



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



FranceAgriMer

ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

COMPÉTITIVITÉ DES FILIÈRES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES

CARACTÉRISER ET COMPRENDRE LA DÉGRADATION DU
SOLDE COMMERCIAL ET L'ÉROSION DE LA COMPÉTITIVITÉ
DES FILIÈRES AGRICOLES ET AGROALIMENTAIRES
FRANÇAISES CES DIX DERNIÈRES ANNÉES.



COMPÉTITIVITÉ DES FILIÈRES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES

CARACTÉRISER ET COMPRENDRE LA DÉGRADATION DU SOLDE COMMERCIAL ET L'ÉROSION DE LA COMPÉTITIVITÉ DES FILIÈRES AGRICOLES ET AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES CES DIX DERNIÈRES ANNÉES.

Éditorial



La compétitivité des filières agricoles et agroalimentaires, cette capacité de nos entreprises à maintenir ou gagner des parts de marché sur notre propre territoire comme sur les marchés d'exportation, joue un rôle clé dans la capacité de la France à assurer sa souveraineté alimentaire. Notre pays a énormément d'atouts pour conserver la maîtrise de son destin agricole et alimentaire mais il doit pour cela s'appuyer sur des filières suffisamment fortes de l'amont à l'aval pour affronter la concurrence européenne et internationale.

Or, comme d'autres, la Cour des comptes constatait dans un rapport au gouvernement en 2019 la nette dégradation de notre solde commercial dans le secteur ces dix dernières années : alors que les exportations stagnaient, nos importations continuaient à progresser. Sur la base de ce constat et pour répondre à la Cour des comptes, le Ministre de l'agriculture et de l'alimentation a commandité auprès de FranceAgriMer la réalisation d'un diagnostic visant à mieux apprécier cette dégradation du solde commercial et à en analyser les causes.

Dans la lettre de mission adressée par le Ministre à FranceAgriMer, l'accent était mis sur la nécessité de partager ce diagnostic avec l'ensemble des départements ministériels concernés au sein d'un groupe de travail mais aussi de s'appuyer sur l'expertise professionnelle.

Le travail interministériel a donc été engagé par FranceAgriMer au sein du groupe appelé « GT DiagComExt » qui avait pour mission de contribuer aux travaux et de valider les conclusions. L'association des acteurs professionnels s'est faite au sein de dix groupes de travail organisés par grandes filières et qui ont pu mettre en avant les particularités des productions concernées. Au sein de l'Établissement, le travail a été coordonné par la direction Marchés, études et prospective qui s'est impliquée très fortement mais a aussi fortement mobilisé les délégués Filières et la Mission des Affaires européennes et internationales.

Ce diagnostic se veut donc le fruit d'une œuvre collective pour laquelle chacun des contributeurs doit être remercié. J'adresse un remerciement plus appuyé encore à Raphaël Beaujeu et Vincent Hebrail du Centre d'études et de prospective du MAA ainsi qu'à Xavier Ory puis Alice Gremillet de la Direction générale du Trésor qui ont rédigé plusieurs chapitres de la première partie et ont donc contribué à ce que le diagnostic que vous allez découvrir dans ce rapport soit réellement une œuvre partagée. Je remercie aussi tout particulièrement Andrea Cheptea et Stéphane Tuolla pour leur contribution experte et leur relecture attentive. Je remercie enfin avec insistance tous les acteurs professionnels qui ont participé activement aux différents groupes de travail et en particulier les présidents désignés pour animer ces groupes.

Le rapport que vous avez entre les mains se veut un diagnostic le plus complet et le plus conclusif possible sur la base des éléments disponibles et des expériences et expertises partagées, tant institutionnelles qu'académiques ou professionnelles. Il pointe cependant un certain nombre d'angles morts pour lequel le diagnostic doit certainement être approfondi, notamment en ce qui concerne l'impact des différentes normes et politiques publiques sur la compétitivité. Le rapport ne formule pas de recommandations (conformément au mandat) mais j'espère que sa mise en discussion permettra de dégager des actions concrètes, tant de la sphère publique que privée, pour corriger le tir et regagner des parts de marché. FranceAgriMer y contribuera dans la mesure de ses moyens et de son mandat, notamment à travers la commission thématique « Internationale ».

Christine AVELIN,
Directrice générale

SOMMAIRE

Éditorial	3
Sommaire	5
Résumé	7
Introduction	13
Première partie : érosion de la balance commerciale et de la compétitivité française, ce que disent les données et la littérature	
1. Une dégradation du solde commercial et agroalimentaire français ces dernières années...	18
2. ...qui reflète une baisse des parts de marchés à l'export comme sur le marché domestique	26
3. Des baisses de part de marché à l'exportation qui s'expliquent d'abord par une détérioration de la compétitivité	31
4. Les facteurs de compétitivité coût qui contribuent à la dégradation du solde	36
4.1 Les coûts des facteurs de production	36
4.1.1. En agriculture : le poids des consommations intermédiaires	36
4.1.2. En agroalimentaire : le coût du travail déterminant	40
4.2 La productivité	41
4.2.1. En agriculture : des gains de productivité mais des rendements d'échelle limités	41
4.2.2. En agroalimentaire : une productivité totale des facteurs orientée à la baisse	44
4.3 L'environnement économique et réglementaire	46
4.3.1. Les coûts de production des secteurs abrités	46
4.3.2. La fiscalité	46
4.3.3. Le marché domestique	46
5. Les facteurs de compétitivité hors-coût qui contribuent à la dégradation du solde	48
5.1 Innovation et investissement	48
5.2 Différenciation par la qualité	49
5.3 Niveau de formation des salariés	51
5.4 Contexte institutionnel, gouvernance et tissu industriel	51
Deuxième partie : érosion de la balance commerciale et de la compétitivité française, ce que disent les acteurs professionnels	
1. Compléter les connaissances académiques par l'expertise et l'expérience professionnelles : méthode de travail	55
2. Les résultats des groupe de travail « filières »	56
2.1 Facteurs de compétitivité prix	57
2.2 Facteurs de compétitivité hors-prix	60
Conclusion	63
Annexe 1 : Regroupements de codes douaniers	69
Annexe 2 : Cadre partagé pour l'élaboration des indicateurs par filière	81
Les cahiers « filières »	
Les céréales et produits céréaliers transformés	83
Les protéagineux et complexes oléagineux	85
Les protéagineux et complexes oléagineux	129
Le sucre	195
Les fruits et légumes frais	223
Les pommes de terre	249
Les fruits et légumes transformés	265
Le vin	289
Les produits laitiers	311
La filière bovine	339
Les produits porcins	365
Les volailles de chair	391

L'érosion du solde commercial des secteurs agricole et agroalimentaire constatée ces dix dernières années traduit une perte de notre compétitivité à l'exportation comme sur notre marché domestique qui appelle un diagnostic approfondi, objet du présent rapport.

Approche retenue pour l'élaboration du diagnostic

Ce travail, qui vise à répondre à une recommandation de la Cour des comptes formulée en 2019 et appelant à l'élaboration d'un diagnostic partagé sur l'érosion du solde commercial agricole et agroalimentaire français et la perte de compétitivité des filières, a combiné deux approches très différentes dans leur nature :

- une revue de littérature réalisée conjointement par FranceAgriMer, le Centre d'Études et de Prospective (CEP) du Ministère de l'Agriculture et de l'alimentation et la Direction Générale du Trésor, couplée à une analyse approfondie des données du commerce international,
- la mobilisation de 10 groupes de travail « filières » associant des acteurs professionnels compétents sur une filière donnée (fruits et légumes frais, porc, céréales, vin, etc.) à qui il a été demandé de renseigner un tableau listant les facteurs importants pour la compétitivité de leur filière. Ces travaux couplant données spécifiques aux productions concernées et tableau des facteurs font chacun l'objet d'un cahier dédié pour chacune des filières.

Ces différents éléments ont été partagés au sein d'un groupe de travail appelé « GT DiagComExt », mis en place et animé par l'Établissement, associant les différents départements ministériels concernés et des chercheurs, notamment de l'INRAE.

La combinaison des deux approches retenues, l'une plus académique et transversale, l'autre davantage appuyée sur le vécu et structurée par filière, permet d'apporter de nombreux enseignements. Avant de les résumer ci-dessous, il convient de renouveler quelques précautions méthodologiques et de cadrage :

- l'exercice visait à mieux documenter et comprendre l'érosion du solde commercial agricole et agroalimentaire de la France et la perte de compétitivité des filières nationales. Cet exercice conduit à cibler prioritairement les points de faiblesses ou les menaces plutôt que les points positifs ;
- la volonté d'ouvrir le diagnostic à la fois au sein de la sphère publique (dans le GT DiagComExt) et de la sphère professionnelle (via les GT filières) conduit à disposer d'un matériau hétérogène dans sa nature et, parfois, dans ses conclusions ; une approche qui n'est pas dénuée de biais.

Ces éléments de cadrage méthodologique permettent de mieux contextualiser et qualifier le résultat : ce diagnostic se veut surtout la synthèse d'une représentation collective des faiblesses et fragilités qui affectent la compétitivité des filières françaises.

Caractérisation de l'érosion du solde commercial agricole et agroalimentaire français

Entre 2004 et 2019, le solde commercial agricole et agroalimentaire de la France, qui mesure la différence entre nos exportations et nos importations, a connu d'abord une période de croissance culminant à 11,9 milliards d'euros en 2011-2012 avant de chuter à 5,5 milliards en 2017 puis de remonter légèrement sur 2018-2019. L'année 2020 est trop atypique pour être intégrée à l'analyse.

Cette dégradation est le fait d'une croissance des exportations plus faible que celle des importations. Corrigées de l'inflation, les exportations françaises ont même stagné entre 2011 et 2017 avant de repartir légèrement à la hausse en 2018 et 2019. Dans le même temps, les importations poursuivaient leur croissance avant de marquer le pas depuis 2017.

Cette faiblesse des exportations françaises concerne d'abord le marché européen. Alors que le solde « grand export » a progressé (+ 70 % d'exportations vers les pays tiers en 15 ans), tiré par les exportations vers l'Asie et l'Amérique du Nord, la balance commerciale avec le reste de l'Union européenne est devenue négative en 2015 et ce déficit ne cesse de s'accroître depuis lors.

En dehors des vins et spiritueux qui tirent nos exportations et de la bonne résistance de la balance commerciale pour les animaux vivants et la génétique, la situation se dégrade, surtout sur les produits transformés. L'érosion du solde commercial est particulièrement préoccupante pour les fruits et légumes mais se dégrade aussi fortement pour les viandes, les produits de la pêche et de l'aquaculture ou les produits d'épicerie. Depuis 2006, le solde commercial des produits agroalimentaires transformés hors vins et spiritueux est déficitaire et la tendance est à l'augmentation de ce déficit.

La dégradation du solde agricole et agroalimentaire va de pair avec une perte de part de marchés (PDM) à l'export (descendue sous les 5 % depuis 2014) comme sur le marché national. Deuxième exportateur mondial au début des années 2000, la France est depuis 2015 descendue à la 6^e place. Cette érosion des parts de marché concerne tous les secteurs même ceux pour lesquels la France sur-performe comme le vin. Elle est particulièrement marquée (perte de plus de 25 % de PDM sur dix ans) pour les céréales, les fruits et légumes, la pêche et l'aquaculture et les viandes. Cette érosion des parts de marché à l'export est très spécifique à la France, le reste de l'Union européenne ne connaissant pas de baisses de même ampleur (baisse sur 10 ans de 5 % de la part de marché des 26 autres pays européens sur dix ans contre 22 % pour la France).

Concernant le marché domestique, les taux de dépendance de notre consommation apparente (estimée par la méthode des bilans) sont très variables. La France est structurellement très dépendante des importations (plus de 30 %) pour la viande ovine, les fruits tropicaux et agrumes et, désormais également, les fruits frais tempérés, le blé dur, le riz, le soja (et dérivés) et les produits aquatiques. Pour les produits de la pêche ou encore les produits laitiers, cette dépendance aux importations s'explique au moins pour partie par un décalage entre la production domestique et la consommation française. Ainsi, la France laitière est excédentaire en matières protéiques mais doit importer de la matière grasse. Au-delà des dimensions structurelles (ex : fruits tropicaux), on constate une augmentation du recours aux importations pour certains secteurs emblématiques comme le vin, la viande de volaille, les fruits, les fromages, le blé dur et les oléagineux. Nos principaux fournisseurs sont encore très largement nos voisins au sein de l'Union européenne (les 2/3 et même les 3/4 en élargissant à l'Europe hors UE). Les vingt principaux fournisseurs réalisent plus de 80 % de nos importations, une proportion stable sur 10 ans.

À l'export, la perte de parts de marché des filières françaises peut être décomposée entre un effet géographique (nos exportations sont dirigées vers des marchés qui sont moins dynamiques que la moyenne mondiale), un effet sectoriel (au sein d'un même secteur, notre mix produit connaît une dynamique de croissance plus faible que la moyenne) et un effet dit de compétitivité « pure » au regard de nos concurrents, qui décrit la perte de parts de marché une fois exclues ces deux autres dimensions (à mix produits et pays cibles constants, pour schématiser). Les travaux de l'INRAE montrent que cette compétitivité pure est le premier facteur explicatif de la baisse de parts de marché de la France sur les marchés des pays européens et tiers. L'effet géographique et, dans une moindre mesure, l'effet sectoriel jouent également un rôle non négligeable.

Facteurs de compétitivité, ce qui ressort de la littérature

En ce qui concerne les facteurs explicatifs de l'érosion de la **compétitivité prix** (capacité à proposer des prix plus bas que la concurrence ou à tenir une baisse de prix sans perdre de parts de marché), on peut retenir les éléments suivants.

En agriculture, le coût des consommations intermédiaires (engrais, et, surtout, produits phytosanitaires) contribue de manière déterminante à la moindre compétitivité des exploitations françaises par rapport à leurs concurrentes étrangères. Les niveaux de salaire sont plus élevés mais l'importance de l'emploi familial non salarié fait que, toutes productions confondues, ce « poste de coût » est moins élevé que chez nos concurrents européens (hors Pologne).

Dans l'agroalimentaire, le coût du travail, plus élevé et ayant crû plus vite ces vingt dernières années que chez les principaux concurrents européens, serait davantage déterminant, même si les évolutions récentes pourraient faire relativiser ce constat et si ce facteur n'était pas toujours

surdéterminant (ex : il n'explique pas la hausse des importations de fruits depuis l'Espagne où le coût du travail a augmenté plus vite qu'en France).

La productivité totale des facteurs (augmentation de la production qui ne s'explique pas par une hausse des facteurs de production : travail ou capital) a continué à progresser dans le secteur agricole tandis qu'elle a légèrement régressé dans l'agroalimentaire depuis 20 ans (-0,4 % par an entre 1995 et 2015) même si la productivité apparente du travail y a progressé. Parmi les éléments mis en avant pour expliquer cette baisse de la productivité totale des facteurs dans l'agroalimentaire ressortent une mauvaise allocation des facteurs de production (rigidité du marché du travail et des biens ou du droit des entreprises), la faiblesse de l'investissement dans la modernisation des outils de production par rapport aux concurrents (même si le taux d'investissement dans les IAA est supérieur ces dernières années à l'ensemble du secteur manufacturier) ou encore la faiblesse de la taille d'une majorité d'entreprises.

La littérature étudiée (datant souvent de plusieurs années donc avant les dernières réformes sur le sujet) pointe aussi les impôts sur la production, plus élevés en France que chez nos concurrents européens (3,2 % du PIB en France en 2017 c'est-à-dire le double du reste de l'Union européenne) et qui pénalise les industries agroalimentaires françaises (2^e taux le plus élevé en moyenne parmi les branches productives françaises).

Les coûts de production des autres secteurs, en particulier les secteurs abrités de la concurrence internationale comme les services aux entreprises (juridiques et comptables par exemple), participeraient de la moindre compétitivité française.

Selon les derniers travaux de l'OCDE (relativement anciens et ne distinguant pas le secteur agricole et agroalimentaire des autres), le degré d'exigence des politiques environnementales en France est particulièrement élevé et la France est, parmi les pays européens, un de ceux où ces exigences ont le plus augmenté. Pour autant les études manquent quant à leur impact quantitatif sur la compétitivité.

En ce qui concerne la **compétitivité « hors-prix »** (capacité à gagner ou maintenir des parts de marché en jouant sur d'autres leviers que le prix : différenciation qualitative, image, etc.), la littérature reconnaît l'intérêt des SIQO, notamment pour exporter à des prix plus élevés (ex : un fromage AOP est exporté en moyenne 11,5 % plus cher qu'un fromage sans appellation). Les SIQO sont notamment un atout qualitatif vers les pays européens et ceux qui disposent d'un système de reconnaissance. Pour autant, cette stratégie n'est pas une assurance automatique à l'export et n'a pas permis d'augmenter les volumes exportés. Le lien entre qualité et origine n'est pas toujours lisible pour les consommateurs étrangers. Par ailleurs, une orientation trop exclusive sur le « haut de gamme » peut fragiliser les entreprises françaises sur les autres gammes (induisant un recours accru aux importations).

Globalement la France dispose d'un bon capital « image » mais souffre d'un rapport qualité/prix jugé défavorable. D'autres pays semblent miser sur davantage de leviers de compétitivité hors-prix et en tirent avantage comme l'Allemagne ou l'Italie. L'importance de la marque et du marketing, du packaging, de l'adaptation aux préférences et goûts différents des pays de destination sont des facteurs souvent sous-estimés. Les travaux de l'INRAE tendent à prouver que la composante « qualité perçue » a un effet potentiel (en termes de parts de marché) supérieur à celle liée au coût du travail.

Concernant tant la compétitivité prix que celle hors-prix, on peut souligner que la faiblesse des taux de marge ces dernières années n'a pas permis d'augmenter les taux d'investissement dans le secteur agroalimentaire en France (source de compétitivité ultérieure prix et hors-prix) contrairement à nos concurrents (+ 1,9 point en Allemagne ou + 2,2 points aux Pays-Bas).

Autre « capital » déterminant pour la compétitivité tant prix que hors prix : le niveau de formation des salariés. Sur ce volet, la France n'est pas bien classée si l'on en croit Eurostat qui place la France au 6^e rang de l'UE27 pour l'enseignement supérieur et seulement au 16^e rang pour l'enseignement technique.

L'environnement économique, le tissu industriel (très polarisé en France entre très grandes entreprises et TPE) ou encore les conditions de la concurrence (exacerbées en France à la fois entre enseignes de distribution et industriels mais aussi entre grands groupes industriels et leurs fournisseurs) fragilisent les productions françaises contrairement à l'Allemagne où sont observés des partenariats de long terme plus bénéfiques, même avec le hard discount. Des démarches de filières plus constructives sur le temps longs semblent un atout.

Confrontation avec les éléments remontés des groupes de travail: un diagnostic finalement convergent mais des lacunes qui restent à combler

De par leur différence de nature, il n'est pas surprenant que les enseignements tirés de la littérature disponible et des groupes de travail professionnels ne soient pas parfaitement alignés. Pour autant, on note finalement très peu de contradictions, ce qui est rassurant.

Pour ce qui concerne la compétitivité-prix, les groupes de travail citent l'importance du coût du travail mais relativisent la criticité de son impact (sauf pour quelques productions végétales très intensives en main d'œuvre : fruits et légumes et vins d'entrée de gamme), notamment vis-à-vis des autres pays de l'Union européenne. Pour autant certaines filières, notamment en grandes cultures, pointent sa criticité potentielle dès lors que l'indisponibilité d'accès à certaines solutions techniques (ex : substances phytosanitaires) doit être compensée par un surcroît de travail et/ou de mécanisation. Au niveau industriel, les groupes filières rejoignent finalement les conclusions de la littérature : le coût du travail est pénalisant mais n'est pas forcément le facteur premier. Les groupes filières pointent également, à l'amont comme à l'aval, la relative faiblesse de la formation professionnelle et le déficit d'attractivité (lié, entre autres, à l'image négative des métiers dans le secteur) ou des problématiques telles que les taxations sur les contrats courts.

Les résultats des groupes de travail filières et de la littérature se rejoignent surtout sur l'importance des autres charges en production primaire, notamment pour la protection des cultures (moindre disponibilité en termes de solutions de lutte), les apports en engrais, et plus largement l'accès aux moyens de production (incluant l'eau), la mécanisation et son corollaire, l'entretien des matériels et bâtiments ou encore les amortissements. Pour les productions animales, il faut y ajouter la dépendance aux aliments importés. Au stade industriel, l'impact négatif du poste « énergie » ressort également (contrairement au stade de la production primaire où il est plutôt un atout) ainsi que l'augmentation des coûts d'emballage (avec notamment l'interdiction des emballages plastiques pour les fruits en application de la loi AGECE).

Concernant la productivité, il n'y a pas non plus de contradiction entre groupes filières et littérature mais des contributions finalement complémentaires. Au niveau de la production primaire, des freins parfois récents, voire en germe (accès aux NBT ou à certaines solutions de lutte), ou des menaces (renouvellement des générations) sont identifiés. De manière plus surprenante, la baisse de productivité totale des facteurs dans l'agroalimentaire ces dernières décennies, inquiétante pour la compétitivité structurelle des filières ressort finalement assez faiblement dans l'expression des groupes professionnels.

À l'amont comme à l'aval, les filières pointent la faiblesse des investissements pour l'innovation (manque de coordination public-privé, effort financier jugé insuffisant) comme pour le renouvellement d'outils vieillissants. Certains pays concurrents (ex : Pologne) ont bénéficié ces dernières années d'importants soutiens publics (fonds européens) pour disposer d'outils compétitifs.

Comme l'analyse bibliographique, les groupes filières soulignent que la taille, plus petite en moyenne, des structures françaises peut être pénalisante, notamment pour conquérir des marchés à l'international. Mais ce facteur peut – ou pourrait, voire devrait – être largement compensé par une bonne coordination des acteurs des filières. Cet aspect plus complexe (coordination des différents maillons) ressort comme essentiel dans les travaux des groupes de travail filières, notamment l'importance et l'impact très négatif de la pression sur les prix de la grande distribution qui ne permet pas de dégager une rentabilité suffisante sur le plan national pour investir. Filière par filière, sont aussi pointées du doigt d'autres faiblesses en termes d'organisation collective : manque

de promotion collective vers les pays tiers notamment, absence de « logique de projet » pour lever les difficultés, etc.

Comme la synthèse bibliographique, les groupes de travail montrent une nouvelle fois l'importance d'être fort sur le marché domestique pour être compétitif à l'extérieur. La situation de ce point de vue est très différente d'une filière à l'autre mais, en dehors de quelques secteurs, les perspectives de développement sur le marché national sont limitées (marchés matures voire en décroissance). La pression déflationniste comme le renchérissement de certains coûts ne favorisent pas cette capacité à dégager, sur le marché intérieur, les ressources (et la rentabilité) permettant d'être agressif sur les marchés étrangers plus dynamiques, notamment les marchés de commodités.

Concernant la segmentation des marchés et la différenciation qualitative, les analyses issues de la littérature et des groupes professionnels se rejoignent aussi largement. Le développement des SIQO ressort ainsi comme un véritable atout pour les filières françaises en particulier sur son marché domestique. Pour certains produits (vins, produits laitiers), ce positionnement sur les SIQO est aussi un vrai atout à l'international, permettant soit de gagner des parts de marché, soit de vendre des produits à un prix plus élevé, mais cela ne peut pas être généralisé. Les groupes confirment que certains consommateurs étrangers n'y sont pas sensibles, et certains marchés internationaux sont de fait des marchés de commodités pour lesquels les standards de qualité (propriétés technologiques, certains prérequis sanitaires) sont définis internationalement.

Par ailleurs, les segments de marché les plus dynamiques ne sont pas toujours ceux à plus forte valeur ajoutée (ex : vin). Et la montée en gamme laisse souvent le champ libre aux importations pour les « petits prix ». Certains groupes de travail pointent la difficulté à combiner la différenciation qualitative (coût de la segmentation notamment en termes d'outils de stockage ou de transformation, développement en croissance mais encore minoritaire) et la conquête des marchés internationaux ou domestique plus standardisés et où la segmentation n'est pas possible. Ainsi, la capacité à couvrir efficacement plusieurs gammes (au moins le milieu et le haut de gamme) est essentielle mais complexe (coûts inhérents à la segmentation qui peuvent être prohibitifs quand les dynamiques de marché ne permettent pas de les couvrir).

Autre sujet proche souligné par les groupes de travail (mais selon des spécificités qui leur sont propres) : l'importance d'assurer une valorisation complète de toute leur production comme l'équilibre carcasse, la valorisation des coproduits (dans l'alimentaire, *via* le secteur énergétique, etc.).

Enfin, si les groupes de travail relèvent la qualité intrinsèque des productions françaises (notamment sur le plan sanitaire), la visibilité et la reconnaissance de cette « qualité France » paraissent aujourd'hui insuffisantes notamment en restauration hors domicile (filières viande) quand certaines filières ont rappelé l'impact positif de la marque « France » au niveau national (fruits et légumes frais, pomme de terre) ou international (vins, produits laitiers). À l'instar de la littérature, les groupes notent cependant un rapport qualité-prix jugé fréquemment défavorable. Les freins à la promotion du « made in France » sont pointés du doigt.

En dehors de traits spécifiques à telle ou telle filière, les groupes de travail ont en revanche remonté des facteurs très peu identifiés dans la littérature étudiée, comme l'importance de la logistique qui a été très fortement mise en avant : notamment la perte de compétitivité des ports français (et les difficultés sur le ferroviaire), mais aussi le manque de containers *reefers* ou encore le manque de chauffeurs routiers, les limites imposées par les considérations de bien-être animal, les coûts logistiques induits par la segmentation des marchés (stockages séparés) ou encore les conditions d'accès au consommateur (coût du « dernier kilomètre »).

L'accompagnement à l'export par les pouvoirs publics et en particulier la sécurisation des opérations commerciales vers les pays tiers ressort aussi de manière transversale dans l'expression des groupes professionnels comme n'offrant pas toutes les réponses souhaitées par les filières (en particulier les freins concernant l'assurance-crédit ou les faiblesses de la promotion collective, les difficultés à lever les barrières SPS).

Concernant les accords de libre-échange, l'ambiguïté ressort entre les filières qui prônent l'ouverture de nouveaux marchés et celles qui craignent la concurrence étrangère. Ces dernières relèvent un élément qui d'ailleurs est relevé très largement des groupes de travail et trop peu de la littérature : les distorsions de concurrence du fait de la réglementation.

En dehors de la fiscalité sur la production ou sur les facteurs de production dont l'impact négatif sur la compétitivité est pointé tant par la littérature que par les groupes de travail, les discussions ont mis en exergue, de manière soutenue et généralisée, l'importance des réglementations (sanitaires, environnementales, sur le bien-être animal mais aussi des réglementations plus génériques comme celles présidant à l'installation de nouveaux sites industriels) ainsi que des mesures de soutien (dont la PAC) et plus particulièrement des différences réglementaires (ou de mesures de soutien) entre produits nationaux et produits concurrents (pour le marché français ou pour l'export). La littérature sur le sujet est lacunaire et plusieurs raisons peuvent sans doute l'expliquer (ex : le nombre et la diversité des réglementations, normes et dispositifs publics pointés du doigt dans les dix groupes filières). L'évaluation de l'impact des différentes réglementations venant encadrer les activités agricoles et agroalimentaires est un exercice délicat mais qu'il est sans doute nécessaire de renforcer. Il est vraisemblable, en tout cas, que l'importance des charges et consommations intermédiaires soit largement impactée par ces dispositions réglementaires et pas uniquement la résultante d'une faible performance technique des filières françaises. Au-delà du contenu même de la réglementation, les groupes de travail notent sur cette thématique des éléments importants à prendre en considération : la recherche maximale de réciprocité pour les produits importés (pour la réglementation européenne) ou introduits (pour les dispositions strictement nationales); l'importance du temps laissé pour l'adaptation (le temps laissé pour franchir un palier est peut-être aussi important que la hauteur du palier lui-même) et ses corollaires, la stabilité et la prévisibilité.

Comme le prévoyait le mandat initial, ce diagnostic n'avait pas pour vocation de produire des recommandations (à l'exception de celle mentionnée ci-dessus visant à renforcer l'évaluation d'impact des politiques publiques).

Caractériser et comprendre l'érosion de la compétitivité des filières agricoles et agroalimentaires françaises

Introduction

Entre 2004 et 2019, le solde commercial agricole et agroalimentaire, qui mesure la différence entre nos exportations et nos importations, a connu d'abord une période de croissance culminant à 11,9 milliards d'euros en 2011-2012 avant de chuter à 5,5 milliards en 2017. Malgré deux dernières années plus encourageantes (le solde est remonté à 7,7 Mds€ en 2019), l'érosion constatée sur dix ans doit interroger tous les acteurs, publics et privés. Elle traduit une perte de notre compétitivité à l'exportation comme sur notre marché domestique qui doit être analysée objectivement, première étape indispensable avant d'identifier les meilleures voies pour lutter contre cette tendance.

L'érosion de la compétitivité des filières françaises se traduit très concrètement en une dépendance accrue aux importations pour certains secteurs, et une concurrence plus acérée sur certains marchés d'export. Impactant les revenus dégagés par les agriculteurs et les industriels, elle peut aussi handicaper la capacité de notre système alimentaire à relever d'autres défis, comme la transition écologique, la lutte contre le dérèglement climatique, le renouvellement des générations, et la contribution aux dynamiques territoriales. Elle interroge aussi le rôle que jouera la France demain dans le défi alimentaire mondial (nourrir une demande en pleine croissance) et sur la maîtrise de son propre destin (souveraineté alimentaire nationale).

À l'issue d'un travail qu'elle a conduit, la Cour des comptes a adressé au Premier ministre, le 5 mars 2019, un référé recommandant, entre autres, la réalisation d'un diagnostic partagé entre les Ministères compétents sur les causes de la dégradation de l'excédent commercial agricole et agroalimentaire observée ces dernières années. En réponse et à la demande du Premier ministre, le Ministre de l'agriculture et de l'alimentation a mandaté FranceAgriMer le 10 septembre 2019 pour coordonner cette analyse partagée, en lien avec les opérateurs économiques.

Un groupe de travail appelé « GT DiagComExt » a été mis en place, animé par l'Établissement et associant les différents ministères concernés (Ministère de l'économie et des finances, Ministère de l'Europe et des affaires étrangères) et associant également des experts de différents établissements publics ou centres de recherche, notamment France Stratégie, INRAE et le CEPII. Le travail a été organisé selon deux axes qui composent les deux parties de ce rapport. La première partie décrit et décompose l'évolution de la compétitivité française lue au prisme de son solde commercial, avant de proposer une synthèse bibliographique des déterminants pouvant expliquer les évolutions constatées. Cette première partie s'appuie donc sur des sources académiques, statistiques et institutionnelles.

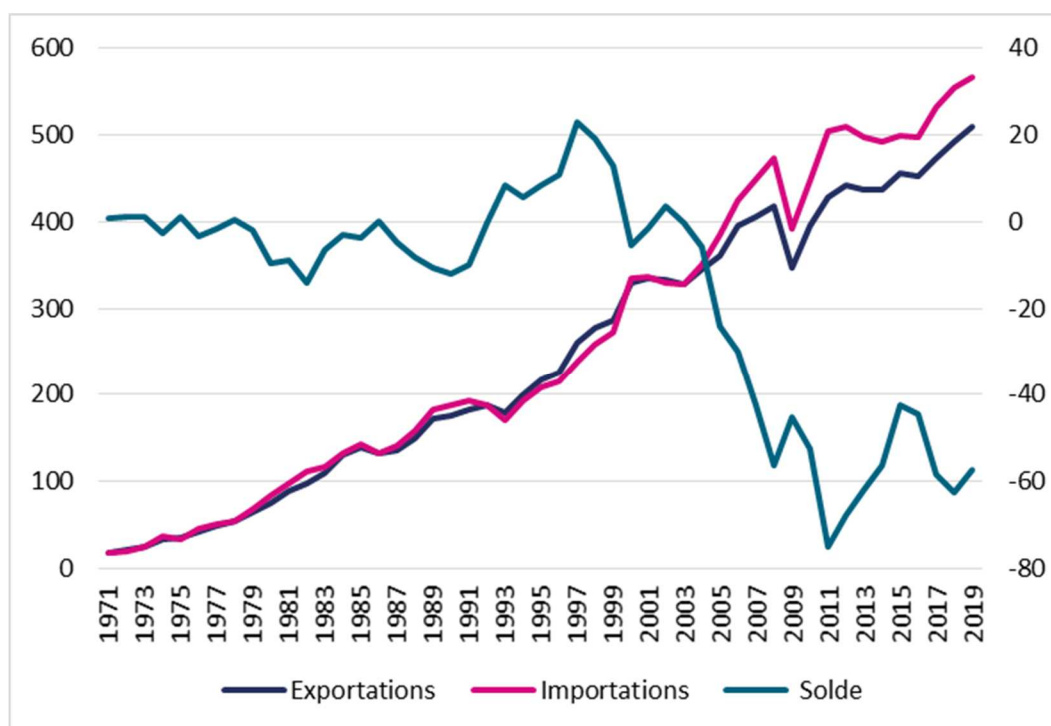
La seconde s'appuie sur un matériau différent. Des groupes de travail par filières ont été mis en place et animés par FranceAgriMer. Ces groupes, au nombre de dix, ont associé largement les différentes familles professionnelles concernées par une filière donnée (volailles, céréales, fruits et légumes, etc.) qui ont été amenées à dégager, sur la base non plus de la littérature disponible, mais de leur expérience professionnelle, les principaux déterminants de l'évolution de la compétitivité de leur filière.

La combinaison de ces deux approches, l'une plus académique et transversale, l'autre davantage appuyée sur le vécu et structurée par filière, s'est opérée sur la base d'une double grille d'analyse commune élaborée par le GT DiagComExt. D'une part une grille d'analyse de l'évolution du bilan d'approvisionnement et en particulier des échanges filière par filière depuis une quinzaine d'années, et d'autre part une grille permettant de mettre en regard travaux d'experts et expérience professionnelle pour les principaux facteurs de compétitivité (coûts de production, positionnement produit, etc.).

Première partie : érosion de la balance commerciale et de la compétitivité française, ce que disent les données et la littérature

L'érosion du solde commercial, ou balance commerciale, calculé comme la différence entre les exportations et les importations d'un pays, ici la France, n'est pas propre aux filières agricoles et agroalimentaires. Du reste, alors que la balance commerciale française tous secteurs confondus est devenue nettement déficitaire depuis 2005 (autour de -60 Mds€ ces dernières années), la balance commerciale des produits agricoles et agroalimentaires reste positive (7,7 Mds€ en 2019) constituant ainsi le troisième secteur le plus excédentaire après l'aéronautique et les parfums et cosmétiques.

Figure 1 : solde commercial français en biens (tous secteurs économiques, en Mds€)



Source des données : Insee, comptes nationaux

Pour autant, ce solde positif pour les secteurs agricoles et alimentaires masque une très grande hétérogénéité entre des secteurs massivement exportateurs (vins et spiritueux, céréales, fromages) et d'autres nettement importateurs (fruits et légumes, par exemple). Surtout, ce solde positif a connu une baisse inquiétante dans les années 2010.

Dans cette partie, on entend par produits agricoles et agroalimentaires les produits bruts et transformés issus des productions agricoles et de la pêche. Dans les illustrations qui suivent, les biens agricoles recouvrent les produits bruts (ex : céréales, fruits et légumes frais, œufs frais, animaux vivants, poissons frais, etc.), et les biens agroalimentaires désignent les produits transformés (produits laitiers, viande, épicerie, jus de fruits, boulangerie, etc.). Compte tenu de leur poids dans les échanges et de leurs spécificités, les vins et spiritueux forment une catégorie à part. Les codes douaniers correspondant à ces catégories sont précisés en annexe 1 du présent rapport.

Encadré 1 : Définir et analyser la compétitivité à l'échelle d'un pays et pour un macro-secteur

La notion de compétitivité pour une entreprise se définit comme sa capacité à faire face à la concurrence en maintenant, voire en accroissant, de manière robuste ses parts de marché face aux autres entreprises nationales ou étrangères. À l'échelle d'un pays, il n'existe pas de définition aussi consensuelle mais, par analogie avec l'échelle micro-économique de l'entreprise, on considère que la compétitivité d'un pays (éventuellement pour un secteur donné) s'apprécie comme l'évolution des parts de marché du pays considéré (relativement aux autres) sur son marché domestique, sur une destination en particulier (Chine, Royaume Uni, etc.), ou eu égard à l'ensemble des exportations mondiales, toutes destinations confondues. Cette analogie et ce passage du micro-économique au macro-économique ne sont pas dénués de limites méthodologiques et conceptuelles car, dans les faits, ce ne sont pas des États qui sont en concurrence mais bien des entreprises. Par ailleurs, considérer la consommation apparente française de fruits et légumes comme un marché est un raccourci (il s'agit en fait d'une agrégation de multiples occasions de concurrence sur des produits différents, pour des marchés différents).

Autre limite de l'approche retenue : elle cerne mal les situations d'entreprises transfrontalières comme les investissements directs étrangers d'une entreprise française dans un pays cible. Ce phénomène n'est pas pris en compte aujourd'hui dans les données du commerce international et théoriquement peu évident à appréhender eu égard à la compétitivité « nationale » (qu'est ce qui est « français » : les capitaux d'une entreprise même implantée à l'étranger ? les sites de production ?). Dans la suite du rapport, cet élément n'a donc pas été étudié.

Enfin, la compétitivité d'une entreprise interroge d'abord ces propres marges de manœuvre (« capacité à » affronter la concurrence dans le contexte qui est le sien). À l'échelle d'un pays, il est plus délicat de dégager ce qui relève des marges de manœuvre (de l'État ?, de l'ensemble des pouvoirs publics ?, incluant la sphère interprofessionnelle ?) ou du contexte considéré comme externe qui plus est dans un secteur sous forte influence européenne (comment considérer les politiques européennes : accords de libre-échange, PAC, politique monétaire, etc. ?). Dans l'analyse qui suit, les facteurs explicatifs seront prioritairement ceux susceptibles de faire l'objet d'une action soit privée et collective (à l'échelle d'un maillon, d'un secteur, d'une filière) ou publique (à l'échelle nationale) qui soient susceptibles de produire un effet visible sur un horizon relativement court (quelques années). Les conditions pédoclimatiques de production (température, pluviométrie) ou encore les dynamiques sociodémographiques, qui plus est à l'échelle mondiale (vieillesse de la population, tendances de fond en matière de consommation, etc.) ne sont pas des facteurs particulièrement explorés mais constituent cependant des éléments de contexte à prendre en compte (le cas échéant pour accompagner, profiter ou limiter leurs effets sur la compétitivité des filières françaises). La compétitivité des filières françaises sera étudiée dans le présent rapport sous un angle structurel, en écartant les opportunités ou les fragilités strictement conjoncturelles, c'est-à-dire ne laissant pas d'empreinte durable sur l'économie des filières considérées.

Pour autant, cette approche permet de dégager des enseignements généraux utiles pour les pouvoirs publics. Elle consiste donc à analyser à la fois les exportations (concurrence sur les marchés étrangers) et les importations (concurrence sur le marché domestique). Les gains ou pertes de parts de marché sur l'un ou l'autre impactent donc le solde commercial, qui en est la résultante.

On distingue la compétitivité-prix, ou compétitivité-coût, qui est la capacité d'un opérateur (par analogie, d'un pays) à pouvoir proposer un prix plus bas ou à accompagner une baisse des prix pour gagner ou conserver ses parts de marché. La compétitivité-coût s'intéresse aux facteurs tels que le coût du travail, le coût des matières premières ou la productivité. Mais le prix n'est pas la seule caractéristique d'un bien donné. Les acheteurs peuvent consentir à payer plus cher un bien d'une qualité jugée supérieure (qualités intrinsèques ou perçue par le consommateur, la sécurité sanitaire, etc. ; qualités liées aux processus de production comme l'empreinte environnementale par exemple ; qualités éthiques comme le respect du bien-être animal ; qualités liées aux conditions de livraison comme la régularité, etc.). Ces autres qualités composent la compétitivité hors-prix ou hors-coût, c'est-à-dire la capacité à gagner ou maintenir des parts de marché en jouant sur d'autres paramètres que le prix.

Cette première partie du rapport vise à exploiter les données du commerce international (base Trade Data Monitor (ou TDM), sauf mention contraire) et la littérature scientifique, technique et institutionnelle, pour explorer les raisons de cette érosion de la balance commerciale et de la compétitivité des secteurs agricoles et agro-alimentaires français. Elle est structurée en cinq sections, les deux premières étant plus descriptives et les trois dernières davantage analytiques. Dans un premier temps, la dégradation du solde sera décomposée entre exportations et importations, par type de produits et par origine/destination. La seconde section détaille les évolutions de parts de marché à l'export et à l'import, par produits et en distinguant les principaux partenaires commerciaux concernés. La troisième section cherche à déterminer si les pertes de parts de marché s'expliquent par une mauvaise spécialisation sectorielle (la France serait compétitive mais sur des marchés peu dynamiques comparativement à la moyenne du secteur), géographique (la France est forte pour des pays dont la croissance des importations est faible) ou par une perte de compétitivité pure (en corrigeant de ces effets de spécialisation). Les quatrième et cinquième parties identifient et analysent respectivement les facteurs « coût » et « hors-coût » qui permettent d'expliquer les évolutions constatées, selon la littérature disponible.

Il convient de préciser à ce stade que l'objectif de cette synthèse n'est pas de faire un état des lieux exhaustif de la compétitivité française, ni d'en faire l'inventaire des forces et faiblesses. Comme le demandait la Cour des Comptes, il s'agit d'abord de mieux comprendre les déterminants de son érosion ces dernières années. Cette orientation conduit nécessairement à porter l'attention sur les éléments négatifs plus que sur les éléments favorables. Ce choix méthodologique pourrait donc conduire, si l'on oublie ce parti pris, à une lecture excessivement négative et pessimiste des filières françaises. Il faut donc le souligner une dernière fois : l'examen des fragilités ou des faiblesses des filières françaises face à la concurrence internationale ne doit pas conduire à nier leurs atouts bien réels (qu'ils soient pédoclimatiques, organisationnels, etc.). Cette orientation est également celle qui a prévalu dans les groupes de travail professionnels par filières.

Encadré 2 : les filières agricoles et agroalimentaires ne sont pas dénuées d'atouts pour faire face à la concurrence internationale

Le présent rapport concentre son analyse sur les facteurs pénalisant la compétitivité agroalimentaire française, conformément aux attendus de la Cour des comptes. Mais d'autres facteurs jouent au contraire de manière très positive, au bénéfice des filières françaises : on peut citer notamment un climat globalement propice aux productions agricoles (par exemple, et même si elles connaissent de fortes variations comme en 2020, les productions céréalières françaises connaissent des rendements en moyenne plus stables que les productions concurrentes du bassin de la Mer Noire où les fortes sécheresses sont plus fréquentes, cette stabilité est un atout pour les pays importateurs). On peut aussi citer la structuration de l'appareil de développement public ou parapublic (INRAE, Instituts techniques, chambres d'agriculture). Autre exemple, les exploitations agricoles françaises bénéficieraient de coûts de fermage plus avantageux par rapport aux voisins européens. Sur la période 2012-2017, les terres arables et les prairies permanentes ont été louées à une valeur moyenne de 148 euros par hectare, alors que ces fermages atteignent 273 euros en Irlande et 741 euros aux Pays-Bas¹.

FranceAgriMer conduit tous les ans sur plusieurs productions des veilles concurrentielles qui mettent en avant autant ces facteurs favorables que défavorables et permettent de situer la France par rapport à ses concurrents sur différents facteurs. La conclusion qui s'en détache est que la France reste bien voire très bien positionnée sur de nombreux secteurs. On peut citer notamment le lait ou le vin (la France y était classée 1^e en 2019) ou encore les choux fleurs et brocolis ou bien la tomate (2^e) pour prendre quelques exemples où la France est bien placée.

L'analyse transversale de ces veilles « produits » pointe aussi des facteurs où la France est plutôt bien positionnée : largeur de gamme, recherche, conditions pédoclimatiques, stabilité, etc.

¹ Les résultats économiques des exploitations agricoles : comparaisons européennes, Agreste Les Dossiers - n° 2019-6 - Novembre 2019.

1. Une dégradation du solde commercial et agroalimentaire français ces dernières années...

Messages clés :

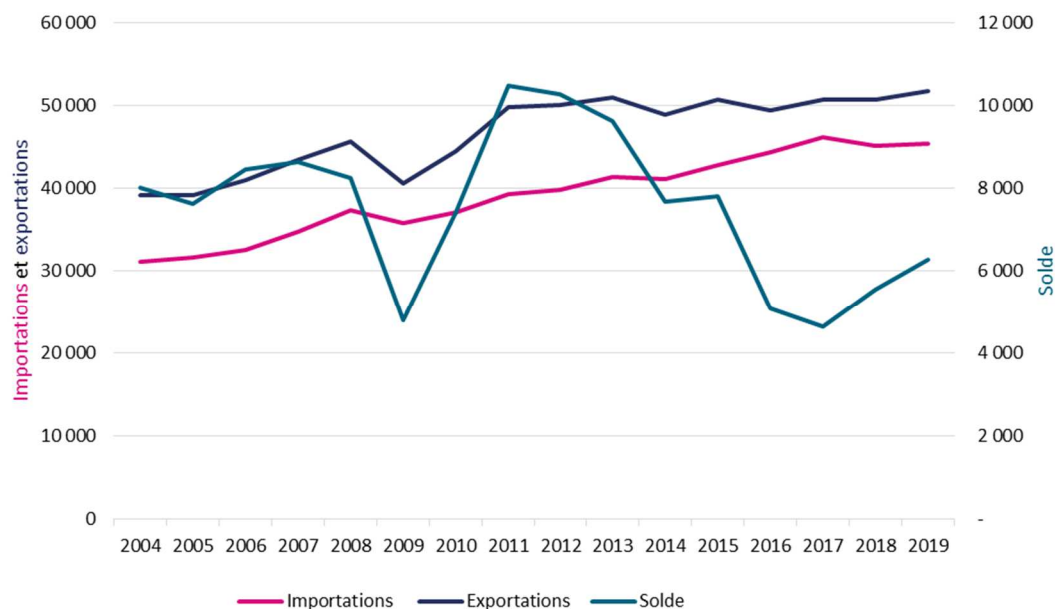
- ⇒ Le solde commercial se dégrade du fait d'une croissance des exportations plus faible que celle des importations.
- ⇒ Cette faiblesse des exportations françaises concerne d'abord le marché européen. Alors que le solde « grand export » a progressé, la balance commerciale avec le reste de l'Union européenne est devenue négative en 2015 et ne cesse de baisser depuis lors.

Le solde commercial agricole et agroalimentaire, qui croissait entre le milieu des années 2000 (passant en euros constants de 2004, de 8,03 Mds€ en 2004 à 10,5 Mds€ en 2011) a chuté dans les années 2010 jusqu'à un plus bas de 4,65 Mds€ en 2017 (en euros de 2004, pour tenir compte de l'inflation) avant de se redresser en 2018 et 2019 (6,27 Mds€, en euros de 2004).

Cette évolution du solde traduit des dynamiques contrastées des exportations et des importations. Corrigées de l'inflation, les exportations françaises ont en effet stagné entre 2011 et 2017 avant de repartir légèrement à la hausse en 2018 et 2019. Dans le même temps, les importations poursuivaient leur croissance avant de marquer le pas depuis 2017.

On peut toutefois relever comme le fait la DGDDI (direction générale des douanes et droits indirects) que la hausse des importations en valeur depuis 2010 est essentiellement due à une hausse des valeurs unitaires, les volumes importés restant quasiment stables sur la même période.

Figure 2 : solde commercial français des produits agricoles et agroalimentaires (en Mds€ de 2004, corrigés de l'inflation)



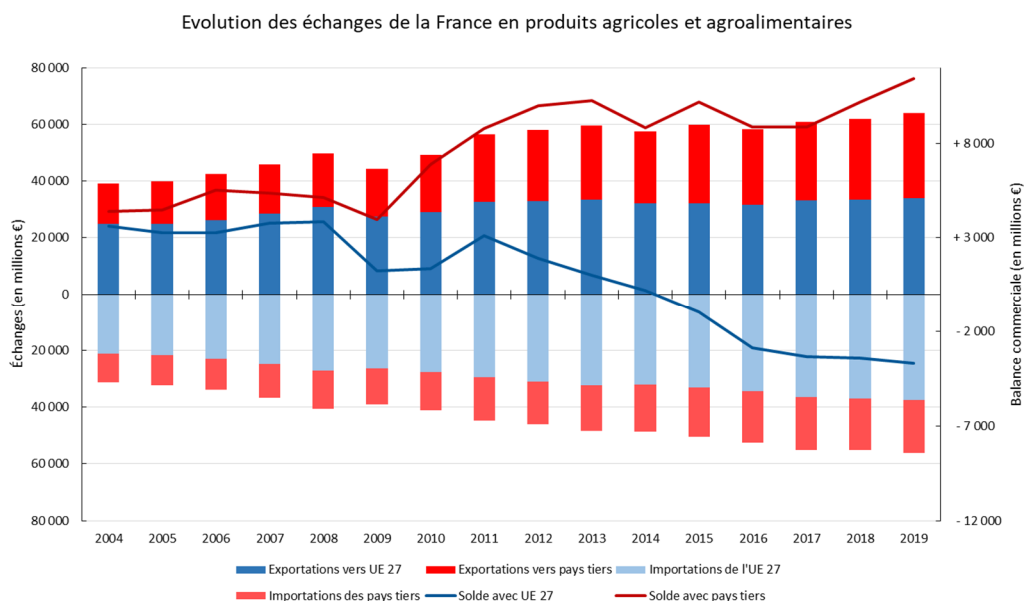
Source : FranceAgriMer d'après TDM

Ces tendances moyennes cachent deux évolutions très contrastées, que l'on s'intéresse au marché européen ou aux pays tiers. Alors que l'excédent commercial vis-à-vis des pays tiers a bondi entre 2009 et 2013 avant de se stabiliser à un niveau haut (le solde représente aujourd'hui 38 % des exportations vers les pays tiers contre 30 % en 2004), la France est passée d'une situation de pays exportateur net vers les 26 autres États membres de l'Union européenne (hors Royaume-Uni), à importateur net (rapporté aux exportations vers le reste de l'UE, le solde commercial est passé de + 15 % à - 11 % entre 2004 et 2019).

La France a donc progressé vers le grand export mais a perdu du terrain vis-à-vis ses partenaires du marché européen qui constituent par ailleurs son premier débouché. Durant la période, en euros constants, les exportations vers les pays tiers ont crû de près de 70 %, contre 51 % pour les importations. Dans ce même laps de temps, les importations depuis les autres pays de l'UE ont augmenté de 44 %, contre seulement 11 % pour les exportations.

L'augmentation de la valeur des exportations françaises vers les pays tiers depuis 2009 est due principalement à l'envolée des exportations vers les États-Unis (vins et spiritueux, biscuits, eaux minérales, confitures) et vers la Chine (vins et spiritueux, viande de porc, poudres de lait, orge), et également à une augmentation significative vers la Suisse (vins et spiritueux, fruits et légumes, produits d'épicerie), le Japon (vins et spiritueux, petfood, fromages, biscuits), l'Algérie (blé, animaux vivants) et le Royaume-Uni (vins et spiritueux, biscuits).

Figure 3 : solde commercial français des produits agricoles et agroalimentaires selon la destination ou l'origine (Union européenne à 27, reste du monde)

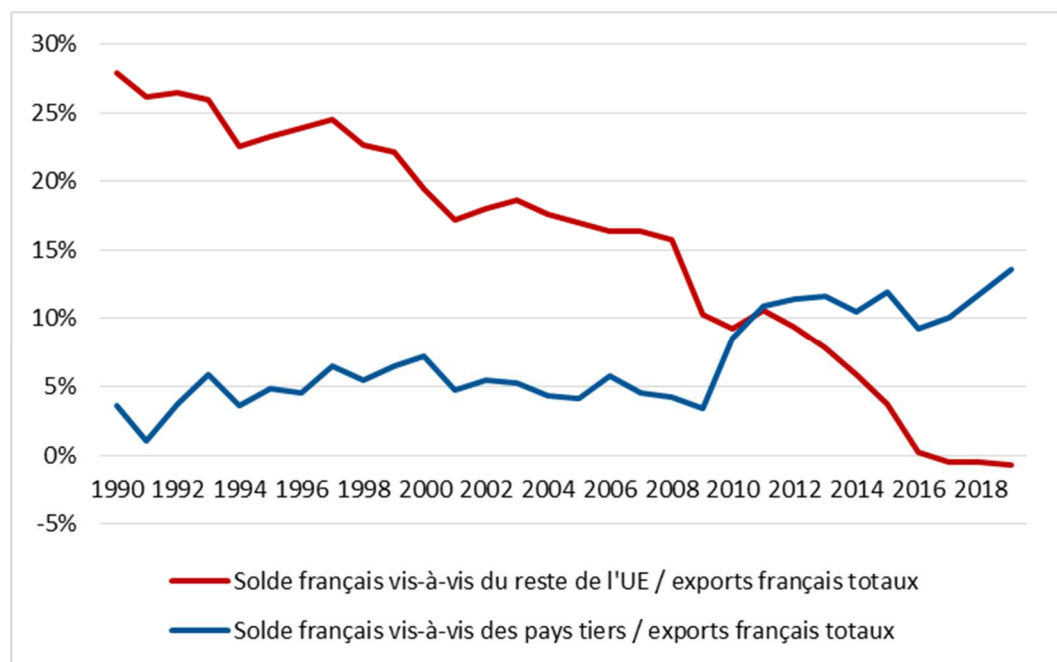


Source : FranceAgriMer d'après TDM

Légende : par convention, les exportations sont placées en « positif » sur l'axe de droite (en distinguant et sommant celles à destination du marché européen (UE27, hors Royaume Uni) et celles à destination des pays tiers) et les importations sont comptées en négatif (même règles : les origines sont distinguées et sommées). Les traits pleins figurent la différence entre les deux et donc positionnent (sur l'axe de gauche pour des questions d'échelle) les soldes commerciaux respectivement vis-à-vis du reste de l'UE et des pays tiers.

Cette évolution divergente entre notre solde vis-à-vis du reste de l'Union européenne et vis-à-vis du reste du monde est ancrée dans le temps long – depuis le début des années 1990 – comme le montre la figure 4 ci-dessous estimée à partir d'une source (base Comtrade) et d'une nomenclature différente permettant de remonter plus loin dans le temps.

Figure 4 : solde commercial français des produits alimentaires (données Comtrade) selon la destination ou l'origine (Union européenne à 27, reste du monde).



Source: FranceAgriMer d'après COMTRADE (Banque Mondiale)

En distinguant plus avant la répartition géographique de nos flux à l'importation et à l'exportation, hors Union européenne (qui reste, de loin, notre principale zone d'échanges commerciaux), on constate (figure 5) que le solde s'est nettement amélioré avec l'Amérique du nord, l'Afrique du nord et le Proche et moyen Orient, et plus encore avec l'Asie et l'Océanie.

La baisse de près de 50 % de notre solde commercial vers les pays européens hors Union européenne porte principalement sur trois secteurs :

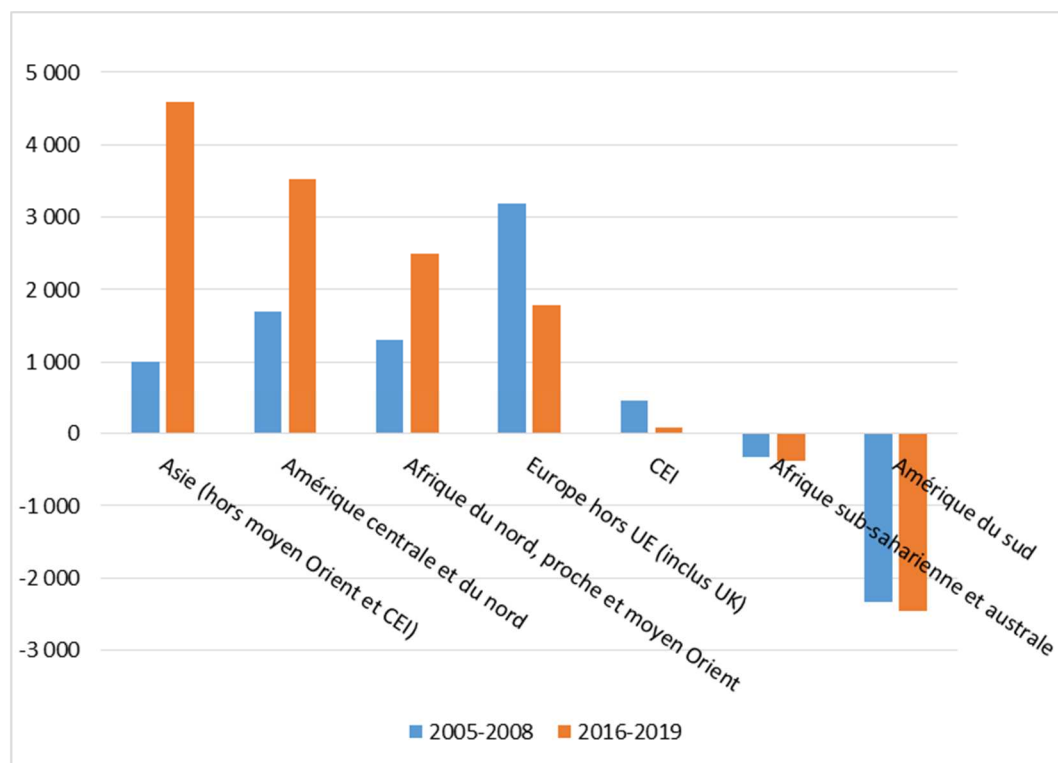
- les produits d'épicerie avec un déficit croissant vis-à-vis de la Suisse en ce qui concerne le café ;
- les produits de la pêche et de l'aquaculture avec une balance de plus en plus négative vis-à-vis de la Norvège et du Royaume-Uni (saumon et cabillaud) ;
- et dans une moindre mesure les viandes et produits carnés avec une balance autrefois nettement positive mais devenue négative vis-à-vis du Royaume-Uni au cours de la période 2004-2019.

La balance de nos échanges avec la CEI (Communauté des États Indépendants) est devenue presque équilibrée suite à l'embargo alimentaire instauré en 2015 par la Russie vis-à-vis de l'Union européenne, en raison du conflit avec l'Ukraine.

La forte croissance de notre balance commerciale vers l'Asie (Chine et Japon pour l'essentiel) et vers l'Amérique centrale et du nord est due principalement au succès des vins et spiritueux français sur ces marchés.

Le fort déficit de notre balance vis-à-vis de l'Amérique du sud s'est accentué sur la période, principalement vis-à-vis du Brésil (soja pour l'alimentation animale, jus de fruits, café), du Pérou (fruits, coquillages) et du Chili (fruits, filets de poisson).

Figure 5 : évolution du solde commercial de la France vis-à-vis des principales grandes régions du monde hors Union européenne (en millions d'euros).



Source : FranceAgriMer d'après TDM

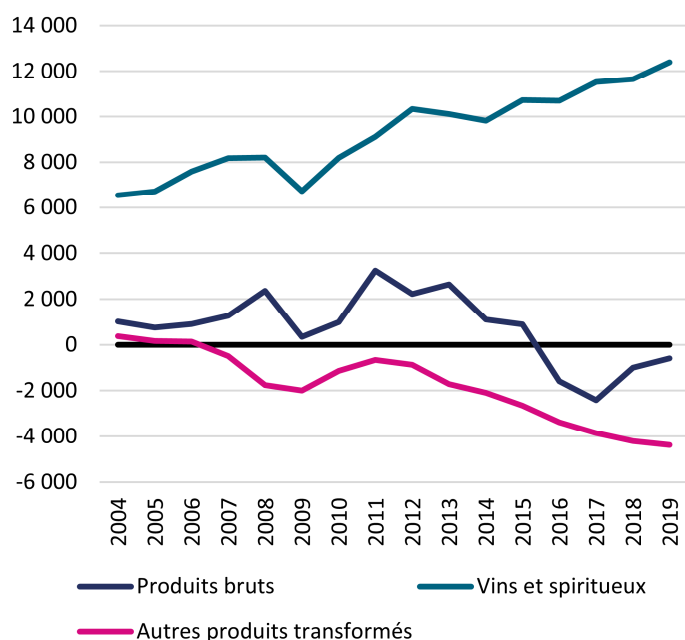
Légende : l'Océanie est intégrée à l'Asie (hors moyen Orient et CEI).

Après avoir décomposé par régions, il importe de décomposer par type de produits. Sur ce point aussi les évolutions sont contrastées. Le caractère positif du solde commercial agricole et agroalimentaire tient aux très bonnes performances des exportations de vins et spiritueux qui ont presque doublé entre 2004 et 2019 (de 8,2 à 15,2 Mds€). Le solde commercial associé a en conséquence doublé lui aussi, passant de 6,5 à 12,4 Mds€.

À l'inverse, le solde commercial pour les autres produits transformés, négatif depuis le milieu des années 2000, poursuit une inquiétante tendance à la baisse. Les produits transformés sont généralement des produits à plus forte valeur ajoutée.

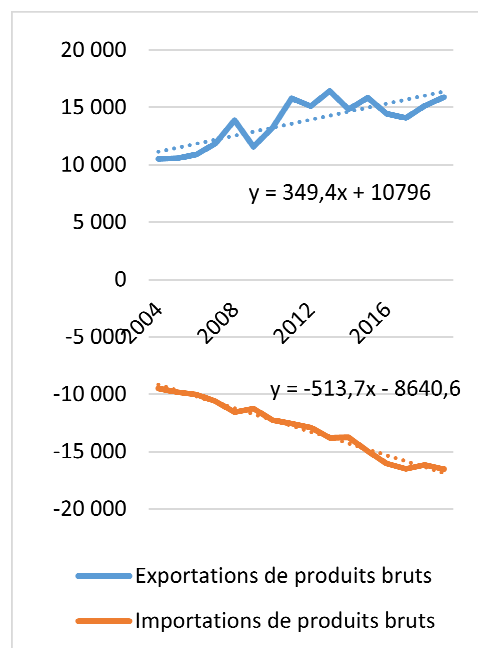
La tendance pour les produits bruts est plus difficilement lisible. Les importations (principalement oléagineux, produits aquatiques bruts, produits de l'horticulture, fruits et légumes frais) suivent une tendance à la hausse assez nette, quasi linéaire et très soutenue : en moyenne, la France importe chaque année 500 millions d'euros de produits bruts de plus que l'année précédente. Les évolutions des exportations de produits bruts sont moins linéaires, car celles-ci recouvrent essentiellement des matières premières (et notamment les céréales) dont les évolutions de production et de prix, très variables selon la conjoncture, font fortement varier la valeur exportée d'une année sur l'autre. En moyenne sur la période, le rythme de croissance des importations est supérieur à celui des exportations de produits bruts.

Figure 6a : évolution du solde entre produits bruts, produits transformés, vins et spiritueux (M€)



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 6b : évolution des exportations et importations de produits bruts (M€)



À un niveau un peu plus fin, par grandes filières, et pour la décennie passée, en comparant les périodes 2010-2014 et 2015-2019, les principaux enseignements sont les suivants :

- Au niveau du commerce intra-européen, seul le commerce des animaux vivants a vu son solde progresser significativement. Pour tous les autres secteurs, on constate une baisse limitée à très forte.
- La croissance mentionnée précédemment sur les vins et spiritueux s'applique surtout aux marchés des pays tiers, très dynamiques alors que la balance commerciale avec le reste de l'UE s'est dégradée tout en restant positive.
- La situation pour les produits laitiers est très contrastée et assez illustrative de la tendance générale mentionnée ci-dessus pour l'ensemble des produits agricoles et agroalimentaires : une dynamique très positive sur les pays tiers mais un solde commercial avec le reste de l'Union européenne qui s'effondre (et même devenu négatif depuis 2014).
- La tendance affichée n'est pas favorable pour les céréales mais les conditions conjoncturelles de production (prix, rendements) très différentes entre les deux sous-périodes considérées ici sont à prendre en compte pour ces productions.
- La situation se dégrade très fortement pour les viandes face à la concurrence européenne alors même que certaines productions (porc notamment) ont profité de l'essor des importations de pays plus lointains (notamment la Chine).
- Déjà très déficitaires, les secteurs de l'épicerie, de la pêche et de l'aquaculture voient leurs soldes continuer de se dégrader de manière soutenue.
- La situation des fruits et légumes est plus inquiétante encore avec un solde commercial très déficitaire et se dégradant très fortement.
- Le secteur du sucre voit son solde s'éroder du fait de la baisse des exportations.
- Le secteur des oléagineux perd en compétitivité sur le marché européen mais a plutôt limité sa dépendance structurelle aux importations.

Figure 7 : solde commercial 2015-2019 en millions d'euros et évolution du solde, par grandes filières

	Solde pays tiers (moyenne 2015-2019)	Solde pays UE (moyenne 2015-2019)	Solde tous pays (moyenne 2015-2019)
Vins et spiritueux	9 241	2 163	11 403
Laits et produits laitiers	3 137	388	3 525
Céréales	2 765	2 883	5 648
Viande et produits carnés	548	- 1 851	- 1 303
Animaux vivants et génétique	308	1 583	1 891
Sucre	237	458	695
Produits d'épicerie	- 329	- 3 626	- 3 955
Oléagineux	- 1 540	188	- 1 352
Fruits et légumes	- 2 576	- 3 075	- 5 651
Pêche et aquaculture	- 3 487	- 740	- 4 226
Autres	1 610	- 1 222	388

Amélioration du solde de 25% au moins	Amélioration comprise entre 15 et 25%	Amélioration comprise entre 5% et 15%	Evolution entre -5% et 5%	Dégradation du solde entre -5% et -15%	Dégradation du solde entre -15% et -25%	Dégradation du solde entre -25% et -50%	Dégradation du solde au-delà de -50%
---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------	--	---	---	--------------------------------------

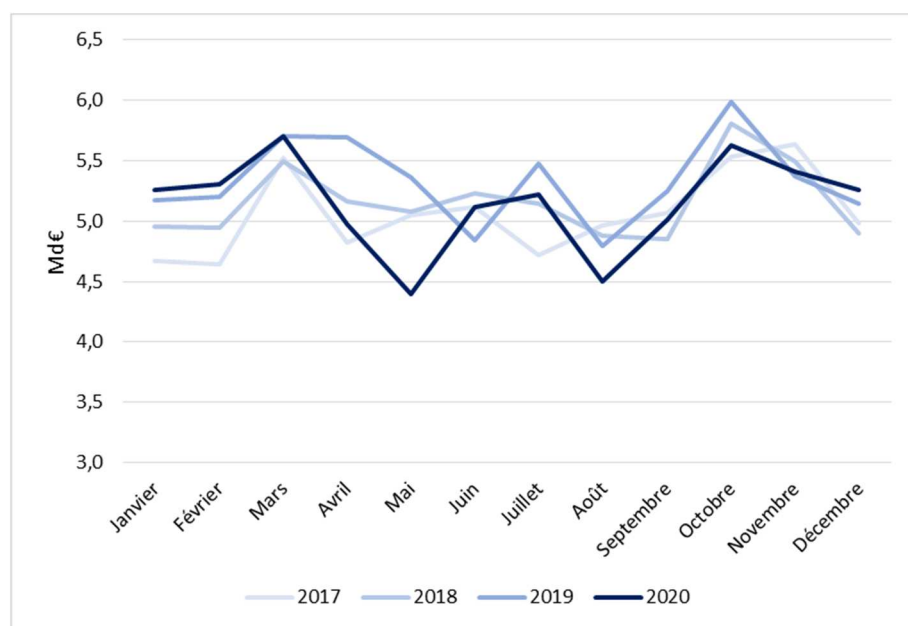
Évolution entre les périodes 2010-2014 et 2015-2019

Source : FranceAgriMer d'après TDM

Encadré 3: Faut-il intégrer l'année 2020 dans cette analyse ?

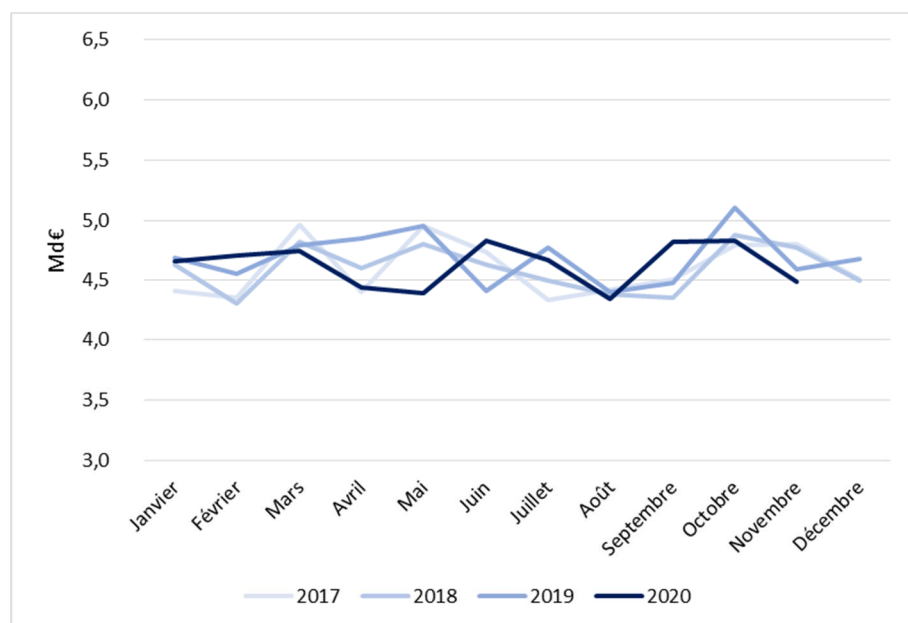
La survenue de la pandémie de la Covid-19 a impacté les flux d'échange français, notamment pendant la première vague comme le montrent les figures 8a et 8b. On peut observer un ralentissement des échanges nettement marqué en avril et mai, encore plus prononcé pour les exportations 2020 (- 15 % par rapport à 2019 sur ces deux mois ; - 3,4 % sur l'ensemble de l'année) que pour les importations (baisse de seulement 1 % sur l'année par rapport à 2019). Ce différentiel contracte l'excédent commercial agricole et agroalimentaire 2020 qui se réduit de 20,5 % en 2020.

Figure 8a : évolution des exportations françaises de produits agricoles et agroalimentaires par mois



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 8b : évolution des importations françaises de produits agricoles et agroalimentaires par mois



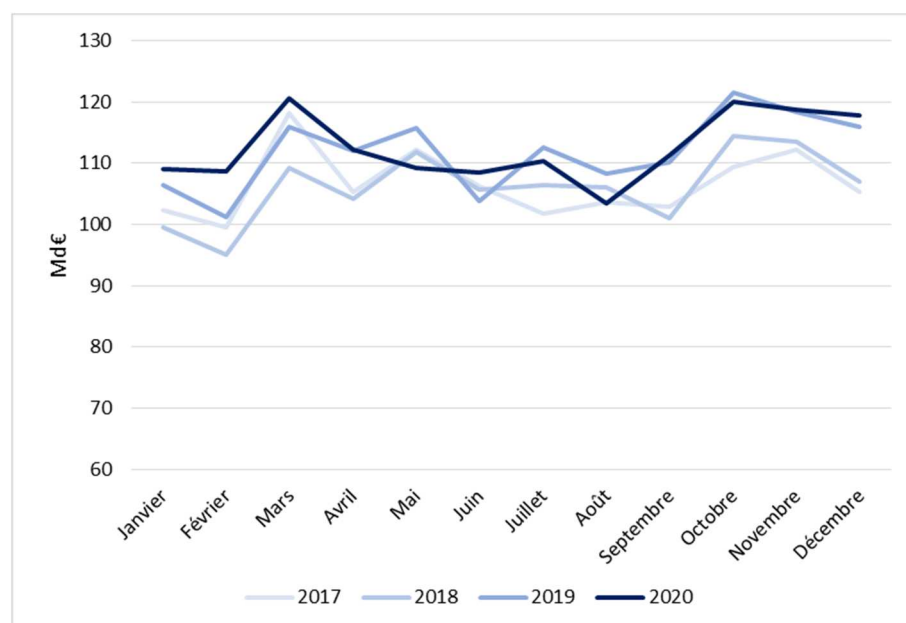
Source : FranceAgriMer d'après TDM

Plusieurs facteurs expliquent la baisse constatée des échanges, comme des difficultés logistiques ponctuelles mais, surtout, les évolutions des modes et des circuits de consommation. Dans de très

nombreux pays, des restrictions sanitaires ont été imposées, interdisant ou restreignant en particulier l'accès à la restauration commerciale. Ces restrictions ont eu des effets très différents selon les produits (le vin par exemple a été très fortement touché alors que les céréales ou les fruits et légumes ne l'ont presque pas été).

Au niveau mondial pour les produits agricoles et agroalimentaires, l'impact n'est pas même réellement perceptible (exportations mondiales quasi-stables entre 2019 et 2020, + 0,6 %). Assez logiquement, cette moindre performance française s'est traduite par une légère érosion de ses parts de marché (baisse de 0,2 point).

Figure 8c : évolution des exportations mondiales de produits agricoles et agroalimentaires par mois



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Même si on peut constater que l'impact sur les échanges de denrées agricoles et alimentaires a finalement été limité (bien plus limité par exemple que l'impact sur la croissance économique) et qu'on observe en particulier un rapide retour à la « normale » dans les mois suivant la première vague épidémique en France, il est encore trop tôt pour savoir si cette crise est susceptible d'avoir un effet durable sur les échanges internationaux de la France. Elle pourrait impacter la compétitivité française par des effets de spécialisation géographique et sectorielle (cf. section 3) mais aura vraisemblablement peu d'effet en revanche sur les déterminants plus fondamentaux examinés dans les sections 4 et 5.

Pour autant, même s'il est limité, il a semblé préférable que l'impact de la Covid-19 sur les données de la France ne vienne pas parasiter l'analyse de tendance présentée dans cette partie, raison pour laquelle l'année 2020 n'a pas été intégrée.

Par ailleurs, les performances à l'export de la France sur l'année 2020 a fait l'objet d'une publication dédiée².

² FranceAgriMer, 2021, Les performances à l'export des filières agricoles et agroalimentaires, situation en 2020

2. ... qui reflète une baisse des parts de marchés à l'export comme sur le marché domestique

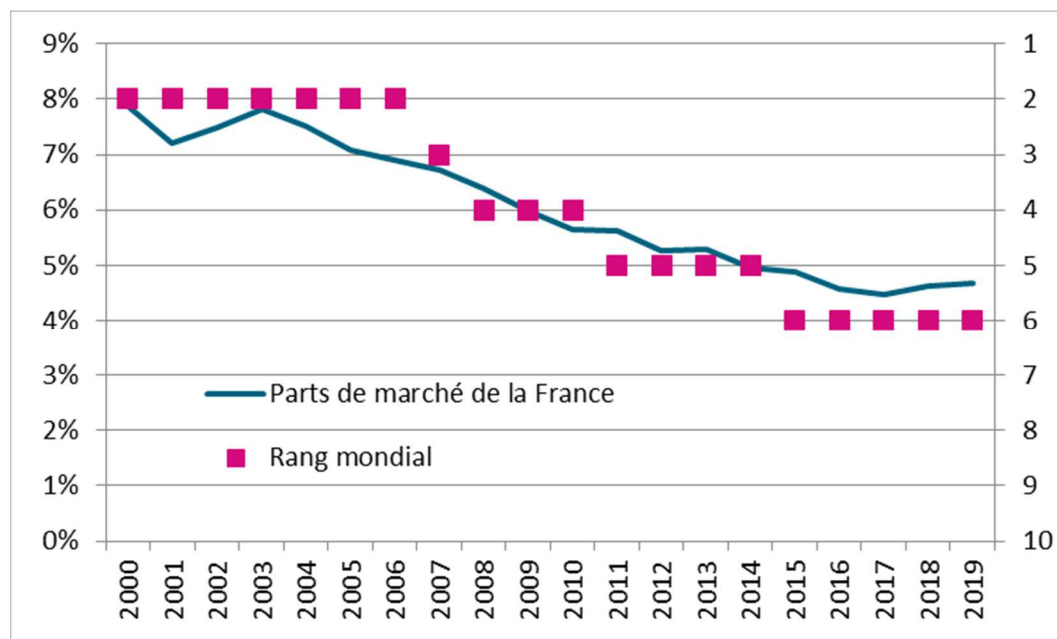
Messages clés :

- ⇒ La dégradation du solde va de pair avec des pertes de marchés à l'export comme sur le marché national.
- ⇒ La France perd régulièrement des places en tant qu'exportateur majeur.
- ⇒ La dépendance aux importations s'accroît pour de nombreux secteurs.
- ⇒ Ces tendances sont très spécifiques à la France, le reste de l'Union européenne ne connaissant pas de baisses de même ampleur.

Pour aller plus loin dans l'analyse, il est utile de situer la France par rapport à ses concurrents en distinguant son positionnement sur le marché domestique (dépendance aux importations et origine des importateurs) et son positionnement à l'export.

La France pèse globalement chaque année un peu moins sur les marchés mondiaux. Deuxième exportateur mondial au début des années 2000, elle n'en est plus que le 6^e aujourd'hui.

Figure 9 : évolution des parts de marchés de la France et de son rang d'exportateur agricole et agroalimentaire vis-à-vis du reste du monde



Source : FranceAgriMer d'après COMTRADE (Banque Mondiale)

Sur ce premier volet (exportation), l'évolution de la part de marché de la France est significative et, si elle diffère d'un groupe de produits à un autre, elle est toujours orientée à la baisse.

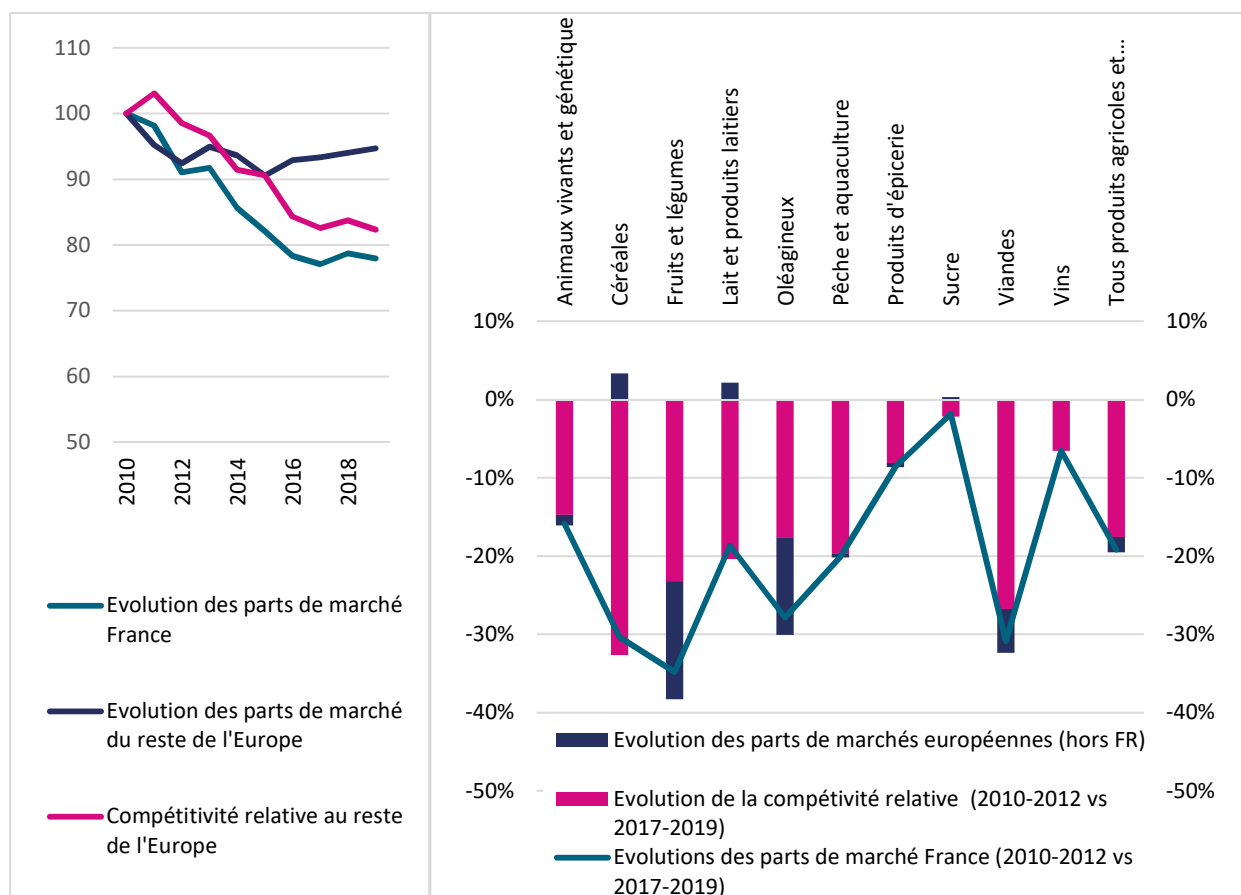
Cette évolution des parts de marché en valeur ne s'explique que très partiellement par une érosion générale des parts de marché pour les pays européens. Celle-ci est en effet bien plus limitée que pour la France. En décomposant l'évolution des parts de marché des productions françaises entre la perte de parts de marché des produits européens d'une part et une résultante qui peut s'interpréter comme la perte de compétitivité relative des productions françaises par rapport aux autres pays européens, on constate que c'est cette dernière qui explique la plus large part de la dégradation constatée. Cela reste vrai également si l'on compare la France aux seuls pays de l'ouest de l'Europe (ex : Europe des 12 moins France et Royaume Uni) dont la part de marché mondiale ne baisse plus depuis 2012.

Figure 10 : évolutions des parts de marché de la France dans les exportations mondiales de produits agricoles, agroalimentaires et par catégories de produits (en valeur, en base 100 en 2010)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Animaux vivants et génétique	100	101	89	85	78	80	79	81	81	82
Céréales	100	101	80	94	81	80	68	58	68	69
Fruits et légumes	100	93	87	84	77	66	64	63	60	59
Lait et produits laitiers	100	98	96	90	89	89	86	81	79	78
Oléagineux	100	136	102	90	80	81	86	77	82	85
Pêche et aquaculture	100	90	89	88	77	80	79	76	75	73
Produits d'épicerie	100	96	92	94	90	85	86	87	88	87
Sucre	100	97	101	93	96	94	78	90	112	91
Viandes	100	98	90	86	75	73	70	68	67	64
Vins	100	95	94	93	92	90	89	90	90	90
Tous produits agricoles et agroalimentaires	100	98	91	92	86	82	78	77	79	78

Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 11 : évolution des parts de marché de la France et décomposition entre les évolutions de parts de marché des autres pays européens et l'évolution de la compétitivité relative de la France par rapport aux autres pays



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Légende : La compétitivité relative de la France est calculée comme la résultante entre les évolutions de la part de marché française et les évolutions de la part de marché du reste de l'Europe pour un même produit. La formule est la suivante : $(1+Cf)=(1+Cue)*(1+Cr)$ où $1+Cf$ désigne le ratio PDM de la France sur la période 2017-2019 sur cette même part de marché pour la période 2010-2012 ; $1+Cue$ désigne le même ratio appliqué aux autres pays européens (UE27 moins la France). Le terme Cr s'en déduit. La représentation « sommée » $Cr+Cue$ dans le graphique est légèrement trompeuse car de fait l'opération se fait produit et non par somme. On a bien $Cf=Cr+Cue+Cr*Cue$ mais compte tenu des évolutions représentées, ce produit $Cr*Cue$ est bien inférieur à l'un ou l'autre des termes qui le compose. Par souci de rigueur, les évolutions de Cf (trait continu bleu) sont aussi représentées.

Concernant la concurrence sur le marché domestique, il convient de suivre d'autres indicateurs, comme la part de la consommation estimée par bilan³ qui a été importée (on parle de dépendance aux importations).

Le tableau ci-dessous présente cette dépendance aux importations pour 24 catégories de produits. Figurent également sur ce tableau la capacité d'exportation (part des produits disponibles, importés ou produits nationalement, qui sont exportés) et le taux de couverture par la production nationale. En effet, à un niveau agrégé, il faut éviter de tirer des conclusions hâtives d'une seule mesure des taux de pénétration des importations pour analyser la compétitivité sur un secteur donné. La compétitivité se mesure pour des produits suffisamment substituables, une notion qu'il est difficile de traduire de manière opérationnelle mais qui est essentielle.

Ce tableau montre une situation très différente selon les filières. La France est ainsi largement excédentaire en céréales, en produits laitiers également. Elle importe très peu de céréales (ce qui est attendu pour un pays exportateur) mais paradoxalement importe une part significative de ses besoins en produits laitiers. Cela s'explique par un déséquilibre entre matières protéiques (excédentaires) et matières grasses (déficitaires) du fait des produits laitiers consommés localement (importance relative des fromages par exemple). Pour la filière pêche et aquaculture, on constate à la fois un fort taux de dépendance aux importations et des exportations qui sont très significatives rapportées à la production. Là aussi, c'est la différence entre les produits pêchés et ceux consommés localement qui explique ce double phénomène.

Globalement, la France est très dépendante de ses importations en oléoprotéagineux (importations d'alimentation animale riche en protéines comme les tourteaux de soja), viande ovine, riz, et de manière croissante également en fruits et légumes (hors fruits tropicaux et agrumes, fruits structurellement importés pour des raisons géoclimatiques).

L'évolution de ces indicateurs dans le temps montre généralement une progression. Ainsi, la France devient pour de nombreuses productions (notamment le vin, la viande de volaille, les fruits, les fromages, le blé dur et les oléagineux) de plus en plus dépendante des importations. Pour autant, cette tendance doit être mise au regard de l'évolution plus générale de l'internationalisation des filières. Il s'agit ainsi d'une tendance assez générale au niveau mondial : celle d'un accroissement de la part de la production mondiale qui est exportée ou importée pour satisfaire un décalage croissant entre bassins de production et de consommation. Les cahiers par filières intégrés à la fin du rapport présentent pour les productions étudiées les évolutions de ces taux d'internationalisation.

³ La consommation estimée par bilan est calculée comme le solde entre les volumes produits ou importés d'une part et les volumes exportés d'autre part, en tenant compte le cas échéant des variations de stock. Il s'agit d'une consommation apparente déduite des autres termes du bilan souvent mieux connue (statistiques de production et douanières, niveau des stocks).

Figure 12 : Indicateurs du bilan d’approvisionnement par catégories de produits

Indicateurs de bilan d'approvisionnement

Moyenne 2015-2019	indicateurs de bilan			
	Taux d'auto-approvisionnement	Taux de couverture de la consommation par la production nationale	Capacité d'exportation	Dépendance aux importations FR
	(Production / Consommation)	(Production - Exportations) / Consommation	Exportations / (Production + Importations)	Importations / Consommations
Viande bovine	94%	78%	13%	22%
Viande porcine	100%	73%	22%	27%
Viande de volaille	95%	65%	23%	35%
Viande ovine	49%	44%	5%	56%
Œufs	98%	85%	12%	15%
Vins (tranquilles et effervescents)	128%	76%	34%	27%
Légumes frais	90%	78%	11%	22%
Fruits frais tempérés	84%	60%	20%	41%
Fruits tropicaux et agrumes frais	17%	-	17%	103%
Pommes de terre	108%	70%	27%	30%
Lait liquide	123%	91%	25%	9%
Yaourts et laits fermentés	113%	96%	14%	4%
Fromages	130%	67%	39%	33%
Lactosérum	179%	78%	50%	22%
Poudre de lait écrémé	236%	78%	61%	22%
Beurre	79%	61%	15%	39%
Blé tendre	196%	98%	49%	2%
Blé dur	151%	32%	54%	66%
Maïs	152%	90%	39%	7%
Riz	10%	0%	10%	99%
Soja (grains)	40%	27%	11%	74%
Colza (grains)	105%	74%	24%	26%
Sucre	173%	61%	54%	36%
Produits de la pêche et de l'aquaculture	32%	6%	21%	94%

Viande bovine	1000 tec	Fromages	1000 tonnes
Viande porcine	1000 tec	Lactosérum	1000 tonnes
Viande de volaille	1000 tec	Poudre de lait écrémé	1000 tonnes
Viande ovine	1000 tec	Beurre	1000 tonnes
Vins et spiritueux	milliers d'hectolitres	Blé tendre	1000 tonnes equiv grain
Œufs	1000 teoc	Blé dur	1000 tonnes equiv grain
Légumes frais	1000 tonnes	Maïs	tonnes equiv grain
Fruits frais tempérés	1000 tonnes	Riz	1000 tonnes équivalent blanchi
Fruits tropicaux et agrumes frais	1000 tonnes	Soja	1000 tonnes equiv grain
Pommes de terre	1000 tonnes	Colza	1000 tonnes equiv grain
Yaourts et laits fermentés	1000 tonnes	Sucre	1000 tonnes sucre blanc
		Produits de la pêche et de l'aquaculture	tonnes equivalent poids vif

Source : FranceAgriMer

Les importations françaises de produits agricoles et agroalimentaires sont relativement concentrées et largement dominées par nos partenaires européens. L’Espagne est notre principal fournisseur, suivi de la Belgique, de l’Allemagne, des Pays-Bas et de l’Italie. Deux pays seulement parmi nos dix principaux fournisseurs ne sont pas des pays européens : le Brésil (9^e) et le Maroc (10^e). L’Union européenne (Royaume-Uni non compris) représente les deux tiers des importations françaises. En incluant les autres pays du continent européen (hors Russie) ce taux passe à 77 %, laissant moins d’un quart pour les importations extracontinentales. Ces taux sont particulièrement stables ces dix dernières années.

Figure 13a: part des importations françaises de produits agricoles et agroalimentaires réalisées par les 5, 10 et 20 premiers pays partenaires.

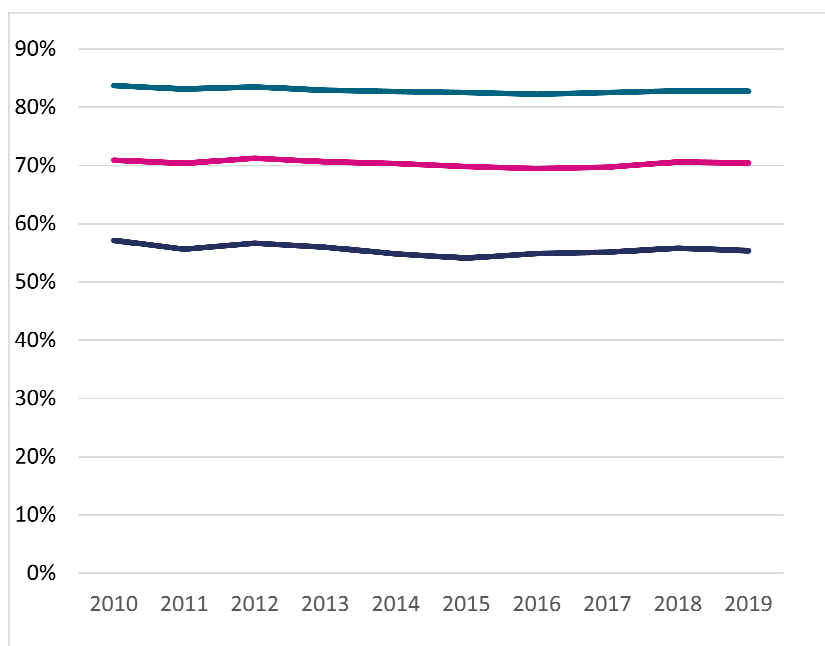


Figure 13b: les 20 principaux exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires vers la France

TOP 20 2019	
1	Espagne
2	Belgique
3	Pays-Bas
4	Allemagne
5	Italie
6	Royaume-Uni
7	Suisse
8	Pologne
9	Brésil
10	Maroc
11	États-Unis
12	Irlande
13	Côte d'Ivoire
14	Norvège
15	Portugal
16	Chine
18	Danemark
19	Ukraine
20	Inde

Source : FranceAgriMer d'après TDM

Légende : en rouge clair, les pays ayant perdu une place entre 2010 et 2019 et rouge foncé, ceux ayant cédé deux rangs ou plus. En vert clair, les pays ayant gagné une place entre 2010 et 2019 et en vert foncé, ceux en ayant gagné deux ou plus.

Si la France reste un client important à l'échelle mondiale (7^e pour 4,4 % des importations mondiales en 2019 – contre 5,5 % en 2010), la concurrence pour le marché français est donc avant tout une affaire européenne. Sur les produits alimentaires, les grands émergents au niveau mondial, comme le Brésil, peinent encore à s'imposer.

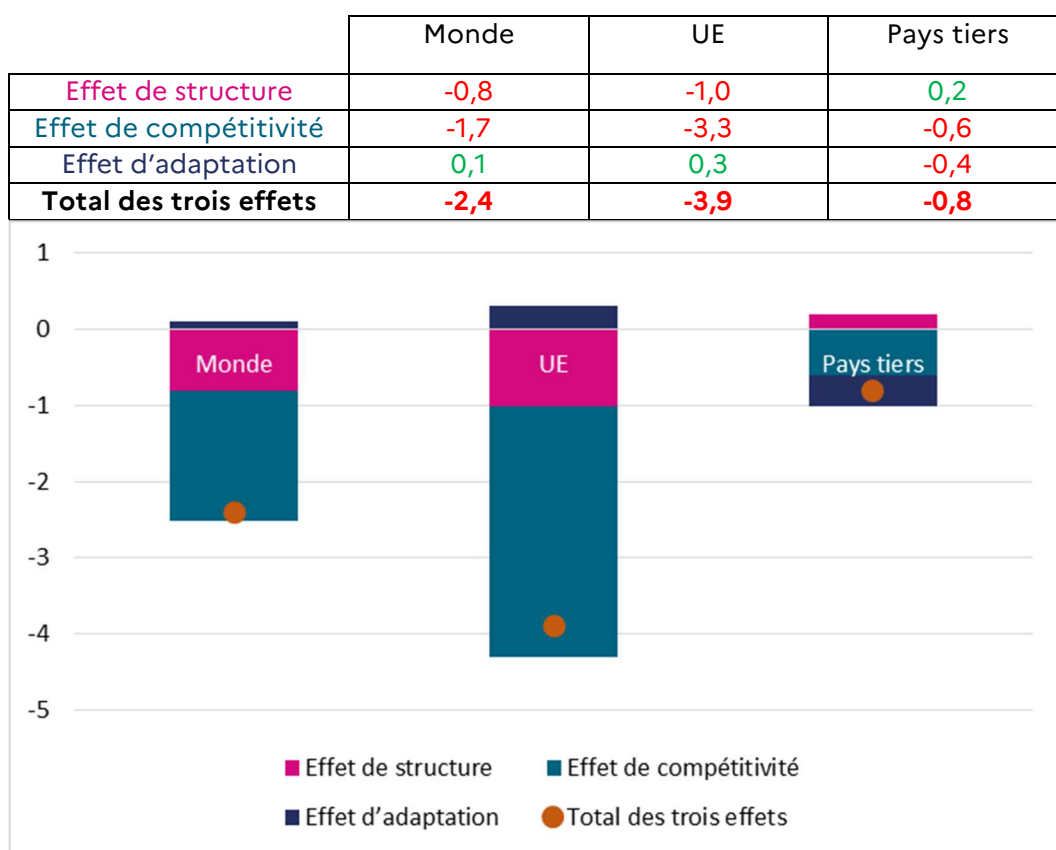
3. Des baisses de part de marché à l'exportation qui s'expliquent d'abord par une détérioration de la compétitivité

Messages clés :

- ⇒ La perte de compétitivité est le premier facteur explicatif de la baisse de parts de marché de la France sur les marchés des pays européens et tiers.
- ⇒ L'effet géographique et l'effet sectoriel jouent également un rôle, quoique dans une moindre mesure : respectivement, nos exportations portent sur des marchés et un mix produit relativement moins dynamiques.

La variation dans le temps de la part de marché d'un pays sur un secteur peut être décomposée en trois termes dont elle est la somme : (i) l'effet de structure, qui décrit la dynamique des marchés sur lesquels le pays est positionné ; (ii) l'effet de compétitivité, qui décrit la capacité du pays à gagner des parts de marché même quand la structure de la demande est stable ; (iii) l'effet d'adaptation, qui décrit la capacité du pays à s'adapter à l'évolution de la demande, notamment dans les pays dynamiques. Pour la France, cette décomposition montre que l'effet de compétitivité « pure » explique 71 % de la dégradation du solde sur la période 2000-2015 et 85 % de la perte de parts de marché de produits agricoles et agroalimentaires au sein de l'UE⁴ sur cette période.

Figure 14 : évolution de la part de marché française de produits agricoles et agroalimentaires entre 2000 et 2015



Source : Base Chelem du CEPII

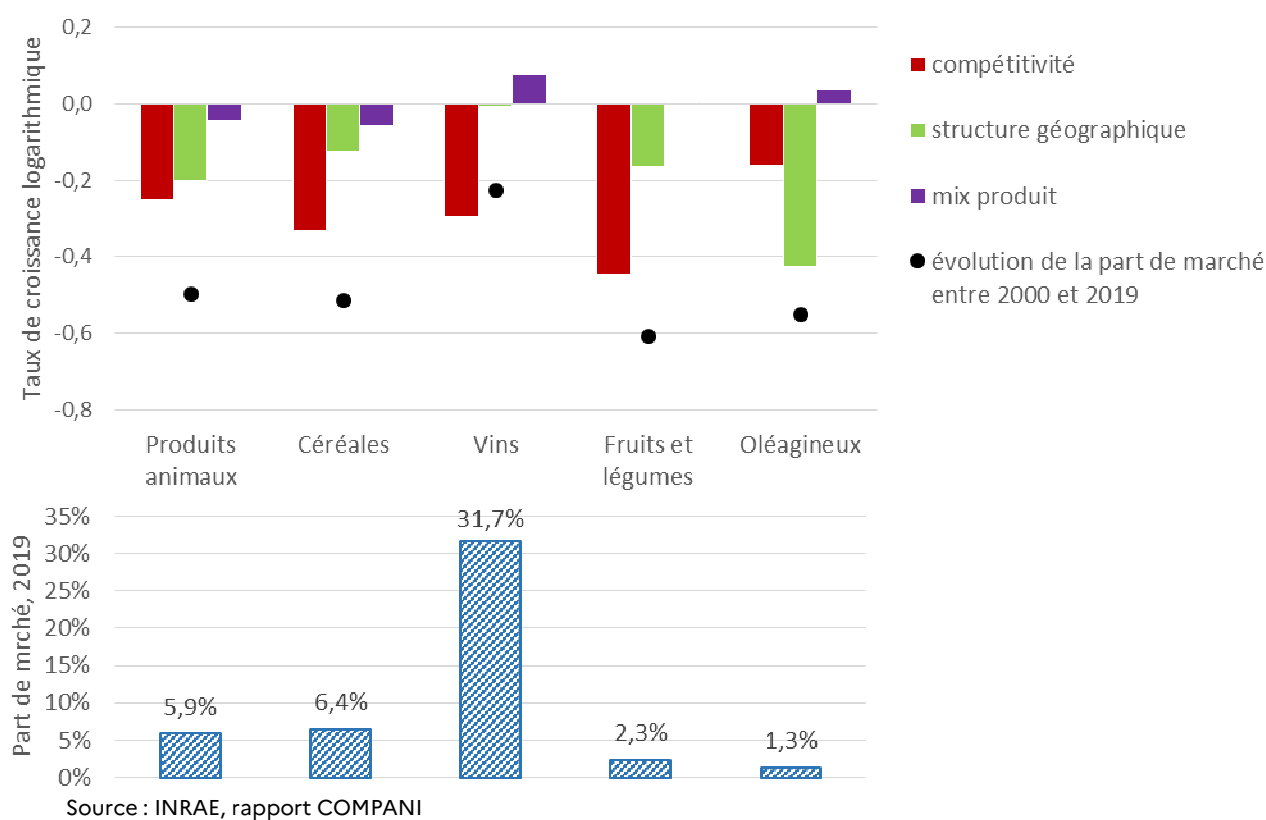
Lecture : les données du tableau sont des contributions en % à l'évolution de la part de marché. Ainsi, la France a perdu 3,3 % de parts de marché dans l'UE en raison de l'effet de compétitivité sur la période 2000-2015, ce qui représente 85 % de la perte totale de 3,9 %.

