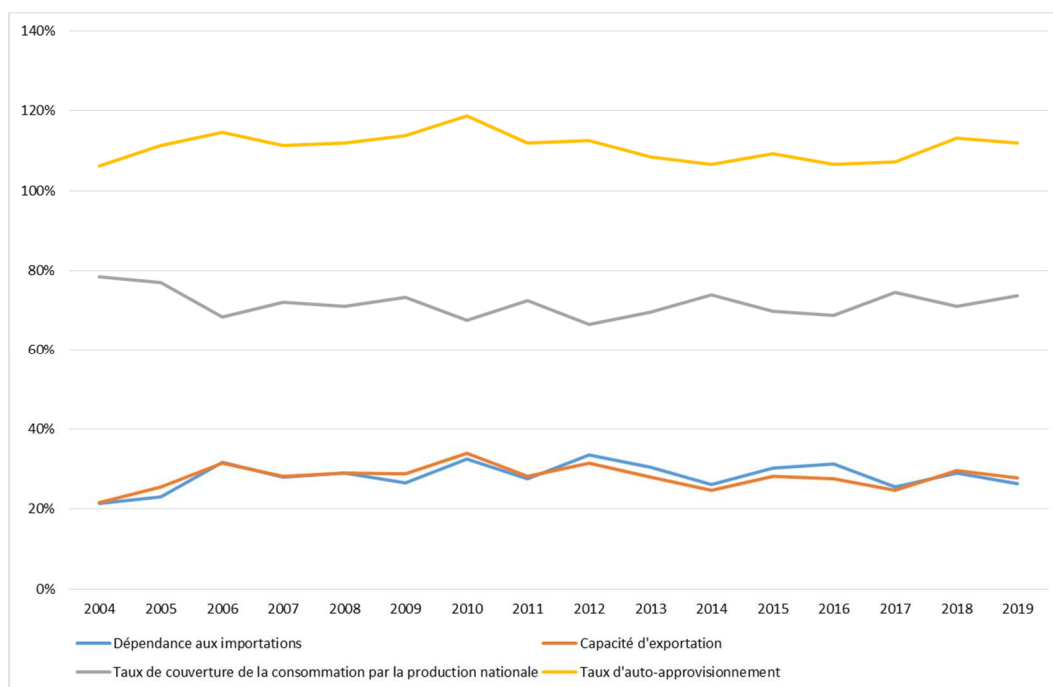
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les pommes de terre « à l'état frais » et transformées

Figure 17 : évolution du bilan offre/demande des pommes de terre « à l'état frais » et transformées (en équivalent pommes de terre fraîches) en milliers de tonnes de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Douane française, Agreste

Figure 18 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande des pommes de terre « à l'état frais » et transformées (en équivalent pommes de terre fraîches) de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Douane française, Agreste

Le taux de couverture par la production nationale des pommes de terre « à l'état frais » et transformées atteint 74 % en 2019. Il était de 78 % en 2004. Ce chiffre est en baisse depuis 2004 mais en hausse par rapport à 2018 où il était de 71 %

La dépendance de la France par rapport aux importations de pommes de terre « à l'état frais » et transformées suit la même tendance que sa capacité d'exportation.

La capacité d'exportation était de 28 % en 2019 et sa dépendance aux importations a atteint 26 % en 2019.

Depuis 2004, la capacité d'exportation et la dépendance aux importations de la France a augmenté passant de près de 22 % pour chacune des 2 courbes à plus de 26 %.

La France demeure un grand producteur mondial de pommes de terre notamment « à l'état frais » ; elle est également un très grand exportateur de ces pommes de terre. Néanmoins, ses capacités de transformations ne lui permettent pas d'être un leader sur le marché des exportations en pommes de terre transformées. C'est pour cela qu'elle reste positionnée comme l'un des grands pays importateur de produits transformés à base de pommes de terre.

COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE FRUITS ET LÉGUMES TRANSFORMÉS



Fruits et légumes transformés

Sommaire

1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	268
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	268
1.1.1. Les fruits	268
1.1.2. Les légumes.....	269
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de fruits et légumes.....	270
1.2.1. Les fruits transformés (hors jus).....	270
1.2.2. Les légumes transformés (hors jus)	271
1.3. La part de la France dans le commerce international des fruits et légumes	272
2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS	273
2.1. Les fruits transformés (hors jus).....	273
2.2. Les légumes transformés (hors jus).....	274
2.3. Les jus (fruits et légumes).....	274
3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE	276
3.1. Les fruits transformés (hors jus).....	276
3.2. Les légumes transformés (hors jus).....	278
3.3. Les jus (fruits et légumes).....	279
4. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « FRUITS ET LÉGUMES & POMMES DE TERRE DESTINÉS À LA TRANSFORMATION» DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ.....	281
4.1. Facteurs de compétitivité prix	281
4.2. Facteurs de compétitivité hors-prix	284

Le cadre de ce travail défini pour cette section porte sur trois groupes de produits :

- les légumes transformés (conserves, surgelés, déshydratés, sauces, purées, concentrés...),
- les fruits transformés (conserves, surgelés, déshydratés, compotes, purées),
- les jus de fruits et légumes.

Toutes les données sont présentées en valeur car il est compliqué et peu pertinent d'analyser des regroupements en volumes de produits de natures différentes : conserves, produits surgelés, produits déshydratés, concentrés, sauces, compotes ou purées.

L'analyse de la production mondiale, du taux d'internationalisation et de la place de la France dans la production mondiale en première partie ne portera pas spécifiquement sur les fruits et légumes transformés mais plus globalement sur l'ensemble des fruits et légumes frais produits et échangés dans le monde, quelle que soit leur destination (marché du frais et marché du transformé). En effet, les statistiques internationales ne permettent pas de connaître le niveau de production mondial propres aux fruits et légumes transformés.

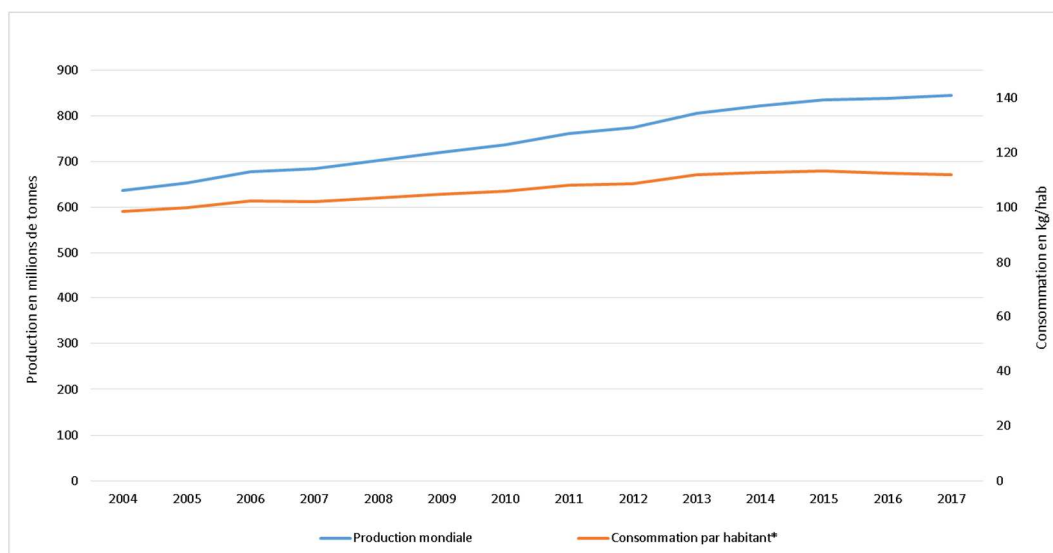
Par ailleurs, cette section ne comportera pas de partie spécifique aux données et indicateurs de bilan du marché français des fruits et légumes transformés. Tout comme à l'international, les statistiques nationales ne permettent pas d'isoler de façon exhaustive la production de fruits et légumes frais destinés à l'industrie, ainsi que l'ensemble des volumes transformés, la consommation nationale et les stocks. Enfin, les pommes de terre transformées sont étudiées pour le volet concernant les évolutions quantitatives dans la section dédiée mais sont bien prises en compte dans l'analyse des facteurs (partie 4).

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 fruits

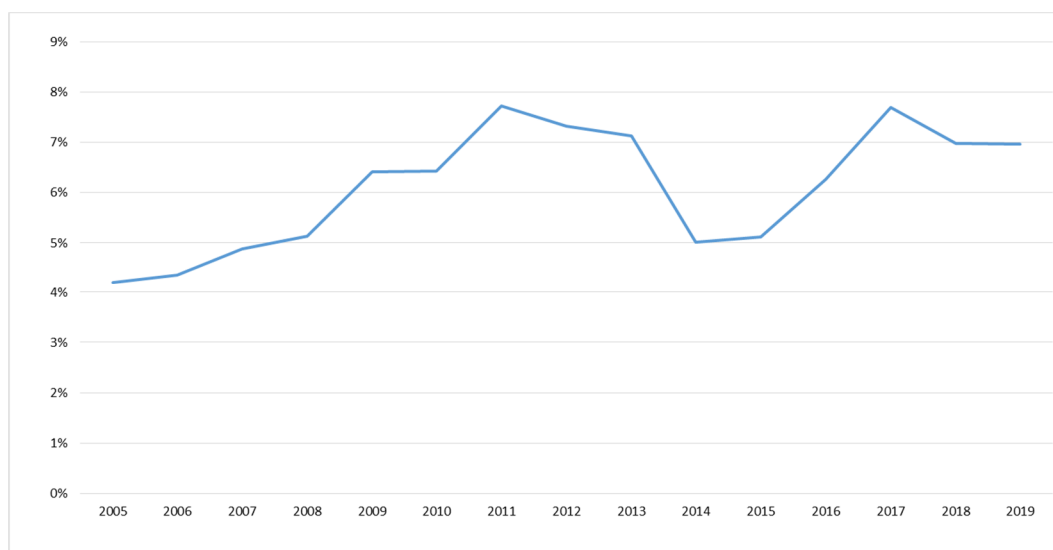
Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant* pour les fruits frais (destinés au marché du frais et du transformé) de 2004 à 2017



* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale
Source : FranceAgriMer, d'après FAOSTAT

La production de fruits dans le monde augmente plus rapidement que la population mondiale, ce qui donne un ratio de consommation par habitant en hausse, passant de 100 kg/an/habitant en 2004 à 112 kg/an/habitant en 2017.

Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial des fruits frais (destinés au marché du frais et du transformé) en volume de 2005 à 2019



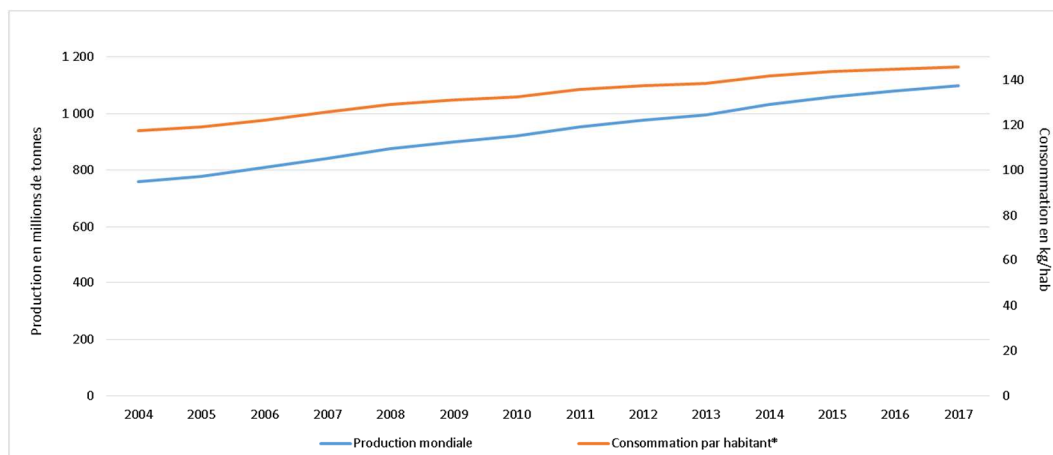
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Le taux d'internationalisation du marché des fruits frais est de l'ordre de 7 % en volume. Ce taux a sensiblement augmenté au cours des 15 dernières années (il était de 4 % en 2005). Même si la production a augmenté de manière significative, celle des exportations a été encore plus

rapide. Toutefois, les agrumes et surtout les fruits tropicaux expliquent en grande partie cette internationalisation du marché des fruits frais.

1.1.2. Les légumes

Figure 3 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant* pour les légumes frais (destinés au marché du frais et du transformé) de 2004 à 2017

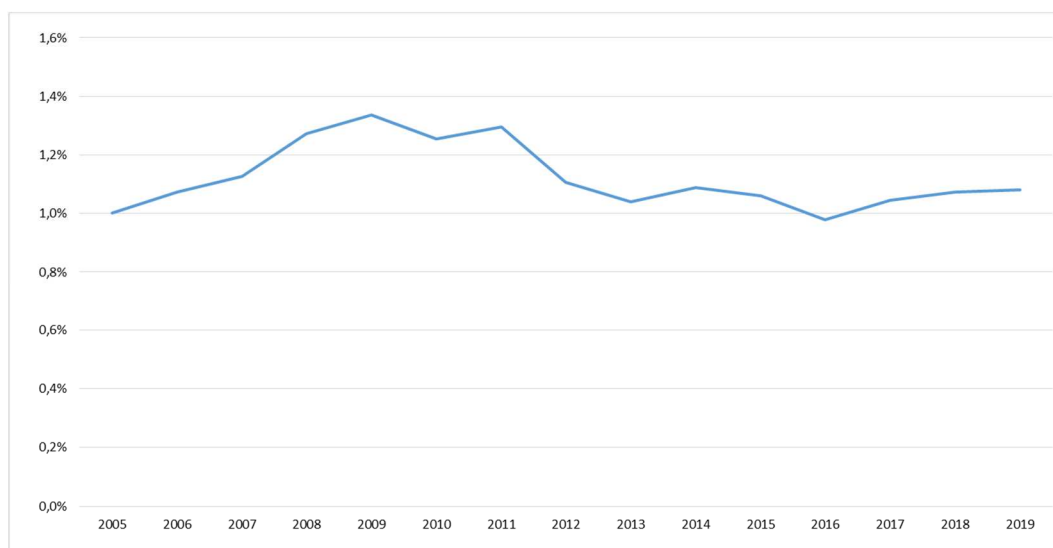


* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale

Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Tout comme pour les fruits, la production mondiale de légumes a augmenté à un rythme plus soutenu que la croissance démographique entre 2004 et 2017. Par conséquent, le niveau moyen de consommation par habitant est en hausse significative, passant de 118 kg/an/habitant en 2004 à 146 kg/an/habitant en 2017.

Figure 4 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial des légumes frais (destinés au marché du frais et du transformé) en volume de 2005 à 2019



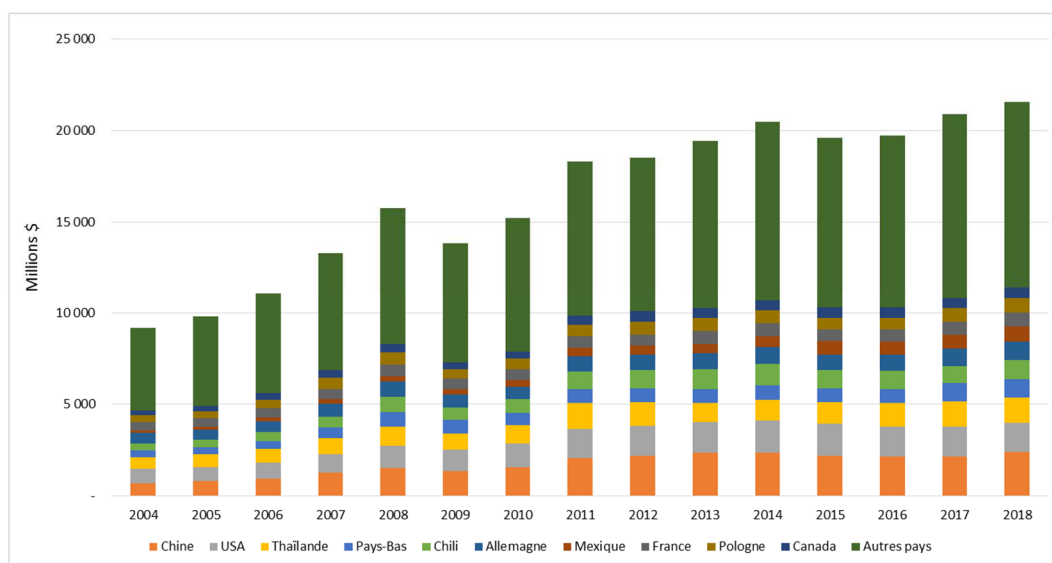
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Le taux d'internationalisation du marché des légumes frais est très faible, de l'ordre de 1 % en volume. Il a très peu évolué au cours des 15 dernières années. Ainsi, bien que la production ait augmenté de manière significative, les volumes exportés ont gardé les mêmes proportions à l'échelle mondiale. À ce jour, la majorité des légumes restent consommés dans leur pays de production.