⁴ Comment expliquer la réduction de l'excédent commercial agricole et agro-alimentaire ?, Note Trésor-éco n°230, 2018.

La détérioration de la compétitivité des exportations françaises est particulièrement notable par rapport à ses concurrents européens.

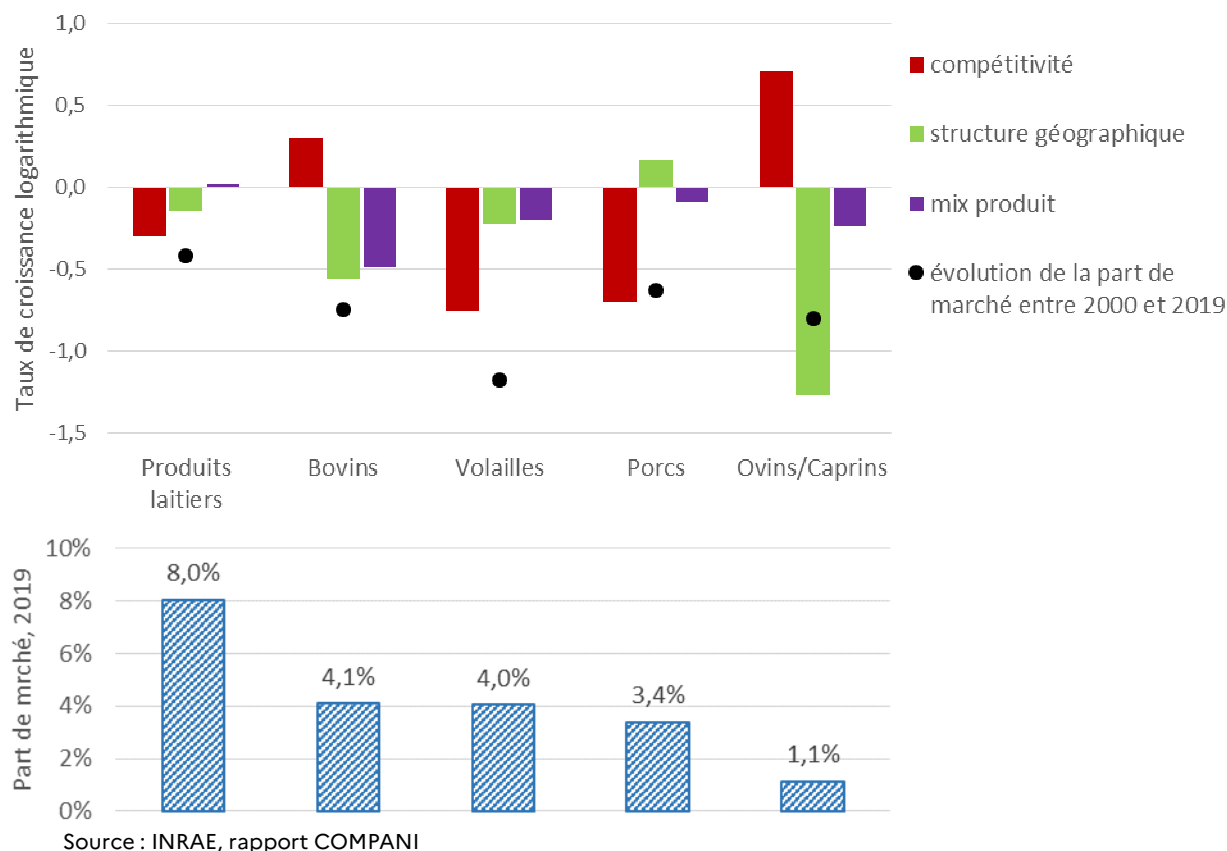
L'effet de compétitivité « pure » n'explique cependant pas à lui seul la perte des parts de marché de la France. Bien que dans une moindre mesure, celle-ci s'explique aussi par le positionnement des exportations françaises sur des marchés (effet géographique) et un mix produit (effet sectoriel) qui se sont montrés particulièrement peu dynamiques. Dans le cadre d'un appel à projet de recherche lancé par le Ministère de l'agriculture, l'INRAE a approfondi cette question grâce au projet COMPANI⁵ en décomposant les pertes de marché pour différents produits selon ces trois composantes pour la période 2000-2019 (Fig. 15a), avec une analyse plus détaillée pour les différents produits animaux (Fig. 15b). La méthode de décomposition mise en œuvre (basée sur des estimations économétriques) diffère de celle utilisée dans la figure 14. Les termes employés et les résultats ne sont donc pas strictement comparables. Pour autant les résultats donnent des conclusions convergentes.

Figure 15a : évolution des parts de marché de la France entre 2000 et 2019 pour les principales filières et décomposition de cette évolution



⁵ Cheptea, Angela, et Marilyn Huchet. « The Competitiveness of French Exports of Animal Products: a Comparative Analysis », *Économie & prévision*, vol. 217, no. 1, 2020, pp. 89-116.

Fig 15b : évolution des parts de marché de la France entre 2000 et 2019 pour différents produits animaux et décomposition de cette évolution



L'effet géographique, qui désigne la dépendance des exportations à la dynamique des marchés cibles, joue en effet un rôle important dans la dégradation du solde français : d'une façon générale, les exportations françaises ciblent des pays dont la croissance de la demande a été particulièrement faible ces dernières années (États-Unis, Japon, Europe occidentale), croissant moins vite que celle des pays émergents. En produits animaux par exemple, la France a perdu la moitié de sa part de marché entre 2000 et 2016, et, si la moitié de cette baisse est imputable à une perte de compétitivité, l'autre moitié est principalement due à l'effet de structure géographique ; cela s'illustre sur le marché italien, première destination des exportations françaises de produits animaux (17 %) alors qu'il enregistre un des plus faibles taux de croissance parmi les pays importateurs. La France est donc défavorisée par rapport aux pays (États-Unis, Chine, Brésil, Nouvelle-Zélande, Inde, etc.) qui exportent en premier lieu vers des économies dynamiques. Les autres pays européens connaissent la même difficulté, mais la France en a été particulièrement pénalisée. Elle n'est pas pour autant absente des marchés dynamiques en produits animaux, mais y est peu représentée : bien qu'elle ait – faiblement – renforcé sa position sur le marché chinois, la part des exportations françaises vers ce marché (2,4 %), un des plus dynamiques en termes d'importations, est très inférieure à sa part au niveau mondial (5,4 %)⁶.

La concentration de 90 % des exportations françaises sur seulement 30 pays amplifie l'effet géographique. On observe notamment que les exportations françaises restent très faibles vers des zones comme l'Afrique, dont la demande croît fortement du fait d'une forte progression démographique, et l'Asie, où on observe un « effet calorie » traduisant l'augmentation de la demande par habitant. Cette dimension est illustrée pour deux productions pour lesquelles la France est exportatrice nette, mais qui connaissent des effets de spécialisations contrastés (figures 16a et 16b : les bovins vifs d'une part et le vin d'autre part).

6 COMPANI (op. cit)

Figure 16a : évolution des parts de marché des principaux importateurs de bovins vifs et évolution de leurs parts de marché dans les exportations françaises

	Part de marché à l'importation en 2019	Evolution de la part de marché entre 2012 et 2019	Part de marché de la France à l'export en 2019	Evolution des parts de marché de la destination depuis 2012 (pour les exportations françaises)
États-Unis	21%	↘	0%	=
Italie	12%	↘	74%	↗
Pays-Bas	9%	↘	1%	↗
Espagne	7%	↗	13%	↗
Indonésie	7%	↗↗	0%	=
Turquie	5%	↗	0%	↘
Vietnam	3%	↗↗	0%	=
Belgique	3%	↗	1%	↘
Canada	3%	↗↗	0%	=
Israël	3%	↗↗	0%	=
Afrique du Sud	3%	↗↗	0%	=
Liban	2%	↗	0%	↘
Autres	23%	↘	11%	↗

Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 16b : évolution des parts de marché des principaux importateurs de vins et évolution de leurs parts de marché dans les exportations française

	Part de marché à l'importation en 2019	Evolution de la part de marché entre 2010 et 2019	Part de marché de la France à l'export en 2019	Evolution des parts de marché de la destination depuis 2010 (pour les exportations françaises)
États-Unis	17%	↗	19%	↗↗
Royaume-Uni	12%	↘	13%	↘
Allemagne	8%	↘	8%	↘
Chine	7%	↗↗	5%	↗
Canada	6%	↘	4%	↘
Japon	5%	↗	6%	↗
Pays-Bas	4%	↘	4%	↘
Suisse	3%	↘	4%	↘
Russie	3%	↗	0%	=
France	3%	↗	--	--
Hong Kong	3%	↘	5%	↘
Singapour	2%	↗	4%	↗
Autres pays	27%	=	28%	=

Source : FranceAgriMer d'après TDM

Les pays dont la part de marché dans les importations mondiales de bovins vifs, en têtes, s'est accrue depuis 2012, sont le Canada, Israël, le Vietnam, l'Indonésie et l'Afrique du sud en particulier, tandis que nos exportations sont restées majoritairement à destination de l'Italie, et, dans une moindre mesure, de l'Espagne et des Pays-Bas.

Les pays dont la part de marché dans la valeur des importations mondiales de vin s'est accrue depuis 2012 sont principalement la Chine et dans une moindre mesure le Japon, les États-Unis, la Russie et Singapour. Ce sont les marchés vers lesquels la France a augmenté et concentré ses exportations de vin.

Cette mise en regard pour deux productions très différentes doit cependant être replacée dans le contexte propre à chacune de ces filières : il est plus facile pour des raisons logistiques, éthiques et sanitaires, de transporter sur une longue distance des vins que des animaux vivants. Alors que l'exportation de bovins vifs est structurellement limitée aux pays proches, européens ou du pourtour méditerranéen, dont le développement économique est limité, les vins peuvent plus facilement bénéficier des croissances très fortes observées dans nombre de pays émergents ou en phase de développement accéléré.

Plus largement, il faut garder à l'esprit que les pays européens, qui échangent beaucoup entre eux, souffrent structurellement d'un effet « géographique » négatif, puisque les dynamiques de croissance de la demande en Europe sont moindres que dans le reste du monde (l'Asie en particulier). Cet effet pénalise la France, et encore plus l'Espagne et le Royaume-Uni. L'Allemagne et l'Italie, qui ont réussi à mieux se positionner sur les marchés émergents, en souffrent moins⁷.

L'effet de structure géographique des exportations françaises s'accompagne d'un effet de structure sectoriel : la France exporte surtout des produits pour lesquels la demande est faible ou ne croît pas fortement (au sein d'une catégorie donnée), et n'est pas positionnée sur des produits pour lesquels la demande est forte ou dynamique (notamment dans les pays émergents). Cet effet est particulièrement visible pour les produits à base de viande, pour lesquels l'offre de produits exportés par la France est moins adaptée que par le passé à la demande des partenaires européens. Ceci peut s'expliquer par la hausse de la production de chacun des pays partenaires et la modification des régimes alimentaires des consommateurs européens vers une moindre consommation de viande. À une échelle plus large, la croissance de la demande mondiale est forte pour la viande bovine et celle de porc, mais la part de la France dans le commerce mondial de ces produits est marginale. Dans ce cas, l'effet de géographique et l'effet sectoriel se conjugue.

Par ailleurs on observe que les exportateurs français ont fait certains choix de spécialisation, portés vers l'alimentation « haut de gamme », dont les possibilités de pénétration sur les marchés internationaux sont limitées. Les stratégies de compétitivité consistant à associer qualité et origine géographique sont, à ce titre, peu lisibles sur les marchés à l'exportation (voir section 5).

La traduction concrète des effets de structure des exportations françaises est que la hausse des exportations provient essentiellement de la hausse des prix des produits exportés, mais pas de la hausse des volumes, qui n'ont que très marginalement augmenté depuis une dizaine d'années. Plus largement, en raison des effets géographique et sectoriel, les mauvaises performances françaises à l'exportation sont liées à un rapport qualité/prix insuffisant⁸ ; cela est détaillé dans la partie 5 consacrée à la compétitivité hors-prix.

7 CAE 23-2015 À la recherche des parts de marché perdues

8 CAE 23-2015 À la recherche des parts de marché perdues

4. Les facteurs de compétitivité coût qui contribuent à la dégradation du solde

Messages clés :

- ⇒ En agriculture, le coût des consommations intermédiaires (engrais, phytosanitaires, énergie) contribue de manière déterminante à la moindre compétitivité des exploitations françaises par rapport à leurs concurrentes étrangères. En agroalimentaire, le coût du travail serait déterminant, même si les évolutions récentes pourraient faire relativiser ce constat.
- ⇒ La productivité totale des facteurs s'est améliorée dans le secteur agricole tandis qu'elle s'est dégradée dans l'agroalimentaire. Plusieurs facteurs pourraient expliquer ces pertes de productivité, propres au secteur, comme la taille médiane des entreprises françaises, plus petite que celles des partenaires européens.
- ⇒ La fiscalité sur la production, plus élevée en France que chez nos concurrents européens, pénalise les industries agroalimentaires françaises.
- ⇒ Les coûts de production des autres secteurs, en particulier les secteurs abrités de la concurrence internationale comme les services (ex. juridiques et comptables) aux entreprises, participeraient de la moindre compétitivité française.
- ⇒ Tous secteurs confondus, le degré d'exigence des politiques environnementales en France est particulièrement élevé et la France est, parmi les pays européens, un de ceux où ces exigences ont le plus augmenté. Pour autant, les études manquent quant à leur impact quantitatif sur la compétitivité.

La compétitivité reflète tout d'abord la compétitivité-coût des entreprises, qui renvoie au rapport des coûts de production des entreprises françaises par rapport à leurs concurrents. Trois grands facteurs la déterminent : les coûts directs des facteurs de production, la productivité, et l'environnement économique et réglementaire. La littérature met en évidence des déterminants de compétitivité-coût différents entre les secteurs agricoles et agroalimentaires.

4.1. Les coûts des facteurs de production

Les facteurs de production se décomposent en consommations intermédiaires et facteurs externes. En agriculture, le coût des consommations intermédiaires est le facteur le plus déterminant tandis qu'en agroalimentaire, le coût du travail est davantage déterminant même si celui-ci ne représenterait qu'entre 10 et 20 % du total des charges des industries agroalimentaires françaises⁹.

4.1.1. En agriculture : le poids des consommations intermédiaires

Les facteurs de production en agriculture comprennent les consommations intermédiaires (frais spécifiques et frais généraux) et les facteurs externes (coûts salariaux, fermages, intérêts). Les frais spécifiques à la production agricole comprennent les dépenses en semences, fertilisants, protection des cultures, alimentation des animaux, et frais vétérinaires. Les frais généraux couvrent l'entretien des bâtiments et du matériel, les travaux effectués par des tiers et les dépenses en énergie.

Les données du RICA européen (Réseau d'information comptable agricole) permettent de comparer les résultats économiques des exploitations agricoles européennes et mettent en évidence le poids important des consommations intermédiaires pour les exploitations agricoles françaises.

Cette comparaison a été menée par les Chambres d'agriculture de France sur la base de la moyenne triennale 2015-2017 des performances des exploitations des États européens les plus présents sur les marchés agricoles (Allemagne, France, Royaume-Uni, Espagne, Pologne, Italie, Pays-Bas)¹⁰. La structure des charges des exploitations toutes orientations technico-

⁹ Calculs de Stephane Turolla (Inrae) à partir des données Esane de l'Insee

¹⁰ L'étude compare les performances économiques des exploitations des principaux secteurs d'activité de l'agriculture française (céréaliculture, arboriculture fruitière, viticulture, élevages bovins lait et viande et élevages de granivores). Cf. La

économiques confondues montre qu'en moyenne la part des postes de dépenses en protection des cultures et en travaux effectués par des tiers (respectivement 6 % et 8 % du total des charges) présentent un surcoût relatif par rapport aux concurrents européens.

Concernant les facteurs externes, les niveaux de salaires (y compris les cotisations sociales) se situent dans la partie haute des salaires européens (23 229 € par UTA – unité de travail agricole – salariée), comme le coût unitaire du travail (coût d'une heure de travail salarié ramenée à la valeur produite) qui atteint en moyenne 74 % en France (contre 56 % en Espagne, 66 % en Italie, 79 % au Royaume-Uni). Cependant, l'étude menée par les Chambres d'agriculture de France montre que le coût du travail ne se révèle pas décisif en termes de compétitivité, l'emploi étant en France surtout fourni par de l'emploi familial non salarié. En moyenne, les salaires représentent une part des charges des exploitations moins importante que chez les concurrents européens (8 % en France contre 10 % en Allemagne, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas et 14 % en Italie et 14 % en Espagne).

Figure 17 : structure des charges des exploitations pour différents pays européens sur la période 2015-2017

"2016"	Structure des charges des exploitations. Moyenne toutes orientations de production (Total des charges = 100)									Total des charges (€)
	Semences et plants	Engrais	Protection des cultures	Aliments du bétail	Energie	Travaux par tiers	Amortissements	Salaires	Fermeage	
Allemagne	4	5	4	19	7	5	13	10	8	242 688
Espagne	5	8	5	23	7	5	9	16	4	57 746
France	4	6	6	14	5	8	17	8	7	189 334
Italie	6	7	5	20	10	3	12	14	5	44 214
Pays-Bas	8	2	2	21	6	5	12	10	3	436 837
Pologne	5	11	5	24	10	3	20	6	2	24 678
Royaume-Uni	4	6	4	23	5	5	12	10	4	262 126

Source : RICA - UE

Source : Chambres d'agriculture de France

Le service statistique du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation a également réalisé en 2019 cette approche micro-économique à partir des données du réseau d'information comptable agricole (RICA) européen sur la période 2012-2017¹¹. Cette étude confirme que le coût des consommations intermédiaires pèse davantage sur les exploitations agricoles françaises que chez nos partenaires, en particulier pour les exploitations céréalières et les élevages bovins.

Les consommations intermédiaires des exploitations en céréales et oléo-protéagineux (COP) atteignent 108 200 € en moyenne par exploitation sur la période 2012-2017, soit 58 % du montant des recettes des exploitations. Ce pourcentage est plus élevé que celui d'autres producteurs européens (52 % pour l'Allemagne ; 50 % pour l'Espagne ; 46 % pour le Royaume-Uni). Ces écarts s'expliquent par des frais spécifiques supérieurs en France. Plus particulièrement, les dépenses en protection des cultures et engrais atteignent respectivement 13,8 % et 10,6 % des recettes totales des céréaliers français alors que ces pourcentages atteignent par exemple 9,2 % et 5,4 % pour l'Italie.

compétitivité du secteur agricole et alimentaire : ruptures et continuité d'un secteur clé de l'économie française (1970-2020), Chambres d'agriculture de France, D.Caraës, Q.Mathieu, T.Pouch. Janvier 2021

¹¹ Les résultats économiques des exploitations agricoles : comparaisons européennes, Agreste Les Dossiers - n° 2019-6 - Novembre 2019.

Figure 18a : répartition des charges en pourcentage des recettes totales des exploitations en COP pour différents pays européens sur la période 2012-2017

	Allemagne	Espagne	France	Italie	Royaume-Uni
Consommations intermédiaires	52,1	50,1	58,1	46,5	57,5
Frais spécifiques	26,8	25,4	32	23,6	31,8
dont engrais	10,4	12,8	13,8	9,2	11,2
dont semences et plants	4,3	6,9	5,8	7,1	4,6
dont protection des cultures	8,5	4,6	10,6	5,4	10,2
Frais généraux	25,3	24,8	26,1	22,9	25,7
dont entretien bâtiments et matériel	7,5	5	7,2	3,3	6,4
dont énergie	7,1	8,1	5,4	9,7	6,2
dont travaux par tiers	5,2	5,8	6,5	5,1	6,2
Facteurs externes	19,9	11,1	12,5	8,5	13,7
Ferme	10,6	7,3	8,4	5,5	5,4
Salaires	7,2	3,4	2,1	2,9	6,2
Intérêts	2,1	0,4	1,9	0,1	2

Source : SSP, données Eurostat

Légende : le gradient de couleur, du violet au vert foncé met en évidence le classement relatif des 5 pays présenté pour le poste donné. Il convient de garder à l'esprit que, même regroupées au sein d'une même production dominante, des différences de productions (au sein des COP) peuvent expliquer ces différences de coût relatif pour un poste donné.

En élevage bovin, les frais généraux expliquent le poids des consommations intermédiaires élevé en France. En bovin lait, les frais généraux s'élèvent en moyenne à 66 900 € par exploitation, un niveau nettement supérieur à celui de l'Italie par exemple (25 300 €)¹². En particulier, les travaux effectués par des tiers sont plus importants et expliquent cet écart (20 400 € en moyenne en France contre 2 400 € en Italie). Ce niveau est proche en valeur absolue de celui des Pays-Bas et du Royaume-Uni, pays où les exploitations sont de plus grande taille. En bovin viande, s'ajoutent aux frais de prestations par un tiers supérieurs, des frais d'entretien des bâtiments et du matériel relativement élevés au regard des autres pays.

¹² Cet écart traduit a priori plus qu'un effet de taille. Les élevages laitiers français sont en moyenne plus petits que ceux des Pays Bas et ont pourtant un niveau de travaux effectués par les tiers d'un montant similaire.

Tableau 18b : répartition des charges en pourcentage des recettes totales des élevages bovins laitiers pour différents pays européens sur la période 2012-2017

	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Royaume-Uni
Consommations intermédiaires	58	59,1	50,6	57,9	66,4
Frais spécifiques	33,6	30,1	39,9	36,8	49,9
dont aliments pour herbivores	19,5	17,5	32	24,2	33,6
Frais généraux	24,4	29	10,7	21,1	16,5
dont entretien bâtiments et matériel	7,7	7,3	1,8	5,8	4,4
dont énergie	6,8	4,8	4,9	3,9	3,9
dont travaux par tiers	5,1	8,9	1	5,9	4,3
Facteurs externes	12,1	9,5	6,3	13,7	10,7
Fermage	4,6	5,1	2,1	3,8	2,4
Salaires	5,3	1,9	4	2	6,4
Intérêts	2,2	2,5	0,2	7,9	1,8

Source : SSP, données Eurostat

Légende : le gradient de couleur, du violet au vert foncé met en évidence le classement relatif des 5 pays présenté pour le poste donné. Il convient de garder à l'esprit que, même regroupées au sein d'une même production dominante, des différences de productions (au sein des productions laitières) peuvent expliquer ces différences de coût relatif pour un poste donné.

Tableau 18c : répartition des charges en pourcentage des recettes totales des élevages de bovins viande pour différents pays européens sur la période 2012-2017

	Espagne	France	Irlande	Italie	Royaume-Uni
Consommations intermédiaires	54,2	56,8	58,8	46,6	66,3
Frais spécifiques	42,1	27,8	37,3	35	43,9
dont aliments pour herbivores	35	15,7	21,4	27,1	27,6
Frais généraux	12	29,1	21,5	11,6	22,4
dont entretien bâtiments et matériel	3,4	8,6	7,7	1,9	6,7
dont énergie	4,1	5,3	4,7	5,7	5
dont travaux par tiers	1,4	6,7	5,4	1,2	4,3
Facteurs externes	7,6	10,3	4,8	6,3	9,2
Fermage	3,1	6,5	2,7	3,1	3,4
Salaires	4,1	1,4	1	3,1	3,8
Intérêts	0,4	2,4	1,1	0,2	2

Source : SSP, données Eurostat

Légende : le gradient de couleur, du violet au vert foncé met en évidence le classement relatif des 5 pays présenté pour le poste donné. Il convient de garder à l'esprit que, même regroupées au sein d'une même production dominante, des différences de productions (types de bovins produits, stades, etc.) peuvent expliquer ces différences de coût relatif pour un poste donné.

Le prix de l'énergie pèse également, notamment, sur les exportations extra-UE. Dans une note datant de 2013, le Conseil d'Analyse Économique montre que le prix de l'énergie représente plus de 10 % du prix de production pour la branche agricole française, faisant de l'agriculture un secteur plus sensible au prix de l'énergie que l'agroalimentaire, l'industrie textile, la transformation du bois ou encore l'informatique¹³. Dans son rapport sur la compétitivité des filières animales, INRAE confirme l'impact du prix de l'énergie sur ces filières. Le coût de l'énergie, plus élevé que chez d'autres compétiteurs, est identifié comme un des trois facteurs explicatifs

¹³ Énergie et compétitivité, Conseil d'Analyse Économique, note n°6, mai 2013

de la moindre compétitivité des productions animales européennes par rapport à d'autres concurrents internationaux, notamment ceux du Mercosur¹⁴.

Selon le CESE, la maîtrise du coût des consommations intermédiaires s'avère insuffisamment développée en formation initiale et continue, *via* les compétences en gestion et en analyse globale de l'exploitation¹⁵.

4.1.2. En agroalimentaire : le coût du travail déterminant

Entre 2000 et 2017, le coût du travail en agroalimentaire en France, est plus élevé et a augmenté plus vite que chez les principaux concurrents européens¹⁶. Le coût horaire du travail français dans les industries agroalimentaires s'est accru de 58 % sur cette période contre une hausse de 34 % en Allemagne par exemple. La hausse est 1,8 fois plus rapide en France qu'en Allemagne dans ce secteur, contre 1,4 fois dans l'ensemble de l'industrie manufacturière.

D'après l'étude d'INRAE (projet COMPANI), en moyenne, le coût du travail annuel observé dans l'ensemble des entreprises agroalimentaires en Allemagne est plus faible qu'en France (38 420 €/salarié vs 42 230 €/salarié). Plus particulièrement, dans l'industrie des viandes de boucherie, l'étude met en évidence une différence de plus de 7 000 euros sur la moyenne des coûts salariaux annuels par salarié en équivalent temps plein entre la France (40 661 €) et l'Allemagne (33 302 €) sur la période 1995-2015. Le Sénat montre par ailleurs dans une note récente que, rapporté au volume de produit, on observe un écart de coût salarial jusqu'à 0,10 €/kg de viande de porc entre la France et l'Allemagne¹⁷. Ces résultats sont à relativiser au regard des données plus récentes (mais aussi plus générales car portant sur l'ensemble du secteur industriel). Par exemple, en 2019, l'indice de coût du travail horaire dans l'industrie manufacturière est de 28,46 € en France contre 33,88 € en moyenne dans la zone euro positionnant notamment la France dans une position plus favorable que l'Allemagne et la Belgique¹⁸. Il faut toutefois rappeler qu'il n'y a pas de mesures possibles du coût (et de l'importance) des travailleurs détachés, car ces frais sont agrégés avec les autres prestations de services. Or, dans certaines industries et pays, le recours aux travailleurs détachés est une composante importante.

Ces écarts de coût du travail contribuent à expliquer la baisse des parts de marché intra-européen pour certaines productions, au moins entre 2004 et 2012, notamment pour les légumes, les viandes de boucherie et la volaille. Cependant, le coût salarial n'est pas explicatif pour toutes les productions. Par exemple, la forte hausse des importations de fruits provient d'Espagne, alors que c'est dans ce pays que le coût du travail a le plus fortement augmenté sur la période. Une simulation d'INRAE d'une baisse moyenne du coût du travail en France ramené au niveau observé en Allemagne prévoit une réduction des importations de 0,33 % seulement (principalement les viandes de boucherie, les spiritueux et les produits à base de viande)¹⁹.

Les écarts de coûts du travail s'expliquent en partie par le poids des cotisations sociales, et par les spécificités françaises du droit du travail et de la protection sociale. Les taux des cotisations sociales en agriculture et en agroalimentaire sont relativement élevés pour les salaires proches du niveau médian en comparaison internationale²⁰. De plus, d'après une récente étude du CESE,

14 COMPANI - Compétitivité des filières animales françaises (Inra UMR SMART, en partenariat avec Inra Économie Publique, l'UMR TSE-R et l'UMR Territoires 2019, Appel à projets de recherche « compétitivité » du CEP

15 Quels leviers pour renforcer la compétitivité de l'agriculture et de l'agroalimentaire français ?, Avis du CESE, janvier 2018

16 Comment expliquer la réduction de l'excédent commercial agricole et agro-alimentaire ?, Note Trésor-éco n°230, 2018.

17 La France, un champion agricole : pour combien de temps encore ?, Note du Sénat n°159, 2019

18 La compétitivité du secteur agricole et alimentaire : ruptures et continuité d'un secteur clé de l'économie française (1970-2020), Chambres d'agriculture de France, D.Caraës, Q.Mathieu, T.Pouch. Janvier 2021

19 COMPANI - Compétitivité des filières animales françaises (Inra UMR SMART, en partenariat avec Inra Économie Publique, l'UMR TSE-R et l'UMR Territoires 2019, Appel à projets de recherche « compétitivité » du CEP.

20 Rapport CGAAER - IGAS sur le coût du travail en agriculture n°14143, 2015 https://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/cgaaer_14143_2015_rapport.pdf

le socle européen des droits sociaux reste incomplet et entraîne donc une distorsion de concurrence intra-européenne dans ces secteurs²¹.

Dans une moindre mesure, l'agroalimentaire est également sensible au prix de certaines consommations intermédiaires. En particulier, la compétitivité-coût des entreprises agroalimentaires est affectée par le prix de l'énergie²².

4.2. La productivité

La productivité totale des facteurs désigne les gains de production dans le temps réalisés à quantités de facteurs de production constantes. Elle peut croître par exemple du fait du progrès technologique ou d'une amélioration de l'efficacité du système productif (maîtrise technique à technologie constante). Elle s'est améliorée dans le secteur agricole tandis qu'elle s'est essouffée dans l'agroalimentaire ces 20 dernières années.

4.2.1. En agriculture : des gains de productivité mais des économies d'échelle limitées

En agriculture, la productivité totale des facteurs, estimée à partir de données individuelles²³, a progressé pour les exploitations spécialisées en élevage et en grandes cultures d'après l'INRAE²⁴. Le taux de croissance annuel moyen de la productivité varie entre 0,6 % et 1,7 % selon les orientations technico-économiques (OTEX) sur la période 2002-2015 (figure 19). Cette croissance est la plus forte pour les grandes cultures et la plus faible pour les élevages bovins lait. Au total sur la période, cela représente une augmentation de productivité moyenne de 18 % pour l'ensemble des OTEX considérées.

Figure 19 : taux de croissance annuel moyen de la productivité totale des facteurs (PTF) pour 5 OTEX différentes sur la période 2002-2015²⁵

	Grandes cultures	Bovins lait	Bovin viande	Ovins-caprins	Mixtes grandes cultures-herbivores
Taux de croissance annuel moyen de la PTF sur la période 2002-2015	1,70%	0,60%	1,60%	1,22%	1,24%

Source : INRAE, rapport COMPANI

D'après cette même étude de l'INRAE, le progrès technologique et l'efficacité technique ont permis ces gains de productivité des filières agricoles en France²⁶. Dans les élevages bovins allaitants, ovins et caprins, le progrès technique explique en majeure partie les gains de productivité. Mais l'émergence d'une nouvelle technologie nécessite généralement un temps d'adaptation des exploitants, réduisant temporairement l'efficacité technique. En revanche, lorsque les technologies sont maîtrisées, l'efficacité technique s'améliore. C'est le cas pour les grandes cultures et les exploitations bovins lait sur la période considérée, pour qui les gains de productivité sont essentiellement liés à des gains d'efficacité technique. Les exploitations mixtes sont les seules pour lesquelles les gains de productivité s'expliquent à la fois par le progrès technologique et l'efficacité technique.

21 Quels leviers pour renforcer la compétitivité de l'agriculture et de l'agroalimentaire français ?, Avis du CESE, janvier 2018

22 Energie et compétitivité, Conseil d'Analyse Economique, note n°6, mai 2013

23 La productivité totale des facteurs de production (PTF) a été estimée grâce à l'indice de Färe-Primont.

24 COMPANI - Compétitivité des filières animales françaises (Inra UMR SMART, en partenariat avec Inra Économie Publique, l'UMR TSE-R et l'UMR Territoires 2019, Appel à projets de recherche « compétitivité » du CEP).

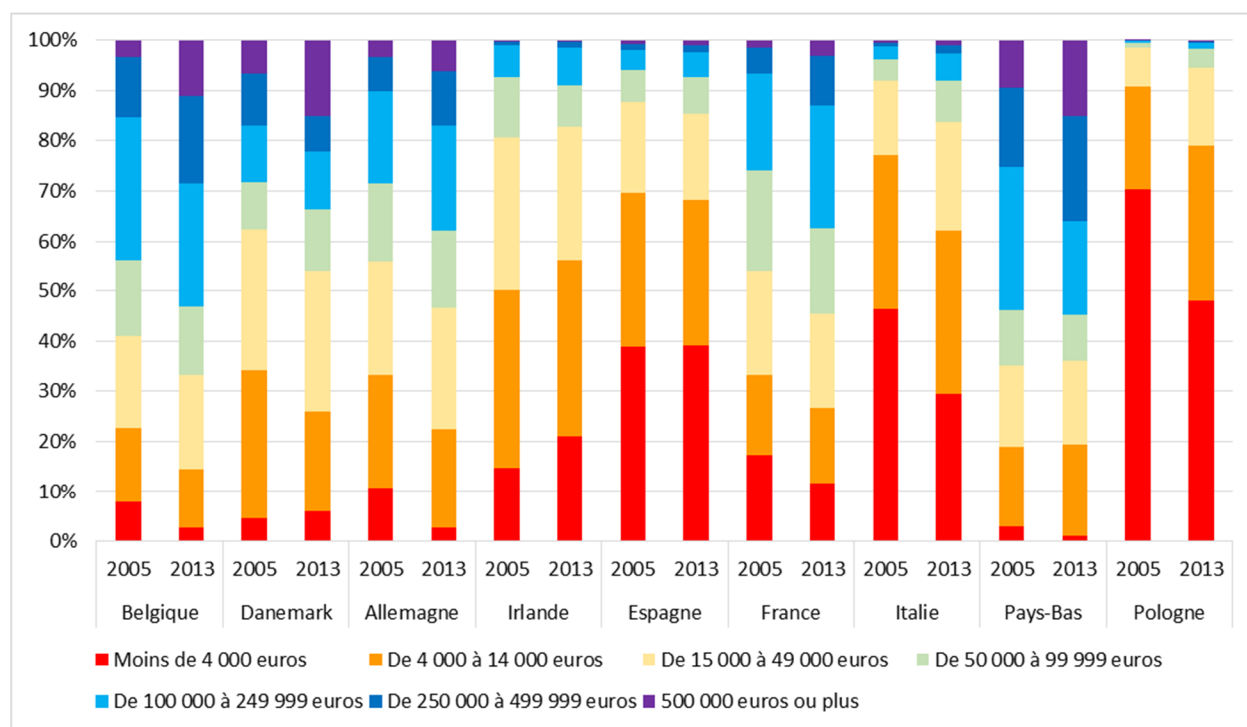
25 Calculs à partir de : K. Hervé Dakpo, Yann Desjeux, Philippe Jeanneaux & Laure Latruffe (2019) Productivity, technical efficiency and technological change in French agriculture during 2002-2015: a Färe-Primont index decomposition using group frontiers and meta-frontier, Applied Economics, 51:11, 1166-1182, DOI: 10.1080/00036846.2018.1524982

26 COMPANI - Compétitivité des filières animales françaises (Inra UMR SMART, en partenariat avec Inra Économie Publique, l'UMR TSE-R et l'UMR Territoires 2019, Appel à projets de recherche « compétitivité » du CEP)

Par ailleurs, grâce aux économies d'échelle, la taille favorise les gains de productivité. En moyenne, pour les grandes cultures et les élevages bovins, la productivité du travail des exploitations agricoles françaises est croissante avec la taille²⁷ des exploitations²⁸. Par exemple, en grandes cultures, une hausse de la superficie de 10 % est corrélée à une hausse de la productivité du travail de 5,4 %. Cet effet peut s'expliquer notamment par des économies d'échelle. Il peut refléter par exemple une meilleure saturation des coûts fixes (matériel, bâtiments...). La capacité à développer des collectifs permet également des gains de productivité²⁹.

Par rapport aux partenaires européens, la taille des exploitations françaises relativement plus petite pourrait constituer une piste pour expliquer la moindre compétitivité. La concentration des exploitations agricoles a été en effet moins marquée en France que dans d'autres pays européens entre 2005 et 2013. En ne prenant en considération que les exploitations moyennes, grandes et très grandes (qui représentent 97 % du potentiel de production en France), l'Allemagne, les Pays-Bas, et l'Espagne voient leur nombre d'exploitations grandes et très grandes augmenter au détriment des exploitations moyennes³⁰. En 2013, la France semble occuper une place intermédiaire avec une répartition plus homogène entre les différentes tailles d'exploitation par rapport aux concurrents européens. Les Pays-Bas, la Belgique, le Danemark et l'Allemagne possèdent en proportion davantage de grandes et très grandes exploitations que la France (PBS supérieur ou égal à 250 000 euros) tandis que la Pologne, l'Espagne, l'Italie et l'Irlande possèdent davantage très petites exploitations (PBS inférieur à 4 000 euros).

Figure 20 : répartition des exploitations par classes de taille (mesurée en PBS) pour différents pays en 2005 et en 2013



Source: FranceAgriMer d'après Eurostat

Légende : la mesure de taille en production brute standard (PBS) consiste à transformer des hectares mais aussi des cheptels (unités de production mesurées dans les exploitations enquêtées) en valeur monétaire de production (un hectare de céréales est converti en chiffre d'affaires estimé sur la base de rendements et prix passés, de même qu'une génisse, un hectare de verger, etc.) qui sont ensuite sommés pour mesurer la taille de l'exploitation.

27 La taille des exploitations est ici mesurée par la superficie en grande culture et par le nombre d'UGB pour les élevages bovins.

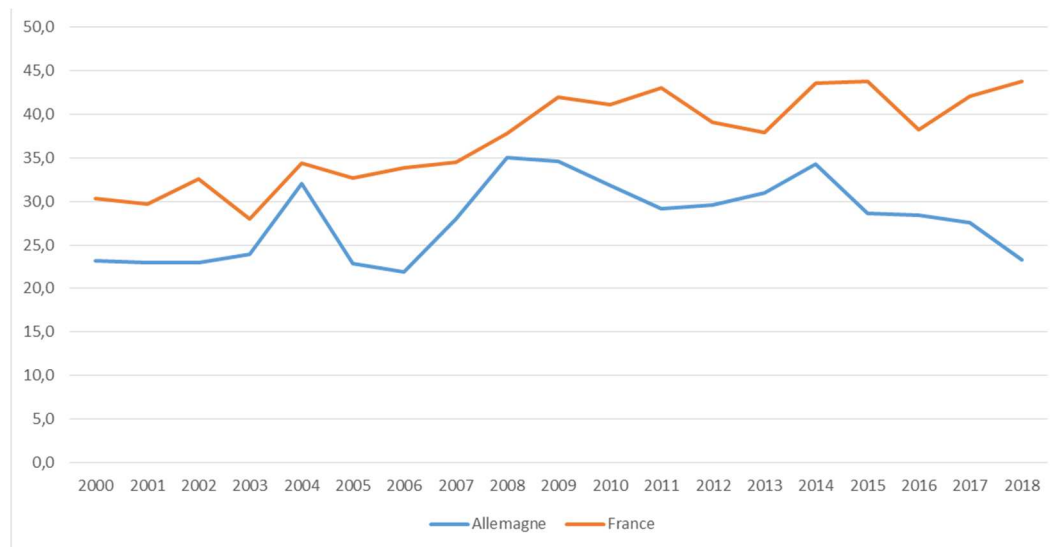
28 Productivité et impact environnemental des exploitations agricoles selon leur taille, Note Trésor-éco n°255, 2020.

29 Pacte productif 2025 : pour une filière agricole et agroalimentaire française à la hauteur des enjeux de demain, Contribution FNSEA, ANIA, Coop de France. 2019

30 Comment expliquer la réduction de l'excédent commercial agricole et agro-alimentaire ?, Note Trésor-éco n°230, 2018.

Concernant plus spécifiquement la productivité du travail en agriculture, on observe également des gains de productivité du travail à partir des données agrégées des comptes (productivité mesurée dans ce cas en valeur ajoutée sur l'emploi total) de 2,5 % en moyenne par an sur la période 2000-2018³¹.

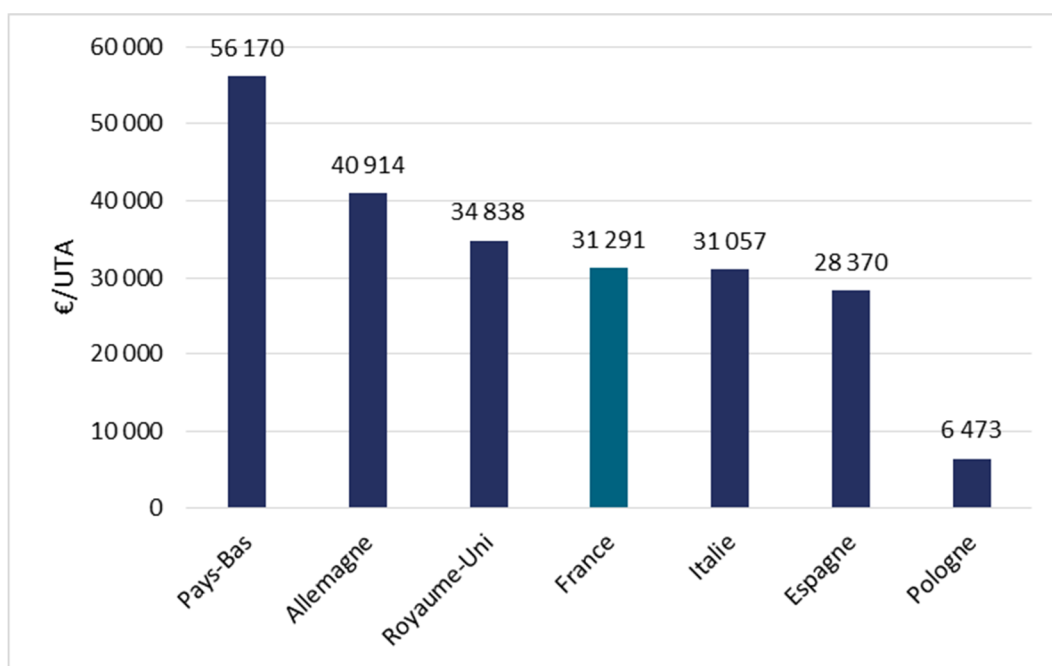
Figure 21 : évolution de la productivité du travail agricole en France et en Allemagne (valeur ajoutée brute/emploi total en milliers d'euros) sur la période 2000-2018³²



Source : Direction Générale du Trésor

En utilisant une autre méthodologie, les Chambres d'agriculture montrent que la productivité du travail (mesurée en valeur ajoutée nette par actif à partir de données individuelles) serait meilleure en France qu'en Italie, en Espagne et en Pologne mais moins bonne qu'aux Pays Bas, en Allemagne et au Royaume-Uni.

Figure 22 : productivité du travail de 7 pays européens sur la période 2015-2017 (mesurée en valeur ajoutée par UTA)



Source : Chambres d'agriculture de France

31 Calculs DG Trésor.

32 Source : calculs DG Trésor à partir des données des comptes nationaux Eurostat

Ce résultat cache cependant certaines disparités entre filières. Les chambres d'agriculture montrent notamment que les exploitations françaises arboricoles fruitières et viticoles présentent une productivité du travail élevée par rapport aux concurrents européens. À l'inverse, les exploitations en grandes cultures et les élevages bovins (laitiers et allaitants) subissent un déficit de productivité du travail notamment du fait d'une plus faible efficacité technique (rendements moyens inférieurs en blé, maïs et en lait³³).

4.2.2. En agroalimentaire : une productivité totale des facteurs orientée à la baisse

Dans l'industrie agroalimentaire, contrairement à l'agriculture, l'INRAE³⁴ montre que les gains de productivité ont connu une tendance baissière ces dernières décennies. Sur l'ensemble des entreprises agroalimentaires, la productivité totale des facteurs a diminué sur la période 1995-2015 de 0,4 % par an en moyenne, malgré des gains de productivité observés sur les plus récentes (2014 et 2015³⁵).

Cette baisse de productivité varie fortement entre les entreprises et a pu être très marquée pour certaines. Pour les 10 % des entreprises les moins productives, la productivité a chuté d'au moins -7,4 % par an sur la période considérée. On constate également des disparités par taille. Bien qu'on n'observe pas de relation linéaire entre productivité et taille, la baisse de productivité a été la plus marquée pour les TPE³⁶ (-1,19 % en moyenne par an). Les ETI³⁷ et les grandes entreprises ont également connu un recul de leur productivité (respectivement -0,19 % et -0,7 % en moyenne par an), tandis qu'elle a progressé pour les petites entreprises et celles de taille moyenne (respectivement +0,01 % et +0,29 %). Enfin, la tendance baissière cache des évolutions différentes par secteur. L'évolution de la productivité dans les industries de production animale a notamment été plus favorable que pour l'ensemble des entreprises agroalimentaires. Plus précisément, sur la période 1995-2015, la productivité totale des facteurs augmente en moyenne de 0,7 % par an pour les produits laitiers autres que les fromages et de 0,2 % par an pour les viandes fraîches et les produits à base de viande, tandis qu'elle baisse de 0,7 % par an pour l'alimentation animale.

Par ailleurs, malgré la baisse de la productivité totale des facteurs dans les industries agroalimentaires, on observe des gains sous-jacents au niveau de la productivité du travail, mesurée en valeur ajoutée pour l'emploi total, entre 2000 et 2018 (0,9 % par an en moyenne sur la période). Sur cette période, la progression est plus importante qu'en Allemagne mais ce constat doit être nuancé sur la période plus récente (gains égaux de 0,5 % par an en moyenne sur la période 2008-2018 pour les deux pays)³⁸.

33 Le rendement laitier moyen est de 6856 tonnes par vache en France (contre 7 597 en Allemagne) sur la période 2015-2017.

34 COMPANI - Compétitivité des filières animales françaises (Inra UMR SMART, en partenariat avec Inra Économie Publique, l'UMR TSE-R et l'UMR Territoires 2019, Appel à projets de recherche « compétitivité » du CEP)

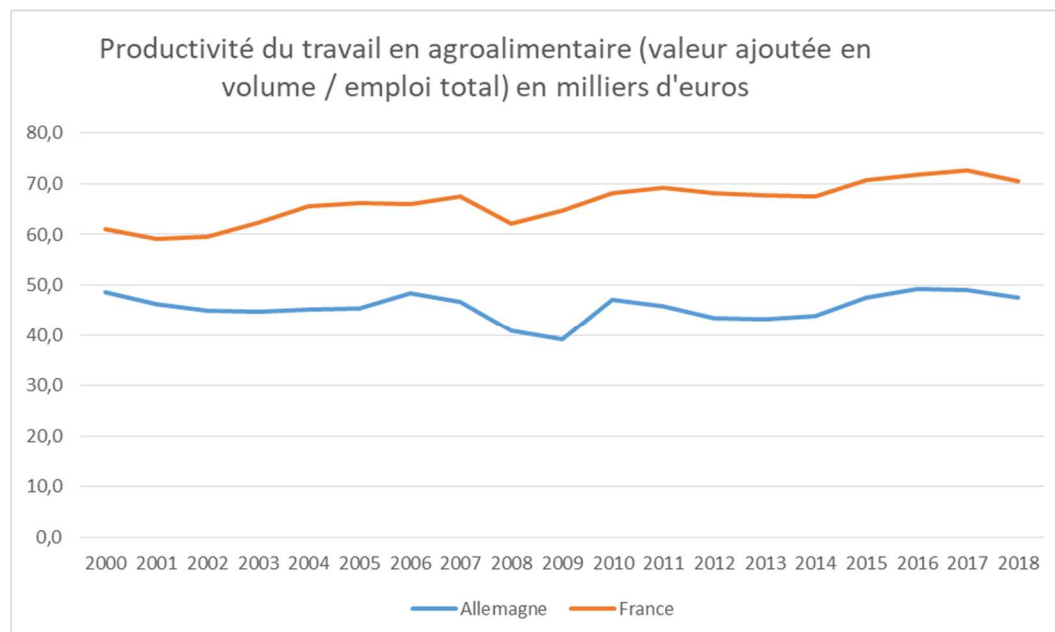
35 2015 est la dernière année disponible.

36 Très petites entreprises

37 Entreprises de taille intermédiaire

38 Calculs DG Trésor.

Figure 23 : productivité du travail en agroalimentaire, évolution France / Allemagne



Source : Direction Générale du Trésor

Selon l'INRAE, la baisse de productivité dans le secteur agroalimentaire français observée sur la période 1995-2015 s'explique, au moins en partie, par une mauvaise allocation des facteurs de production entre entreprises³⁹.

Selon les Chambres d'Agriculture, cette baisse de productivité en France s'expliquerait par une réduction de la capacité d'investissement du secteur par rapport aux concurrents européens qui ont modernisé leurs outils industriels sur cette période⁴⁰.

D'après une étude du CAE, la croissance de la productivité proviendrait pour moitié de la réallocation des facteurs de production des entreprises peu productives vers les entreprises plus productives. Or, ces réallocations sont freinées en France par des rigidités sur le marché du travail et des biens (coûts du licenciement, droit des faillites, réglementation des marchés de biens et services)⁴¹.

Comme en agriculture, la petite taille des entreprises agroalimentaires françaises⁴² pourrait limiter la productivité⁴³. De manière générale, une taille trop modeste limite les économies d'échelle et ne permet pas d'amortir des investissements⁴⁴. De plus, la littérature économique met bien en évidence que le coût fixe de recherche d'information pèse d'autant plus sur l'entreprise que celle-ci est de petite taille. Dans le cas des PME, la productivité peut être insuffisante pour couvrir ce coût fixe de recherche d'information et ne permet ainsi pas d'exporter⁴⁵.

39 Une méthode de décomposition de l'indice de productivité pondéré montre que les entreprises les plus grandes ne sont pas les plus productives. Ce serait particulièrement le cas pour le secteur des produits laitiers et des viandes.

40 La compétitivité du secteur agricole et alimentaire : ruptures et continuité d'un secteur clé de l'économie française (1970-2020), Chambres d'agriculture de France, D.Caraës, Q.Mathieu, T.Pouch. Janvier 2021

41 A la recherche des parts de marché perdues, Conseil d'Analyse Économique, note n°23, mai 2015

42 Par exemple, dans le secteur de la viande, les TPE représentent 85 % des effectifs en France, contre 60 % en Allemagne.

43 Pacte productif 2025 : pour une filière agricole et agroalimentaire française à la hauteur des enjeux de demain, Contribution FNSEA, ANIA, Coop de France. 2019

44 Analyse du Xerfi, Agroalimentaire : le fiasco français [Alexandre Mirlicourtois], 2018

45 A la recherche des parts de marché perdues, Conseil d'Analyse Économique, note n°23, mai 2015

4.3. L'environnement économique et réglementaire

La compétitivité coût (comme la compétitivité hors-coût) des secteurs agricole et agroalimentaire est enfin affectée par l'environnement économique et réglementaire. Cet impact n'est pas nécessairement négatif (ex : réduction de coûts de transaction ou d'asymétrie d'information, internalisation d'effets externes, etc.). Sont pointés ici (comme dans tout le document, compte tenu de son objet) uniquement les éléments d'impacts potentiellement négatifs.

4.3.1. Les coûts de production des secteurs abrités

Les coûts de production des autres secteurs de l'économie, en particulier les secteurs abrités de la concurrence internationale (services aux entreprises, construction, logement) participent de la compétitivité prix des entreprises agroalimentaires⁴⁶. Les services sont effectivement une part importante des intrants en industrie et les coûts salariaux y sont plus élevés en France qu'en Allemagne notamment pour les activités juridiques et comptables⁴⁷.

4.3.2. La fiscalité

Les comparaisons européennes mettent en évidence le poids plus lourd des impôts sur le PIB et la valeur ajoutée en France par rapport aux autres pays européens. Les impôts sur la production représentent 3,2 % du PIB en France contre 1,6 % en moyenne dans les autres pays de l'UE en 2017 (1,0 % en Espagne et aux Pays-Bas et 0,4 % en Allemagne⁴⁸). Rapportés à la valeur ajoutée pour cette même année, les impôts sur la production représentent également un pourcentage plus important pour la France (5,7 %) par rapport à l'Allemagne (0,7 %) ou à l'Espagne (1,7 %) par exemple. Si l'on considère l'ensemble de la fiscalité directe des entreprises, le poids s'élève à 4,5 % de PIB en 2017 en France, contre 2,4 % en Allemagne⁴⁹.

Or, d'un point de vue théorique, la fiscalité, en particulier celle frappant le capital, a un impact négatif sur les décisions d'investissement des entreprises en accroissant le coût d'usage du capital. Les impôts de production affectent alors défavorablement le stock d'investissement et donc la productivité, notamment des entreprises industrielles. La cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE) affecte particulièrement les secteurs dont les investissements sont élevés, comme l'industrie, en raison de son assiette brute des amortissements.

Le taux d'imposition sur la production agroalimentaire (5,5 % en moyenne sur la période 2008-2016) est le deuxième plus élevé en part de valeur ajoutée parmi les branches productives françaises⁵⁰. La fiscalité sur la production acquittée par les entreprises françaises pèse par ailleurs sur l'activité non seulement en raison de son niveau mais aussi du nombre de taxes et de la diversité des assiettes taxées. La fiscalité plus importante du secteur s'explique notamment par une quinzaine de taxes affectant spécifiquement les produits agroalimentaires français (par exemple le droit sur les produits bénéficiant d'une appellation d'origine ou d'une indication géographique protégée ou d'un label rouge) ainsi que par une douzaine de redevances⁵¹. À noter toutefois que plusieurs taxes spécifiques à l'agroalimentaire ont été supprimées ces dernières années (en particulier les taxes à faible rendement).

4.3.3. Le marché domestique

La dynamique du marché intérieur impacte la compétitivité externe de la France, avec une marge de manœuvre sur les prix à l'export limitée si la concurrence domestique est forte, concurrence d'autant plus accentuée si la demande nationale est en repli pour une production donnée (effet

46 A la recherche des parts de marché perdues, Conseil d'Analyse Économique, note n°23, mai 2015

47 Spécialisation productive et compétitivité de l'économie française, Note Trésor-éco n°248, 2019

48 L'écart avec l'Allemagne provient dans une large mesure des spécificités des systèmes fiscaux locaux dans les deux pays : en particulier, la CVAE est classée comme un « impôt sur la production » en France, là où son équivalent local allemand (la Gewerbesteuer) est assis sur les bénéfices et donc classé en « impôt sur le revenu et le patrimoine ». En adoptant une vue d'ensemble de la fiscalité pesant sur les entreprises, l'écart demeure tout de même important : la fiscalité pesant sur les entreprises françaises est de 5 pt de PIB supérieure à celle en Allemagne.

49 Hors cotisations sociales employeurs. Cf. Adapter la fiscalité des entreprises à une économie mondiale numérisée, Conseil des Prélèvements obligatoires, septembre 2020

50 Comment expliquer la réduction de l'excédent commercial agricole et agro-alimentaire ?, Note Trésor-éco n°230, 2018.

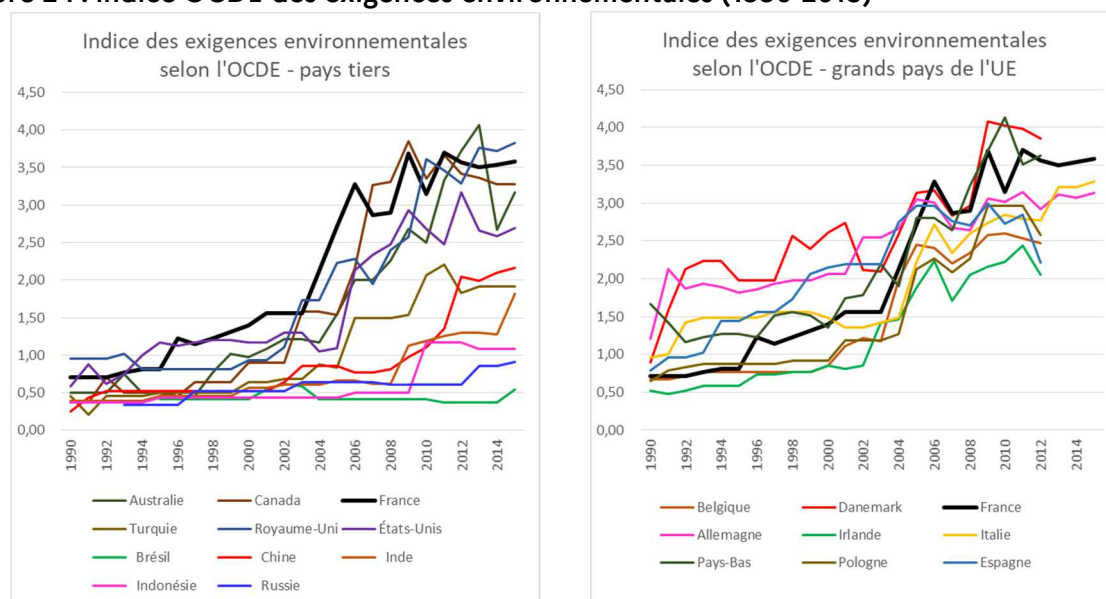
51 Rapport d'information sur la taxation des produits agro-alimentaires, Assemblée Nationale, 22 juin 2016

concurrence et effet consommation). Une analyse des veilles concurrentielles de huit filières⁵² identifie la dynamique de consommation intérieure comme un des facteurs les plus explicatifs de la compétitivité d'une filière agricole. Un pays serait d'autant plus compétitif que le niveau de sa consommation intérieure serait important et dynamique. Par exemple, la baisse de la consommation intérieure (notamment en blé) semble pénaliser la compétitivité des filières françaises. Cet effet pourrait s'expliquer par la capacité de la consommation intérieure à structurer les filières, notamment par des effets d'échelle et des gains d'efficacité technique.

Encadré 4 : Le lien entre réglementation et compétitivité ne peut être établi

Tous secteurs confondus, le degré d'exigence des politiques environnementales en France était supérieur à la moyenne des pays de l'OCDE en 2012 (dernière année disponible pour les 28 pays étudiés). Parmi les États membres de l'Union européenne inclus dans la comparaison, la France est celui où l'indicateur avait le plus augmenté en dix ans, derrière le Royaume-Uni⁵³.

Figure 24 : indice OCDE des exigences environnementales (1990-2015)



Source : base de données de l'OCDE : oecd-ilibrary.org

Pour autant, aucune étude ne permet d'établir aujourd'hui un lien avec la perte de compétitivité en agro-alimentaire. Concernant l'agriculture, selon la FNSEA, les différences d'application et de poids des normes entraînent une baisse de compétitivité pour les exploitations agricoles françaises. En particulier, les investissements pour la mise aux normes, non productifs, ne permettent pas de créer de la valeur ajoutée⁵⁴. Le coût de ces réglementations et normes est difficilement quantifiable sauf à l'évaluer norme par norme (et en les comparant à celles des pays concurrents pour une même production). Elles ne font pas l'objet d'un poste spécifique dans la comptabilité des entreprises ou des exploitations mais une partie de l'impact sur la compétitivité sera captée dans l'un des éléments déjà étudiés dans les parties précédentes. Ainsi, par exemple l'accès (ou l'absence d'accès) à une solution technique (génétique, produits phytosanitaires, ingrédient, solution d'emballage, etc.) se mesure difficilement mais se traduira le plus souvent par une hausse d'un ou de plusieurs postes de coût déjà mentionnés ci-dessus (ex : salaires, intrants, travaux effectués par des tiers, charge de la dette, productivité, etc.).

52 Analyse de la compétitivité à l'international des filières agricoles et agroalimentaires françaises : mise en évidence de facteurs de compétitivité transverses à partir des « veilles concurrentielles » de FranceAgriMer, mémoire de thèse professionnelle IPEF, Lisa Chenierie, 2019

53 Comment expliquer la réduction de l'excédent commercial agricole et agro-alimentaire ?, Note Trésor-éco n°230, 2018.

54 Pacte productif 2025 : pour une filière agricole et agroalimentaire française à la hauteur des enjeux de demain, Contribution FNSEA, ANIA, Coop de France. 2019

5. Les facteurs de compétitivité hors-coût qui contribuent à la dégradation du solde

Messages clés :

- ⇒ Une moins bonne adéquation des produits aux préférences des consommateurs étrangers explique en partie la baisse de compétitivité.
- ⇒ Les stratégies de différenciation sont en pleine croissance et le système des signes d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO) permet d'exporter à des prix plus élevés dans les pays qui les reconnaissent, mais ces stratégies restent moins performantes en France que chez certains pays concurrents qui misent également sur d'autres facteurs de différenciation (par exemple le packaging). Par ailleurs, le lien entre origine et qualité n'est pas toujours lisible pour les consommateurs étrangers.
- ⇒ Sur la formation professionnelle, facteur d'innovation et de qualité de gestion des entreprises, la France reste en retard par rapport à certains de ses concurrents.
- ⇒ Quelques facteurs d'ordre institutionnel ou de gouvernance grèvent également la compétitivité hors-prix des entreprises françaises.

Au-delà de la compétitivité prix, la compétitivité hors-prix joue un rôle important dans la capacité des entreprises à conquérir et maintenir des parts de marché. Bien qu'elle soit difficile à chiffrer, étant considérée comme un « résidu » au sens où elle représente la partie de la demande non expliquée par le prix, on peut identifier plusieurs facteurs qui influencent le positionnement des entreprises sur leur compétitivité hors-prix.

5.1. Innovation et investissement

Tout d'abord, la capacité des entreprises à investir et à innover joue un rôle prépondérant dans la mesure où celles-ci en tirent la possibilité de se positionner de façon plus favorable à l'avenir. Or, l'évolution des taux d'investissement et de marge des entreprises agroalimentaires françaises n'est de ce point de vue pas favorable, notamment en comparaison de celle de pays concurrents.

Entre 1995 et 2015, les industries des secteurs de la viande et des produits laitiers ont rogné de plus de 30 % leur taux de marge afin de maintenir leur niveau de compétitivité-prix, ce qui a eu pour effet de pénaliser leur capacité à innover (et donc à améliorer leur compétitivité hors-prix) et à renouveler leur capital, induisant donc une perte de compétitivité sur le long terme⁵⁵. Plus largement, la baisse tendancielle depuis 2009 du taux de marge et du taux d'autofinancement (et donc du taux d'investissement), ainsi que la faible structuration de certaines filières, ont contribué à freiner la compétitivité hors-prix des entreprises françaises.

La très forte atomisation des acteurs agricoles (taille et/ou coordination) limite en effet l'investissement mais aussi la constitution d'une stratégie efficace de conquête des marchés internationaux⁵⁶. Concernant la recherche et développement (R&D), l'effort budgétaire est significatif grâce à de grands organismes publics, mais s'avère plus limité s'agissant de la recherche privée dans les entreprises directement à l'amont et à l'aval de l'agriculture, grevant l'effort d'innovation et donc les gains de productivité⁵⁷.

Il convient de noter que le lien entre baisse des taux de marge et baisse de l'investissement n'est toutefois pas évident. En effet, bien que les marges aient baissé, rien ne prouve que cela ait impacté négativement l'investissement : si les entreprises ne sont pas contraintes financièrement (surendettées), elles ont la possibilité d'emprunter pour investir⁵⁸. D'ailleurs, cela se retrouve dans l'évolution du taux d'investissement dans le secteur agroalimentaire : celui-ci n'a pas baissé en France, mais n'y a pas progressé non plus entre 2001 et 2014, alors que sur la même période il

55 COMPANI (op cit.)

56 Rapport d'information n°528 du Sénat en date du 28 mai 2019 sur la place de l'agriculture française sur les marchés mondiaux

57 Comment expliquer les contre-performances de l'agriculture française ? Note n°010-2015 du Conseil d'analyse économique

58 L'étonnante atonie des exportations françaises, lettre du CEPII n°395, janvier 2019

progressait de 1,9 point en Allemagne et 2,2 points aux Pays-Bas⁵⁹. Une des explications générales à ce trop faible effort d'investissement et d'innovation serait le manque de mise en réseau des innovations, de développement collectif de la coopération, et de démarches collaboratives entre instituts de recherche, groupements d'agriculteurs et entreprises, notamment dans le cadre des pôles de compétitivité.

Pour compléter cette analyse, on peut signaler que, tous secteurs économiques confondus (sans possibilité d'isoler le secteur agroalimentaire), le taux d'investissement varie selon que l'on considère les investissements matériels ou immatériels. Ainsi, il est environ 30 % plus faible en France que chez ses trois grands partenaires de la zone euro (Espagne, Italie, Allemagne) pour les machines et les équipements matériels (le service manufacturier étant peu représenté dans l'économie française), mais environ 35 % plus élevé dans l'immatériel (R&D, logiciels, bases de données, produits de la propriété intellectuelle, etc.)⁶⁰. Or l'investissement matériel pèse indubitablement sur la compétitivité-coût, au moins à long terme, mais l'investissement immatériel joue un rôle important également pour la compétitivité hors-coût.

5.2. Différenciation par la qualité

Un second levier à la disposition des entreprises pour jouer sur leur compétitivité hors-prix relève de leur stratégie de différenciation. Dans l'ensemble, on observe que ces stratégies sont en pleine croissance, et les travaux confirment qu'elles contribuent à améliorer la compétitivité⁶¹. Cependant, il reste une marge de progrès importante, par laquelle la France pourrait rattraper le niveau de performance de certains concurrents.

Un levier de différenciation universellement partagé concerne les labels de qualité apposés sur les produits (signes d'identification de la qualité et de l'origine, SIQO). Au niveau français, les données économiques sur ces SIQO font état d'une forte évolution dans les dernières années : le marché français des produits sous SIQO était de 35 milliards d'euros HT en 2019 contre 25,6 milliards d'euros HT en 2013. Ce sont les vins et eaux-de-vie qui constituent la part la plus importante de ces volumes⁶².

L'importance des labels de qualité dans l'amélioration des performances à l'exportation a été démontrée (Sorgho et Larue, 2014) : par exemple en fromages, même si la part des produits bénéficiant de l'AOP dans les exportations françaises est faible (moins de 5 %), le label AOP facilite l'activité d'exportation pour les entreprises impliquées et leur permet de bénéficier de prix élevés mais compétitifs à l'exportation pour les produits AOP (Duvaleix-Tréguer, Emlinger, Gagné et Latouche, 2020). Les analyses effectuées dans le secteur des crèmes (fromages), montrent que les AOP permettent d'accroître la qualité perçue et d'accéder plus facilement à de nouveaux marchés européens, ainsi qu'aux marchés des pays tiers disposant de systèmes de reconnaissance des indications géographiques ou dans lesquels des démarches similaires existent. On observe également qu'un fromage AOP est exporté en moyenne 11,5 % plus cher qu'un produit similaire sans appellation. Pour autant, aucun effet du label AOP sur les volumes exportés n'a été mis en évidence sur ces filières. Enfin, les produits AOP sont bien perçus comme des produits de qualité par les consommateurs européens et par les consommateurs hors de l'UE même si c'est dans une moindre mesure. Les travaux montrent cependant que la qualité perçue des produits français est inférieure à celle d'autres pays européens (notamment l'Italie)⁶³. Ces éléments montrent l'importance de garantir la protection de la propriété intellectuelle dans les négociations commerciales, pour faire valoir les marques, les indications géographiques et autres SIQO⁶⁴.

La promotion de la qualité des produits se heurte toutefois au fait que la stratégie française d'association entre la qualité et l'origine géographique est peu lisible sur certains marchés

59 Trésor-Eco n°230 2018 (op cit.)

60 L'étonnante atonie des exportations françaises, lettre du CEPII n°395, janvier 2019

61 Bouamra-Mechemache, Gagné et Turolla, 2020 ; Ben Hassine et Mathieu, 2021 ; Xifré, 2021 ; L'étonnante atonie des exportations françaises, lettre du CEPII n°395, janvier 2019

62 Chiffres-clefs 2013 et Chiffres-clefs 2019, Institut national de l'origine et de la qualité

63 COMPANI (op cit.)

64 À la recherche des parts de marché perdues, note du CAE n°23, mai 2015

internationaux et que, toutes productions confondues, elle ne permet pas automatiquement de conquérir des parts de marché. En matière de différenciation, la marque déposée reste souvent *in fine* un indicateur plus lisible pour le consommateur⁶⁵. Cela est dû en partie au fait qu'à l'international, la qualité est avant tout perçue comme résultant de la qualité sanitaire du produit et du respect des standards techniques de manière constante et fiable. Cette approche est plus sommaire que l'approche « à la française », qui mise sur le terroir, la tradition culinaire et la qualité gustative des produits, démarche incertaine (les goûts des consommateurs des marchés tiers pouvant différer de ceux des consommateurs français) peu valorisée à l'export, surtout lorsque les labels se multiplient et que des producteurs hétérogènes offrent des qualités variables⁶⁶. Par ailleurs, le positionnement orienté haut de gamme laisse les basse et moyenne gammes aux concurrents ; or les positions commerciales sont parfois difficiles à tenir sur le haut de gamme sans un appui sur des volumes de gammes plus basses⁶⁷. Cela a pour effet d'accroître les importations d'origines concurrentes dans ces secteurs, pour l'approvisionnement des ménages les moins aisés⁶⁸. En comparaison de ses voisins européens, une enquête auprès de 500 importateurs a démontré que, en termes de notoriété et de qualité, la France est bien positionnée, malgré un rapport qualité/prix très défavorable en raison de prix considérés comme trop élevés. De manière générale, concernant l'ensemble des critères de compétitivité hors-coût étudiés, la France se trouve derrière l'Allemagne. Cette enquête a également mis en lumière qu'un des aspects sous-estimés en apparence par les entreprises exportatrices françaises concerne l'ergonomie et le design (packaging) du produit, critère de compétitivité hors-coût pour lequel les produits agroalimentaires français se situent bien en-dessous de la moyenne des pays européens enquêtés⁶⁹. Le packaging s'entend à la fois comme un critère de différenciation pour le consommateur final mais aussi pour les éventuels intermédiaires ; par exemple, dans le secteur du vin, les principales pertes de parts de marché, au bénéfice de l'Espagne, viennent de notre difficulté à fournir du vin en vrac.

Enfin, sur l'exemple des productions animales, bien que la France compte parmi les États européens les plus performants en termes de qualité des produits, elle peine à proposer des produits fortement appréciés par l'ensemble des consommateurs européens. D'importantes disparités existent entre les pays de l'UE quant à la qualité perçue des produits français. Cela représente un enjeu important : selon le projet COMPANI, si la France augmentait la qualité « perçue » de ses produits exportés à un niveau comparable à celui de l'Italie, elle diminuerait de 4,4 % ses importations de produits agroalimentaires (soit une baisse de 973 M€), soit plus précisément une baisse de 21 % de ses importations de produits transformés issus des productions animales hors volaille et de 10 % de ses importations de produits laitiers. Ces analyses contrefactuelles montrent également que la composante « qualité perçue » de la compétitivité a un effet potentiel plus élevé que celle liée au coût du travail⁷⁰.

La qualité industrielle, les caractéristiques techniques des produits, telles que recherchées par les clients, jouent aussi un rôle très important. Par exemple, pour le blé, la France propose un taux moyen de protéines plus faible que ses concurrents, notamment les pays de la Mer noire, même si ce constat tend à s'estomper depuis une dizaine d'années. Cela contribue à fragiliser la position de la France, qui perd des parts de marchés en Afrique du Nord, au profit de ces pays concurrents qui répondent mieux à la demande locale.

65 Rapport d'information n°528 du Sénat en date du 28 mai 2019 sur la place de l'agriculture française sur les marchés mondiaux

66 Comment expliquer les contre-performances de l'agriculture française ? Note n°010-2015 du Conseil d'analyse économique

67 Comment expliquer les contre-performances de l'agriculture française ? Note n°010-2015 du Conseil d'analyse économique

68 Rapport d'information n°528 du Sénat en date du 28 mai 2019 sur la place de l'agriculture française sur les marchés mondiaux

69 Document de travail n°71, La compétitivité française en 2018, Rexecode, juin 2019

70 COMPANI (op cit.)

5.3. Niveau de formation des salariés

Un troisième facteur concerne le niveau de formation des salariés de l'entreprise. Celui-ci est en effet un facteur clé de productivité (cf. partie 4) mais aussi de compétitivité hors-prix à l'export, en ce qu'il contribue à l'adaptabilité des entreprises, leur permettant d'analyser et de plus rapidement cibler leurs activités en fonction des opportunités de marchés tiers. Or, d'une façon générale, la France ne bénéficie pas d'une situation favorable sur ce point par rapport à ses principaux concurrents.

Des études ont confirmé le lien entre le niveau général de formation des salariés d'une entreprise et sa compétitivité à l'export. On observe en effet que le niveau de formation moyen des employés des entreprises qui exportent est plus élevé et avec une moindre dispersion que dans les entreprises qui n'exportent pas. Cela est dû à la nécessité qu'ont les entreprises exportatrices de répondre à une demande très précise, avec des enjeux élevés⁷¹. D'une façon générale, le niveau de formation professionnelle joue un rôle très important comme investissement pour augmenter la compétitivité et organiser la montée en gamme⁷².

Dans les entreprises agroalimentaires, on observe grâce aux données Eurostat, toutefois peu nombreuses, que la France accuse là aussi un différentiel de niveau de formation, préjudiciable à la recherche de débouchés à l'export ainsi qu'à la compétitivité à l'export. Ainsi, en 2019, elle se situait dans les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire au 6^e rang européen (hors Royaume-Uni) pour le niveau d'enseignement supérieur, et au 16^e rang pour le niveau d'enseignement technique.

Pour améliorer la compétitivité sur le long terme, il est important d'accorder à la formation une place centrale⁷³. Le droit à la formation professionnelle est trop peu effectif dans le secteur agricole français, et ne permet pas de renforcer les compétences ni les qualifications des chefs d'exploitation. Cela s'explique en partie par l'insuffisance des services de remplacement pour les chefs d'exploitation et par la mobilisation trop faible des organismes de formation pour les salariés⁷⁴.

Enfin, au-delà du seul niveau de formation, la qualité de gestion est un déterminant important de la compétitivité d'une entreprise. Sur ce point, la France se situerait au 7^{me} rang de l'OCDE pour la qualité moyenne de la gestion de ses entreprises, ce qui s'explique en partie par une plus grande proportion (par rapport à des pays comme l'Allemagne et les États-Unis) de petites entreprises avec une qualité de gestion plus faible en moyenne et donc aussi une productivité plus faible⁷⁵.

5.4. Contexte institutionnel, gouvernance et tissu industriel

Le contexte institutionnel et l'environnement économique des entreprises jouent un rôle prépondérant dans la capacité des entreprises à améliorer leur compétitivité hors-prix. Ils influencent en effet la stratégie générale des entreprises, leur développement et leur positionnement sur le marché national comme sur les marchés extérieurs.

Dans le secteur de la viande, une des caractéristiques est que les entreprises françaises les plus importantes (*Bigard* en viande bovine ou *Cooperl* en viande porcine) ont une taille plus faible que celle des leaders mondiaux, chinois, américains et brésiliens ; elles sont aussi beaucoup moins internationales que les grands groupes hollandais (*Vion*), danois (*Danish Crown*) ou espagnols (*Campofrio*)⁷⁶. Plus généralement le graphique ci-dessous montre une corrélation entre la taille de l'entreprise et son positionnement à l'export.

71 Does exporting improve matching ? Evidence from French employer-employee data, CEPII Working Paper n°2015-06, juin 2015

72 À la recherche des parts de marché perdues, note du CAE n°23, mai 2015

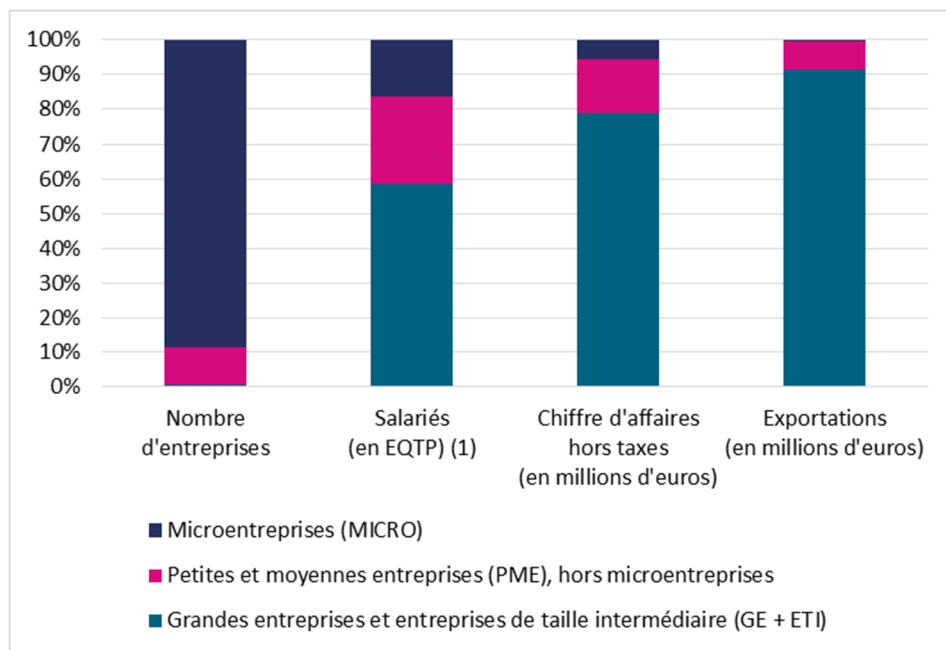
73 La compétitivité, cet obscur objet économique, Thierry Pouch, 2013

74 Quels leviers pour renforcer la compétitivité de l'agriculture et de l'agroalimentaire français ? J. Pasquier, CESE 03, janvier 2018

75 À la recherche des parts de marché perdues, note du CAE n°23, mai 2015

76 Comment expliquer les contre-performances de l'agriculture française ? Note n°010-2015 du Conseil d'analyse économique

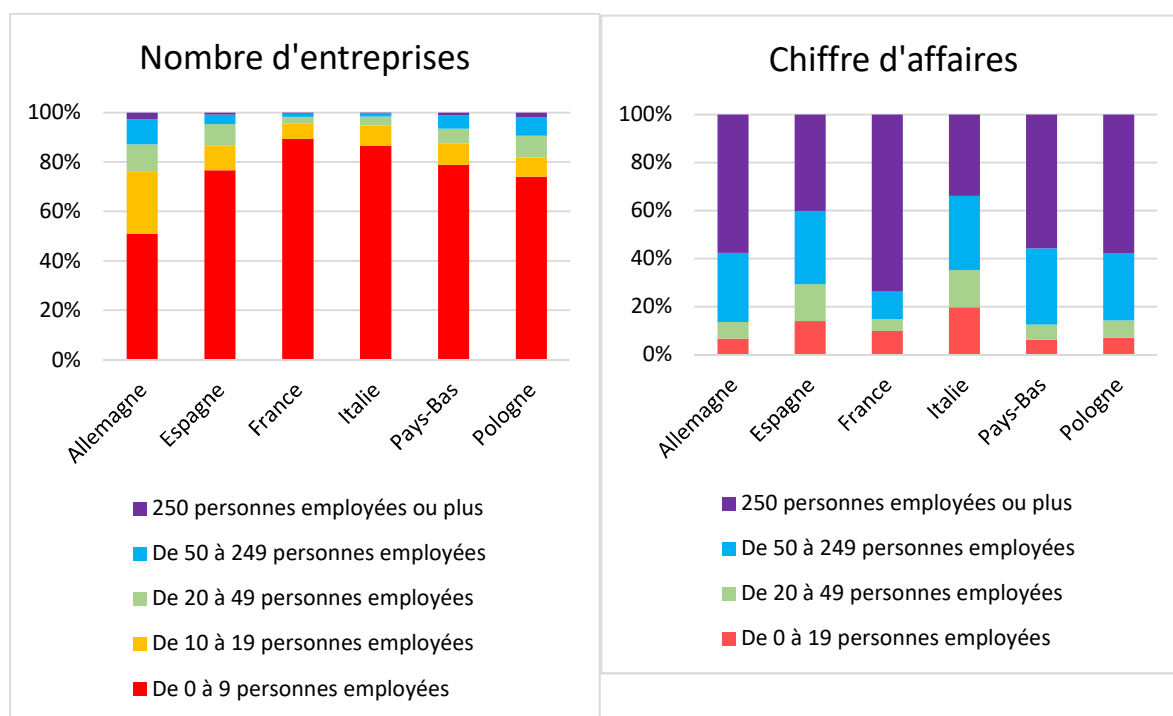
Figure 25 : caractéristiques de l'industrie agroalimentaire selon la taille des entreprises en 2018



Source : FranceAgriMer d'après Insee, Esane

Or, le tissu industriel agroalimentaire français est composé de quelques grandes multinationales et d'un nombre très élevé de petites entreprises. Cette bipolarisation française ne s'observe pas, ou moins, dans les autres pays européens qui ont un tissu industriel plus équilibré.

Figure 26 : caractéristiques de l'industrie agroalimentaire dans différents pays européens en 2017



Source: FranceAgriMer d'après Eurostat

Toujours à l'échelle de la filière, des facteurs liés à la structuration des filières et au positionnement des différents acteurs peuvent créer des différentiels de compétitivité avec des entreprises de pays concurrents. Par exemple, selon le rapport COMPETLAIT, la filière laitière française souffre d'une « dépendance au sentier » qui freine l'adaptation des exploitations. Elle est pénalisée par la persistance de modes d'organisation économique trop centrés sur la seule performance technique, trop peu perméable aux évolutions des demandes sociétales mais aussi

de la prise en compte des aléas, économiques et écologiques, ce qui freine certaines innovations. Plus largement, la gouvernance en place, fortement marquée par le niveau national et une division sectorielle (par filière), peut empêcher les producteurs de se saisir des opportunités territoriales et de différenciation⁷⁷.

Un autre trait des filières de production, transformation et distribution françaises, relevé par les travaux du CAE, est qu'elles sont moins bien coordonnées qu'en Europe du Nord. De manière générale dans l'industrie française, dont l'agroalimentaire, de grands groupes industriels font pression sur les PME, quitte à affaiblir leurs fournisseurs, tandis que dans des pays comme l'Allemagne, des partenariats de long terme entre les PME et les grands groupes permettent des politiques coordonnées, des flexibilités négociées et, au total, des relations contractuelles gages de qualité. Même le *hard discount* allemand semble davantage organiser des partenariats suivis avec ses fournisseurs que l'industrie et la distribution françaises⁷⁸.

Commercialement, le fait pour certains pays (comme par exemple l'Italie avec les pizzérias) de disposer d'un type de circuit de distribution spécifique (à très forte dispersion géographique dans l'exemple cité) par l'intermédiaire desquels ils peuvent positionner les produits de leur industrie agroalimentaire en position favorable constitue également un facteur de compétitivité, non obligatoirement directement corrélé avec la taille des entreprises agroalimentaires du dit pays. En effet, des réseaux de PME exportatrices peuvent efficacement approvisionner ce type de circuits de distribution, et ainsi conduire à ce qu'un pays acquiert des positions favorables en termes de PDM sur certaines familles de produits.

Sur un autre plan enfin, les préférences collectives sur certaines techniques ou technologies, soutenues par l'appareil législatif et institutionnel, peuvent avoir un impact sur la compétitivité des entreprises : par exemple, du fait d'un rejet social, la France accuse un retard technologique sur les biotechnologies, laissant ainsi le monopole à quelques multinationales étrangères. Ce choix pourrait s'avérer coûteux pour les entreprises françaises à terme même si, en parallèle, elles ont pu développer des avantages compétitifs sur des marchés pouvant apporter une plus-value économique (marchés « sans »).

77 Comment peut se construire la compétitivité des exploitations laitières aujourd'hui ? Rapport sous la coordination de Marie Dervillé, décembre 2018

78 Comment expliquer les contre-performances de l'agriculture française ? Note n°010-2015 du Conseil d'analyse économique

Deuxième partie : érosion de la balance commerciale et de la compétitivité française, ce qu'en disent les acteurs professionnels

1. Compléter les connaissances académiques par l'expertise et l'expérience professionnelles : méthode de travail

La première partie de ce travail a porté sur l'exploration des données du commerce international et de la littérature disponible. Elle a permis au GT DiagComExt d'une part de dégager des conclusions objectivées sur l'évolution du solde commercial agricole et agroalimentaire français, ainsi que sur les facteurs explicatifs de l'érosion de la compétitivité des filières françaises.

À partir de cette revue de littérature, une grille d'analyse structurée autour des différents facteurs de compétitivité coût et hors-coût recensés à cette occasion a été élaborée. Cette grille d'analyse a ensuite été déclinée pour la plupart des filières agricoles et agroalimentaires françaises en associant cette fois différents responsables et experts professionnels réunis en « groupes filière ».

La mission de ces groupes filières était d'éclairer les spécificités des produits concernés, et de compléter l'analyse quantitative et qualitative issue de publications (première partie du rapport) par des éléments d'analyse issus du consensus professionnel appuyé sur l'expérience et l'expertise des membres des GT.

Chaque groupe a ensuite tenté de dégager les facteurs de compétitivité les plus structurants pour leur filière, permettant ainsi de cibler l'action publique sur les principales forces (pour les consolider ou les développer davantage) et faiblesses (pour les atténuer voire les résoudre).

Les membres de ces GT (entre 20 et 40 participants par groupe) représentaient les différentes familles professionnelles concernées (acteurs de l'amont, de la première et deuxième transformation, exportateurs, etc.) et les interprofessions. Ils étaient réunis auprès d'un président professionnel qui pouvait être le président du Conseil spécialisé de FranceAgriMer correspondant ou un autre représentant de la profession (ou du secteur).

Les 10 groupes de travail se sont réunis 2 ou 3 fois entre début 2020 pour les premiers et la fin du premier trimestre 2021 pour les derniers. La première séance de chaque groupe visait à partager la démarche (présentation de l'objectif, de la méthodologie et de la grille d'analyse), les éléments quantitatifs disponibles pour éclairer les discussions (évolution des importations et exportations, parts de marché pour le secteur considéré, résultats de veilles concurrentielles, etc.). S'ensuivait un temps de recueil des facteurs de compétitivité importants pour la filière considérée (en les spécifiant autant que possible et en les intégrant dans la grille d'analyse). Cet exercice de recueil s'est systématiquement conclu lors de la dernière réunion par la définition, la plus consensuelle possible, des quelques facteurs jugés les plus importants ou les plus stratégiques par les membres du GT.

Filières ayant fait l'objet d'un groupe de travail
Fruits et légumes frais
Fruits et légumes transformés
Sucre
Céréales
Oléoprotéagineux
Vins
Produits laitiers
Porc
Bovins (viande et vif)
Volailles

2. Les résultats des groupes de travail « filière »

Les travaux en groupes de travail ont permis d'élaborer les cahiers par filières qui sont joints à ce rapport. Pour chaque filière, ces recueils présentent d'une part les évolutions quantitatives du secteur lorsqu'elles sont disponibles : évolutions mondiales (production, consommation, internationalisation), principaux importateurs et exportateurs et place de la France, dynamiques des importations et exportations françaises, principaux clients et fournisseurs pour la France, indicateurs de bilan, et d'autre part, la grille d'analyse des facteurs de compétitivité, déclinée pour la filière concernée et les principaux facteurs mis en exergue. Parmi ces facteurs, ceux considérés comme les plus importants sont identifiés par un fond 'orangé' (les autres sont sur fond bleu). L'annexe 2 présente les éléments de cadrage transverse pour l'élaboration des indicateurs quantitatifs pour chaque filière ou production étudiée.

Naturellement, l'ensemble de ces contributions met en lumière des particularismes : les facteurs clés ne sont pas les mêmes pour les filières intensives en main d'œuvre et celles qui le sont moins, celles soumises à une concurrence réellement mondiale (vins, céréales, sucre, oléoprotéagineux) et celles pour lesquelles la concurrence s'exerce quasi-exclusivement avec nos pays voisins (européens ou méditerranéens).

Cette diversité des réponses et des priorités était attendue et ne doit pas être sous-estimée. Comme rappelé dans l'encadré 1, la compétitivité est une notion qui trouve d'abord à s'appliquer sur un marché bien défini de produits considérés comme suffisamment substituables. Pour être rigoureux, il faudrait éviter de parler de compétitivité agricole ou agroalimentaire française ou même de parler de compétitivité de la filière fruits et légumes frais et s'en tenir à étudier la compétitivité d'un produit précis, dans un contexte précis, comme celle, par exemple de la tomate cocktail française, vendue en grande surface française ou bien du blé tendre meunier exporté vers l'Algérie.

Pour autant la comparaison des fiches par filière permet aussi de dégager des conclusions transverses, utiles pour les acteurs et les pouvoirs publics, en ce qu'elles peuvent éclairer la recherche de leviers d'action plus transversaux, là où la puissance publique (réglementation, fiscalité, dispositifs de soutien divers, etc.) est souvent plus efficace que l'ajustement privé (marketing, différenciation, montée en gamme, optimisation des coûts, etc.).

Plusieurs considérations doivent être rappelées avant de prétendre dégager une synthèse de ce travail par filières :

- Tout d'abord à la lecture croisée des tableaux, le premier constat est qu'il n'est pas toujours facile de positionner certains facteurs entre deux cases prévues initialement dans la grille d'analyse. Ainsi, les éléments concernant la logistique ont été intégrés soit à la ligne « coûts liés à l'exportation » (facteurs de compétitivité prix), soit à la ligne « logistique » (facteurs de compétitivité hors-prix). Certaines filières évoquent également les coûts du fret (mais pour le marché intérieur) à la ligne (« autres charges logistiques en production industrielle). Il en va de même pour la « taille des entreprises », la réglementation (présente dans les lignes dédiées mais aussi dans les lignes plus thématiques), etc. Lorsque cela était possible, des déplacements ont été opérés pour positionner l'élément mentionné à sa meilleure place mais cela n'a pas toujours été le cas. De plus, nous ne souhaitons pas dénaturer le travail collectif rendu par les filières.
- Certaines filières (lait, oléoprotéagineux) ont choisi de concentrer et prioriser leurs propos sur deux ou trois facteurs pour insister sur leur importance cruciale, d'autres ont priorisé bien plus de facteurs. Un parti pris différent entre groupe qui ne doit pas conduire à biaiser l'analyse transverse en considérant par exemple que certaines filières ou facteurs sont moins sensibles ou à moindre risque.

Ces deux considérations nous amènent à ne pas afficher la juxtaposition des tableaux de réponse qui pourrait donner une impression trompeuse mais à proposer une synthèse qui cherche à restituer les résultats de manière un peu plus homogène tout en restant fidèle aux expressions des GT.

Enfin, il convient de rappeler une dernière fois que ces tableaux de facteurs sont les fruits d'une réflexion collective et partagée entre les acteurs professionnels d'une filière donnée. S'ils se sont appuyés sur des données de cadrage objectives et ont eux-mêmes cherché à objectiver leurs contributions (cf. certains éléments chiffrés sur des coûts du fret, des délais ou coûts de procédures, etc.) ou à les illustrer d'exemples concrets, les professionnels participant ont principalement fondé leurs expressions sur leur vécu.

2.1. Facteurs de compétitivité prix

Facteurs	Nombre de citations Nombre de priorités	Enseignements de synthèse tirés des travaux en GT
Coûts des facteurs de production		
Coûts du travail agricole	10/10 6/10	<p>Ce facteur est systématiquement cité mais de manière différente selon les filières. Pour les cultures intensives en main d'œuvre (fruits et légumes, vin pour « l'entrée de gamme » uniquement), ce facteur est jugé critique. Sont surtout pointés les charges sociales ou les points de faiblesse des dispositifs d'allègement (TODE).</p> <p>Importance de bien distinguer entre main d'œuvre salariée (plus chère) et non salariée.</p> <p>Pour les grandes cultures, il s'agit plutôt d'un point de vigilance ou d'inquiétude (surcroît de main d'œuvre pour palier certaines impasses techniques liées à la limitation des intrants).</p> <p>Les filières animales n'en font pas un facteur dominant même si certaines pointent un impact négatif et la difficulté à recruter et l'adéquation salaire compétence (cf. item « compétence »).</p>
Coûts du travail industriel	8/10 1/10	<p>Au stade industriel, le coût du travail (défavorable pour la France) est perçu comme « distorsif » (le secteur aval est en concurrence plus directe au niveau des sites) mais plusieurs filières indiquent que c'est surtout vrai vis-à-vis des concurrents plus éloignés (Europe de l'Est, pays tiers) plus qu'avec nos voisins.</p> <p>Certaines filières ciblent des problématiques spécifiques : pénuries de chauffeurs lors des périodes de pointe (chantiers concentrés), taxation des contrats courts.</p> <p>Comme en amont, certaines filières, principalement animales, pointent le problème aigu de l'attractivité et des difficultés qui en résultent (difficulté à recruter, barrière de la langue).</p>
Autres coûts de production agricole	9/10 7/10	<p>Les coûts de production (hors coût du travail) en amont sont un facteur indiscutablement clé et sous forte contrainte réglementaire.</p> <p>Dans les filières animales, c'est le coût de l'alimentation qui ressort nettement (moins en bovins viande) et la dépendance à l'import de certains produits (vitamines et soja)</p> <p>Pour les cultures, domine le renchérissement des itinéraires techniques lié à une moindre disponibilité en intrants (phytosanitaires notamment, semences) qui oblige à compenser par un surcroît de mécanisation. Ce poste (mécanisation) est cité comme problématique (coût et amortissement du matériel).</p> <p>Les inquiétudes portent aussi sur l'impact du changement climatique (sur les rendements donc les coûts unitaires, la capacité à exporter, sur les coûts assurantiels).</p> <p>Le poste « énergie » (relativement peu coûteuse en France) est perçu comme un atout mais ayant vocation à augmenter (de même que le poste « fertilisation »).</p> <p>Le coût de portage du capital de plus en plus important est également pointé du doigt comme un élément important (en fruits et légumes, oléoprotéagineux, vins, lait).</p>
Autres charges logistiques "internes"		<p>Cet item a été ajouté par les filières « grandes cultures » du fait de son importance mais n'a donc pas forcément été étudié spécifiquement par les autres filières.</p> <p>Les filières COP pointent l'importance de ce facteur : la multiplication des segments (labels, signes officiels, qualités, etc.) renchérisant le coût du</p>

		stockage mais qui permet de mieux répondre aux différents marchés. La réglementation et les difficultés d'implantation sont pointées du doigt. Sur cette même thématique mais sur un autre sujet, la filière bovine pointe la problématique du transport en vif des animaux (respect du bien-être animal) comme un élément critique pour la filière. Le coût du fret intérieur est aussi pointé (voir aussi « logistique » et « coûts d'exportation »).
Autres charges en production industrielle	7/10 1/10	Au stade industriel, le coût croissant des emballages (impact lié à la réglementation sur ce poste) est cité. À l'inverse du stade « production primaire », le coût de l'énergie est davantage problématique (importance du poste, taxes).
Environnement économique et réglementaire		
Macroéconomie	8/10 1/10	Le taux de change est bien évidemment un élément important de la compétitivité export (pays tiers) mais il ressort peu comme critique (certainement du fait qu'il s'agit justement d'un déterminant macro-économique sur lequel on a peu de prise). Sont également cités, la volatilité des marchés.
Fiscalité	10/10 2/10	Toutes les filières mentionnent cet item. Plusieurs éléments sont cités : fiscalité inadaptée aux aléas climatiques, charge fiscale plus élevée que la concurrence (ou pas d'incitation ou de facilitation que pratiquent les pays concurrents : ex du stockage en vin), poids des impôts à la production, taxes locales, inquiétude sur la transmission de génération. Les filières convergent pour mentionner un besoin d'harmonisation européenne et de stabilité.
Réglementation	10/10 8/10	Cet item est cité comme critique par une grande majorité de filières qui pointent de multiple champs réglementaire : environnemental (ICPE, emballages, phytosanitaires), sanitaire, bien-être animal, processus industriels. Ces réglementations augmentent les coûts de production sans s'appliquer toujours aux produits importés. De nombreuses procédures sont citées (de celle concernant les fouilles archéologiques préventives avant l'installation d'un site aux règles d'étiquetage). Les termes « sur-transposition » et « sur-réglementation » reviennent très souvent mais aussi le besoin de stabilité et de délais d'adaptation ou d'anticipation suffisants. Sous cet item, ont aussi été citées les politiques de soutien, différentes entre les pays (soutiens couplés, aides à l'investissement). Les inquiétudes sur les impacts de la prochaine réforme de la PAC (et son application en France vs dans les autres pays) ou sur les prochaines évolutions européennes (green deal) ressortent fortement.
Coûts liés à l'exportation	10/10 0/10	Émerge un consensus des filières sur différents constats : <ul style="list-style-type: none"> - la hausse significative du coût du fret mais aussi plus spécifiquement des coûts portuaires en France (de moins en moins compétitifs : coût, impact des mouvements sociaux) - le manque de containers (notamment <i>reefer</i>) - des faiblesses du système d'assurance-crédit (trop cher ou inadapté aux exports de grains) ; des difficultés d'accès au système Coface
Accords de libres échanges, accords commerciaux.	10/10 4/10	Contrairement au point précédent, si toutes les filières identifient cet item comme sensible (près de la moitié en font un axe majeur), les considérations diffèrent entre les filières fragilisées, qui pointent d'abord l'importance d'accords plus défensifs (volailles, bovins, sucre, protéagineux par exemple) pour se prémunir des importations ne respectant pas les standards de production nationaux ou européens et celles qui pointent l'insuffisance d'accords offensifs pour profiter davantage des opportunités (vin, épicerie sucrée). Il y a en revanche un relatif consensus sur l'importance des freins (justifiés ou moins) liés aux barrières sanitaires et phytosanitaires (SPS) dans les pays de destination et l'importance d'une diplomatie économique et sanitaire (souvent jugée assez faible en France) pour les lever.
Productivité et stratégie des entreprises		
Productivité agricole	10/10 5/10	Même si certaines filières pointent un point de départ plutôt bon (ex : betterave), toutes s'accordent sur les menaces et les faiblesses qui pèsent ou altéreront la capacité des exploitations à maintenir une bonne productivité. Outre les items déjà listés (coût du travail) et les

		<p>problématiques sont spécifiques au secteur, on peut pointer trois items plus transversaux (mais ne concernant pas forcément les 10 filières) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une productivité agricole limitée par l'accès (réglementation) à certaines techniques ou innovations (ex : nouvelles techniques de sélection dites NBT). La génétique (animale ou végétale) est un élément clé de la compétitivité de long terme ; - une rentabilité insuffisante qui limite la capacité d'investissement (ex : filières animales, fruits et légumes) ; - un problème de renouvellement des générations (coût de reprise + image) qui est une menace à terme.
Productivité agroalimentaire	7/10 2/10	<p>Le principal point mis en avant est le faible niveau d'investissement (cf. infra) conséquence de la faible rentabilité, notamment sur le marché national.</p> <p>Un point positif cité deux fois : la qualité du savoir-faire français, gage de productivité industrielle.</p> <p>Des freins à l'innovation sont aussi cités (lourdeurs des procédures).</p>
Taille des entreprises	5/10 0/10	<p>La taille des entreprises (faible en moyenne) est considérée comme handicapante.</p>
Investissements	8/10 6/10	<p>Cet item ressort comme déterminant : faiblesse des investissements privés domestiques (manque de rentabilité) non compensés par des investissements étrangers (manque d'attractivité), faiblesse de l'accompagnement public. Les outils français vieillissent et ne sont pas renouvelés alors que certains concurrents (Europe de l'Est) ont bénéficié de fonds européens (fonds structurels, second pilier) ou de fonds nationaux pour se doter d'outils modernes.</p>
Stratégie de marge	10/10 1/10	<p>Sur cet item, toujours cité, les spécificités filières dominent (ex : équilibre carcasse en bovins, importance de la valorisation des productions en biocarburants pour les grandes cultures).</p> <p>On peut cependant mentionner des items plus transverses :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'importance de la valorisation complète des produits et coproduits ; - l'importance du positionnement sur différentes gammes avec une tension (ex : vin, porc) entre coût inhérents (et souvent oubliés) de la segmentation et valorisation supplémentaire et entre logique de masse et logique de niche/montée en gamme, selon les dynamiques propres à ces segments selon la destination (national, pays tiers). L'équilibre entre ces stratégies est délicat à formuler ; - l'effet négatif de la pression sur les prix de la distribution avec une dégradation des marges et une baisse des investissements nécessaires pour innover, adapter les produits aux nouveaux enjeux sociétaux et/ou exporter.