1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de fruits et légumes

1.2.1. Les fruits transformés (hors jus)

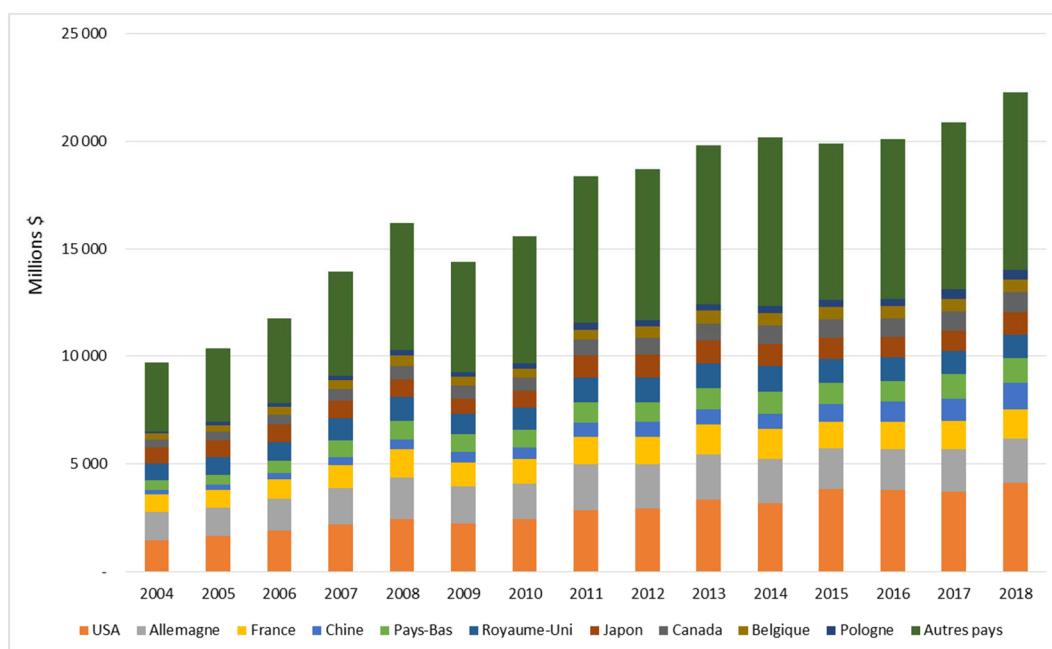
Figure 5 : évolution des exportations mondiales de fruits transformés et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2018



Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Tout comme pour les légumes transformés, les flux échangés dans le monde pour les fruits transformés se sont nettement intensifiés en valeur puisqu'ils ont augmenté de 135 % entre 2004 et 2018. Sur ce marché, la France a vu sa part de marché s'effriter passant de 5 % à 3,6 % en 15 ans. Par conséquent, la France qui était le 5^e pays exportateur mondial en 2004, n'est plus que 8^e en 2018 désormais surclassée par les Pays-Bas, le Chili et le Mexique. Les principaux exportateurs mondiaux de fruits transformés restent malgré tout la Chine, les États-Unis et la Thaïlande.

Figure 6 : évolution des importations mondiales de fruits transformés et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2018

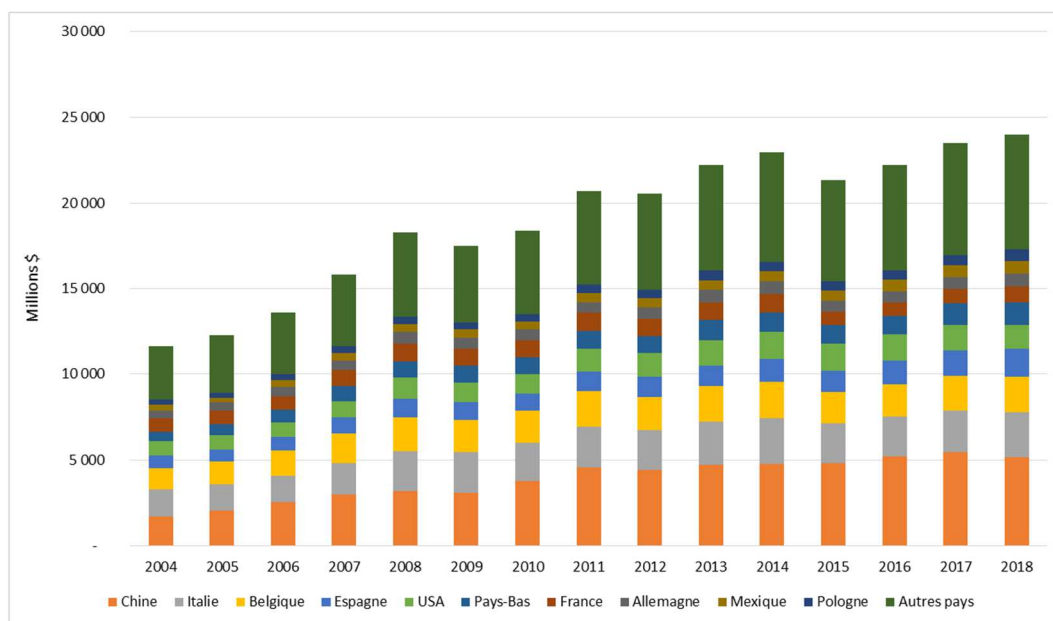


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

À la différence des exportations, la France a un poids relativement important en tant que pays importateur puisqu'elle se positionne en 3^e position et ce de façon constante depuis 2004. Toutefois, si la France garde le même rang, sa part de marché a quelque peu diminué dans le même temps (passant de 8 % à 6 %). Les États-Unis et l'Allemagne, assez loin devant la France sont les premiers marchés clients des exportations mondiales de fruits transformés.

1.2.2. Les légumes transformés (hors jus)

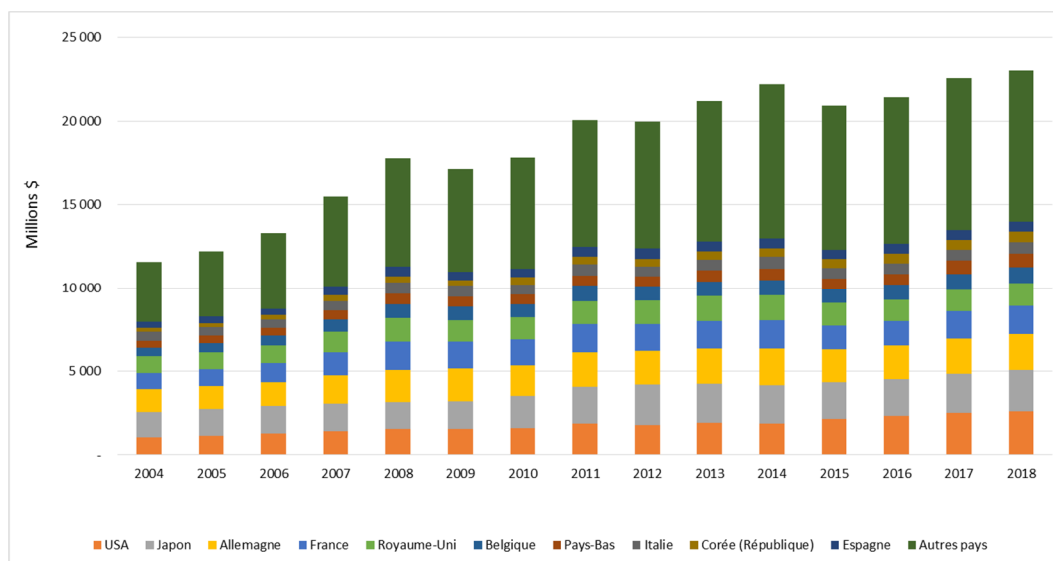
Figure 7 : évolution des exportations mondiales de légumes transformés et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2018



Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

On observe en 15 ans une très nette croissance des exportations mondiales de légumes transformés passant de 11,5 milliards de US\$ en 2004 à presque 24 milliards de US\$ en 2018. La Chine, l'Italie, la Belgique et l'Espagne sont les principaux acteurs de ce marché. La France qui était le 5^e exportateur mondial en 2004, n'est plus que 7^e en 2018 se faisant dépasser par l'Espagne et les Pays-Bas.

Figure 8 : évolution des importations mondiales de légumes transformés et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2018

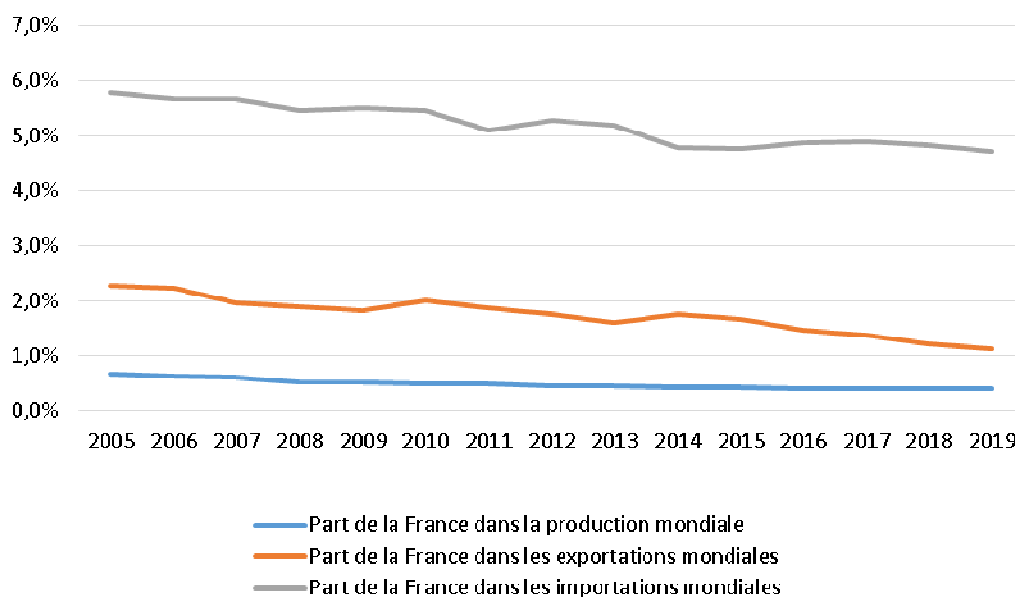


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Assez logiquement les importations mondiales ont suivi la même tendance à la hausse. Les principaux marchés importateurs sont les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, puis la France qui a dépassé le Royaume-Uni en 2005.

1.3. La part de la France dans le commerce international des fruits et légumes

Figure 9 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations de fruits et légumes frais (à destination du frais et du transformé) au niveau mondial de 2005 à 2019



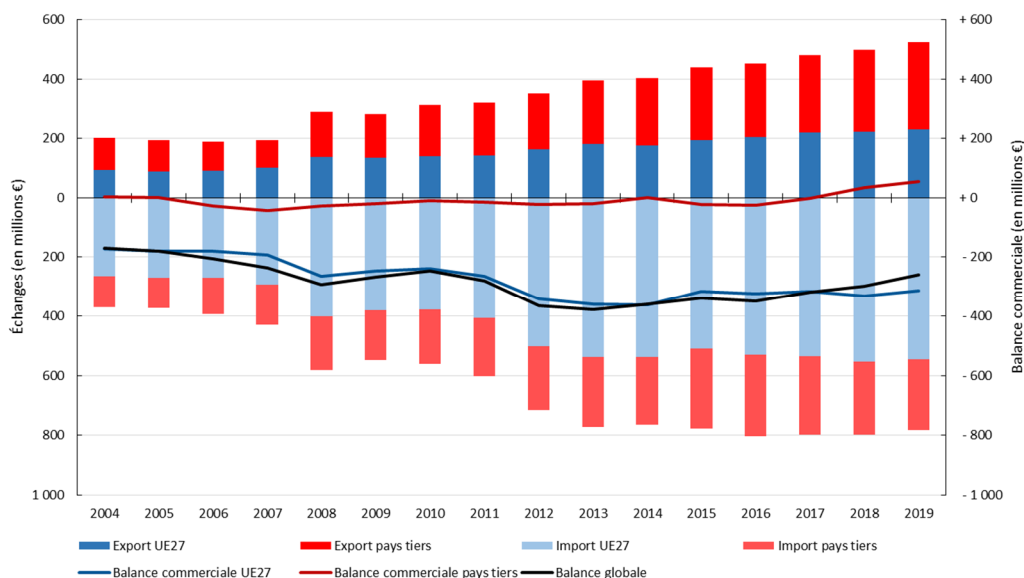
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT, TDM

En termes de poids sur le marché mondial des fruits et légumes, la France est en recul aussi bien en termes de production que d'échanges internationaux mais c'est pour les exportations que ce recul est le plus marqué.

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

2.1. Les fruits transformés (hors jus)

Figure 10 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour les fruits transformés de 2005 à 2019

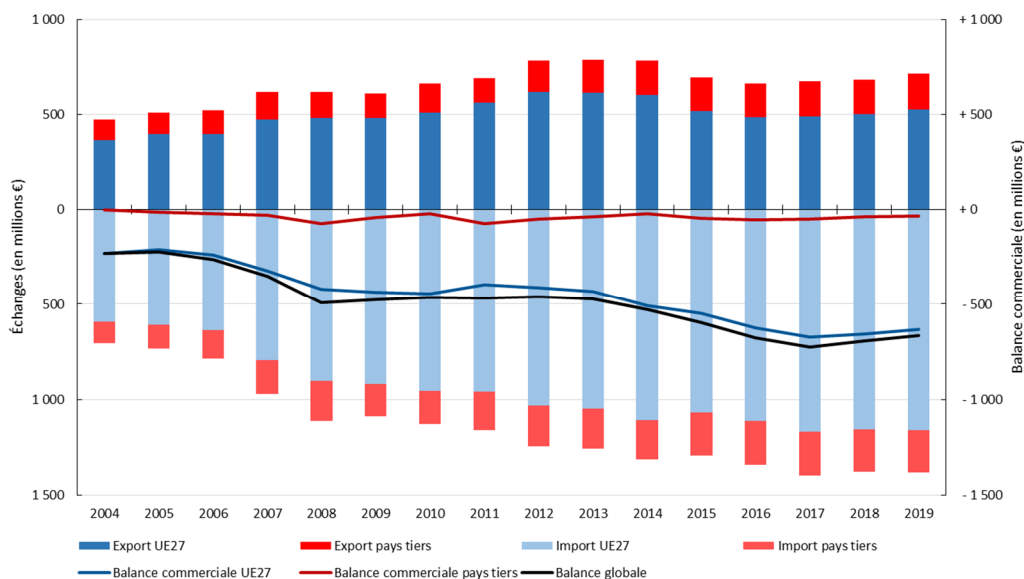


Source : FranceAgriMer d'après TDM

Pour les fruits transformés, la balance commerciale française a évolué de façon contrastée en 15 ans. Si on a pu observer un déficit jusqu'à 2013, on note par la suite une amélioration, notamment à partir de 2017. Cela s'explique par le niveau d'exportations en hausse en valeur, particulièrement à destination des pays tiers grâce à des produits plutôt positionnés sur le haut de gamme. La situation est totalement différente vis-à-vis des pays de l'UE d'une part pour lesquels la France est déficitaire, et vis à vis des pays tiers d'autre part, pour lesquels la France est excédentaire.

2.2. Les légumes transformés (hors jus)

Figure 11 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour les légumes transformés de 2005 à 2019

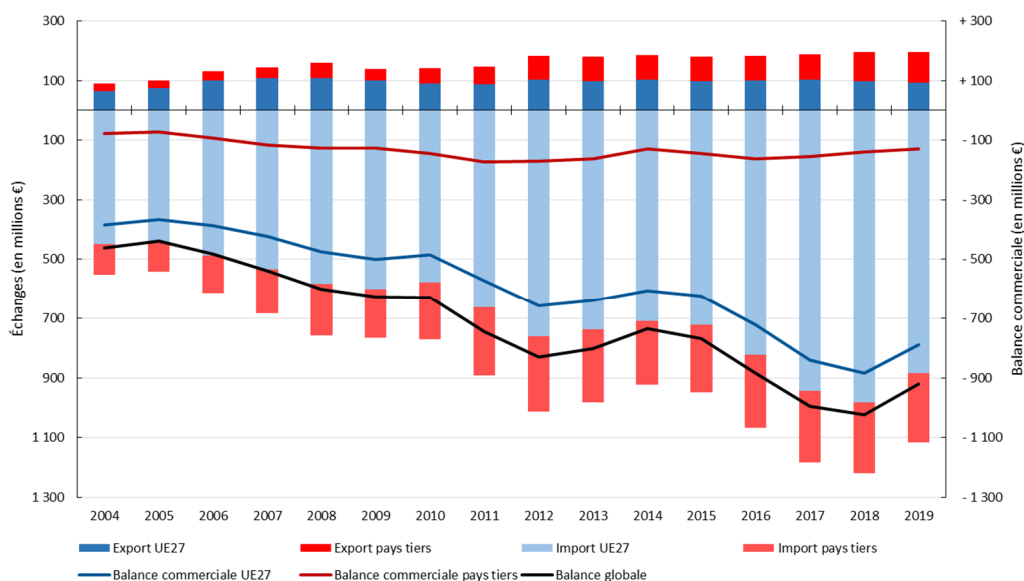


Source : FranceAgriMer d'après TDM

Pour les légumes transformés, la balance commerciale s'est dégradée entre 2004 et 2019. Ce sont les échanges avec les pays de l'UE qui sont principalement à l'origine de ce déficit, la France ayant vu ses importations en provenance de l'UE augmenter assez nettement en 15 ans.