2.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

Facteurs	Nombre de citations Nombre de priorités	Enseignements de synthèses tirés des travaux en GT
Dynamique d'entreprise		
Investissements	7/10 3/10	Cet item figurant aussi dans la liste des facteurs de compétitivité prix, sont listés ici les items portant principalement sur la R&D et l'immatériel. Les GT pointent l'importance d'accéder à des matériels innovants. L'insuffisance de financement ou de cohésion dans les projets de recherche (public et privé) est mise en avant en amont de la filière expérimentation) comme en aval (R&D). Cela pèse sur la compétitivité prix (cf. supra) mais aussi hors prix (développement de nouveaux produits).
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre	8/10 4/10	Cet élément ressort très fortement : difficulté de recrutement de personnels qualifiés, formation insuffisante ou perfectible mais aussi problème d'attractivité (image négative).
Taille et typologie des entreprises (notamment exportatrices)	8/10 2/10	Le focus est fait ici sur l'importance de cet « effet taille » sur la capacité à toucher les marchés export (en complément de ce même item mentionné en « compétitivité prix »). Plusieurs filières mentionnent la trop petite taille des entreprises françaises pour « adresser l'export » qui suppose souvent une capacité à approvisionner en grands volumes et des capitaux importants pour massifier ou pour prospecter. Certains filières pointent cependant que c'est cette capacité à dégager des fonds propres qui comptent plus que la taille en tant que tel, fonds propres qui supposent d'être solides sur le marché domestique.
Capacité à s'adapter au cahier des charges	8/10 1/10	Ce point est essentiel car la conformation aux exigences clients (ou pays importateur) est nécessaire. L'ouverture de certains marchés très dynamiques (ex : agréments chinois) est parfois un élément fortement différenciant. Peu de difficultés soulevées mais les filières pointent la multiplication des référentiels qui a un coût (manque d'équivalence entre normes ou cahiers des charges). La diversité de l'offre française est aussi une force.
Dynamique de filière		
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	10/10 5/10	Ce facteur est ressorti comme un des plus importants mais avec de fortes spécificités selon les secteurs. Pour de nombreuses filières le marché national est mature voire en baisse ; l'enjeu est donc, soit de conquérir des marchés à l'extérieur (les filières lait et céréales, industries de transformation pointent à ce titre l'absence d'une vraie stratégie export - publique/privée -), soit pour certaines filières la reconquête du marché domestique face aux importations massives (ex : volailles, fruits et légumes). De nombreux sujets de coordination sont cités : prospection de marchés émergents, réponse groupée aux commandes, logique de projet, logistique. Un enjeu ressort également : celui de la contractualisation. L'accompagnement spécifique pour les PME à l'export est également souligné.
Capacité à fournir de manière régulière	9/10 4/10	Dans les filières végétales, la situation ressort plutôt bonne. En F&L transformés par exemple, la contractualisation assure cette régularité mais cette situation est menacée par les aléas climatiques et la disparition de solutions de traitements. De même la difficulté à trouver des repreneurs en élevage est perçue comme une menace sur la capacité d'approvisionnement. Lorsque la production nationale est insuffisante (hors filières très excédentaires), les industriels importent pour assurer la régularité à l'aval... y compris pour ré-exporter le cas échéant.
Logistique	7/10 4/10	Les filières françaises sont fragilisées par la moindre performance logistique des ports français (fiabilité, pas seulement coût) par rapport aux grands ports du Nord de l'Europe. La France se retrouve de facto excentrée.

		<p>Le manque de containers reefer est signalé plusieurs fois. Le manque de capacité de congélation oblige certaines filières à être en flux tendu (viande).</p> <p>Mais la logistique plus « fine » (capillaires ferroviaires et fluviaux) et le coût d'accès aux points de vente (« dernier kilomètre ») sont essentiels pour gagner en compétitivité.</p>
Positionnement sur les différents circuits	7/10 2/10	<p>Un enjeu particulier sur ce point est celui de la restauration hors domicile (RHD) en filière viande. Le recours aux importations y est facilité par l'absence d'affichage de l'origine.</p> <p>En vin (et dans une moindre mesure pour certains produits laitiers), le positionnement « fort » sur le haut de gamme s'accompagne d'une moindre compétitivité sur le segment en dessous (premium).</p> <p>En porc, l'organisation de la production a du mal à concilier attentes sociétales et besoins des clients en qualité (charcuterie et viande).</p>
Image des produits et perception de leur qualité		
Marques ou signes de qualité reconnus	10/10 1/10	<p>Les SIQO, le Bio, ou la certification HVE (haute valeur environnementale) se développent mais restent des débouchés minoritaires. Les SIQO peuvent être valorisés sur le marché national et certains marchés de niche à l'export et permettent de segmenter, donc protéger des importations « moins disantes » mais ne permet pas d'accéder aux marchés de « masse » à l'export ou sur le marché national (coûts plus élevés).</p> <p>Idem pour le « sans OGM » (ou « nourri sans OGM »), préférence collective qui contribue aussi à segmenter le marché en valorisant le « sans ».</p> <p>Pour certains produits, ce sont les marques nationales qui priment sur les démarches collectives ou signes officiels avec parfois une réappropriation des démarches collectives qui fonctionnent par un opérateur privé qui en fait la nouvelle norme (CdC de MDD).</p>
Qualité intrinsèque	10/10 0/10	Globalement les GT ont plutôt pointé des éléments positifs sur cet item, en lien avec la bonne image globale « France ».
Qualité sanitaire	8/10 1/10	En synthèse -, un point fort pour les produits français : la qualité sanitaire est reconnue. Parfois cette qualité permet de tirer un prix plus élevé à l'export (fruits et légumes), parfois non (ex : porc, logique de « commodité »). La qualité sanitaire est un prérequis (pour accéder à certain marché (céréales) mais pour certains marchés (à l'import comme à l'export) il n'y a pas toujours de « prime » au-delà de ce prérequis.
Visibilité des produits français	9/10 1/10	<p>En fruits et légumes transformés et pomme de terre, la « marque » France est un succès sur le territoire national car elle répond à une attente. La valorisation de l'origine « France » est aussi une tendance ailleurs dans les autres pays européens (FLT, pâtes). C'est moins vrai sur les produits standards internationalisés (toutes filières, dès lors qu'il s'agit de commodités).</p> <p>Sur les filières exportatrices (hors commodités) comme les vins ou produits laitiers par exemple, les produits français sont reconnus. Pour d'autres filières, la France est insuffisamment mise en avant (viande bovine).</p> <p>Mais la bonne image « France » ne suffit pas. Les produits français sont aussi connus pour être plus chers sans qu'il soit toujours possible de justifier l'écart de prix au regard de la qualité (ex : viande de porc). Parfois au contraire (vin) l'origine peut être plus importante que les qualités intrinsèques.</p> <p>Frein à la promotion de l'origine (impossibilité d'un accompagnement public mentionnant une origine nationale) et dans certaines filières une mobilisation collective jugée insuffisante.</p>
Rapport qualité / prix	8/10 1/10	Sous cet item, plusieurs GT ont souligné la difficulté à lutter sur les prix (produits animaux ou de seconde transformation) et la nécessité de raisonner sur plusieurs gammes au-delà des niches supérieures pour couvrir aussi les gammes intermédiaires (fruits et légumes, vins) et la différenciation qualitative générique (cf. origine).
Contexte réglementaire		
Réglementation	10/10 6/10	Comme pour la partie « compétitivité-prix », la réglementation est ressortie fortement parmi les facteurs les plus importants. Il n'est pas toujours facile de dégager des éléments touchant à la compétitivité « hors-prix ». Sous cet angle, on peut citer globalement :

		<ul style="list-style-type: none"> - des effets pervers anticipés par certains GT de la loi Egalim qui prévoit des évolutions très rapides des produits « différenciés » (Bio, SIQO) qui pourraient, faute d'offre nationale, bénéficier aux importations, - lorsque la mention de l'origine n'est pas faite (ou permise), des différences de réglementation qui ne se traduisent pas suffisamment en valorisation supplémentaire (pas de différenciation produit), laissant jouer uniquement l'effet « coût » en cas de différence de réglementation entre concurrents, - un impact qui rester à confirmer sur la confiance des consommateurs français. Un impact « confiance » semble-t-il positif sur les clients étrangers (cf. sanitaire), - au-delà du niveau de norme lui-même, les pesanteurs de gestion, le caractère incertain de l'environnement réglementaire français, les délais administratifs
<p>Organisation de l'action publique</p>		<p>Cet item n'était pas initialement listé mais a été retenu dans certains GT qui pointent, au-delà de la réglementation, des différences de mises en œuvre selon les départements/régions (notamment en matière d'application de la réglementation sanitaire, de formation) ou des problèmes d'organisation ou de coordination de l'action publique (État-Régions) ou encore de « force de frappe » (diplomatie économique, ouverture de marchés).</p>

Conclusions

Entre 2004 et 2019, le solde commercial agricole et agroalimentaire, qui mesure la différence entre nos exportations et nos importations, a connu d'abord une période de croissance culminant à 11,9 milliards d'euros en 2011-2012 avant de chuter à 5,5 milliards en 2017 puis de remonter légèrement sur 2018-2019. L'année 2020 (décevante pour les productions à la fois en valeur absolue et en pertes de part de marché) est trop atypique pour être intégrée à l'analyse.

L'érosion constatée ces dix dernières années traduit une perte de notre compétitivité à l'exportation comme sur notre marché domestique qui appelle un diagnostic approfondi, objet du présent rapport.

Rappel de l'approche retenue, de ses limites et de son intérêt

Ce travail de diagnostic, qui vise à répondre à une recommandation de la Cour des comptes a combiné deux approches très différentes dans leur nature :

- une revue de littérature réalisée conjointement par FranceAgriMer, le Centre d'Études et de Prospective (CEP) du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation et la Direction Générale du Trésor couplée à une analyse des données du commerce international,
- la mobilisation de 10 groupes de travail « filières » associant des acteurs professionnels compétents sur une filière donnée (viande bovine, céréales, vin, etc.) avec qui les données propres à leur filière ont été partagées et qui ont échangé, sur cette base, pour renseigner un tableau listant les facteurs importants pour la compétitivité de leur filière. Ces travaux par filière font chacun l'objet d'un cahier dédié qui est joint au présent rapport qui vise à dégager des enseignements transversaux.

Ces différents éléments ont été partagés au sein d'un groupe de travail appelé « GT DiagComExt », mis en place, animé par l'Établissement et associant les différents ministères concernés (Ministère de l'économie et des finances, Ministère de l'Europe et des affaires étrangères) et associant également des experts de différents établissements publics ou centres de recherche, notamment France Stratégie, INRAE et le CEPII.

La combinaison des deux approches retenue, l'une plus académique et transversale, l'autre davantage appuyée sur le vécu et structurée par filière permet d'apporter de nombreux enseignements.

Avant de les résumer ci-dessous, il convient de renouveler quelques précautions méthodologiques et de cadrage :

- l'exercice visait à mieux documenter et comprendre l'érosion du solde commercial agricole et agroalimentaire de la France et la perte de compétitivité des filières nationales. Cet exercice conduit à cibler prioritairement les points de faiblesses ou les menaces plutôt que les points positifs même si certains ont été, heureusement, relevés au cours des travaux. Ce **biais vers le négatif (conforme à l'objet d'étude)** doit être en permanence gardé à l'esprit sauf à donner une image biaisée des forces et faiblesses de nos filières, ce que ne fait pas le présent rapport ;
- la volonté d'ouvrir le diagnostic à la fois au sein de la sphère publique (dans le GT DiagComExt) et professionnelle (via les GT filières) conduit à disposer d'un matériau hétérogène dans sa nature et ses conclusions. Le cadrage retenu présente certainement des **lacunes et faiblesses méthodologiques** qu'il faut également conserver à l'esprit (pas de recherche systématique de la littérature mais un recensement auprès des membres du GT, niveau de preuve très hétérogène de la littérature, arguments des acteurs économiques qui ne sont pas toujours objectivés) ;
- même si une grille d'analyse commune a été produite pour faciliter le dialogue entre les deux parties du rapport, cela ne doit pas conduire à oublier qu'il s'agit de **deux matériaux de nature hétérogène et nécessairement biaisés** : l'expression des acteurs professionnels dans les GT se fonde sur leurs expériences et leur expertise mais peut être affectée par de multiples biais (biais de confirmation, sur-valorisation de l'actualité au détriment du long terme, volonté de passer des messages, etc.). De même la littérature étudiée n'est pas dénuée de biais (ex :

préférence pour les exercices de quantification qui oriente les travaux par les données disponibles).

Le caractère hybride de l'exercice affaiblit également sa **robustesse théorique** (il est parfois difficile de distinguer la compétitivité et sa résultante : l'évolution des parts de marché). La temporalité est un non-dit de l'exercice (impact durable ou non, caractère subi ou choisi de certains facteurs...), etc.

Ces faiblesses ne remettent toutefois pas en cause le travail réalisé ni la possibilité de dégager des enseignements, ne serait-ce que parce que ce rapport intègre des réflexions de plusieurs dizaines d'agents compétents (chargés d'études et délégués filières de FranceAgriMer, chargés de mission de différentes administrations compétentes) et de plusieurs centaines d'acteurs économiques (entre 20 et 40 pour chacun des dix groupes). Ces faiblesses, une fois rappelées, permettent surtout de mieux qualifier le résultat : **ce diagnostic se veut surtout la synthèse d'une représentation collective des faiblesses et fragilités qui affectent la compétitivité des filières françaises.**

Enfin le diagnostic s'est focalisé sur les fragilités françaises en cherchant dans la mesure du possible à les comparer aux pays concurrents mais ce focus (là aussi fort logique) sur la France peut parfois faire oublier des tendances de fond au niveau mondial : les grandes dynamiques sociodémographiques des dernières comme des prochaines décennies ne sont pas à chercher en France ni même en Europe : le dynamisme en termes de consommation comme de production est à rechercher du côté des pays dits « émergents » ne serait-ce que par un simple effet de rattrapage technologique et technique ou d'évolution démographique (et progression des classes moyennes solvables). Les ressources disponibles (terre, eau, etc.) sont également davantage disponibles hors de France pour accompagner les transitions alimentaires mondiales. Ces quelques considérations visent simplement à rappeler avant de dégager les principaux enseignements du travail que **les pertes de marché de la France dans le monde sont en partie inéluctables sur temps long, compte tenu de ces macro-dynamiques à l'œuvre. Ce qui l'est moins en revanche c'est la perte de compétitivité par rapport à nos concurrents européens** qui sont eux aussi confrontés à ces mêmes dynamiques du système alimentaire mondial.

Rappel des messages clés tirés de la revue de littérature

Les paragraphes qui suivent reprennent les « messages clés » qui ont été identifiés dans chacun des chapitres de la première partie.

Tout d'abord, il convient de rappeler que le solde commercial agricole et agroalimentaire français se dégrade du fait d'une croissance des exportations plus faible que celle des importations. Cette faiblesse des exportations françaises concerne d'abord le marché européen (+ 11 % en 15 ans seulement quand nos importations depuis le reste de l'Union ont progressé de 44 %). Alors que le solde « grand export » a progressé (+ 70 % d'exportation vers les pays tiers en 15 ans), la balance commerciale avec le reste de l'Union européenne est devenue négative en 2015 et ne cesse de baisser depuis lors. En dehors des vins et spiritueux qui tirent nos exportations, la situation se dégrade surtout sur les produits transformés.

La dégradation du solde va de pair avec des pertes de marchés à l'export comme sur le marché national. Deuxième exportateur mondial au début des années 2000, la France est depuis 2015 descendue à la 6^e place. Cette érosion des parts de marché concerne tous les secteurs même ceux pour lesquels la France sur-performe comme le vin. Cette érosion des parts de marché à l'export est très spécifique à la France, le reste de l'Union européenne ne connaissant pas de baisses de même ampleur. Les taux de dépendance de notre consommation (marché domestique) aux importations progressent également pour certains secteurs emblématiques comme le vin, la viande de volaille, les fruits, les fromages, le blé dur et les oléagineux.

Cette perte de part de marché peut être décomposée entre un effet géographique (nos exportations sont dirigés vers des marchés qui sont moins dynamiques que la moyenne), un effet sectoriel (au sein d'un même secteur, notre mix produit connaît une dynamique de croissance plus faible que la moyenne) et un effet dit de compétitivité « pure » au regard de nos concurrents,

qui est la part de pertes de marché une fois exclues ces deux autres dimensions (à mix produit et pays cible constant, pour schématiser). Les travaux de l'INRAE montrent que cette compétitivité pure est le premier facteur explicatif de la baisse de parts de marché de la France sur les marchés des pays européens et tiers. L'effet géographique et l'effet sectoriel jouent également un rôle, quoique dans une moindre mesure.

En ce qui concerne les facteurs explicatifs de cette perte de compétitivité, il ressort de la littérature étudiée, les éléments suivants :

En termes de **compétitivité prix** (capacité à proposer des prix plus bas que la concurrence ou à tenir une baisse de prix sans perdre de parts de marché) :

- en agriculture, le coût des consommations intermédiaires (engrais, phytosanitaires, énergie) contribue de manière déterminante à la moindre compétitivité des exploitations françaises par rapport à leurs concurrentes étrangères. En agroalimentaire, le coût du travail serait déterminant, même si les évolutions récentes pourraient faire relativiser ce constat ;
- la productivité totale des facteurs s'est améliorée dans le secteur agricole tandis qu'elle n'a pas progressé dans l'agroalimentaire depuis 20 ans ;
- la fiscalité sur la production, plus élevée en France que chez nos concurrents européens, pénalise les industries agroalimentaires françaises ;
- les coûts de production des autres secteurs, en particulier les secteurs abrités de la concurrence internationale comme les services (juridiques et comptables par exemple) aux entreprises, participeraient de la moindre compétitivité française,
- tous secteurs confondus, le degré d'exigence des politiques environnementales en France est particulièrement élevé et la France est, parmi les pays européens, un de ceux où ces exigences ont le plus augmenté. Pour autant les études manquent quant à leur impact quantitatif sur la compétitivité.

En ce qui concerne la **compétitivité « hors-prix »** (capacité à gagner ou maintenir des parts de marché en jouant sur d'autres leviers que le prix : différenciation qualitative, image, etc), on peut relever :

- une moins bonne adéquation des produits aux préférences des consommateurs étrangers explique en partie la baisse de compétitivité ;
- des stratégies de différenciation en pleine croissance et un système de signes d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO) qui permet d'exporter à des prix plus élevés dans les pays qui les reconnaissent. Ces stratégies restent cependant moins performantes en France que chez certains pays concurrents qui misent également sur d'autres facteurs de différenciation. Par ailleurs, le lien entre origine et qualité n'est pas toujours lisible pour les consommateurs étrangers ;
- sur la formation professionnelle, facteur d'innovation et de qualité de gestion des entreprises, la France reste en retard par rapport à certains de ses concurrents ;
- quelques facteurs d'ordre institutionnel ou de gouvernance grèvent également la compétitivité hors-prix des entreprises françaises.

Confrontation avec les éléments remontés des groupes de travail : un diagnostic finalement convergent mais des lacunes qui restent à combler

De par leur différence de nature, il n'est pas surprenant que les enseignements tirés de la littérature disponible et des groupes de travail professionnels ne soient pas parfaitement alignés. Pour autant, on note finalement très peu de contradictions ce qui est rassurant.

Pour ce qui concerne la compétitivité-coût, les groupes de travail citent l'importance du **coût du travail** mais relativisent la criticité de son impact (sauf pour quelques productions végétales très intensives en main d'œuvre), notamment vis-à-vis des autres pays de l'Union européenne. Cette synthèse est finalement peu éloignée de ce qui ressortait de la littérature. Le coût du travail est un des éléments les plus scrutés parce qu'il est plus facilement comparable que d'autres facteurs mais n'est pas nécessairement le plus discriminant.

Les enseignements issus de la littérature sont trop lacunaires pour parler de convergence complète mais une relative faiblesse du système français de la **formation professionnelle** est

pointée par les membres des groupes, ce que la littérature tend à conforter. Les groupes ajoutent à ce point la très faible **attractivité** (liée à l'image négative) de certains métiers agricoles ou agroalimentaires qui limite la productivité du travail.

Les résultats des GT et de la littérature se rejoignent surtout sur l'importance des **autres charges (hors travail)** pour la production primaire, notamment sur la protection des cultures (moindre disponibilité en termes de solutions de lutte), les apports en engrais, la mécanisation et son corollaire, l'entretien des matériels et bâtiments ou encore les amortissements. Au stade industriel, l'impact négatif du poste « énergie » ressort également, contrairement au stade de la production primaire.

Concernant la **productivité**, pas de contradiction non plus mais des contributions finalement complémentaires. Au niveau de la production primaire, des freins parfois récents, voire en germe (accès aux NBT), ou des menaces (renouvellement des générations) sont identifiés par les acteurs des filières là où les données disponibles montrent que, sur la période 2002-2015, la productivité totale des facteurs a progressé. Il conviendrait dès lors de poursuivre l'analyse sur les années plus récentes et les années à venir. De manière plus surprenante, la baisse de productivité totale des facteurs dans l'agroalimentaire ces dernières décennies, inquiétante pour la compétitivité structurelle des filières ressort finalement assez faiblement dans l'expression des groupes professionnels.

À l'amont comme à l'aval, les filières pointent la faiblesse des **investissements** pour l'innovation comme pour le renouvellement d'outils vieillissants. La littérature recueillie n'est pas assez précise sur ce point mais souligne de manière plus générale une faiblesse française sur ce sujet, tous secteurs économiques confondus.

L'effet de « **taille des entreprises** (à l'amont comme à l'aval) et de structuration du tissu industriel français donne des résultats également assez similaires entre les deux approches (donnée/littérature, expérience professionnelle) : la taille, plus petite en moyenne, des structures françaises n'est clairement pas un atout, notamment pour conquérir des marchés à l'international. Mais ce facteur peut – ou pourrait, voire devrait – être largement compensé par une bonne **coordination des acteurs des filières**. Cet aspect plus complexe (coordination des différents maillons) ressort très fortement dans les travaux des GT (importance négative de la pression sur les prix de la grande distribution, manque de promotion collective vers les pays tiers notamment, absence de « logique de projet » pour lever les difficultés).

Comme la synthèse bibliographique, les groupes de travail pointent l'importance d'être fort sur le **marché domestique** pour être compétitif à l'extérieur. La situation de ce point de vue est très différente d'une filière à l'autre mais, en dehors de quelques secteurs, les perspectives de développement sur le marché national sont limitées (marchés matures voire en décroissance). La pression déflationniste comme le renchérissement de certains coûts ne favorisent pas cette capacité à dégager, sur le marché intérieur, les ressources (et la rentabilité) permettant d'être agressif sur les marchés étrangers plus dynamiques, notamment les marchés de commodités.

Concernant la **segmentation des marchés et la différenciation qualitative**, les analyses issues de la littérature et des groupes professionnels se rejoignent aussi largement. Le développement des **SIQO** est ainsi un vrai atout pour les filières françaises notamment sur son marché domestique. Pour certains produits (vins, produits laitiers), ce positionnement sur les SIQO est aussi un vrai atout à l'international, permettant soit de gagner des parts de marché, soit de vendre des produits à un prix plus élevé, mais cela ne peut pas être généralisé. Certains consommateurs étrangers n'y sont pas sensibles, et certains marchés internationaux sont, de fait des marchés de commodités pour lesquels les standards de qualité sont définis internationalement. Les segments de marché les plus dynamiques ne sont pas toujours ceux à plus forte valeur ajoutée (ex : vin). Et la montée en gamme peut laisser le champ aux importations pour les « petits prix ». Certains groupes de travail pointent du doigt la difficulté à combiner la différenciation qualitative (coût de la segmentation, développement en croissance mais encore minoritaire) et la conquête des marchés plus standardisés. La capacité à **couvrir efficacement plusieurs gammes** (au moins le milieu et le haut de gamme) est essentielle mais n'est pas aisée (coût inhérents à la segmentation qui peuvent être prohibitifs quand les dynamiques de marché ne permettent pas de les couvrir). La littérature

pointait également le fait que les filières françaises sous-estiment certaines dimensions de la compétitivité « hors-prix » comme le **packaging ou le marketing**, ce que ne dément pas l'expression des groupes de travail.

Enfin si les groupes de travail pointent la qualité intrinsèque des productions françaises (notamment sur le plan sanitaire), la **visibilité et la reconnaissance de cette « qualité France »** paraît aujourd'hui insuffisante (voir les tableaux par filière ou le tableau de synthèse).

En dehors de traits spécifiques à telle ou telle filière, les groupes de travail ont en revanche pointé des facteurs très peu étudiés (ou en tout cas identifiés) dans la littérature comme l'importance de la **logistique** (point d'inquiétude largement partagé notamment du fait de la perte de compétitivité des ports français ou le manque de containers *reefers*, *-élément peut être plus conjoncturel-*) ou encore les actions spécifiques d'accompagnement à l'export : **diplomatie économique** jugée insuffisamment dotée, dispositifs de soutiens notamment aux PME (difficulté de mobilisation de l'assurance-crédit), promotion collective.

Autre sujet peu identifié dans la littérature : la capacité des opérateurs à assurer une **valorisation complète de toute leur production** : équilibre carcasse, valorisation des coproduits (dans l'alimentaire, *via* le secteur énergétique, etc.) sont un élément essentiel (et souvent fragile) pour maintenir la compétitivité.

Concernant les **accords de libre-échange**, l'ambiguïté finalement habituelle ressort entre les filières qui prônent l'ouverture de nouveaux marchés et celles qui craignent la concurrence étrangère. Ces derniers pointent du doigt un élément qui ressort en revanche très largement des groupes de travail est trop peu de la littérature : les distorsions de concurrence du fait de la réglementation.

En dehors de la **fiscalité** sur la production ou sur les facteurs de production dont l'impact négatif sur la compétitivité est pointé tant par la littérature que par les groupes de travail, ces derniers ont souligné de manière soutenue et généralisée l'importance de la **réglementation (mais aussi des mesures de soutien, dont la PAC)** et plus particulièrement des différences de réglementation (ou de mesures de soutien) entre produits nationaux et produits concurrents (pour le marché français ou pour l'export). La littérature sur le sujet est lacunaire et plusieurs raisons peuvent sans doute l'expliquer : d'une part parce que les réglementations identifiées comme problématiques sont très nombreuses (se rapporter aux tableaux par filière pour s'en convaincre) et qu'il faudrait les étudier une par une, et d'autre part parce que l'évaluation de l'impact d'une réglementation sur la compétitivité est très complexe à estimer, ou isoler, notamment sur le plan quantitatif et doit se faire « norme par norme » sans écartier pour autant l'impact combiné de leur multiplicité. En effet, l'imbrication des normes (environnementales, sanitaires, etc.), les niveaux géographiques (local/national/européen), le caractère parfois très indirect de certaines normes et les conditions d'adaptation par les acteurs complexifient les analyses. Ainsi il n'est pas facile d'estimer l'impact de la suppression d'une substance phytopharmaceutique : d'autres substances peuvent être disponibles mais parfois plus coûteuses, ou moins efficaces, ou bien des évolutions plus systémiques du système sont à envisager. Lorsque cette suppression se fait « en avance de phase », les effets sont encore plus complexes à analyser (coût d'exploration de l'innovation par retrait, perte de compétitivité temporaire *versus* gain de maîtrise technique par rapport aux concurrents dans un second temps). Parfois la contrainte réglementaire peut être source de différenciation qualitative valorisante (« sans OGM ») mais il est certain que ce pari ne peut être généralisé.

L'évaluation de l'impact des différentes réglementations venant encadrer les activités agricoles et agroalimentaire est un exercice délicat mais qu'il est sans doute nécessaire de renforcer. Il est vraisemblable en tout cas que l'importance des charges et consommations intermédiaires (cf. supra) soit largement impactée par ces dispositions réglementaires et pas uniquement la résultante d'une faible performance technique des filières françaises. Au-delà du contenu de la réglementation, les groupes de travail pointent sur cette thématique des éléments importants à prendre en considération : la recherche, au maximum, de réciprocité pour les produits importés (pour la réglementation européenne) ou introduits (pour les dispositions strictement nationales) ; l'importance du temps laissé pour l'adaptation (le temps laissé pour franchir un palier est peut-

être aussi important que la hauteur du palier lui-même) et son corollaire la stabilité et la prévisibilité.

Comme le prévoyait le mandat initial, ce diagnostic qui se veut partagé, n'avait pas pour vocation de produire des recommandations (à l'exception de celle mentionnée ci-dessus visant à renforcer l'évaluation d'impact des politiques publiques). Pour autant, les auteurs souhaitent vivement que ce travail de mise à plat serve de base à l'élaboration de recommandations opérationnelles visant à corriger les faiblesses ou à parer aux menaces pointées dans ce rapport.

Annexe 1 : Regroupements de codes douaniers

Les différents produits échangés (importés ou exportés) sont identifiés et regroupés selon leur code HS (en anglais, Harmonized System) ou système de nomenclature du Système Harmonisé (SH), développé par l'Organisation Mondiale des Douanes. Le code SH est un code de reconnaissance internationale. Le code HS est géré en arborescence : chapitres (codes à deux chiffres, par exemple 02-Viandes et abats comestibles) subdivisés en positions (codes à quatre chiffres, par exemple 0201- Viandes des animaux de l'espèce bovine, fraîches ou réfrigérées) eux-mêmes pouvant recouvrir plusieurs sous-titres (codes à 6 chiffres, par exemple : 020120- Morceaux non-désossés, de bovins, frais ou réfrigérés (à l'excl. des carcasses et des demi-carcasses).

Ci-dessous les principaux regroupements utilisés pour l'analyse des données douanières (notamment partie I du rapport).

Produits bruts

- 01 Animaux vivants
- 0301 Poissons vivants
- 0302 Poissons frais
- 0306 Crustacés
- 0307 Mollusques
- 0407 Oeufs frais
- 0409 Miel
- 0410 Autres produits comestibles d'origine animale
- 05 Produits d'origine animale non comestibles
- 06 Plantes vivantes
- 0701 Pommes de terre
- 0702 Tomates
- 0703 Oignons, échalotes, poireaux et autres alliacés
- 0704 Choux, choux-fleurs, choux frisés et apparentés
- 0705 Laitues et chicorées
- 0706 Carottes, navets, betteraves et autres racines comestibles
- 0707 Concombres et cornichons
- 0708 Légumes à cosse
- 0709 Potirons, artichauts, asperges, aubergines, céleris, champignons
- 0711 Légumes conservés provisoirement mais impropres à la consommation
- 0714 Racines de manioc, salep, topinambours et apparentés
- 0801 Noix de coco
- 0802 Fruits à coque
- 0803 Bananes
- 0804 Dattes, figes, ananas, avocats, goyaves, mangues et mangoustans
- 0805 Agrumes
- 0806 Raisins
- 0807 Melons et papayes
- 0808 Pommes, poires et coings
- 0809 Abricots, cerises, pêches
- 0810 Fruits rouges, kiwi, durians et kakis
- 0812 Fruits conservés provisoirement mais impropres à la consommation
- 090111 Café non torréfié
- 0902 Thé
- 0903 Maté
- 0904 Poivre et piments

0905 Vanille
0906 Cannelle et fleurs de cannellier
0907 Girofles
0908 Noix de muscade, macis, amomes et cardamomes
0909 Graine d'anis, de badiane, de fenouil, de coriandre, de cumin et de carvi
0910 Gingembre, safran, curcuma, thym, feuilles de laurier, curry et autres épices
10 Céréales
12 Graines, fruits oléagineux, semences et autres fruits
13 Gommés, résines et autres sucs et extraits végétaux
14 Matières à tresser et autres produits d'origine végétale
1801 Cacao en fèves et brisures de fèves
1802 Coques, pellicules et autres déchets de cacao
2401 Tabacs bruts

Produits transformés

02 Viandes et abats comestibles
0303 Poissons congelés
0304 Filets de poisson et autre chair de poisson
0305 Poissons séchés
0308 Invertébrés aquatiques transformés
0401 Lait non concentré et non additionné de sucre
0402 Lait concentré ou additionné de sucre
0403 Babeurre, lait et crème caillés, képhir, yahourt et autres lait et crème fermentés
0404 Lactosérum
0406 Beurre et autres matières grasses laitières
0406 Fromages et caillebotte
0408 Oeuf transformés
0710 Légumes congelés
0712 Légumes secs
0713 Légumes à cosse secs
0811 Fruits congelés
0813 Fruits secs
0814 Écorces d'agrumes ou de melons
090112 Café décaféiné
090121 Café torréfié
090122 Café torréfié et décaféiné
090130 Coques et pellicules de café
090140 Succédanés du café contenant du café
090190 Autres déchets du café
11 Produits de la minoterie, malt, amidons et féculés, inuline et gluten de froment
15 Graisses, huiles et cires d'origine animale ou végétale
16 Préparations de viandes, poissons, crustacés ou mollusques
17 Sucres et sucreries
1803 Pâtes de cacao
1804 Beurre, graisse et huile de cacao
1805 Poudre de cacao
1806 Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao
19 Préparations de céréales, farines, amidons, féculés de lait et pâtisserie
20 Préparation de légumes

- 21 Autres préparations alimentaires
- 22 Boissons, alcools et vinaigres
- 23 Résidus et déchets alimentaires et alimentation animale
- 2402 Cigares, cigarillos et cigarettes
- 2403 Tabacs transformés et succédanés de tabac

Animaux vivants et génétique (animale)

01	Animaux vivants
040711	Oeufs fertilisés de volailles, destinés à l'incubation, domestiques
040719	Oeufs fertilisés d'oiseaux, destinés à l'incubation (à l'excl. des oeufs de volailles domestiques)
051110	Sperme de taureaux

Céréales

100110	Froment blé dur
100119	Froment (blé) dur, autre que de semence
100190	Froment blé et méteil (à l'excl. du froment blé dur)
100199	Froment (blé) tendre et méteil, autre que de semence
100200	Seigle
100290	Seigle, autre que de semence
100300	Orge
100390	Orge, autre que de semence
100400	Avoine
100490	Avoine, autre que de semence
100590	Maïs (autre que de semence)
1006	Riz
100700	Sorgho à grains
100790	Sorgho à grains, autre que de semence
100810	Sarrasin
100820	Millet
100829	Millet (à l'excl. du sorgho à grains et de semence)
100830	Alpiste
100840	Fonio (<i>Digitaria</i> spp.)
100850	Quinoa (<i>Chenopodium quinoa</i>)
100860	Triticale
100890	Céréales (à l'excl. du froment blé, du méteil, du seigle, de l'orge, de l'avoine, du maïs, du riz, du sorgho à grains, du sarrasin, du millet et de l'alpiste)
1101	Farines de froment [blé] ou de méteil
1102	Farines de Céréales (autres que de froment [blé] ou de méteil)
1103	Gruaux, semoules et agglomérés sous forme de pellets, de Céréales
1104	Grains de Céréales autrement travaillés [mondés, aplatis, en flocons, perlés, tranchés ou concassés, p.ex.] et germes de Céréales, entiers, aplatis, en flocons ou moulus (à l'excl. des farines de Céréales, du riz décortiqué, du riz semi-blanchi ou blanchi et du riz en brisures)
1107	Malt, même torréfié
110811	Amidon de froment [blé]
110812	Amidon de maïs
1109	Gluten de froment [blé], même à l'état sec

190120	Mélanges et pâtes à base de farines, gruaux, semoules, amidons, féculés ou extraits de malt, ne contenant pas de cacao ou contenant < 40% en poids de cacao calculés sur une base entièrement dégraissée, n.d.a. ; mélanges et pâtes à base de lait, de crème de lait, de babeurre, de lait caillé, de crème caillée, de lactosérum, de yoghourt, de képhir et autres produits simil. des n° 0401 à 0404, ne contenant pas de cacao ou contenant < 5% en poids de cacao calculés sur une base entièrement dégraissée, n.d.a., pour la préparation des produits de la boulangerie, de la pâtisserie ou de la biscuiterie du n° 1905
190190	Extraits de malt ; préparations alimentaires de farines, gruaux, semoules, amidons, féculés ou extraits de malt, ne contenant pas de cacao ou contenant < 40% en poids de cacao calculés sur une base entièrement dégraissée, n.d.a. ; préparations alimentaires à base de lait, de crème de lait, de babeurre, de lait caillé, de crème caillée, de lactosérum, de yoghourt, de képhir et autres produits simil. des n° 0401 à 0404, ne contenant pas de cacao ou contenant < 5% en poids de cacao calculés sur une base entièrement dégraissée, n.d.a. (à l'excl. des préparations pour l'alimentation des enfants conditionnées pour la vente au détail ainsi que les mélanges et pâtes pour la préparation des produits de la boulangerie, de la pâtisserie ou de la biscuiterie du n° 1905)
230210	Sons, remoulages et autres résidus, même agglomérés sous forme de pellets, du criblage, de la mouture ou d'autres traitements du maïs
230220	Sons, remoulages et autres résidus, même agglomérés sous forme de pellets, du criblage, de la mouture ou d'autres traitements du riz
230230	Sons, remoulages et autres résidus, même agglomérés sous forme de pellets, du criblage, de la mouture ou d'autres traitements du froment
230240	Sons, remoulages et autres résidus, même agglomérés sous forme de pellets, du criblage, de la mouture ou d'autres traitements des Céréales (à l'excl. du maïs ou du froment)

Fruits et légumes

070190	Pommes de terre, à l'état frais ou réfrigéré (à l'excl. des pommes de terre de semence)
0702	Tomates, à l'état frais ou réfrigéré
0703	Oignons, échalotes, aulx, poireaux et autres légumes alliacés, à l'état frais ou réfrigéré
0704	Choux, choux-fleurs, choux frisés, choux-raves et produits comestibles similaires du genre Brassica, à l'état frais ou réfrigéré
0705	Laitues (<i>Lactuca sativa</i>) et chicorées (<i>Cichorium spp</i>), à l'état frais ou réfrigéré
0706	Carottes, navets, betteraves à salade, salsifis, céleris-raves, radis et racines comestibles similaires, à l'état frais ou réfrigéré
0707	Concombres et cornichons, à l'état frais ou réfrigéré
0708	Légumes à cosse, écosés ou non, à l'état frais ou réfrigéré
0709	Autres légumes, à l'état frais ou réfrigéré
0710	Légumes, non cuits ou cuits à l'eau ou à la vapeur, congelés
0711	Légumes conservés provisoirement (au moyen de gaz sulfureux ou dans de l'eau salée, soufrée ou additionnée d'autres substances servant à assurer provisoirement leur conservation, par exemple), mais impropres à l'alimentation en l'état
0712	Légumes secs, même coupés en morceaux ou en tranches ou bien broyés ou pulvérisés, mais non autrement préparés
0713	Légumes à cosse secs, écosés, même décortiqués ou cassés
0714	Racines de manioc, d'arrow-root ou de salep, topinambours, patates douces et racines et tubercules similaires à haute teneur en féculé ou en

	inuline, frais, réfrigérés, congelés ou séchés, même débités en morceaux ou agglomérés sous forme de pellets; moelle de sagoutier
08	Fruits comestibles ; écorces d'agrumes ou de melons
2001	Légumes, fruits et autres parties comestibles de plantes, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique
2002	Tomates, préparées ou conservées autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique
2003	Champignons et truffes, préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique
2004	Légumes, préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, congelés (à l'excl. confits au sucre ainsi que des tomates, des champignons et des truffes)
2005	Légumes, préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non-congelés (à l'excl. confits au sucre ainsi que des tomates, des champignons et des truffes)
2008	Fruits et autres parties comestibles de plantes, préparés ou conservés, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants ou d'alcool (sauf préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique, confits au sucre mais non-conservés dans du sirop et à l'excl. des confitures, gelées de fruits, marmelades, purées et pâtes de fruits obtenues par cuisson)

Lait et produits laitiers

0401	Lait et crème de lait, non-concentrés ni additionnés de sucre ou d'autres édulcorants
0402	Lait et crème de lait, concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants
0403	Babeurre, lait et crème caillés, yoghourt, képhir et autres laits et crèmes fermentés ou acidifiés, même concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisés ou additionnés de fruits ou de cacao
0404	Lactosérum, même concentré ou additionné de sucre ou d'autres édulcorants ; produits consistant en composants naturels du lait, même additionnés de sucre ou d'autres édulcorants, n.d.a.
0405	Beurre, y.c. le beurre déshydraté et le ghee, et autres matières grasses provenant du lait ainsi que pâtes à tartiner laitières
0406	Fromages et caillebotte
170211	Lactose, à l'état solide, et sirop de lactose, sans addition d'aromatisants ou de colorants, contenant en poids \geq 99% de lactose, exprimé en lactose anhydre calculé sur matière sèche
170219	Lactose, à l'état solide, et sirop de lactose, sans addition d'aromatisants ou de colorants, contenant en poids $<$ 99% de lactose, exprimé en lactose anhydre calculé sur matière sèche
190110	Préparations alimentaires de farines, gruaux, semoules, amidons, féculés ou extraits de malt, ne contenant pas de cacao ou contenant $<$ 40% en poids de cacao calculés sur une base entièrement dégraissée, n.d.a. ; préparations alimentaires à base de lait, de crème de lait, de babeurre, de lait caillé, de crème caillée, de lactosérum, de yoghourt, de képhir et autres produits simil. des n° 0401 à 0404, ne contenant pas de cacao ou contenant $<$ 5% en poids de cacao calculés sur une base entièrement dégraissée, n.d.a., pour l'alimentation des enfants, conditionnées pour la vente au détail
3501	Caséines, caséinates et autres dérivés des caséines; colles de caséine

Oléagineux

120100	Fèves de soja, même concassées
120190	Fèves de soja, même concassées (à l'excl. des fèves de soja destinées à l'ensemencement)
1202	Arachides, non-grillées ni autrement cuites, même décortiquées ou concassées
1204	Graines de lin, même concassées
1205	Graines de navette ou de colza, même concassées
1206	Graines de tournesol, même concassées
120750	Graines de moutarde, même concassées
1208	Farines de graines ou de fruits oléagineux (à l'excl. de la farine de moutarde)
1507	Huile de soja et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées
1508	Huile d'arachide et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées
1511	Huile de palme et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées
1512	Huiles de tournesol, de carthame ou de coton et leurs fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées
1514	Huiles de navette, de colza ou de moutarde et leurs fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées
2304	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction de l'huile de soja
2305	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction de l'huile d'arachide
230620	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction des graisses ou huiles de lin
230630	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction des graisses ou huiles de tournesol
230640	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction des graisses ou huiles de navette ou de colza
230641	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction des graisses ou huiles de navette ou de colza à faible teneur en acide érucique "fournissant une huile fixe dont la teneur en acide érucique est < 2% et un composant solide qui contient < 30 micromoles/g de glucosinolates"
230649	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction des graisses ou huiles de navette ou de colza d'une teneur élevée en acide érucique "fournissant une huile fixe dont la teneur en acide érucique est \geq 2% et un composant solide qui contient \geq 30 micromoles/g de glucosinolates"

Pêche et aquaculture

03	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques
121220	Algues, fraîches, réfrigérées, congelées ou séchées, même pulvérisées
121221	Algues, fraîches, réfrigérées, congelées ou séchées, même pulvérisées, destinées à l'alimentation humaine
130231	Agar-agar, même modifié
1504	Graisses et huiles et leurs fractions, de poissons ou de mammifères marins, même raffinées, mais non chimiquement modifiées
1604	Préparations et conserves de poissons ; caviar et ses succédanés préparés à partir d'oeufs de poisson
1605	Crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques, préparés ou conservés (non fumés)

Produits d'épicerie

0409	Miel naturel
09	Café, thé, maté et épices
1105	Farine, semoule, poudre, flocons, granulés et agglomérés sous forme de pellets, de pommes de terre
1106	Farines, semoules et poudres de pois, haricots, lentilles et autres légumes à cosse secs du n° 0713, de sagou, de racines de manioc, d'arrow-root et de salep, de topinambour, de patates douces et autres racines et tubercules simil. à haute teneur en fécule ou en inuline du n° 0714, ainsi que des produits du chapitre 8 "Fruits comestibles, écorces d'agrumes ou de melons"
110813	Fécule de pommes de terre
1509	Huile d'olive et ses fractions (obtenues, à partir des fruits de l'olivier, uniquement par des procédés mécaniques ou physiques, dans des conditions n'altérant pas l'huile), même raffinées, mais non chimiquement modifiées
1510	Huiles et leurs fractions, obtenues exclusivement à partir d'olives et par des procédés autres que ceux mentionnés au n° 1509, même raffinées, mais non chimiquement modifiées et mélanges de ces huiles ou fractions avec des huiles ou fractions du n° 1509
1704	Sucreries sans cacao, y.c. le chocolat blanc
1803	Pâte de cacao, même dégraissée
1804	Beurre, graisse et huile de cacao
1805	Poudre de cacao, sans addition de sucre ou d'autres édulcorants
1806	Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao
1902	Pâtes alimentaires, même cuites ou farcies de viande ou d'autres substances, ou bien autrement préparées, telles que spaghetti, macaroni, nouilles, lasagnes, gnocchi, ravioli, cannelloni ; couscous, même préparé
1903	Tapioca et ses succédanés préparés à partir de féculs, sous forme de flocons, grumeaux, grains perlés, criblures ou formes simil.
1904	Produits à base de Céréales obtenus par soufflage ou grillage [corn flakes, p.ex.] ; Céréales (autres que le maïs) en grains ou sous forme de flocons ou de grains autrement travaillés (à l'excl. de la farine, du gruau et de la semoule), précuites ou autrement préparées, n.d.a.
1905	Produits de la boulangerie, de la pâtisserie ou de la biscuiterie, même additionnés de cacao ; hosties, cachets vides des types utilisés pour médicaments, pains à cacheter, pâtes séchées de farine, d'amidon ou de fécule en feuilles et produits simil.
2006	Légumes, fruits, écorces de fruits et autres parties de plantes, confits au sucre [égouttés, glacés ou cristallisés]
2007	Confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes de fruits, obtenues par cuisson, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants
2009	Jus de fruits (y.c. les moûts de raisins) ou de légumes, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants
2101	Extraits, essences et concentrés de café, de thé ou de maté et préparations à base de ces produits ou à base de café, thé ou maté ; chicorée torréfiée et autres succédanés torréfiés du café et leurs extraits, essences et concentrés
2103	Préparations pour sauces et sauces préparées ; condiments et assaisonnements, composés ; farine de moutarde et moutarde préparée
2104	Préparations pour soupes, potages ou bouillons ; soupes, potages ou bouillons préparés ; préparations alimentaires composites homogénéisées consistant en un mélange finement homogénéisé de plusieurs substances de base, telles que viande, poisson, légumes, fruits, conditionnées pour la

	vente au détail comme aliments pour enfants ou pour usages diététiques, en récipients d'un contenu <= 250 g
2105	Glaces de consommation, même contenant du cacao
2201	Eaux, y.c. les eaux minérales naturelles ou artificielles et les eaux gazéifiées, non additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ni aromatisées ; glace et neige
2202	Eaux, y.c. les eaux minérales et les eaux gazéifiées, additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées, et autres boissons non-alcooliques (à l'excl. des jus de fruits ou de légumes ainsi que du lait)
2209	Vinaigres comestibles et succédanés de vinaigre comestibles obtenus à partir d'acide acétique

Sucre

121210	Caroubes, y.c. leurs graines, fraîches, réfrigérées, congelées ou séchées, même pulvérisées
121291	Betteraves à Sucre, fraîches, réfrigérées, congelées, séchées ou en poudre
121292	Caroubes, fraîches, réfrigérées, congelées ou séchées, même pulvérisées
121293	Cannes à Sucre, fraîches, réfrigérées, congelées ou séchées, même pulvérisées
1701	Sucres de canne ou de betterave et saccharose chimiquement pur, à l'état solide
170220	Sucre d'érable, à l'état solide, et sirop d'érable, sans addition d'aromatisants ou de colorants
170230	Glucose, à l'état solide, et sirop de glucose, sans addition d'aromatisants ou de colorants, ne contenant pas de fructose ou contenant en poids à l'état sec < 20% de fructose
170240	Glucose, à l'état solide, et sirop de glucose, sans addition d'aromatisants ou de colorants, contenant en poids à l'état sec >= 20% mais < 50% de fructose (à l'excl. du Sucre inversi [ou interverti])
170250	Fructose chimiquement pur
170260	Fructose, à l'état solide, et sirop de fructose, sans addition d'aromatisants ou de colorants, contenant en poids à l'état sec > 50% de fructose (à l'excl. du fructose chimiquement pur et du Sucre inversi [ou interverti])
170290	Sucres, y.c. le Sucre inversi [ou interverti] et le maltose chimiquement pur, à l'état solide, Sucres et sirops de Sucres contenant en poids à l'état sec 50% de fructose, sans addition d'aromatisants ou de colorants, succédanés du miel, même mélangés de miel naturel, et Sucres et mélasses caramélisés (à l'excl. des Sucres de canne ou de betterave, du saccharose chimiquement pur, du lactose, du Sucre d'érable, du glucose, du fructose et de leurs sirops)
1703	Mélasses résultant de l'extraction ou du raffinage du Sucre

Viande et produits carnés

02	Viandes et abats comestibles
040700	Oeufs d'oiseaux, en coquilles, frais, conservés ou cuits
040721	Oeufs de volailles domestiques, en coquilles, frais (à l'excl. des oeufs fertilisés, destinés à l'incubation)
040729	Oeufs d'oiseaux, en coquilles, frais (à l'excl. des oeufs de volailles domestiques et oeufs fertilisés, destinés à l'incubation)
040790	Oeufs d'oiseaux, en coquilles, conservés ou cuits
0408	Oeufs d'oiseaux, dépourvus de leurs coquilles, et jaunes d'oeufs, frais, séchés, cuits à l'eau ou à la vapeur, moulés, congelés ou autrement conservés, même additionnés de sucre ou d'autres édulcorants

0410	Produits comestibles d'origine animale, non dénommés ni compris ailleurs
0504	Boyaux, vessies et estomacs d'animaux (autres que ceux de poissons), entiers ou en morceaux, à l'état frais, réfrigéré, congelé, salé ou en saumure, séché ou fumé
1501	Graisses de porc, y.c. le saindoux, et graisses de volailles, fondues ou autrement extraites (à l'excl. de la stéarine solaire et l'huile de saindoux)
1502	Graisses des animaux des espèces bovine, ovine ou caprine (autres que l'huile et l'oléostarine)
1503	Stéarine solaire, huile de saindoux, oléostéarine, oléomargarine et huile de suif, non-émulsionnées, ni mélangées ni autrement préparées
1505	Graisse de suint et substances grasses dérivées, y.c. la lanoline
1506	Graisses et huiles animales et leurs fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées (à l'excl. des graisses et huiles de porcins, de volailles, de bovins, d'ovins, de caprins, de poissons et de mammifères marins ainsi que de la stéarine solaire, de l'huile de saindoux, de l'oléostéarine, de l'oléomargarine, de l'huile de suif, de la graisse de suint et des substances grasses dérivées)
151610	Graisses et huiles animales et leurs fractions, partiellement ou totalement hydrogénées, interestérifiées, réestérifiées ou élaïdinisées, même raffinées, mais non autrement préparées
1518	Graisses et huiles animales ou végétales et leurs fractions, cuites, oxydées, déshydratées, sulfurées, soufflées, standolisées ou autrement modifiées chimiquement ; mélanges ou préparations non-alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales ou de fractions non-comestibles de différentes graisses ou huiles, n.d.a.
1520	Glycérol brut ; eaux et lessives glycéreuses
1522	Dé gras ; résidus provenant du traitement des corps gras ou des cires animales ou végétales
1601	Saucisses, saucissons et produits simil., de viande, d'abats ou de sang ; préparations alimentaires à base de ces produits
1602	Préparations et conserves de viande, d'abats ou de sang (à l'excl. des saucisses, saucissons et produits simil. ainsi que des extraits et jus de viande)
1603	Extraits et jus de viande, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques

Vins et spiritueux

2203	Bières de malt
2204	Vins de raisins frais, y.c. les vins enrichis en alcool ; moûts de raisins, partiellement fermentés et d'un titre alcoométrique acquis > 0,5% vol, ou moûts de raisins, additionnés d'alcool, ayant un titre alcoométrique acquis > 0,5% vol
2205	Vermouths et autres vins de raisins frais préparés à l'aide de plantes ou de substances aromatiques
2206	Cidre, poiré, hydromel et autres boissons fermentées ; mélanges de boissons fermentées et mélanges de boissons fermentées et de boissons non-alcooliques, n.d.a. (à l'excl. de la bière, des vins de raisins frais, des moûts de raisins ainsi que des vermouths et autres vins de raisins frais préparés à l'aide de plantes ou de substances aromatiques)
2207	Alcool éthylique non-dénaturé d'un titre alcoométrique volumique \geq 80% vol ; alcool éthylique et eaux-de-vie dénaturés de tous titres
2208	Alcool éthylique non-dénaturé d'un titre alcoométrique volumique < 80% vol ; eaux-de-vie, liqueurs et autres boissons spiritueuses (à l'excl. des préparations alcooliques composées des types utilisés pour la fabrication des boissons)

Autres produits agricoles et agroalimentaires

0501	Cheveux bruts, même lavés ou dégraissés ; déchets de cheveux
0502	Soies de porc ou de sanglier ; poils de blaireau et autres poils pour la brosse ; déchets de ces soies ou poils
0505	Peaux et autres parties d'oiseaux revêtues de leurs plumes ou de leur duvet, plumes et parties de plumes (même rognées), duvet, bruts ou simpl. nettoyés, désinfectés ou traités en vue de leur conservation ; poudres et déchets de plumes ou de parties de plumes
0506	Os et cornillons, bruts, dégraissés, simpl. préparés (mais non découpés en forme), acidulés ou dégelatinés ; poudres et déchets de ces matières
0507	Ivoire, écaille de tortue, fanons (y.c. les barbes) de baleine ou d'autres mammifères marins, cornes, bois, sabots, ongles, griffes et becs, bruts ou simpl. préparés mais non découpés en forme ; poudres et déchets de ces matières
0508	Corail et matières simil., bruts ou simpl. préparés, mais non autrement travaillés ; coquilles et carapaces de mollusques, de crustacés ou d'échinodermes et os de seiches, bruts ou simpl. préparés, mais non découpés en forme, leurs poudres et leurs déchets
0510	Ambre gris, castoréum, civette et musc ; cantharides ; bile, même séchée ; glandes et autres substances d'origine animale utilisées pour la préparation de produits pharmaceutiques, fraîches, réfrigérées, congelées ou autrement conservées de façon provisoire
051191	Produits de poissons ou de crustacés, mollusques ou autres invertébrés aquatiques; poissons, crustacés, mollusques ou autres invertébrés aquatiques, morts, impropres à l'alimentation humaine
051199	Produits d'origine animale, n.d.a.; animaux morts, impropres à l'alimentation humaine (à l'excl. des poissons, des crustacés, des mollusques ou autres invertébrés aquatiques)
06	Plantes vivantes et produits de la floriculture
070110	Pommes de terre de semence
100111	Froment (blé) dur, de semence
100191	Froment (blé) tendre et méteil, de semence
100210	Seigle, de semence
100310	Orge, de semence
100410	Avoine, de semence
100510	Maïs de semence
100710	Sorgho à grains, de semence
100821	Millet de semence (à l'excl. du sorgho à grains)
110814	Fécule de manioc [cassave]
110819	Amidons et féculés (à l'excl. des amidons et féculés de froment [blé], de maïs, de pommes de terre et de manioc)
110820	Inuline
1199	Produits regroupés du chapitre 11
120110	Fèves de soja, destinées à l'ensemencement
1203	Coprah
120710	Noix et amandes de palmistes
120720	Graines de coton, même concassées
120721	Graines de coton, destinées à l'ensemencement
120729	Graines de coton (à l'excl. des semences)
120730	Graines de ricin
120740	Graines de sésame, même concassées
120760	Graines de carthame [Carthamus tinctorius]
120770	Graines de melon

120791	Graines d'oeillette ou de pavot, même concassées
120792	Graines de karité, même concassées
120799	Graines et fruits oléagineux, n.d.a., même concassés (à l'excl. des fruits à coques comestibles, des olives, des fèves de soja, des arachides, du coprah et des graines de lin, de navette, de colza, de tournesol, de coton, de ricin, de sésame, de moutarde, d'oeillette, de melon ou de pavot, ainsi que des noix et amandes de palmiste)
1209	Graines, fruits et spores à ensemercer (à l'excl. des légumes à cosse, du maïs doux, du café, du thé, du maté, des épices, des céréales, des graines et fruits oléagineux ainsi que des graines et fruits des espèces utilisées principalement en parfumerie, en médecine ou à usages insecticides, parasitocides ou simil.)
1210	Cônes de houblon frais ou secs, même broyés, moulus ou sous forme de pellets ; lupuline
1211	Plantes, parties de plantes, graines et fruits des espèces utilisées principalement en parfumerie, en médecine ou à usages insecticides, parasitocides ou simil., frais ou secs, même coupés, concassés ou pulvérisés
121229	Algues, fraîches, réfrigérées, congelées ou séchées, même pulvérisées, non destinées à l'alimentation humaine
121230	Noyaux et amandes d'abricots, de pêches [y.c. des brugnons et nectarines] ou de prunes
121294	Racines de chicorée, fraîches, réfrigérées, congelées ou séchées, même pulvérisées
121299	Noyaux et amandes de fruits et autres produits végétaux - y.c. les racines de chicorée non-torréfiées de la variété 'Cichorium intybus sativum' -, servant principalement à l'alimentation humaine, n.d.a.
1213	Pailles et balles de céréales brutes, même hachées, moulues, pressées ou agglomérées sous forme de pellets
1214	Rutabagas, betteraves fourragères, racines fourragères, foin, luzerne, trèfle, sainfoin, choux fourragers, lupin, vesces et produits fourragers simil., même agglomérés sous forme de pellets
1299	Produits regroupés du chapitre 12
1301	Gomme laque
130211	Opium
130212	Extraits de réglisse (à l'excl. des extraits contenant > 10% en poids de saccharose ou présentés comme sucreries)
130213	Extraits de houblon
130214	Extraits d'éphédra
130219	Sucs et extraits végétaux (à l'excl. de l'opium et des sucres et extraits végétaux de réglisse et de houblon)
130220	Matières pectiques, pectinates et pectates
130232	Mucilages et épaississants de caroubes, de graines de caroubes ou de graines de guarée, même modifiés
130239	Mucilages et épaississants dérivés des végétaux, même modifiés (à l'excl. de l'agar-agar et des mucilages et épaississants de caroubes, de graines de caroubes ou de graines de guarée)
1399	Produits regroupés du chapitre 13
1401	Bambous, rotins, roseaux, joncs, osiers, raphia, pailles de '4-Céréales nettoyées, blanchies ou teintées, écorces de tilleul et autres matières végétales des espèces principalement utilisées en vannerie ou en sparterie
1404	Produits végétaux, n.d.a.
1513	Huiles de coco [coprah], de palmiste ou de babassu et leurs fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées
1515	Graisses et huiles végétales (y.c. l'huile de jojoba) et leurs fractions, fixes, même raffinées, mais non chimiquement modifiées (à l'excl. des huiles de soja, d'arachide, d'olive, de palme, de tournesol, de carthame, de coton,

	de coco [coprah], de palmiste, de babassu, de navette, de colza ou de moutarde)
151620	Graisses et huiles végétales et leurs fractions, partiellement ou totalement hydrogénées, interestérifiées, réestérifiées ou élaïdinisées, même raffinées, mais non autrement préparées
1517	Margarine et autres mélanges ou préparations alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales ou de fractions comestibles de différentes graisses ou huiles (à l'excl. des graisses et huiles et leurs fractions, partiellement ou totalement hydrogénées, interestérifiées, réestérifiées ou élaïdinisées, même raffinées, mais non autrement préparées, ainsi que des mélanges d'huiles d'olive ou de leurs fractions)
1521	Cires végétales (autres que les triglycérides), cires d'abeilles ou d'autres insectes et spermaceti, même raffinés ou colorés
179900	Produits divers du chapitre 17
1801	Cacao en fèves et brisures de fèves, bruts ou torréfiés
1802	Coques, pellicules [pelures] et autres déchets de cacao
2102	Levures, vivantes ou mortes ; autres micro-organismes monocellulaires morts (à l'excl. des micro-organismes monocellulaires conditionnés comme médicaments) ; poudres à lever préparées
2106	Préparations alimentaires, n.d.a.
2199	Produits regroupés du chapitre 21
2301	Farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets, de viandes, d'abats, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques, impropres à l'alimentation humaine ; cretons
230250	Résidus, même agglomérés sous forme de pellets, du criblage, de la mouture ou d'autres traitements des légumineuses
2303	Résidus d'amidonnerie et résidus simil., pulpes de betteraves, bagasses de cannes à sucre et autres déchets de sucrerie, drêches et déchets de brasserie ou de distillerie, même agglomérés sous forme de pellets
230610	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction des graisses ou huiles de coton
230650	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction des graisses ou huiles de noix de coco ou de coprah
230660	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction des graisses ou huiles de noix ou d'amandes de palmiste
230670	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction des graisses ou huiles de germes de maïs
230690	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction de graisses ou huiles végétales (à l'excl. des tourteaux et autres résidus solides de l'extraction des graisses ou huiles de soja, d'arachide, de coton, de lin, de tournesol, de graines de navette ou de colza, de noix de coco ou de coprah et de noix ou d'amandes de palmiste)
2307	Lies de vin ; tartre brut
2308	Glands de chêne, marrons d'Inde, marcs de fruits et autres matières, déchets, résidus et sous-produits végétaux, même agglomérés sous forme de pellets, des types utilisés pour l'alimentation des animaux, n.d.a.
2309	Préparations des types utilisés pour l'alimentation des animaux
24	Tabacs et succédanés de tabac fabriqués

Annexe 2 : Cadre partagé pour l'élaboration des indicateurs par filière

Lors des premières réunions du Groupe « DiagComExt », il est apparu nécessaire de travailler à un niveau plus désagrégé que celui généralement adopté dans les études présentées dans la première partie du rapport. L'objectif poursuivi était de faire mieux ressortir les facteurs spécifiques influençant les performances à l'export de chaque filière, ou même sous-filière quand cela s'avère nécessaire. Par exemple, les différentes céréales suivent des dynamiques propres dans les échanges internationaux, même s'il existe des influences croisées. Une analyse uniquement sur un agrégat « Céréales » pourrait masquer des facteurs spécifiques à chacune des sous-filières.

Ainsi, pour chaque filière ou sous-filière, ont été réalisés :

- Une analyse de la production et des échanges sur la période 2004-2019 au niveau international en identifiant les indicateurs suivants :
 - o taux d'internationalisation⁷⁹,
 - o suivi des dix plus grands importateurs et dix plus grands exportateurs mondiaux sur la période,
 - o évolution de la part de la France dans les échanges internationaux.

- Une analyse des échanges de la France sur la période 2004-2019 en identifiant les indicateurs suivants :
 - o différenciation des échanges vis-à-vis des autres États membres de l'Union européenne et vis-à-vis des pays tiers,
 - o suivi des dix principaux clients et dix principaux fournisseurs de la France.

- Des bilans offre/demande permettant de suivre et de comparer pour la France les évolutions respectives de la production, des importations, des exportations, des stocks (quand ils sont mesurés) et de la consommation sous ses différentes formes (alimentation humaine, alimentation animale, utilisation industrielle) en identifiant les indicateurs suivants :
 - o taux d'autosuffisance⁸⁰,
 - o taux de couverture de la consommation par la production nationale⁸¹,
 - o dépendance de la consommation aux importations⁸²,
 - o capacité d'exportation⁸³.

Ces éléments chiffrés ont pour objectif de fournir une information objective et partagée aux acteurs des différentes filières afin de :

- servir de support à l'expression de leur expertise lors des groupes de travail par filières,
- développer une analyse qualitative sur la base de données quantitatives objectivées et présentées sous forme de graphiques,
- faire ressortir et illustrer un certain nombre de facteurs influençant les performances à l'export, aussi bien liés à la compétitivité prix, à la compétitivité hors-prix, à la spécialisation géographique qu'au mix-produits.

L'objectif a été de mettre en forme les données et de construire des indicateurs sur le même modèle pour chaque filière ou sous-filière ; mais des adaptations ont été nécessaires en fonction des données disponibles. En particulier, l'obligation d'inclure les produits transformés et de choisir une unité de volume commune pour établir les bilans offre/demande (par exemple en tonnes équivalent carcasse pour les viandes ou en poids équivalent grain pour les céréales) n'a pas pu

79 Taux d'internationalisation = Exportations mondiales / Production mondiale

80 Taux d'autosuffisance = Production / Consommation

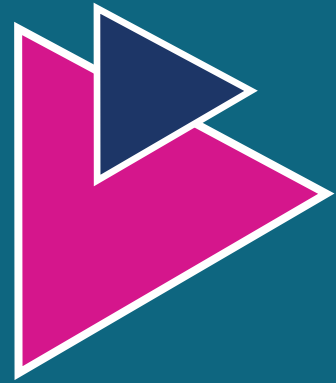
81 Taux de couverture de la consommation par la production nationale = (Production – Exportations) / Consommation

82 Dépendance de la consommation aux importations = Importations / Consommation

83 Dépendance de la consommation aux importations = Importations / Consommation

être respectée dans certains cas à cause de l'absence de données sur les coefficients de conversion des produits transformés (par exemple pour la filière des fruits et légumes). La période retenue couvre les années 2004 à 2019 seulement et ne comporte pas l'année 2020 qui a été considérée comme trop particulière étant donné l'impact de la situation sanitaire liée à la pandémie de Covid (voir encadré 3).

CAHIERS
FILIÈRES



COMPÉTITIVITÉ DE LA FIÛÈRE FRANÇAISE CÉRÉALES



Céréales et produits céréaliers transformés

Sommaire

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

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

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

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

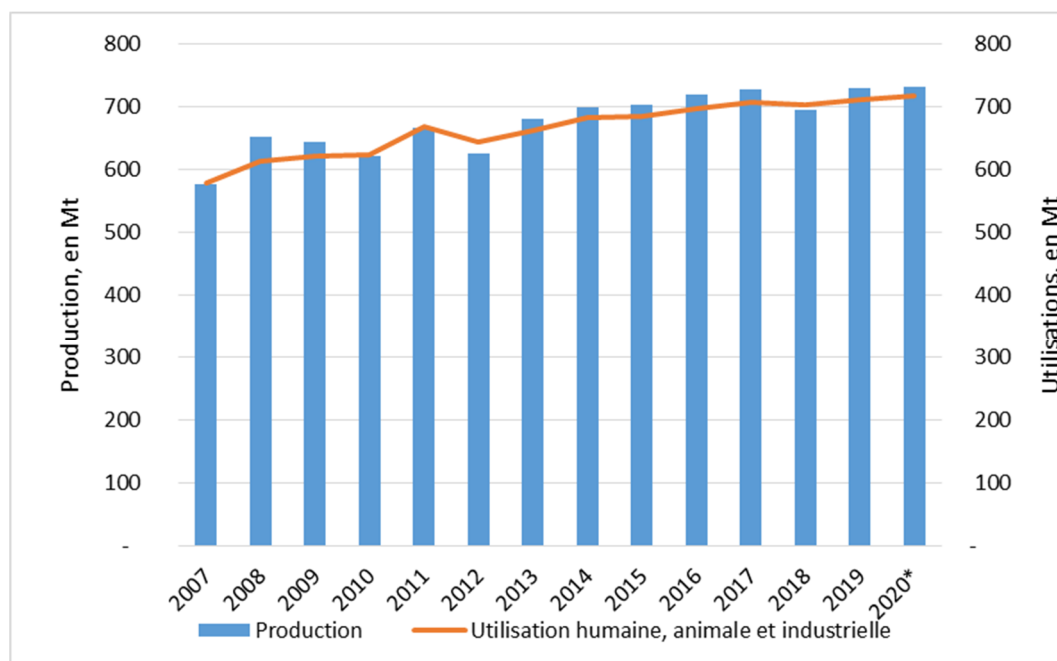
Enfin, dans le but d'équilibrer les échanges mondiaux, les « importations mondiales » sont reconstituées à partir des exportations mondiales : si un pays A déclare exporter X Mt vers le pays B et Y Mt vers le pays C, nous avons retenus X Mt importées par le pays B et Y Mt importées par le pays C.

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

1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

1.1.1. Le blé tendre

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



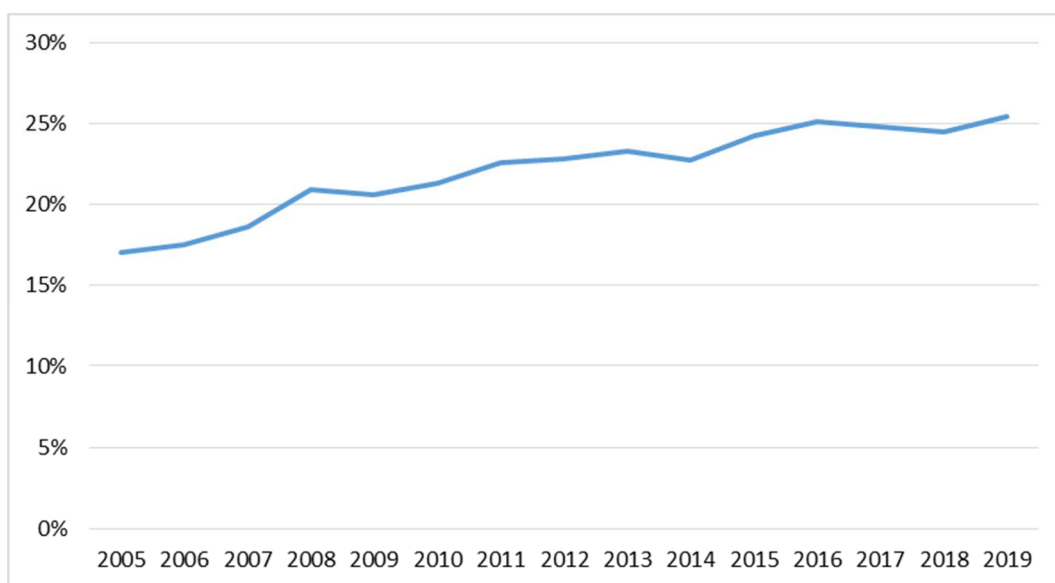
* 2020 : prévisionnel

Source : FranceAgriMer, d'après Conseil International des Céréales

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

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

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

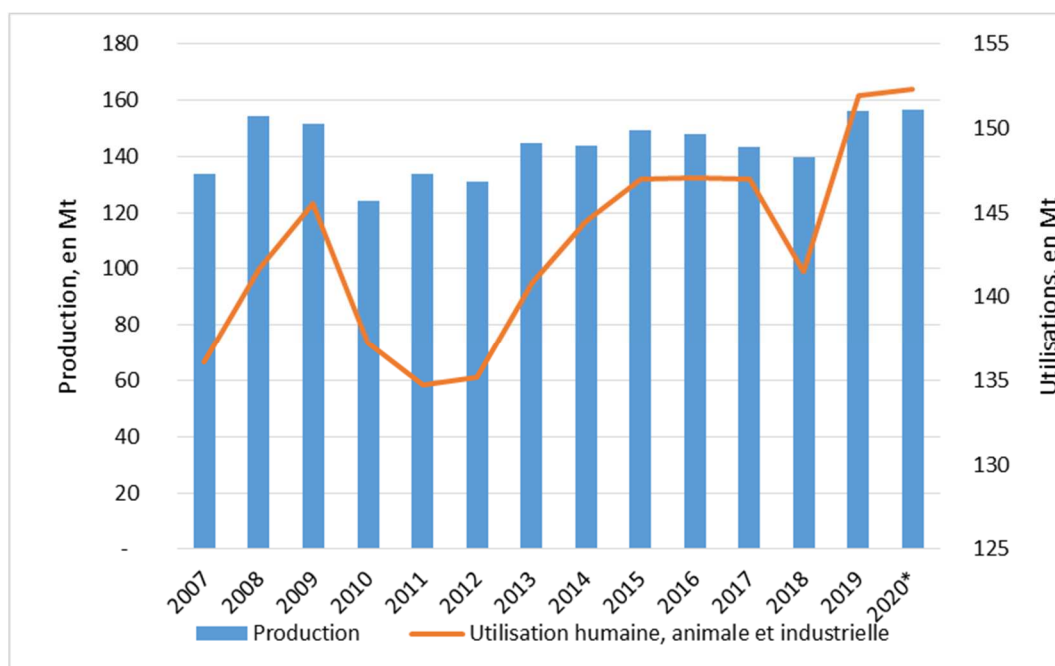


Source : FranceAgriMer, d'après Conseil International des céréales et TDM

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

1.1.2. Les orges

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



* 2020 : prévisionnel

Source : FranceAgriMer, d'après Conseil International des Céréales

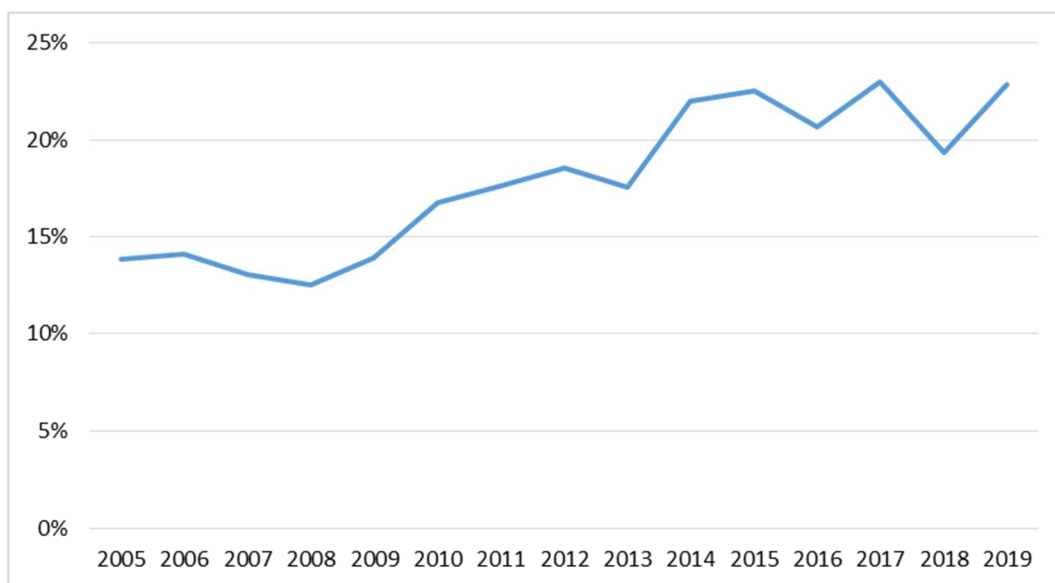
Les bassins de production se concentrent en Union européenne (la France est le 1^{er} producteur de l'UE et se situe au 3^e rang mondial), en Russie, au Canada et en Australie. Ces pays pèsent

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

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

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

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

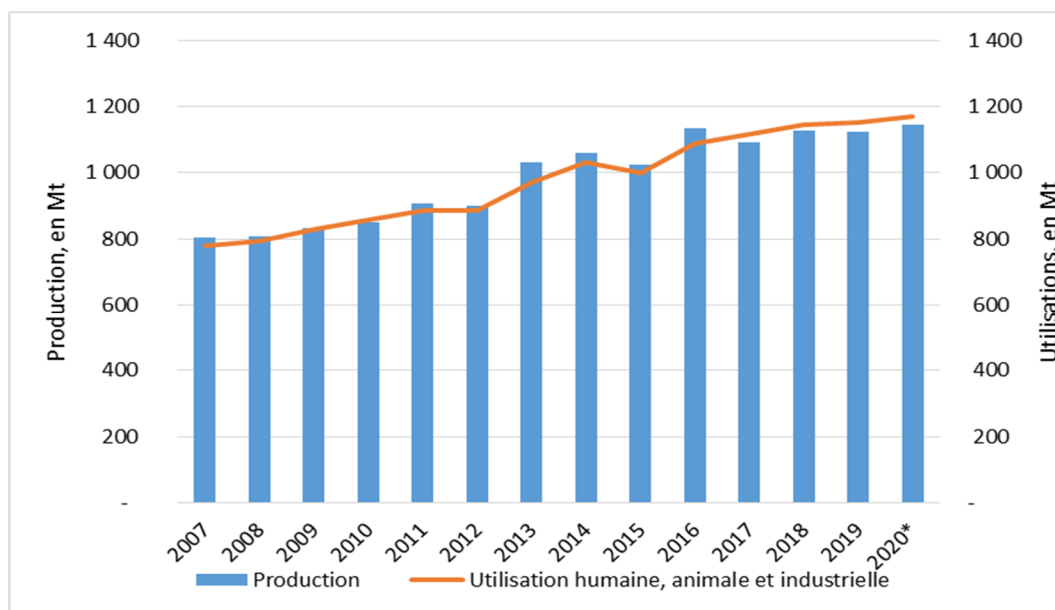


Source : FranceAgriMer, d'après Conseil International des céréales et TDM

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

1.1.3. Le maïs

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



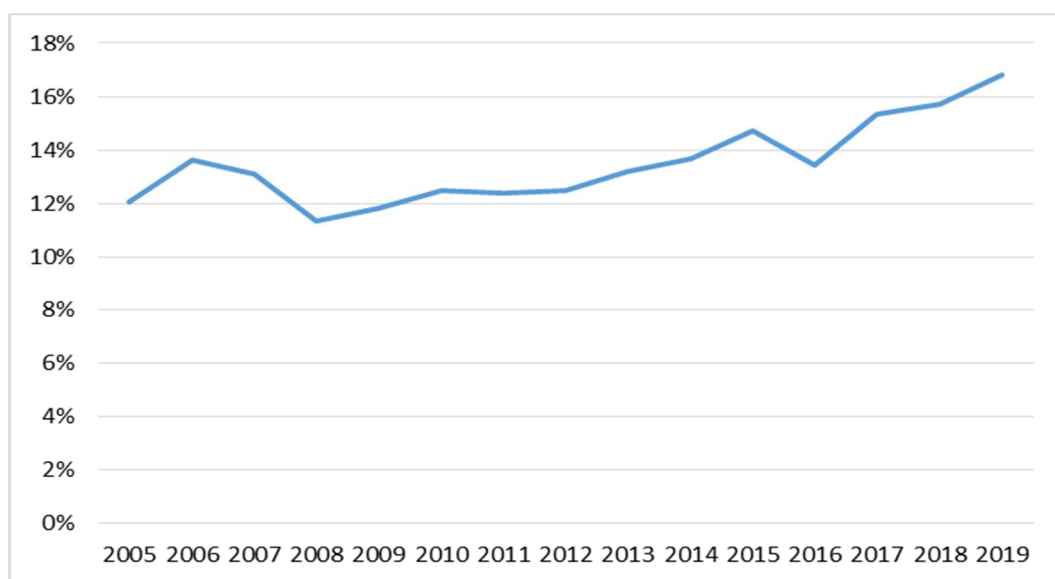
* 2020 : prévisionnel

Source : FranceAgriMer, d'après Conseil International des Céréales

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

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

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



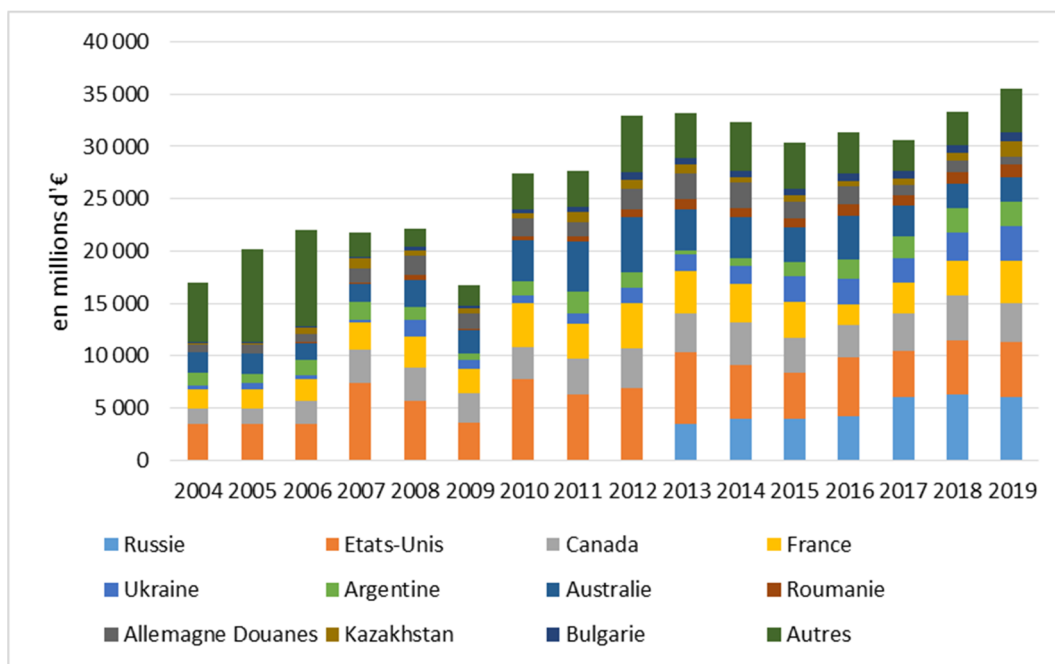
Source : FranceAgriMer, d'après Conseil International des céréales et TDM

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

1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de céréales

1.2.1. Le blé tendre et produits transformés

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

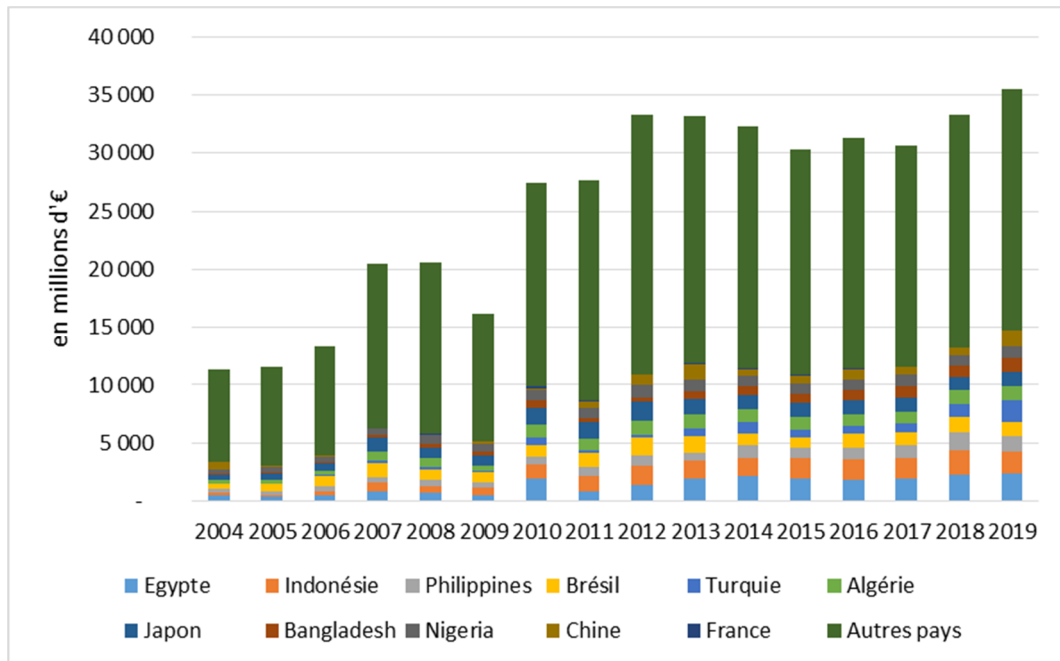


Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013

Source : FranceAgriMer, d'après TDM

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

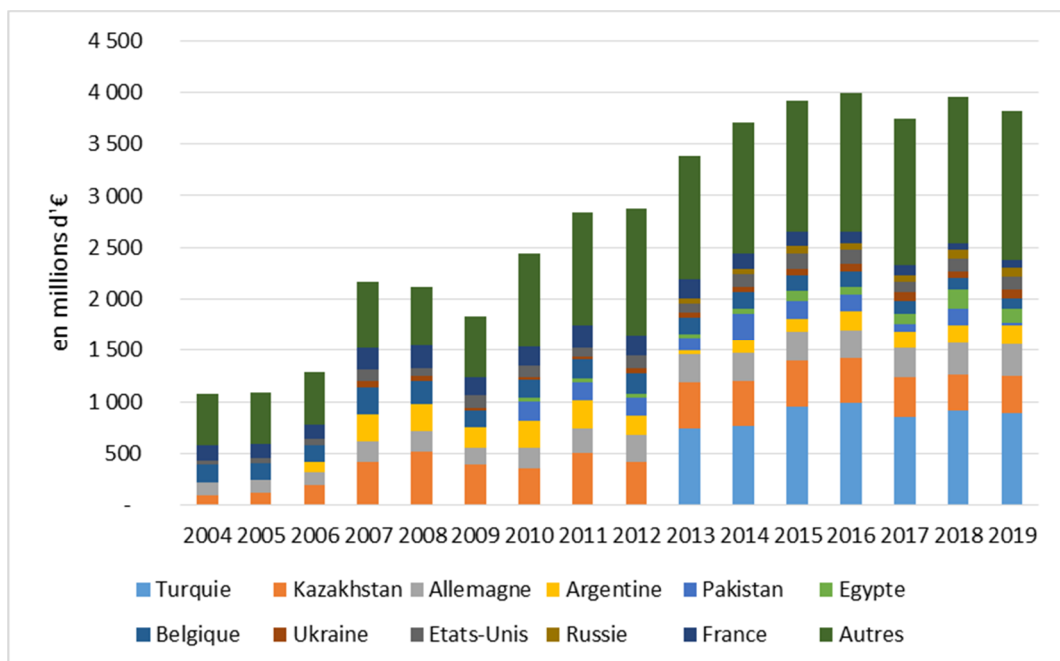
Figure 8 : évolution des importations mondiales de blé tendre et principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM

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

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



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

Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Eurostat

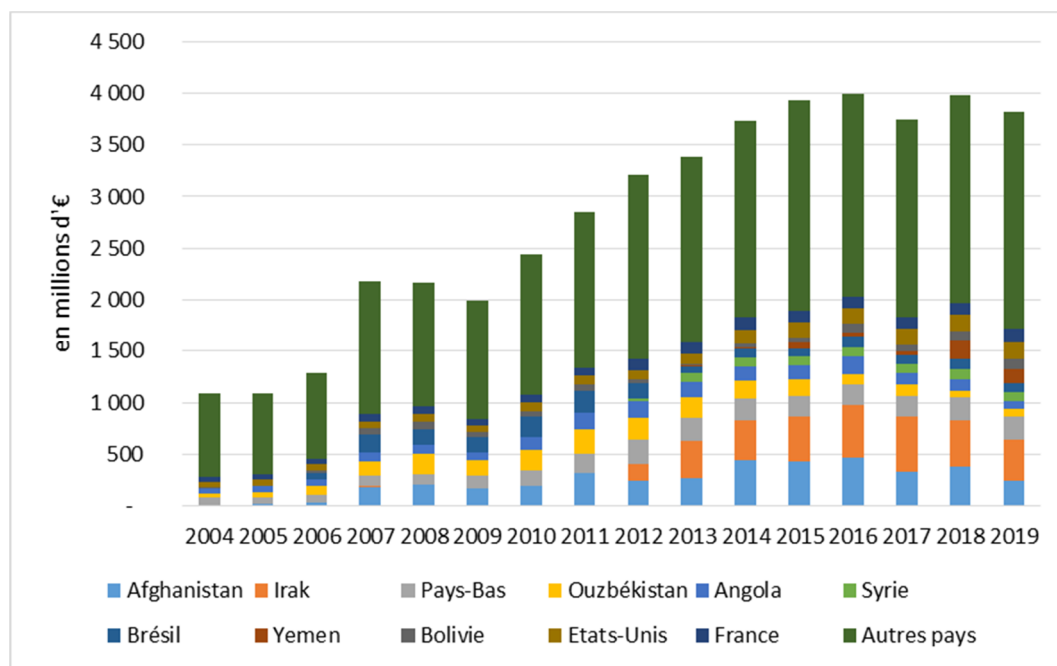
En ce qui concerne les exportations de farine, des évolutions marquantes sont à signaler. Au préalable, il faut rappeler que ce marché a vocation à se réduire encore avec l'équipement généralisé en moulins des anciens pays acheteurs de farine qui désormais importent du blé

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

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

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

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



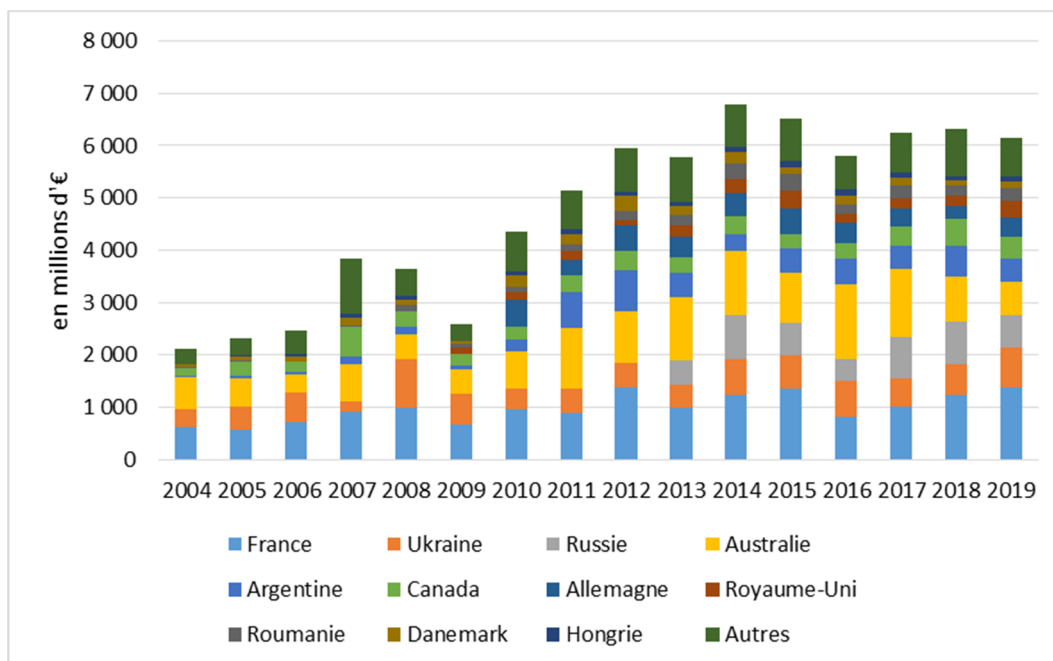
Nota bene : les données concernant la Turquie et la Russie ne sont disponibles qu’à partir de 2013, les données concernant le Pakistan et l’Égypte ne sont disponibles qu’à partir de 2010.