2.3. Les jus (fruits et légumes)

Figure 12 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour les jus de 2005 à 2019



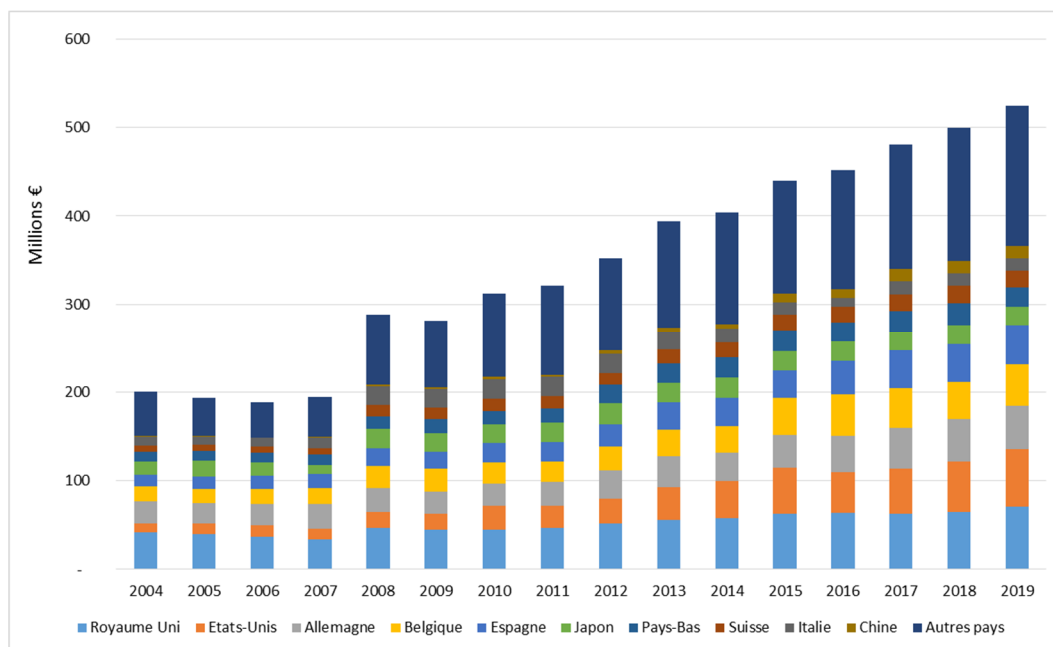
Source : FranceAgriMer d'après TDM

La situation la plus difficile s'observe pour les échanges en jus avec un déficit qui s'est considérablement creusé en 15 ans (+ 100 %). Durant cette période la consommation française de jus de fruits s'est fortement développée mais pour autant la France ne s'est pas mise à produire suffisamment de jus de fruits pour y répondre, que ce soit à partir de fruits produits en France ou de fruits importés puis transformés dans les industries françaises. À la différence, d'autres pays concurrents ont développé leur production de jus de fruits et se sont immédiatement positionnés sur des marchés tels que le marché français.

3. Les clients et fournisseurs de la France

3.1. Les fruits transformés (hors jus)

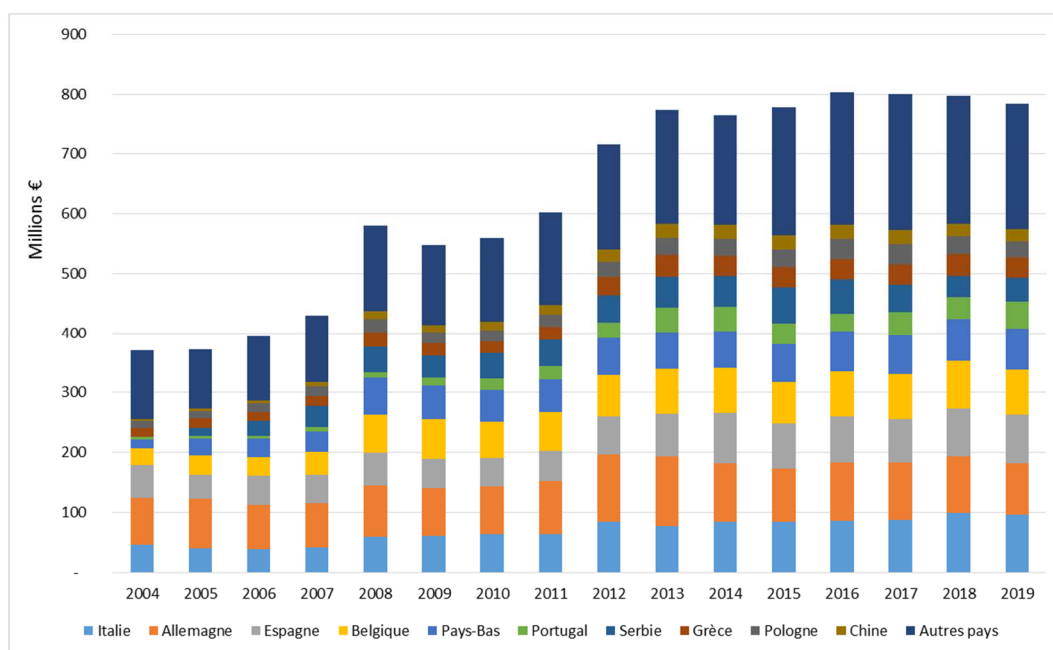
Figure 13 : évolution des exportations françaises de fruits transformés en valeur par destination de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Concernant les exportations de fruits transformés, la France est surtout positionnée sur le marché des confitures et compotes, produits qu'elle exporte avec une certaine valeur ajoutée. On remarque d'ailleurs qu'en 15 ans la croissance des exportations françaises se fait surtout en valeur. Autre particularité, les destinations ciblées par la France sont assez équilibrées entre pays de l'UE et pays tiers. Le Royaume-Uni et les États-Unis sont les premiers marchés en valeur pour les exportations françaises avec dans les 2 cas une part significative de confiture dans le mix-produit. Les États-Unis, premier importateur mondial de fruits transformés, représentent un débouché précieux pour la France.

Figure 14 : évolution des importations françaises de fruits transformés en valeur par provenance de 2005 à 2019

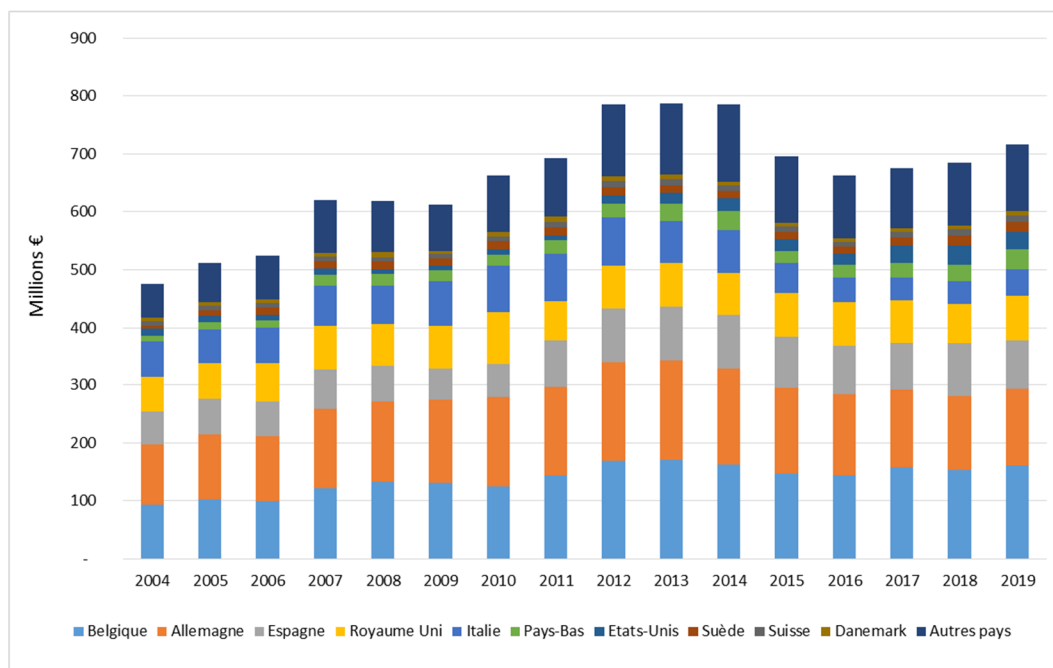


Source : FranceAgriMer d'après TDM

À la différence des exportations, les importations françaises de fruits transformés concernent essentiellement des fruits surgelés, purées et fruits au sirop. La 1^{er} provenance, l'Italie, a surtout été en hausse sur le marché de la confiture et des compotes. La 2^{ème} provenance, l'Allemagne, devance légèrement l'Espagne, puis la Belgique. Les importations en provenance de Belgique sont parmi celles qui ont été les plus dynamiques entre 2004 et 2019, tirées par la croissance des fruits surgelés.