Source : FranceAgriMer, d’après TDM et Eurostat

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

1.2.2. Les orges et produits transformés

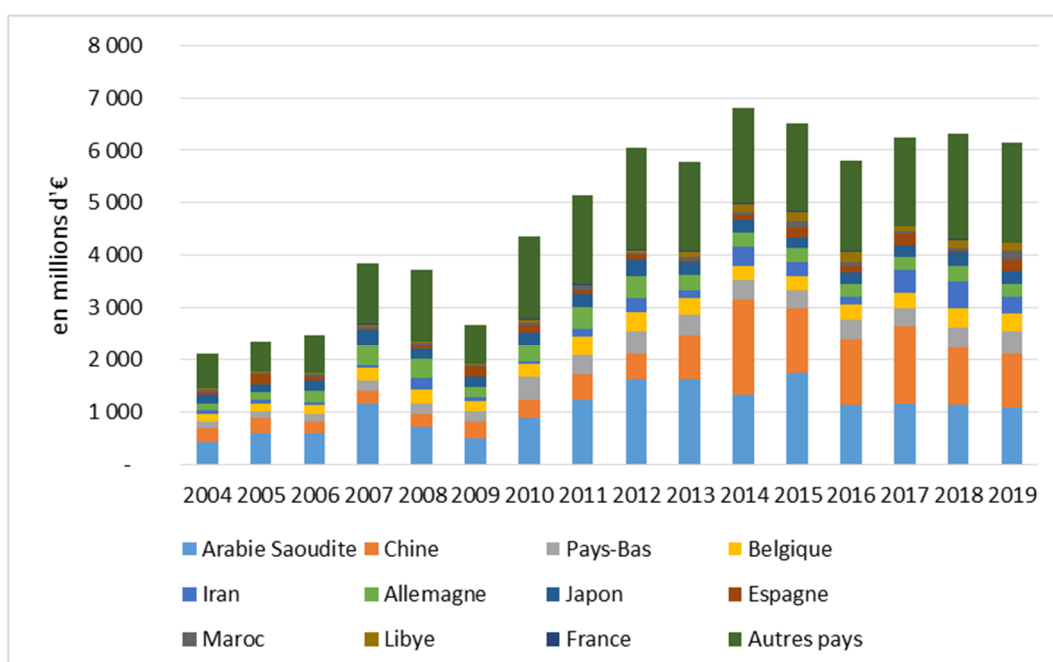
Figure 11 : évolution des exportations mondiales d'orges et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019



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

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

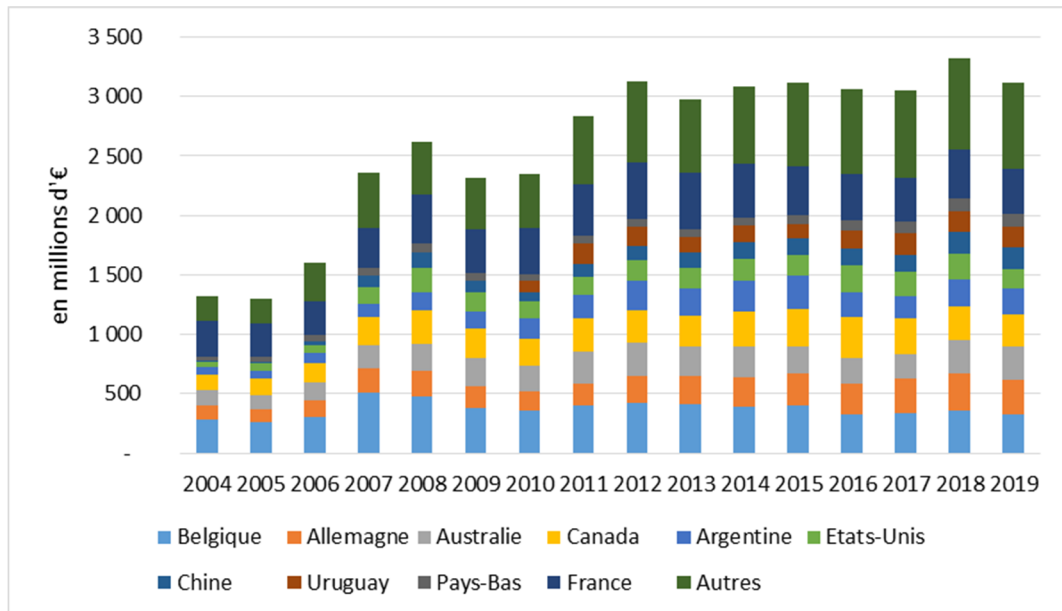
Figure 12 : évolution des importations mondiales d'orges et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019



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

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

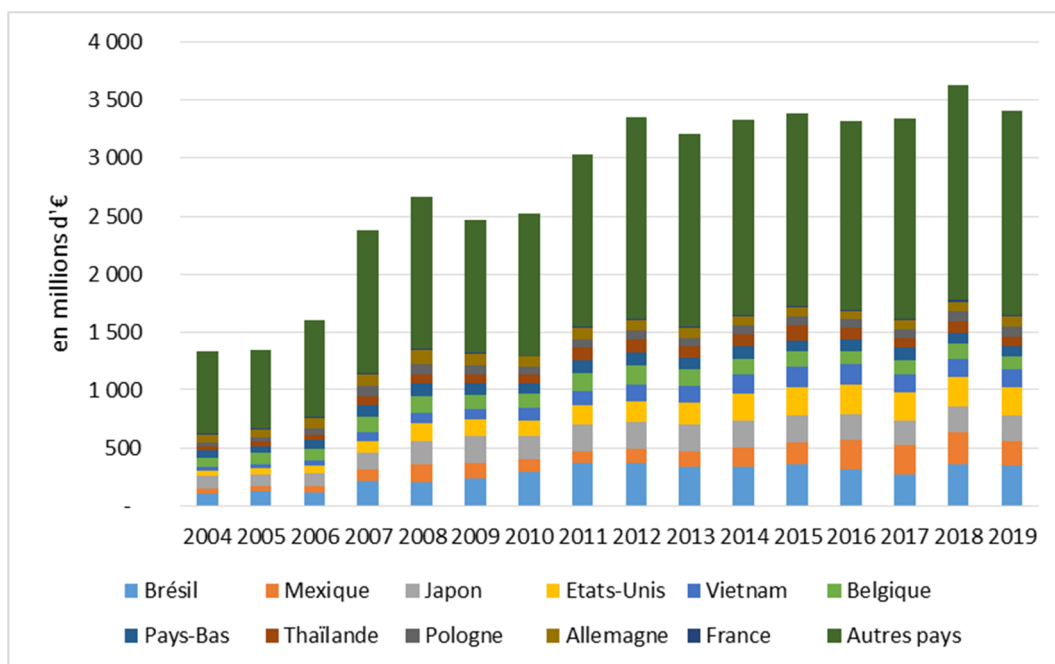
Figure 13 : évolution des exportations mondiales de malt et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Eurostat

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

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



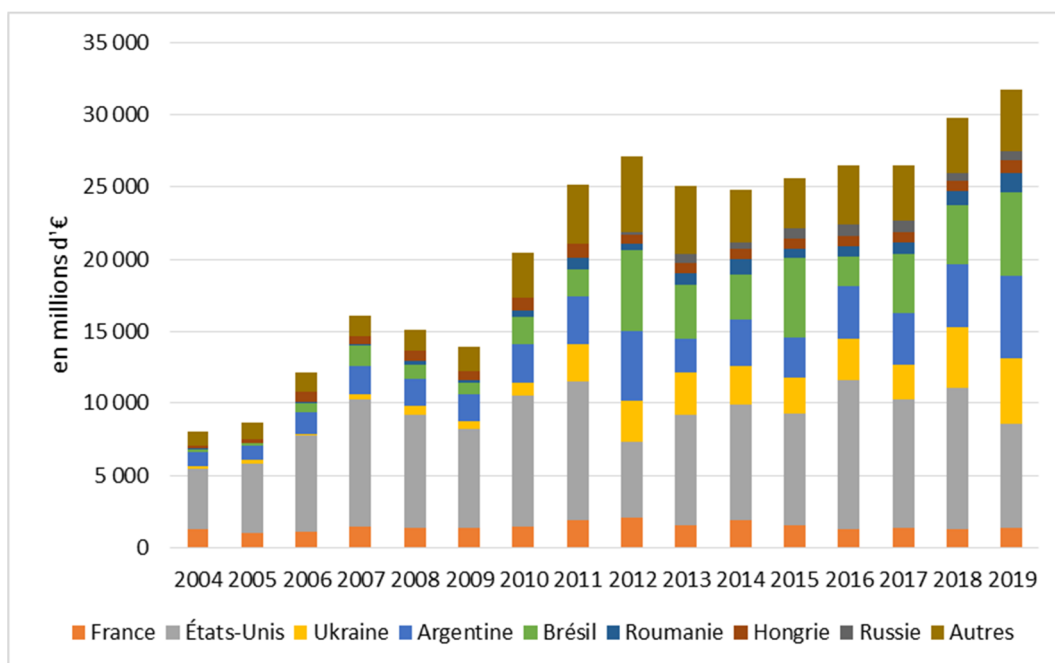
Nota bene : les données concernant l'Iran ne sont disponibles qu'à partir de 2014, celles du Maroc qu'à partir de 2015

Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Eurostat

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

1.2.3. Le maïs

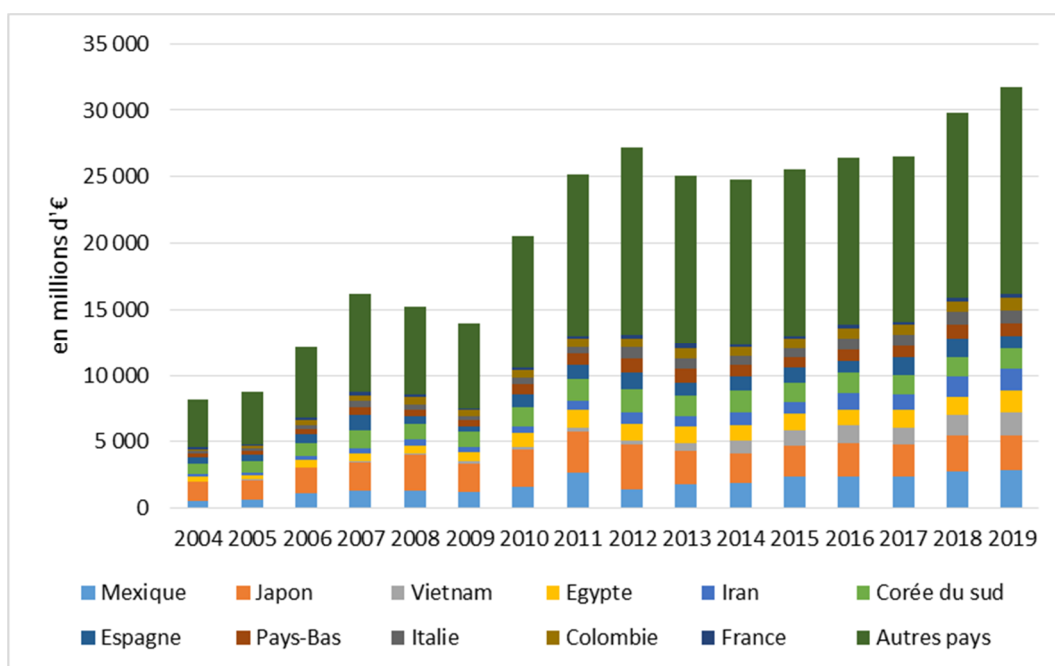
Figure 15 : évolution des exportations mondiales de maïs et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019



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

Source : FranceAgriMer, d'après TDM

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



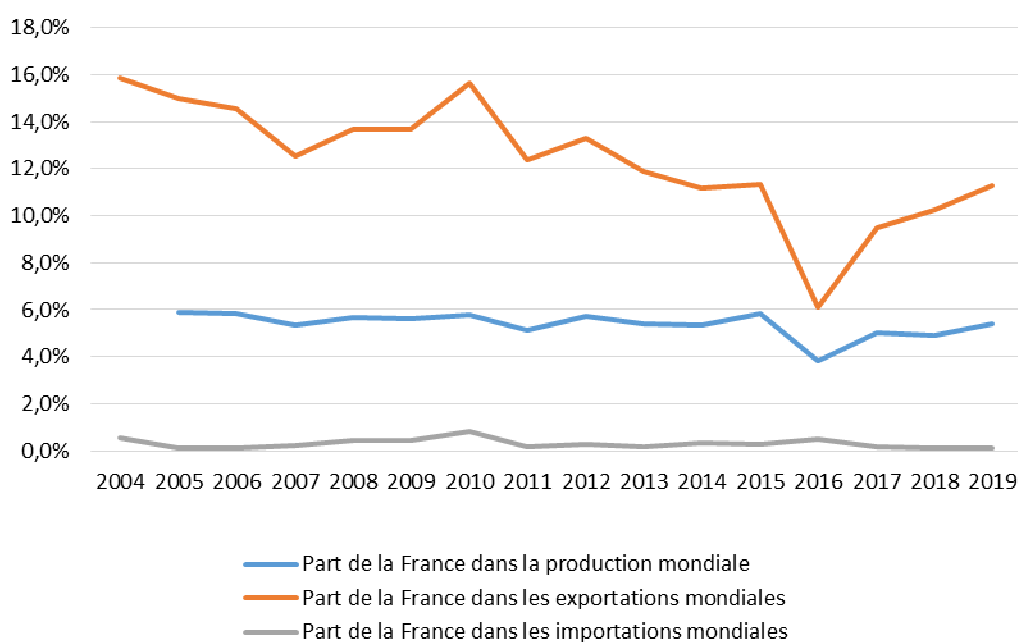
Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

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

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

1.3.1. Le blé tendre

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

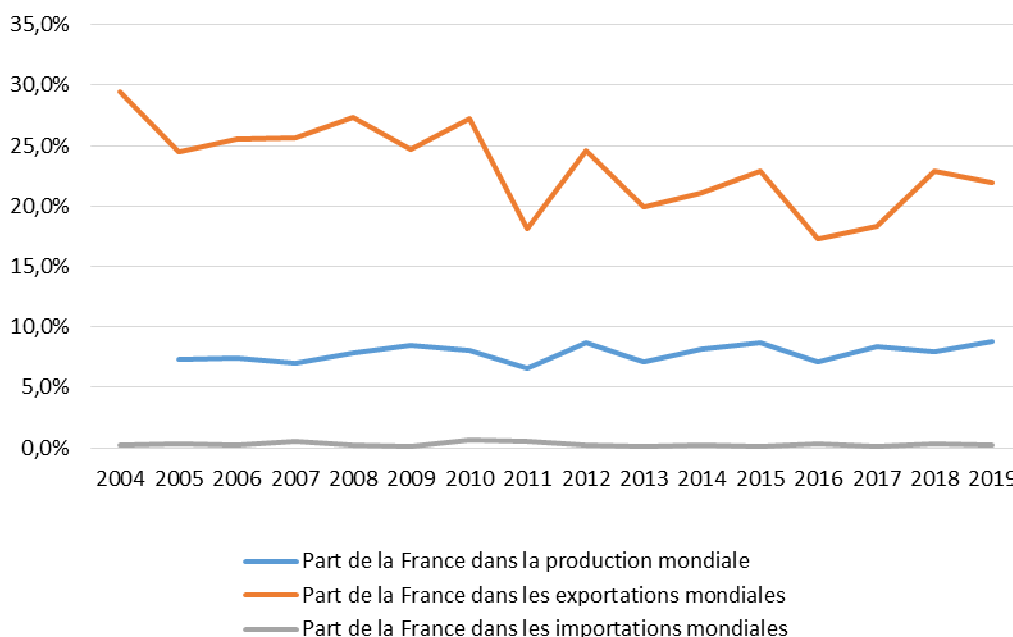


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Conseil International des Céréales

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

1.3.2. Les orges

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

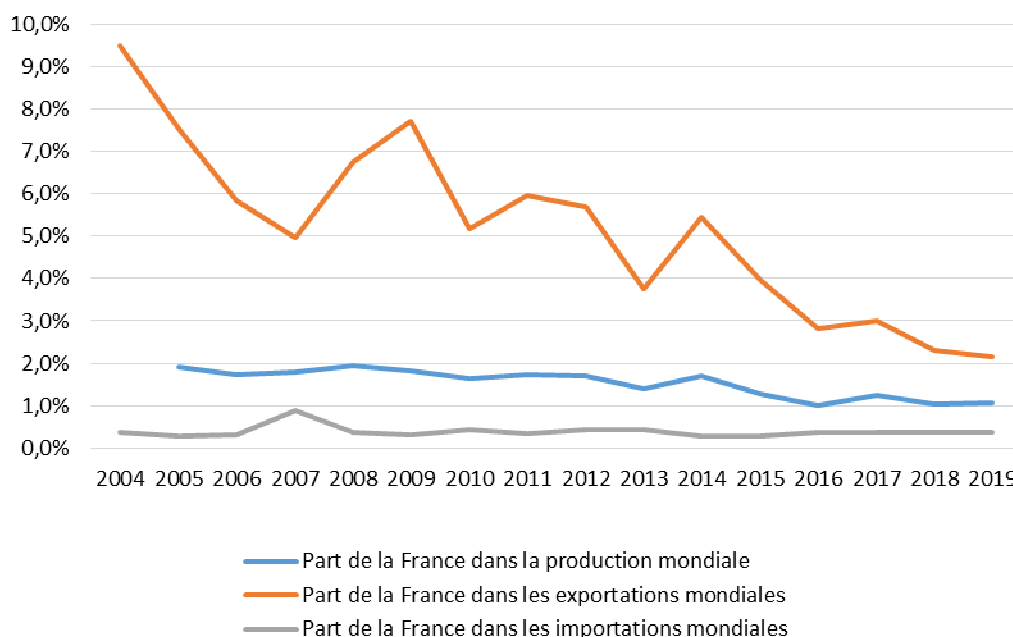


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Conseil International des Céréales

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

1.3.3. Le maïs

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



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

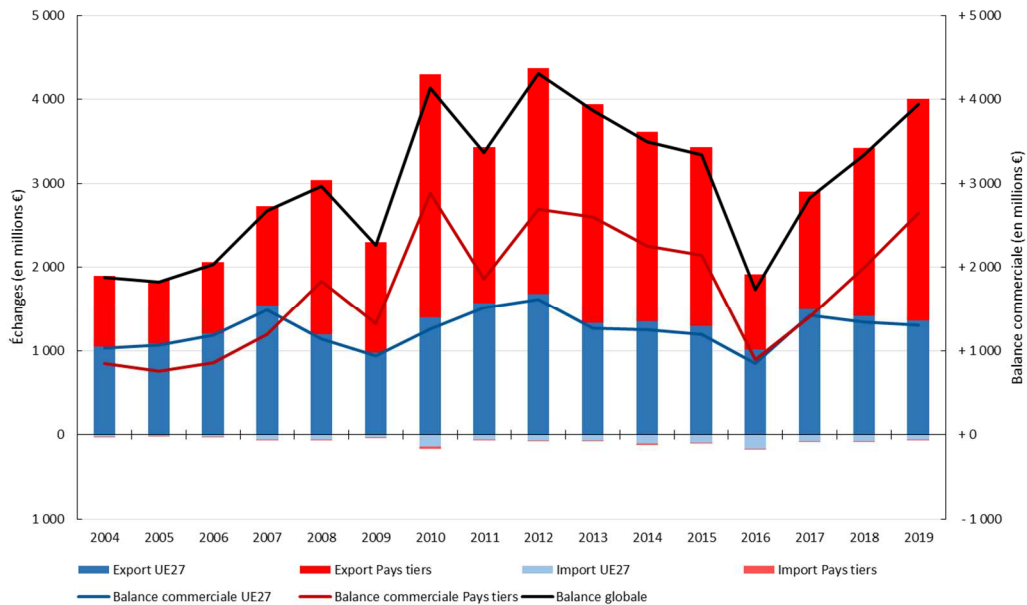
La situation du maïs est différente. La France représente moins de 2 % de la production mondiale et sa part des exportations mondiales n'a cessé de se dégrader depuis 2004, par paliers, passant ainsi de 10 % en 2004 à un peu plus de 2 % en 2019. Cette tendance reflète les évolutions de la carte mondiale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

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

2.1. Les grains et semences

2.1.1. Le blé tendre

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

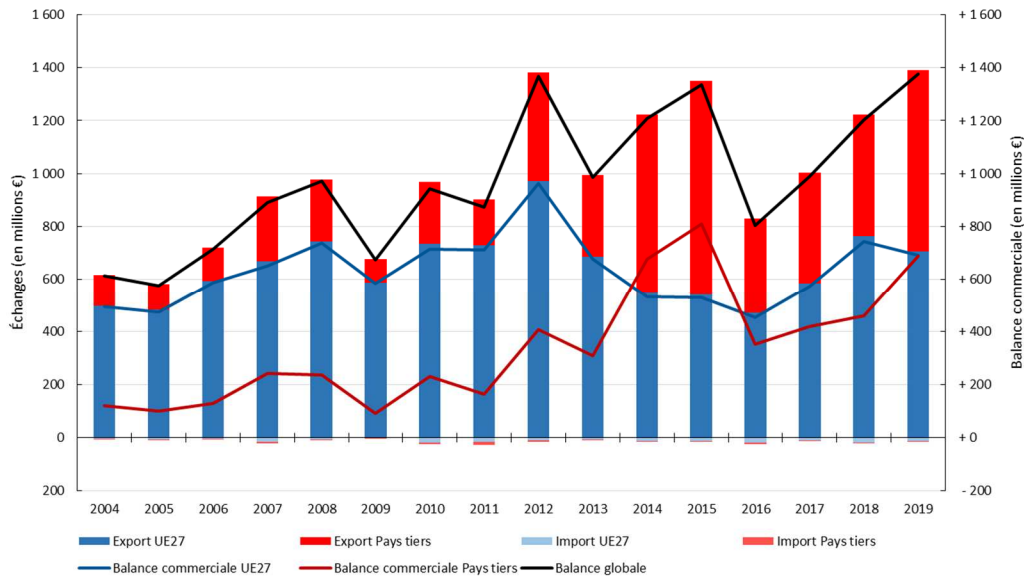


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

2.1.2. Les orges

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

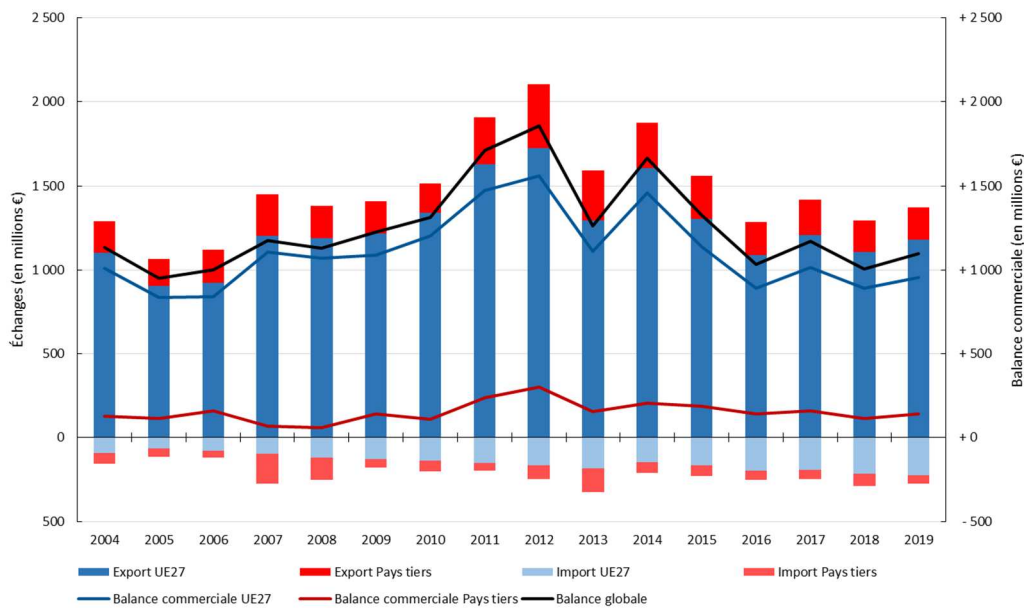


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

2.1.3. Le maïs

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



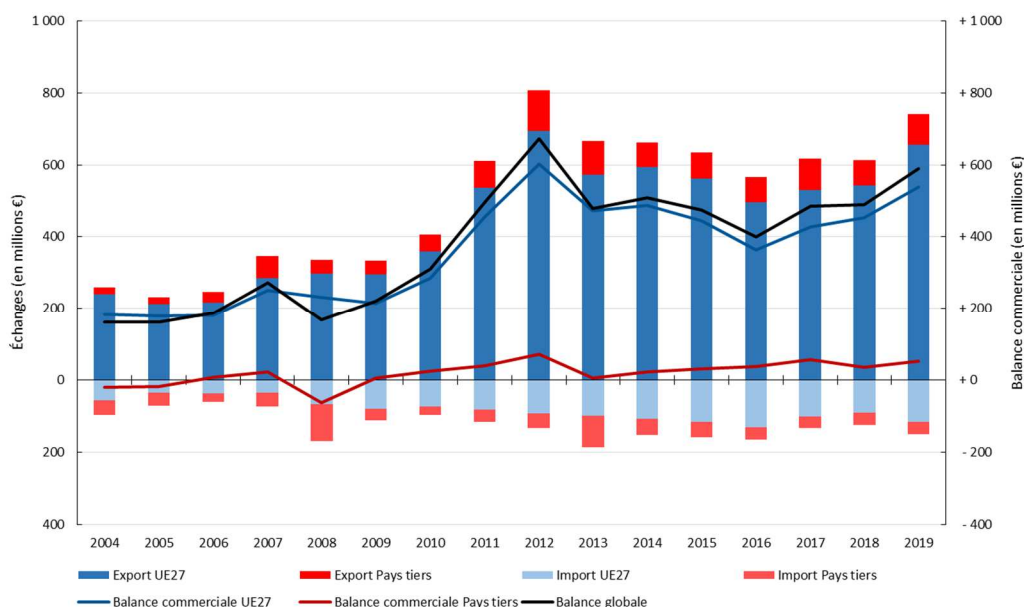
Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

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

2.1.4. Les semences céréalières

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



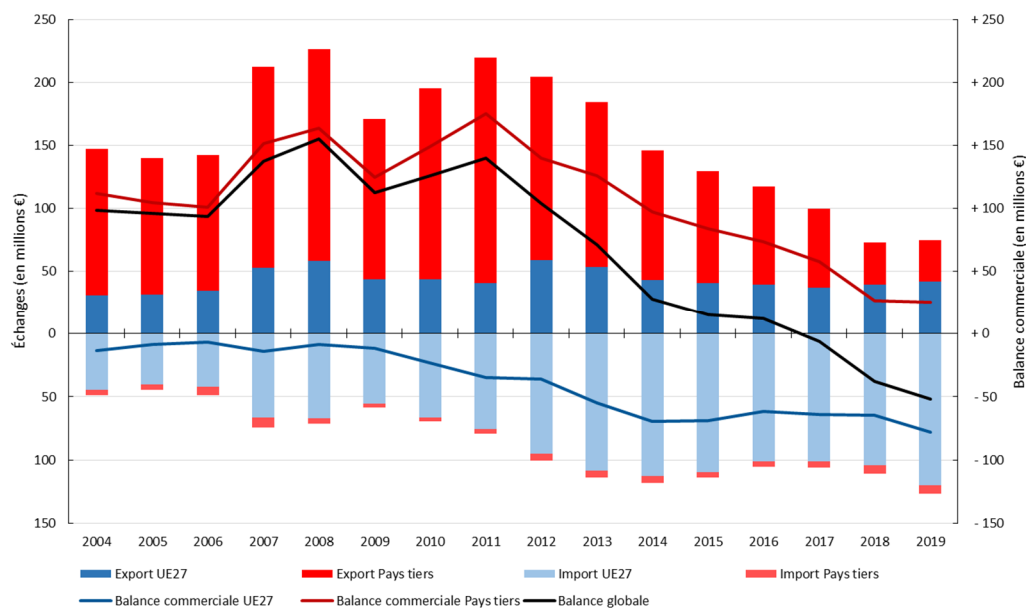
Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

2.2. Les produits issus d'une première transformation

2.2.1. La farine de blé tendre

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

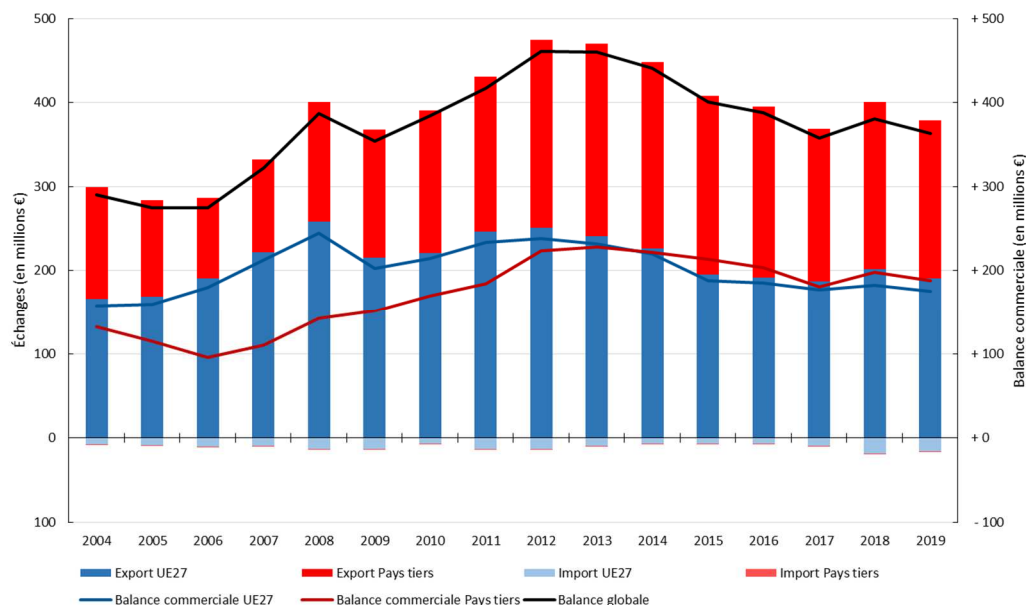


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

2.2.2. Le malt

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



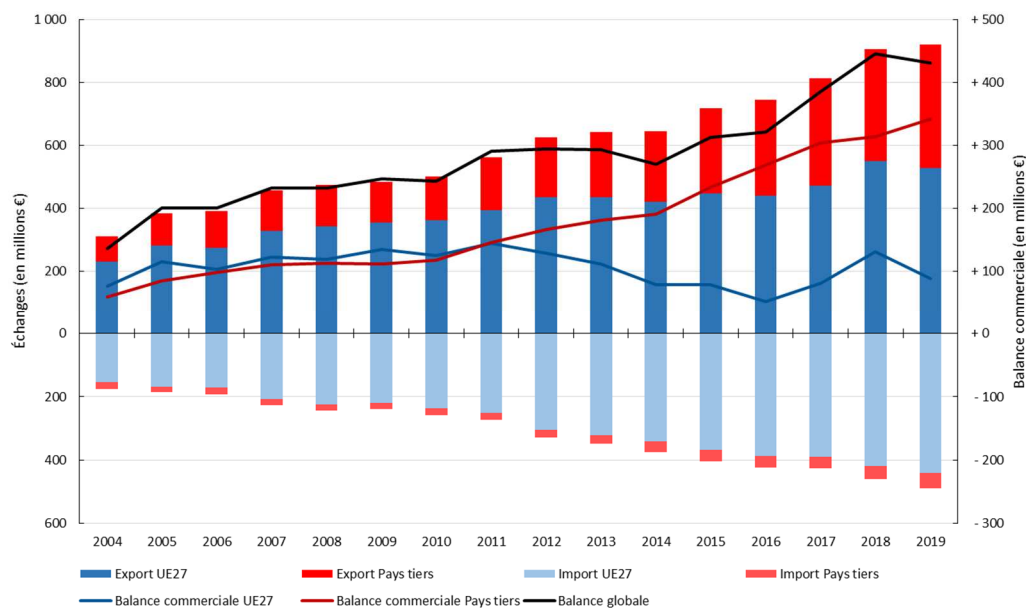
Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

2.3. Les produits issus de la seconde transformation

2.3.1. Les pains, pâtisseries et viennoiseries fraîches¹

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

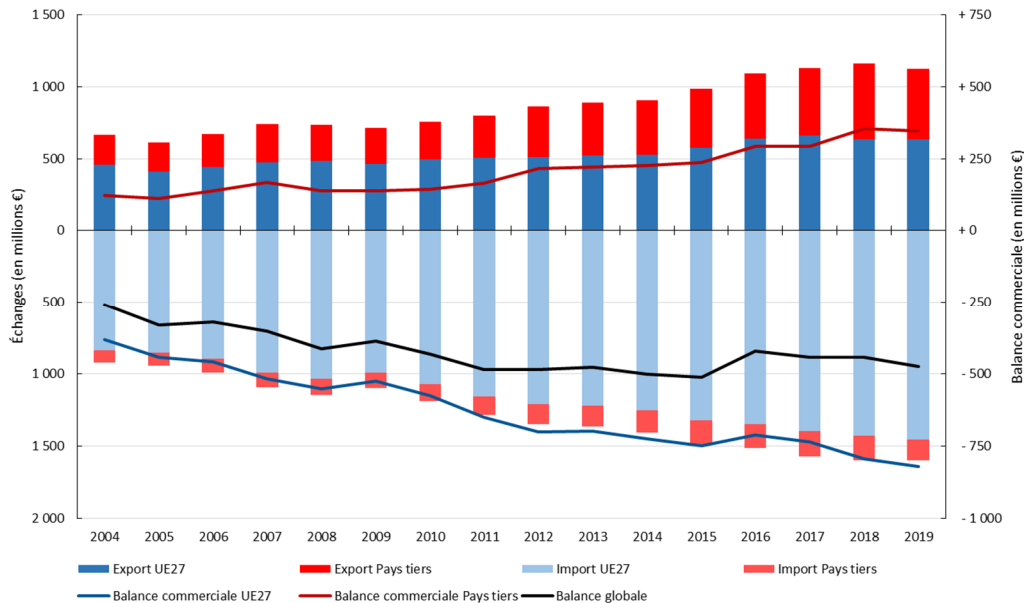


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

2.3.2. Les biscottes et biscuits, pâtisseries de conservation²

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



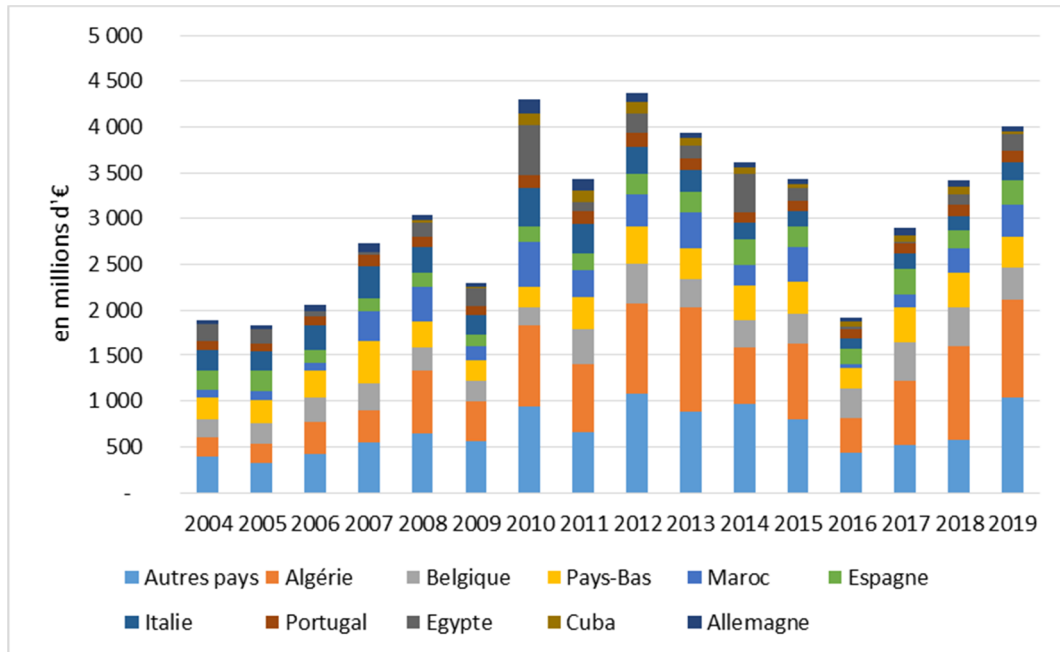
Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

3. Les clients et fournisseurs de la France

3.1. Le blé tendre

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

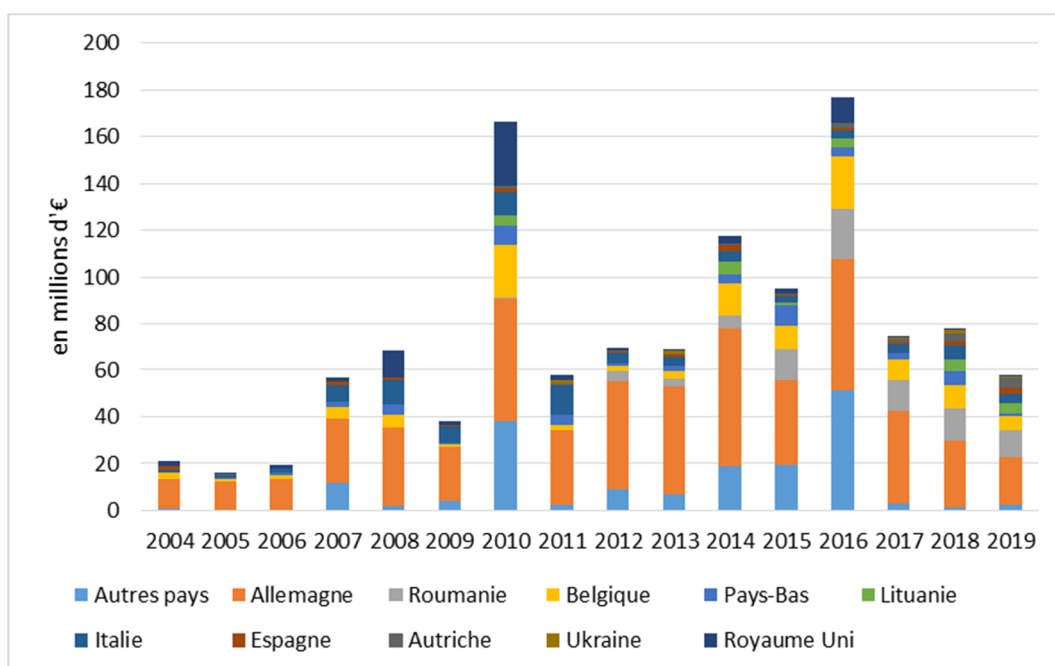


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

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

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

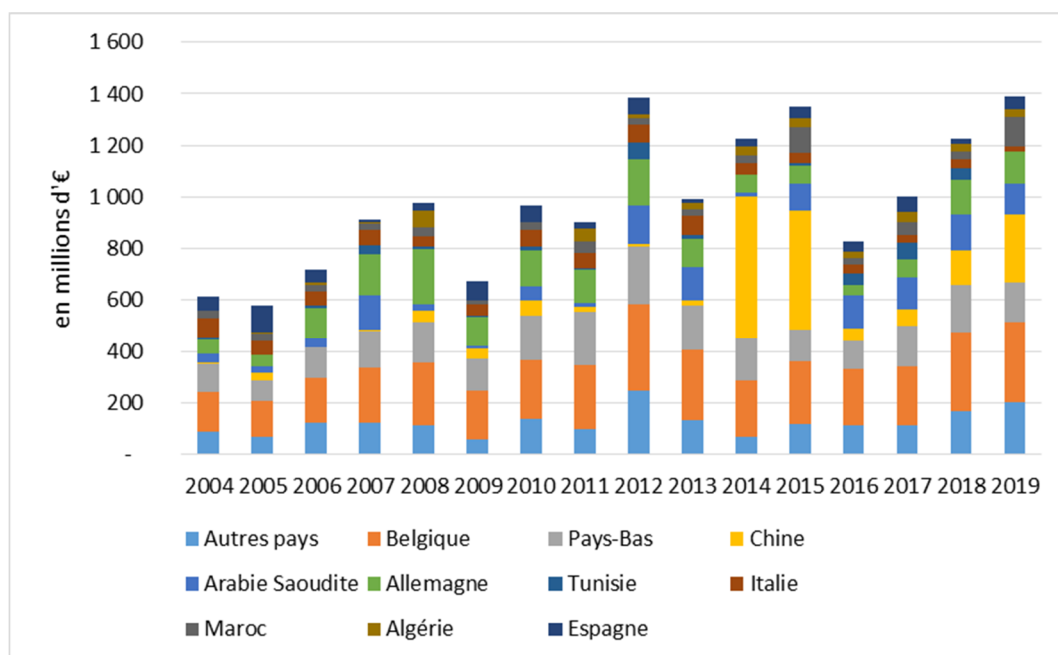


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

3.2. Les orges

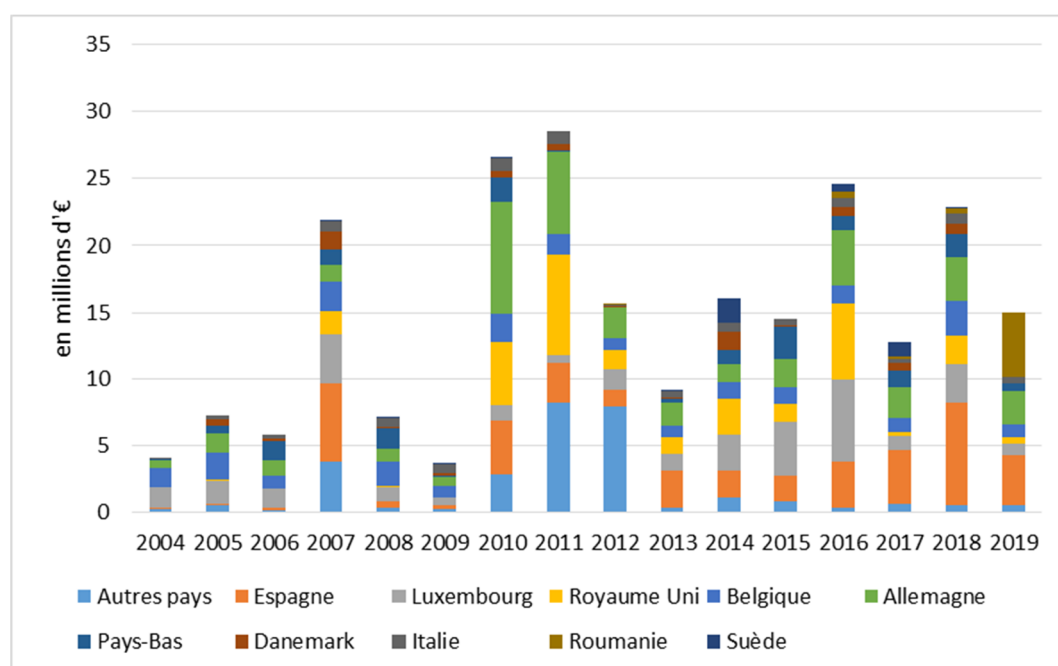
Figure 30 : évolution des exportations françaises d'orges en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

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

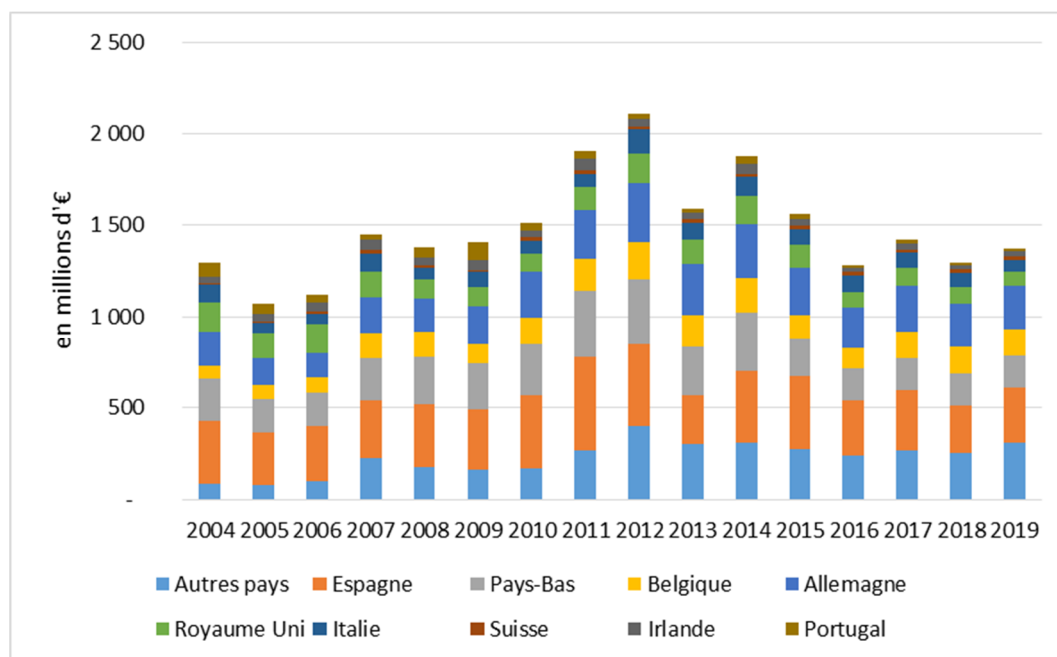


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

3.3. Le maïs

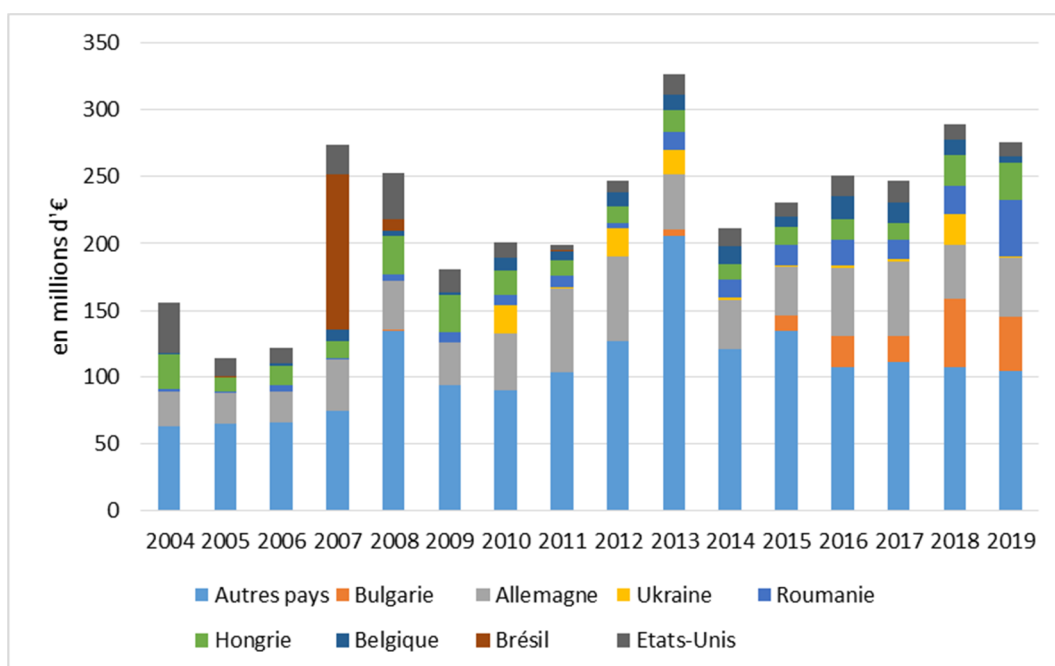
Figure 32 : évolution des exportations françaises de maïs en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

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

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



Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Douane française

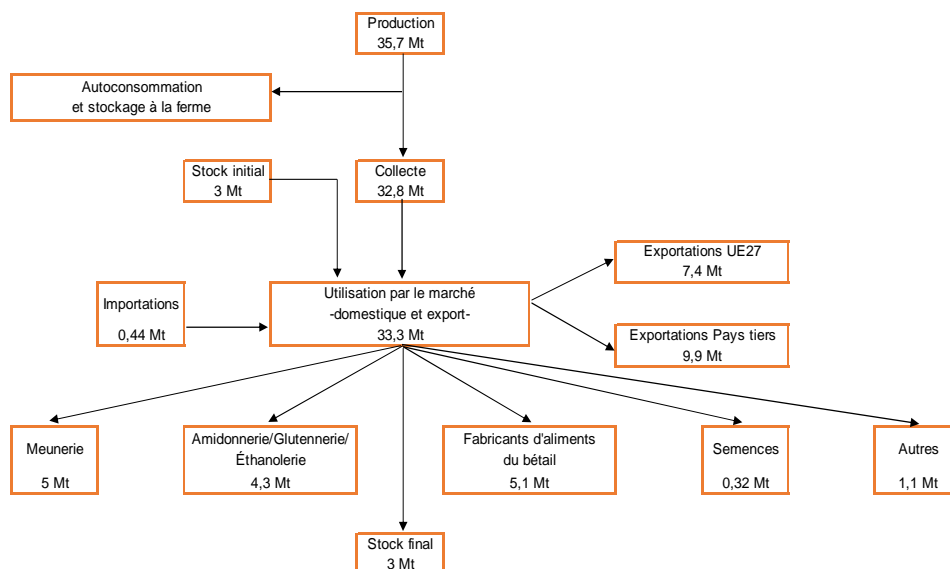
Ici encore, les achats de maïs se situent entre 200 et 300 M€ depuis le début de la décennie. Les pays de l'UE sont les principaux fournisseurs de maïs sauf en 2007 et 2008 où ces achats sont complétés par des achats hors UE (Brésil, USA).

4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

4.1. Le blé tendre

4.1.1. Diagramme de flux du blé tendre en France

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



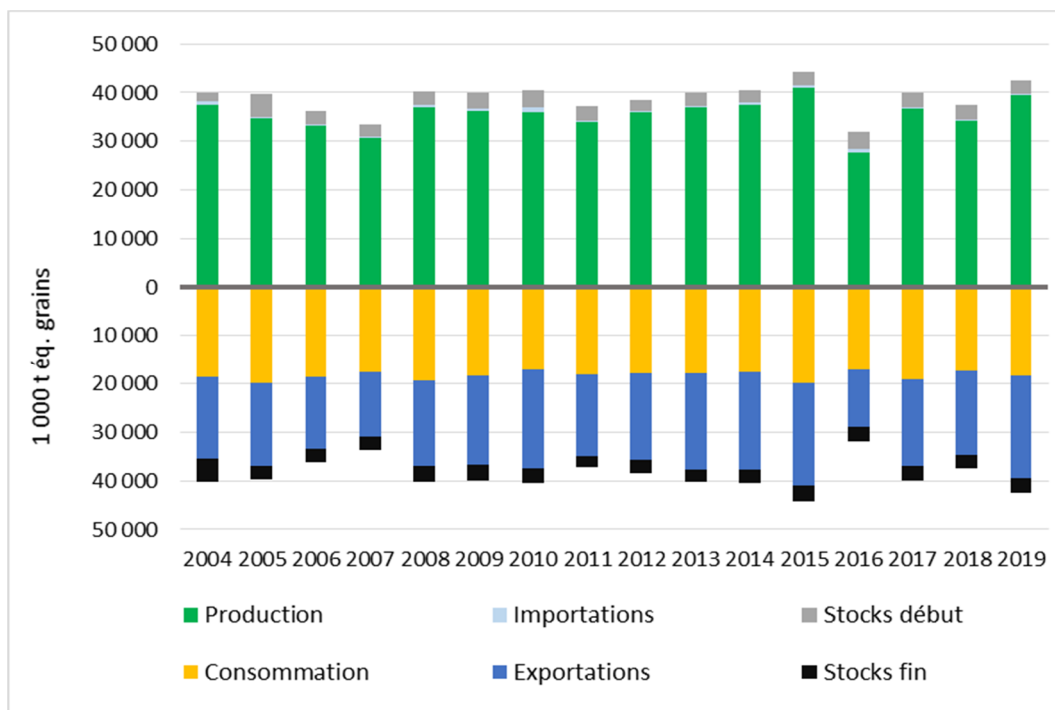
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)
Campagne : Juillet N à Juin N+1

Source : FranceAgriMer, d'après Douane Française

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

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

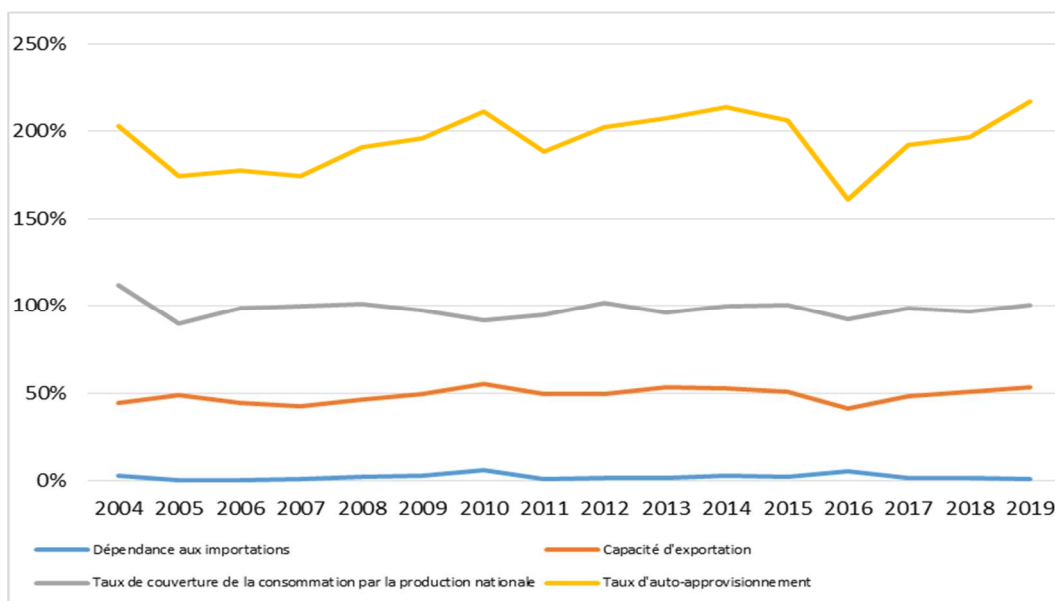
Figure 35 : évolution du bilan offre/demande du blé tendre en milliers de tonnes de 2004 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après Douane Française

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

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



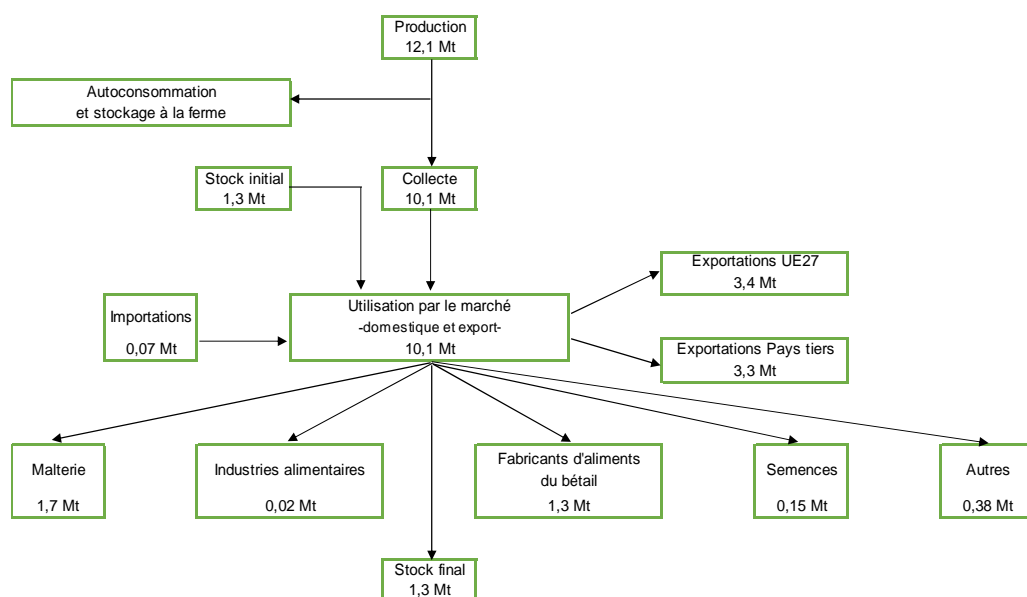
Sources : Agreste, TDM d'après Douane française

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

4.2. Les orges

4.2.1. Diagramme de flux des orges

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



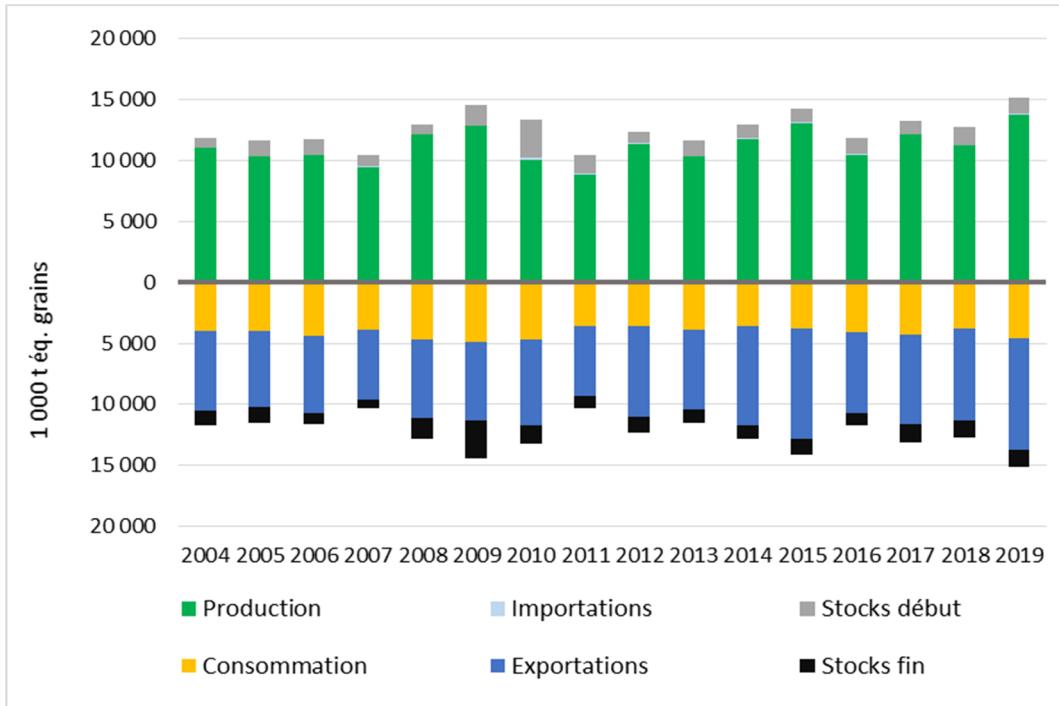
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)
Campagne : Juillet N à Juin N+1

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

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

4.2.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les orges

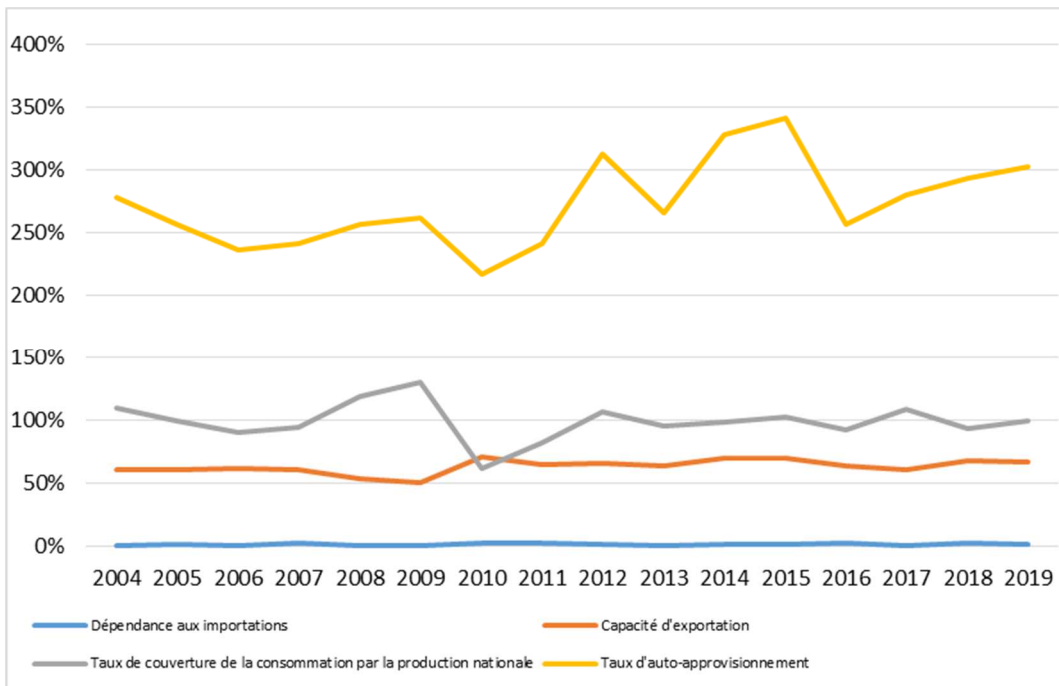
Figure 38 : évolution du bilan offre/demande des orges en milliers de tonnes de 2004 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après Douane Française

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

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



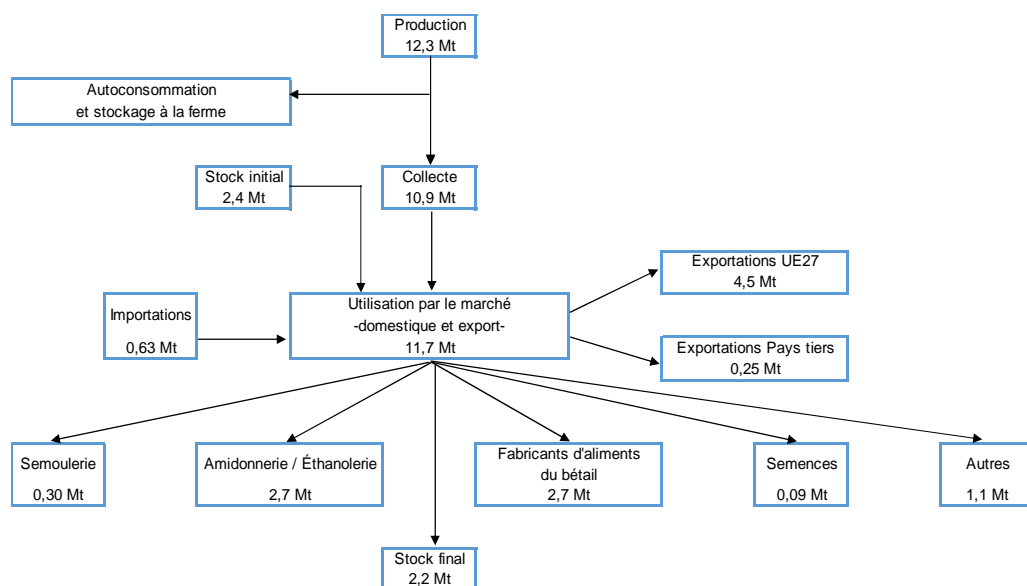
Sources : Agreste, TDM d'après Douane française

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

4.3. Le maïs

4.3.1. Diagramme de flux du maïs (en Mt)

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



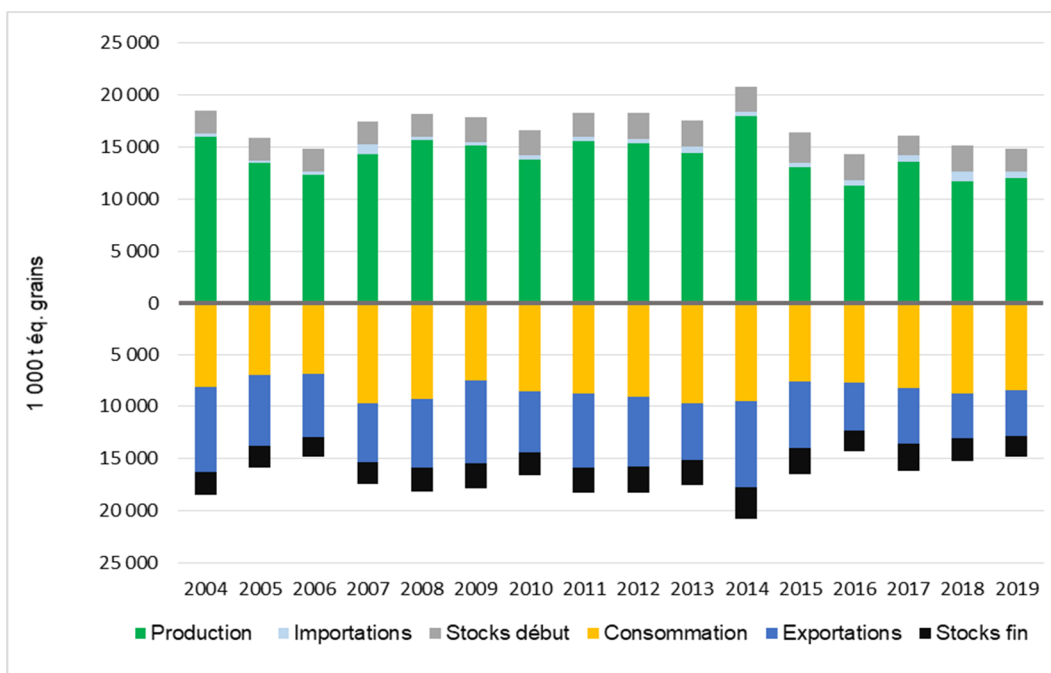
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)
Campagne : Juillet N à Juin N+1

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

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

4.3.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le maïs

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

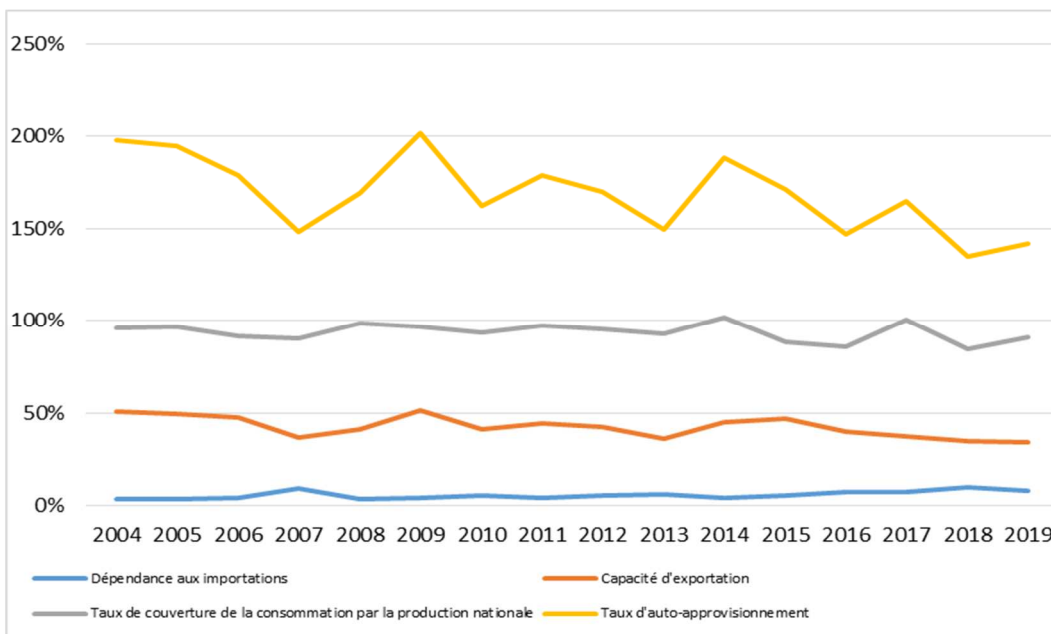


Sources : FranceAgriMer, d'après Douane Française

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

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

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



Sources : Agreste, TDM d'après Douane française

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5.1. Facteurs de compétitivité prix

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

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

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

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

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

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

5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

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

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

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

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

COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE OLÉOPROTÉAGINEUX



Protéagineux et complexes oléagineux

Sommaire

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

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

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

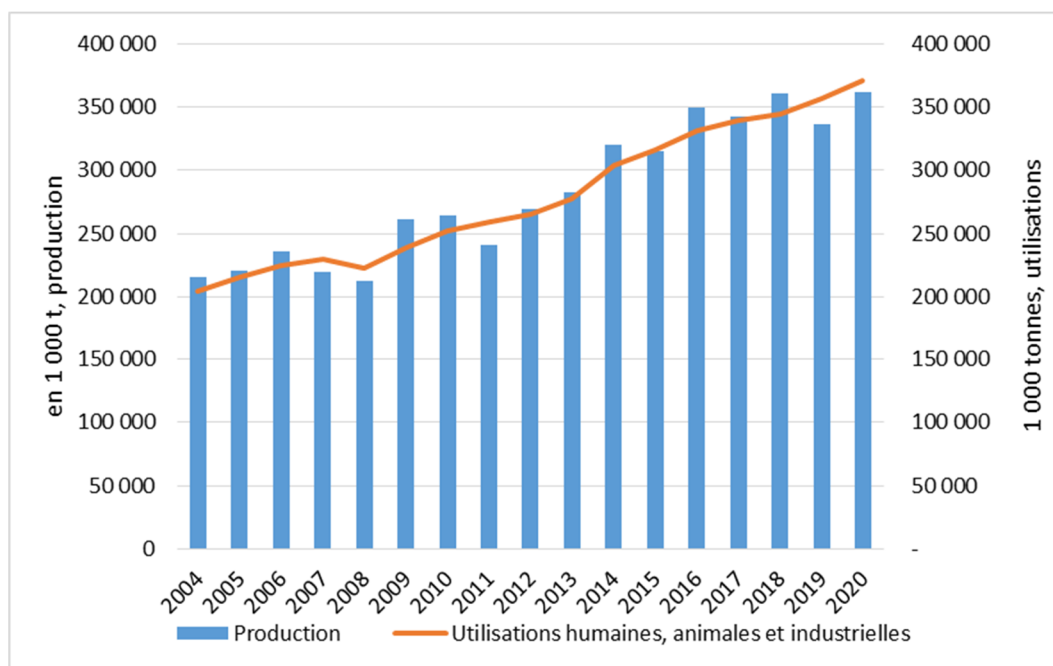
Afin de rester cohérent avec les bilans de consommation de FranceAgriMer, l'unité temporelle retenue pour l'analyse de la compétitivité française est la campagne commerciale. Une campagne commerciale s'étend du mois de juillet de l'année N au mois de juin de l'année N+1. Ainsi, « 2019 » sur un graphique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

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

1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

1.1.1. Les fèves de soja

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

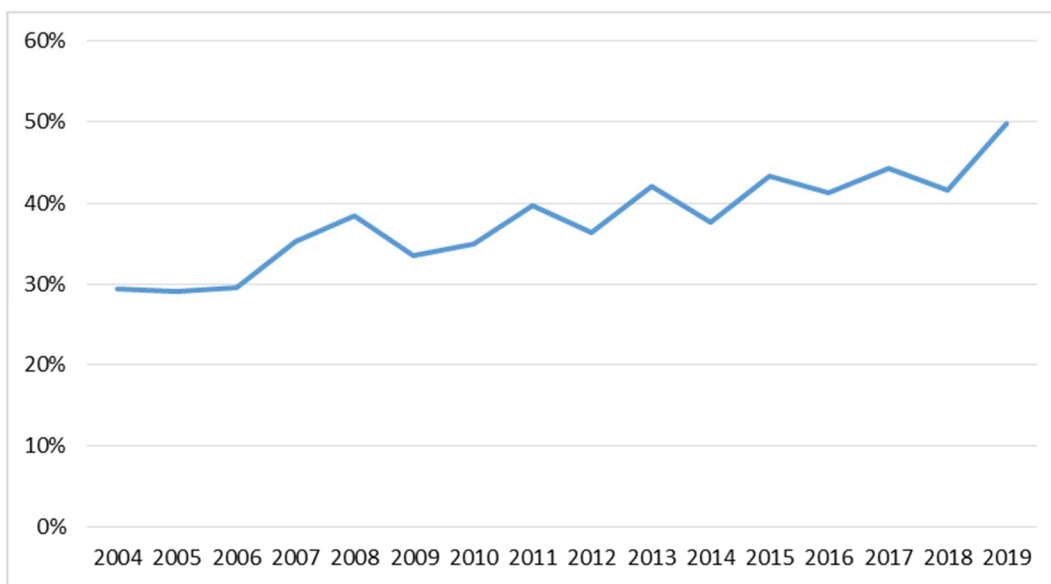


* 2020 : prévisionnel

Source : FranceAgriMer, d'après USDA

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

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

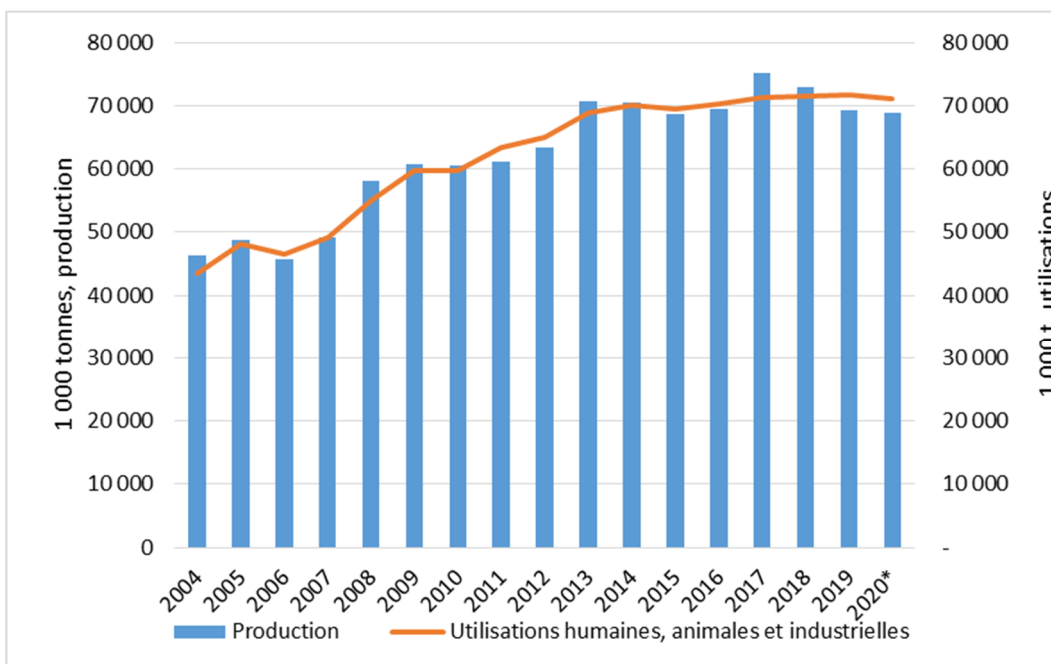


Source : FranceAgriMer, d'après USDA et TDM

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

1.1.2. Les graines de colza

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



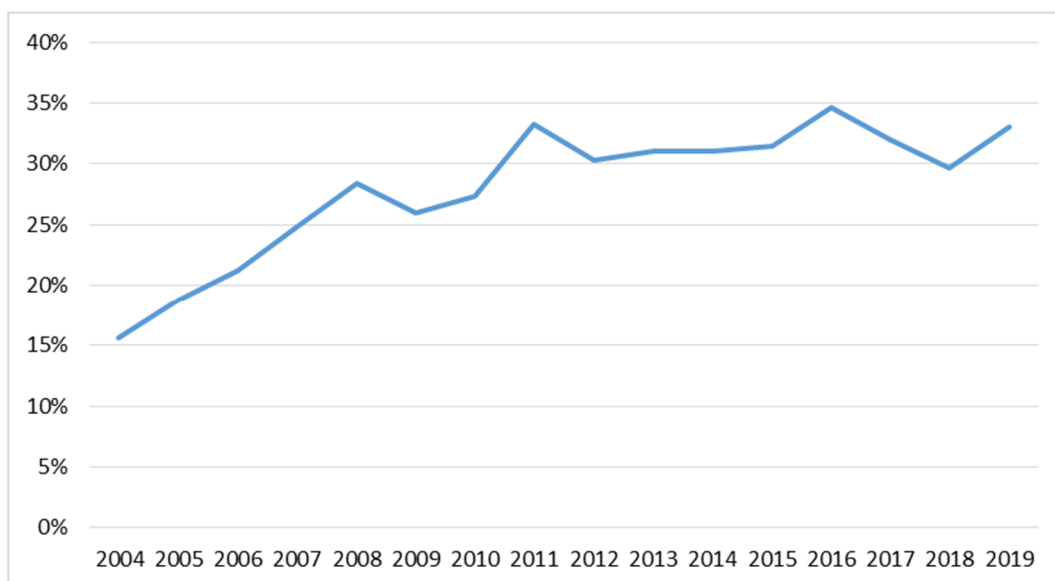
* 2020 : prévisionnel

Source : FranceAgriMer, d'après USDA

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

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

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

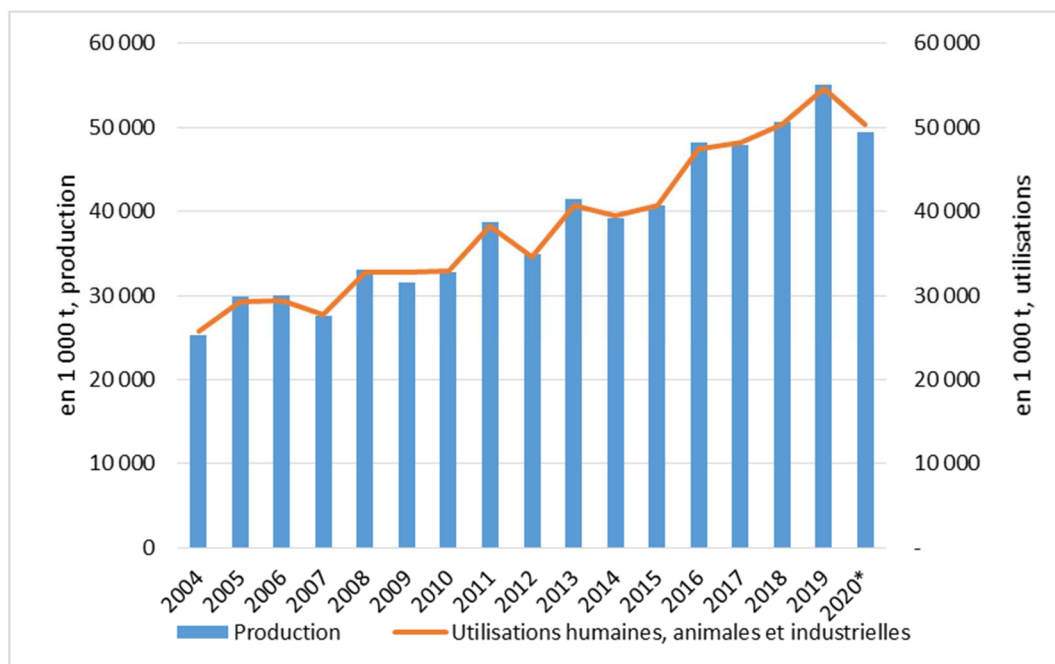


Source : FranceAgriMer, d'après USDA et TDM

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

1.1.3. Les graines de tournesol

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



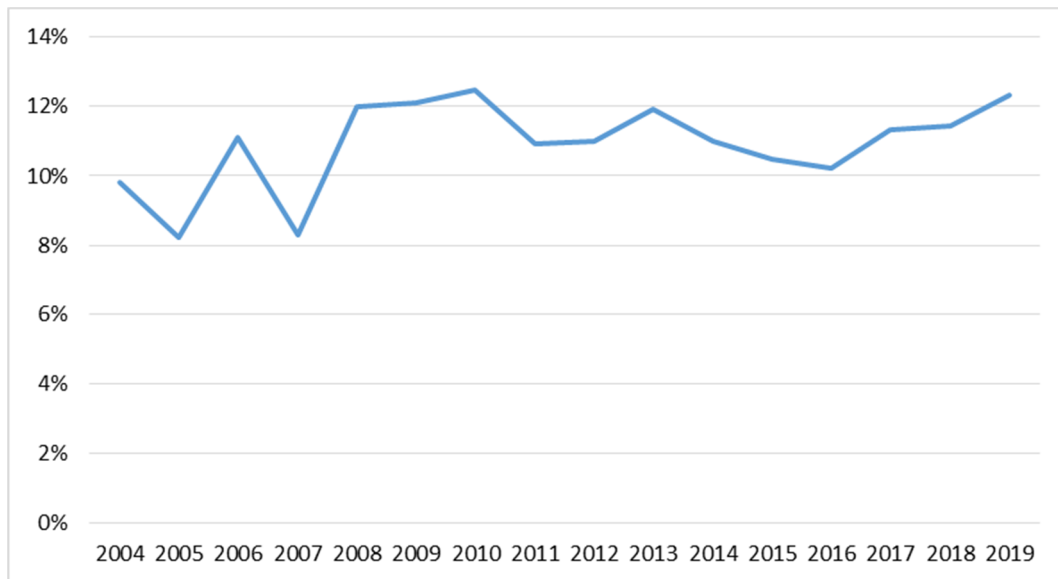
* 2020 : prévisionnel

Source : FranceAgriMer, d'après USDA

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

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

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



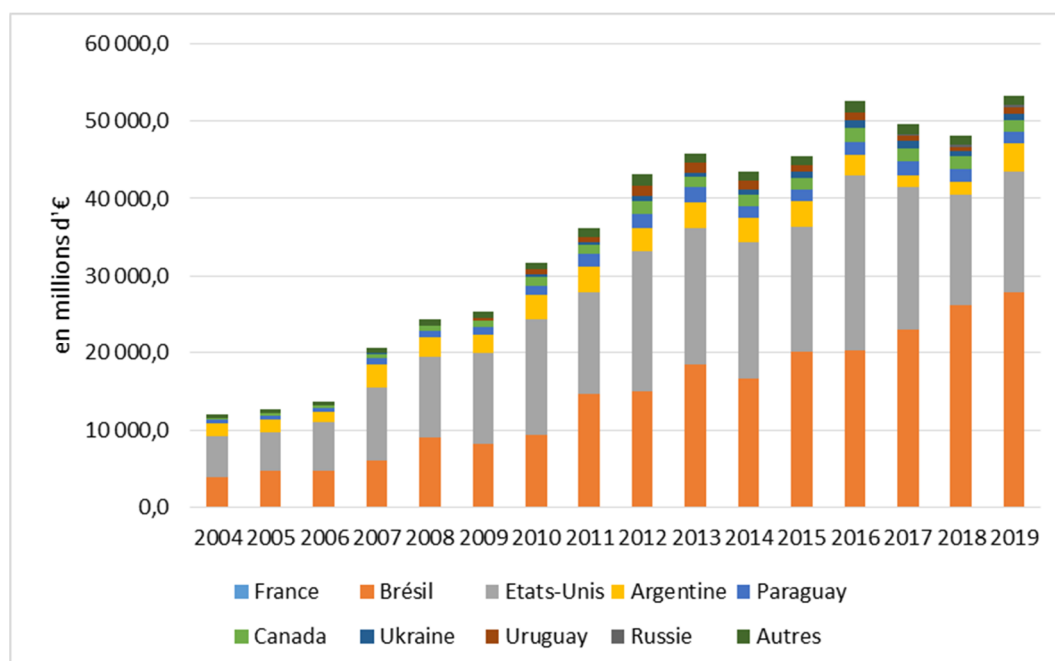
Source : FranceAgriMer, d'après USDA et TDM

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

1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de oléoprotéagineux

1.2.1. Les fèves de soja

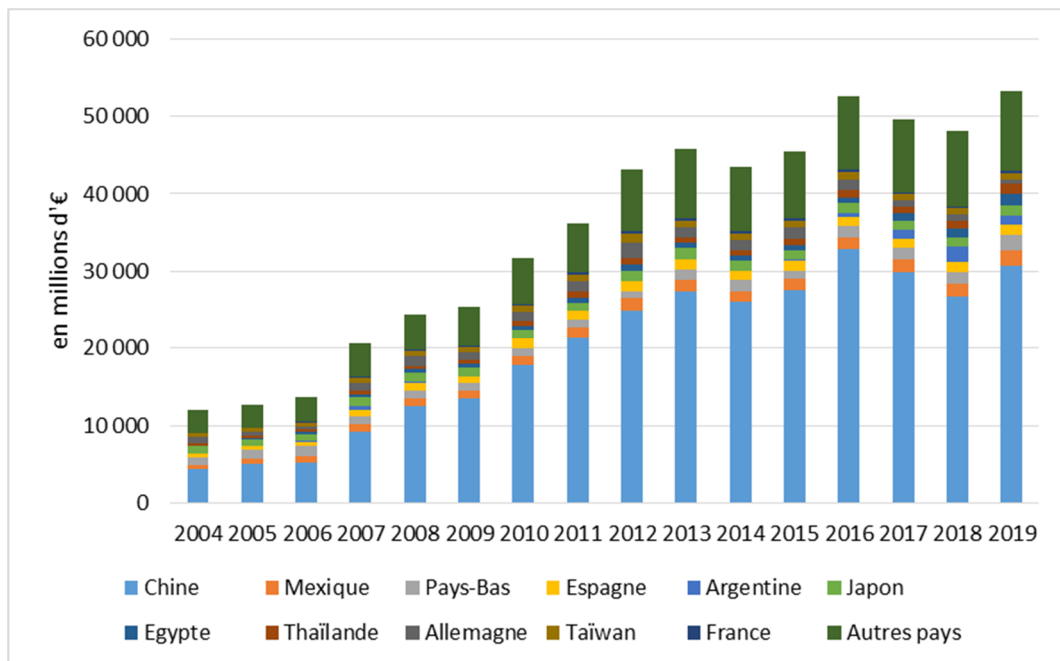
Figure 7 : évolution des exportations mondiales de fèves de soja et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019



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

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

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

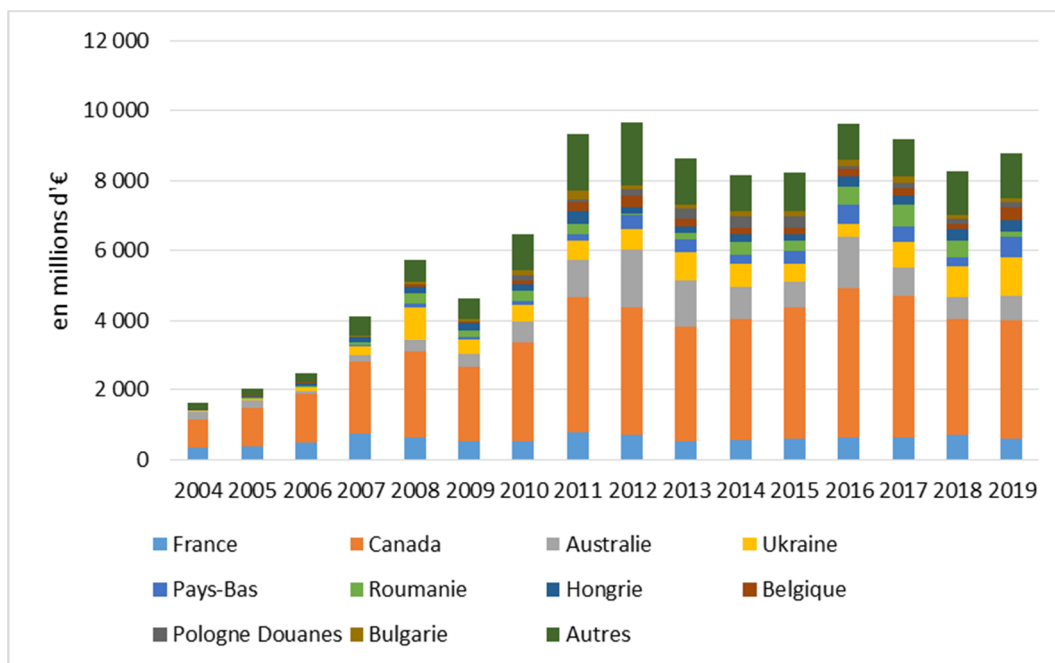


Nota bene : les données concernant l'Uruguay ne sont disponibles qu'à partir de 2009, 2013 pour la Russie
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

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

1.2.2. Les graines de colza

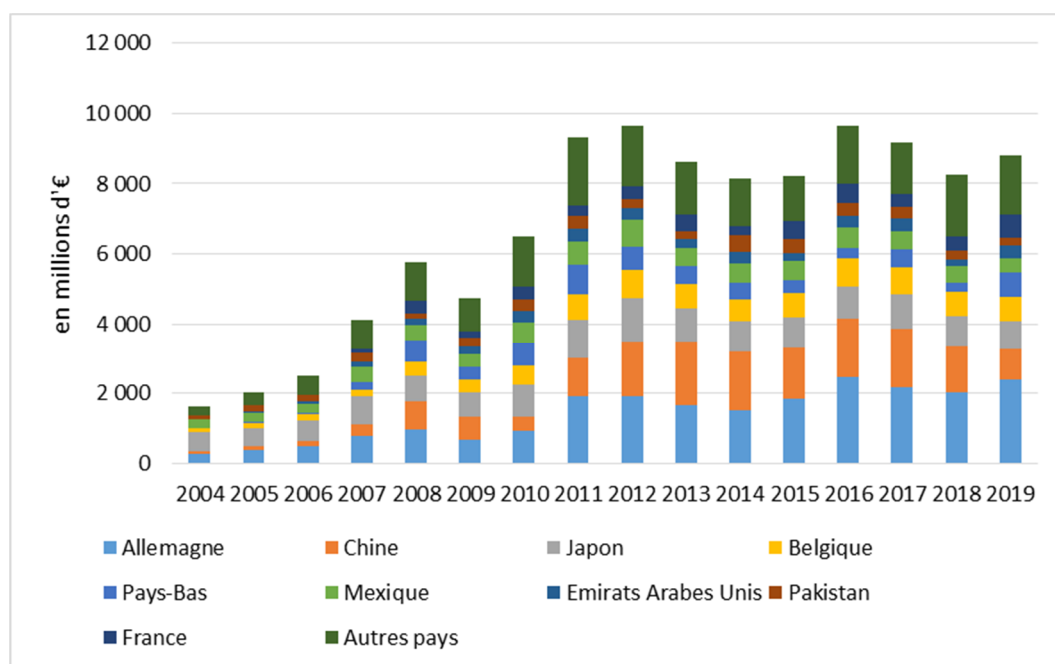
Figure 9 : évolution des exportations mondiales de graines de colza et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019



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

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

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

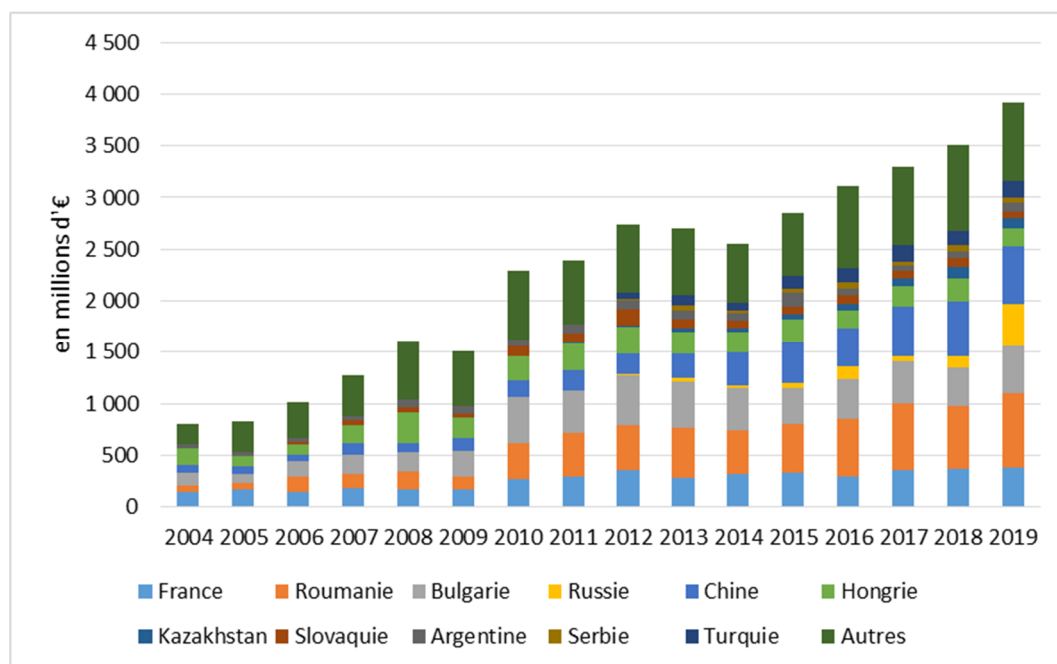


Nota bene : les données concernant la Pologne ne sont disponibles qu'à partir de 2010
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

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

1.2.3. Les graines de tournesol

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

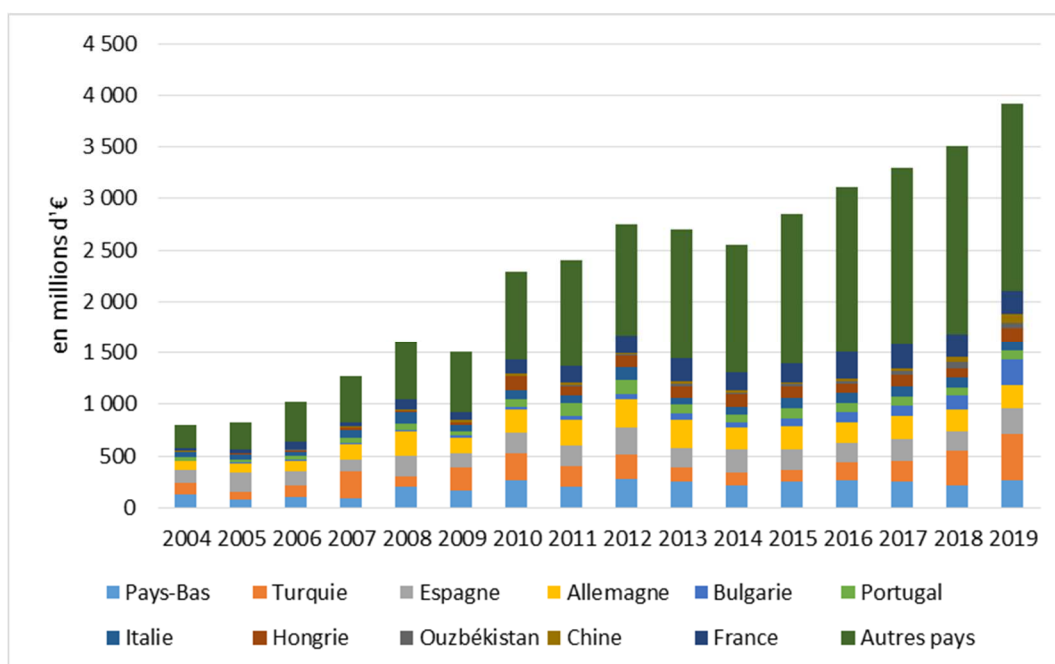


Nota bene : les données concernant la Serbie ne sont disponibles qu'à partir de 2011, 2012 pour la Russie et la Turquie

Source : FranceAgriMer, d'après TDM

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

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

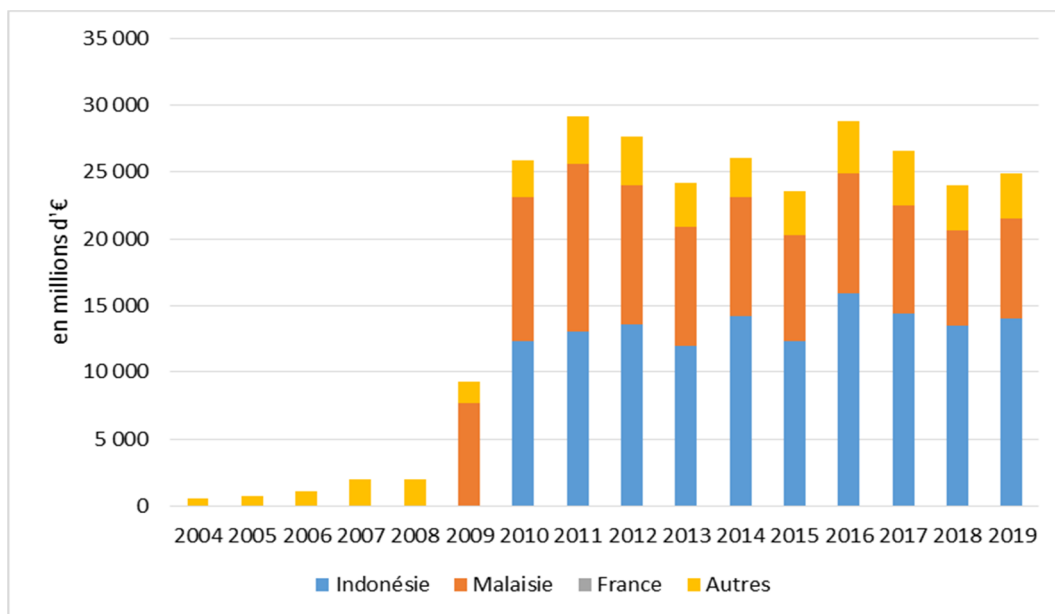


Nota bene : les données concernant la Serbie ne sont disponibles qu'à partir de 2011, 2012 pour la Russie et la Turquie
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

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

1.2.4. L'huile de palme

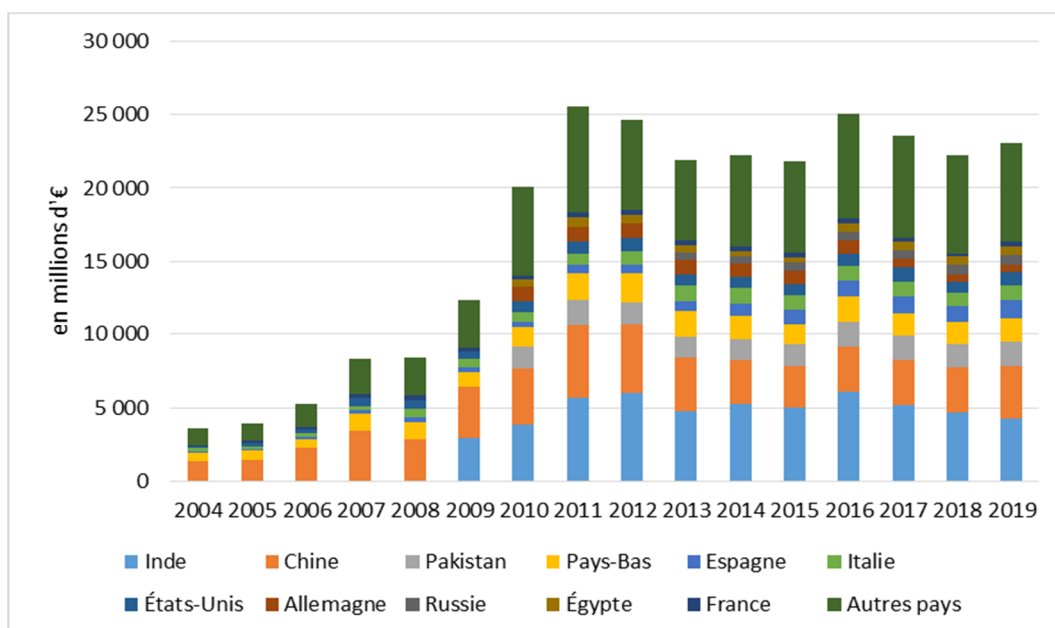
Figure 13 : évolution des exportations mondiales d'huile de palme et principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019



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

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

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

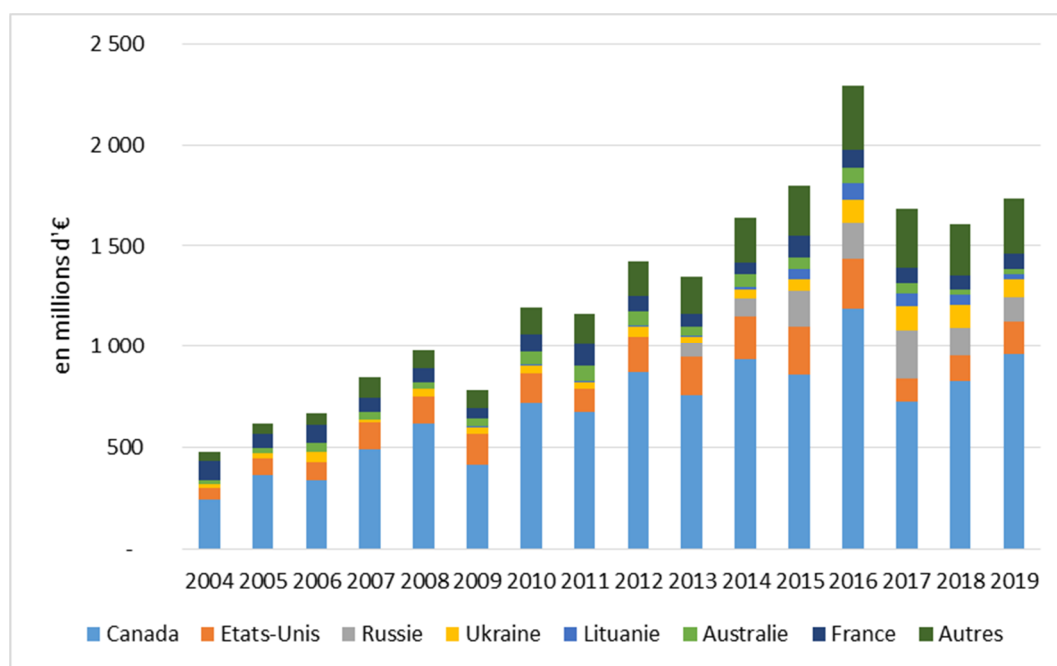


Nota bene : les données concernant l'Inde ne sont disponibles qu'à partir de 2009, 2010 pour Pakistan, Allemagne et Égypte, 2013 pour la Russie
Source : FranceAgriMer, d'après TDM

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

1.2.5. Les pois

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

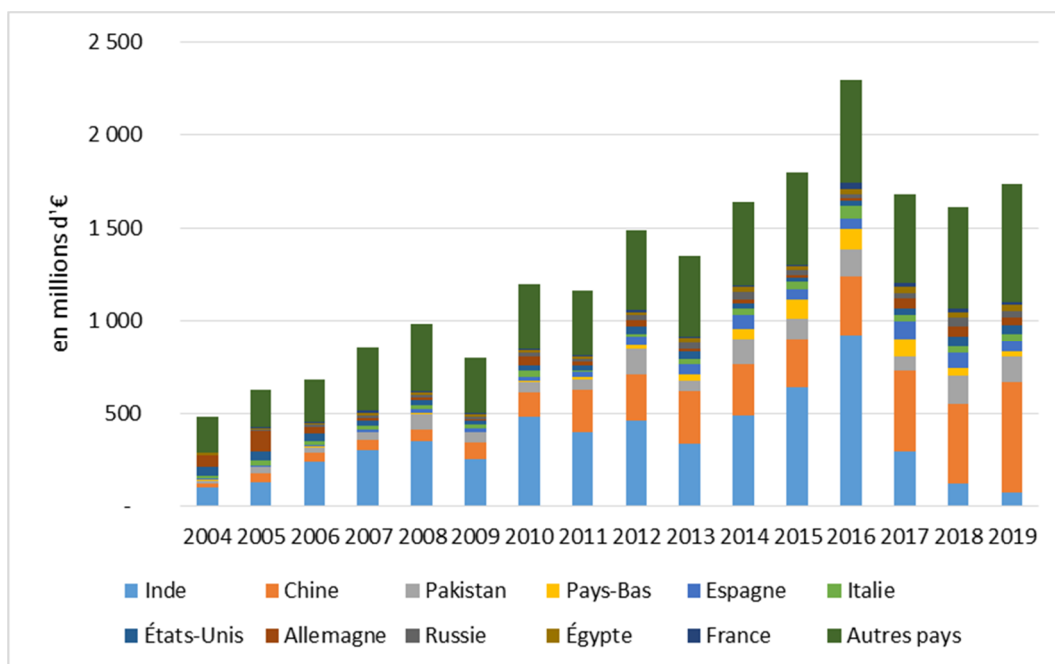


Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013

Source : FranceAgriMer, d'après TDM

En tendance, les exportations mondiales de pois progressent sur l'ensemble de la période avec une valeur plus que triplée entre 2004 et 2019, passant de 476 M€ à 1 737 M€. On observe cependant une relative stabilisation de la valeur des exportations totales depuis 2014, exception faite de 2016, plus haut historique à 2,3 Md€. Le Canada s'inscrit au premier rang sur toute la période et réalise, à l'exception de 2017, entre 50 % et 60 % de la valeur des exportations mondiales. Suivent les États-Unis, la Russie et l'Ukraine, la France et la Lituanie. Le « Top 5 » réalise les ¾ de la valeur des exportations mondiales de pois. Selon les années, la France se positionne entre la troisième et la cinquième place sur ce marché.