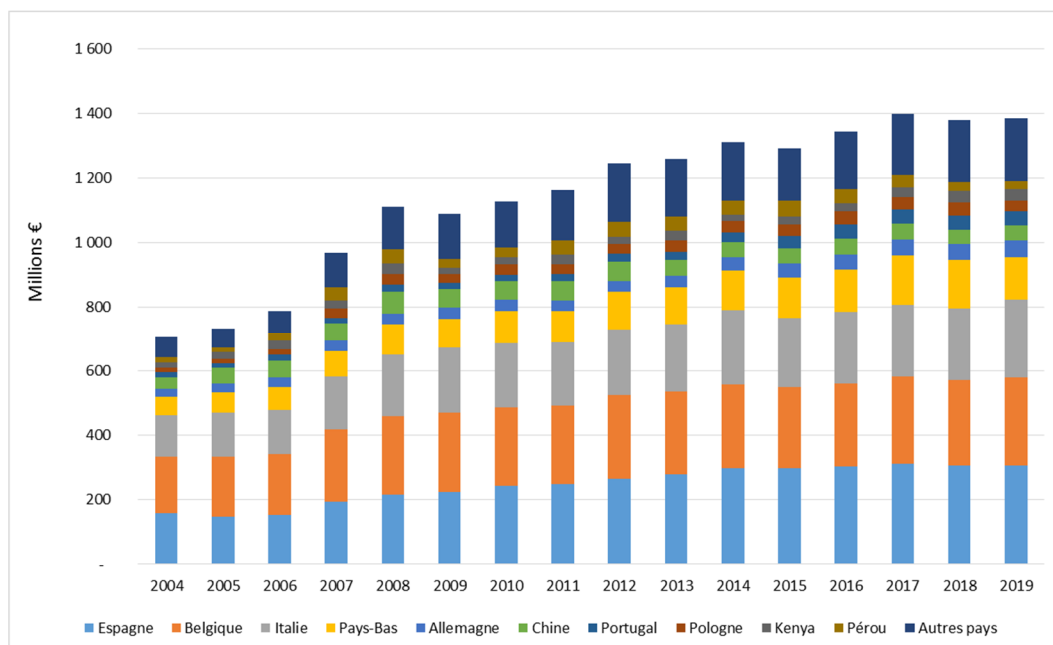
3.2. Les légumes transformés (hors jus)

Figure 15 : évolution des exportations françaises de légumes transformés en valeur par destination de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 16 : évolution des importations françaises de légumes transformés en valeur par provenance de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

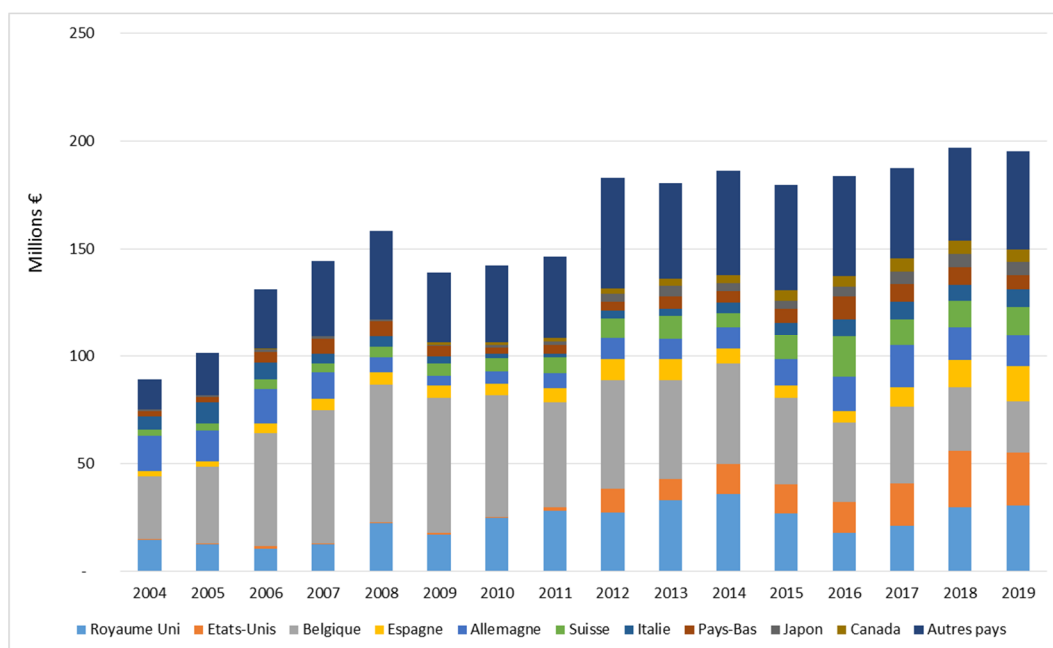
La France exporte en particulier du maïs doux en conserve et des légumes surgelés et en conserve, avec une tendance plutôt à la hausse pour les surgelés et à la baisse pour les conserve. Les principales destinations sont frontalières puisqu'il s'agit de la Belgique, de l'Allemagne, de l'Espagne et du Royaume-Uni. À noter que l'Allemagne et le Royaume-Uni

figurent dans le top 5 des pays importateurs au niveau mondial. Toutefois ces deux marchés se positionnent assez loin derrière les États-Unis et le Japon, marchés sur lesquels la France n'est pas présente.

La France importe, en premier lieu, des légumes surgelés et des tomates transformées. L'Espagne, la Belgique, puis l'Italie sont les 3 principales provenances avec, dans tous les cas, une augmentation des valeurs importées.

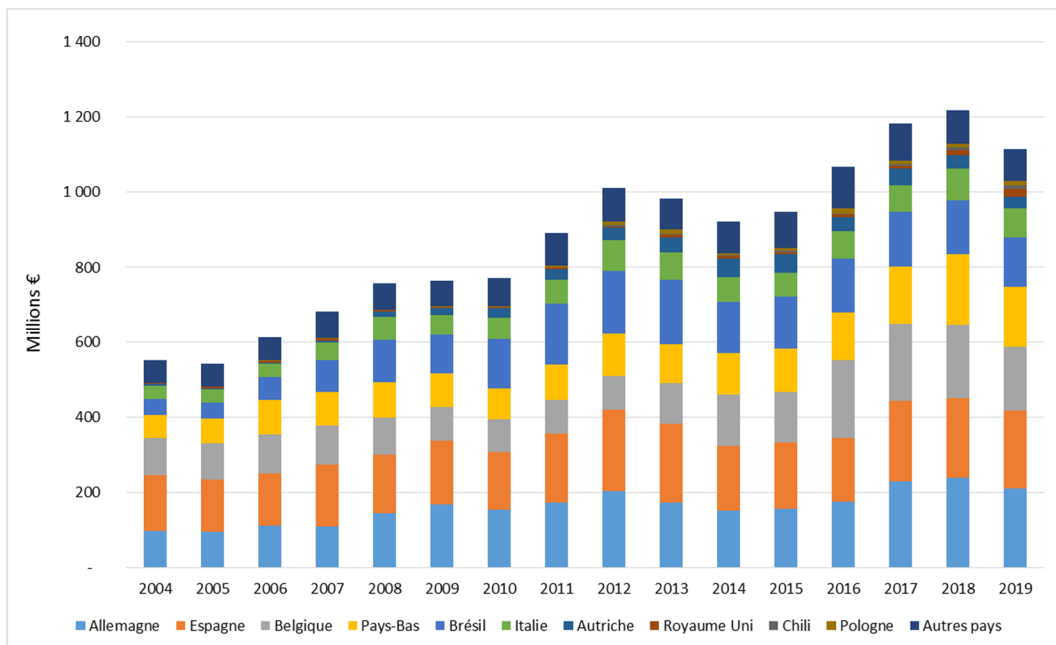
3.3. Les jus (fruits et légumes)

Figure 17 : évolution des exportations françaises de jus en valeur par destination de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 18 : évolution des importations françaises de jus en valeur par provenance de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Si la France exporte des jus dans des proportions bien moindres que ses importations, on peut noter que ses exportations se maintiennent en valeur ces dernières années. Il s'agit principalement de jus d'orange non concentrés et de mélanges de jus. Si l'on sait que pour une partie il s'agit de ré-export, pour l'autre partie il s'agit de jus à base de fruits frais importés et transformés sur le territoire français. Dans ce dernier cas, il s'agit souvent de jus assez bien valorisés à l'export et notamment vers les 2 principaux débouchés de la France que sont le Royaume-Uni et les États-Unis.

Les importations françaises de jus sont composées en grande majorité de jus d'orange et mélanges de jus. Les principales provenances des importations françaises sont des pays qui pratiquent le ré-export tels que l'Allemagne, la Belgique ou les Pays-Bas, À la différence de l'Espagne, principal producteur d'agrumes en Europe, qui exporte des jus issus de sa production nationale de fruits. C'est également le cas du Brésil, 5^e provenance des importations françaises de jus.

4. Identification par le groupe de travail « Fruits et légumes & Pommes de terre destinés à la transformation » des principaux facteurs de compétitivité

Le Groupe de travail sur la compétitivité des filières des fruits, légumes et pommes terre destinés à la transformation s'est réuni à deux reprises, les 27 octobre 2020 et 19 janvier 2021. L'ensemble des maillons de chaque filière était représenté.

Ces trois grandes filières représentent des productions très diverses, aux problématiques propres et au tissu industriel protéiforme : TPE, PME, grands groupes internationaux. Il existe donc une différence entre les entreprises de 1^e transformation qui subissent les conséquences des aléas qui touchent l'amont et les entreprises de 2^e transformation (grands groupes) qui font de l'assemblage de matières premières.

Cependant, les professionnels ont priorisé les quelques facteurs particulièrement prégnants sur la compétitivité des entreprises françaises quel que soit leur statut, sachant que l'ensemble des facteurs listés ont un impact sur le développement économique des entreprises françaises, plus ou moins fort selon leurs activités.

Les représentants professionnels étaient chargés d'apporter des éléments qualitatifs permettant de bien identifier et comprendre les difficultés de terrain qui pèsent sur le développement des entreprises. Néanmoins, à la suite de cette réflexion, compte tenu de l'importance de mieux apprécier certains postes de coûts, il a été convenu que FranceAgriMer poursuive l'analyse afin de quantifier notamment le coût que représente la réglementation sur la compétitivité des entreprises.

4.1. 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	Coût du travail agricole plus élevé en France que dans les pays concurrents, du fait des charges sociales . <u>Exemple :</u> Filière du pruneau : le principal concurrent de la France, le Chili, paie sa main-d'œuvre à la journée ce que la France paie à l'heure.
Coûts du travail industriel	Écart faible du coût du travail industriel entre pays européens. C'est la qualité des outils qui génère la compétitivité du travail
Autres coûts de production agricole	

<p>Autres charges en production industrielle</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Multiplication des taxes locales et régionales sur les outils industriels qui ont pour conséquence une difficulté grandissante de maîtriser les charges de structures. <p><u>Exemple</u> d'un aménagement industriel dans la Nord de la France qui a entraîné 80 k€ de taxes locales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Augmentation régulière des charges intermédiaires : taxes énergie, TIPP, etc.
<p>Environnement économique et réglementaire</p>	
<p>Macroéconomie (ex : taux de change, concurrence par pays tiers, accès au crédit)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Taxes douanières • Obstacle aux échanges par application de barrières phytosanitaires
<p>Fiscalité</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inadaptation de la fiscalité française aux aléas climatiques subis par les agriculteurs, rendant difficile la gestion des à-coups de production • Taxes locales inflationnistes • Absence d'harmonisation fiscale au sein de l'Union européenne <p><u>Exemple</u> : la Belgique applique encore des forfaits fiscaux et n'imposent pas les plus-values.</p>
<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>	<ul style="list-style-type: none"> • Développement d'un corpus législatif et réglementaire complexe qui va au-delà de la réglementation européenne et dégrade la compétitivité des entreprises <p><u>Exemple sur les mesures environnementales :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Réduction des moyens de lutte phytosanitaire au champ en France, sans harmonisation européenne ; - Nécessaire mise aux normes de l'appareil productif suite à l'abandon d'un produit phyto, non soutenue financièrement par les pouvoirs publics. <p><u>Exemples :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>abandon du CIPC</i> (anti germinatif en PDT) : les conséquences sont une augmentation du coût sur la conservation des pommes de terre et sur la mise aux normes des bâtiments (nettoyage, nouveaux bâtiments). - <i>Loi AGEC</i> : 4 décrets sur les sujets de l'emballage et des gestes de tri, pris sans coordination entre eux et sans prise en compte des implications au niveau des entreprises concernées. - <i>Gestion de l'eau</i> : manque de pragmatisme dans la gestion de l'eau, à la différence des concurrents européens (Espagne)
<p>Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc...</p>	<p>Les coûts pour les grands groupes sont réduits grâce à une politique d'implantation d'outils industriels dans différents pays, leur permettant de s'approvisionner en matières premières non produites en France, et d'être plus proches des marchés de consommation.</p>

	D'où une baisse des exportations françaises (vers la Russie, la Hongrie, l'Espagne ou l'Italie).
Productivité et stratégie des entreprises *	
Productivité agricole	Capacité à produire les volumes de produits bruts sur le territoire à un coût acceptable non dé-corrélé de la concurrence : la productivité agricole française peut s'appuyer sur la qualité et la disponibilité des terres et la compétence technique des agriculteurs mais fait face à la diminution des moyens de protection des cultures, face aux aléas rencontrés (climatiques et sanitaires) entraînant des pertes de production.
Productivité agroalimentaire	<ul style="list-style-type: none"> • L'investissement dans les outils d'automatisation et de robotisation est déterminant. La principale difficulté des entreprises françaises est leur capacité à investir dans de nouveaux modèles ou de nouveaux process. <p><u>Exemple</u> : La Pologne doit le développement actuel de son agriculture pour le secteur industriel à l'injection d'investissements importants soutenus par des fonds structurels européens.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manque d'outils industriels sur le territoire : en légumes comme en pommes de terre, destinés au secteur industriel, de gros volumes produits en France sont exportés en Espagne ou en Belgique pour y être transformés : la Valeur Ajoutée est créée à l'étranger. • Capacité à innover amoindrie par la lourdeur des démarches pour développer des programmes de recherche et d'expérimentation (en amont : trouver des alternatives aux produits phytos en conservant la rentabilité des exploitations) et de R&D (à l'aval : rester à la pointe de l'innovation) • La faiblesse des fonds propres des entreprises (du fait du marché très concurrentiel, de la domination de la GMS, des coûts d'achats produits ou de la fiscalité) entraîne une faible capacité d'investissement dans de nouvelles installations ou la modernisation des outils.
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de financement dans la recherche et l'expérimentation pour développer les principes de l'agroécologie au niveau des exploitations • Besoin d'investissement pour rajeunir le parc des usines françaises (âgées de 30 à 40 ans). Les nouveaux pays entrants en Europe ont développé leurs capacités industrielles grâce à des subventions européennes (80 % de l'investissement pris en charge).
Stratégie de marge	<ul style="list-style-type: none"> • Malgré un positionnement des entreprises agro-alimentaires françaises sur des produits premium, la valeur ajoutée est captée par la distribution et la marge de valorisation reste faible. • Difficulté sur les PME et TPE, positionnées sur le marché national, à créer de la valeur face à des distributeurs campés sur des stratégies de moindres coûts.

4.2. 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
Dynamique d'entreprise	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	<ul style="list-style-type: none"> • Besoin d'investissements dans des outils de productions récents et innovants, de technicité et de terroirs de qualité. <p><u>Exemple</u> : dans la filière PDT, faire face au besoin de renouvellement des bâtiments de stockage suite à la disparition de l'usage du CIPC (anti germinatif) : au sujet du manque de fonds propres des entreprises et absence de soutiens publics, la France a pris du retard par manque d'investissement, au détriment de l'Allemagne dont les Landers ont largement subventionné leur filière PDT.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Besoin d'investissements et de financements pour développer des programmes de recherche et d'expérimentation (amont) et de R&D (aval)
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	
Taille et typologie des entreprises (notamment les exportatrices)	C'est moins la taille de l'entreprise qui compte que la dynamique de l'entreprise c'est-à-dire la possibilité de dégager des fonds propres et d'avoir une stratégie.
Capacité à s'adapter au cahier des charges	<ul style="list-style-type: none"> • Les entreprises françaises ont la capacité à s'adapter aux différents cahiers des charges mais leur multiplication et les audits qui en découlent, pèsent sur les entreprises. • À part le bio, le consommateur n'est pas « demandeur » de cahiers des charges spécifiques. Par contre, la grande distribution impose ses propres cahiers des charges, souvent copies des cahiers des charges SIQO, pour mettre en avant les produits sous MDD.
Dynamique de filière	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	<ul style="list-style-type: none"> • Le défi est d'attirer les industriels sur le sol français : donner la capacité de construire des outils industriels performants en France et d'assurer les approvisionnements à partir du territoire, pour pouvoir développer l'export.
Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Filières FLT</u> : les filières de la transformation sont en contractualisation. Les volumes emblavés correspondant aux engagements pris avec les industriels ; tout est mis en œuvre pour livrer les volumes nécessaires aux fabrications.