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

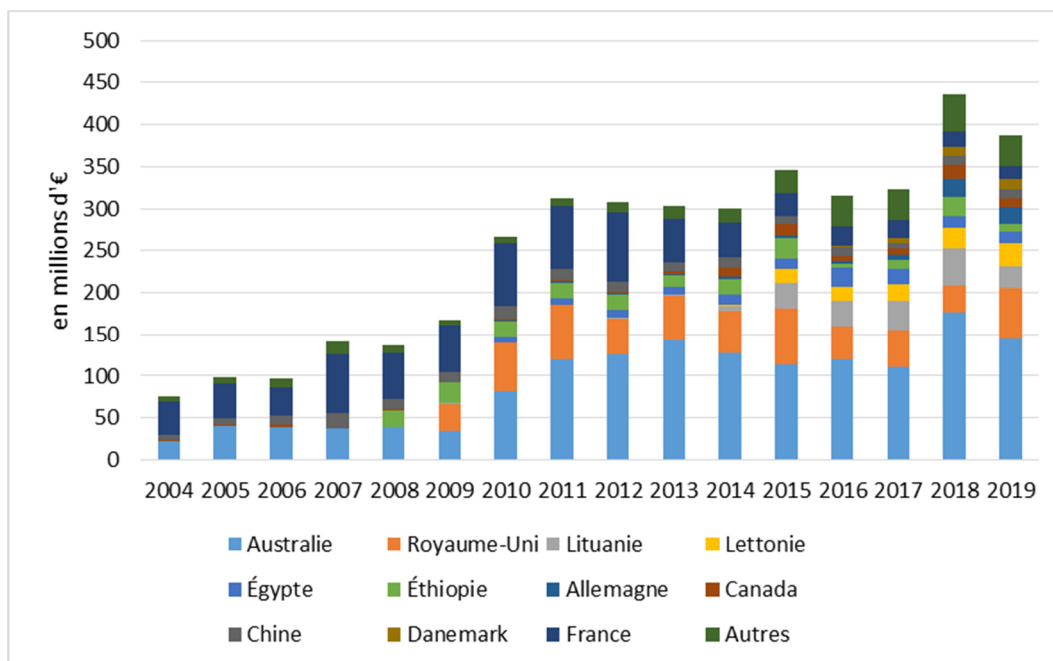


Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

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

1.2.6. Les féveroles

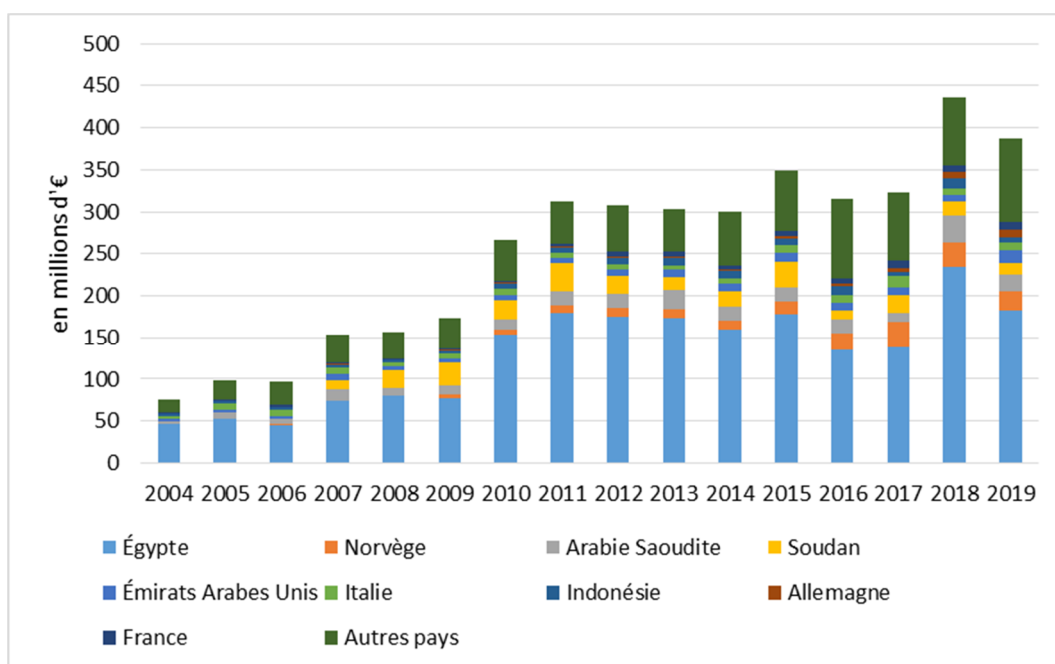
Figure 17 : évolution des exportations mondiales de féveroles et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019



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

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

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



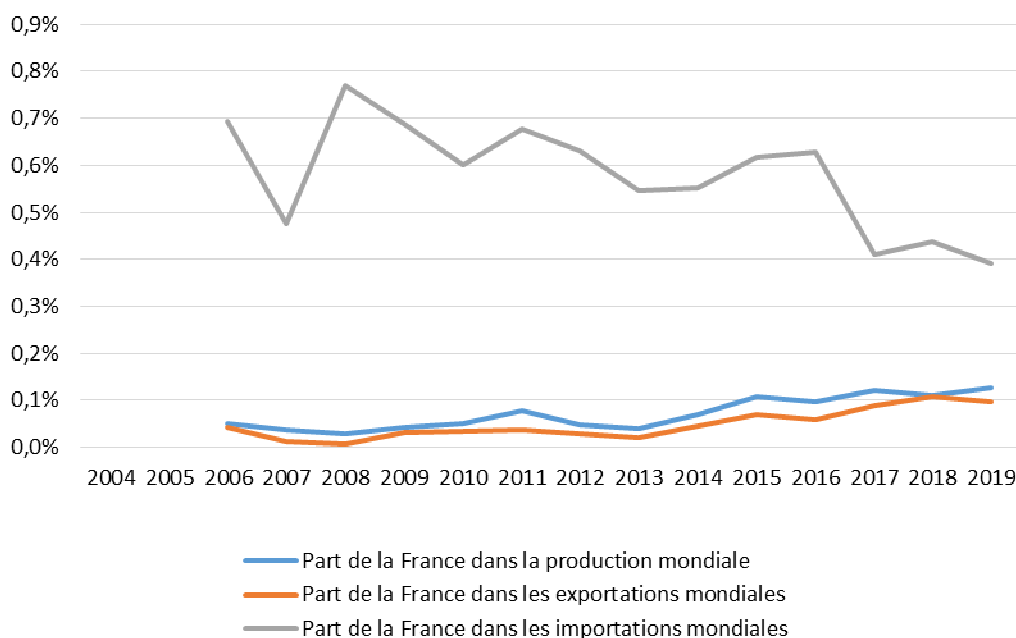
Nota bene : les données concernant l'Égypte et l'Allemagne ne sont disponibles qu'à partir de 2010, 2009 pour le Royaume-Uni, 2005 pour la Lituanie et le Lettonie
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

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

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

1.3.1. Les fèves de soja

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

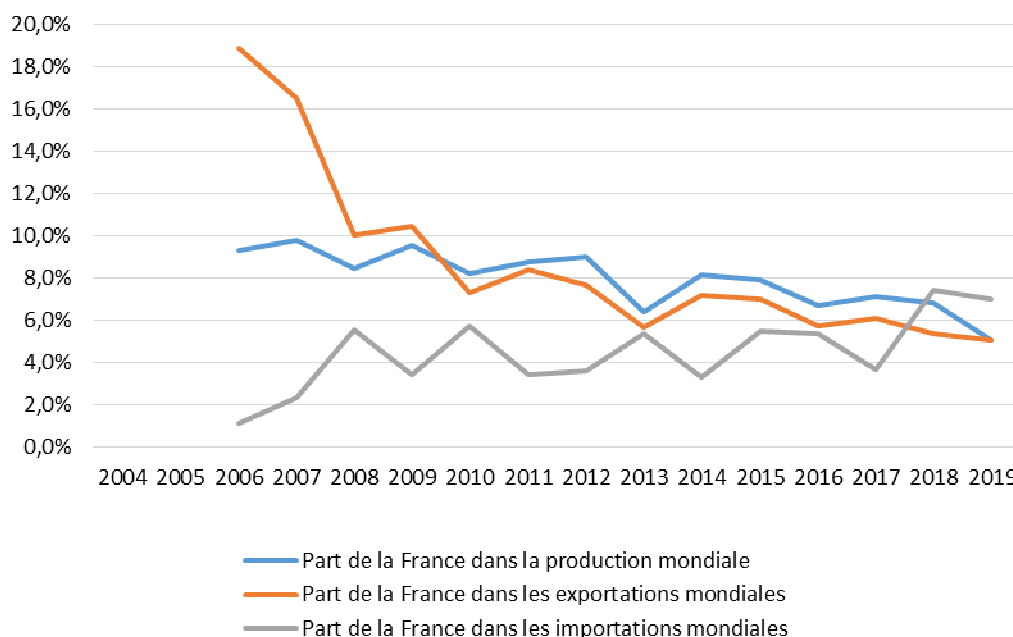


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Conseil International des Céréales

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

1.3.2. Les graines de colza

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

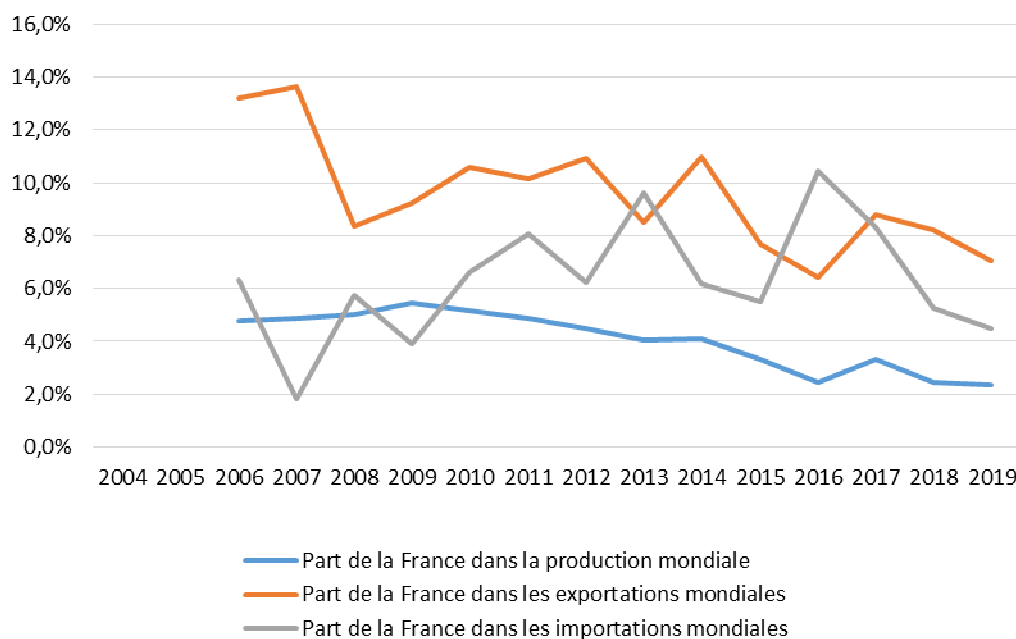


Source : FranceAgriMer, d'après TDM et Conseil International des Céréales

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

1.3.3. Les graines de tournesol

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



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

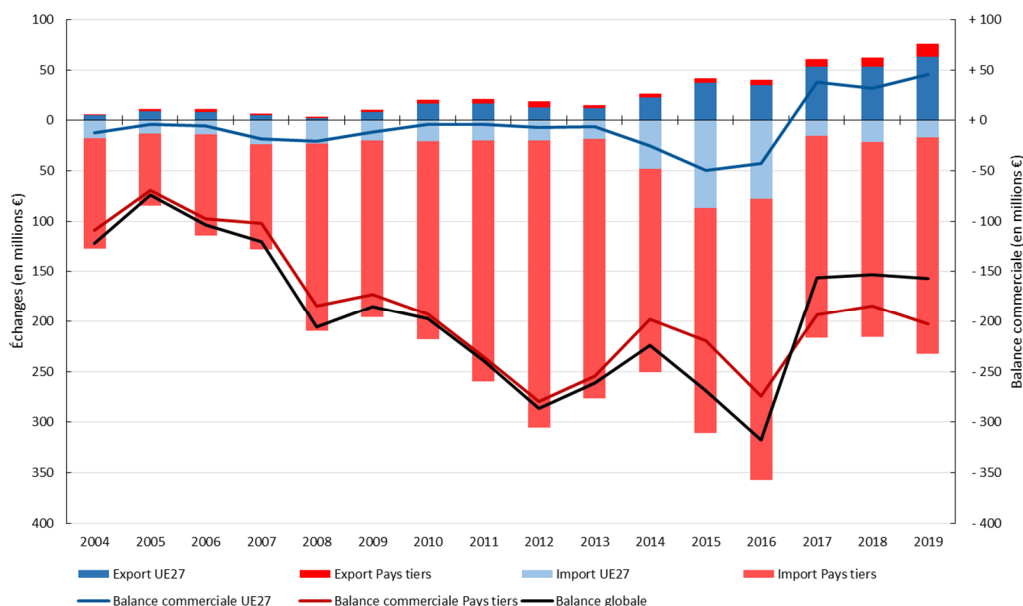
En ce qui concerne les graines de tournesol, la France détient toujours des positions significatives malgré la régression subie depuis 2008. La France, qui représentait encore près de 6 % de la production mondiale en 2009, voit sa part s'éroder jusqu'à 2 % depuis 2018. Parallèlement, la part de la France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

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

2.1. Les grains et semences

2.1.1. Les fèves de soja

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



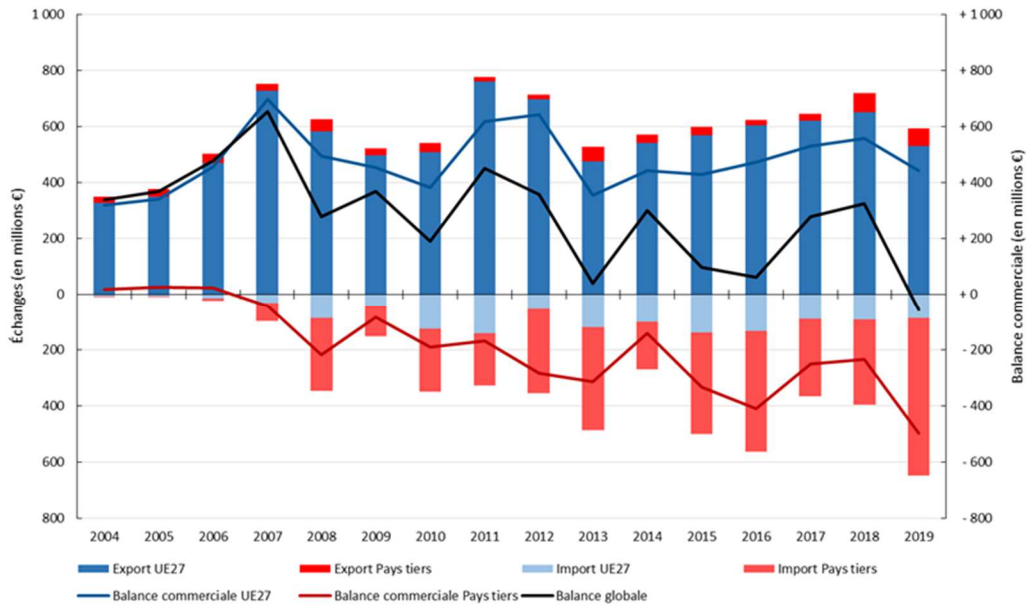
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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

2.1.2. Les graines de colza

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

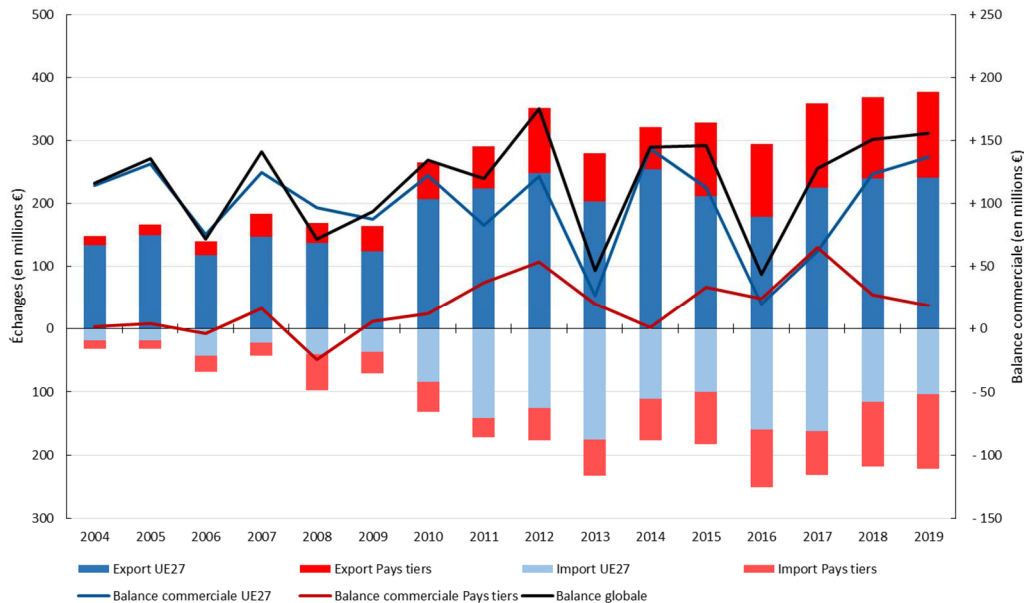


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

2.1.3. Les graines de tournesol

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

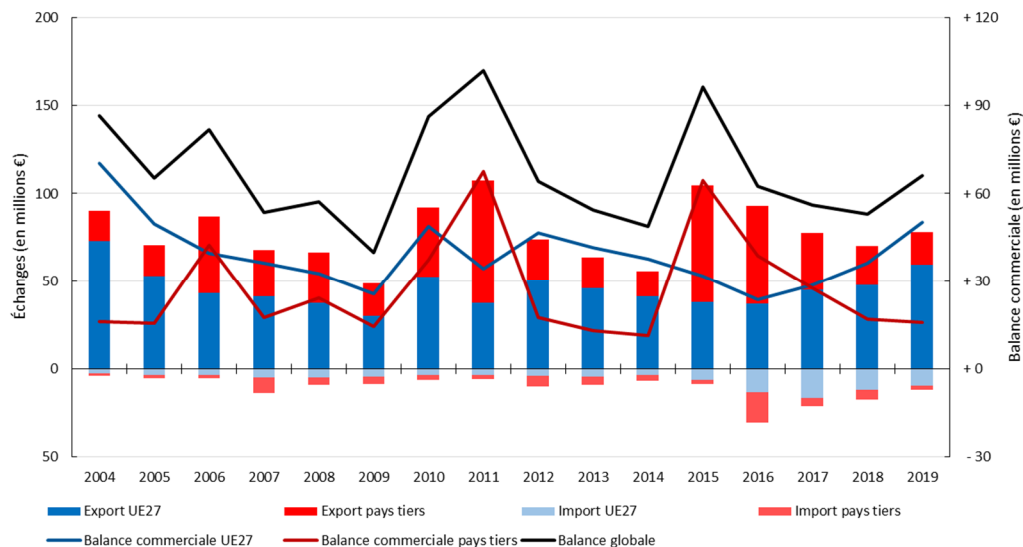


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

2.1.4. Les pois

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



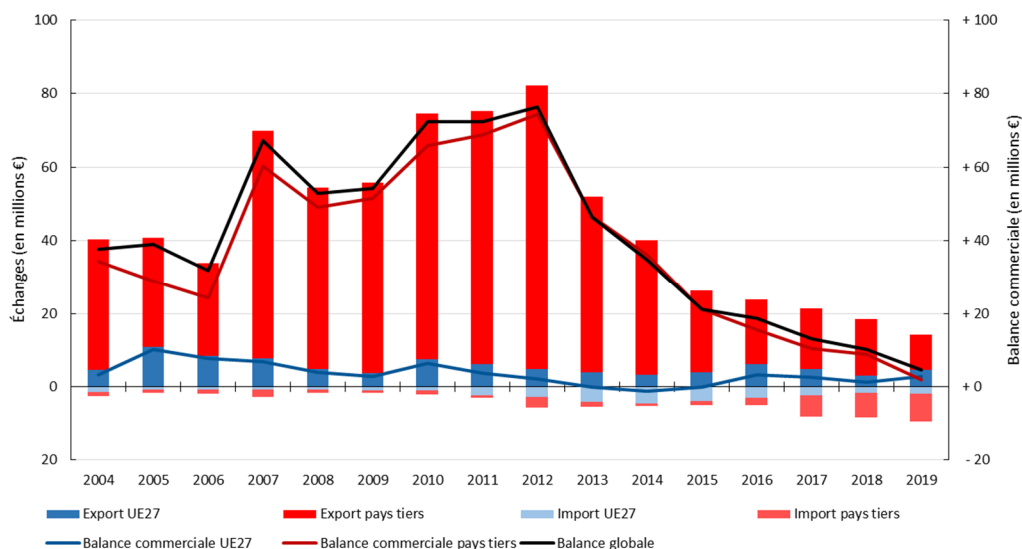
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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

2.1.5. Les féveroles

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



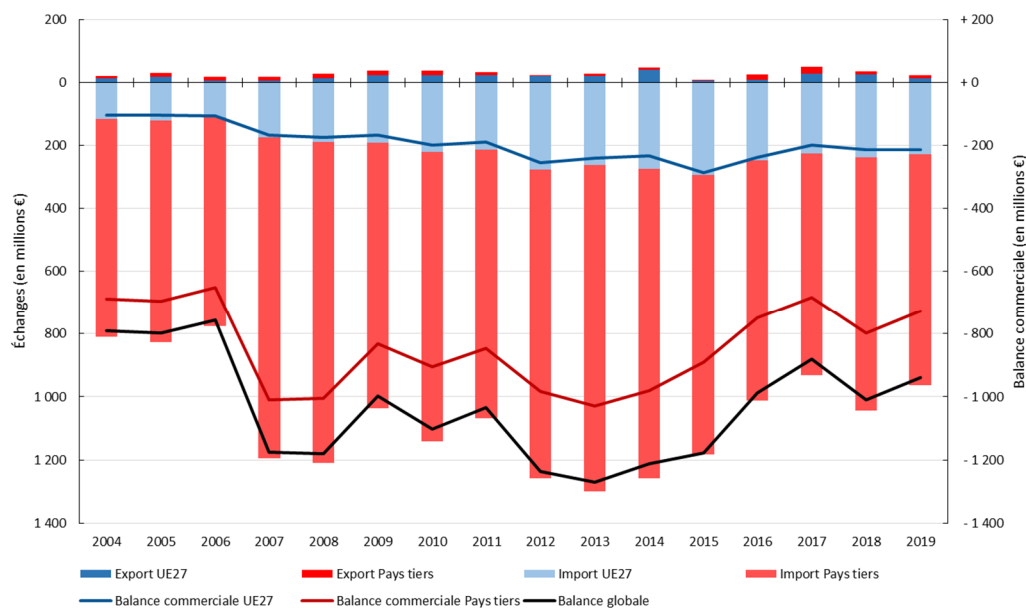
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

2.2. Les produits issus de la trituration des grains

2.2.1. Les tourteaux de soja

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

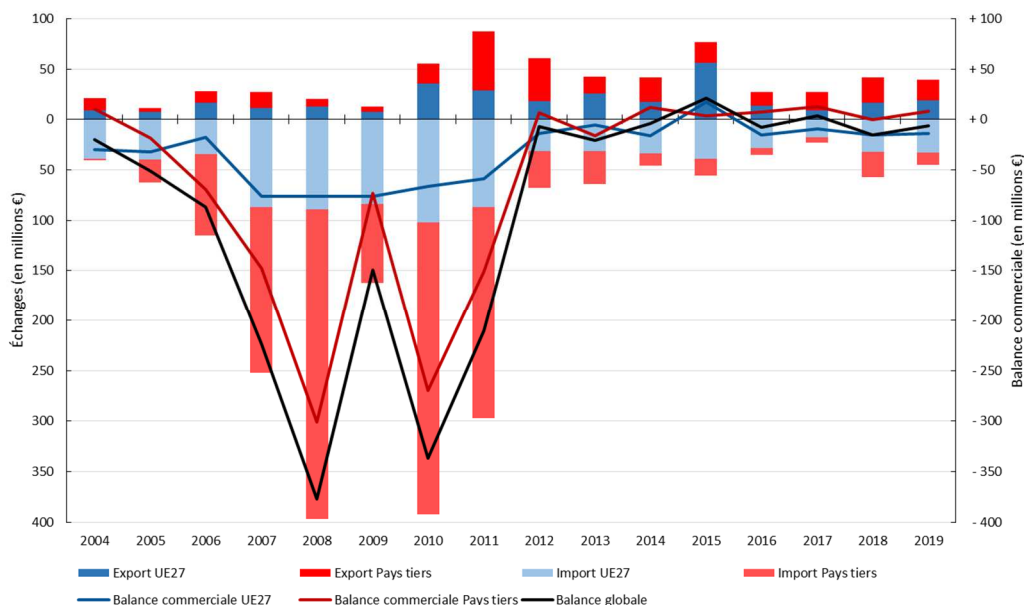


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

2.2.2. Les huiles de soja

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

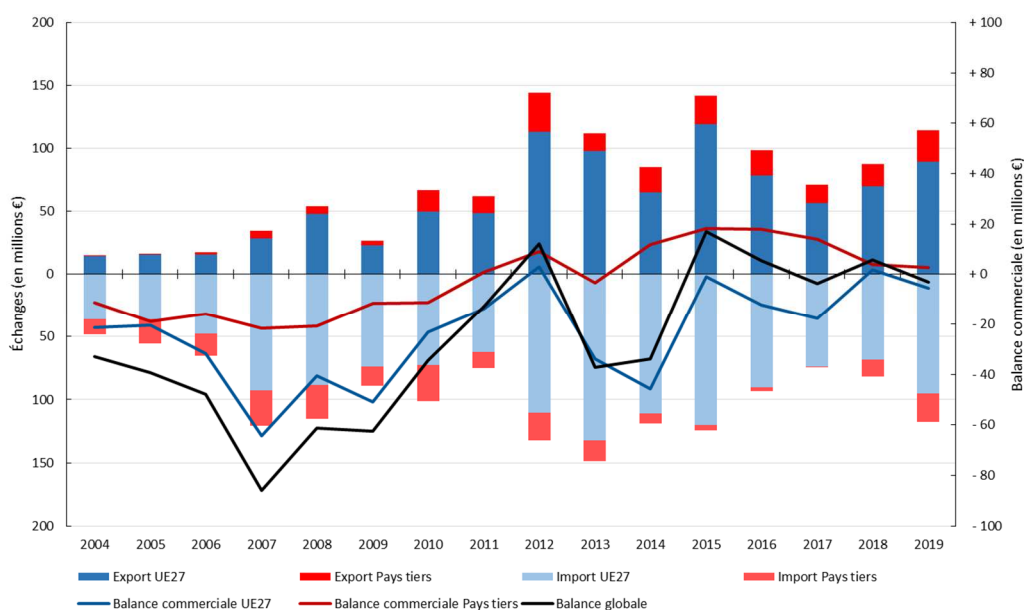


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

2.2.3. Les tourteaux de colza

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



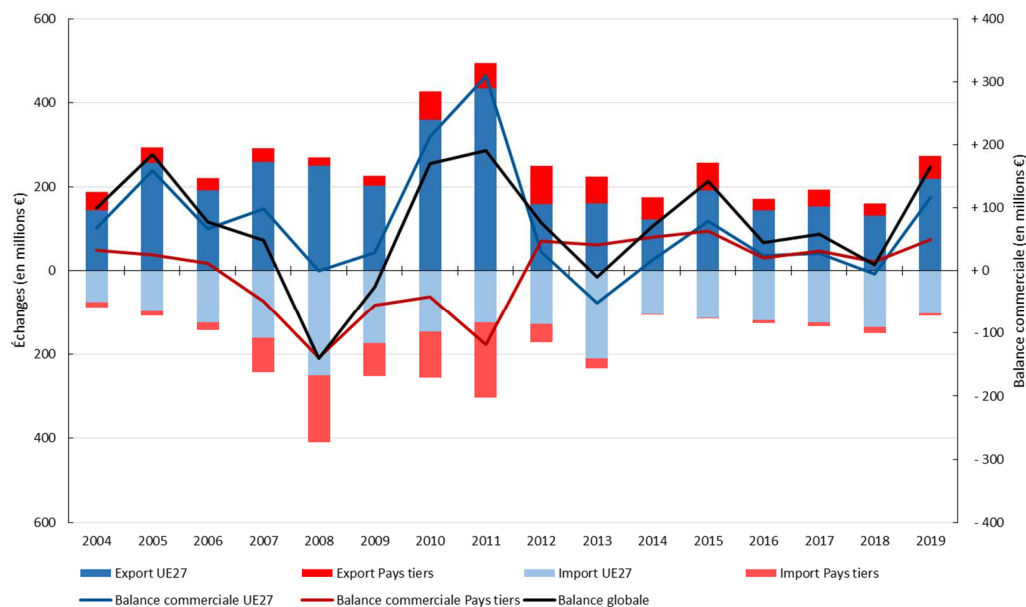
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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

2.2.4. Les huiles de colza

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

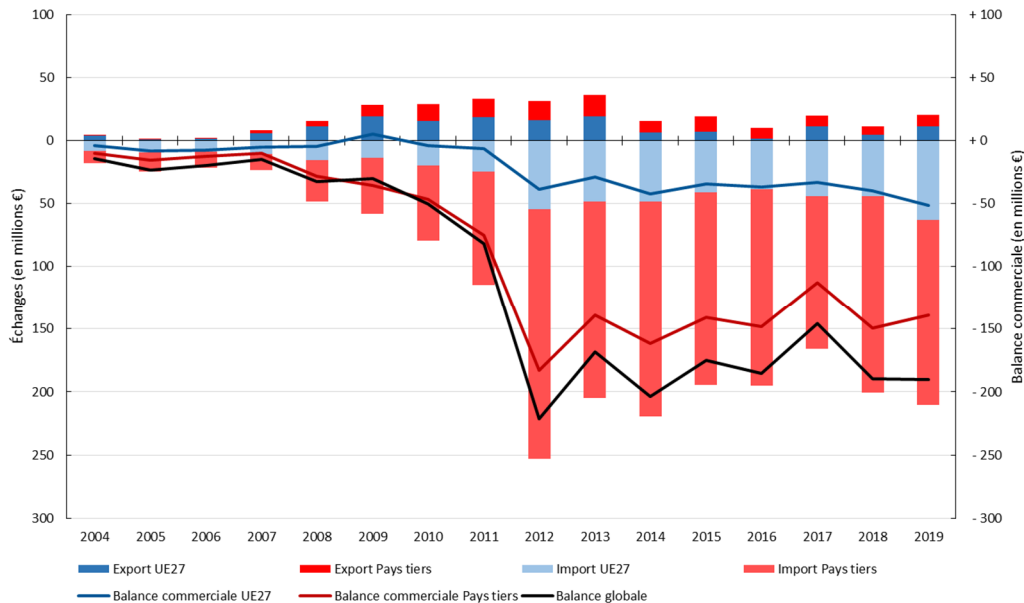


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

2.2.5. Les tourteaux de tournesol

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

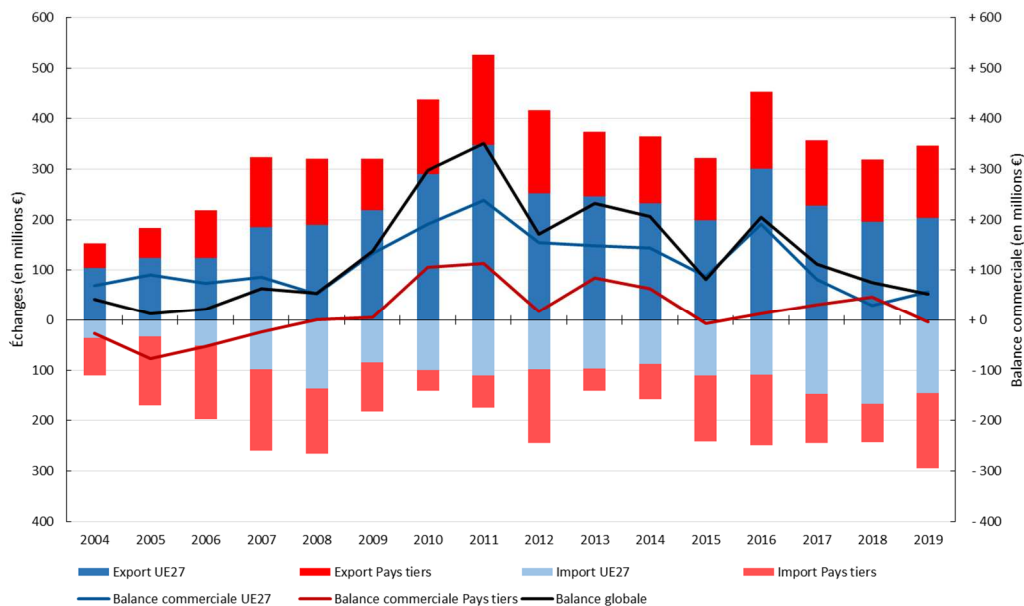


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

2.2.6. Les huiles de tournesol

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

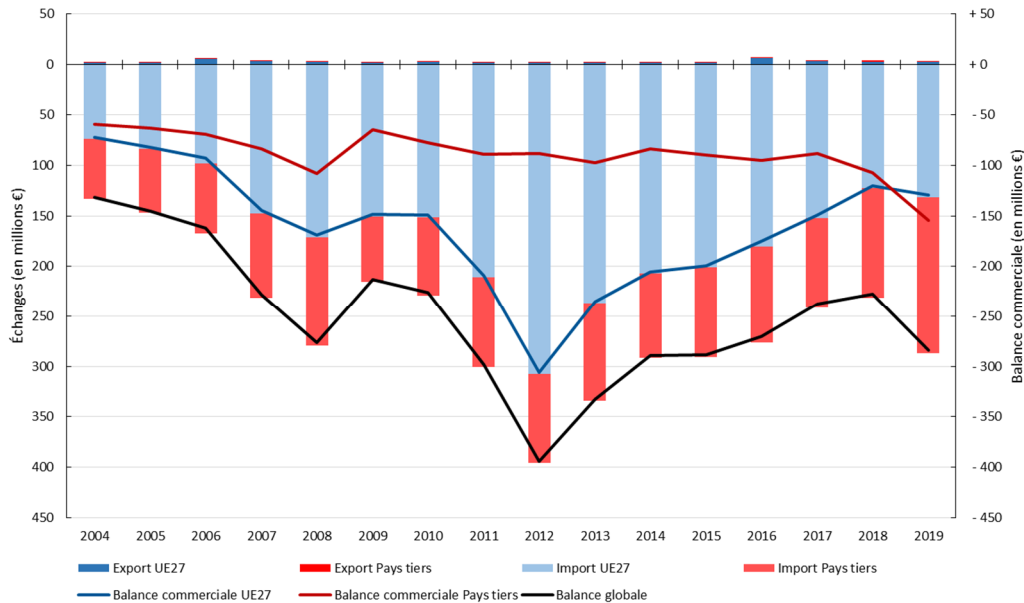


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

2.2.7. L'huile de palme

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



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

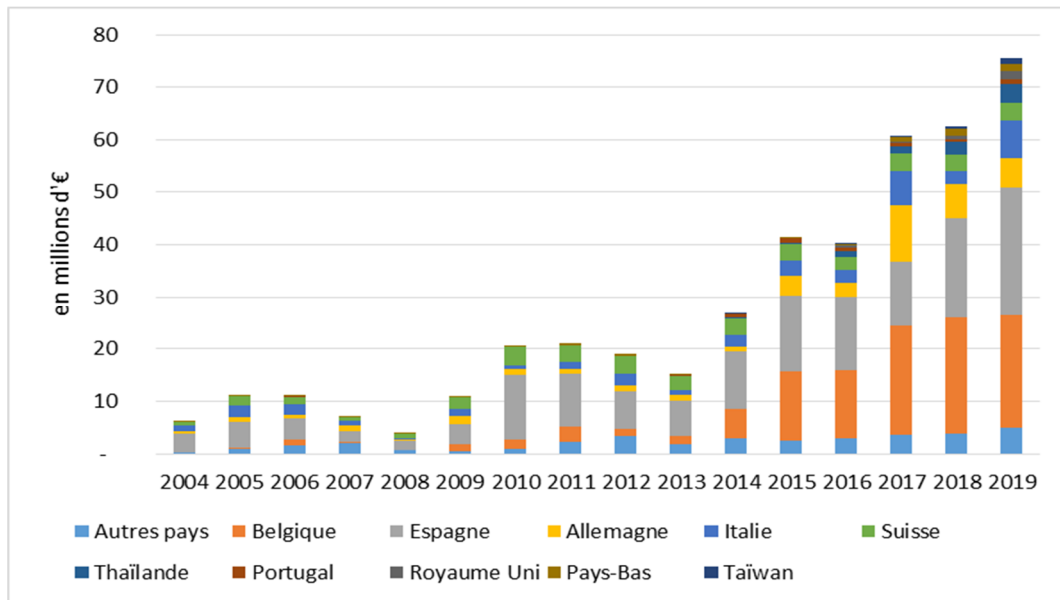
Les échanges d'huiles de palme de France, comme de l'UE sont structurellement déficitaires en volumes comme en valeur. Ni la France ni l'UE ne produisent ces huiles dont l'Indonésie et la Malaisie trustent la production et les échanges mondiaux. Aussi, les importations de l'UE correspondent essentiellement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

3. Les clients et fournisseurs de la France

3.1. Le soja

3.1.1. Les fèves de soja

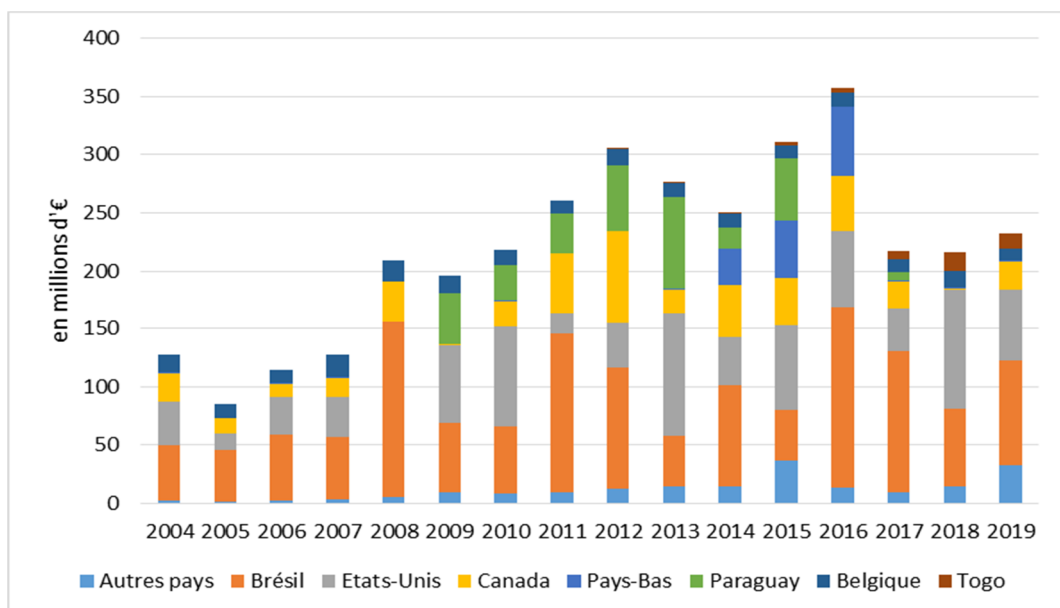
Figure 34 : évolution des exportations françaises de fèves de soja en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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

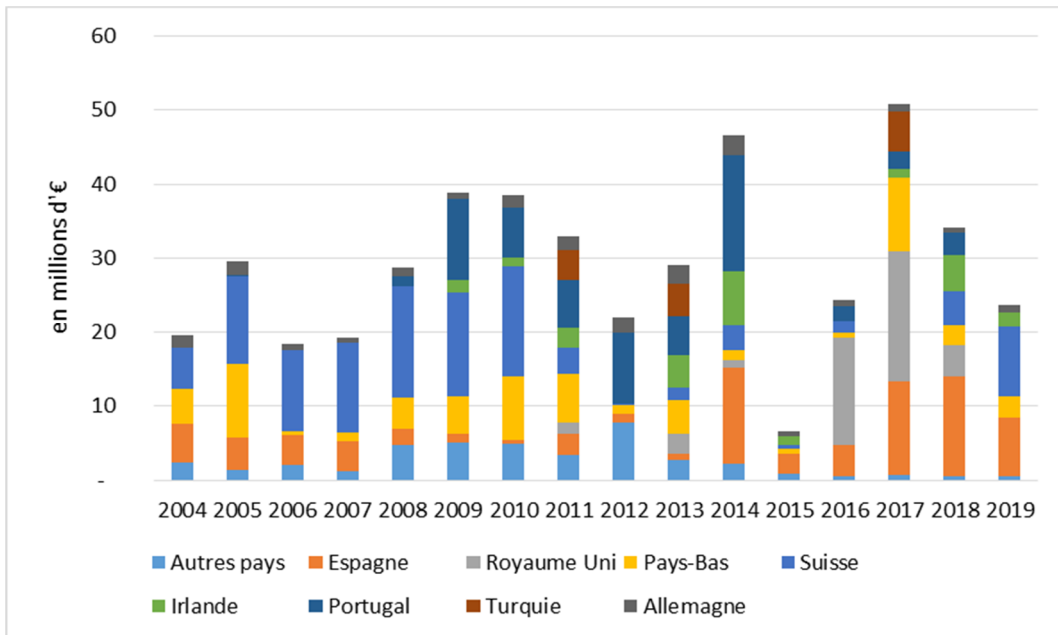


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

3.1.2. Les tourteaux de soja

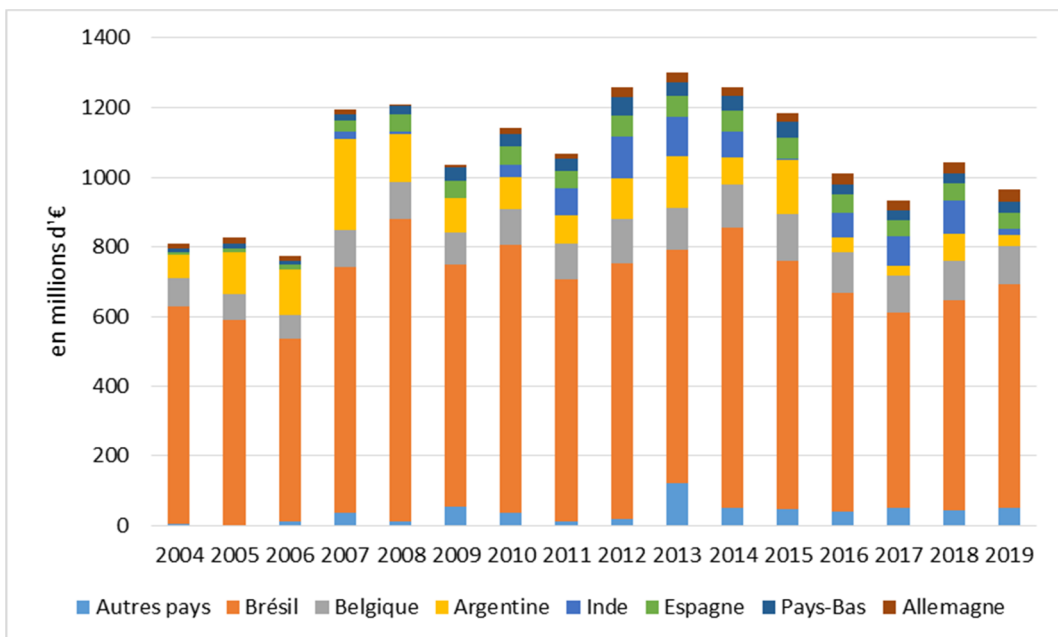
Figure 36 : évolution des exportations françaises de tourteaux de soja en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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



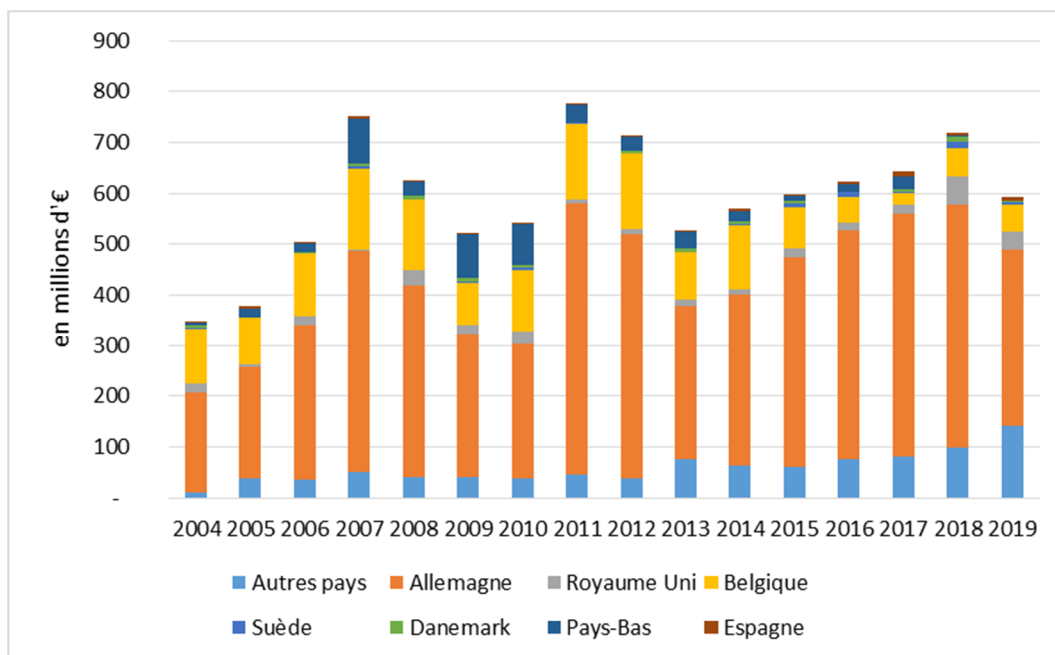
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

3.2. Le colza

3.2.1. Les graines de colza

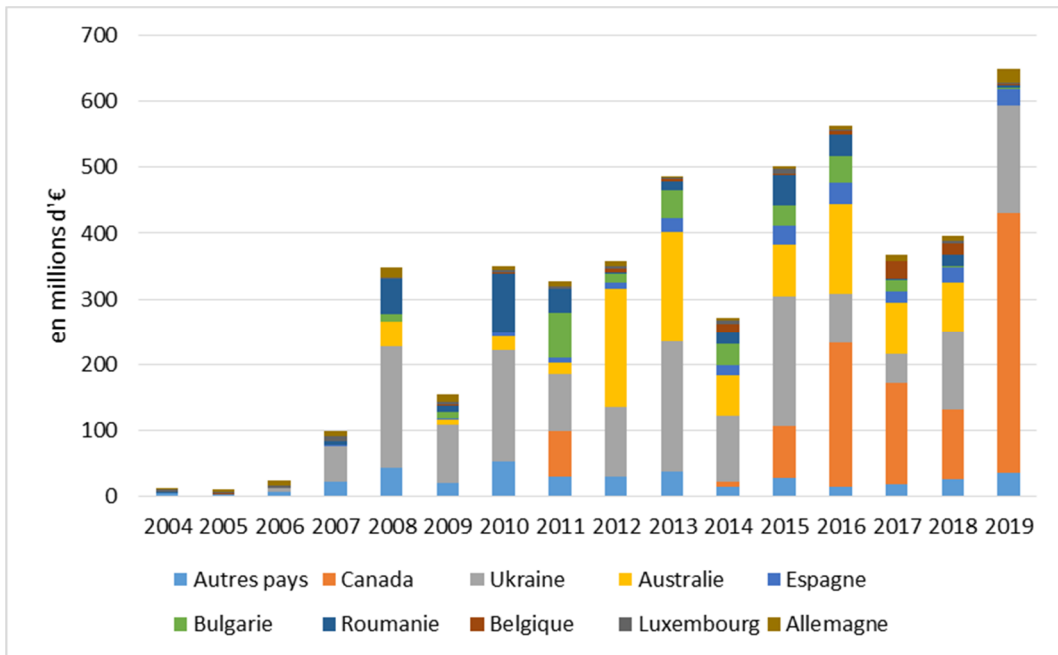
Figure 38 : évolution des exportations françaises de graines de colza en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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

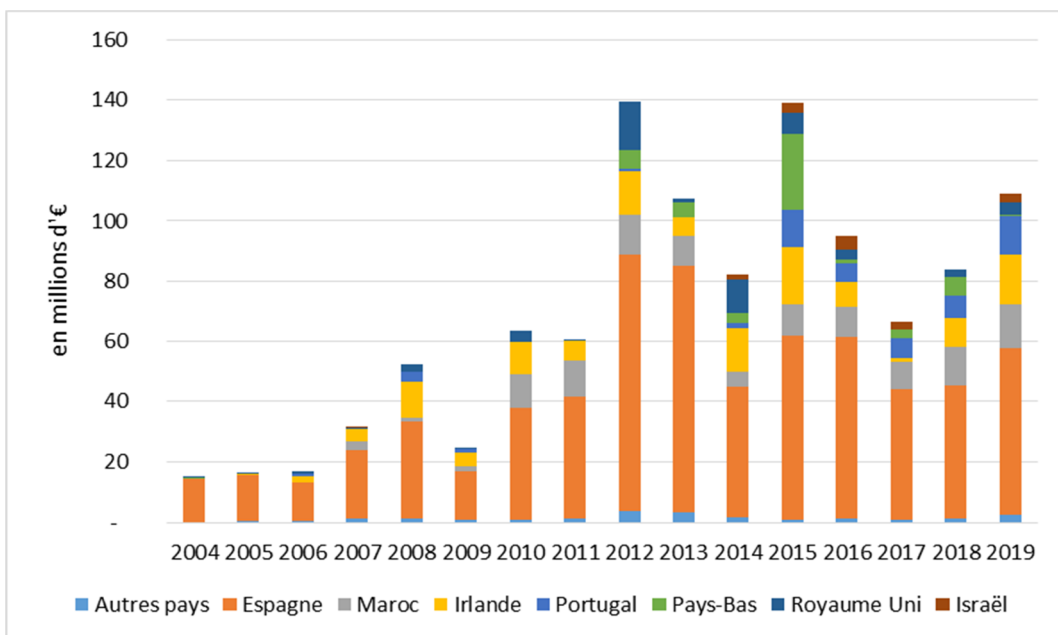


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

3.2.2. Les tourteaux de colza

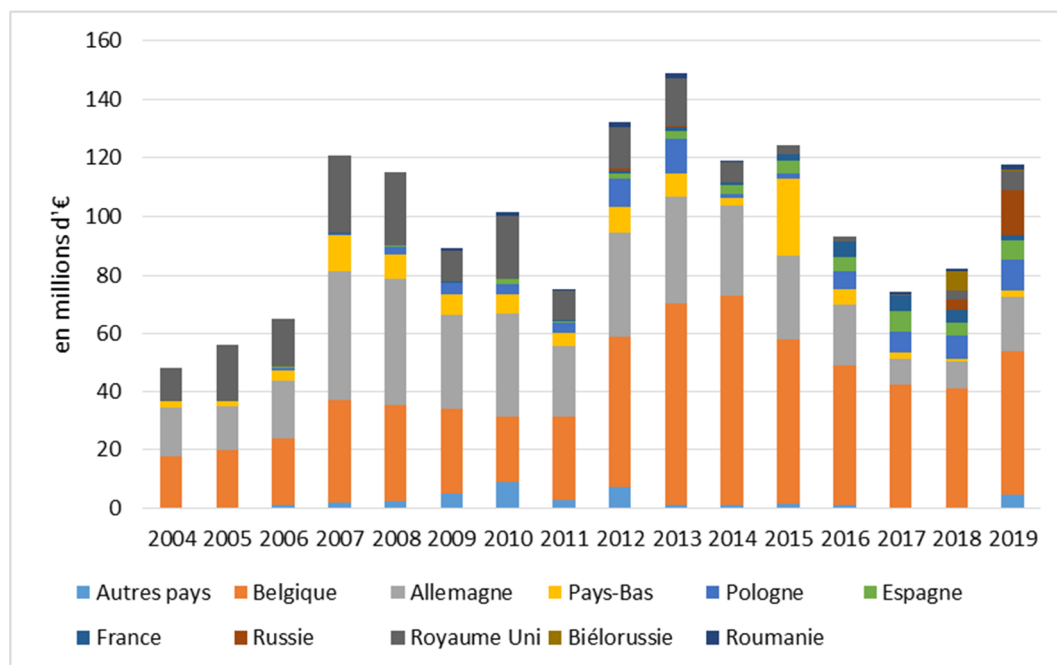
Figure 40 : évolution des exportations françaises de tourteaux de colza en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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

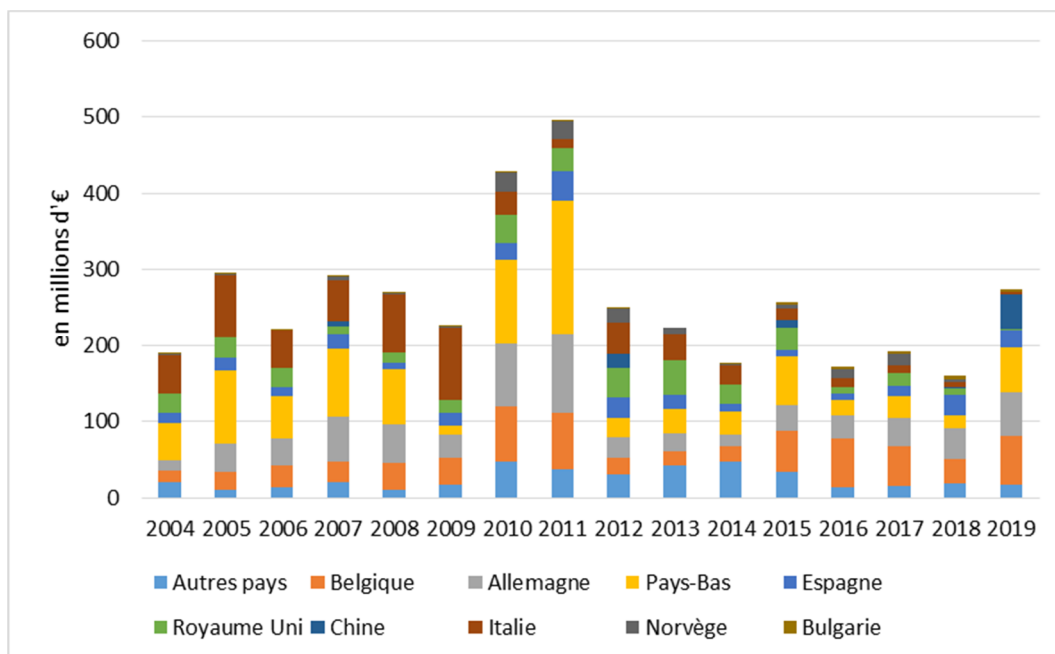


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

3.2.3. Les huiles de colza

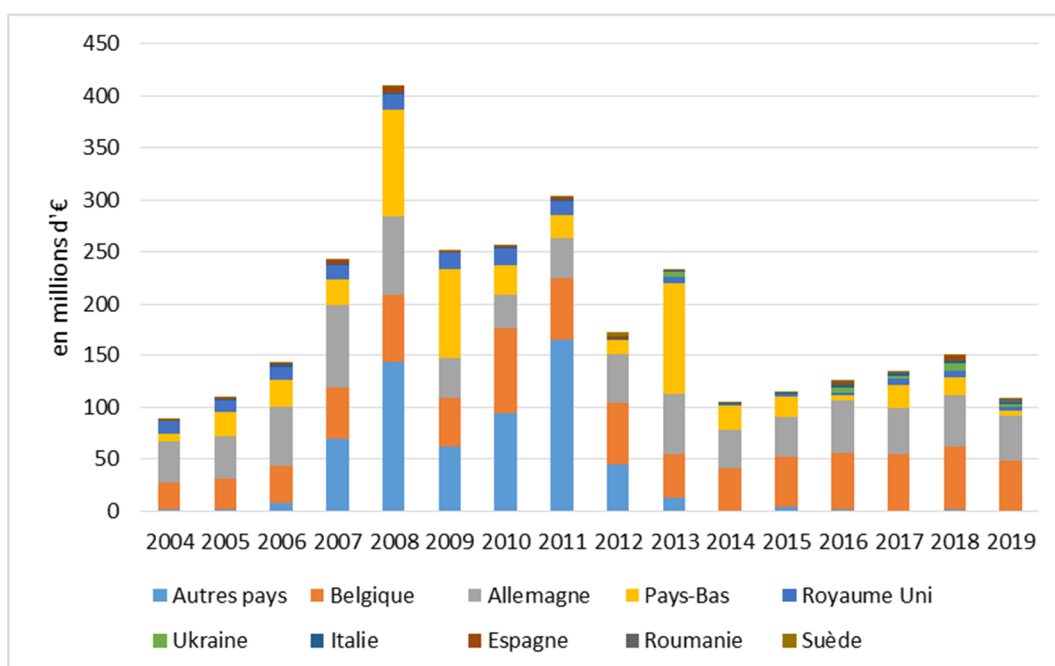
Figure 42 : évolution des exportations françaises d'huiles de colza en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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



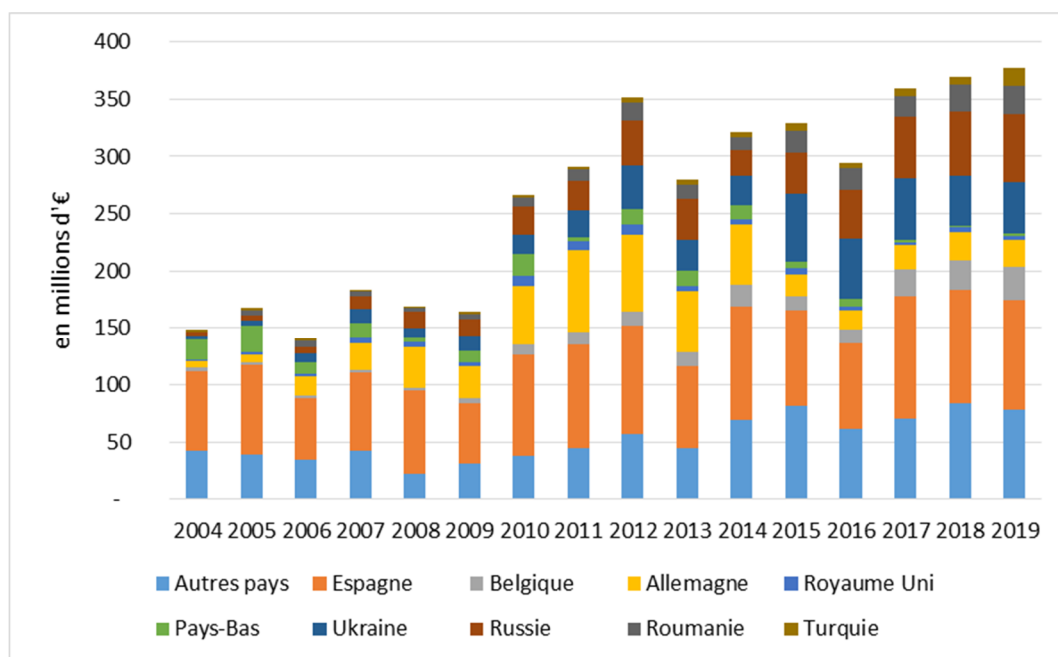
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

3.3. Le tournesol

3.3.1. Les graines de tournesol

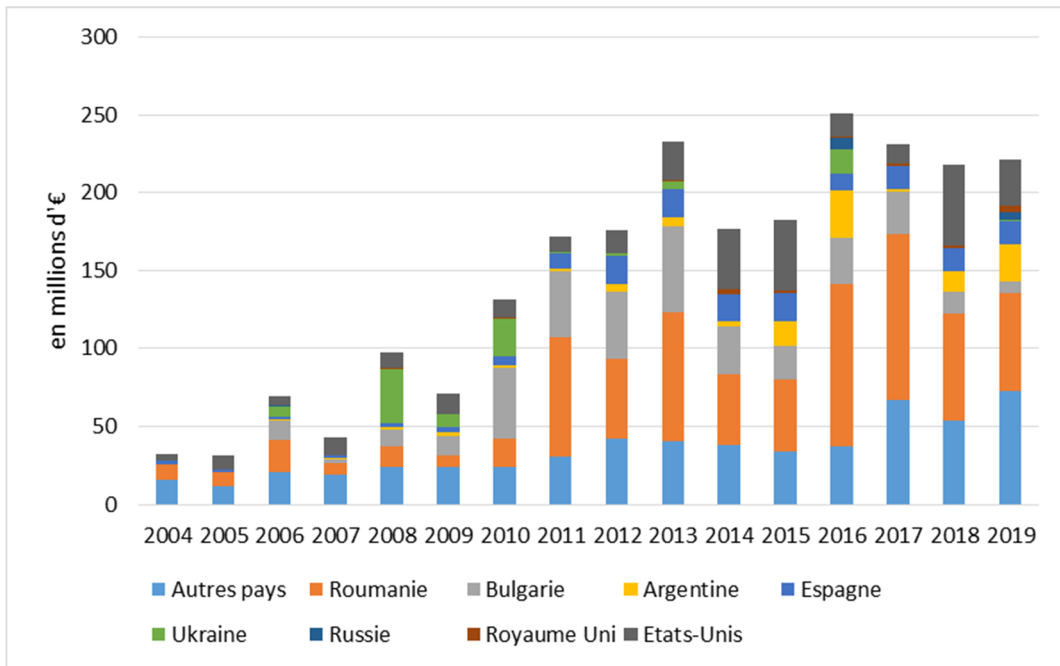
Figure 44 : évolution des exportations françaises de graines de tournesol en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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

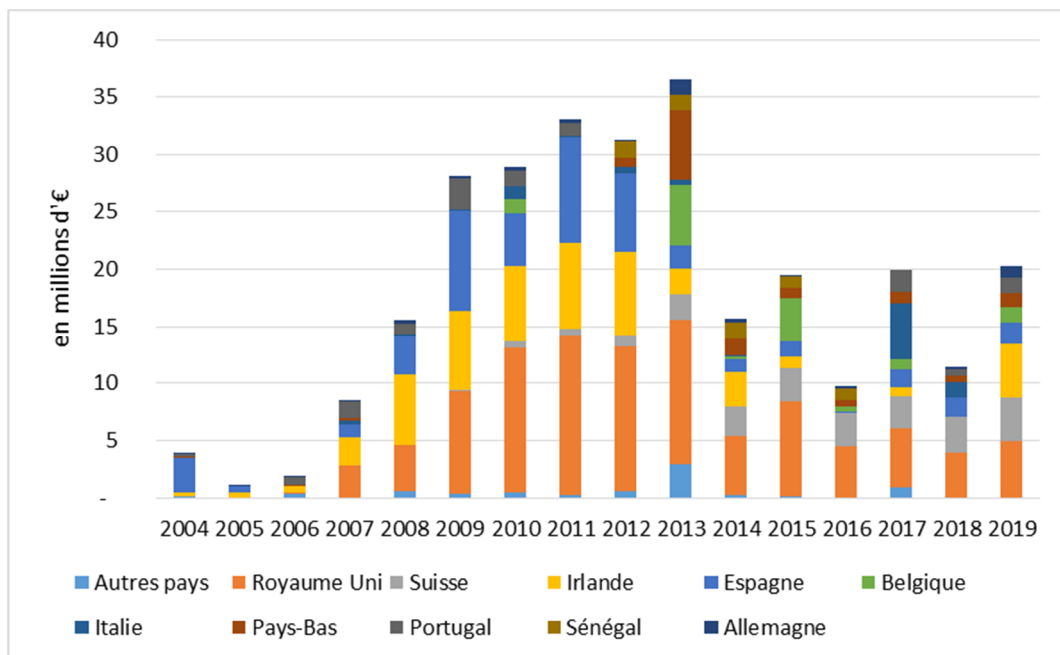


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

3.3.2. Les tourteaux de tournesol

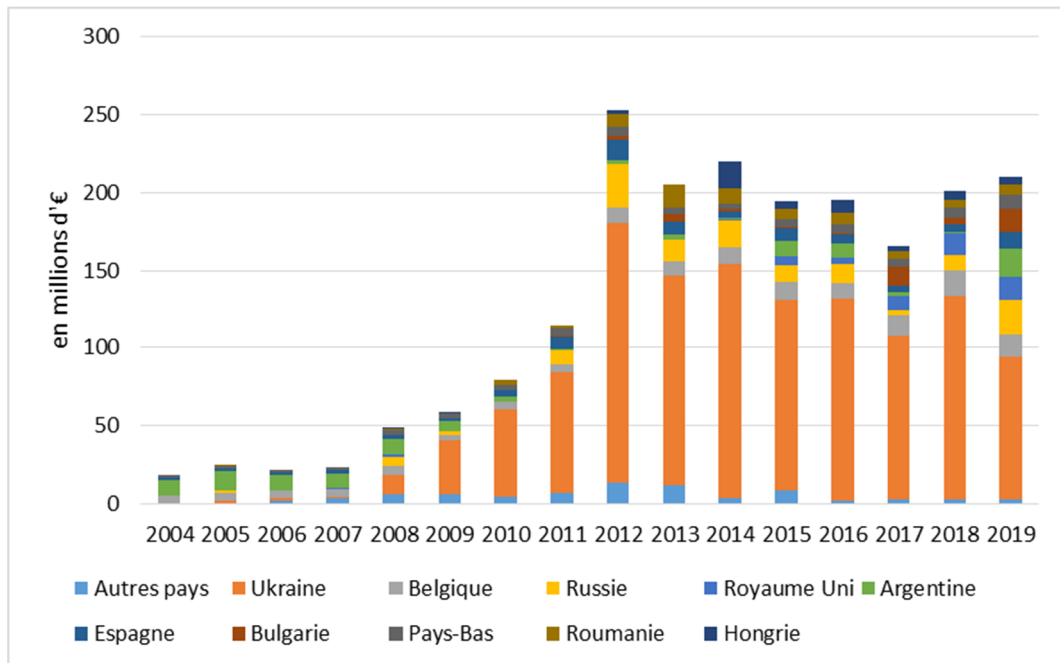
Figure 46 : évolution des exportations françaises de tourteaux de tournesol en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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

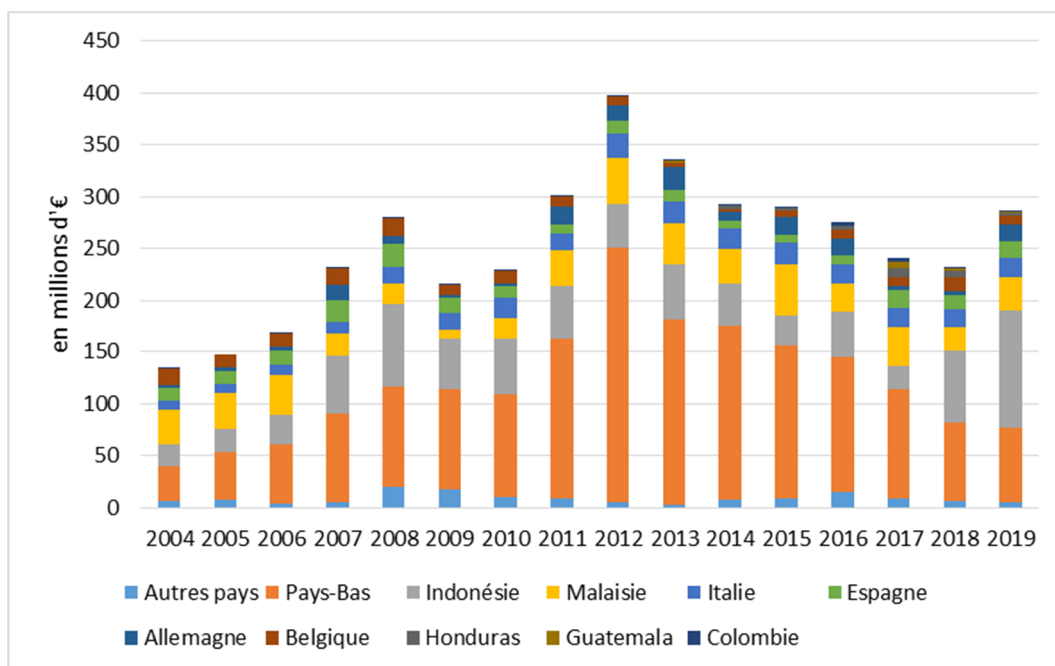


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

3.4. L'huile de palme

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

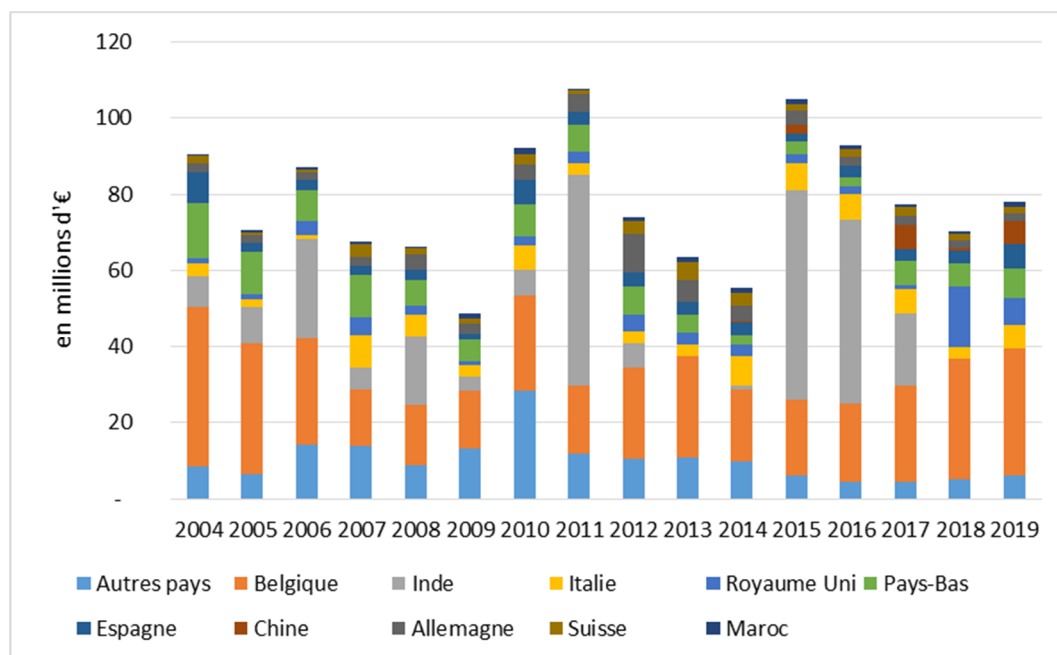


Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

3.5. Les pois

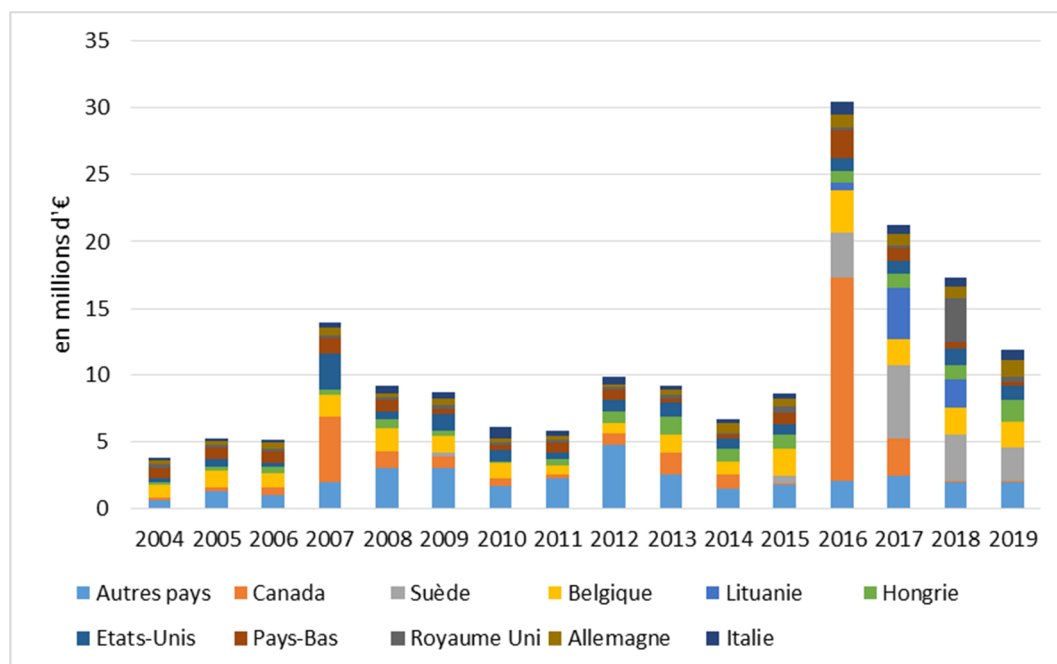
Figure 49 : évolution des exportations françaises de pois en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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



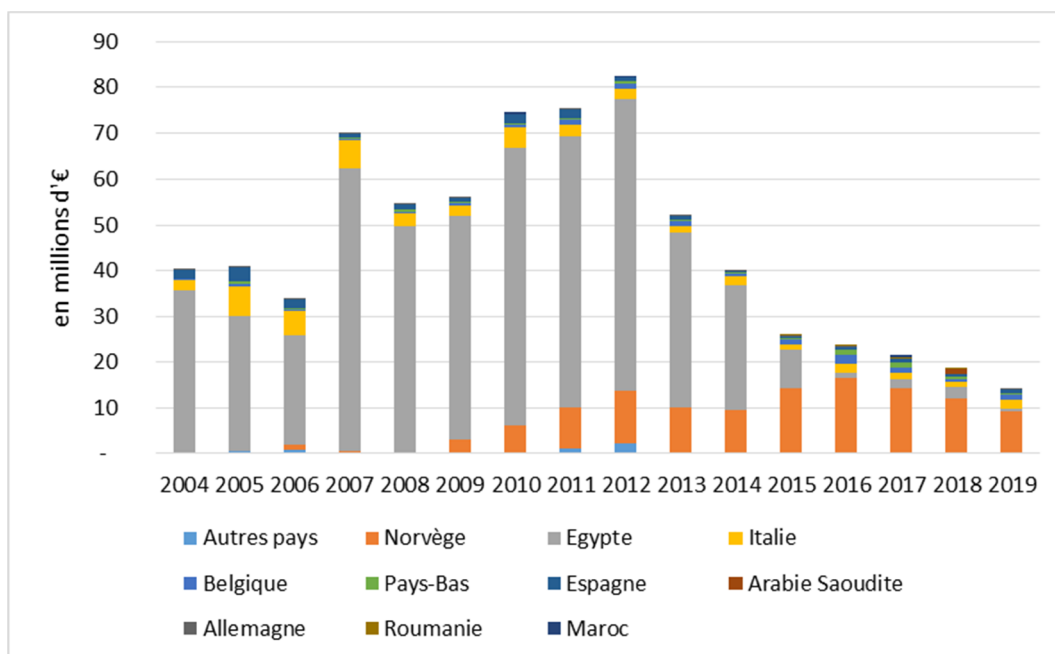
Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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

3.6. Les féveroles

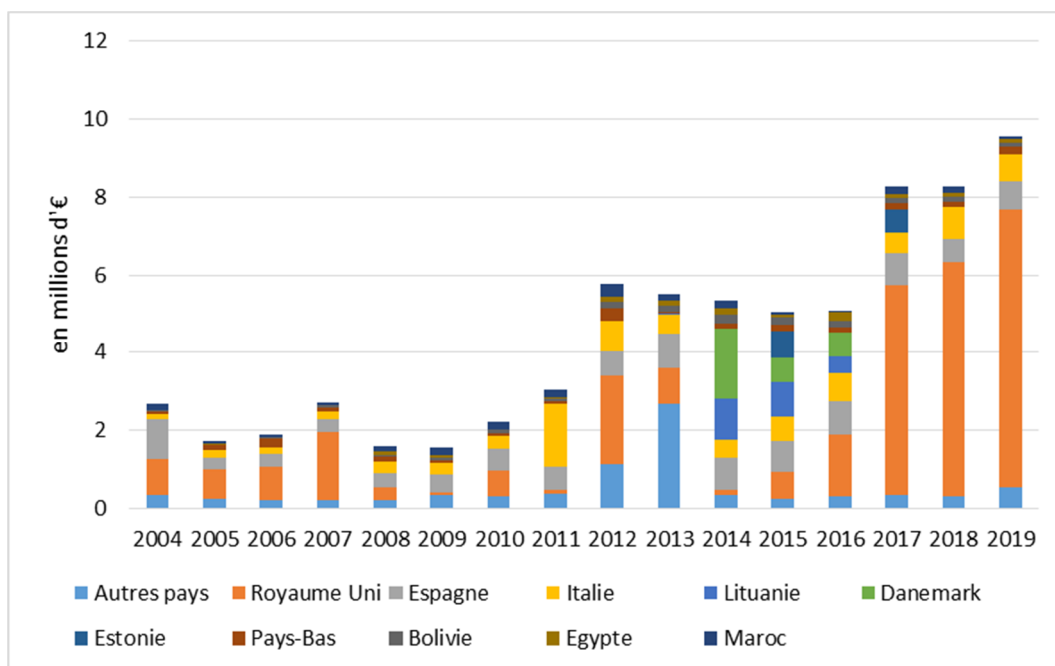
Figure 51 : évolution des exportations françaises de féveroles en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

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



Source : FranceAgriMer, d'après Douane française

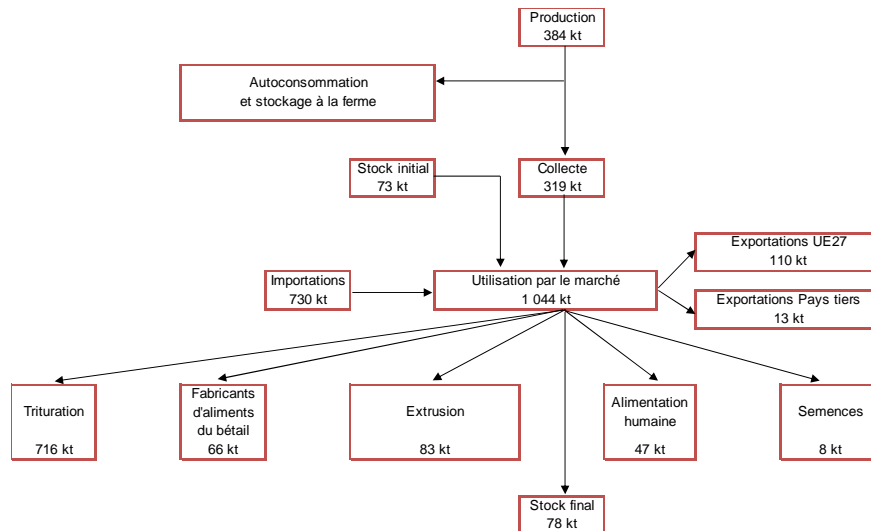
Les importations en valeur, si elles progressent sur la période, représentent moins de 10 M€ sur l'ensemble de la période. Elles proviennent d'abord du Royaume-Uni (10 % à 70 % des achats selon la campagne) puis d'Italie, du Danemark ou de Lituanie.

4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

4.1. Les fèves de soja

4.1.1. Diagramme de flux du soja en France

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



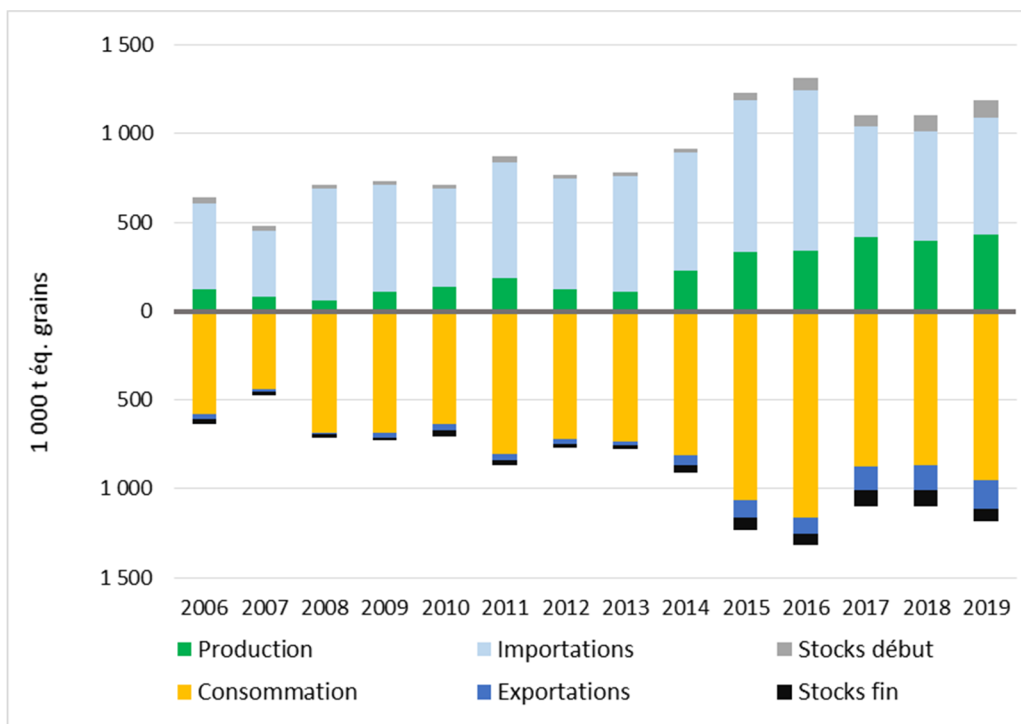
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)
Campagne : Juillet N à Juin N+1

Sources : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

4.1.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le soja

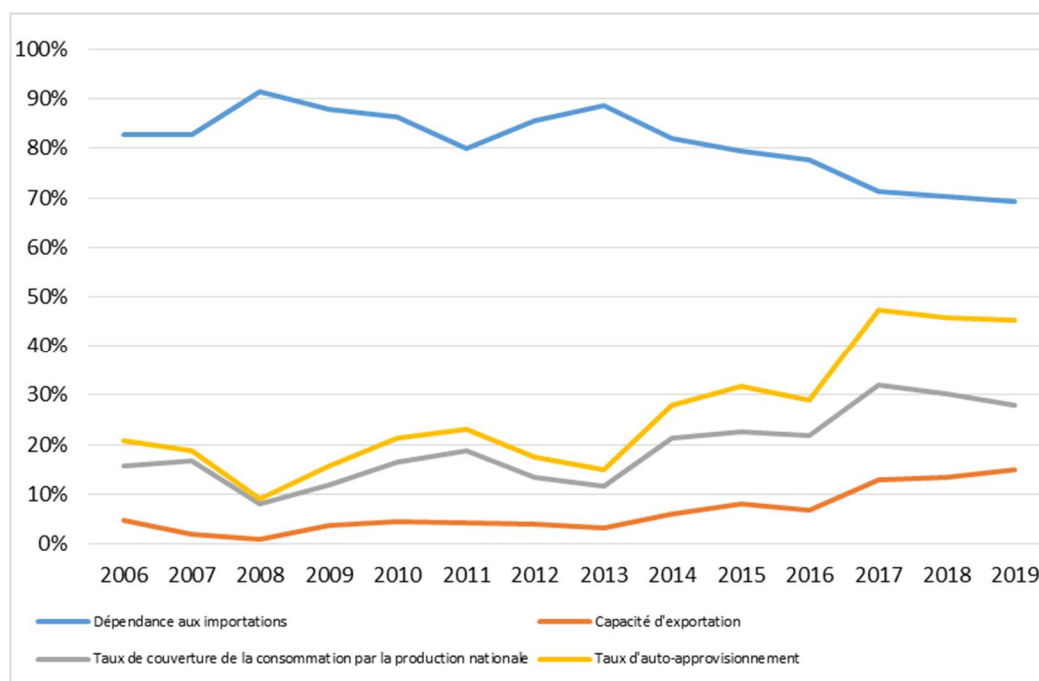
Figure 54 : évolution du bilan offre/demande des fèves de soja en milliers de tonnes de 2006 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

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

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



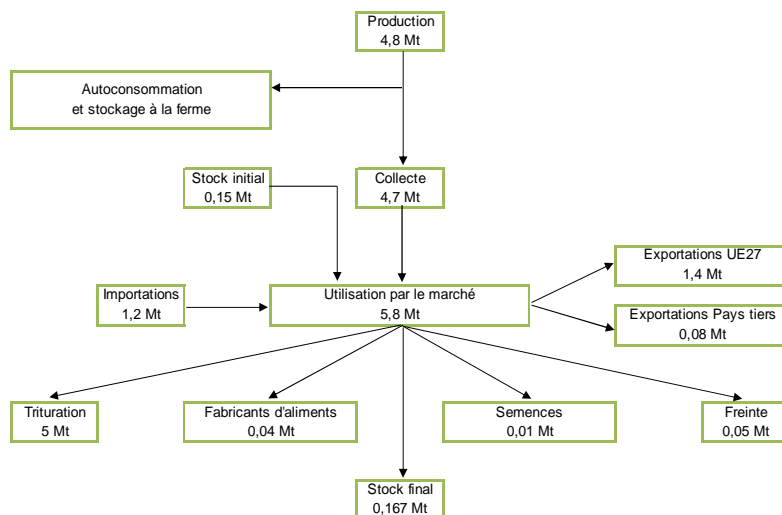
Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

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

4.2. Les graines de colza

4.2.1. Diagramme de flux du colza en France

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



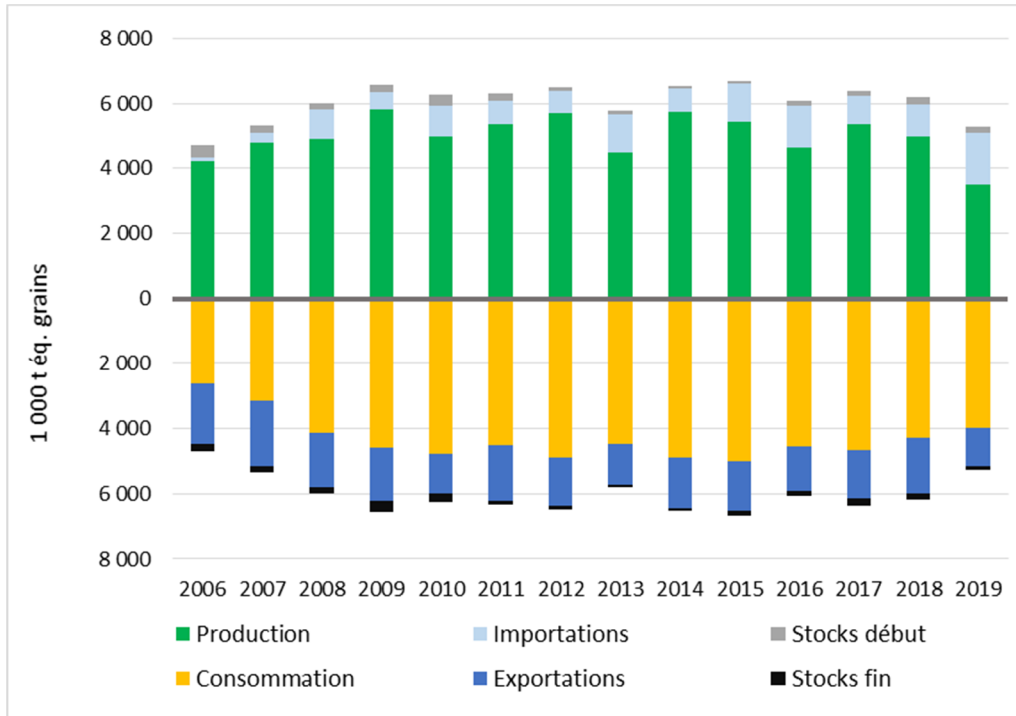
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)
Campagne : Juillet N à Juin N+1

Sources : FranceAgriMer, d'après Douane française

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

4.2.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le colza

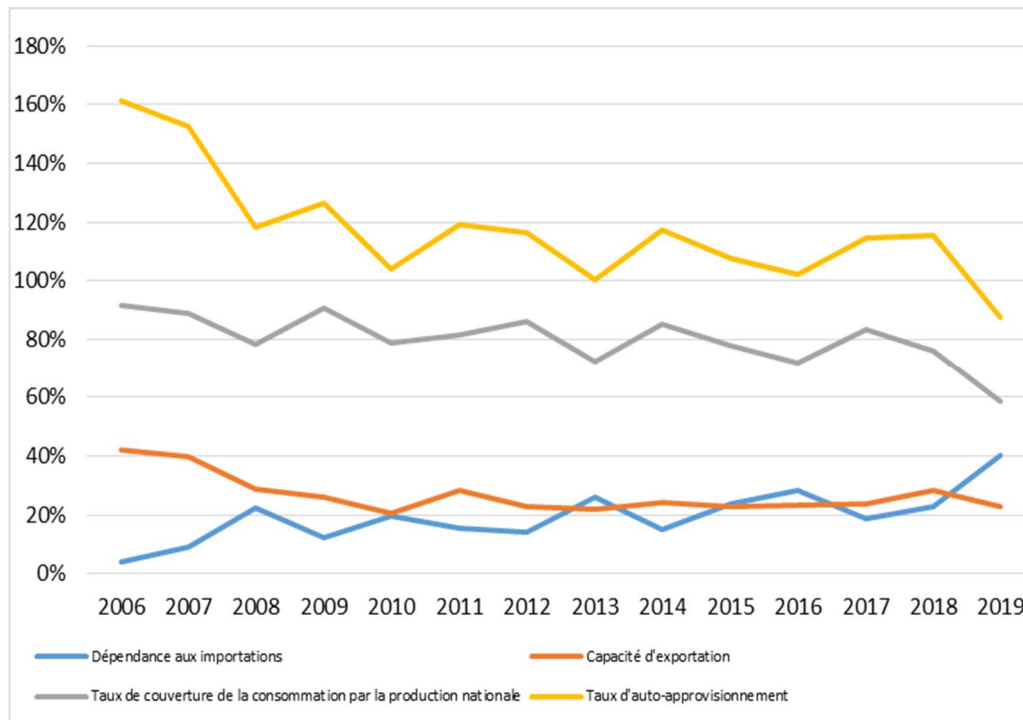
Figure 57 : évolution du bilan offre/demande de la graine de colza en milliers de tonnes de 2004 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

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

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



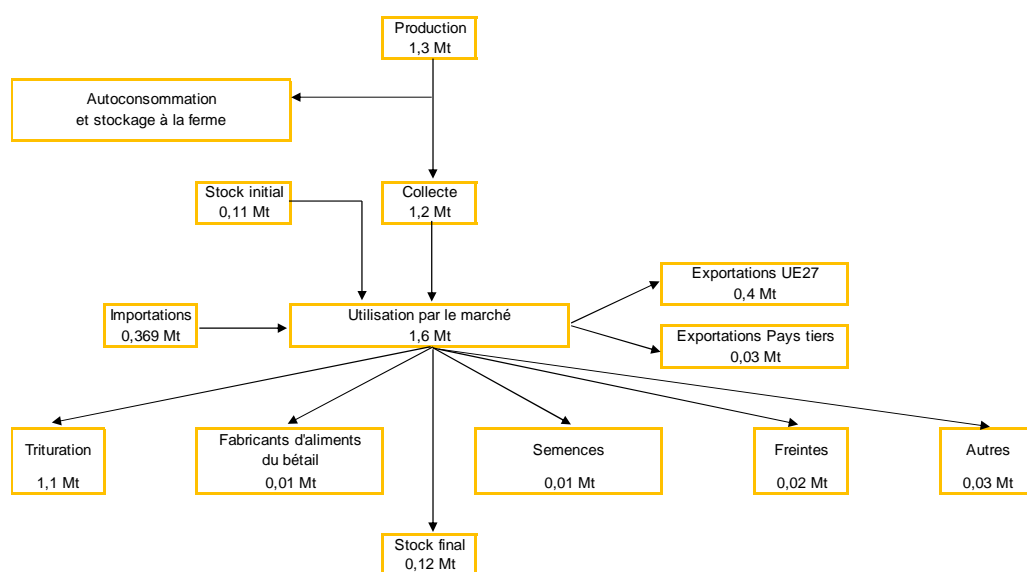
Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

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

4.3. Les graines de tournesol

4.3.1. Diagramme de flux du tournesol en France

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



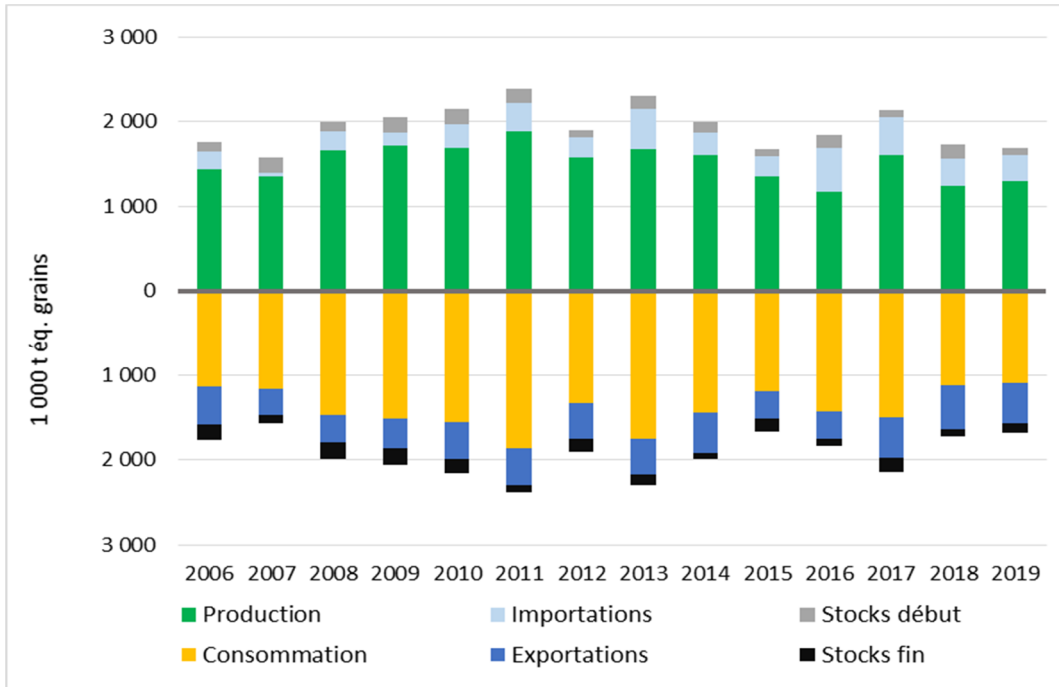
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)
Campagne : Juillet N à Juin N+1

Source : FranceAgriMer d'après Douane française

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

4.3.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le tournesol

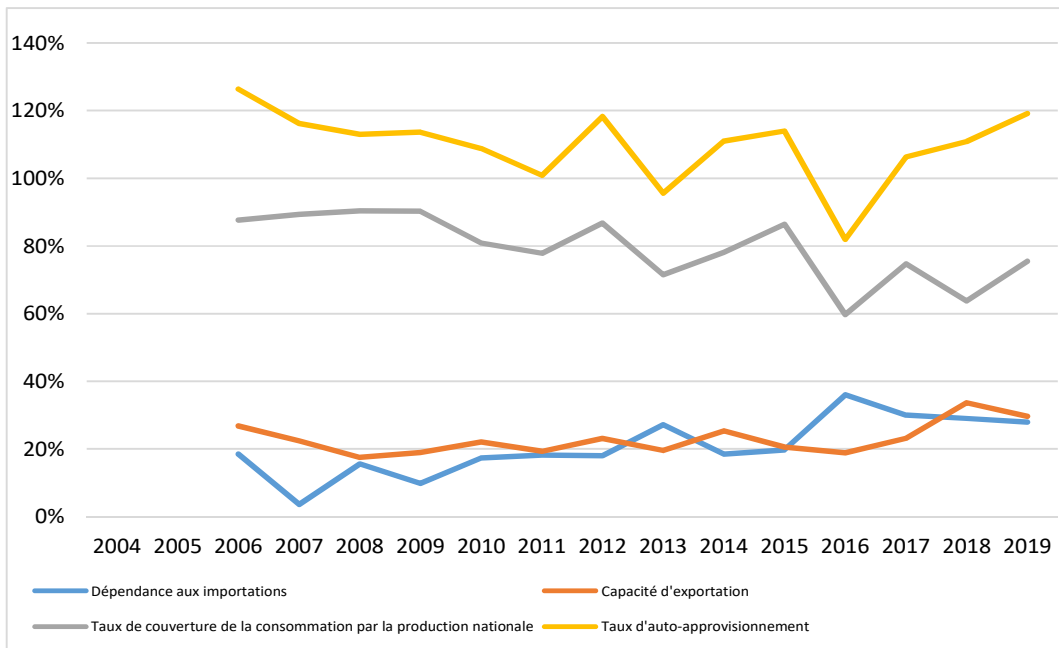
Figure 60 : évolution du bilan offre/demande de la graine de tournesol en milliers de tonnes de 2006 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