	<p>Cependant, le secteur fait face à une érosion de sa compétitivité, en lien avec la perte de moyens de protection les cultures qui permettent de stabiliser la production.</p> <p>Les professionnels anticipent des accidents d’approvisionnement plus fréquents liée aux aléas climatiques (gel, sécheresse, tempête) et la baisse des moyens de production et de protection des cultures (parasites, maladies, prédateurs) entraînant des variations de productivité à venir plus fortes.</p> <p>Il est rappelé que pour faire tourner une usine, il faut gérer des volumes pour un marché de grande consommation.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Filière PDT : L'avantage concurrentiel français réside dans un meilleur rendement matière première sur transformation. Les PDT produites en France pour le secteur industriel présentent des qualités intrinsèques supérieures à celles des concurrents en termes de qualité, de calibre et de disponibilité de terre. • Filière Fruits transformés : les industriels du secteur des fruits (compote en particulier) raisonnent leurs approvisionnements au niveau européen, pour remédier à des manques de volumes produits en France ou pour ne pas subir les variations de prix en fonction de la production annuelle (rappel : les approvisionnements de ce secteur dépendent très largement d’écarts de tris de produits dits à double fin). <p>Exemple : l’approvisionnement des pommes a connu en 2020 une crise importante en France avec des variations de prix proches de 50 % du fait d’une petite production de pommes.</p>
<p>Logistique</p>	<p>Développer la qualité, la fiabilité et la capacité logistique en France pour les produits bruts à moindre valeur ajoutée. La capacité de production et le développement des entreprises à l’export peuvent être diminués par la dégradation de la logistique.</p> <p>Puissance des ports du Nord de l’Europe qui captent les exports vers pays tiers mais opacité des conditions d’accès (ports francs)</p>
<p>Positionnement sur les différents circuits de distribution / Marchés</p>	<p>La politique agricole européenne oriente les producteurs vers la production de produits de qualité pour des marchés de valorisation. Or les entreprises doivent pouvoir fournir des marchés différents grâce à une gamme adaptée. Si la France laisse tomber les produits standards, ses concurrents directs s’y engouffreront.</p> <p>La PAC doit permettre de s’adapter aux différents types de marchés : à l’hyper qualité mais aussi aux produits standards de masse (répondant à une qualité sanitaire garantie par l’Europe à des prix accessibles).</p>
<p>Image des produits et perception de leur qualité</p>	
<p>Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Origine France : l'origine géographique répond à une attente sociétale forte et a un réel impact sur les consommateurs.

	<p><u>Filières FLT :</u></p> <p>En France :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le succès du logo "FL de France" : en 2019, le logo était apposé sur 20 % de l'offre de légumes transformés (conserves et surgelés) - les signes de qualité tel le BIO sont également en développement mais restent une niche - les démarches environnementales, telle HVE, se développent mais exigent d'expliquer la promesse - les marques nationales sont connues sur différents marchés, appréciées des consommateurs qui font preuve de fidélité. Reconnaissance de la qualité, de l'accessibilité et du prix. <p>Cependant dès qu'il y a un signe de qualité qui fonctionne, la distribution impose son propre cahier des charges (souvent copie conforme des cahiers des charges de SIQO), pour mettre en avant des SIQO sous MDD = captation de la valeur par la GMS.</p> <p>En Europe :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La notion d'origine nationale se développe également sur les marchés européens = impact sur les exportations françaises. - En Espagne et Belgique, on ne voit pas sur les légumes surgelés standards, cette tendance de mettre un logo d'origine sur les produits : les industriels espagnols et les belges se situent à l'échelle européenne et mondiale au niveau de leurs approvisionnements. <p><u>Filière PDT :</u></p> <p>En France</p> <p>Le logo « PDT de »France" a été très positif pour les filières car il donne une visibilité auprès consommateur. Aujourd'hui, l'interprofession est sollicitée par des entreprises fabricant des produits de 2^e transformation, dans lesquels la pomme de terre n'est pas l'ingrédient majeur, qui souhaitent apposer ce logo.</p>
<p>Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cible consommateur : <p>Secteur FLT : bonne image des marques nationales françaises. La filière des FLT propose des produits accessibles avec un bon rapport qualité/prix. Cette offre permet une consommation de fruits et légumes au quotidien sans variation de prix. Il est impératif de ne pas casser l'offre en gamme car la segmentation porte l'ensemble de l'offre.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cible RHD : L'une des forces de la filière FLT française est la possibilité d'offrir des produits accessibles, de qualité, avec une grande diversité d'usages pour la restauration collective. <p>PDT : qualité de la PDT française pour l'usage industriel à destination de la RHD.</p>

<p>Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés</p>	<p>Sur certains marchés, comme la Chine par exemple, le produit français est plébiscité car il assure aux consommateurs un haut niveau de sécurité sanitaire. Les classes moyennes et supérieures acceptent de payer plus chers le produit français pour cette qualité = effet positif de la réglementation sanitaire française. Les produits français y gagnent un supplément d'image.</p>
<p>Visibilité des produits français</p>	<ul style="list-style-type: none"> • L'image de l'origine France sur le marché national fonctionne très bien. • L'image de l'origine France sur des produits de consommation standard sur les différents marchés internationaux n'est pas mieux valorisée.
<p>Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés</p>	
<p>Contexte réglementaire</p>	
<p>Réglementation nationale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La Loi EGALIM a entraîné une complexification franco-française des relations entre les maillons et de nouvelles règles nationales. • La sur-réglementation française par rapport à la réglementation européenne est un frein à la compétitivité : elle entraîne un décrochage des produits français du fait des distorsions de concurrence. Il a été noté le danger de s'engager dans la voie de la sur-réglementation nationale pour prouver la qualité sanitaire supérieure d'un produit. <p><u>Exemples :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Filière PDT : restriction sur les débouchés des pommes de terre françaises qui ne peuvent être livrées vers l'alimentation animale, dès lors qu'elles ont été traitées avec des produits anti germinatifs. Les volumes sont exportés ailleurs en Europe. D'où des coûts supplémentaires de transport. - Réglementation sur l'emballage (Loi AGECE) : mise en place d'une nouvelle réglementation nationale, sans harmonisation européenne. Les entreprises françaises vont avoir des obligations et des coûts supplémentaires : recherche de nouveaux emballages, investissements, etc. <ul style="list-style-type: none"> • Le manque d'accompagnement des pouvoirs publics et de prise en compte du coût du risque: la résilience des exploitations est de plus en plus difficile et fait courir un risque collectif aux filières françaises. Le soutien public sur la gestion du risque collectif pourrait être un vrai plus de compétitivité pour les filières. <p><u>Exemple</u>: l'accompagnement financier important des autorités belges (20 M€) ou néerlandaises (50 M€) auprès des filières PDT durant la crise Covid-19 vs le budget de 4M € dégagés en France.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La lourdeur de la réglementation nationale et la lenteur des décisions administratives par rapport aux autres pays

	<p>européens : des démarches souvent complexes, demandant du temps et des compétences internes aux entreprises.</p> <p><u>Exemples :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'installation d'une usine en Belgique est plus rapide qu'en France en raison d'une plus grande souplesse administrative. - Dans le secteur de la PDT, les investisseurs considèrent que la compétitivité se fait en dehors des frontières françaises, malgré la disponibilité des terres. - La procédure relative aux fouilles archéologiques préventives (INRAP) réalisées en amont de travaux d'aménagement s'applique sans obligation de résultats ou de délais entraînant une insécurité des investisseurs et un renchérissement de l'investissement.
<p>Règlementation européenne et internationale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Non harmonisation de la gestion des données douanières européennes empêchant la connaissance fine des flux de produits : les seuils de déclaration sont différents selon les douanes nationales rendant difficile de suivre dans les statistiques douanières, les produits frais, expédiés en Europe pour y être transformés. <p><u>Exemple :</u> la France exporte 350 000 tonnes des pommes de terre vers la Belgique selon les douanes françaises, alors que les douanes belges indiquent importer plus d'un million de tonnes en provenance de la France.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réglementation verte européenne : avec le Green deal, l'Europe a pour objectif la décarbonation de son industrie. Cette politique de transition vers des énergies vertes entraîne : <ul style="list-style-type: none"> - des coûts supplémentaires élevés pour les entreprises européennes vs les concurrents de pays tiers - une distorsion de concurrence nette entre des pays qui ne respectent pas les mêmes exigences, alors même que l'Europe reste ouverte à ces produits. • Manque d'harmonisation des règles européenne <p><u>Exemples :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - coût de l'énergie dans les différents pays, - dans le secteur PDT, la gestion du retour de la terre dans les parcelles est différente selon les pays : en France, la terre sortie usine après nettoyage des PDT est considérée comme un déchet potentiellement polluant à la différence de la Belgique, ce qui donne un avantage compétitif aux industriels belges. <ul style="list-style-type: none"> • Barrières non tarifaires : certains pays tiers ne reconnaissent pas la réglementation européenne et imposent des règles sanitaires dans un objectif protectionniste = ralentissement des échanges.