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

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



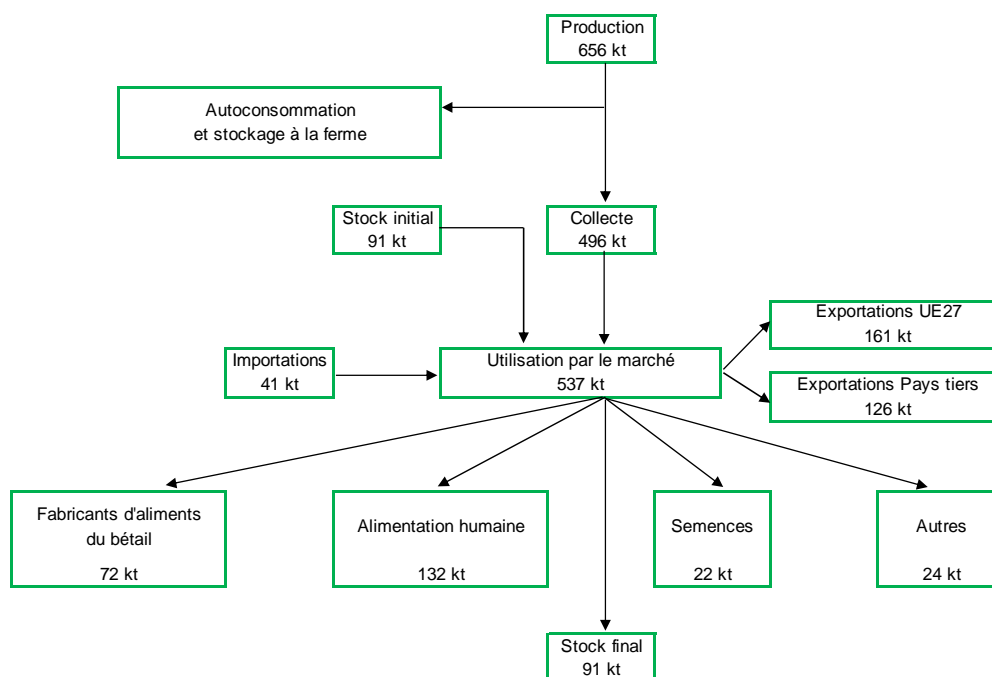
Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

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

4.4. Les pois

4.4.1. Diagramme de flux des pois en France

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

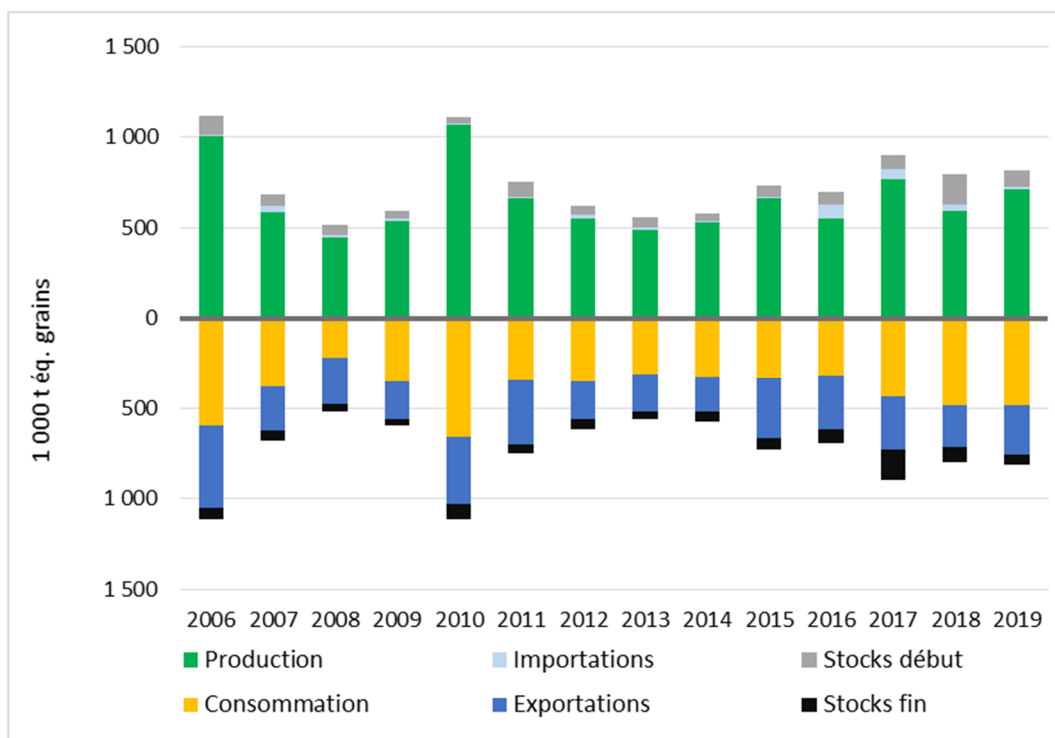


Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française – Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20) - Campagne Juillet / Juin

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

4.4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les pois

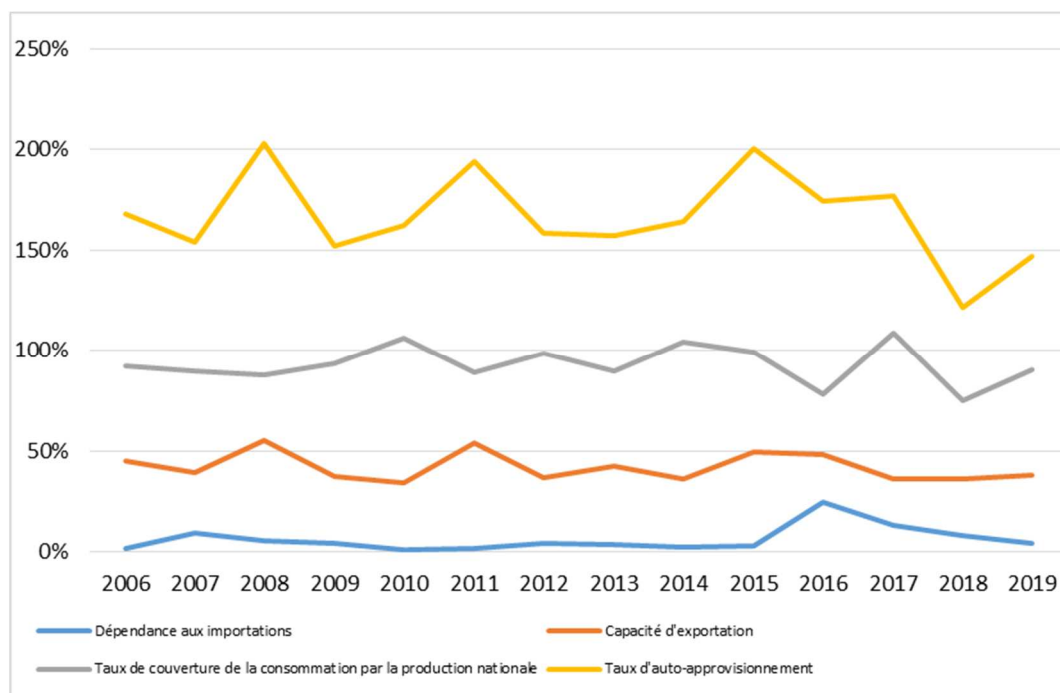
Figure 63 : évolution du bilan offre/demande des pois en milliers de tonnes de 2006 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane Française

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

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



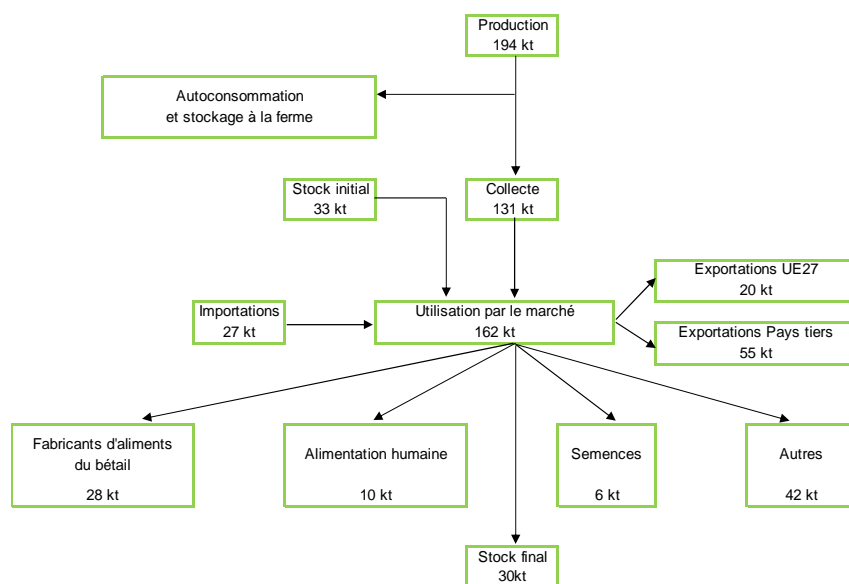
Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

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

4.5. Les féveroles

4.5.1. Diagramme de flux des féverole en France

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



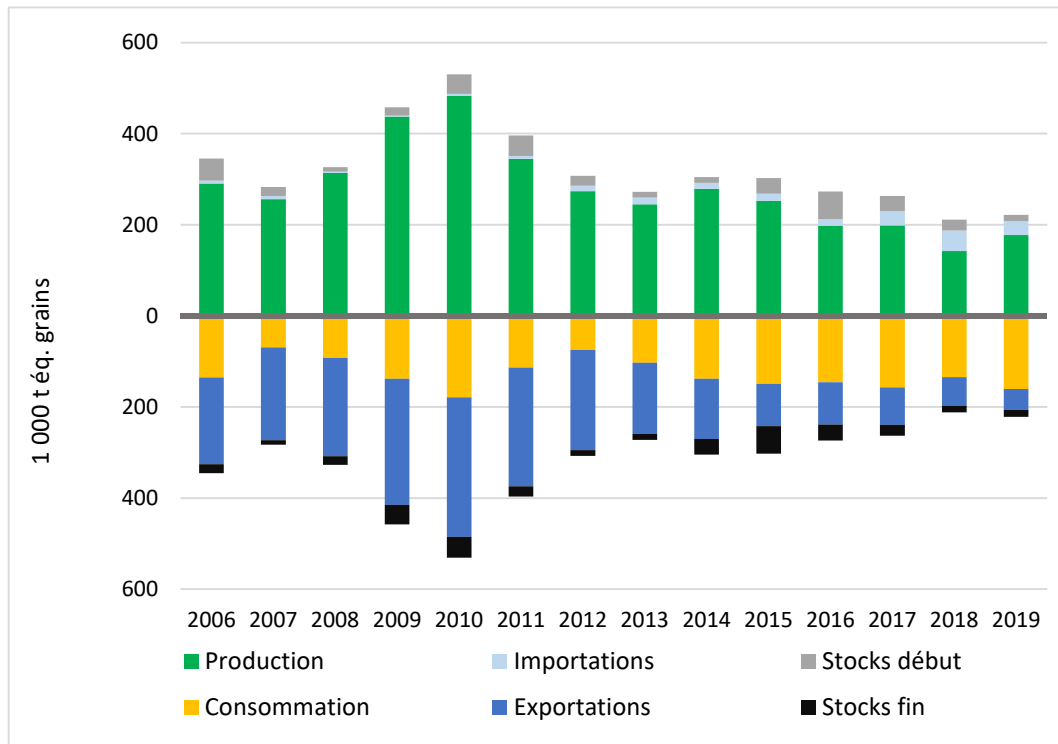
Données : FranceAgriMer, Douanes Françaises
Moyenne quinquennale (campagne 2015/16 à 2019/20)
Campagne : Juillet N à Juin N+1

Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

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

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

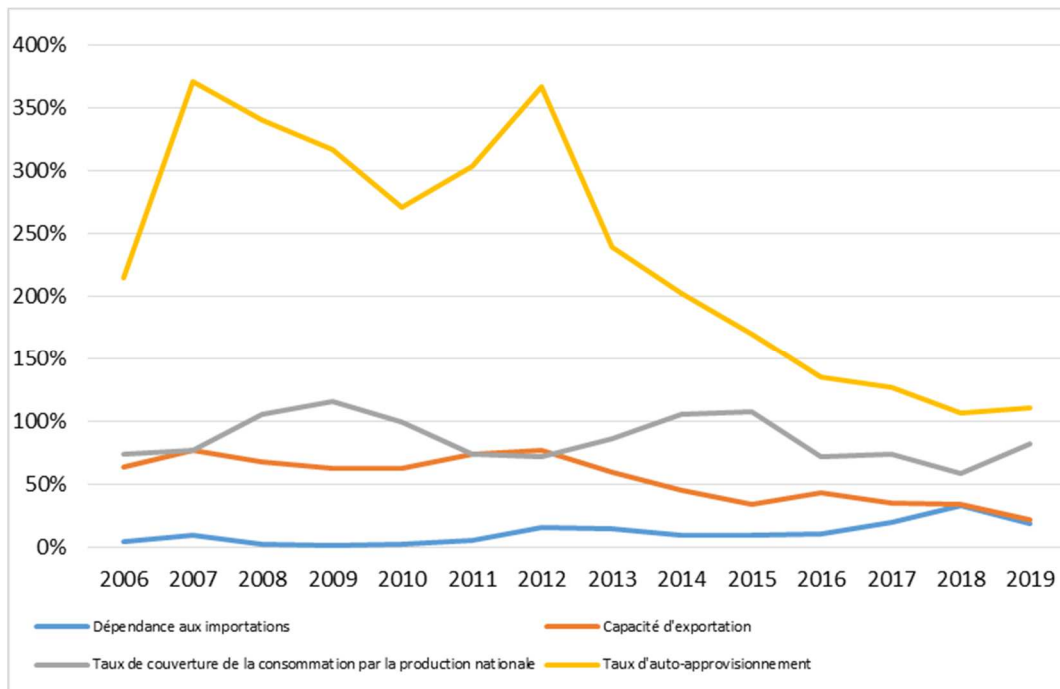
Figure 66 : évolution du bilan offre/demande des féveroles en milliers de tonnes de 2004 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

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

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



Sources : FranceAgriMer, d'après SSP, Douane française

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

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

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

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

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

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

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

5.1. Facteurs de compétitivité prix

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

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

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

Autres charges logistiques (stockage)	<p>La multiplication des segments de marché par espèce nécessite de revoir les outils de stockage disponibles.</p> <p>La ségrégation (tri, stockage et logistique) des grains permet de mieux répondre au marché.</p> <p>Les coûts de stockage sont conséquents : les unités les plus anciennes ont besoin d'être modernisées et les nouveaux outils de capacité plus importante développés pour conforter la compétitivité.</p> <p>Alimentation animale : la concentration des usines d'alimentation du bétail a entraîné une gestion à flux tendus. Les capacités de stockage sont faibles et poussent à rechercher des solutions nouvelles de stockage intermédiaire.</p> <p>L'implantation des sites requiert une forme d'acceptabilité sociétale que les procédures administratives servent aussi à garantir mais qui implique un facteur temps qui crée une forte incertitude pour concrétiser de tels projets d'investissement. Les procédures normées dans le temps sont un élément d'amélioration de la compétitivité notamment dans les pays où ces procédures sont limitées dans la durée. Une clarification d'autant plus importante que le parc de stockage est vieillissant, ce qui induit des coûts plus importants. Au plan national, la construction des silos de stockage de graines implique une programmation sur plusieurs décennies.</p> <p>Une décroissance des capacités de stockage qui tient aussi au coût élevé de renouvellement des silos en béton ; les silos en tôle sont moins coûteux, mais ont une durée de vie plus courte.</p>
Autres charges en production industrielle	<p>La France a aussi bénéficié du soutien à la biomasse pour convertir des usines. Meilleur bilan carbone et moindre dépendance aux cours énergétiques.</p> <p>La filière luzerne doit toutefois couvrir un écart de compétitivité important du fait du passage d'une consommation d'énergie fossile à la biomasse.</p> <p>L'achat d'énergie constitue le premier poste de charges des installations, le passage d'un mix fossile à un mix décarboné se fait dans la filière luzerne progressivement. Une décarbonation qui se poursuit mais qui induit un coût supplémentaire qui, s'il ne peut être répercuté sur le prix de vente, impacte la compétitivité.</p> <p>Le prix du CO₂, en forte hausse actuellement, dont il faut tenir compte dans le fonctionnement des usines de trituration</p>
Environnement économique et réglementaire	
Macroéconomie (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)	Le taux de change euro / dollar canadien ou australien est un facteur de la compétitivité du colza UE vs import qui pèse peu dans le choix des industriels pour s'approvisionner.

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

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

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

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

5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

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

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

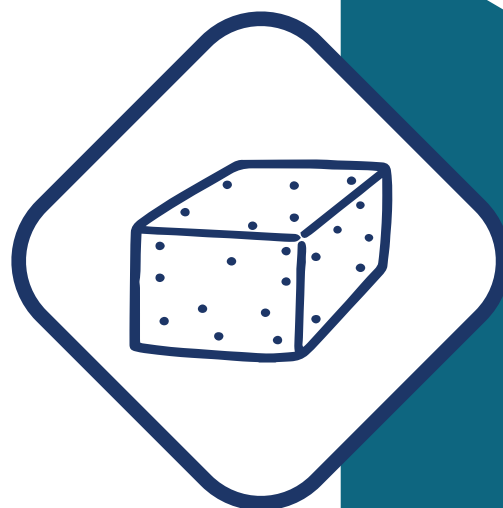
	<p>organisation trop atomisée des outils de production serait préjudiciable à la compétitivité de la filière française.</p> <p>Alimentation animale : maintenir les outils de trituration produisant des tourteaux déshuilés et adaptés au marché de l'alimentation des ruminants pour répondre aux attentes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

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

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

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

COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE SUCRE



Sommaire

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

Préambule

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

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

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

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

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

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

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

1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

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

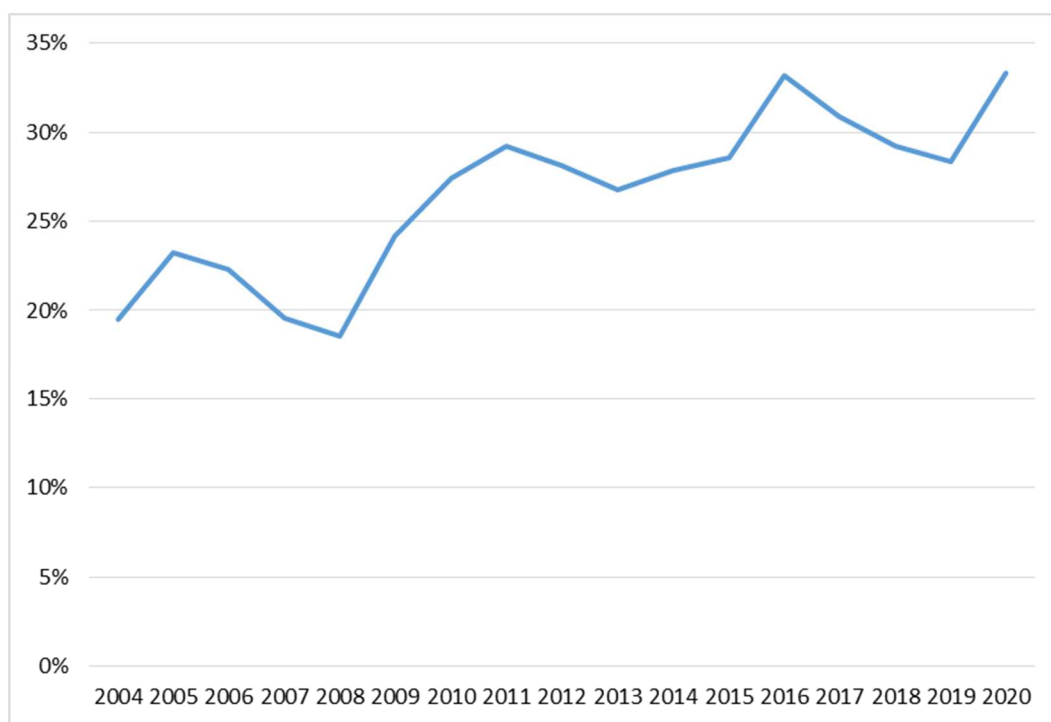


* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale

Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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

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

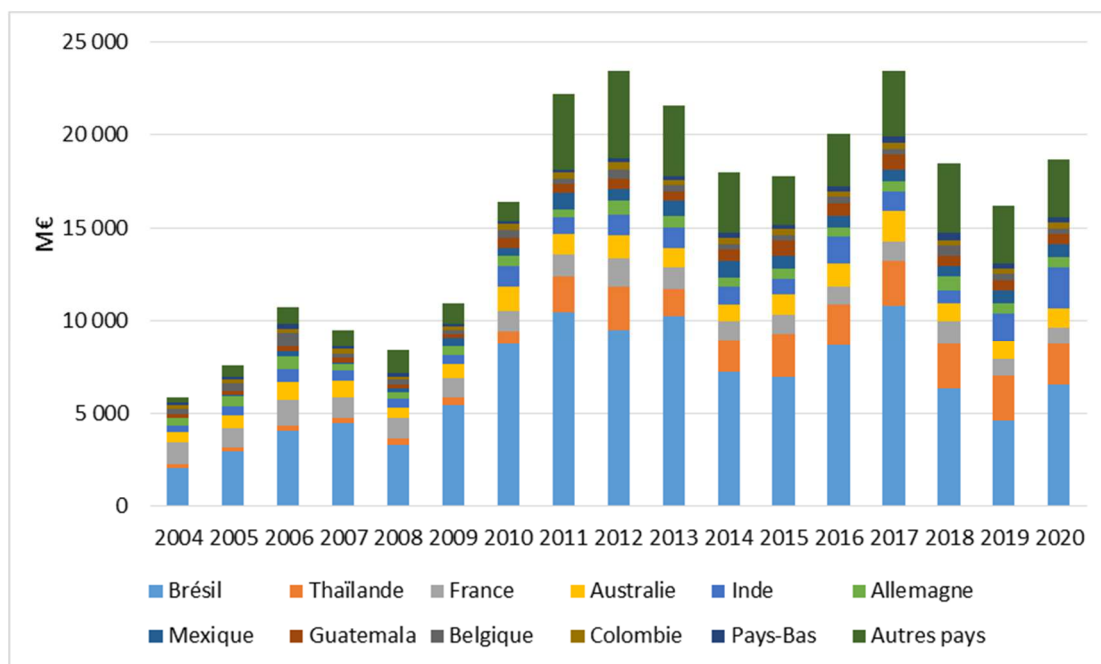


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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

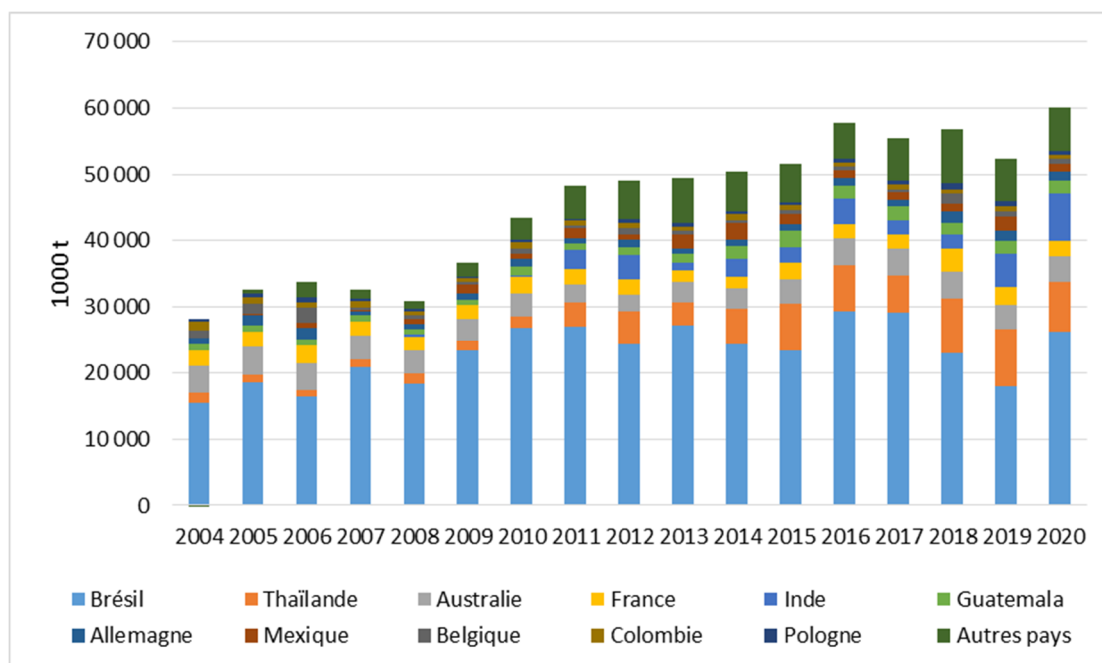
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de sucre

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



Source : FranceAgriMer d'après TDM

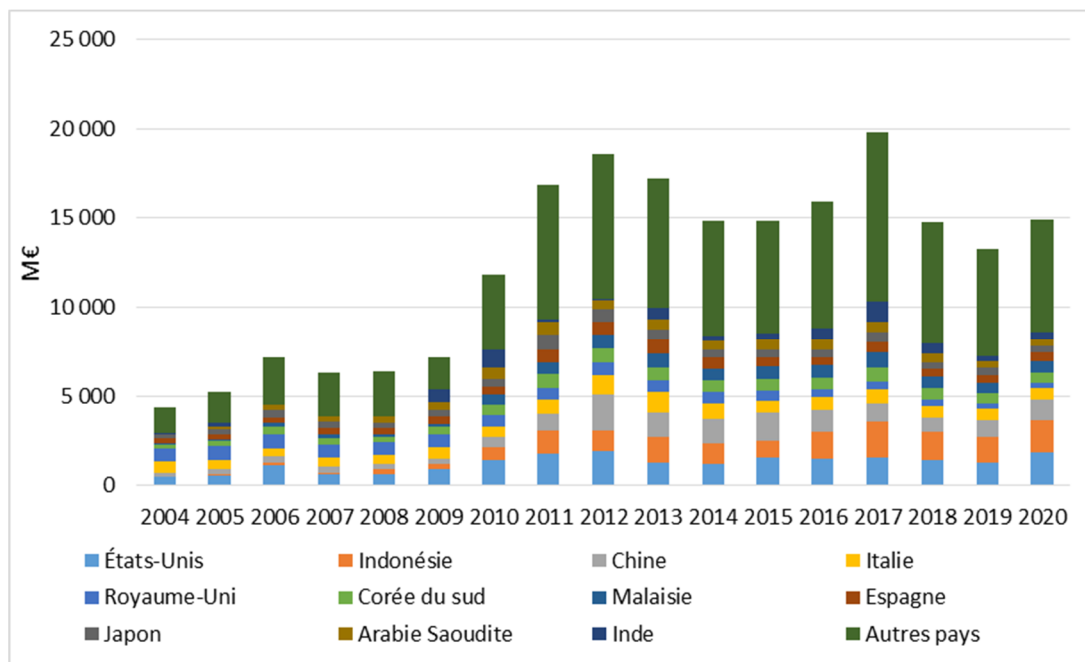
Figure 4 : évolution des exportations mondiales de sucre et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en volume de 2004 à 2020



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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



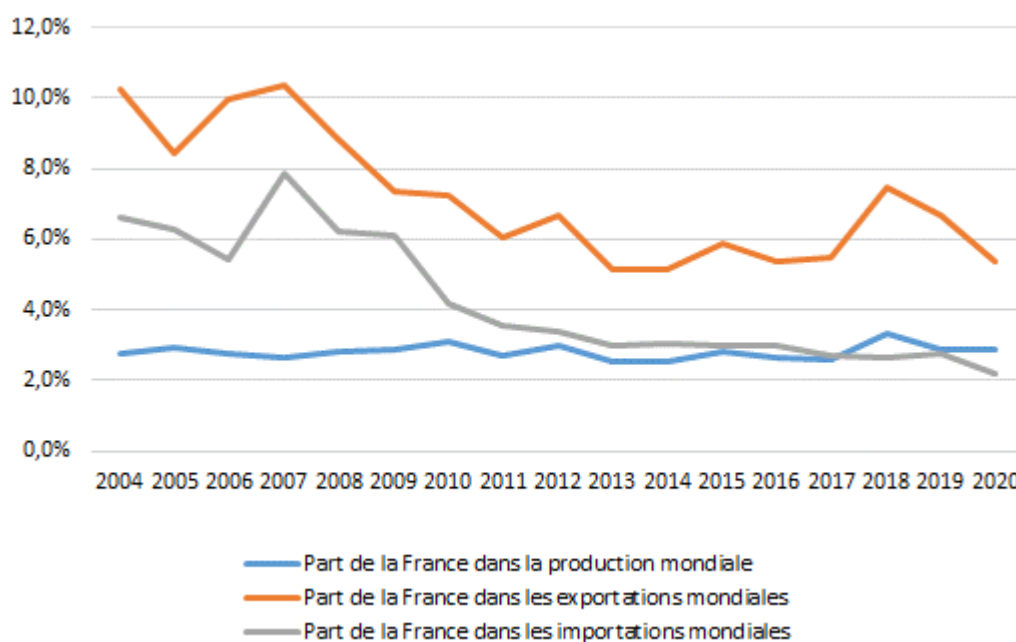
Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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

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

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



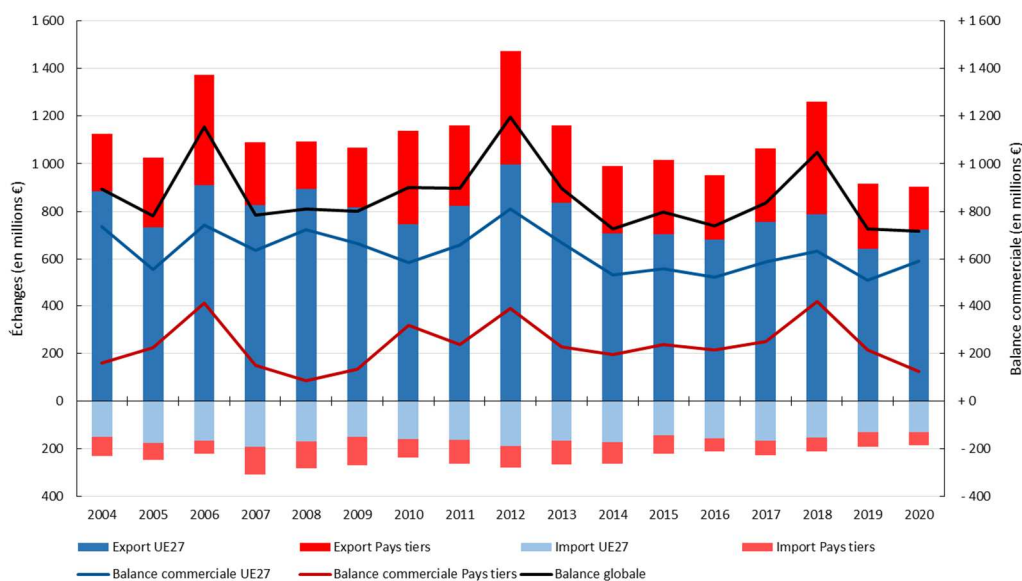
Sources : FranceAgriMer d'après FO Licht, TDM

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

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

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

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



Source : FranceAgriMer d'après TDM

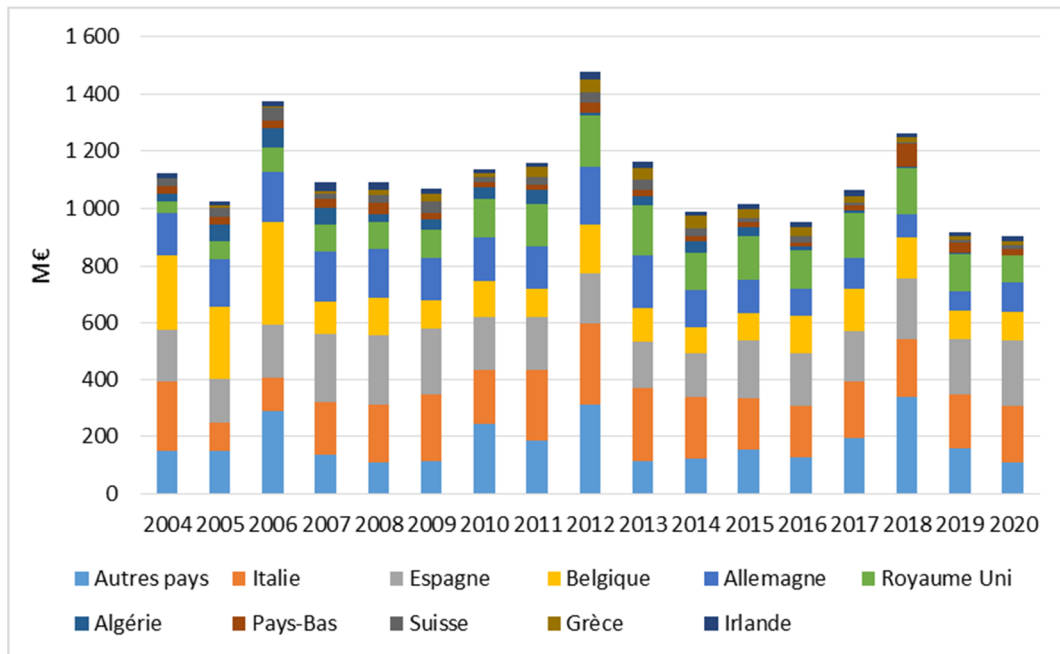
Le commerce extérieur du sucre de la France est excédentaire que l'on considère la balance France/UE comme France/pays tiers. La valeur des exportations françaises en 2020 est la plus basse de la période avec 902 M€, les pics ayant été atteints en 2006 (1 375 M€), 2012 (1 475 M€) et 2018 (1 261 M€, sortie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

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

3. Les clients et fournisseurs de la France

3.1. Les échanges de sucre sous forme brute

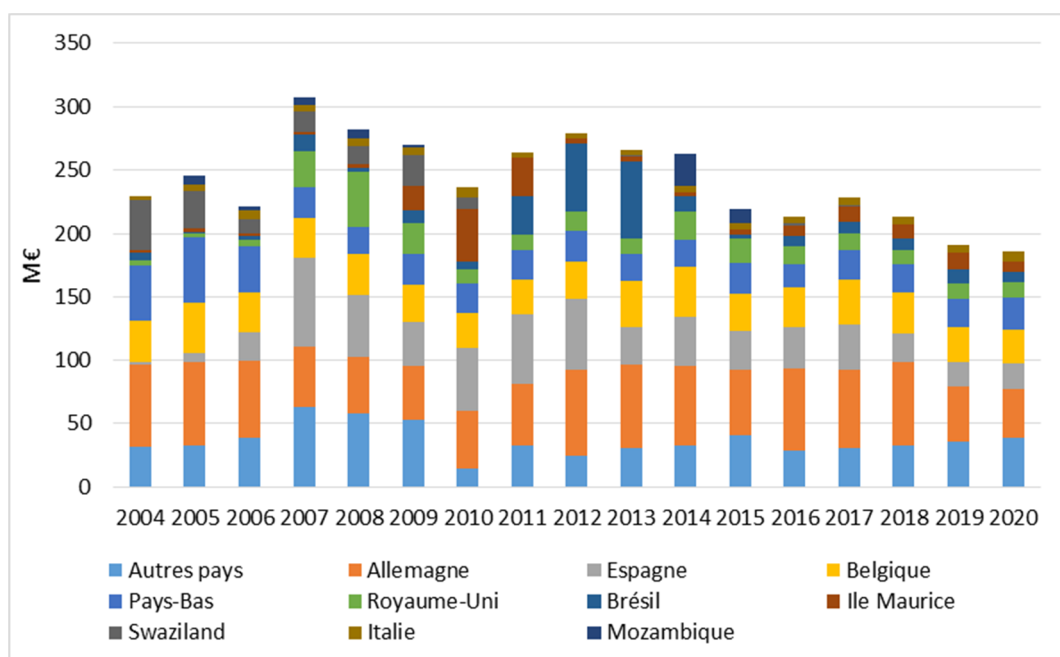
Figure 8 : évolution des exportations françaises de sucre en valeur par destination de 2004 à 2020



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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



: FranceAgriMer d'après TDM

Source

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

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

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

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

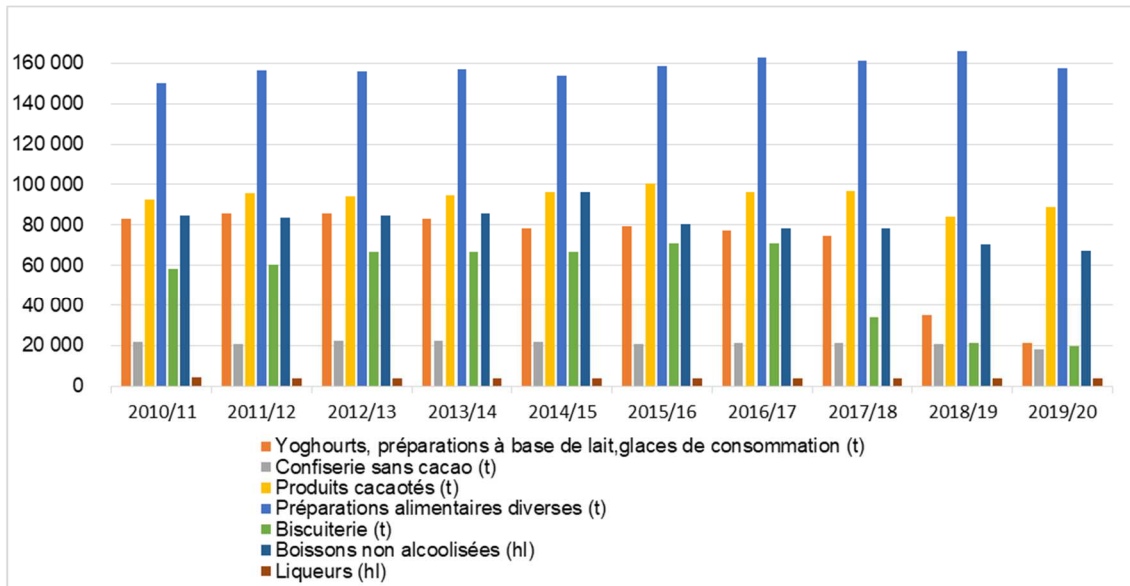
3.2.1. Les exportations de sucre sous forme de produits transformés.

- Vers les pays de l'UE

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

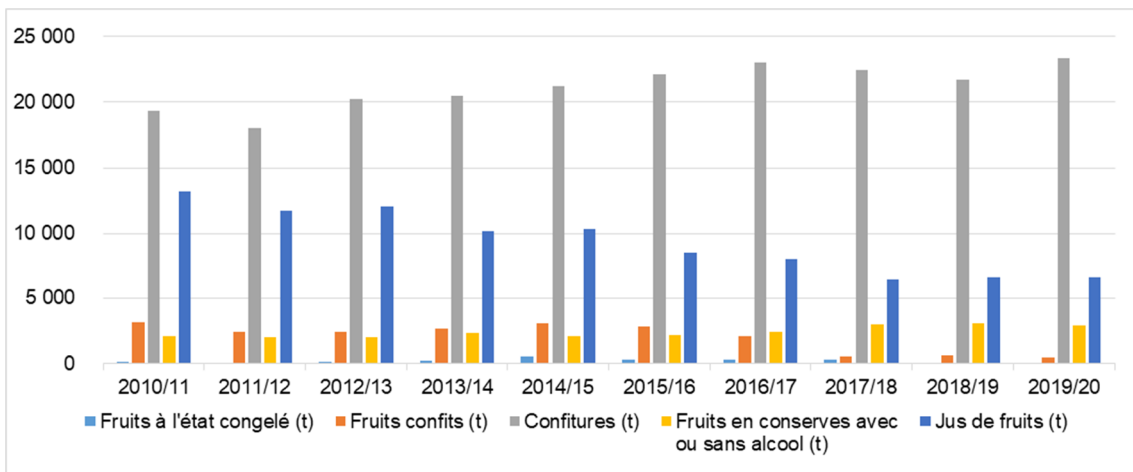
Il est possible que cette évolution reflète l'impact sur les clients des campagnes nutritionnelles visant à réduire le contenu en sucre des produits transformés.

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



Source : FranceAgriMer d'après TDM

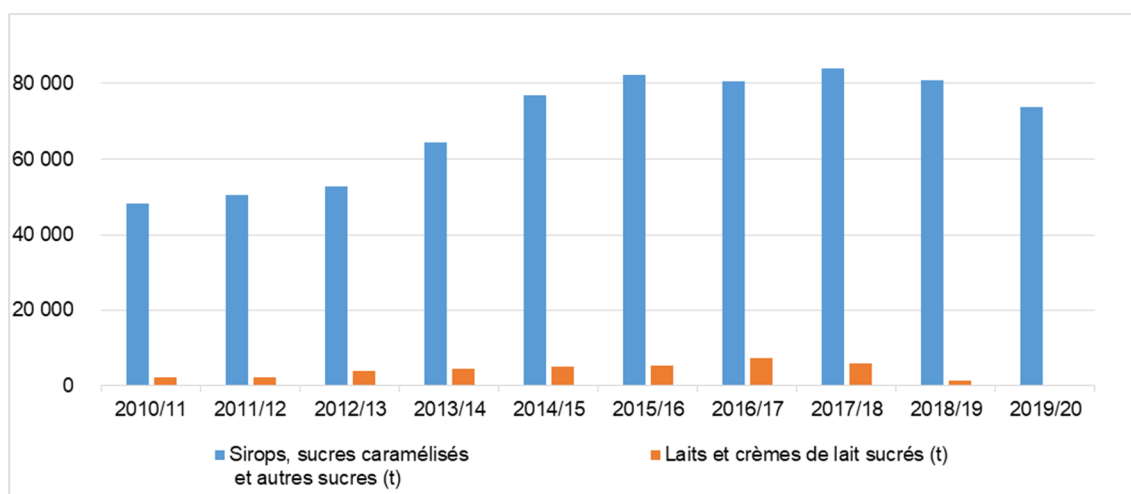
Figure 11 : évolution des exportations françaises vers l'UE de sucre sous forme de fruits et légumes transformés de 2010 à 2020



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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



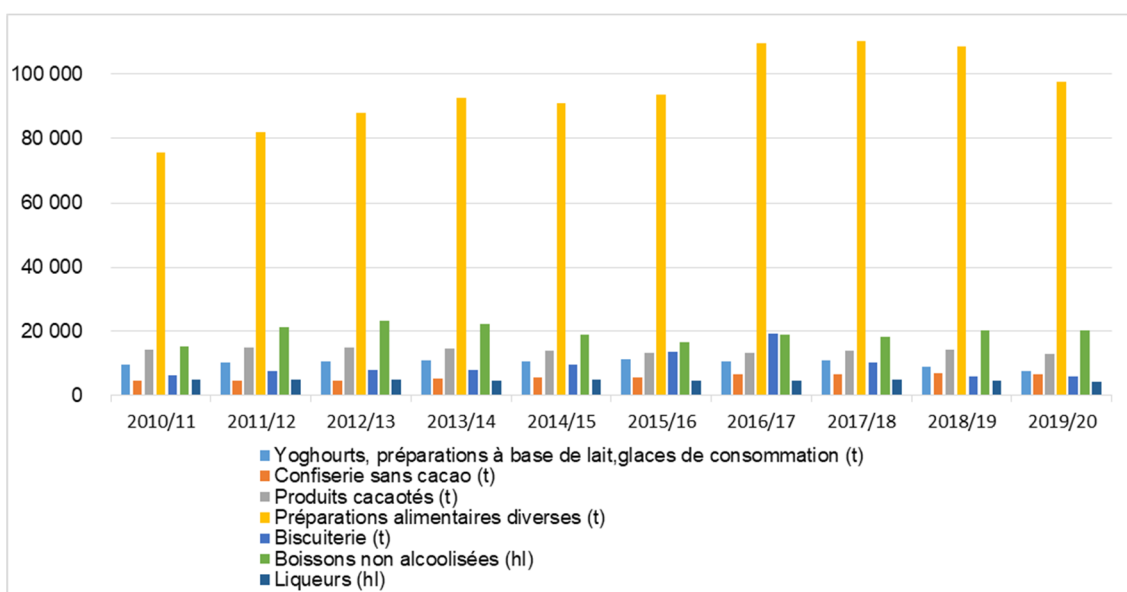
Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

- Vers les pays tiers

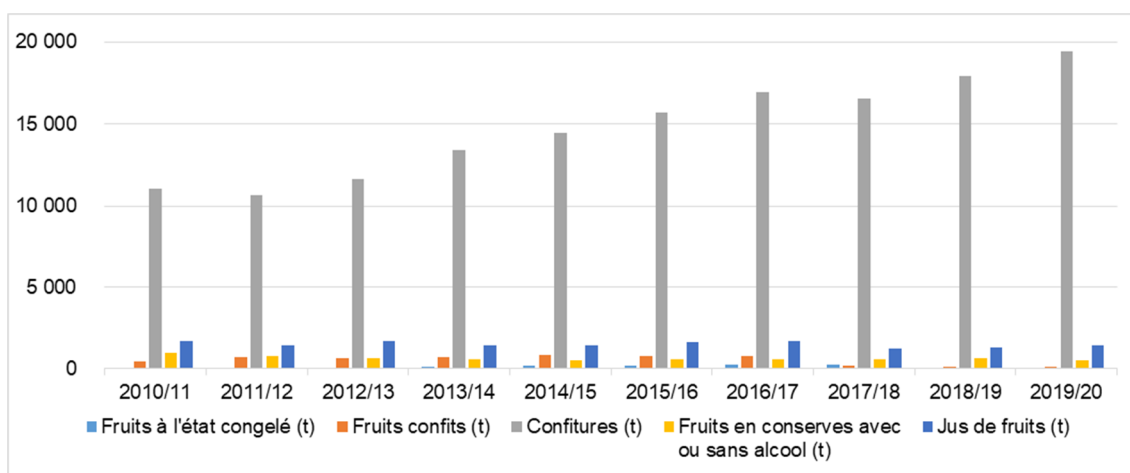
Il est intéressant de noter que les exportations vers les pays tiers progressent sur la période pour toutes les typologies de produits, à l'exception de 2019/20 marquée par les effets de la crise sanitaire.

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



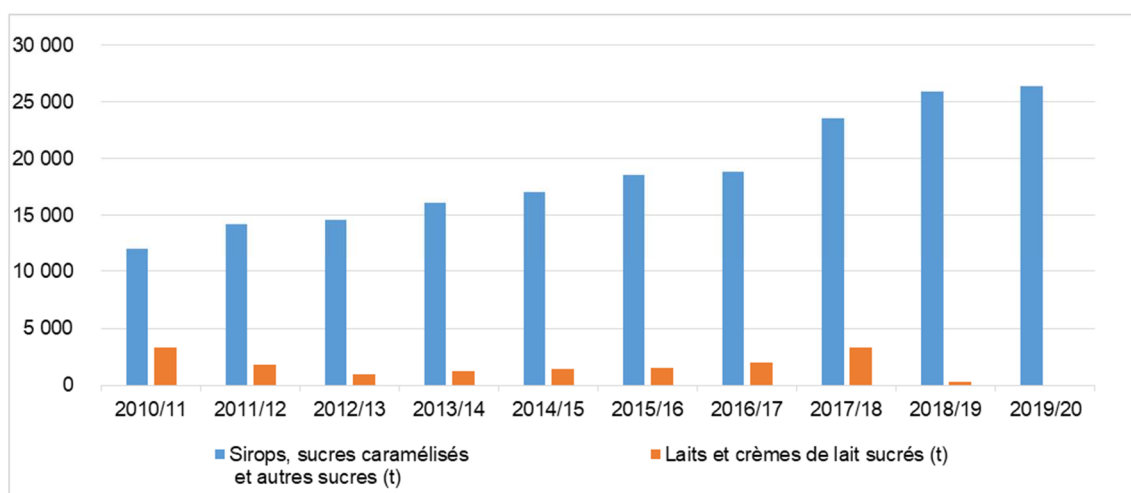
Source : FranceAgriMer d'après TDM

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



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

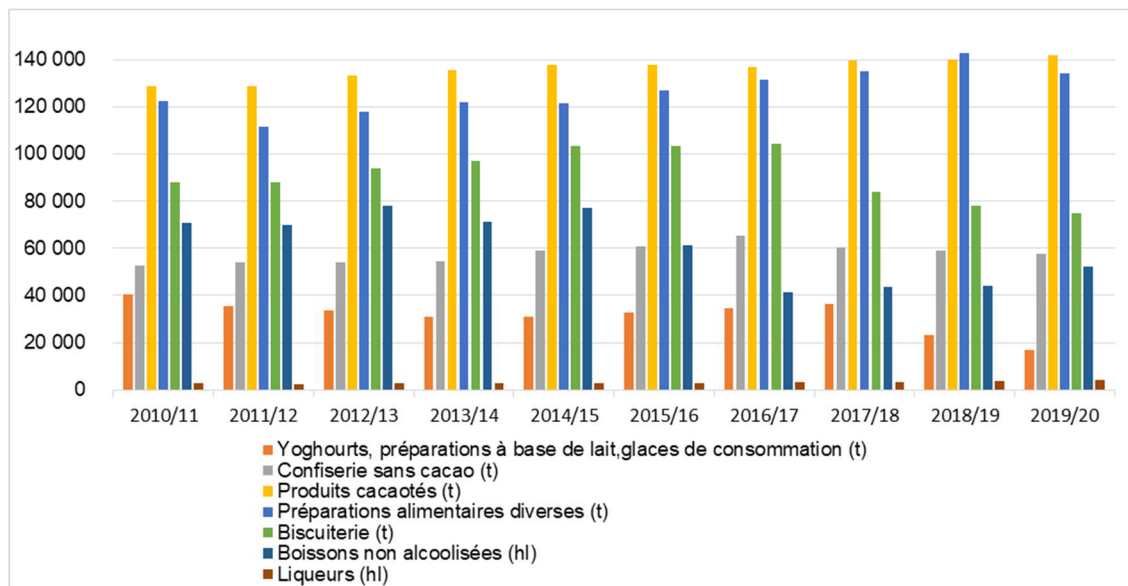


Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

- Importations des pays de l'UE

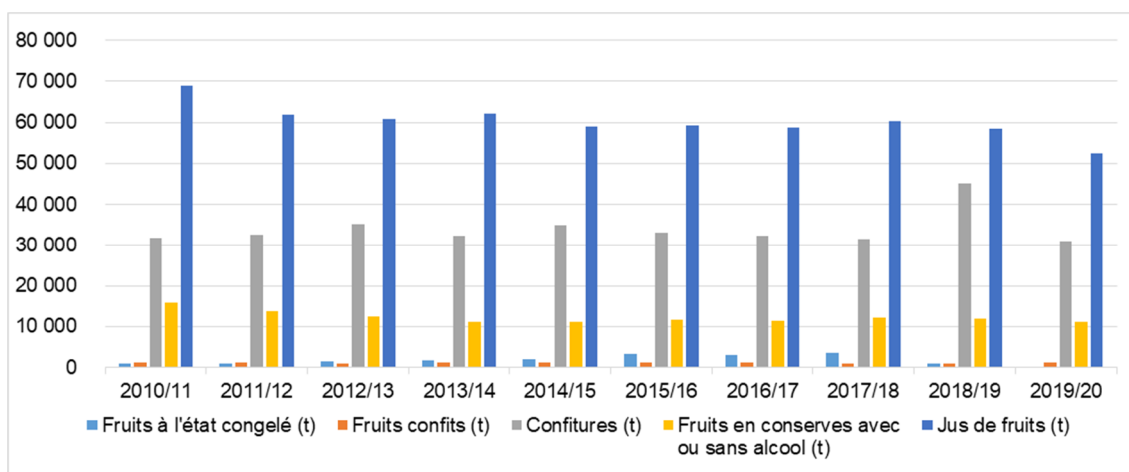
Figure 16 : évolution des importations françaises de sucre de l'UE sous forme de PHA1 de 2010 à 2020



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

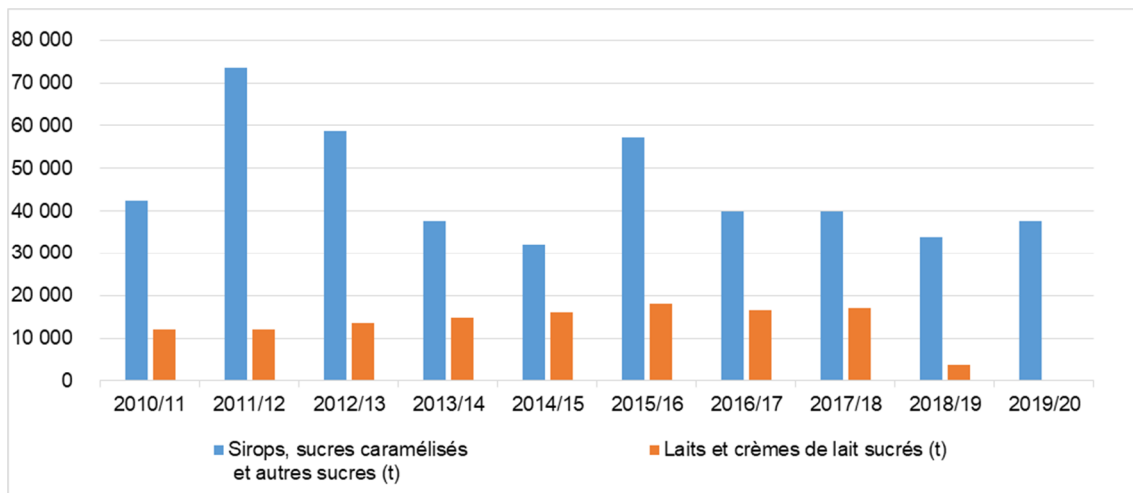
Figure 17 : évolution des importations françaises de sucre de l'UE sous forme de fruits et légumes transformés de 2010 à 2020



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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

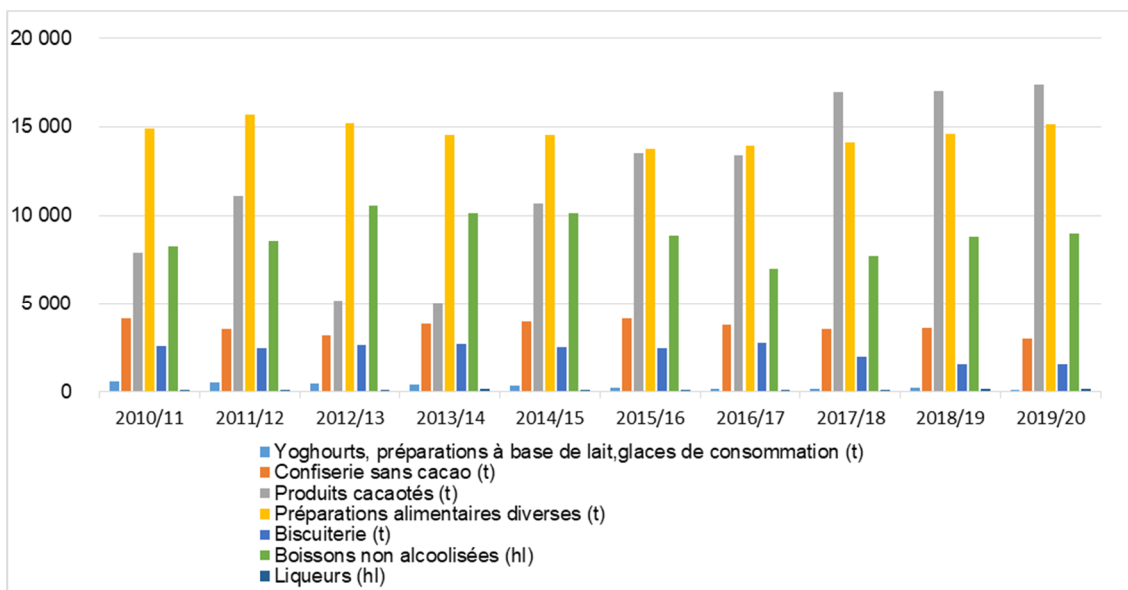


Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

- Importations des pays tiers

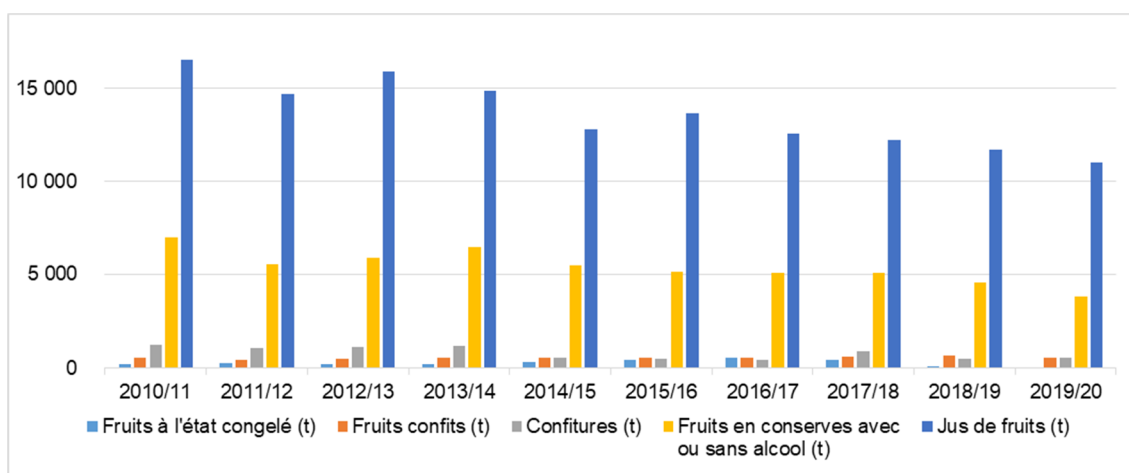
Figure 19 : évolution des importations françaises de sucre des pays tiers sous forme de PHA1 de 2010 à 2020



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

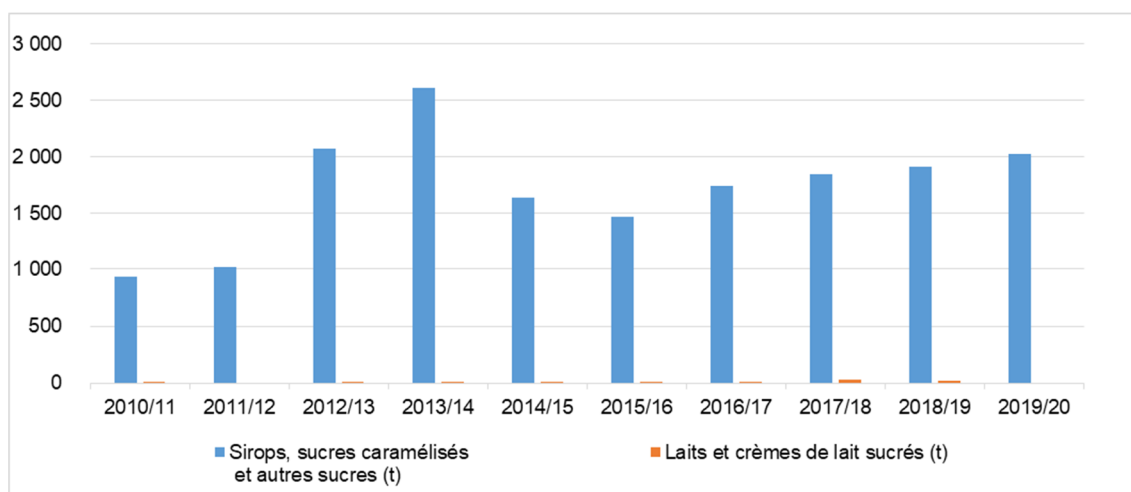
Figure 20 : évolution des importations françaises de sucre des pays tiers sous forme de fruits et légumes transformés de 2010 à 2020



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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



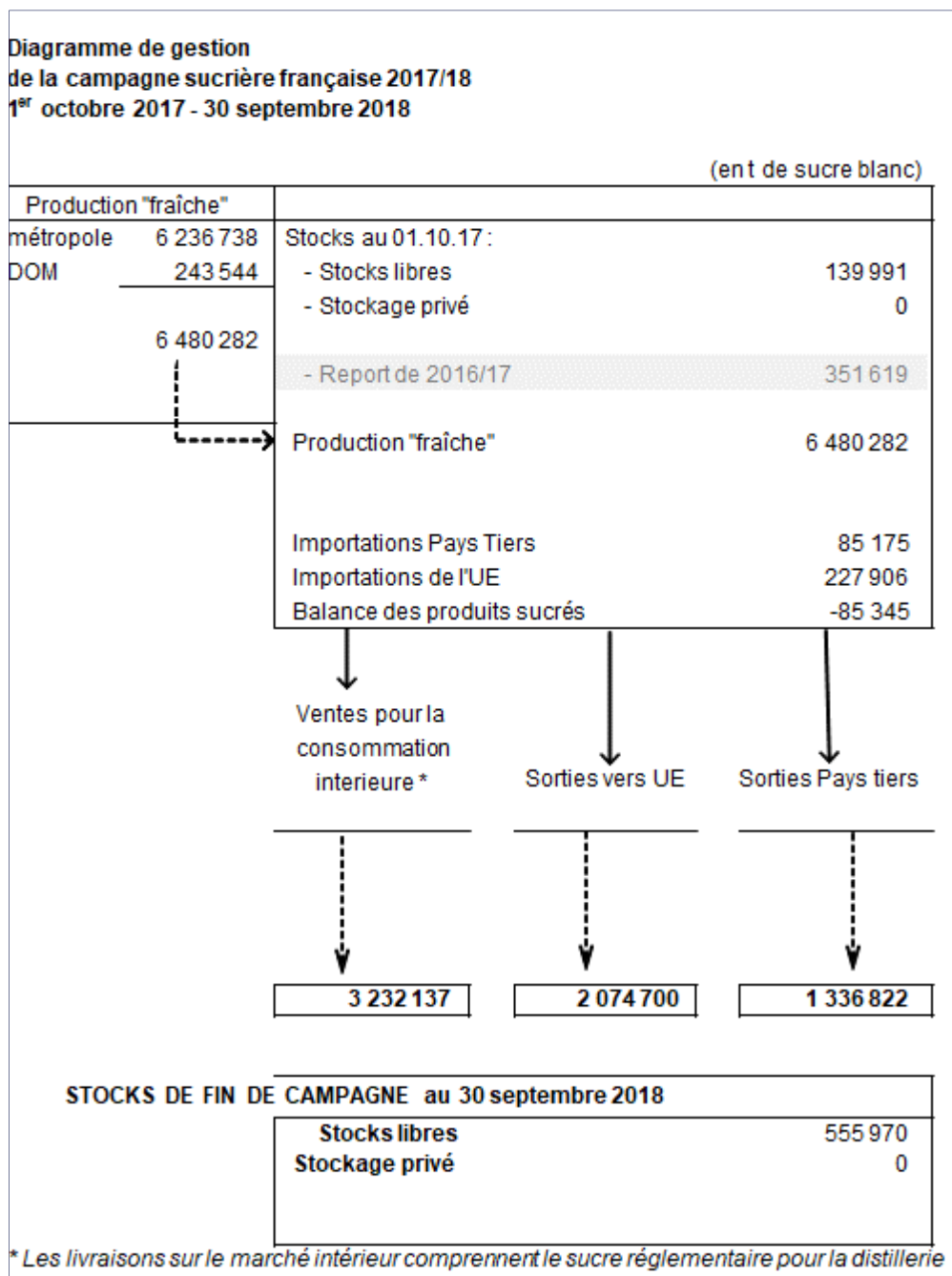
Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

4.1. Diagramme de flux du sucre en France

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

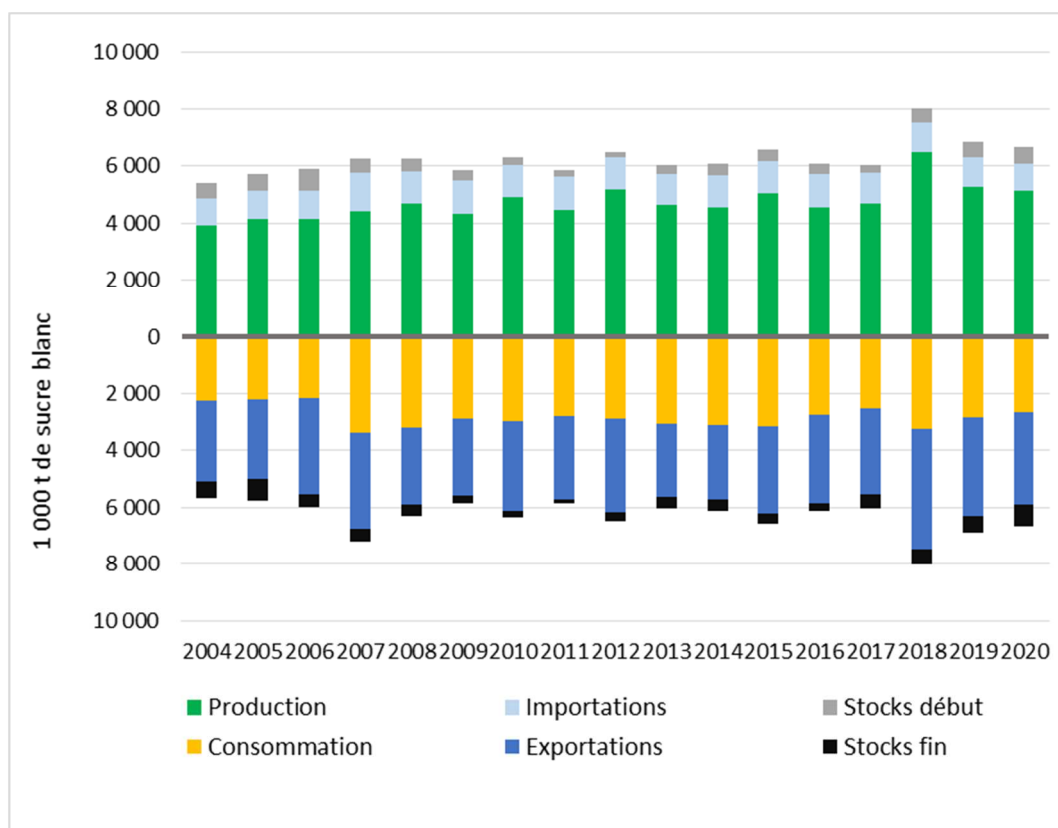


Source : FranceAgriMer

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

4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour le sucre

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



Sources : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

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

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

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

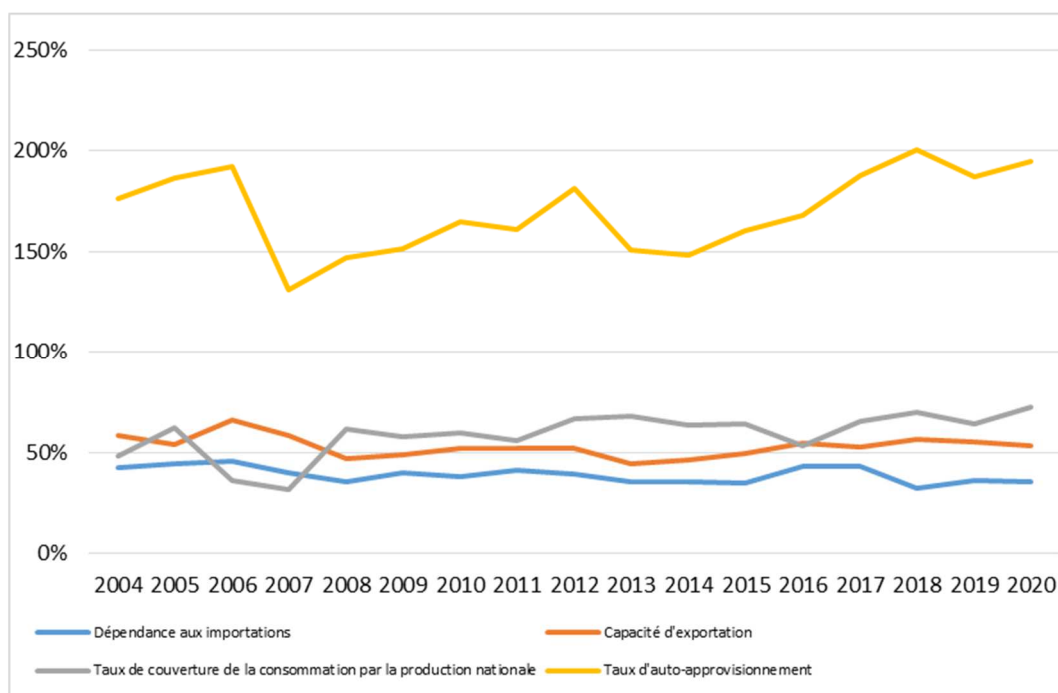
Entre 2004 et 2020, les **importations** – y compris les produits sucrés –, sont relativement stables autour de 1 Mt (932 kt en 2020).

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

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

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

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



Sources : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

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

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
- Taux d'auto-approvisionnement = production / consommation

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

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

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

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

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

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

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

5.1. Facteurs de compétitivité prix

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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.

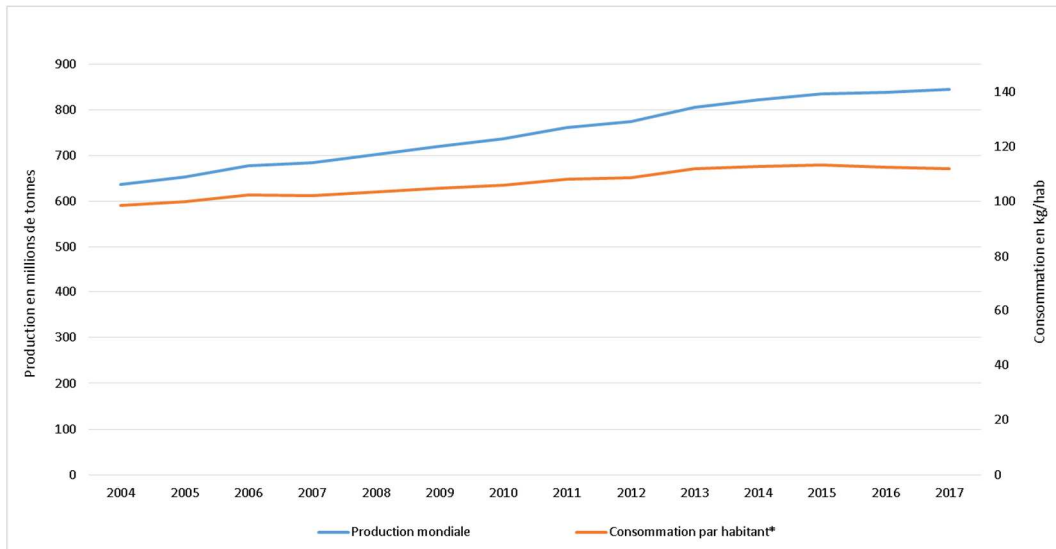
Les pommes de terres font l'objet d'une section dédiée (qui explicite ce choix) mais les usages en frais de la pomme de terre sont bien pris en compte en revanche dans la partie 5.

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

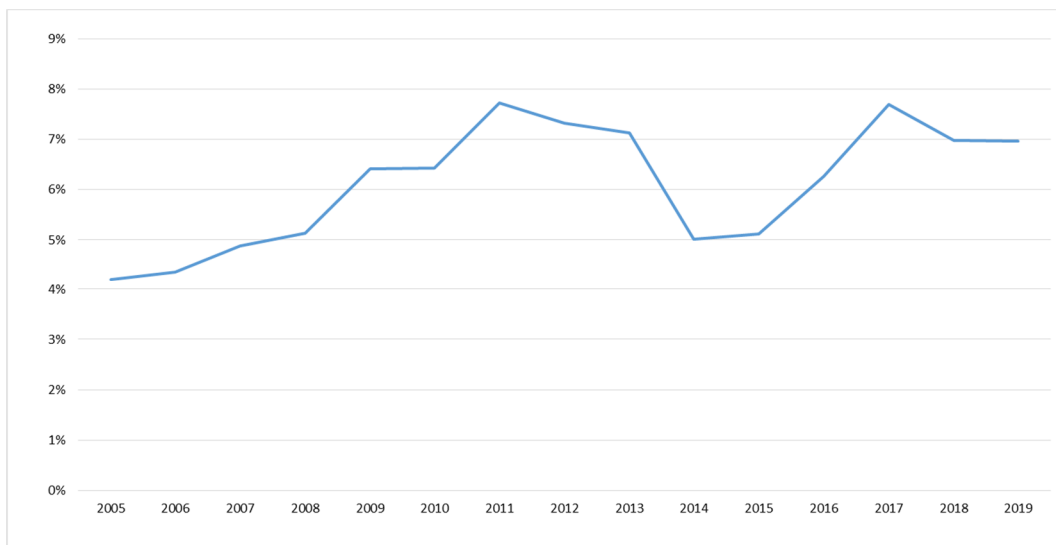
Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant* pour les fruits frais (tempérés + agrumes + tropicaux) de 2004 à 2017



* 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



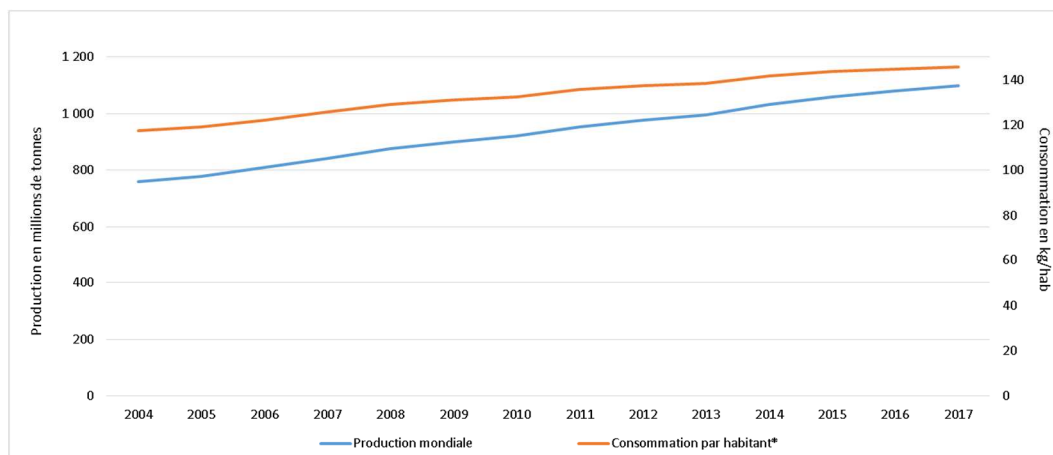
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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

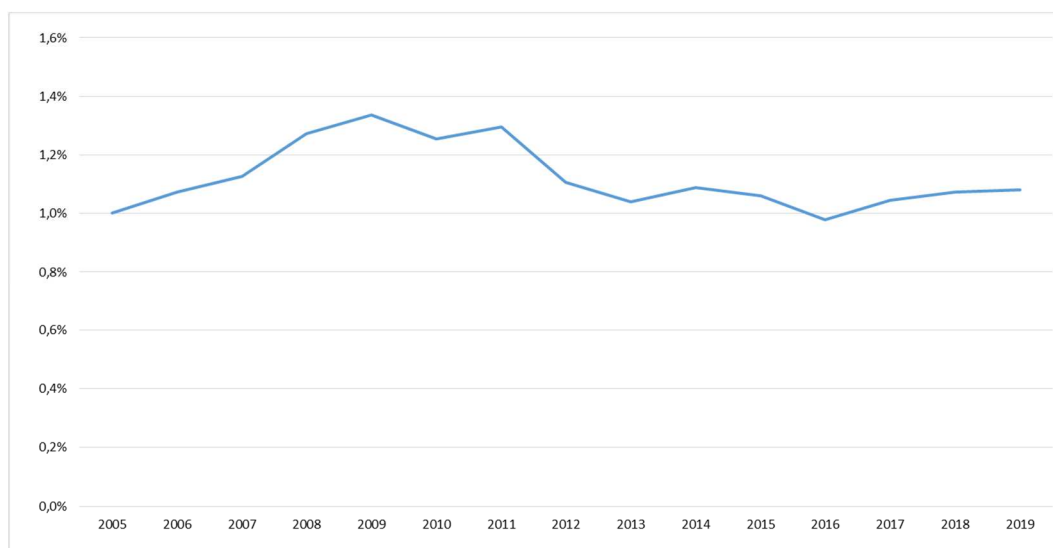


* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale

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/habi en 2017.

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



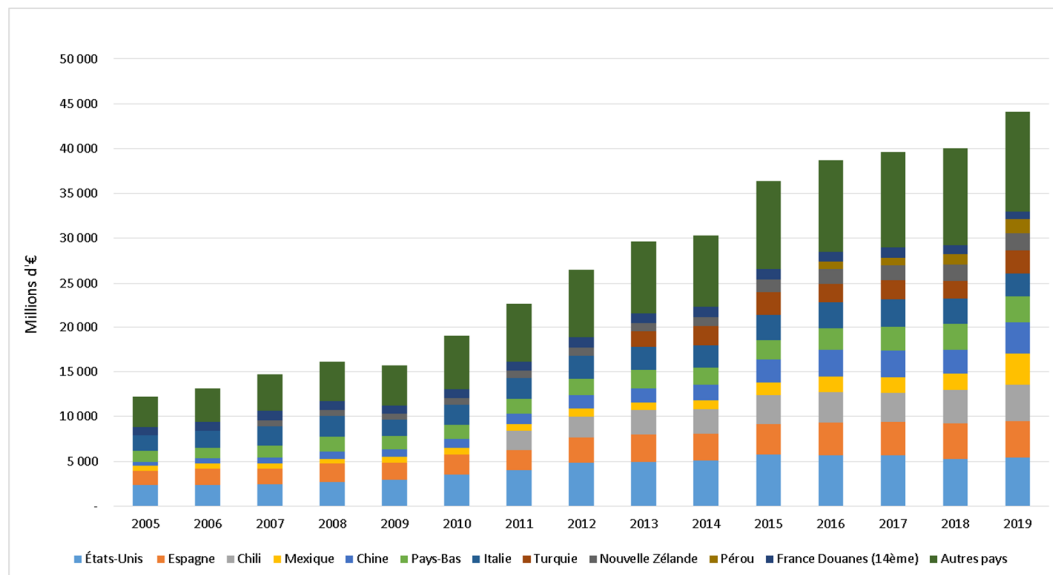
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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)

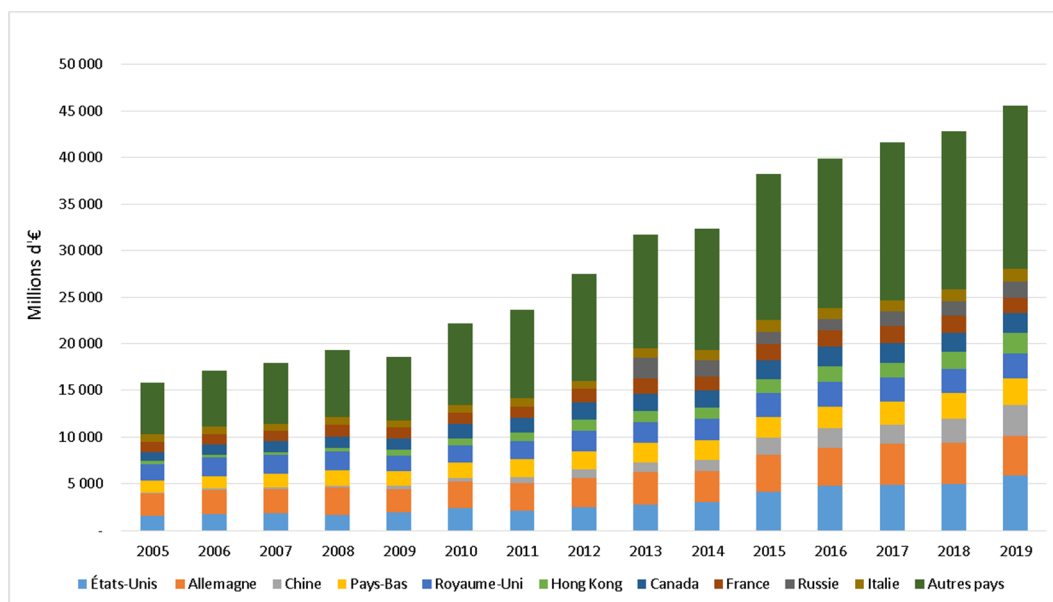
Figure 5 : évolution des exportations mondiales de fruits frais tempérés et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2005 à 2019



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

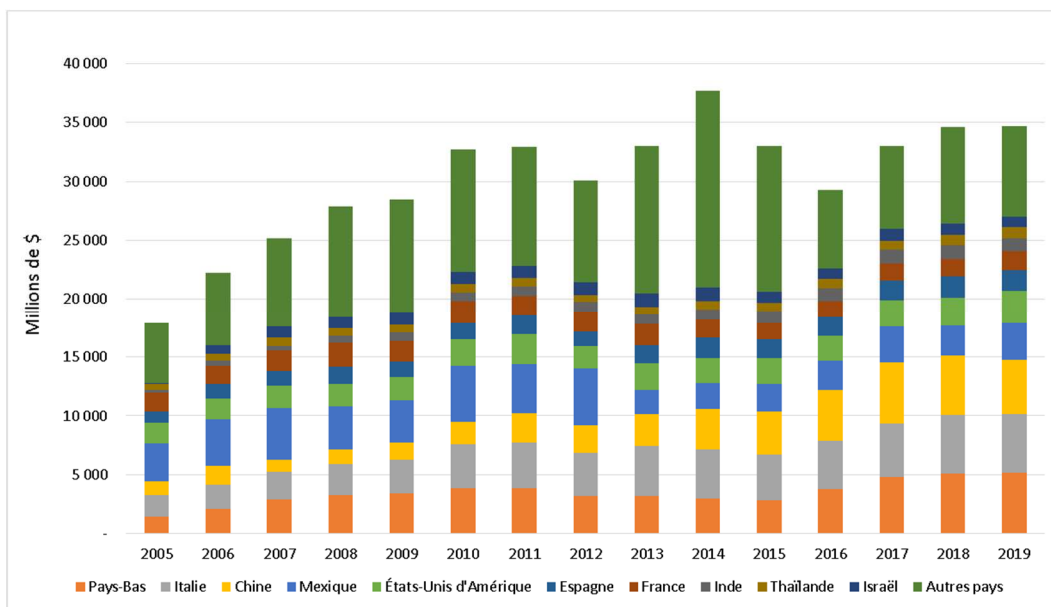
Le marché mondial des fruits frais tempérés a connu une très forte croissance ces 15 dernières années, le niveau des exportations a plus que doublé en euros courants.

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 %.

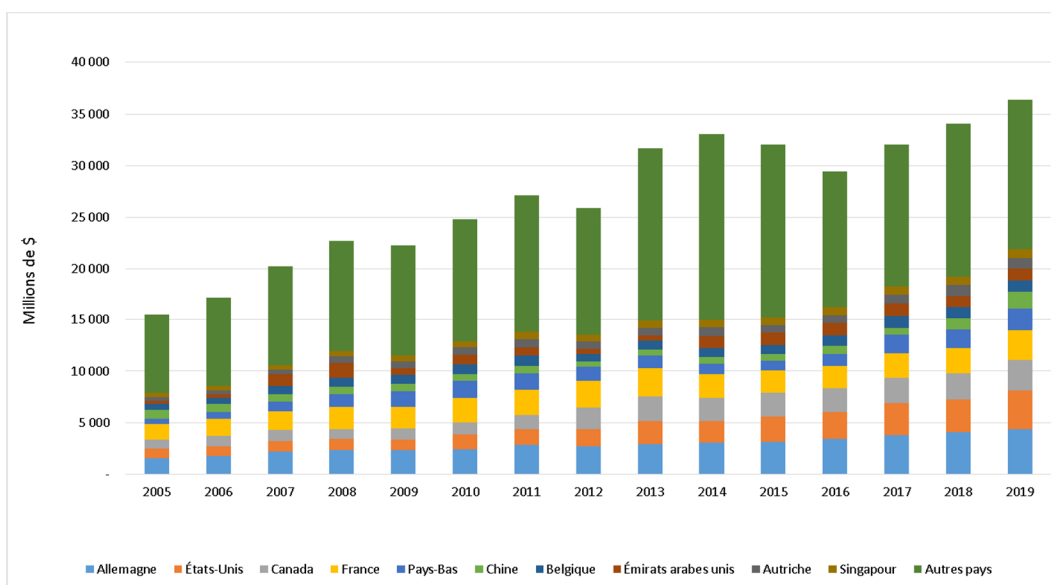
1.2.2. Les légumes frais (hors pomme de terre)

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

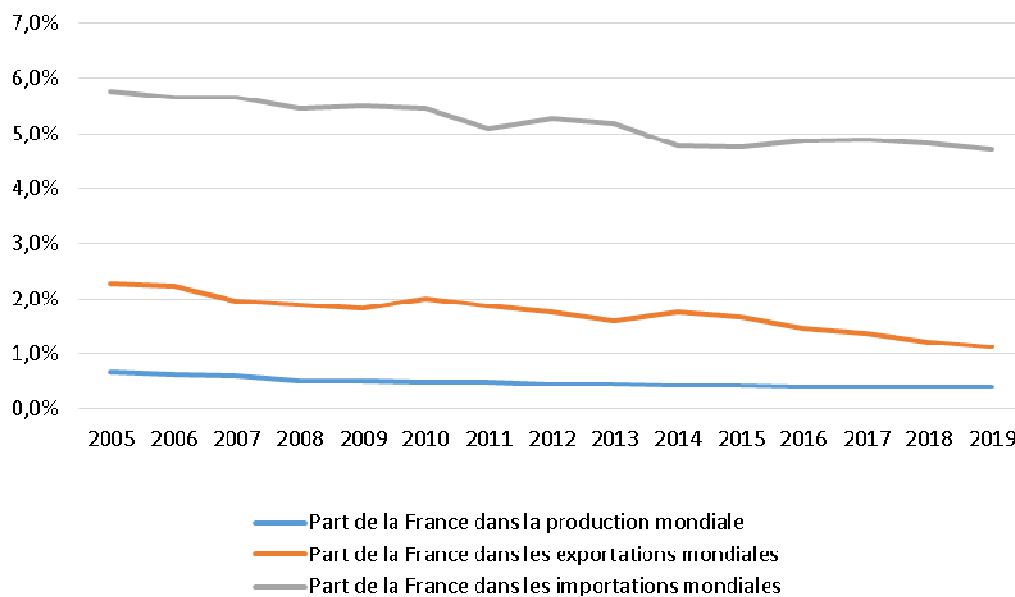


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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



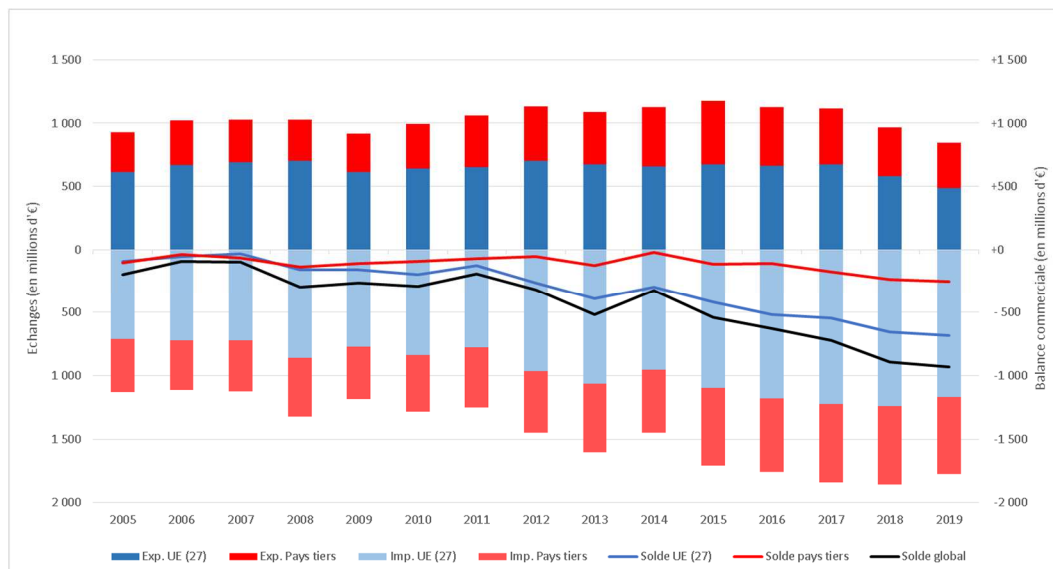
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT, TDM

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

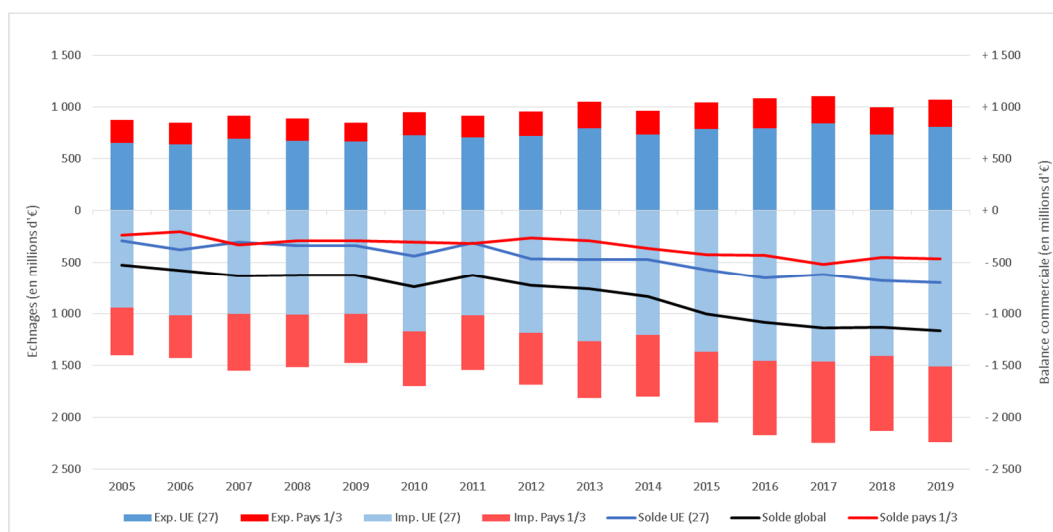


Source : FranceAgriMer d'après TDM

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



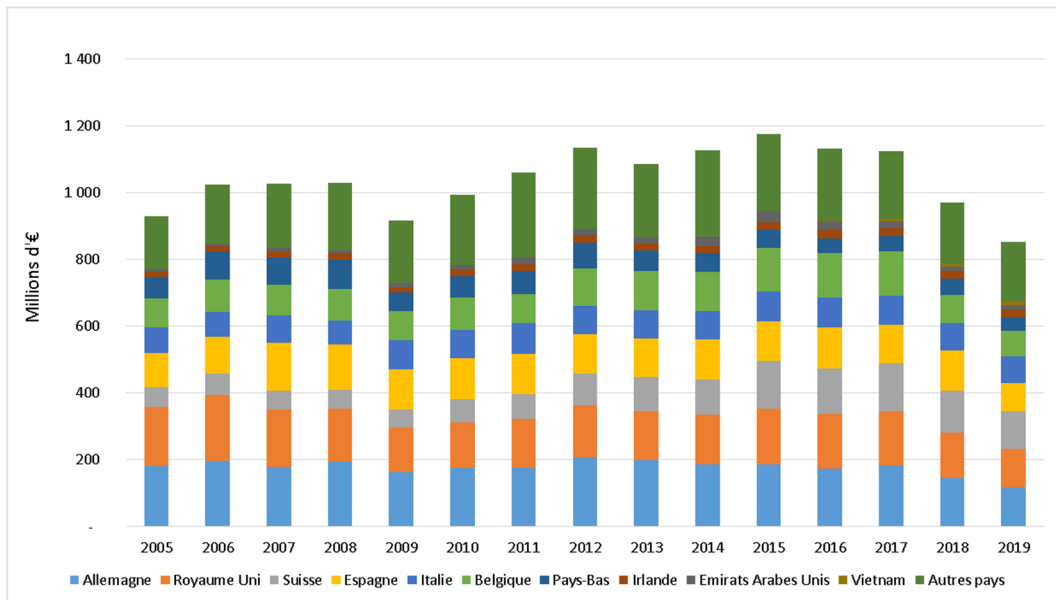
Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

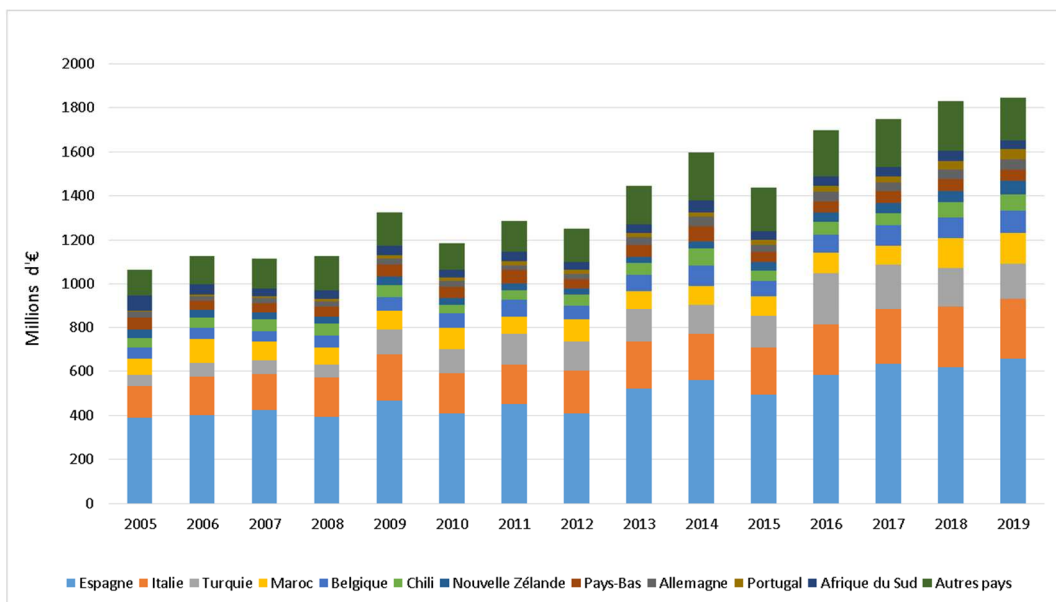
3.1. Les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes)

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

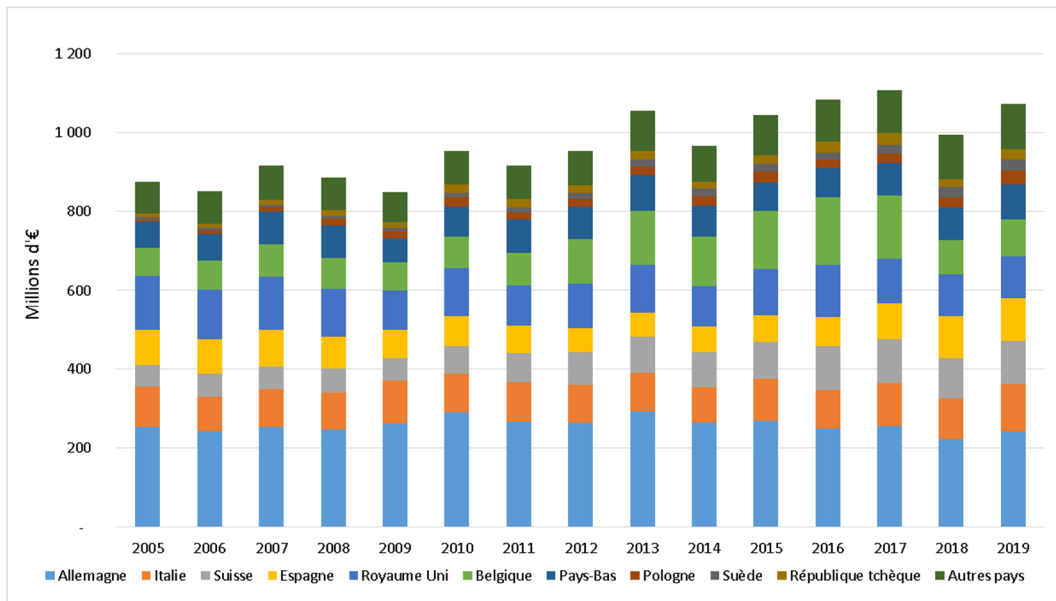
Les exportations françaises de fruits frais, qui étaient stables voire en légère augmentation (en euros courants) depuis 2005, marquent le pas à partir de 2015 (- 27 % entre 2015 et 2019), notamment du fait du recul des exportations de pommes (- 31 % sur cette même période). La France compte parmi ses 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.

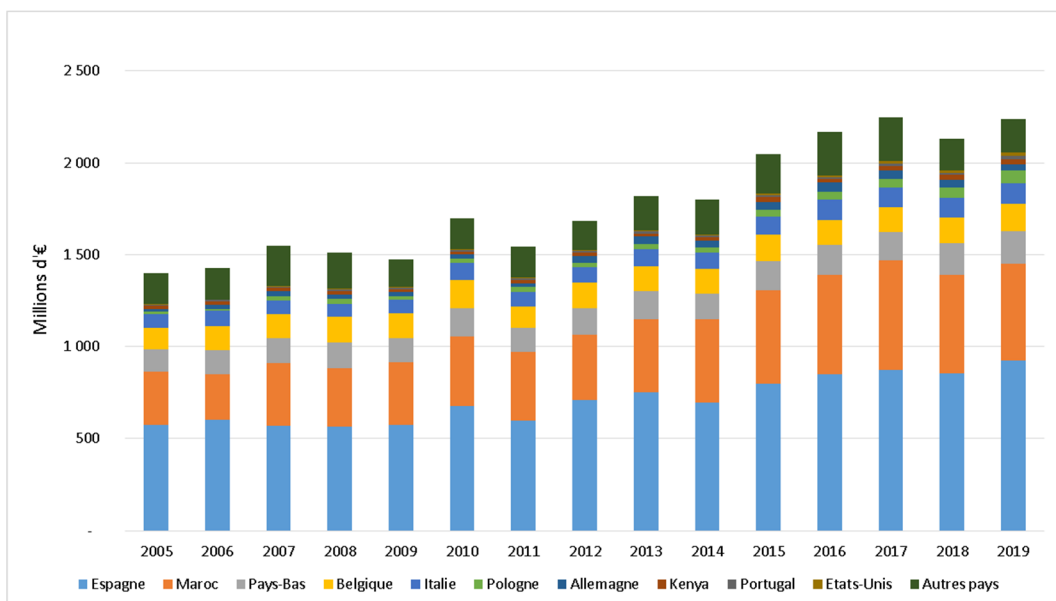
3.2. Les légumes frais (hors pomme de terre)

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

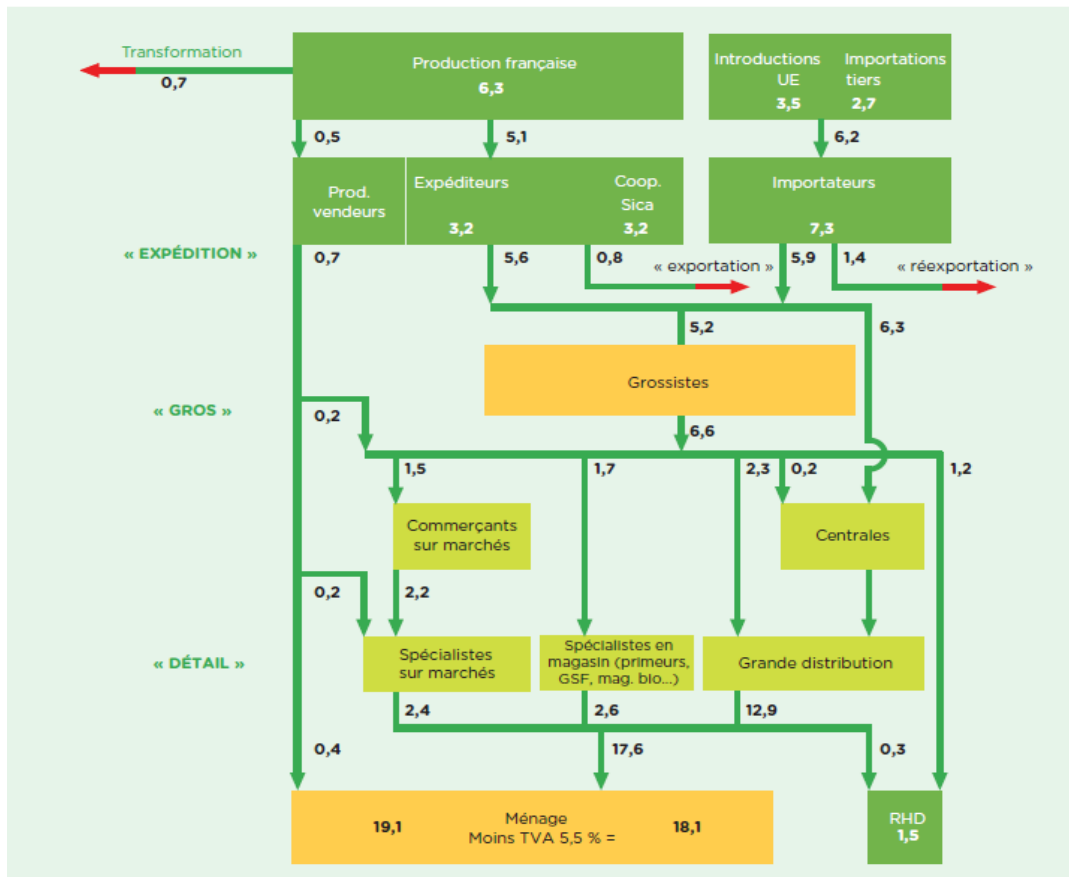
Les exportations françaises de légumes frais n'augmentent que très peu en valeur entre 2005 et 2015 (+ 23 % en euros courants). Les pays destinataires sont très concentrés puisque les dix premières destinations représentent environ 90 % des échanges et ce, de manière relativement constante durant toute 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



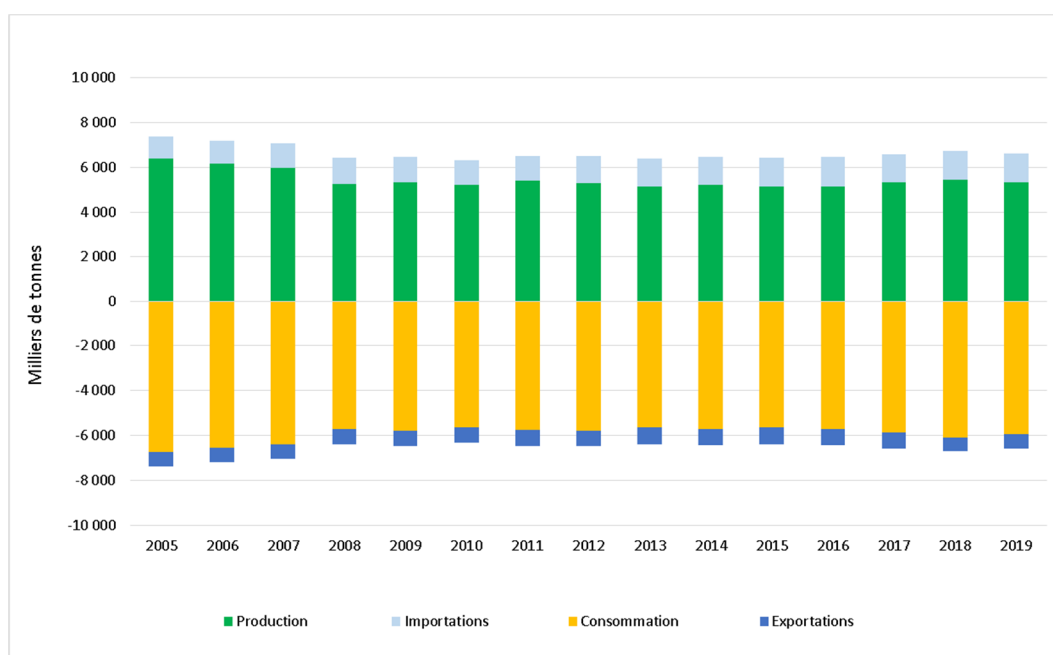
Source : CTIFL d'après Agreste, INSEE, Douane française, Kantar

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'€.

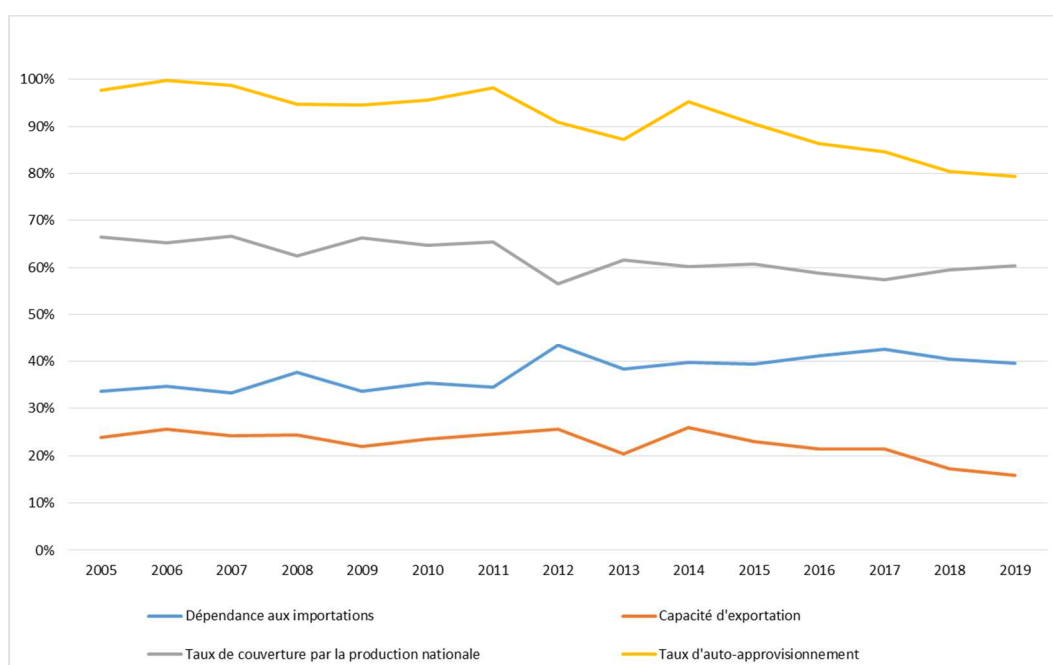
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les fruits frais tempérés (hors agrumes et dattes)

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



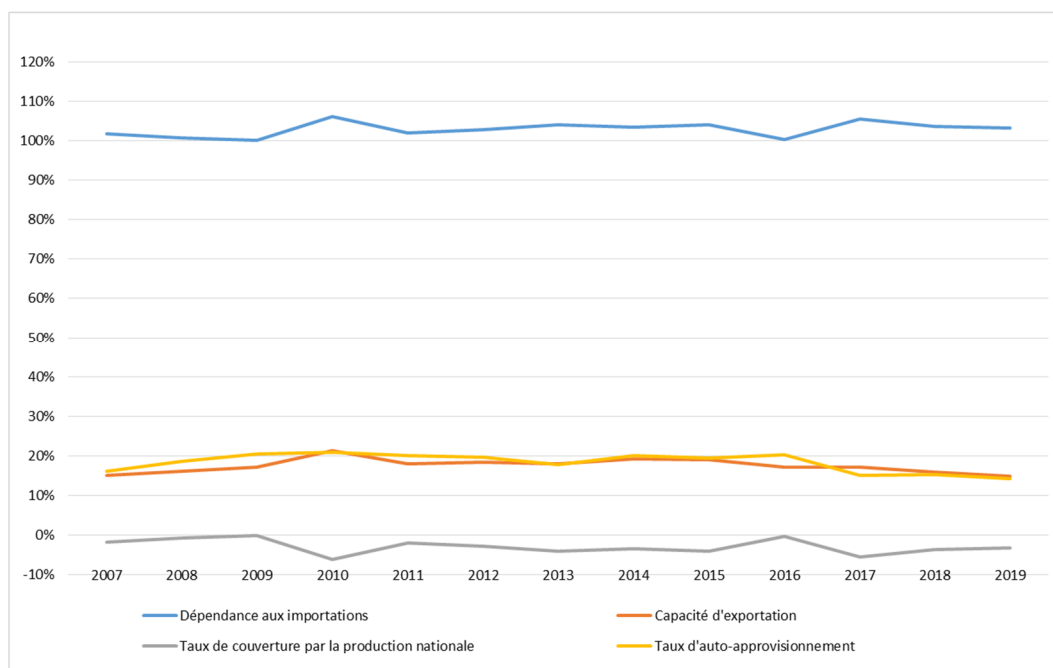
Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

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.

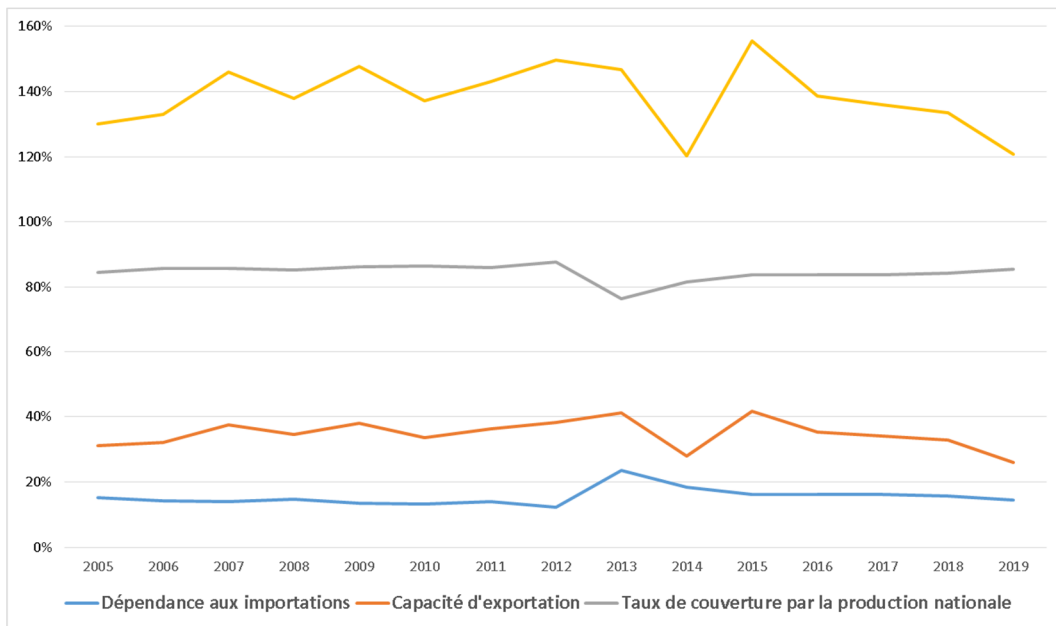
Si globalement la dépendance de la France aux importations de fruits frais augmente d'année en année, on peut observer des différences assez nettes selon les espèces de fruits. Ainsi la pomme avec un taux de couverture par la production nationale élevé (entre 80 % et 90 % selon les années) connaît une 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.

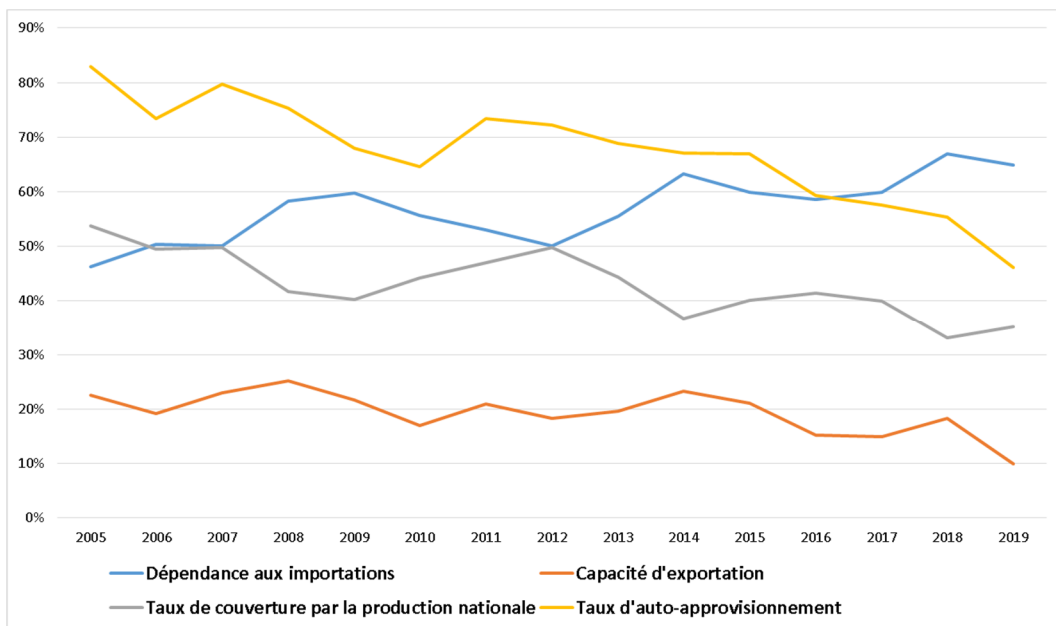
- Taux d'auto-approvisionnement = production / consommation

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



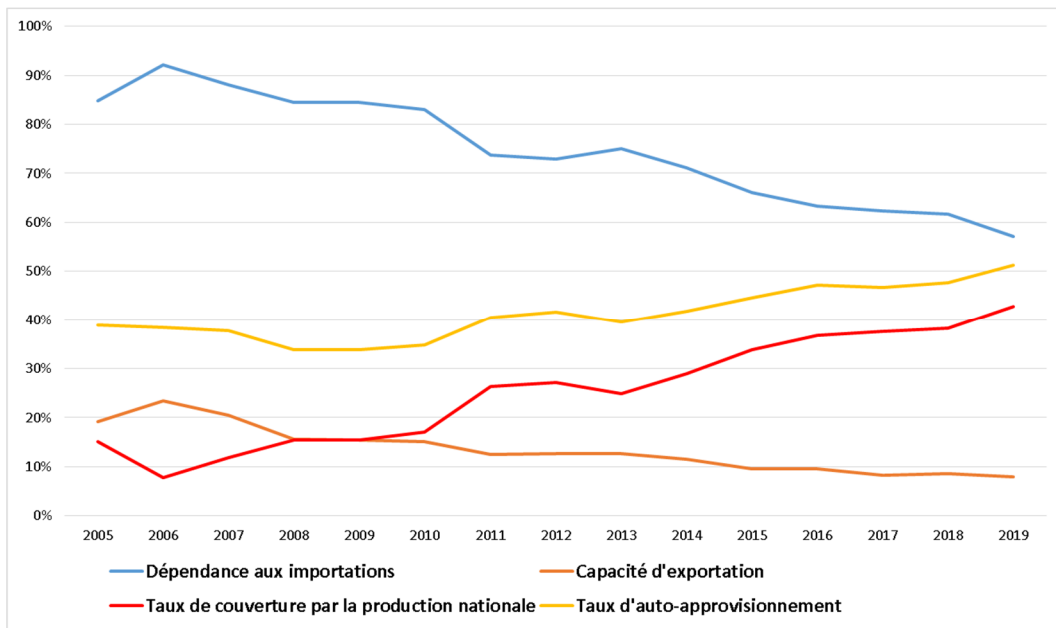
Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

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



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

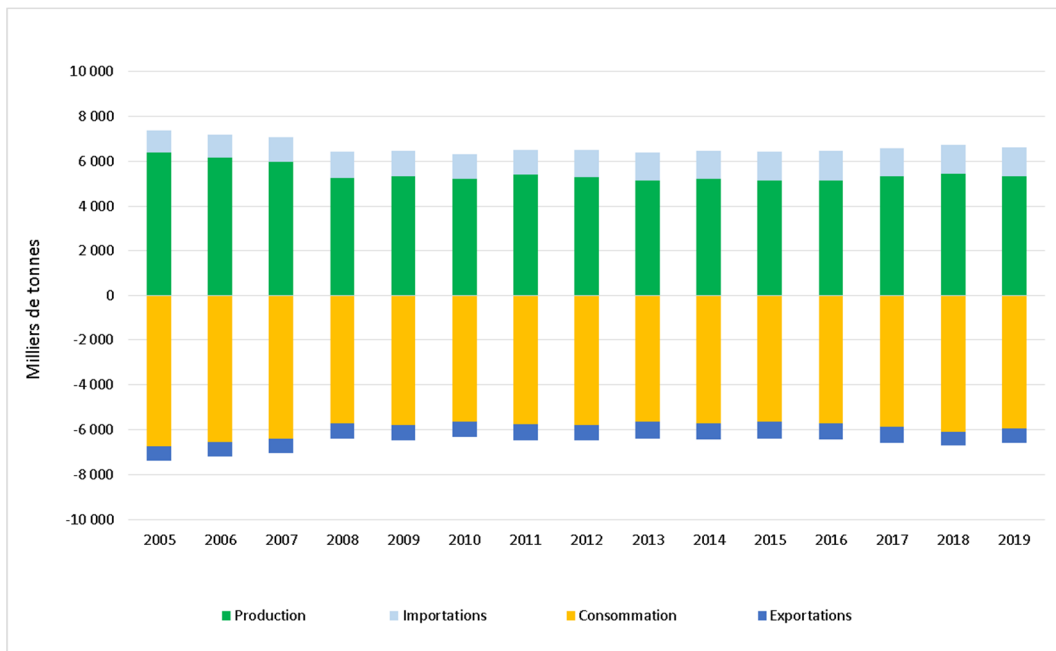
Figure 22 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ pour la fraise de 2005 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

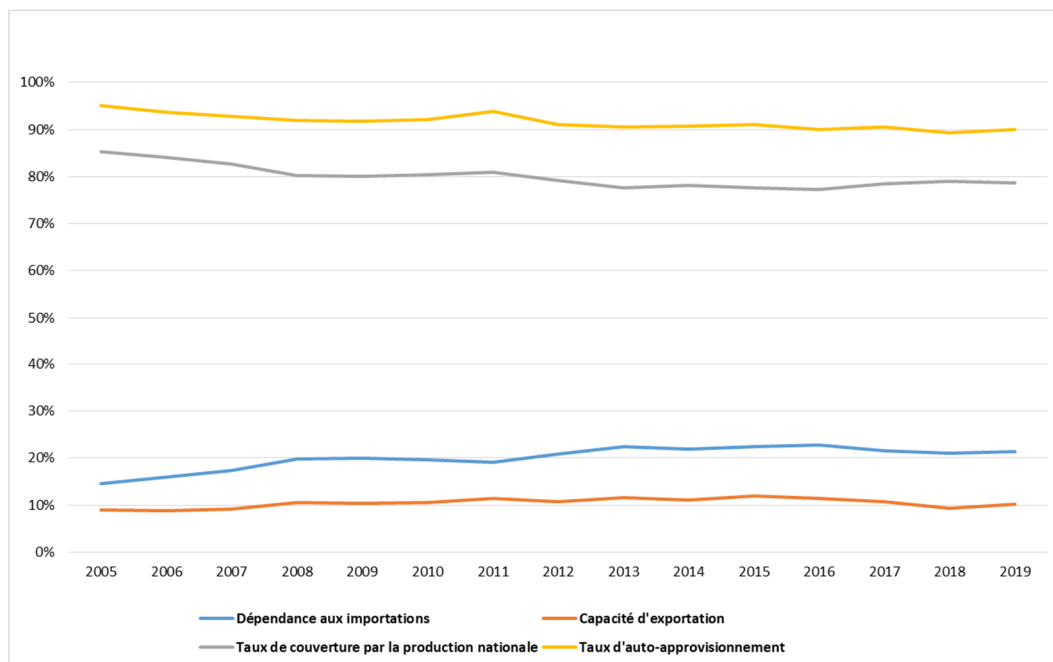
4.3. Les légumes frais (hors pomme de terre)

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

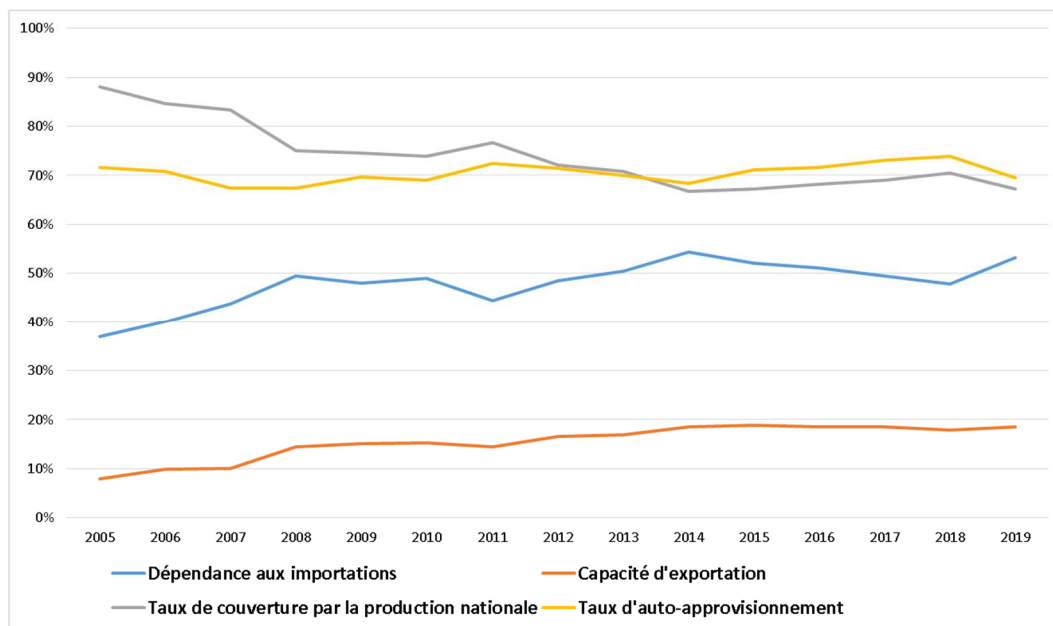


Source : FranceAgriMer d'après Agreste, TDM

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.

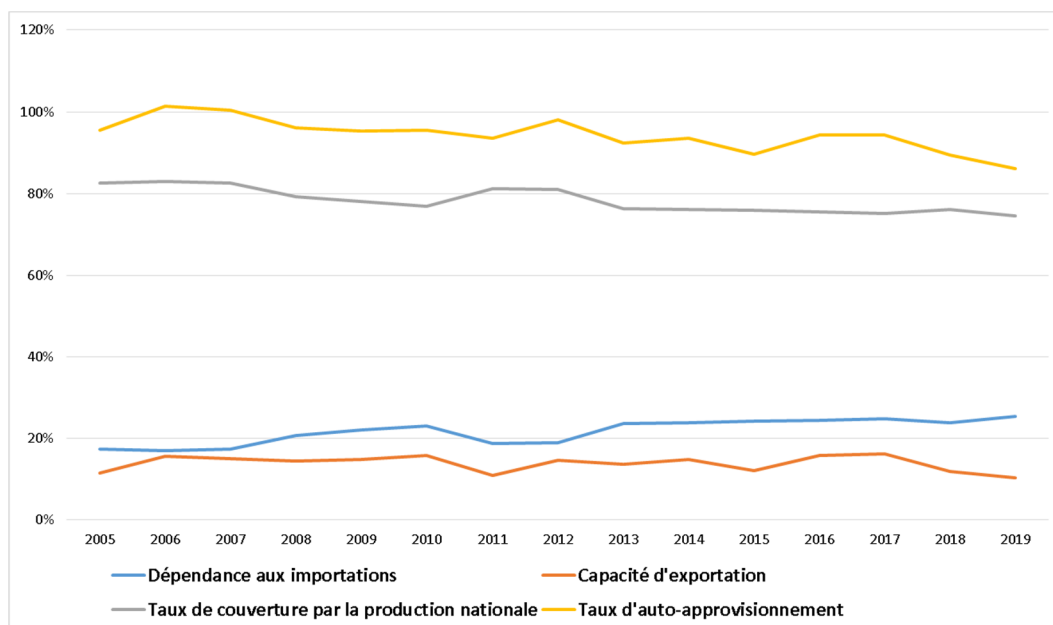
Les tendances observées par légume peuvent être très contrastées. Dans le cas de la tomate, le taux de de couverture par la production nationale a diminué fortement dans les années 2000 pour se stabiliser à partir de 2013. En revanche, pour la carotte ce taux de couverture est resté globalement très 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

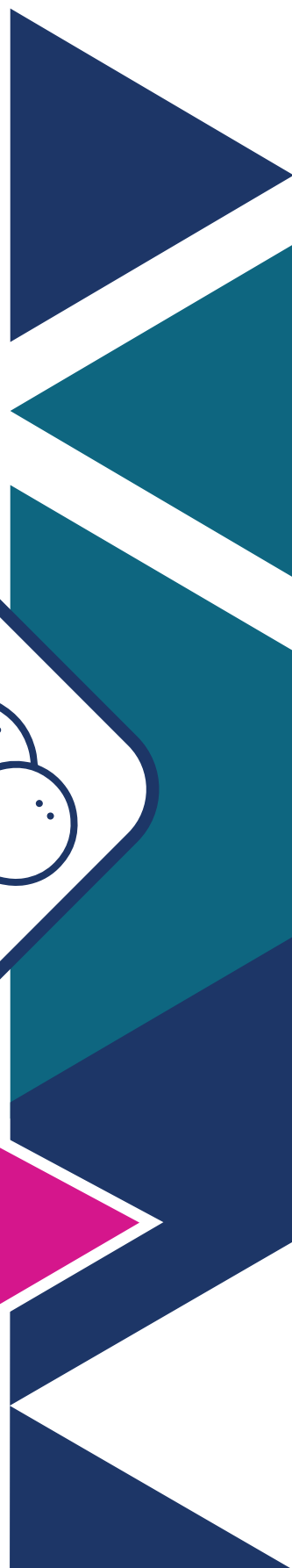
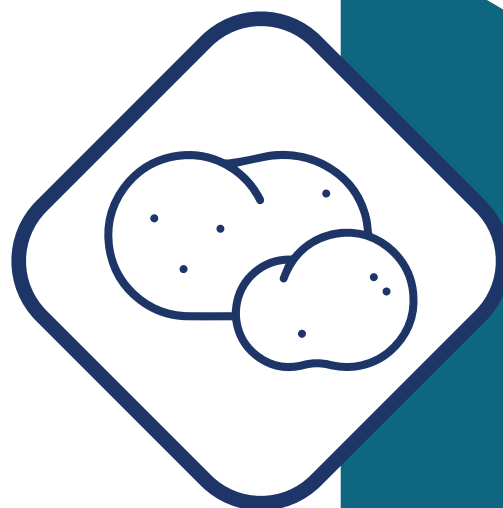
Les facteurs sur fond orangé sont considérés comme les facteurs les plus importants par les participants au groupe de travail.

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.
Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés	<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.
Contexte réglementaire	
Décisions politiques	<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.
Organisation de l'action publique	<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.

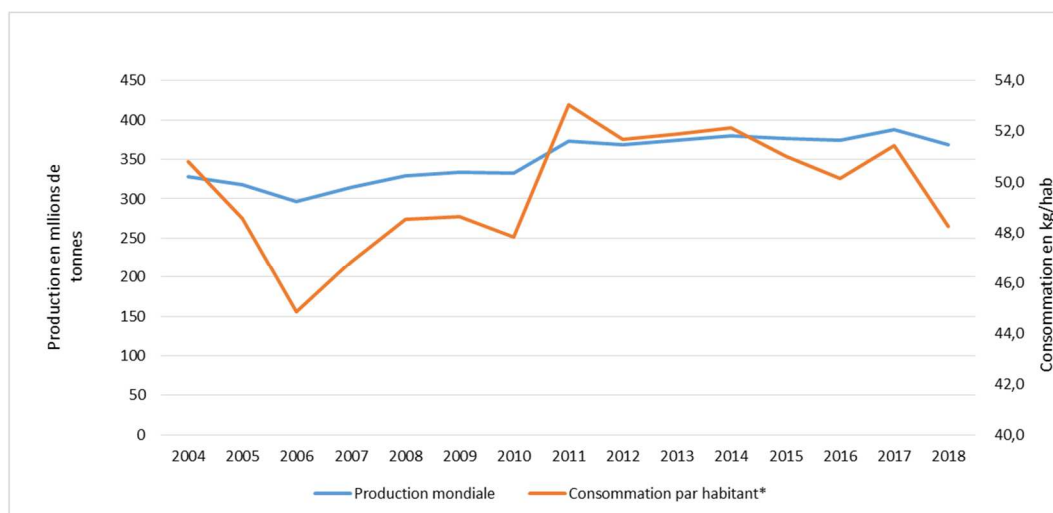
Les pommes de terre « à l'état frais » et transformées seront étudiées de manière différenciée lorsque cela est possible. Toutefois les interactions entre les deux débouchés étant fortes (et les catégories douanières parfois mal adaptées à la configuration économique réelle des filières « frais » et « 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



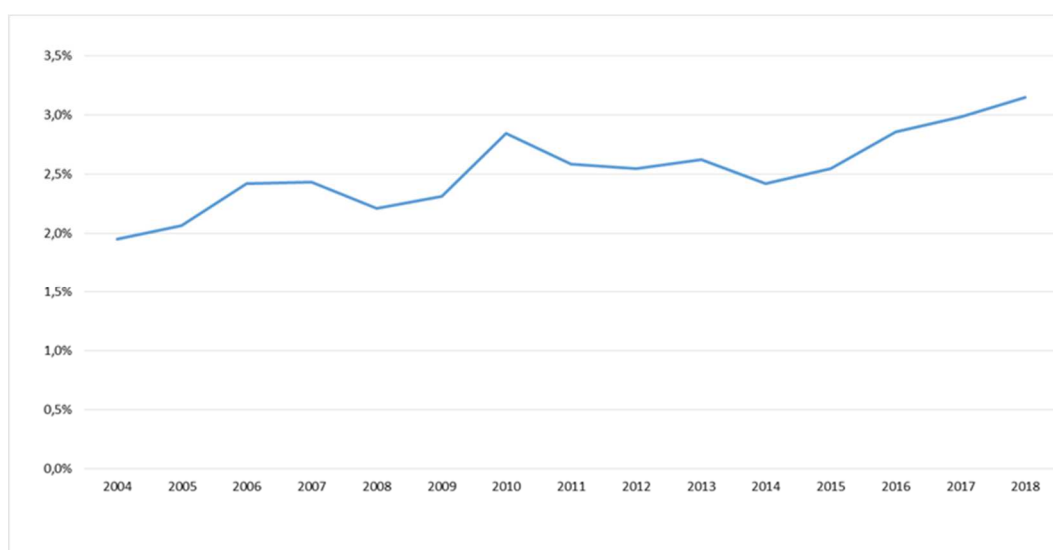
* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale

** 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



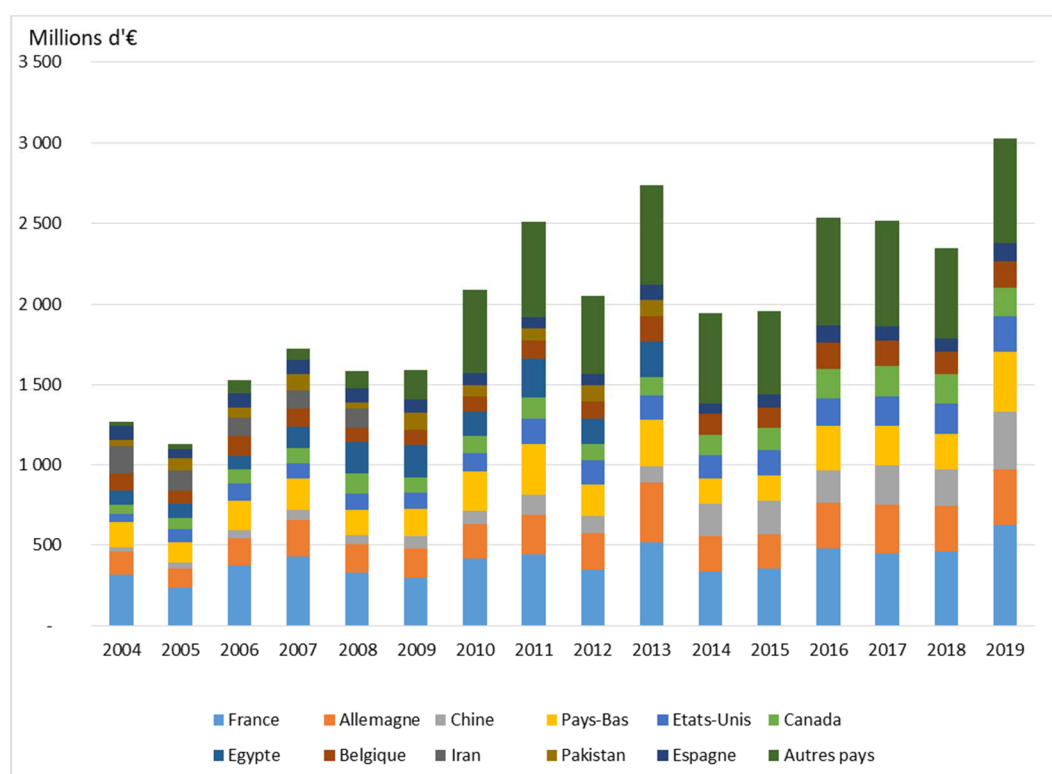
** inclut les pommes de terre féculières et les semences.

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

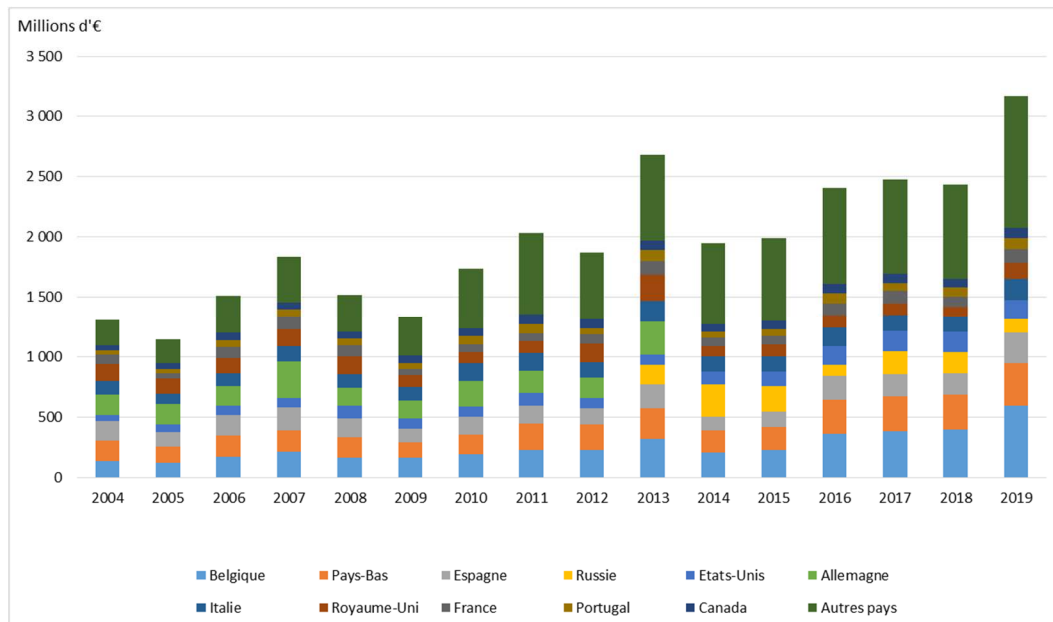
En valeur, le niveau des exportations mondiales est structurellement en croissance depuis 15 ans avec toutefois des variations annuelles importantes.

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

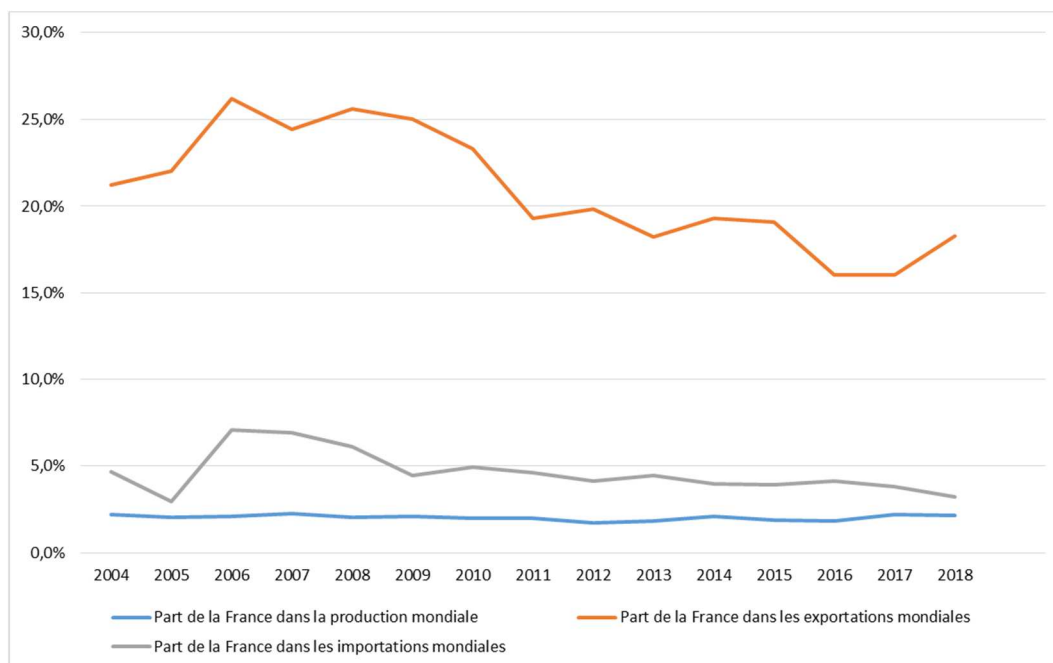


Nota bene : les données concernant la Russie ne sont disponibles qu'à partir de 2013
 Source : FranceAgriMer d'après TDM

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.

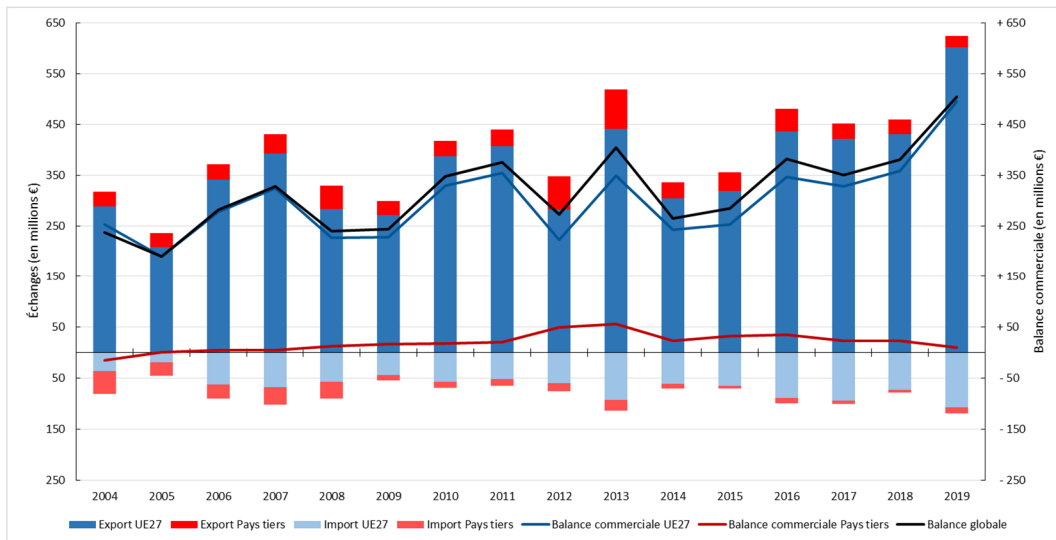
Dans le même temps, on observe une baisse notable de la part de la France dans les exportations mondiales ; néanmoins elle reste un des plus grands exportateurs de pommes de terre « à l'état frais ». Après une hausse conséquente entre 2004 et 2006, la part de la France dans les exportations mondiale 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

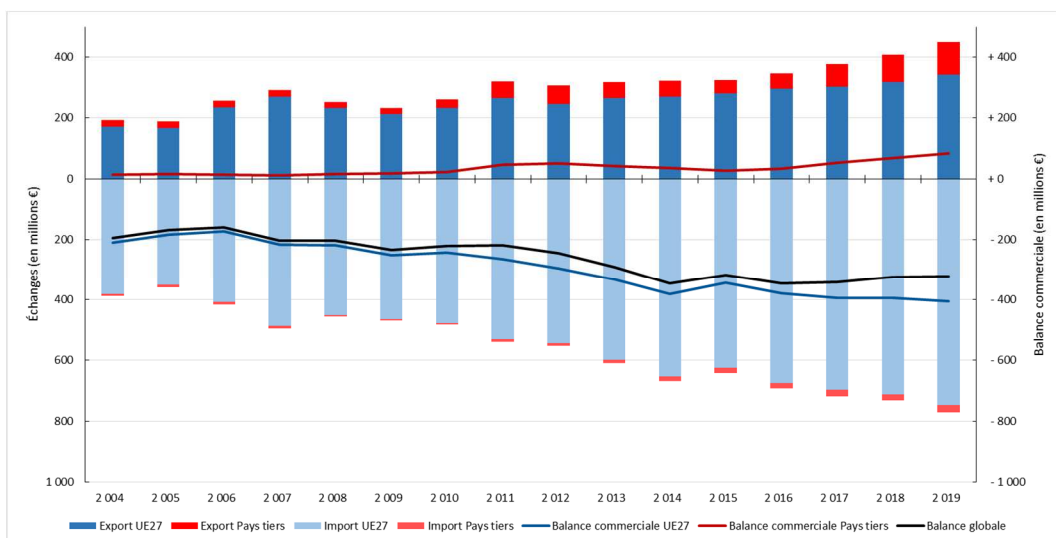


Source : FranceAgriMer d'après Douane française

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

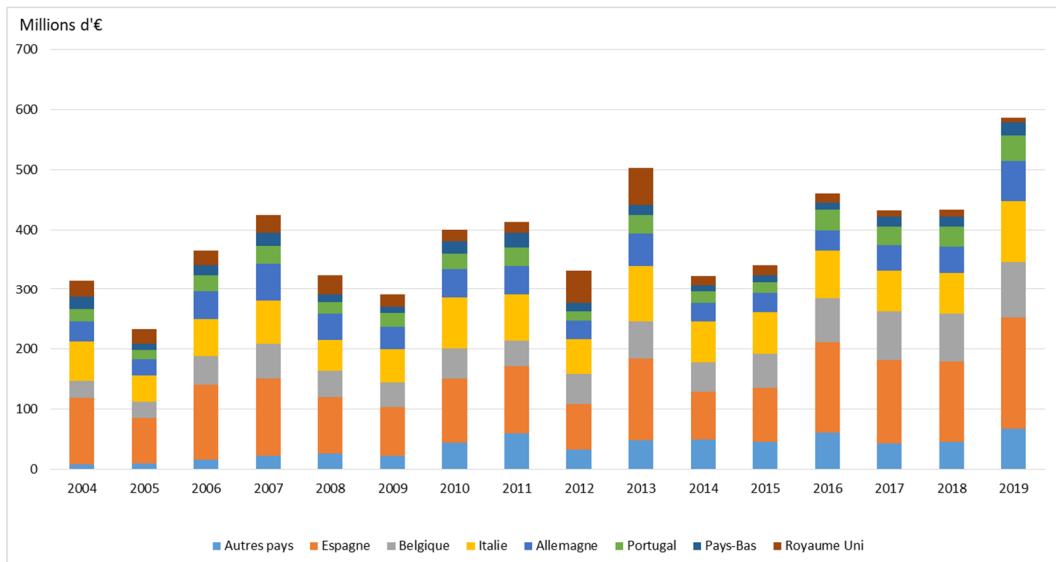
La balance commerciale française pour les échanges de pommes de terre transformées reste très nettement déficitaire avec un déficit qui se creuse depuis 2006 et qui atteint – 322 millions d'€ en 2019.

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

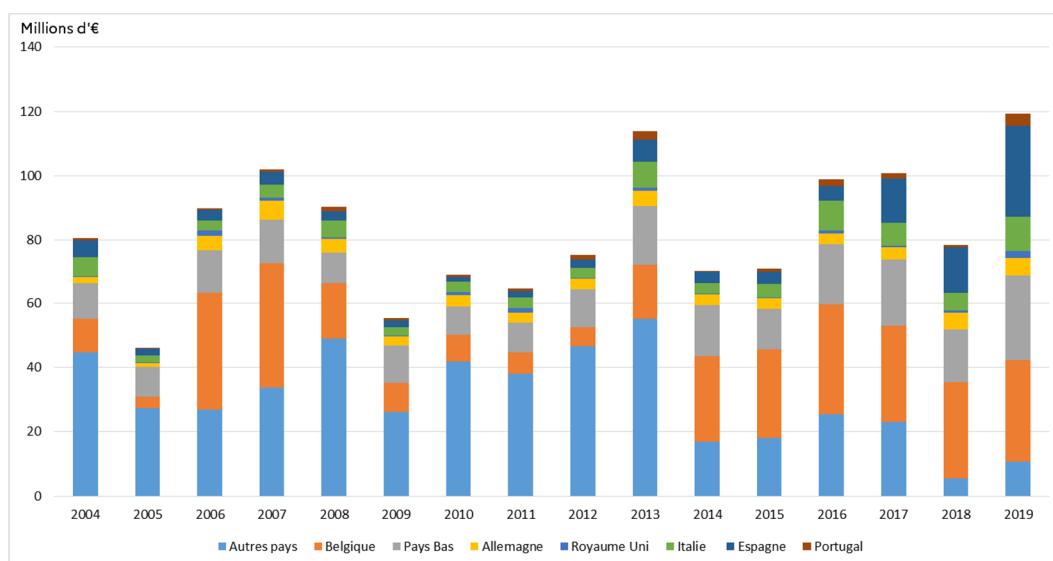


Source : FranceAgriMer d'après Douane française

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

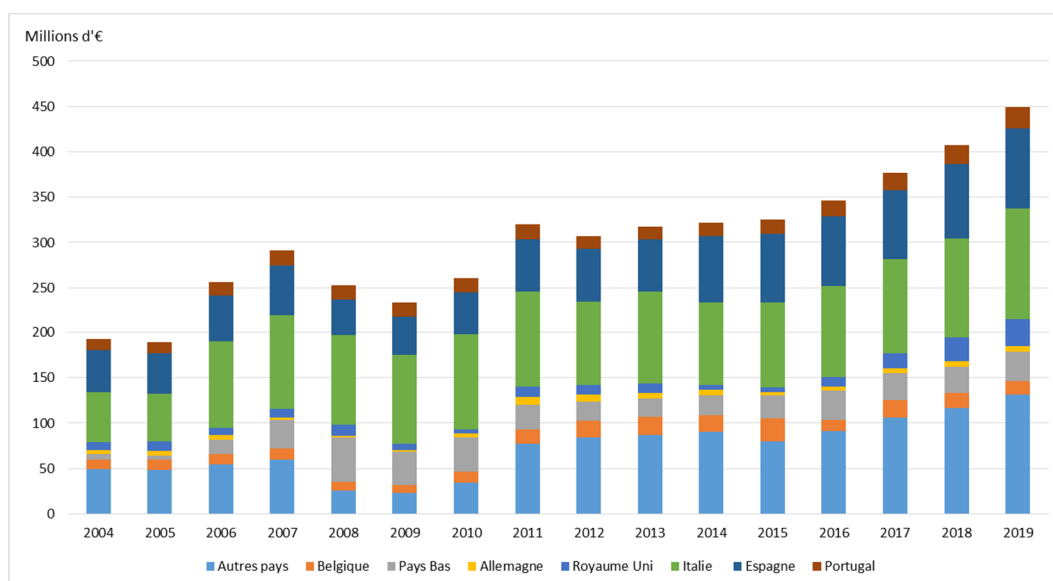


Source : FranceAgriMer d'après Douane française

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.

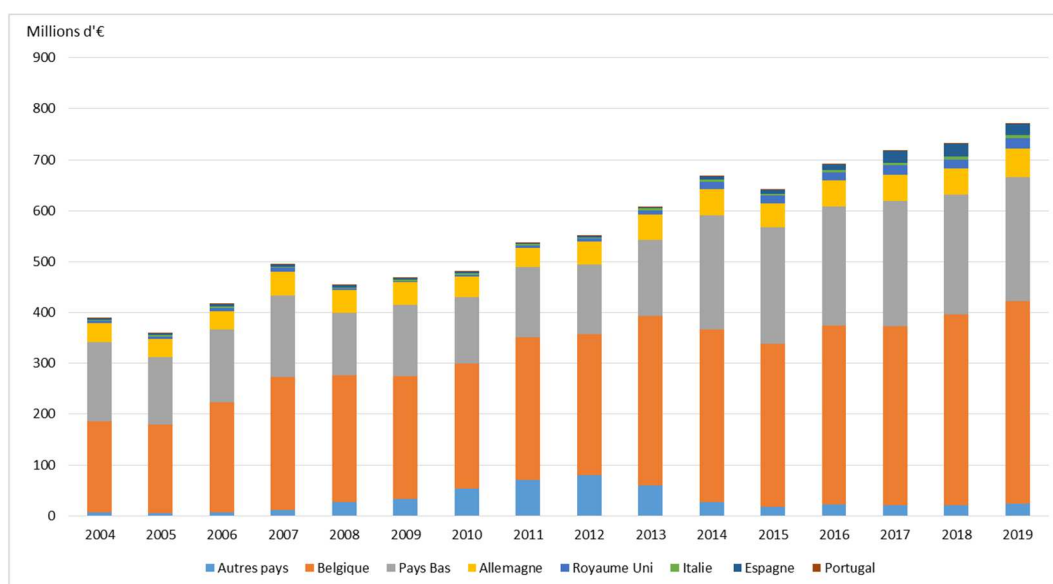
Elles sont passées de 193 millions d'€ en 2004 à 450 millions d'€ en 2019, soit une hausse de 133 % en 15 ans.

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.

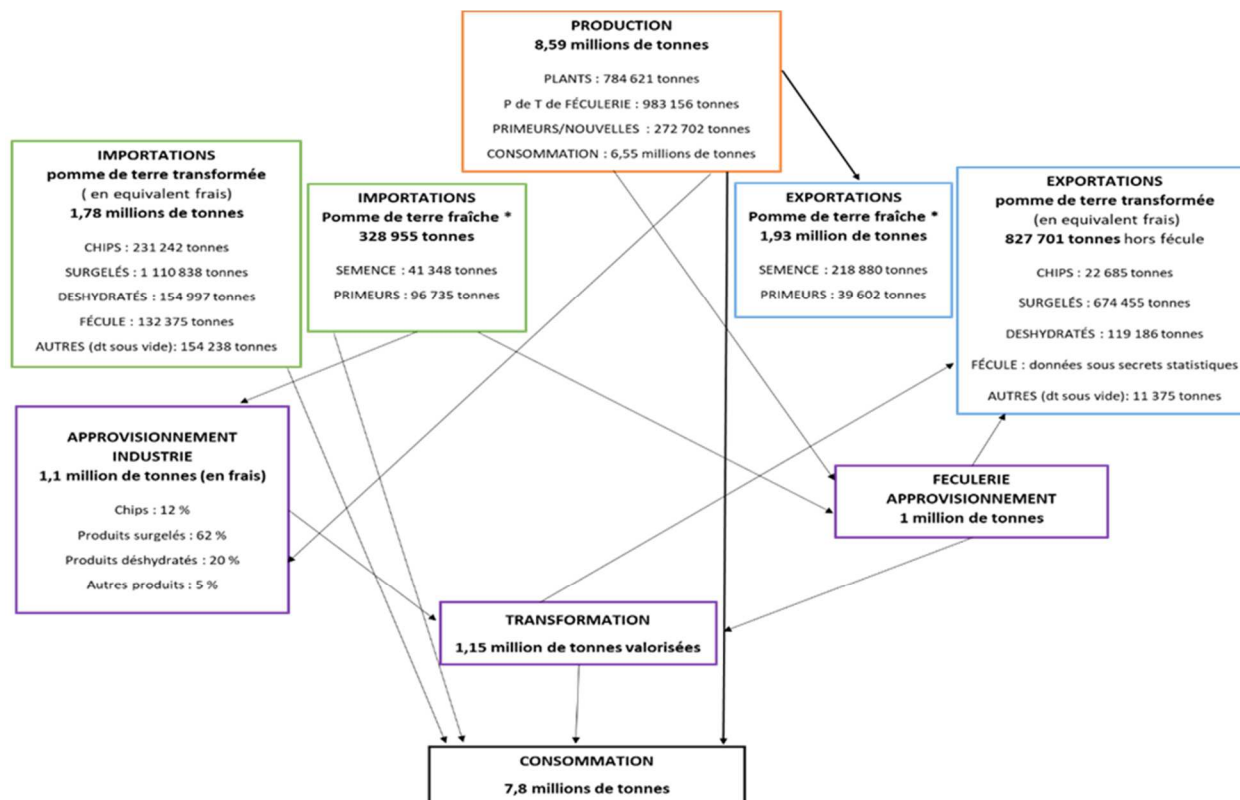
Les importations françaises proviennent quasi-exclusivement de l'UE à 27 (99 % des échanges). La France a importé en 2019 pour près de 1,6 million de tonnes de pommes de terre transformées (hors féculé et en équivalent pomme de terre fraîche), notamment en provenance de Belgique (57 % des importations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



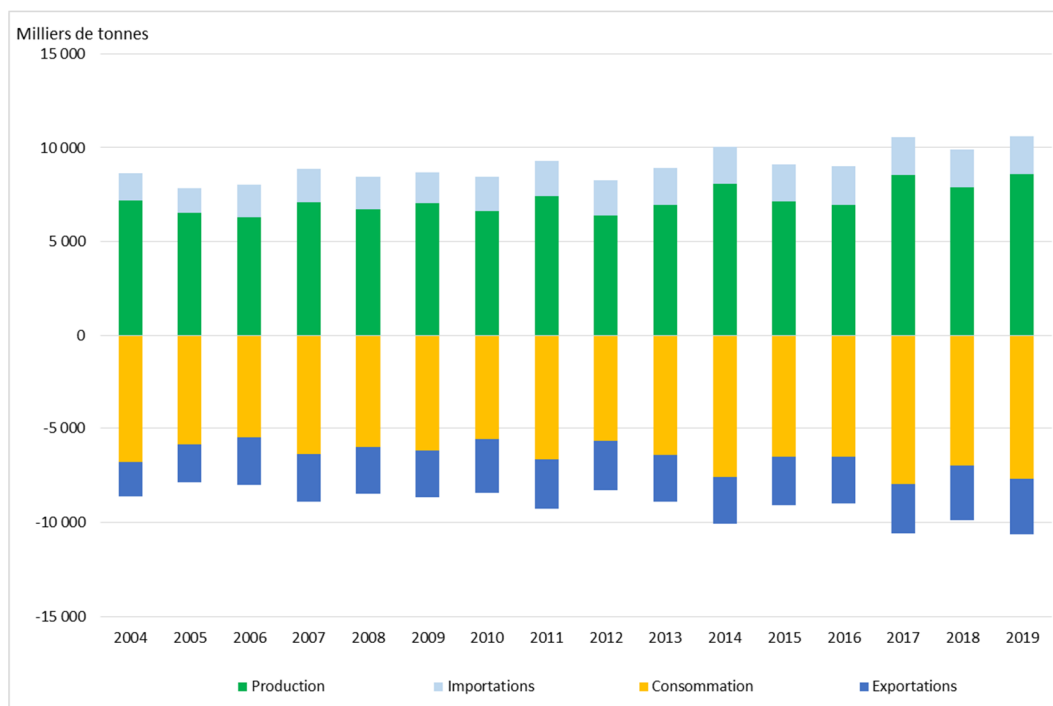
* à l'exclusion de la pomme de terre de primeurs, de la pomme de terre de semences et de la pomme de terre destinée à la fécule

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 mêmes pays que la France importe des produits transformés. Par conséquent, il apparaît 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.

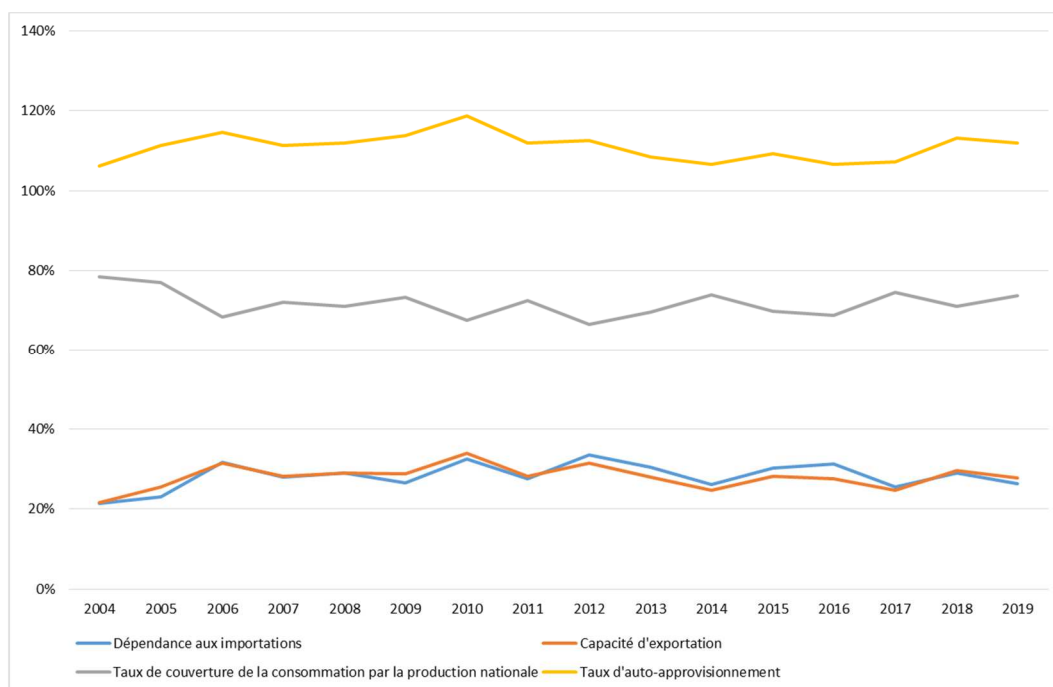
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les pommes de terre « à l'état frais » et transformées

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.

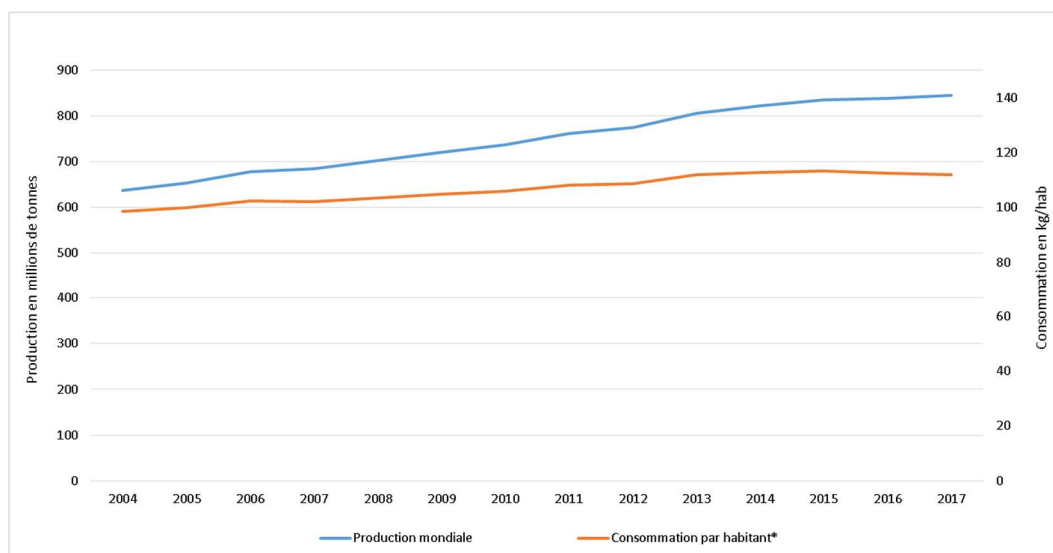
Par ailleurs, cette section ne comportera pas de partie spécifique aux données et indicateurs de bilan du marché français des fruits et légumes transformés. Tout comme à l'international, les statistiques nationales ne permettent pas d'isoler de façon exhaustive la production de fruits et légumes frais 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

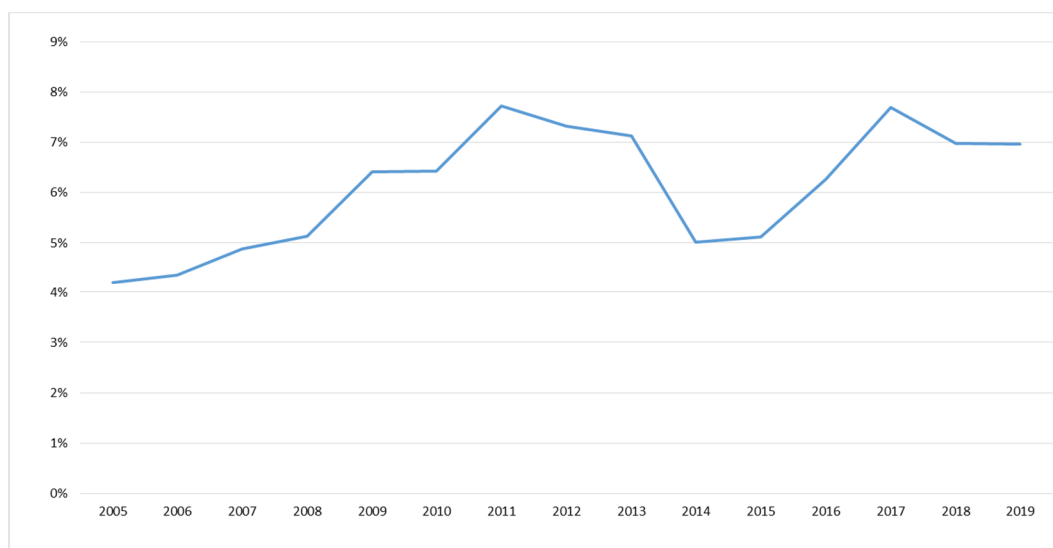
Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant* pour les fruits frais (destinés au marché du frais et du transformé) de 2004 à 2017



* 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



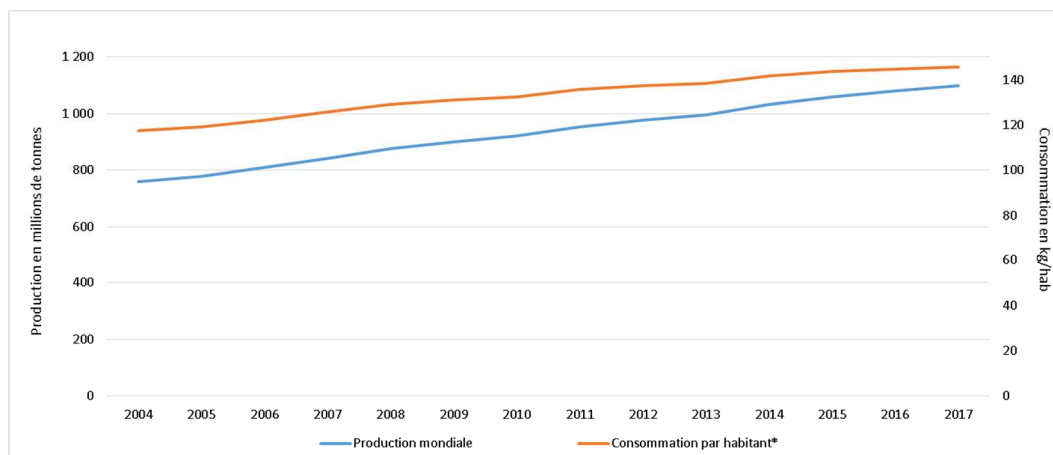
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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

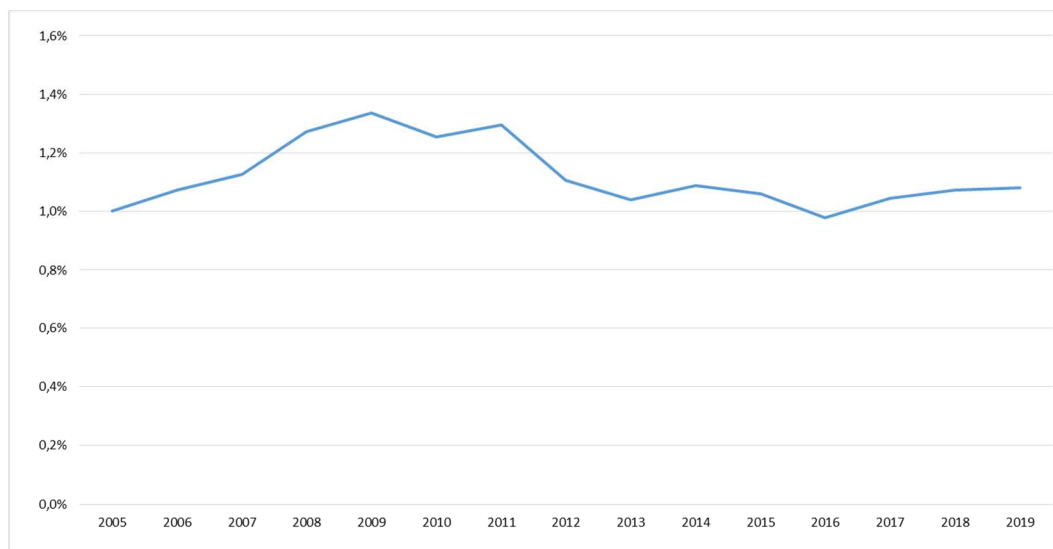


* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale

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



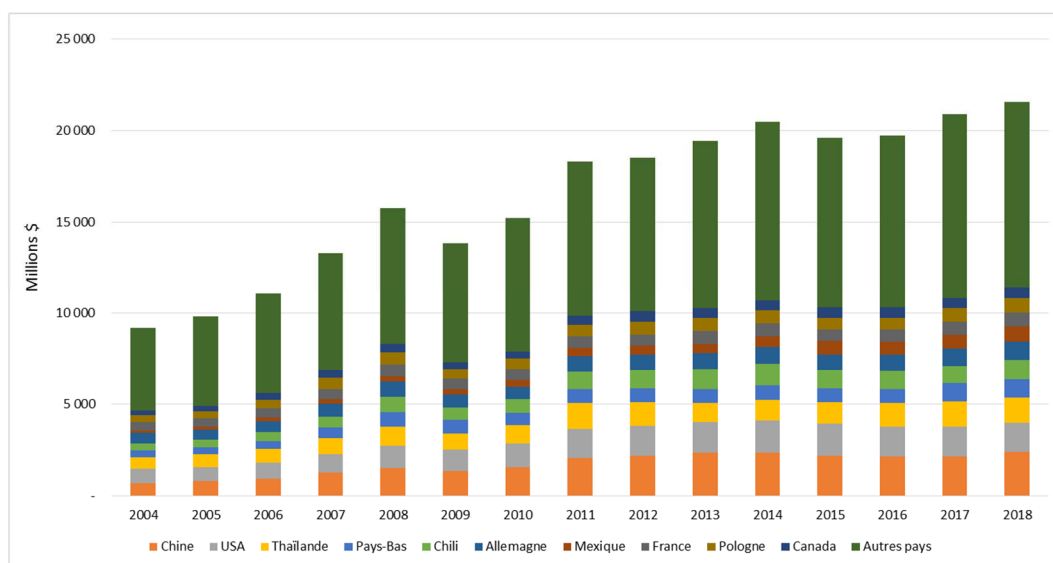
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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)

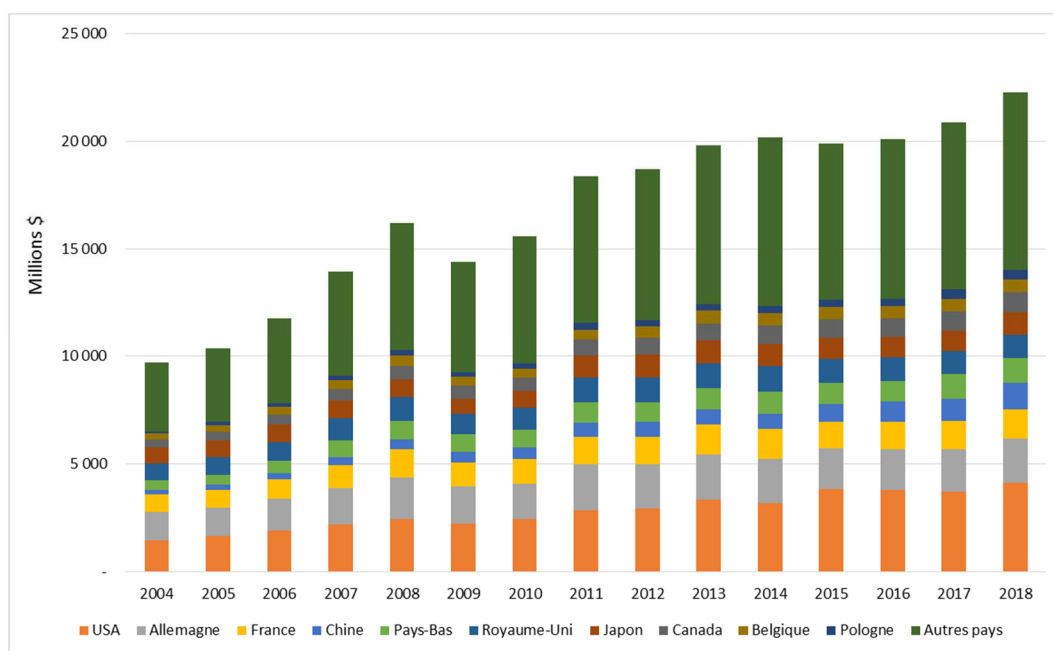
Figure 5 : évolution des exportations mondiales de fruits transformés et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2018



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

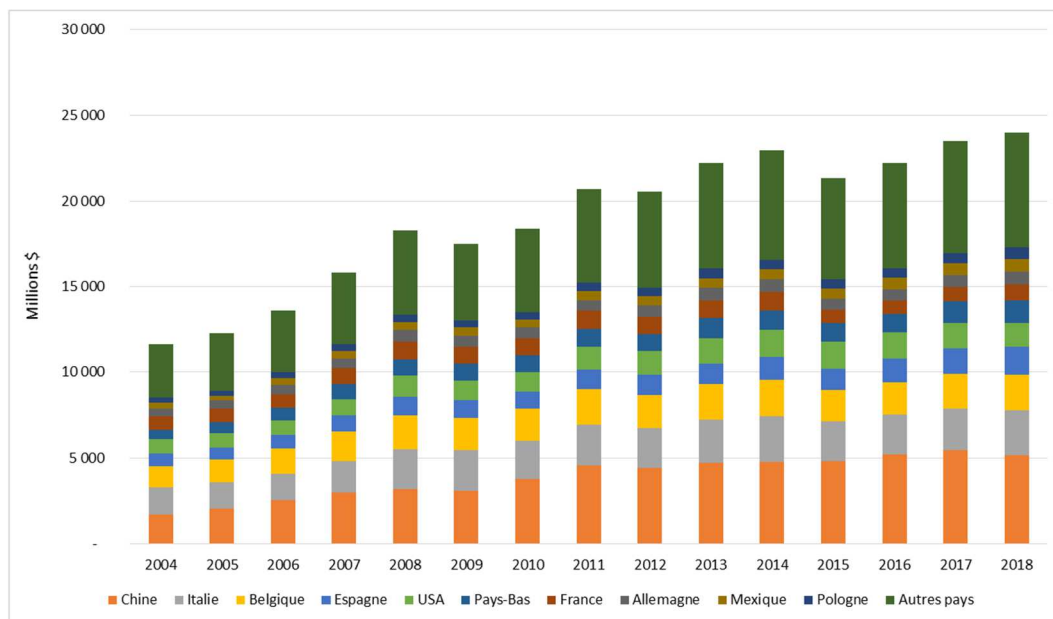


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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)

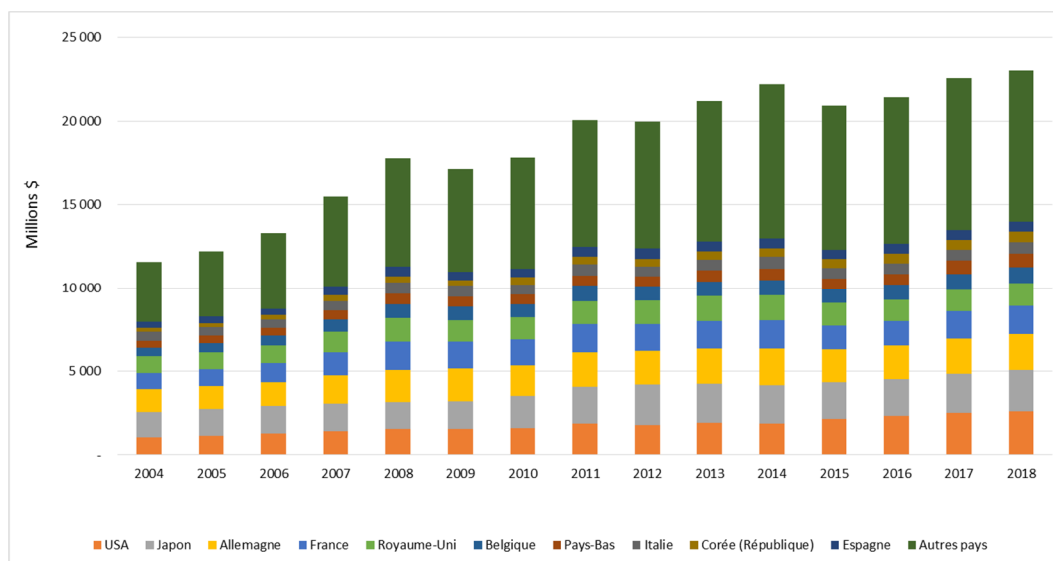
Figure 7 : évolution des exportations mondiales de légumes transformés et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2018



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

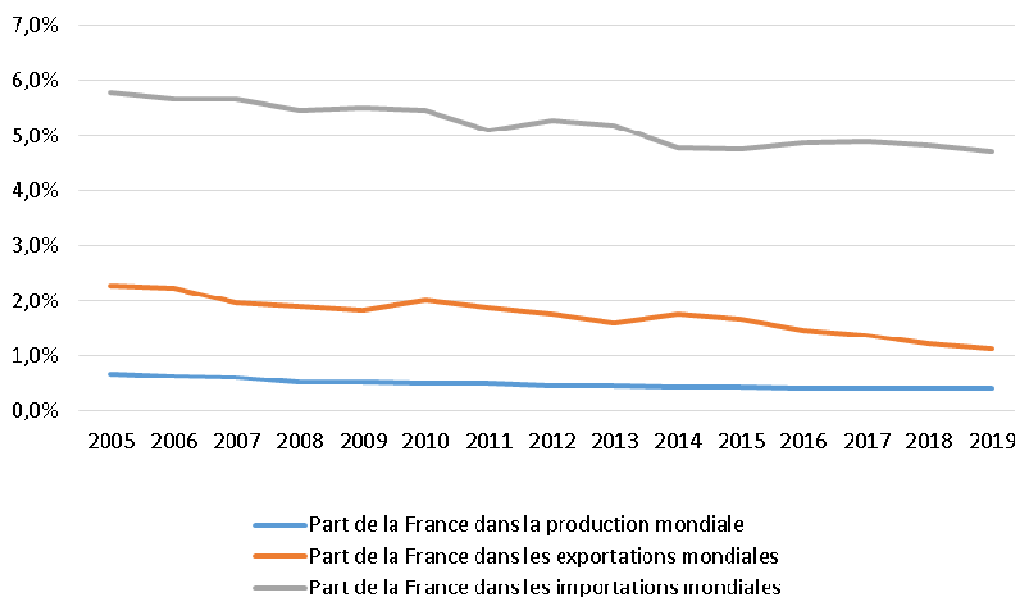


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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



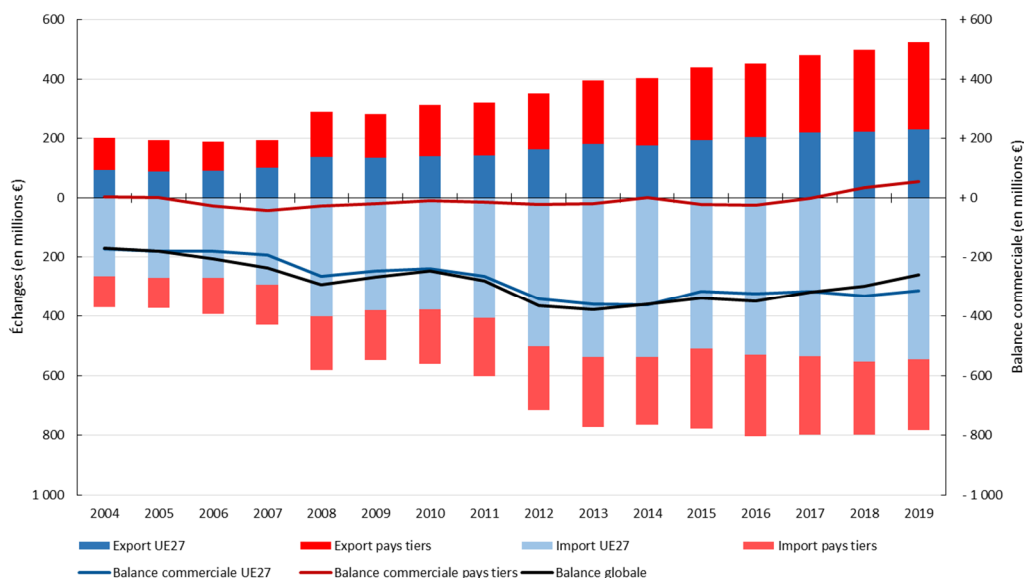
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT, TDM

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

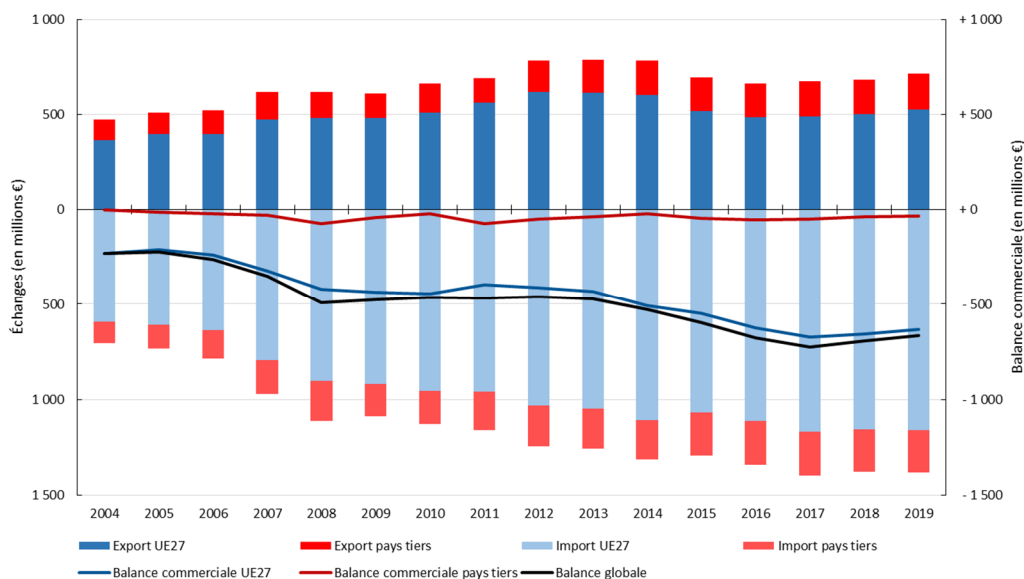


Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

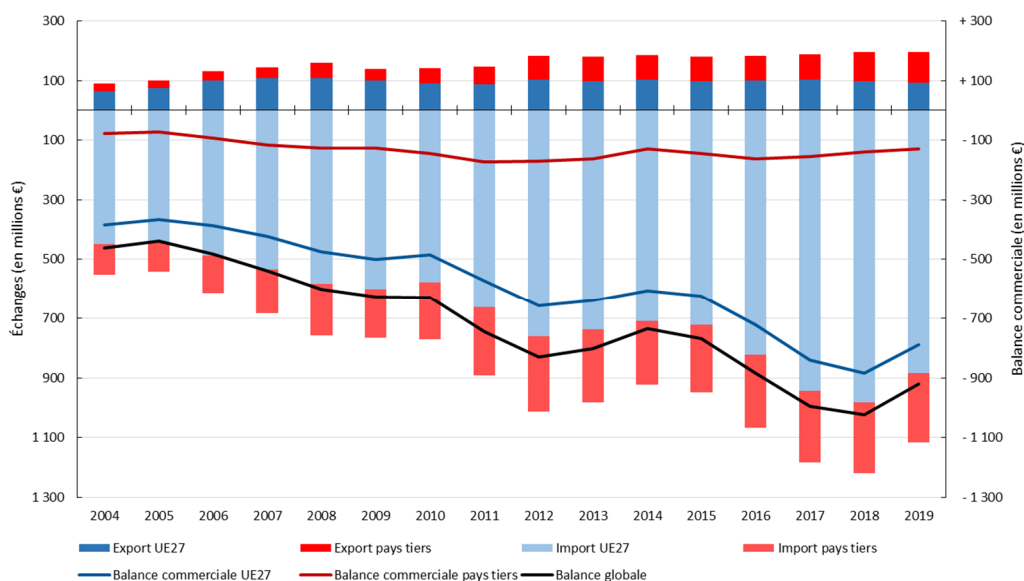


Source : FranceAgriMer d'après TDM

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



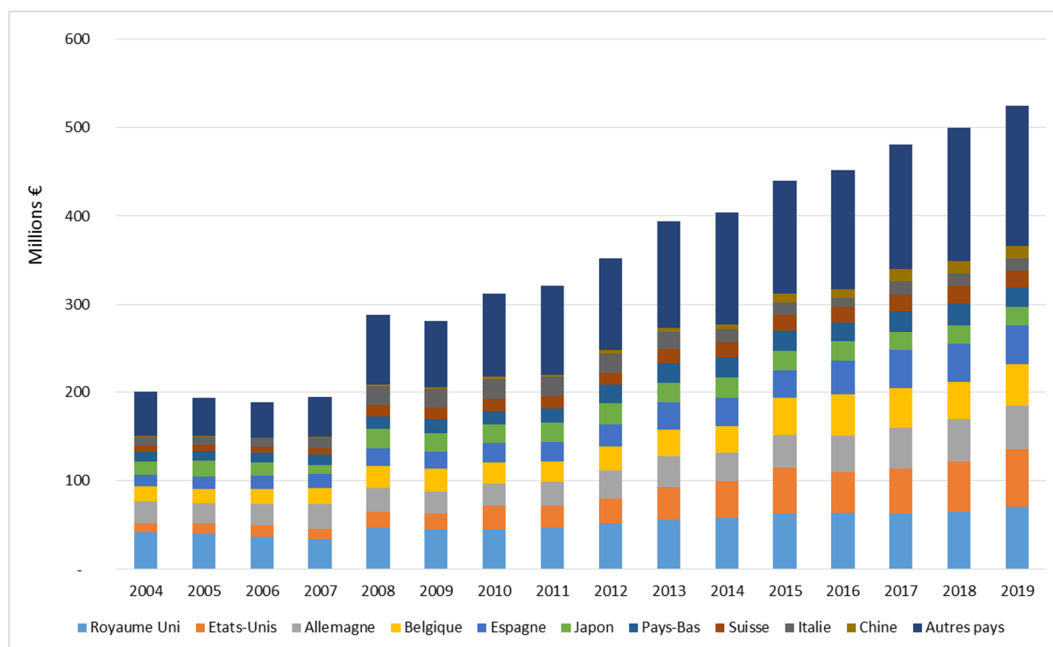
Source : FranceAgriMer d'après TDM

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)

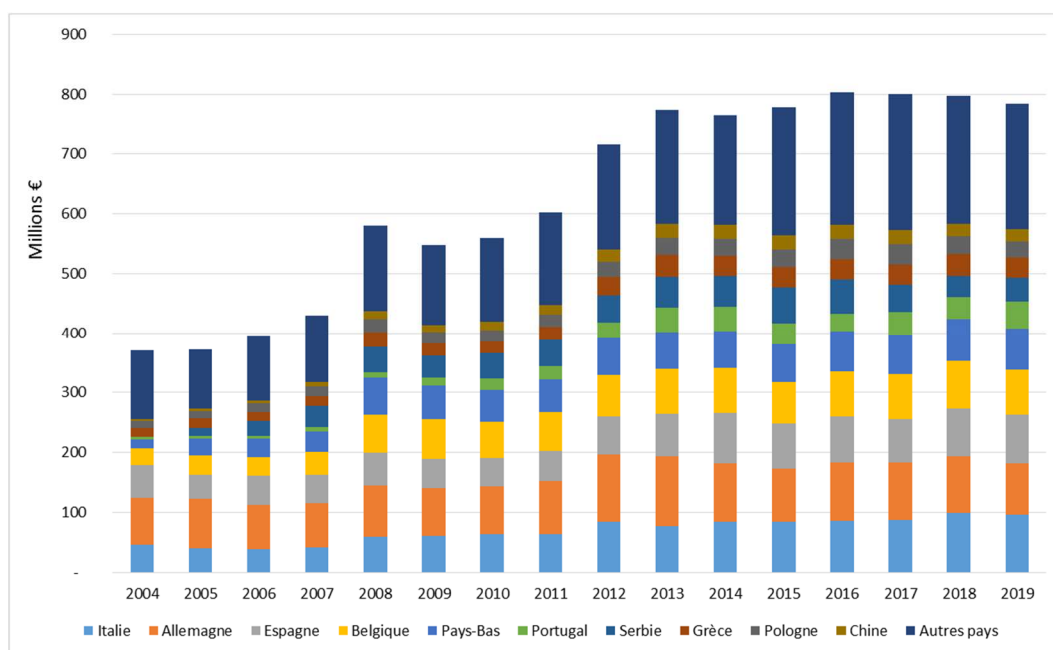
Figure 13 : évolution des exportations françaises de fruits transformés en valeur par destination de 2005 à 2019



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

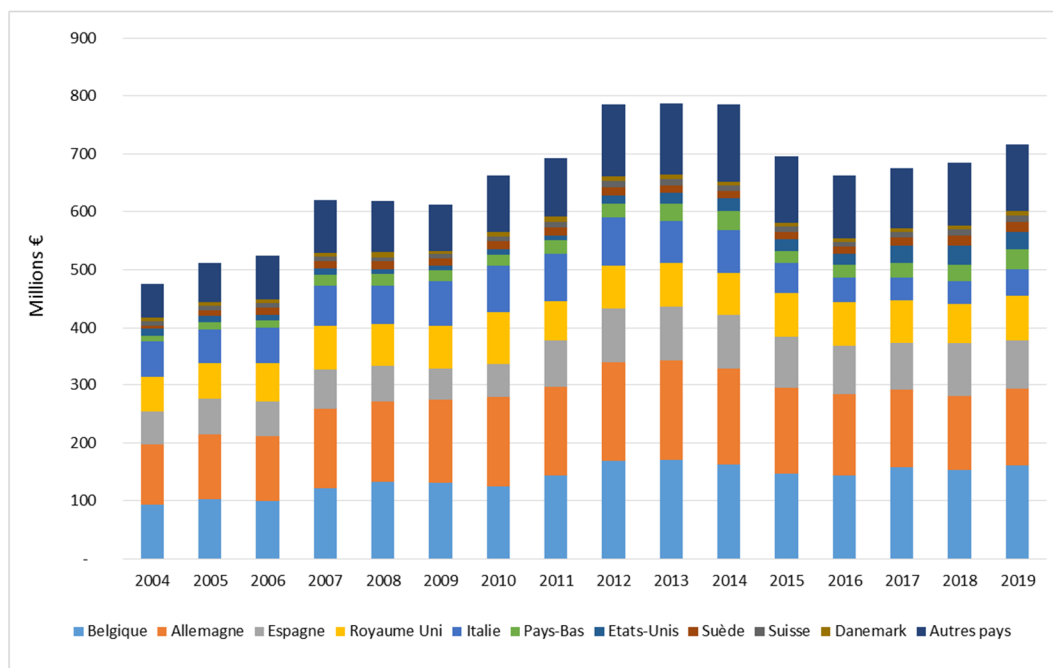


Source : FranceAgriMer d'après TDM

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.

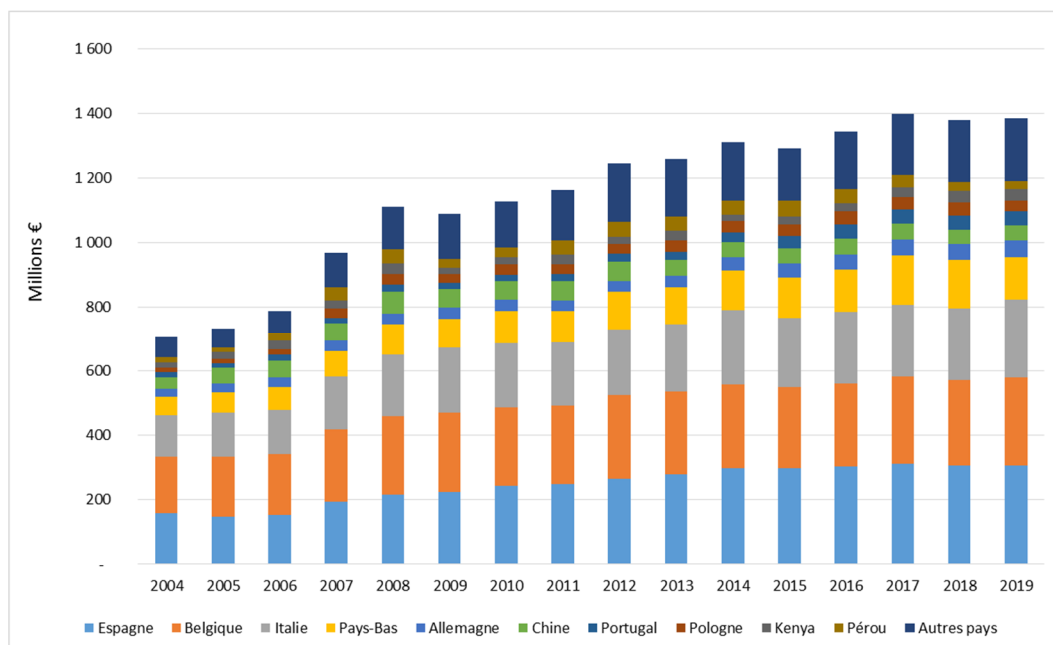
3.2. Les légumes transformés (hors jus)

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

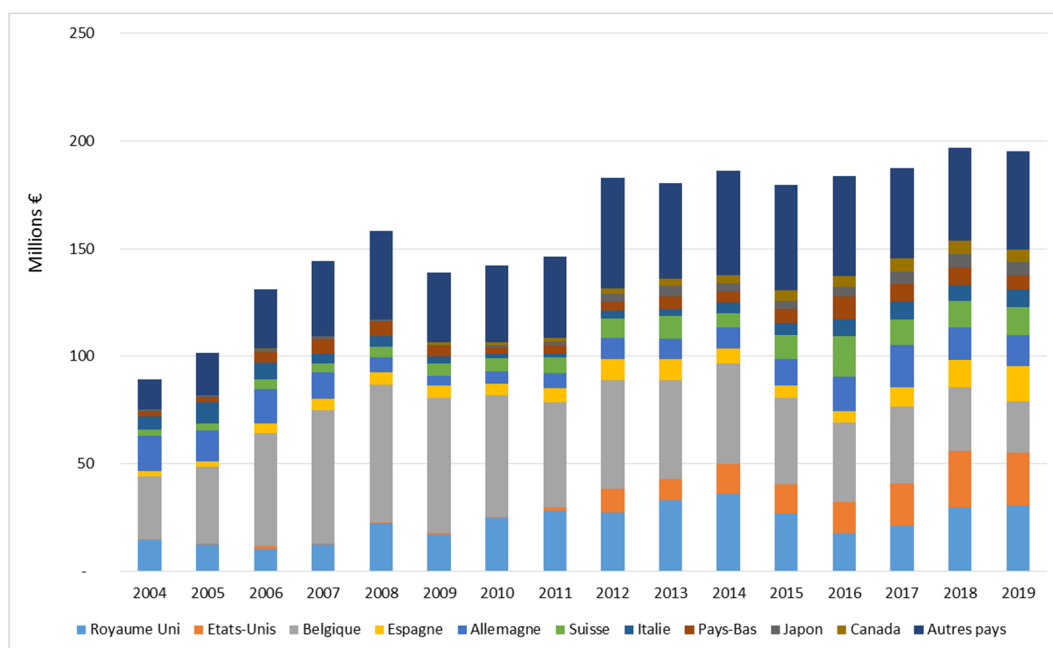
La France exporte en particulier du maïs doux en conserve et des légumes surgelés et en conserve, avec une tendance plutôt à la hausse pour les surgelés et à la baisse pour les conserve. Les principales destinations sont frontalières puisqu'il s'agit de la Belgique, de l'Allemagne, de l'Espagne et du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

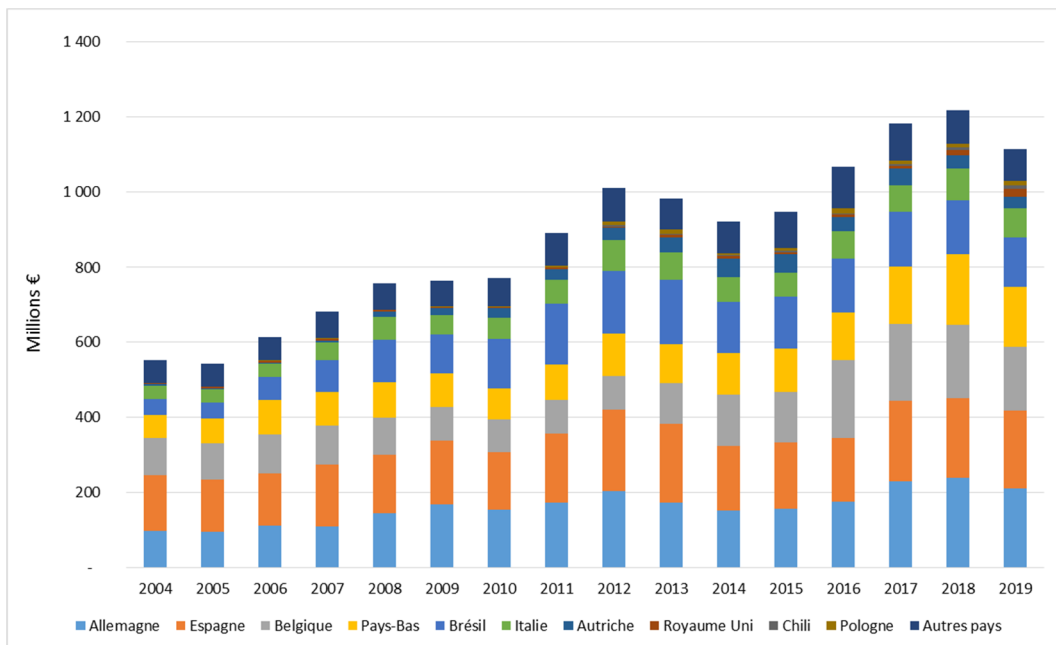
3.3. Les jus (fruits et légumes)

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 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	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.

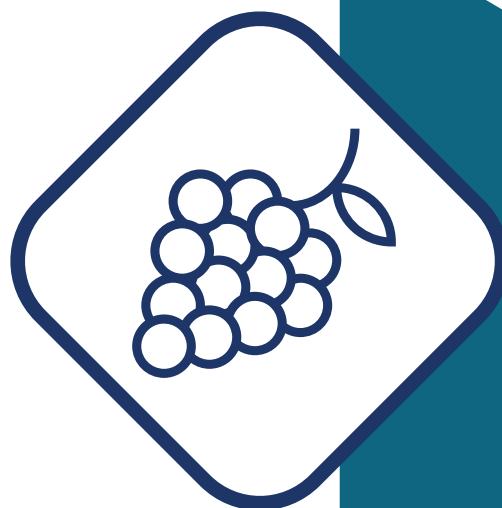
	<p>Cependant, le secteur fait face à une érosion de sa compétitivité, en lien avec la perte de moyens de protection les cultures qui permettent de stabiliser la production.</p> <p>Les professionnels anticipent des accidents d’approvisionnement plus fréquents liée aux aléas climatiques (gel, sécheresse, 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.

COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE VIN



Sommaire

1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	292
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	292
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de vins	293
1.2.1. Les vins tranquilles.....	293
1.2.2. Les vins effervescents	294
1.3. La part de la France dans le commerce international des vins.....	296
2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS	297
2.1. Les vins tranquilles	297
2.2. Les vins effervescents	298
3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE	299
3.1. Les vins tranquilles	299
3.2. Les vins effervescents	301
4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE	303
4.1. Diagramme de flux des vins en France	303
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les vins.....	304
5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « VINS» DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ	306
5.1. Facteurs de compétitivité prix	306
5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix	309

Nous avons défini dans le cadre de ce travail, deux groupes de produits :

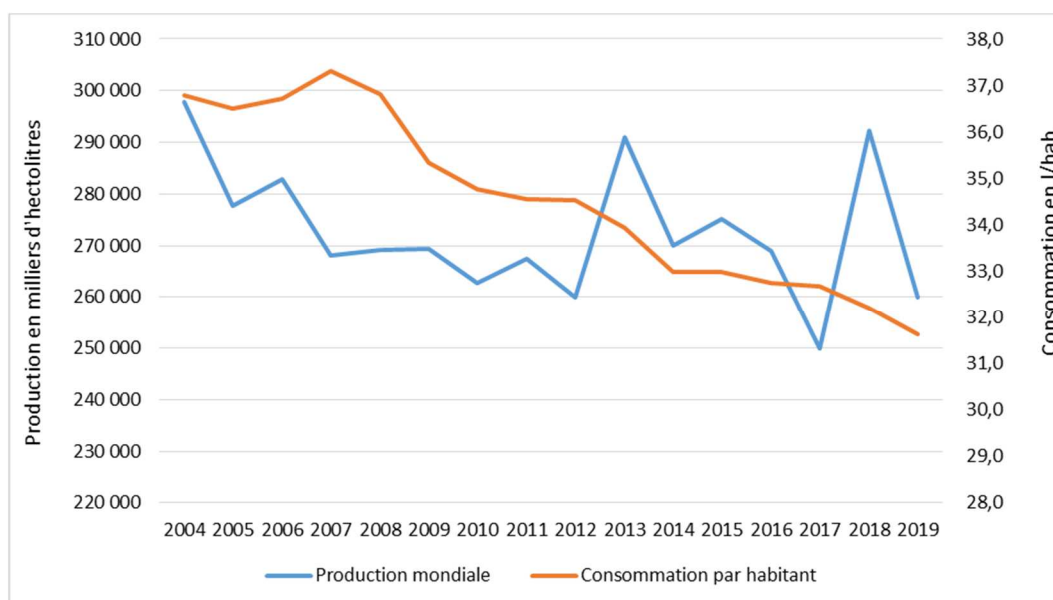
- Les vins tranquilles,
- Les vins effervescents.

En revanche, pour certains indicateurs comme la production et la consommation, nous n'avons pas la possibilité de réaliser cette distinction produit. Dans ce cas, seul le total « tous vins » sera analysé.

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

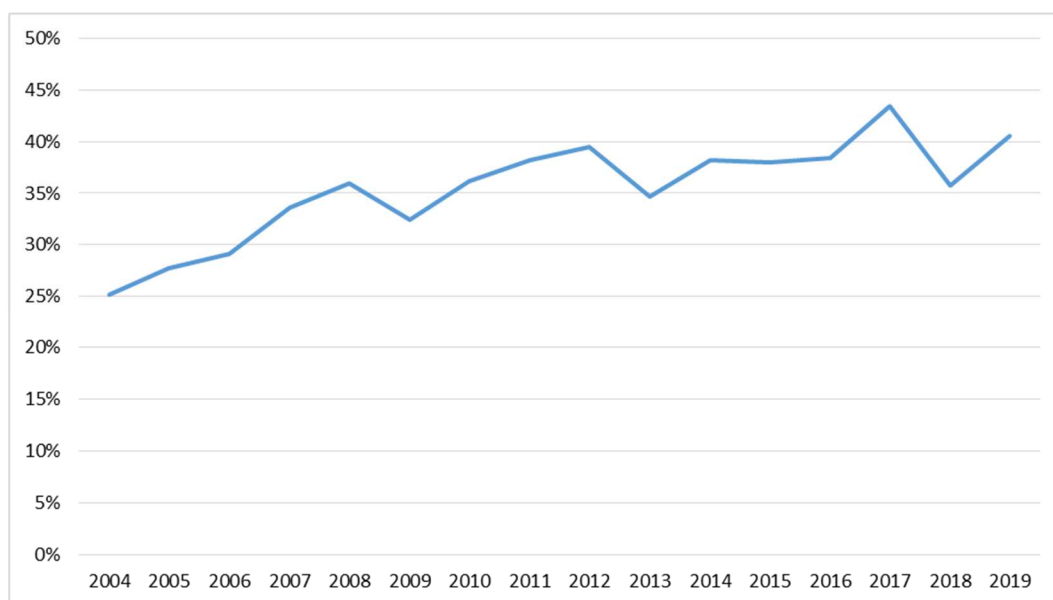
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant pour le vin de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après OIV

Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial du vin en volume de 2004 à 2019



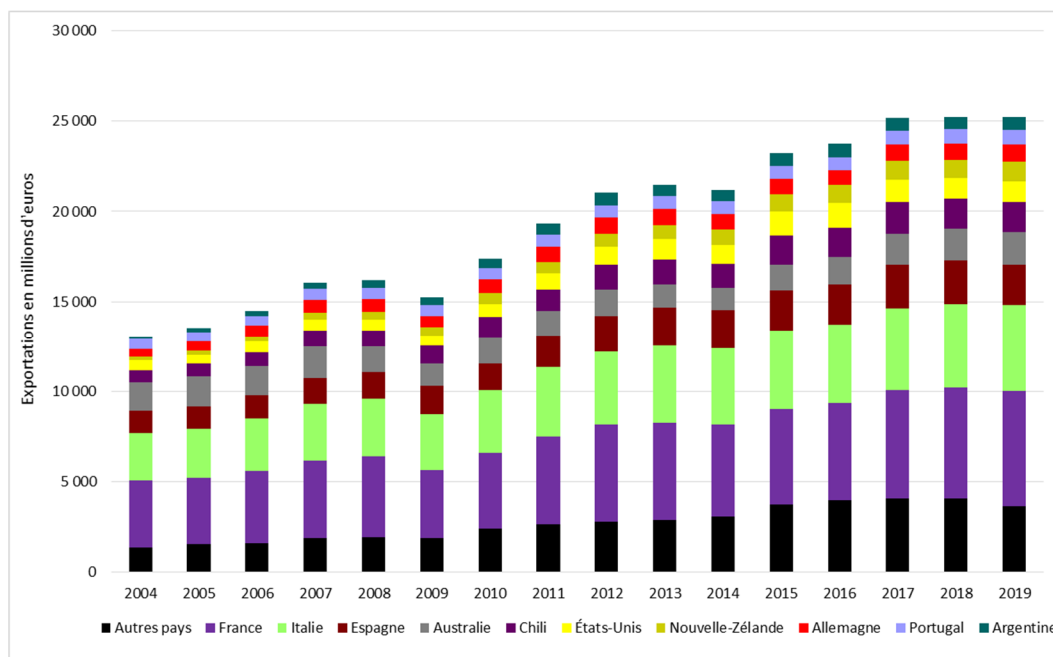
Source : FranceAgriMer, d'après OIV et TDM

En 2019, un peu plus de 2 bouteilles sur 5 ont traversé une frontière avant d'être consommées. Le taux d'internationalisation du marché des vins a nettement augmenté au cours des 15 dernières années (25 % en 2005 contre 41 % en 2019). Avec une production mondiale qui suit plutôt une tendance baissière et une consommation en croissance, le développement des exportations mondiales permet de répondre à la demande. Si les exportations de l'ensemble des catégories se développent, ce sont en particulier les exportations de vins effervescents qui ont cru ces dernières années, soutenues par une consommation mondiale grandissante.

1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de vins

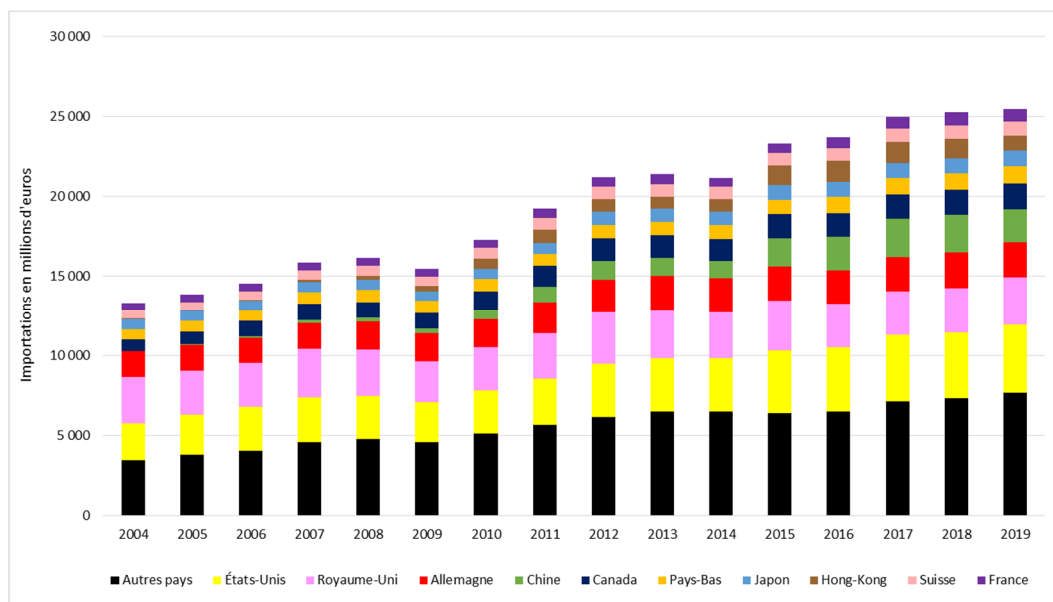
1.2.1. Les vins tranquilles

Figure 3 : évolution des exportations mondiales de vins tranquilles et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Figure 4 : évolution des importations mondiales de vins tranquilles et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Avec 25 milliards d'€ exportés en 2019, le marché mondial des vins tranquilles est marqué par un fort développement ces 15 dernières années (le chiffre d'affaires a presque doublé sur la période), même s'il tend à se stabiliser ces 3 dernières années.

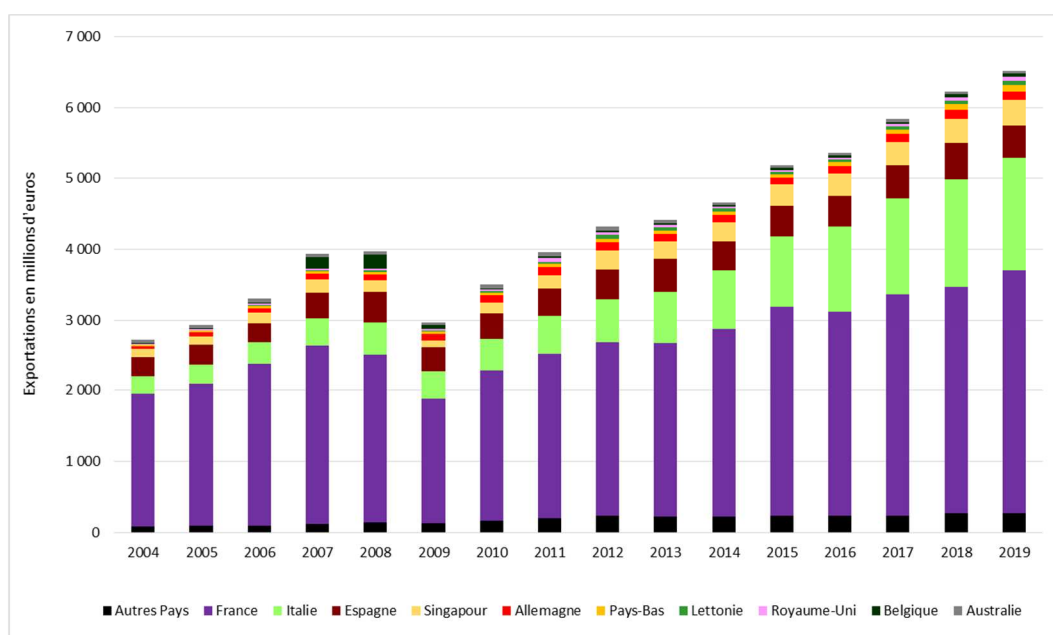
Les 10 principaux exportateurs ont vu leur part de marché reculer au profit des autres pays ; elle est ainsi passée de 90 % à 85 % entre 2004 et 2019. La croissance du marché est ainsi portée par l'arrivée de nouveaux pays exportateurs de vin tranquille ou pays ré-exportateurs, signe

fort d'un dynamisme du marché vitivinicole mondial. Néanmoins, il est important de souligner que le marché reste assez concentré.

La part des dix principaux importateurs (dont fait partie la France) est plutôt stable (quoiqu'en très léger recul) au cours de cette même période, passant de 73 % à 71 %.

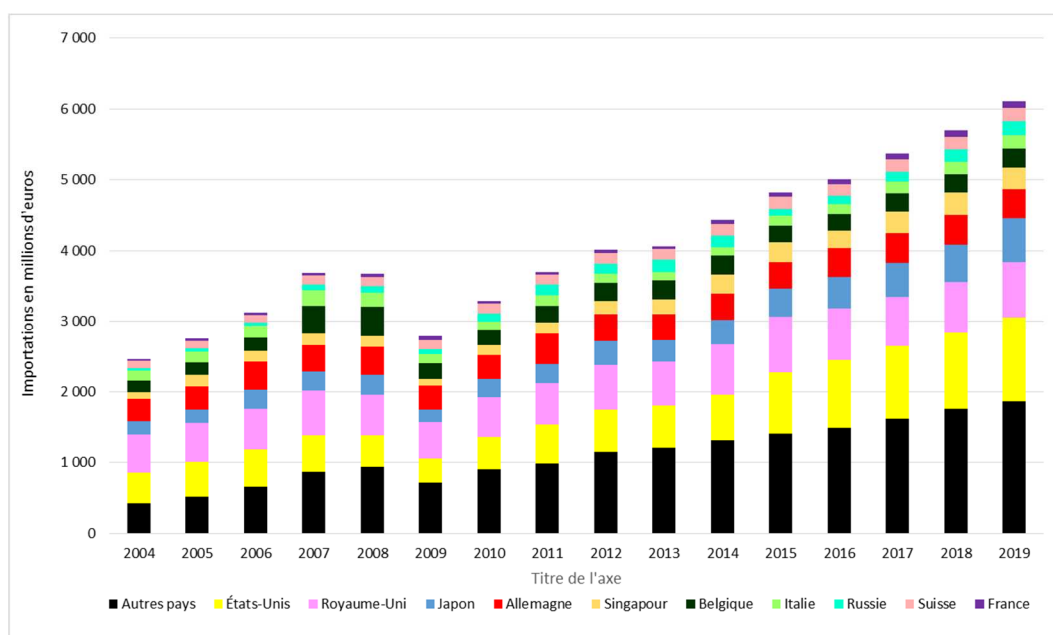
1.2.2. Les vins effervescents

Figure 5 : évolution des exportations mondiales de vins effervescents et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Figure 6 : évolution des importations mondiales de vins effervescents et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2019



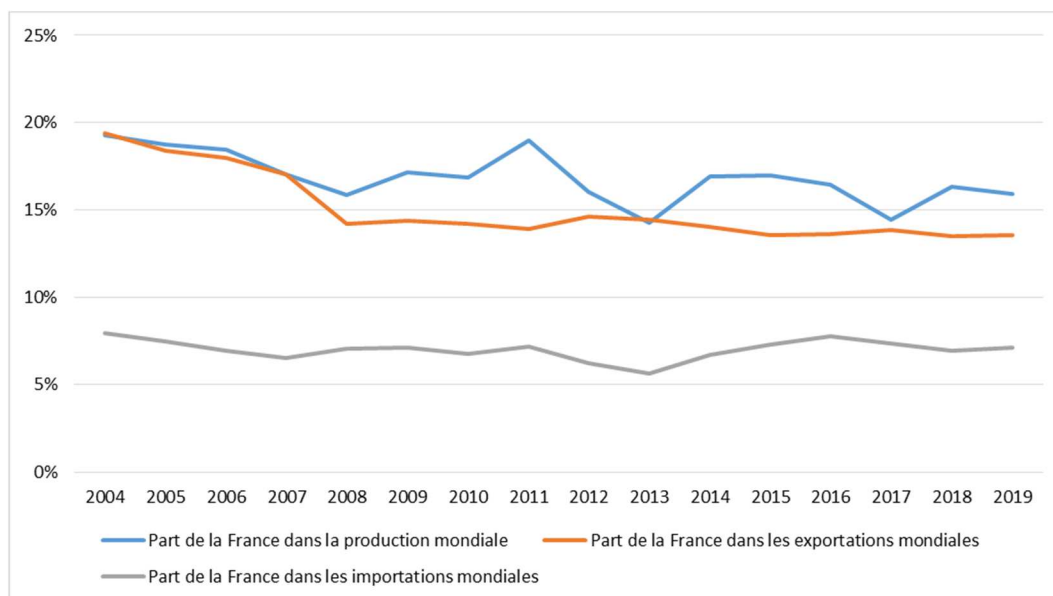
Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Le marché mondial des vins effervescents a connu une très forte croissance en particulier depuis 2009 (le chiffre d'affaires a presque doublé sur la période). Ces 3 dernières années, l'essor des exportations globales de vins ont même été essentiellement portées par la croissance des effervescents. Ainsi, en 2019, les exportations mondiales de vins effervescents s'établissent à 6,5 milliards d'€.

Les 10 principaux exportateurs ont vu leur part de marché rester globalement stable au cours de cette période : elle est passée de 97 % à 96 % entre 2004 et 2018 illustrant la concentration de l'offre mondiale extrêmement élevée.

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

Figure 7 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations au niveau mondial de 2004 à 2019, en volume



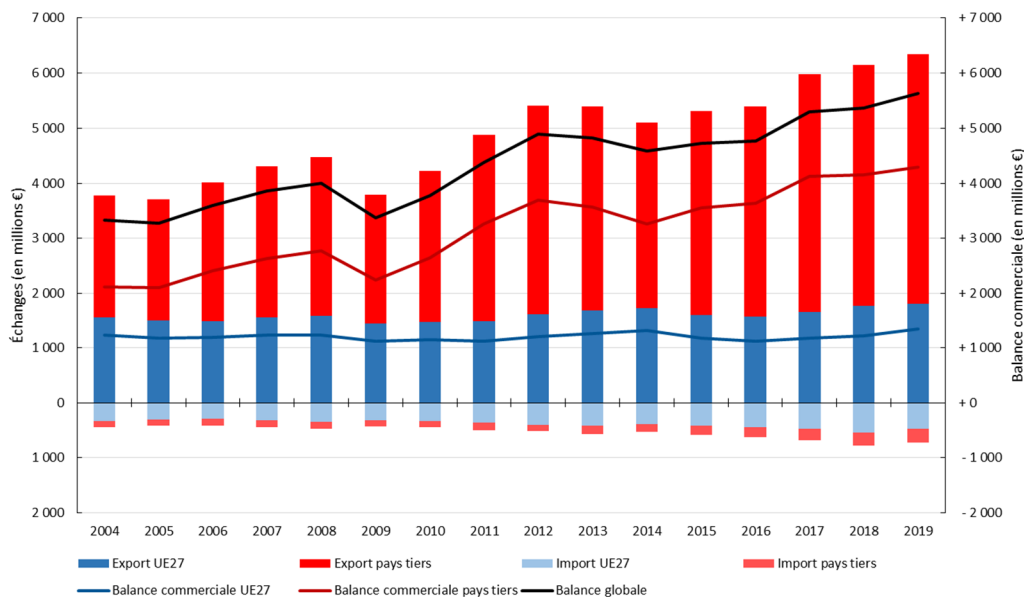
Source : FranceAgriMer, d'après OIV, Douane française et TDM

Si la part de la France dans les importations mondiales est stable, elle est en revanche en recul dans la production mondiale et dans les exportations mondiales. La production française de vins est structurellement en repli quand elle est plutôt en développement dans les « autres pays ». En revanche, après être passée de 19 % en 2004 à 14 % en 2009, la part de marché en volume des exportations françaises de vins sur le total monde est devenue stable. Dans le même temps, les principaux concurrents de la France comme l'Italie et l'Espagne ont développé leur part de marché (de 19 % en 2004 à 21 % en 2019 pour chacun). Plus généralement, si les exportations françaises ont progressé depuis 2004 en volume, ce n'est pas à un rythme aussi soutenu que celui de ses principaux concurrents européens et des pays tiers.

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

2.1. Les vins tranquilles

Figure 8 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour les vins tranquilles de 2004 à 2019



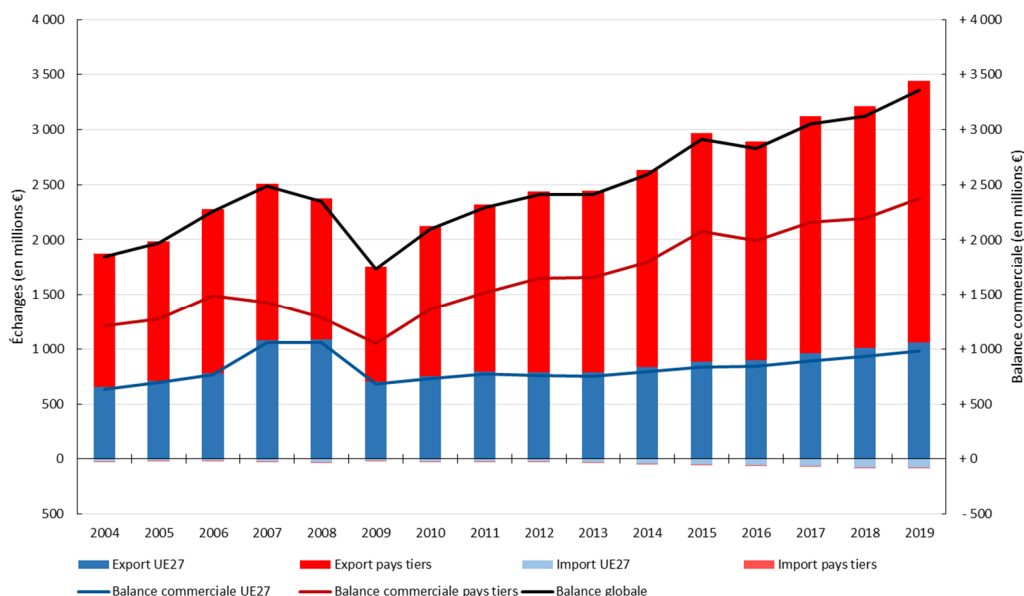
NB : les réimportations de vins français ne sont pas prises en compte

Source : FranceAgriMer, d'après TDM

En 15 ans (2004-2019), la balance commerciale de la France pour les vins tranquilles a très fortement progressé. Déjà très excédentaire en 2004 à 3,3 milliards €, elle atteint 5,6 milliards € en 2019, soit une augmentation de 69 %. C'est la croissance des exportations de vins tranquilles en valeur, en particulier le poids des vins AOP, notamment à destination des pays tiers, qui explique très majoritairement le développement de l'excédent. Quant à la balance commerciale des exportations françaises de vins tranquilles vers les partenaires européens, elle est stable sur la période.

2.2. Les vins effervescents

Figure 9 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers pour les vins effervescents de 2004 à 2019



NB : les réimportations de vins français ne sont pas prises en compte
 Source : FranceAgriMer, d'après TDM

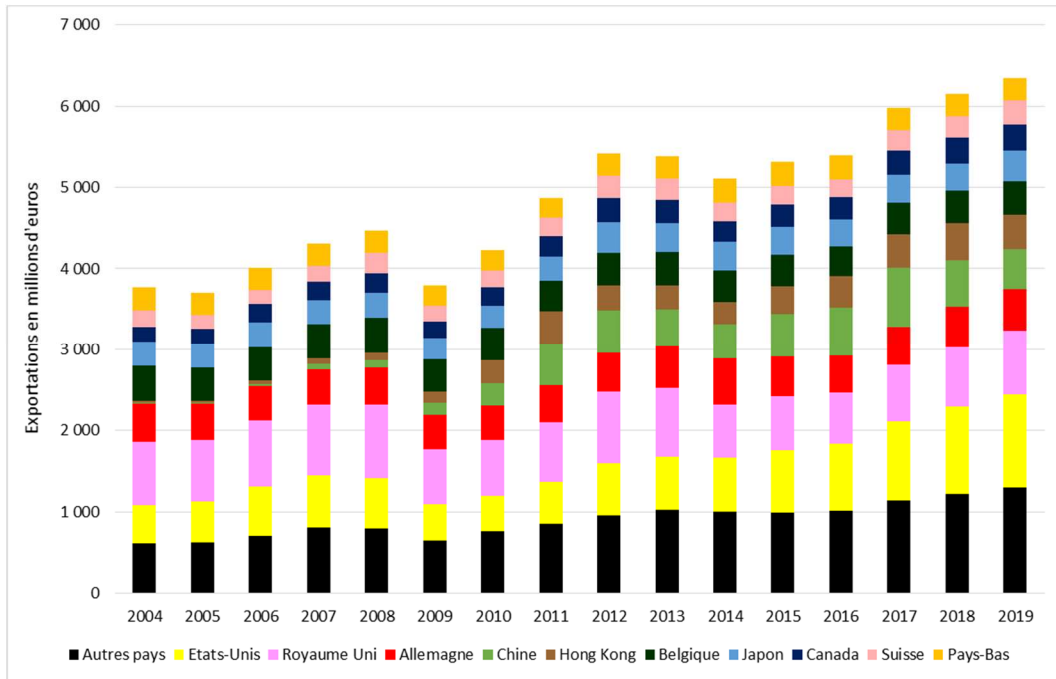
L'excédent commercial de la France pour les vins effervescents s'est également très largement développé ces 15 dernières années (il est passé de 1,8 milliard € en 2004 à 3,4 milliards € en 2019 ; il a donc quasiment doublé). Le Champagne, qui représente 89 % des valeurs exportées, porte cette croissance. Comme pour les vins tranquilles, les exportations à destination des pays tiers progressent très fortement. Quant à la balance commerciale vers les partenaires européens, elle croît dans une moindre mesure.

C'est ainsi la forte progression des exportations (UE et pays tiers) qui est le principal facteur explicatif de cet accroissement de l'excédent commercial quand les importations bien qu'en légère progression, restent très faibles (ce sont les importations de Prosecco qui portent la croissance mais avec une moindre valorisation que le Champagne).

3. Les clients et fournisseurs de la France

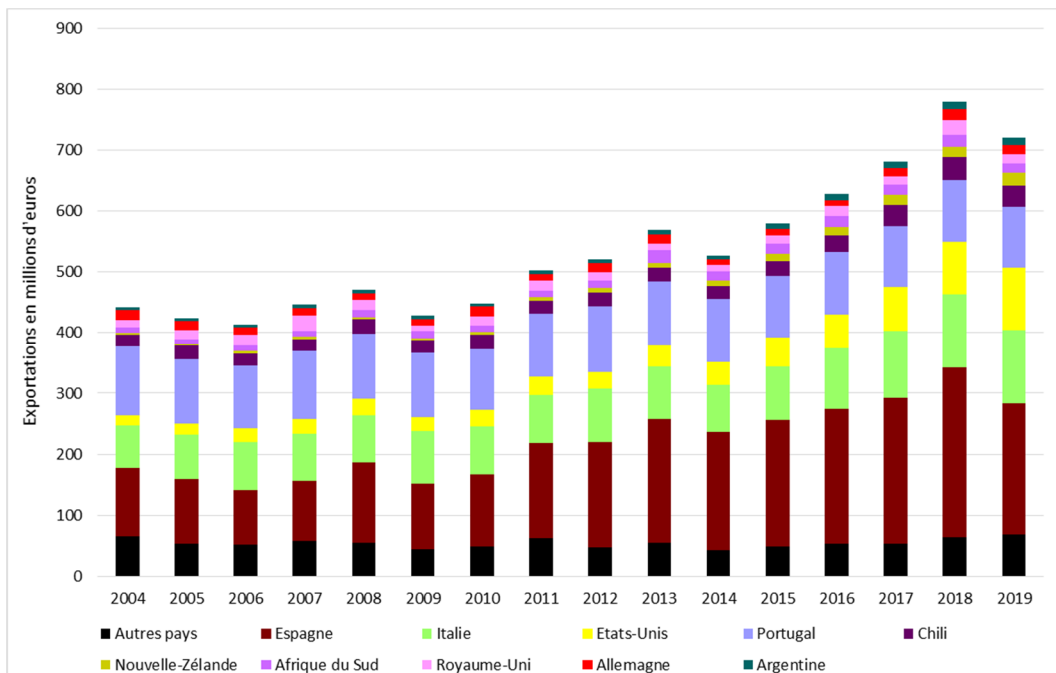
3.1. Les vins tranquilles

Figure 10 : évolution des exportations françaises de vins tranquilles en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Figure 11 : évolution des importations françaises de vins tranquilles en valeur par provenance de 2004 à 2019



NB : les réimportations de vins français ne sont pas prises en compte

Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Les exportations françaises de vins tranquilles progressent fortement en valeur entre 2004 et 2019 (+ 73 % de chiffre d'affaires). La France dispose d'un portefeuille commercial particulièrement vaste. La part de marché des 10 principales destinations des exportations de vins tranquilles en valeur représente 74 %. Parmi les principaux pays clients de la France, on compte les États-Unis, premier marché de la France en valeur, puis le Royaume-Uni, l'Allemagne, la Chine et Hong-Kong. Les États-Unis sont le premier marché de consommation au niveau mondial et le 1^{er} pays importateur de vins tranquilles, ce qui en fait un débouché essentiel pour la France. La France dispose en outre d'un portefeuille de pays client large et en développement : la part de marché des « autres pays » est passée de 16 % en 2004 à 20 % en 2019. Et ces pays ont des importations très dynamiques.

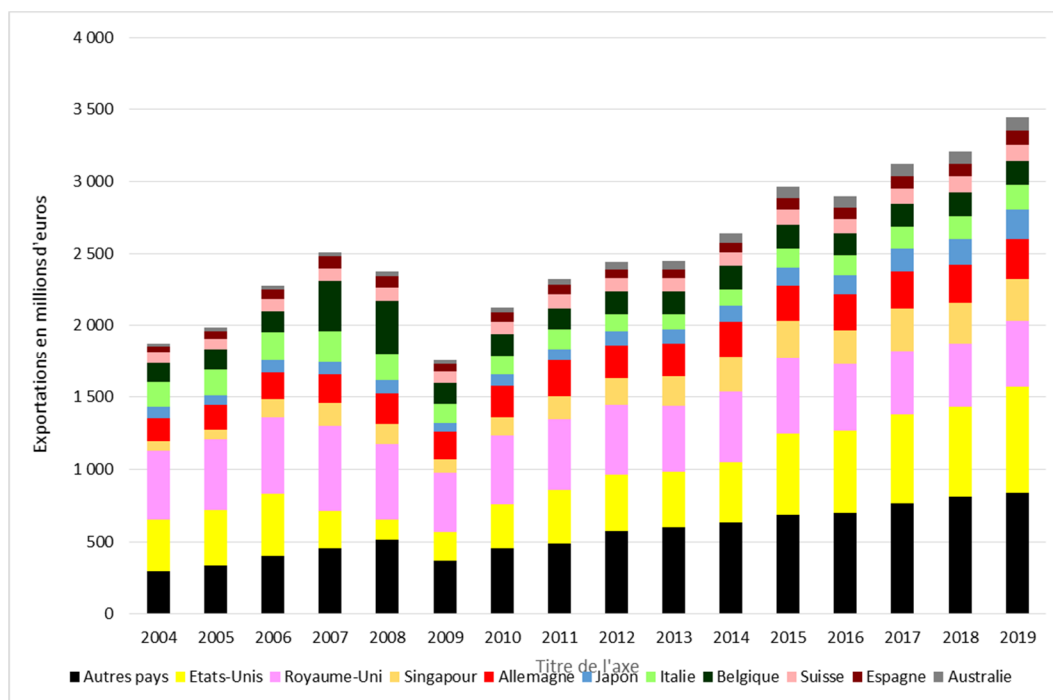
Toutefois, la part de marchés des exportations françaises de vins tranquilles est passée de 35 % en 2004 à 31 % en 2019 quand dans le même temps, celle de l'Italie, son principal concurrent et 2^e exportateur mondial, a augmenté en valeur (18 % en 2004 à 20 % en 2019). Cette contraction française s'explique notamment par deux phénomènes :

- d'une part, les autres pays dans le top 5 des marchés clients de la France voient plutôt leurs importations se contracter,
- et d'autre part, avec la valorisation continue des vins tranquilles français, l'écart se creuse entre le prix moyen à l'export des vins français et celui de la moyenne gamme (segment où la demande est la plus dynamique) des principaux marchés cibles de la France.

Les importations françaises de vins tranquilles s'orientent en fonction des disponibilités prix, ce qui explique la faible valeur des importations françaises au regard des exportations de vins tranquilles. Ainsi, pour les importations de vins tranquilles, l'augmentation en valeur est moins importante que pour les exportations (+ 63 % entre 2004 et 2019). En revanche les provenances sont très concentrées (les dix premières provenances représentent également environ 90 % des échanges et ce, en croissance durant toute la période). La France se fournit très majoritairement auprès du marché espagnol.

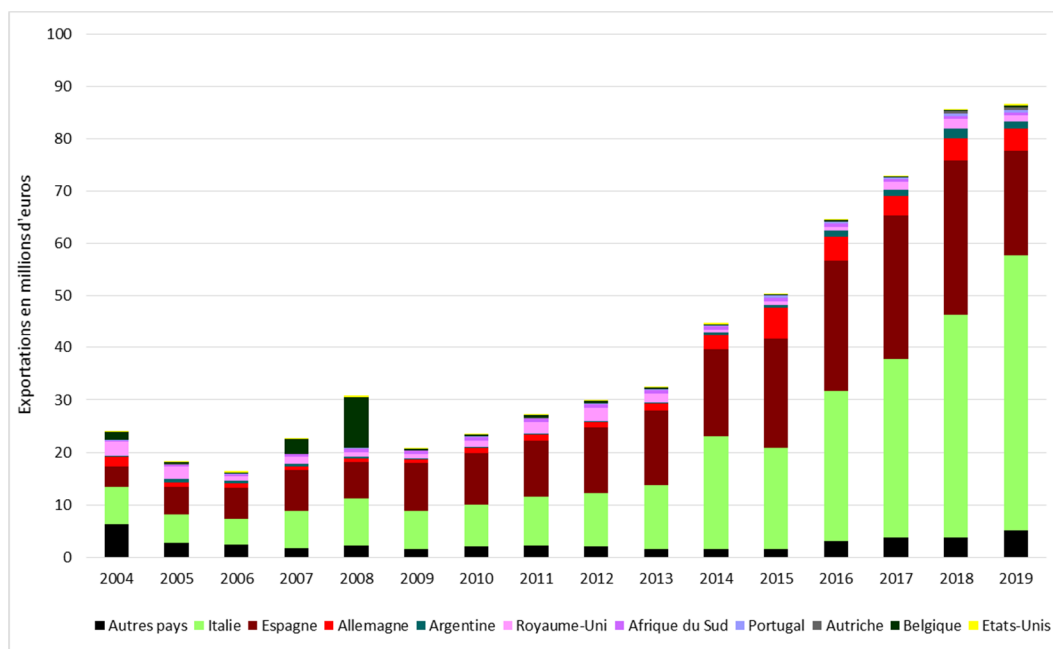
3.2. Les vins effervescents

Figure 12 : évolution des exportations françaises de vins effervescents en valeur par destination de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Figure 13 : évolution des importations françaises de vins effervescents en valeur par provenance de 2004 à 2019



NB : les réimportations de vins français ne sont pas prises en compte

Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Le marché mondial des vins effervescents suit une croissance soutenue (5 % de part de marché en 2004 et 10 % en 2019). La France a bénéficié de la hausse de la demande en mousseux et a développé ses exportations. En 2019, les exportations françaises de vins effervescents

atteignent 3,4 milliards € (1,9 milliard € en 2004). Elles ont ainsi fortement progressé entre 2004 et 2019 (+ 84 %). La France a diversifié son portefeuille de pays clients : les 5 principaux marchés représentent 57 % de part de marché en valeur en 2019 (contre 61 % en 2004). Les États-Unis, son premier marché client, développent ses importations de vins effervescents français ces dernières années. Plus globalement, les États-Unis constituent un marché très porteur, le 1^{er} importateur de vins effervescent depuis 2015, devant le Royaume-Uni et l'un de ceux dont la croissance de la demande en vins effervescents est la plus forte (+ 174 % de croissance en 15 ans).

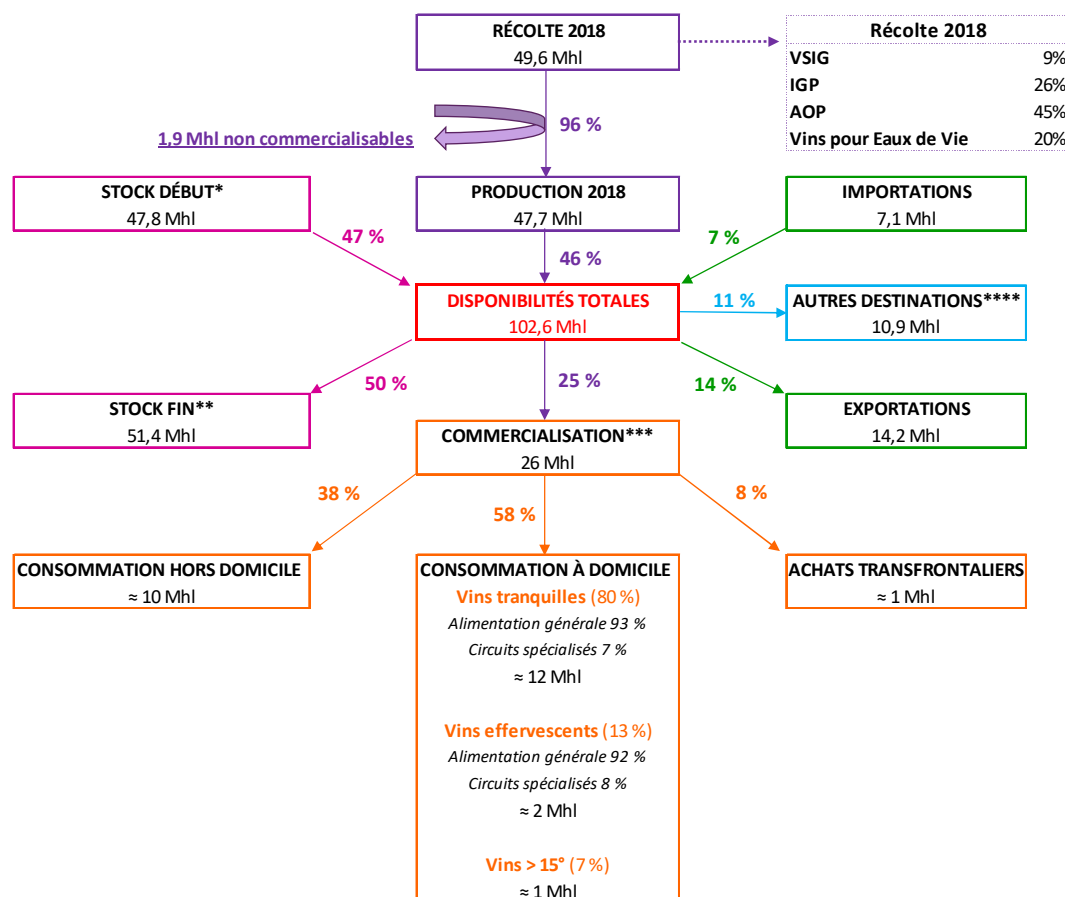
Les marchés-clés, c'est-à-dire les plus gros marchés en volumes et valeur et avec les plus fortes croissances sont le Royaume-Uni, les États-Unis, la Chine, le Brésil, la Suède et l'Australie. Sur ces marchés, le prix moyen élevé des vins effervescents français, en majorité constitués de Champagne, est éloigné des gammes de prix les plus en croissance, à la différence des vins effervescents italiens (comme le Prosecco notamment) et espagnols (Cava). Ces derniers sont ainsi plus dynamiques sur les marchés qui se développent : ils concurrencent les vins effervescents français sur la moyenne gamme et désormais de plus en plus sur le haut de gamme.

Bien que très inférieures aux valeurs exportées, les importations françaises de vins effervescents sont en plein boom, en particulier depuis 2014 : elles sont ainsi passées de 24 millions € en 2004 à 87 millions € en 2019. Cette poussée est portée d'une part par les Cava qui ont développé leurs exportations vers le marché français mais surtout depuis 2016 par le Prosecco, qui prend des parts de marché au Cava dans les importations françaises de vins effervescents. L'Italie se positionne en 2019 comme la première provenance des importations françaises de vins effervescents, avec 61 % de part de marché en valeur (contre 30 % en 2004).

4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

4.1. Diagramme de flux des vins en France

Figure 14 : diagramme des flux du marché national des vins en millions d'hectolitres pour la campagne 2018/2019 (août-juillet)



* État des stocks production + commerce en début de campagne

** État des stocks production + commerce en fin de campagne

*** Commercialisation pour mise à la consommation en France (équivalent consommation taxée)

****industrie, concentration, jus, prestations viniques, autoconsommation, pertes,... (calculé par différence : disponibilités-exports-stocks-commercialisation France)

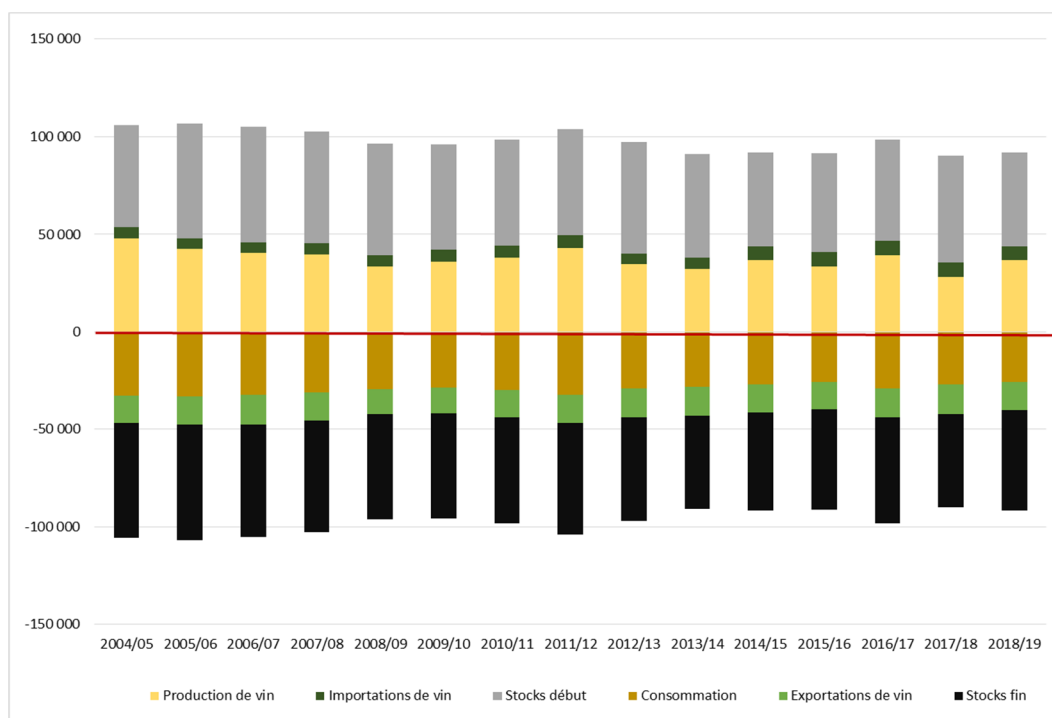
Source : FranceAgriMer, d'après DGDDI, BNIC, KANTAR, IRI France et TDM

Avec une très bonne récolte en 2018, au stade production, les disponibilités en vins sont élevées avec 102,6 millions d'hectolitres. En aval de la filière, une part non négligeable des disponibilités (11 %) est destinée aux autres usages, en particulier la production d'eau de vie de vin (Cognac, Armagnac,...). La commercialisation sur le marché domestique reste le débouché premier de la production française de vins et représente un quart de ces disponibilités, soit 26 millions d'hectolitres. Près de 40 % de ces vins sont commercialisés hors du domicile quand la consommation à domicile représente 58 % des débouchés : 12 millions d'hectolitres de vins tranquilles et 2 millions d'hectolitres de vins effervescents ont ainsi été consommés au domicile en 2018. Les achats transfrontaliers constituent le reste de la commercialisation, soit environ 1 million d'hectolitres.

Enfin, les exportations représentent 14 millions d'hectolitres de vins soit 14 % des disponibilités totales.

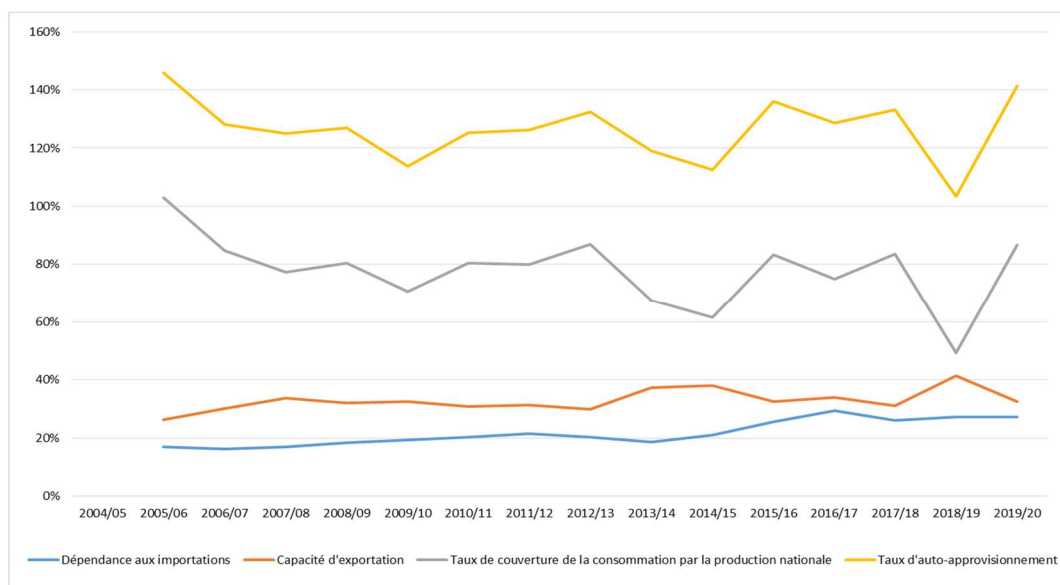
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les vins

Figure 15 : évolution du bilan offre/demande des vins en milliers d'hectolitres de 2004 à 2019



NB : les indicateurs de bilans sont présentés en campagne viticole (août à juillet) et non annuellement
Source : FranceAgriMer, d'après DGDDI, Douane française et TDM

Figure 16 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande ¹ des vins de 2004 à 2019



NB : les indicateurs de bilans sont présentés en campagne viticole (août à juillet) et non annuellement
Source : FranceAgriMer, d'après DGDDI, Douane française et 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
- Taux d'auto-approvisionnement = production / consommation

La dépendance de la France par rapport aux importations de vins reste faible mais en croissance : la France a des difficultés à satisfaire la demande en vins SIG (sans indication géographique), à la fois sur son propre marché, mais aussi sur ses marchés d'exportation, par manque de disponibilités de vins entrée de gamme. La majeure partie des volumes importés correspond à des vins en vrac SIG de l'UE, sans mention de cépage. En 15 ans, le taux de couverture par la production nationale est passé d'un niveau supérieur à 100 % à 87 % en 2019.

Avec la baisse structurelle de la consommation de vins sur le marché domestique (- 2 % / an en moyenne), la France s'oriente de plus en plus vers l'exportation. De plus, la production française de vins voit son potentiel de production s'effriter d'année en année, sous l'effet de divers paramètres (aléas climatiques ; maladies ; âge du vignoble, niveau de mécanisation et d'irrigation,...). Dans ce contexte, les stocks constituent la variable d'ajustement de la production.

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

Le groupe de travail filière vin s'est réuni entre les mois de novembre 2020 et mars 2021 sous la présidence de Georges Haushalter, vice-président du Conseil spécialisé Vin et Cidre de FranceAgriMer. L'ensemble des maillons de la filière était représenté.

La spécificité des segments de la filière (Vins sans indications géographiques – VSIG – Appellation d'origine contrôlée – AOC - et Indications géographique protégée – IGP -) doit rester présente à l'esprit du lecteur. Tel critère de compétitivité peut s'avérer déterminant pour un segment mais pas pour les autres. Ainsi par exemple du coût de la main d'œuvre qui, s'il demeure un levier de compétitivité essentiel pour les vins d'entrée de gamme, l'est moins pour le milieu et haut de gamme.

Enfin, il faut garder à l'esprit que, malgré d'évidentes marges de manœuvre et des leviers de croissance à actionner, la filière demeure très compétitive à l'export. À ce titre, parmi l'ensemble des facteurs de compétitivité jugés déterminants par la filière, le groupe de travail estime que les barrières tarifaires, sanitaires ou non sanitaires, et l'existence d'accords commerciaux permettant de supprimer les différenciations de droits de douanes sont deux facteurs sur-déterminants.

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	Coût de la main d'œuvre plus élevé en France : il s'agit d'un critère fondamental de compétitivité. Les charges sociales sont plus élevées en France. Attention, ce facteur n'est premier que pour l'entrée de gamme.
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) [en gras quand prioritaire]	Coût des pratiques culturelles élevées : les attentes sociétales induisent un niveau d'exigence élevé de la réglementation environnementale et sanitaire nationale ; celles-ci conduisent mécaniquement à privilégier de hauts standards de production qui nécessitent des pratiques culturelles plus coûteuses avec des rendements différenciés. Capital financier : pour avoir un prix de revient compétitif, il est nécessaire d'avoir des moyens de production de plus en plus importants qui nécessitent des capitaux financiers importants.

Autres charges logistiques (stockages)	
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)	Barrières tarifaires et non tarifaires : les barrières tarifaires et non tarifaires différenciées (cas récent des taxes US, Chine) ont un impact direct sur la compétitivité prix des vins français.
Fiscalité	Coût fiscal : plus élevé que dans d'autres pays, en particulier pour la transmission. Financement des stocks : ceux-ci ne sont pas accompagnés en France, comme le font les concurrents du nouveau monde, par des déductions fiscales.
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	Exigences environnementales : plus élevées en France par rapport aux exigences de la réglementation européenne (liées à la gestion de l'eau, à la réduction des produits phytosanitaires, à de nouveaux dispositifs type ZNT...), elles créent des distorsions de concurrence importantes. Effet collatéral des exigences européennes : risque d'exposition à des sanctions OMC.
Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc.	Coût du fret : les Pays-Bas sont un point d'entrée favorable alors que les autres points d'accès maritimes, en particuliers français, font face à des difficultés. Manque de containers : entraine une rupture du stock donc de la perte de vente (perte de marchés) Émergence de points d'accès autonomes en Asie pour lesquels l'Europe risque de se retrouver à l'écart. L'accès aux différents points d'entrées est plus difficile pour les « petits » exportateurs, avec un coût parfois rédhibitoire. La filière pourrait avoir intérêt à avoir une organisation qui lui soit propre.
Accords de libre-échange, accords commerciaux.	Accords commerciaux : les accords commerciaux « offensifs » sont insuffisamment nombreux pour les marchés cibles de la filière (Chine, Inde, Mercosur, ASEAN) pour faciliter les exportations. L'exemple du Japon montre qu'un accord avec suppression des droits de douane dynamise les exportations de vins français. La croissance se fait en dehors de l'UE : les accords pour ne pas avoir de concurrence déloyale est un élément essentiel (pas de différenciation des droits de douanes).

Productivité et stratégie des entreprises	
Productivité agricole	Productivité trop faible : amélioration nécessaire de la productivité si la filière veut reconquérir des parts de marché sur l'entrée de gamme, mais également dans le cœur de gamme
Productivité agroalimentaire	
Taille des entreprises	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	
Stratégie de marge	<p>Plus que de stratégie de marge il est question de stratégie de marketing pour la filière viticole.</p> <p>Prix de revient élevé : entraîne une érosion des parts de marché sur l'entrée de gamme et le cœur de gamme. Entraîne également des pertes pour le haut de gamme, qui ne peut généralement exister (le Champagne est un contre-exemple) que s'il existe un cœur de gamme.</p> <p>Contraction du marché domestique : facteur de perte de compétitivité à l'export en limitant les possibilités d'économie d'échelle dont la couverture des charges fixes.</p> <p>Structure des exploitations : il faudrait avoir des exploitations viticoles capables de produire à bas coûts avec un outil de production adapté aux différents segments recherchés. Un mix segments par exploitation permettrait peut-être, avec une part de production dite « industrielle », de couvrir les charges fixes.</p>

5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

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

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Dynamique d'entreprise	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	Formation des vendeurs : Il n'existe pas d'école formant des vendeurs pour vendre cher. La marge doit se former par le prix de vente et non par le coût de revient. Solution : insérer des cursus de vente dans les formations (à tous les niveaux y compris le haut niveau)
Taille et typologie des entreprises (notamment les exportatrices)	
Capacité à s'adapter au cahier des charges	Et capacité du cahier des charges à s'adapter
Dynamique de filière	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	Contractualisation : en VSIG elle est insuffisamment développée sur le long terme ; le réseau des négociants détient les clefs de la commercialisation. Elle suppose une stabilité de la production et une professionnalisation de la filière. La contractualisation reste une clé pour les vins AOP et IGP.
Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	Aléas climatiques : nécessaire de limiter l'impact des aléas climatiques. Les à-coups de production font perdre des parts de marché à l'export. Assurance récolte : pas d'assurance récolte efficace est un facteur impactant la compétitivité.
Logistique	
Positionnement sur les différents circuits de distribution	Haut de gamme : la France domine en maître le très haut de gamme et bénéficie d'une notoriété à l'export. En revanche le vin Premium (8 à 15 € la bouteille prix consommateur) souffre d'un problème de compétitivité marketing lié à l'atomisation de la production, qui explique les pertes de parts de marché sur ce segment
Image des produits et perception de leur qualité	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	Construction de grandes marques : difficultés pour les producteurs et commerçants français pour construire des grandes marques par le marketing. Or les marchés en

	développement sont ceux qui ont une indication de provenance. Coût de la stratégie de marque : quand elle est possible, elle requiert des coûts très élevés. La taille de l'entreprise est un donc un facteur essentiel pour l'accès à l'export. Or l'accès à l'export se fait essentiellement par la marque.
Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible	Image : la qualité perçue du vin tient également à son image, qui doit être prise en compte car elle est parfois plus importante (image France) que les qualités « propres » des vins
Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés	Environnement et santé : dans les qualités sanitaires entrent également en ligne de compte pour le consommateur l'impact (supposé ou réel) de la viticulture sur l'environnement ou la santé
Visibilité des produits français	Reconnaissance des vins français, capacité de la France à conquérir des marchés
Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés	Nécessité d'avoir une approche par catégories avec une vision mode de consommation afin de produire des indicateurs de compétitivité plus représentatifs. <ul style="list-style-type: none"> • Blanc, Rosé, Effervescent vs Rouge • Entrée de gamme vs cœur de gamme/haut de gamme
Contexte réglementaire	
Règlementation environnementale	
Règlementation sanitaire ou bien-être animal	
Autres réglementations	Politiques de santé publiques : l'association « effets de l'alcool » et « consommation de vin » détériore l'image de la filière auprès des citoyens et des pouvoirs publics.

COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE LAIT



Produits laitiers

Sommaire

1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	314
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	314
1.1.1. Les fromages.....	314
1.1.2. Les matières grasses solides.....	315
1.1.3. La crème	316
1.1.4. La poudre de lait écrémé	317
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de produits laitiers	318
1.3. La part de la France dans le commerce international de produits laitiers.....	319
2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS	321
2.1. Les produits laitiers	321
2.2. Les fromages.....	322
2.3. Les matières grasses solides	322
2.4. Les produits ultra-frais.....	323
2.5. Les produits secs	324
3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE	325
4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE	327
4.1. Diagramme de flux dans la filière lait de vache en France	327
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les fromages.....	328
4.3. Indicateurs de bilan offre/demande pour les matières grasses solides	329
4.4. Indicateurs de bilan offre/demande pour les produits ultra-frais.....	331
4.5. Indicateurs de bilan offre/demande pour les produits secs	332
5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « LAIT DE VACHE » DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ	334
5.1. Facteurs de compétitivité prix	334
5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix	336

Dans le cadre de ce travail, les informations sont présentées sur différents périmètres, suivant la disponibilité des données et suivant les unités dans lesquelles sont raisonnés les indicateurs. En valeur (pour les données de commerce), il est possible de travailler sur le total des produits laitiers, ou sur les grandes familles de produits laitiers :

- fromages,
- matières grasses solides : beurre et MGLA (matière grasse laitière anhydre),
- produits ultra-frais : lait conditionné, lait concentré, yaourts et laits fermentés, crème,
- produits secs : poudre de lait écrémé, poudre grasse, poudre de lactosérum, poudre infantile, poudre de babeurre, caséines et caséinates.

En volume, seules les deux premières familles de produits sont suffisamment homogènes pour pouvoir être présentées en tonnes de produits (ou tonnes équivalent beurre pour les matières grasses solides). Un raisonnement en volume pour les deux autres familles de produits nécessiterait de convertir l'ensemble des données dans une unité commune.

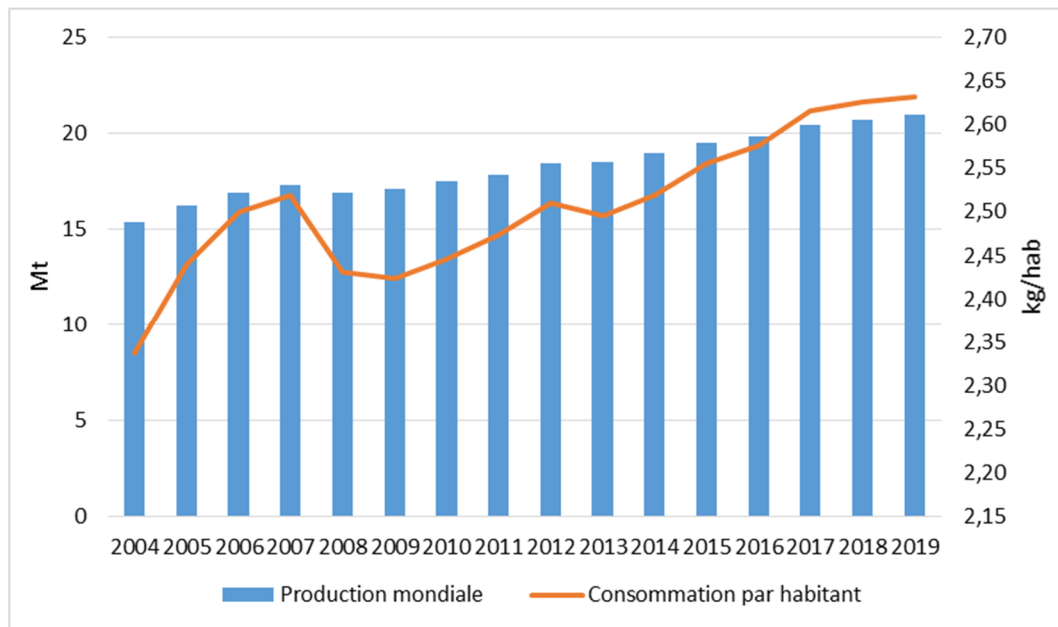
Dans le cas des produits ultra-frais et des produits secs, certains produits ont été présentés : le yaourt et la crème pour les produits ultra-frais, la poudre de lait écrémé et la poudre de lactosérum pour les produits secs. Ces produits ont été considérés comme ceux présentant le plus d'enjeu dans le cadre de ce travail sur la compétitivité de la France, en raison de la concurrence des autres pays sur ces marchés, de l'évolution parfois baissière de leurs exportations et/ou de la forte dépendance de la France aux importations sur ces produits.

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

1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

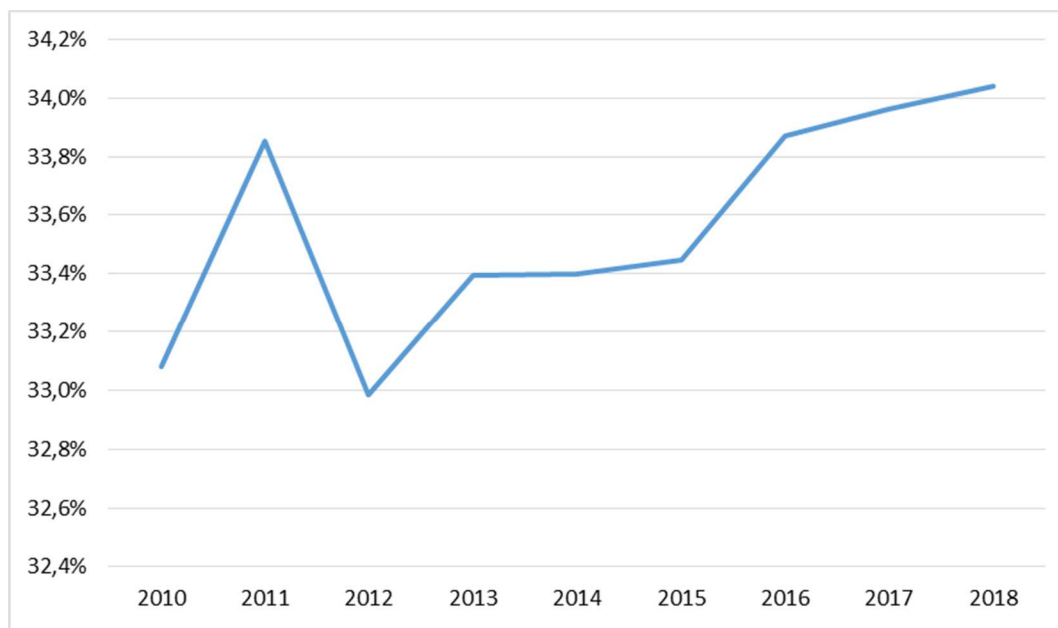
1.1.1. Les fromages

Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant de fromages de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après USDA

Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial des fromages en volume de 2010 à 2018



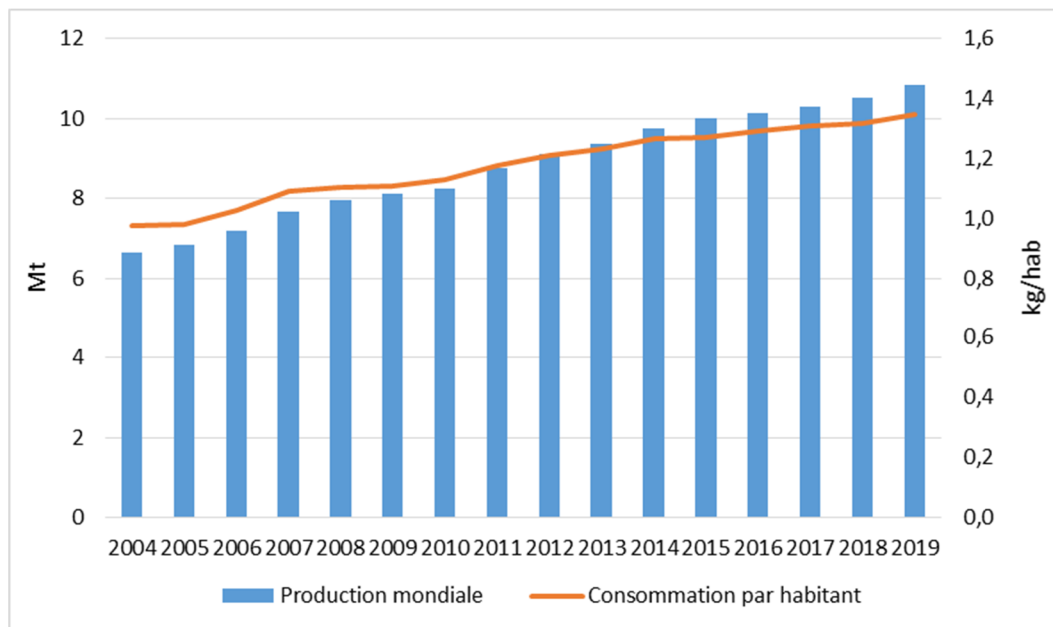
Source : FranceAgriMer, d'après USDA et TDM

Le taux d'internationalisation du marché des fromages a sensiblement progressé depuis 2012, conséquence d'un développement plus rapide des exportations mondiales que de la

production. Environ un tiers de la production mondiale de fromages est ainsi échangé sur le marché international.

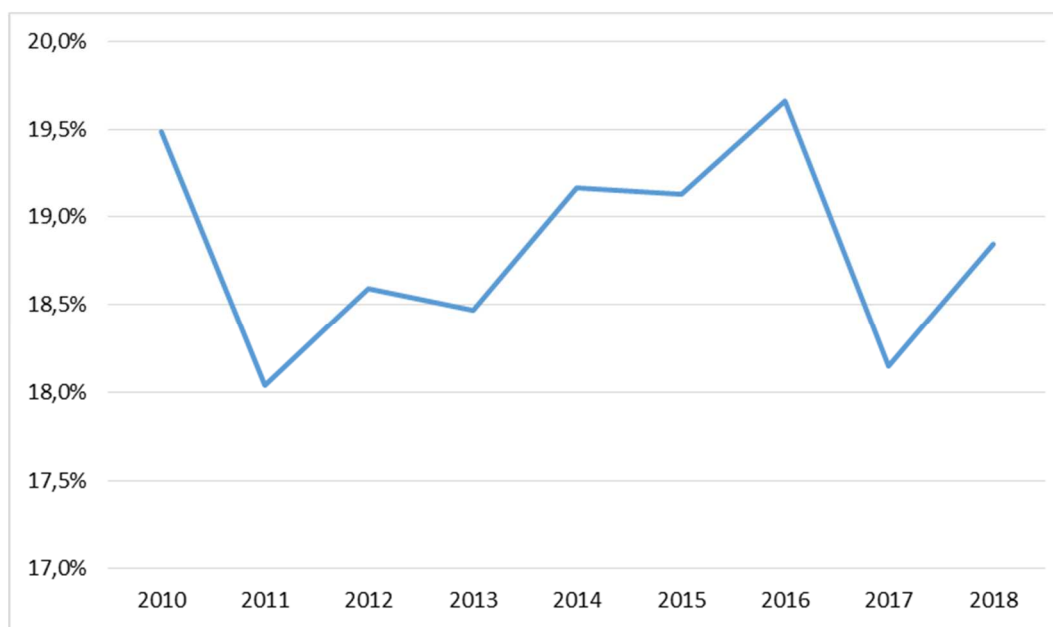
1.1.2. Les matières grasses solides

Figure 3 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant de matières grasses solides de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après USDA

Figure 4 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial des matières grasses solides en volume de 2010 à 2018

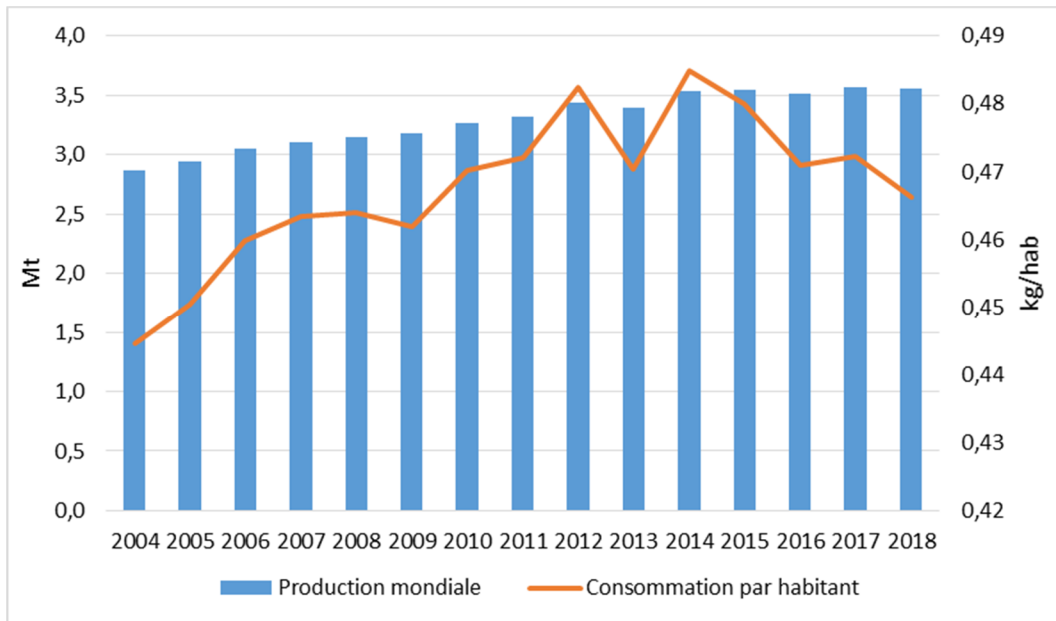


Source : FranceAgriMer, d'après USDA et TDM

À peine un cinquième de la production mondiale de matières grasses solides est échangé sur le marché international. La tendance croissante entre 2011 et 2016 a été freinée par la pénurie de beurre et la flambée des prix en 2017.

1.1.3. La crème

Figure 5 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant de crème de 2004 à 2018

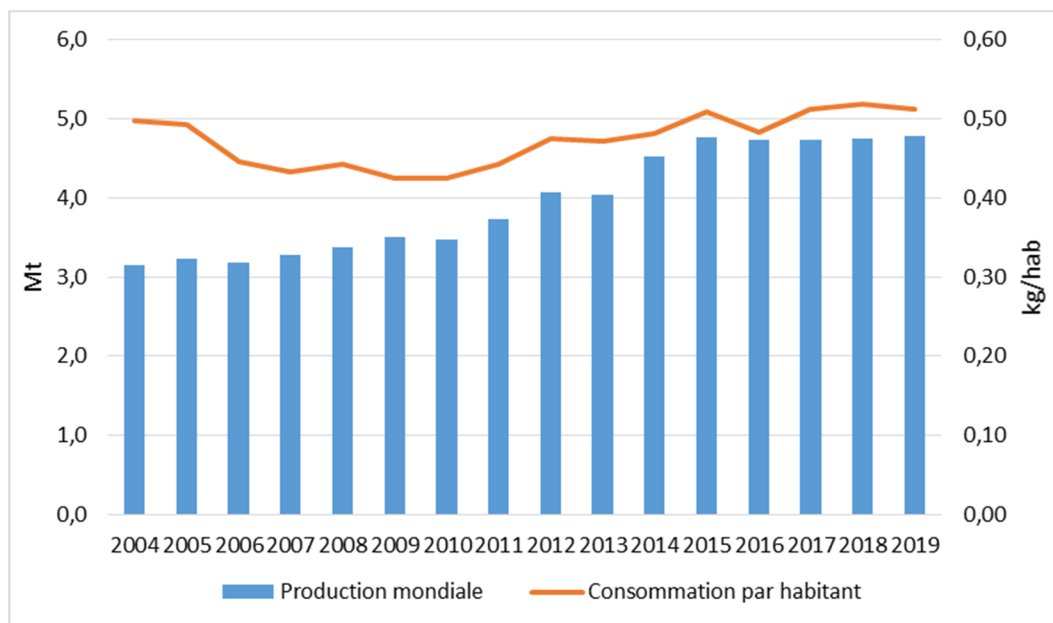


Source : FranceAgriMer, d'après FAO

La production mondiale de crème est orientée à la hausse depuis 2004, mais cette croissance a eu tendance à ralentir depuis le milieu des années 2010.

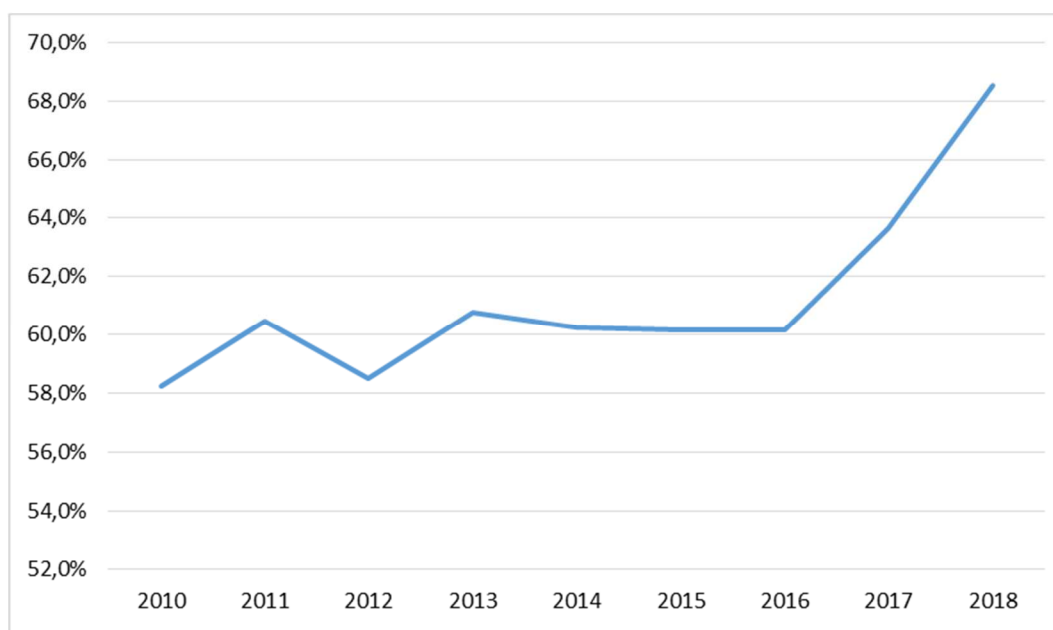
1.1.4. La poudre de lait écrémé

Figure 6 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant de poudre de lait écrémé de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après USDA

Figure 7 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial de la poudre de lait écrémé en volume de 2010 à 2018

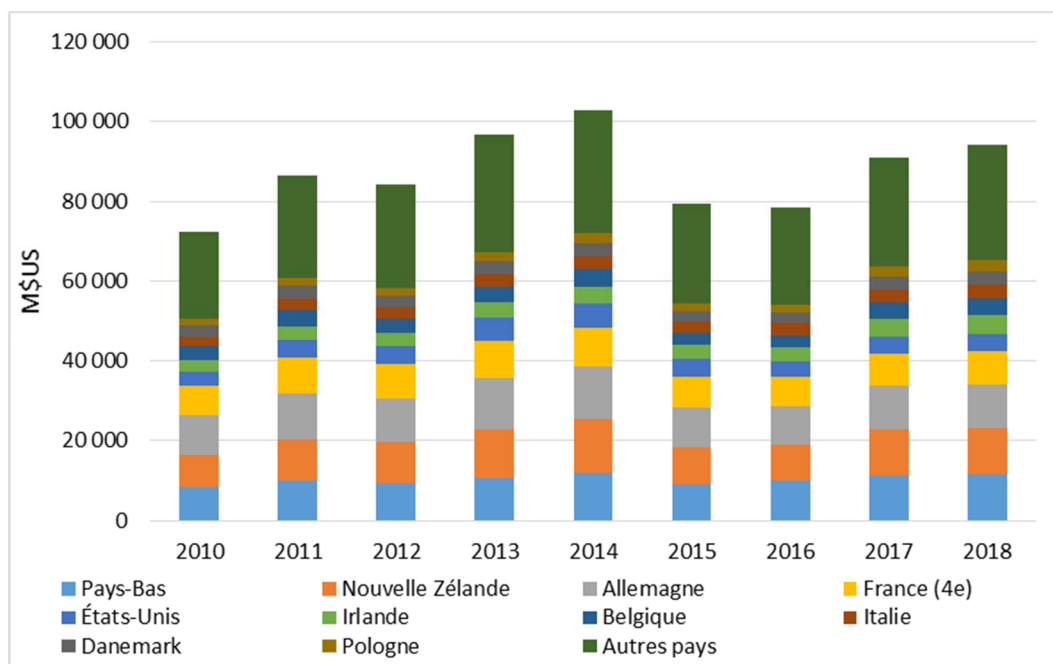


Source : FranceAgriMer, d'après USDA et TDM

La hausse de la production mondiale de poudre de lait écrémé, en particulier à partir des années 2010, et surtout le développement de la demande, notamment des pays d'Asie, ont permis un accroissement des échanges de ce produit sur le marché mondial. Ainsi, le taux d'internationalisation a enregistré une croissance, qui s'est nettement accélérée en 2017 et 2018 : les exportations ont progressé grâce aux fortes disponibilités de l'Union européenne (fabrications et stocks d'intervention accumulés à partir de fin 2015).

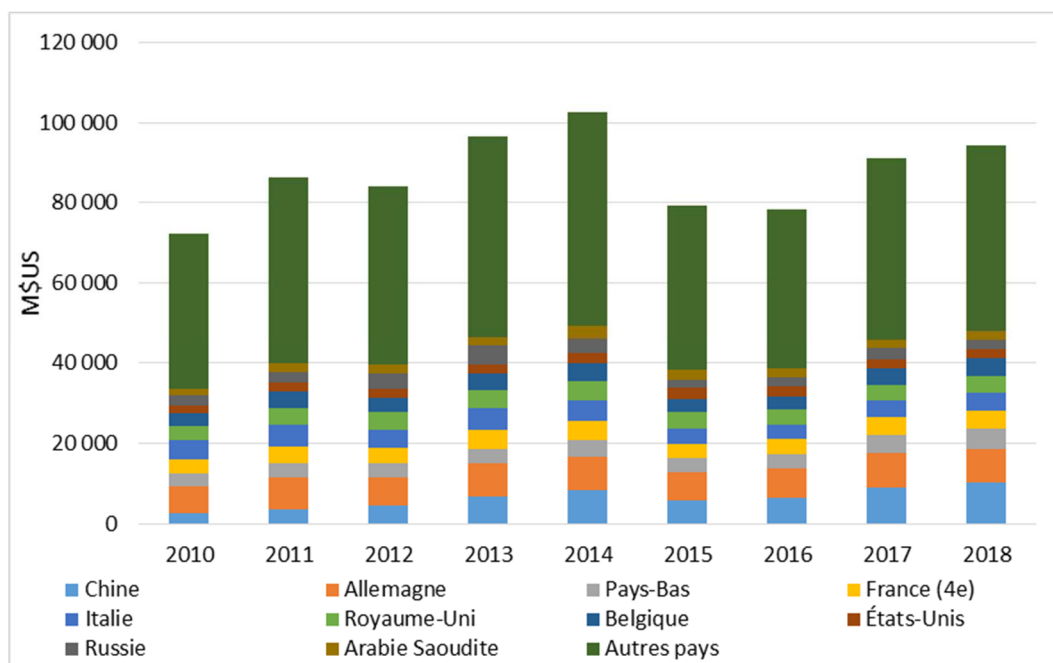
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de produits laitiers

Figure 8 : évolution des exportations mondiales de produits laitiers et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2010 à 2018



Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Figure 9 : évolution des importations mondiales de produits laitiers et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2010 à 2018



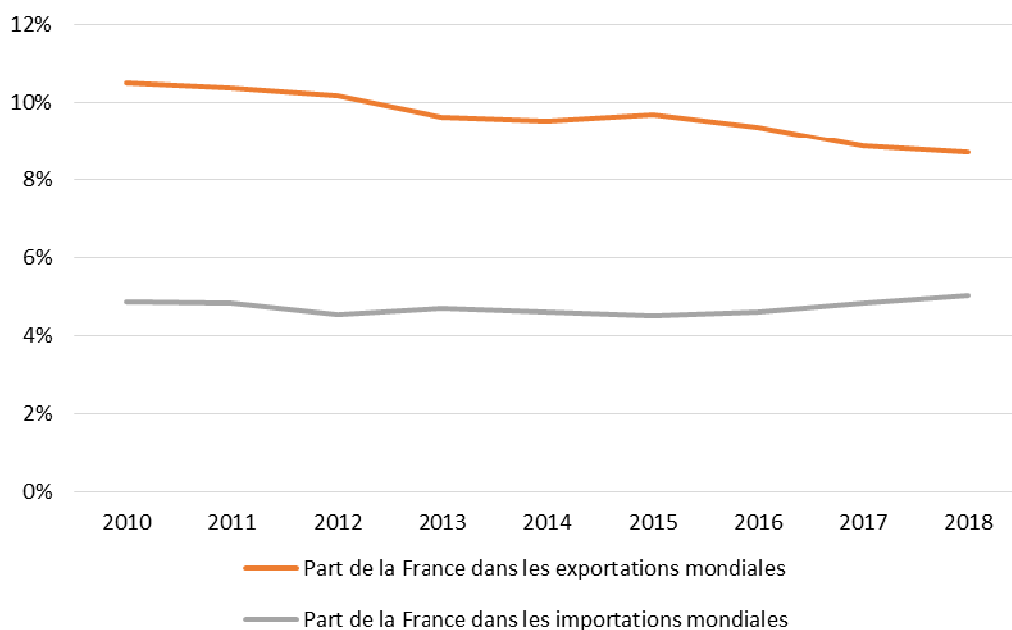
Source : FranceAgriMer, d'après TDM

En valeur, la moitié des exportations mondiales de produits sont réalisées par cinq pays, parmi lesquels la France, 4^e exportateur mondial. Les dix principaux exportateurs sont responsables en 2018 de 69,2 % des exportations mondiales, une part restée relativement stable depuis 2010 (69,9 %).

La part des dix premiers importateurs de produits laitiers (dont la France, 4^e) est de 51,0 % en 2018. Cette proportion a gagné 4,5 points par rapport à 2010, sous l'impulsion de la Chine, dont la demande a progressé plus rapidement que celle des dix premiers importateurs.

1.3. La part de la France dans le commerce international de produits laitiers

Figure 10 : évolution de la place de la France dans les exportations et les importations mondiales de produits laitiers en valeur de 2010 à 2018

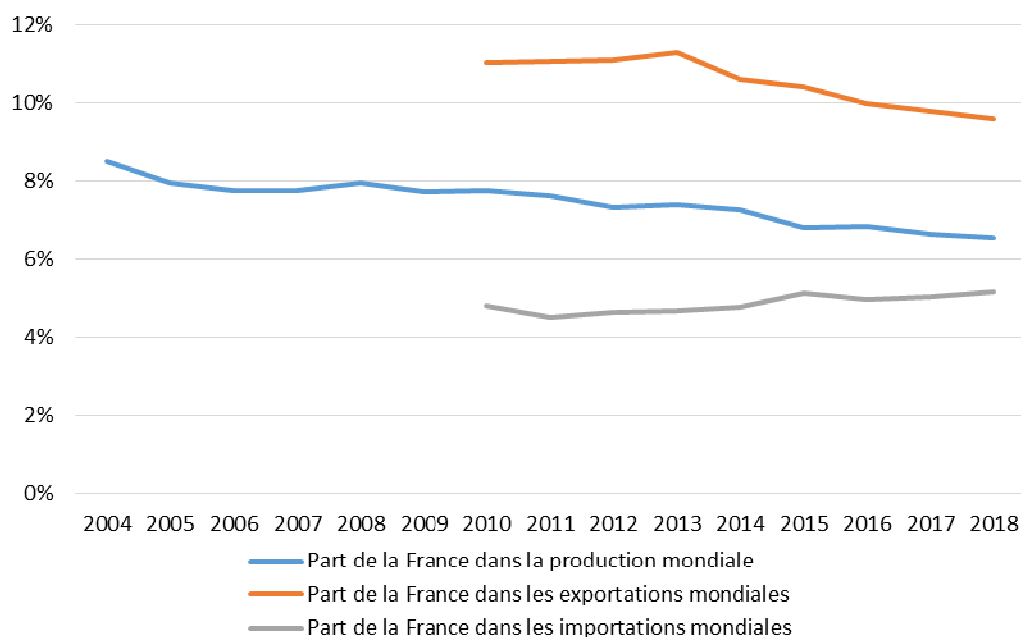


Source : FranceAgriMer, d'après TDM

Les exportations françaises de produits laitiers ayant progressé moins rapidement que les exportations mondiales, la part de la France a diminué de façon continue entre 2010 et 2018, passant de 10,5 % à 8,7 %. La même tendance est observée pour les fromages, qui comptent pour 45 % des exportations en valeur en 2018.

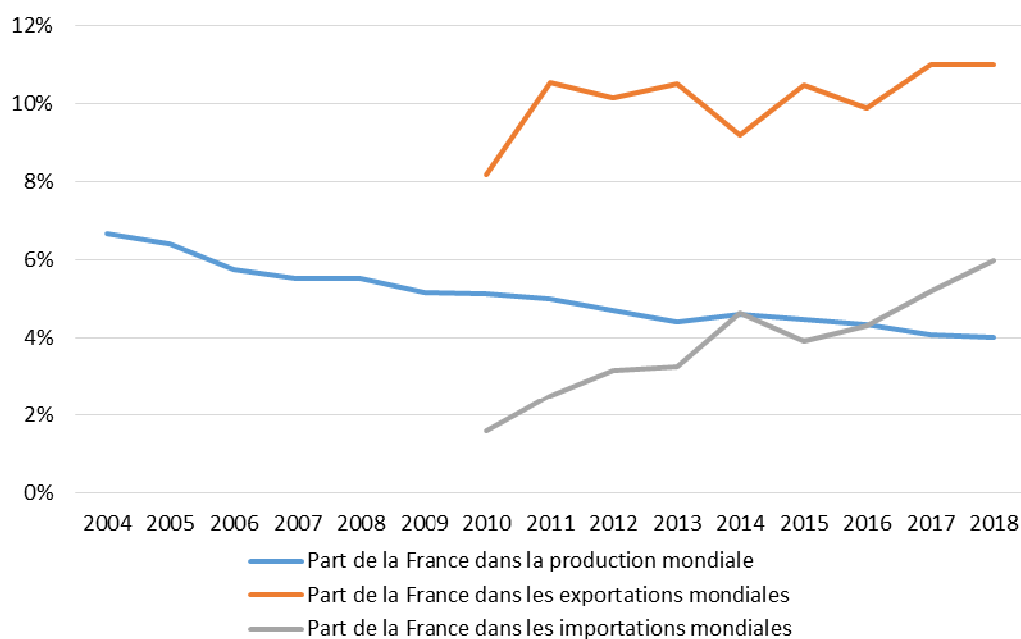
La part de la France dans les importations mondiales de produits laitiers s'est maintenue autour de 5 % sur les neuf années. Sur les fromages et les matières grasses solides plus spécifiquement, la tendance a même été légèrement haussière.

Figure 11 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations de fromages au niveau mondial de 2004 à 2018



Source : FranceAgriMer, d'après TDM, USDA, SSP

Figure 12 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations de matières grasses solides au niveau mondial de 2004 à 2018

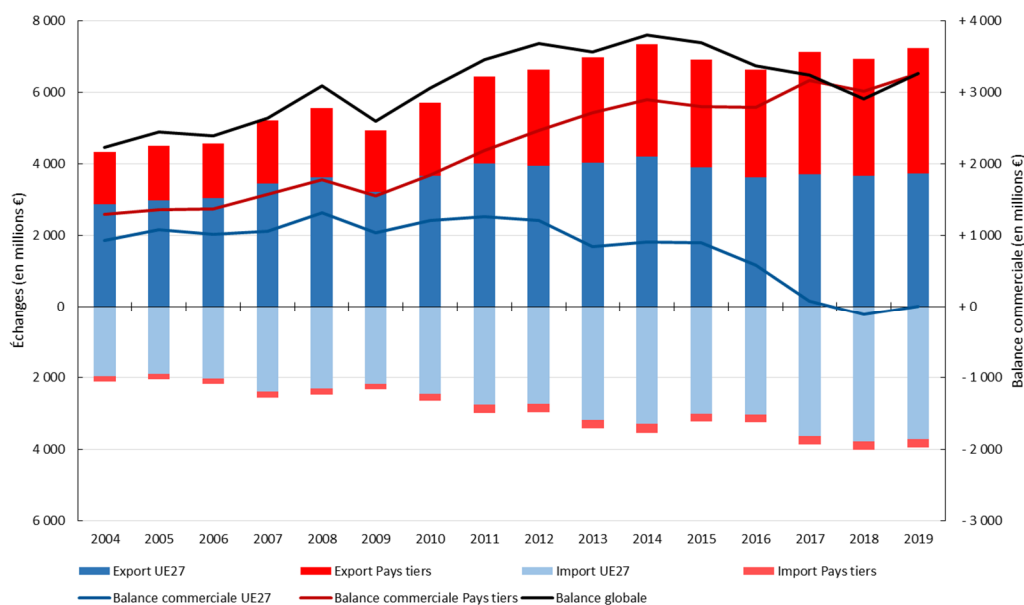


Source : FranceAgriMer, d'après TDM, USDA, SSP

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

2.1. Les produits laitiers

Figure 13 : évolution du solde des échanges de produits laitiers de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de 2004 à 2019

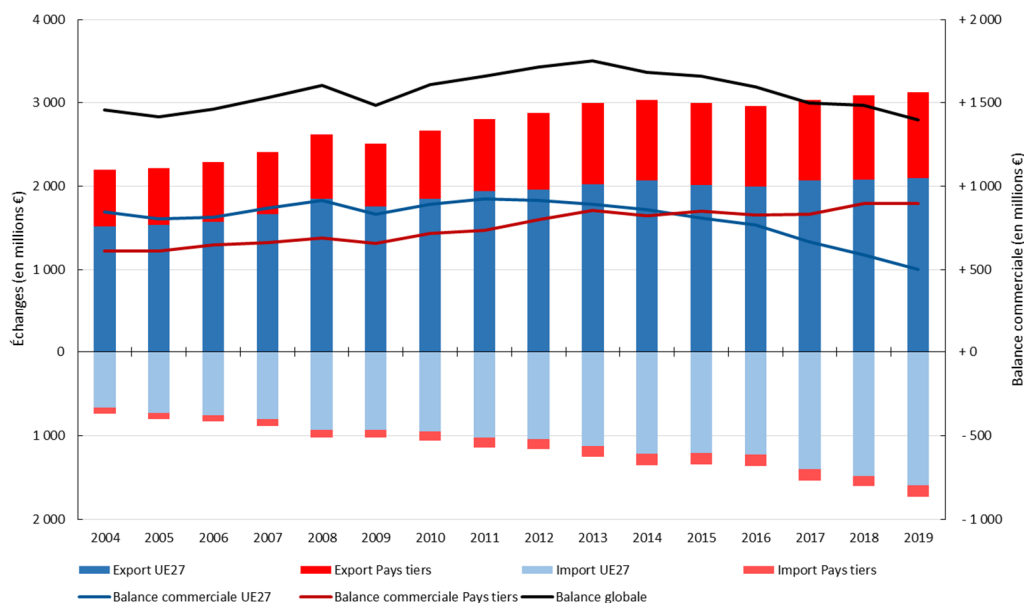


Source : FranceAgriMer, d'après douane française

La balance commerciale de la France en produits laitiers a connu une phase de croissance entre 2004 et 2014, passant de +2,23 milliards d'euros à +3,80 milliards d'euros, grâce au développement des exportations, vers l'Union européenne dans un premier temps, puis vers les pays tiers. Depuis 2014, la balance commerciale s'est contractée, retombant à +2,91 milliards d'euros en 2018. C'est avec l'UE à 27 en particulier que le solde s'est dégradé, jusqu'à devenir déficitaire en 2018, alors que la balance commerciale avec les pays tiers a continué à s'améliorer jusqu'en 2019.

2.2. Les fromages

Figure 14 : évolution du solde des échanges de fromages de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de 2004 à 2019

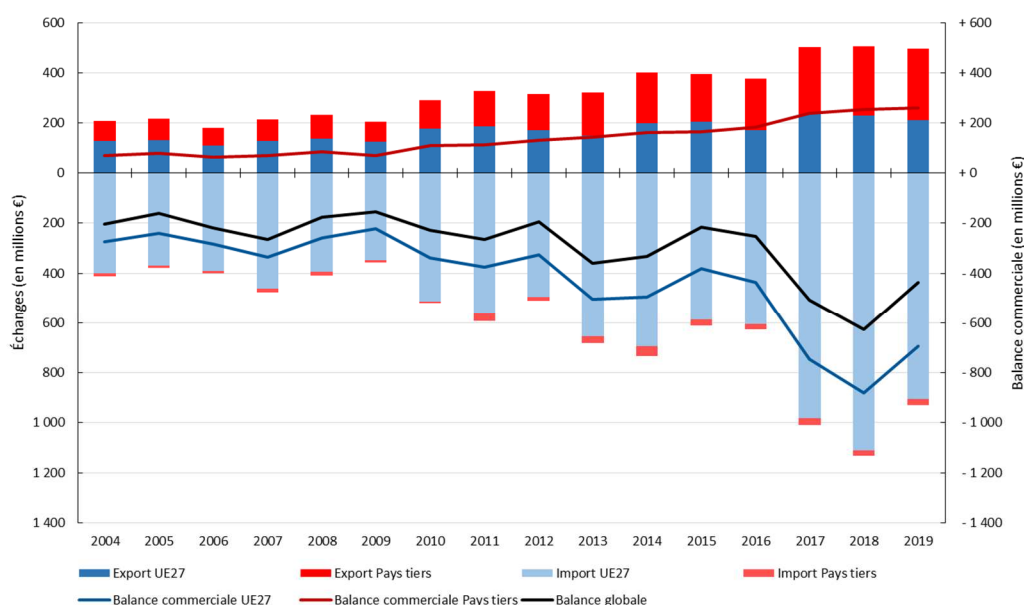


Source : FranceAgriMer, d'après douane française

La France est excédentaire en fromages. Néanmoins, depuis 2013, la balance commerciale sur ce produit s'est dégradée, passant de + 1,57 milliard d'euros à + 1,40 milliard d'euros. Alors que les exportations sont restées stables, les importations ont progressé, en particulier en provenance de l'UE à 27. Ainsi, c'est le solde avec l'Union européenne qui s'est contracté, alors que celui avec les pays tiers a suivi une tendance croissante de 2004 à 2019.

2.3. Les matières grasses solides

Figure 15 : évolution du solde des échanges de matières grasses solides de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de 2004 à 2019

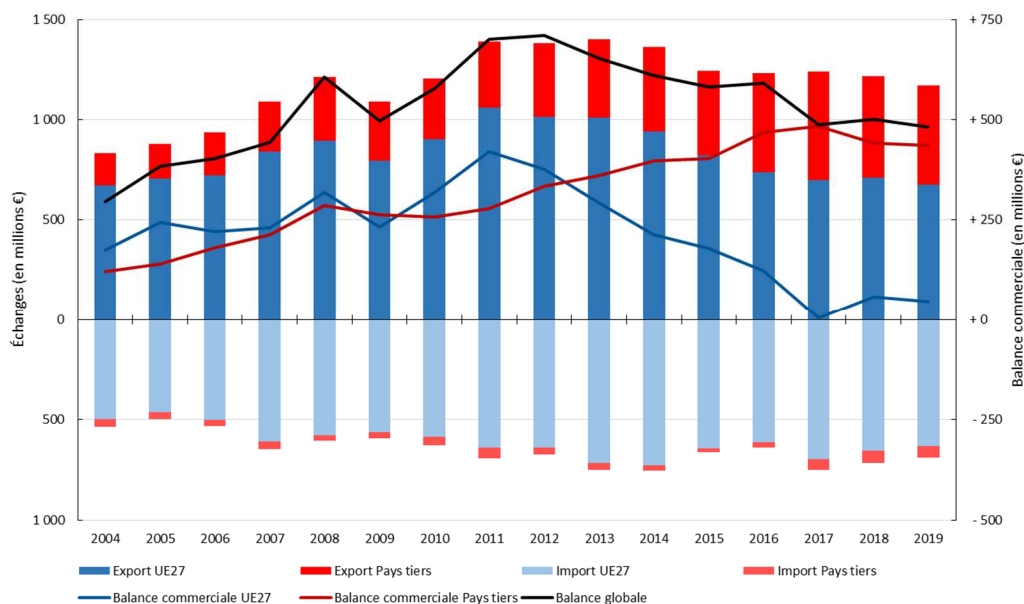


Source : FranceAgriMer, d'après douane française

Le solde négatif des échanges de matières grasses solides s'est renforcé depuis 2004. La flambée des cours du beurre en 2017 et 2018 a contribué à accentuer encore le déficit, qui est tombé à -626 M€ en 2018. Comme la quasi-totalité des importations provient de l'Union européenne, c'est avec cette zone en particulier que la France affiche une balance commerciale négative. Avec les pays tiers, le solde positif s'est lentement renforcé au fil des années, sans compenser toutefois le déficit avec l'UE.

2.4. Les produits ultra-frais

Figure 16 : évolution du solde des échanges de produits ultra-frais de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de 2004 à 2019

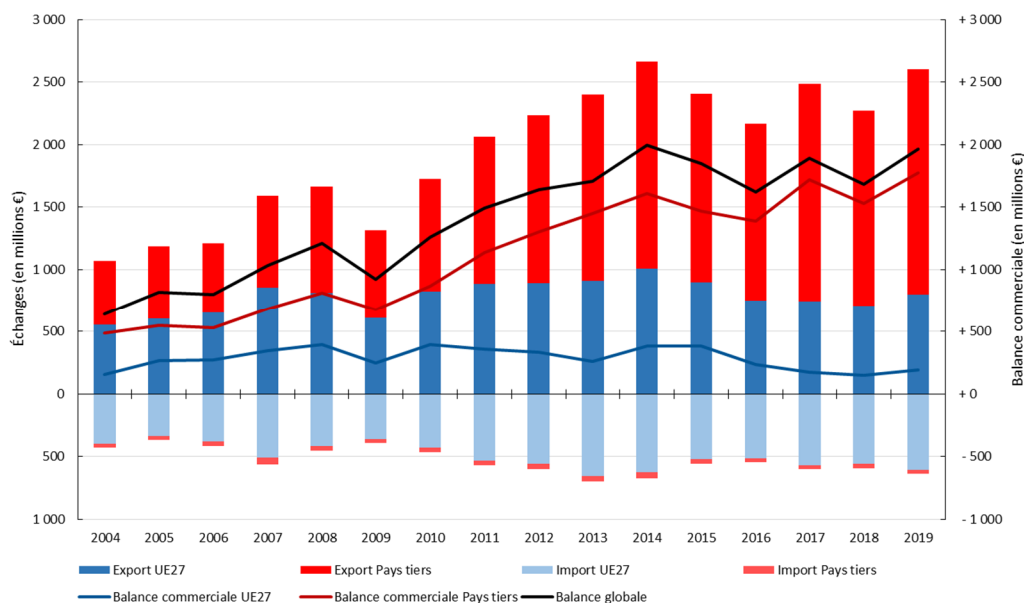


Source : FranceAgriMer, d'après douane française

Après une phase de croissance de la balance commerciale française de produits ultra-frais de 2004 à 2011, la tendance s'est inversée à partir de 2012 : de +710 M€, le solde est tombé à +482 M€ en 2019. La balance commerciale avec l'UE à 27 a décliné à partir de 2011, pour tomber quasiment à 0 en 2017 : alors que les importations françaises de produits ultra-frais en provenance de l'Union européenne sont restées stables sur cette période, les exportations, en particulier celles de crème, se sont contractées. Les ventes se sont en revanche développées vers les pays tiers depuis le début des années 2010, compensant partiellement les pertes de parts de marché vers l'UE.

2.5. Les produits secs

Figure 17 : évolution du solde des échanges de produits secs de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers de 2004 à 2019

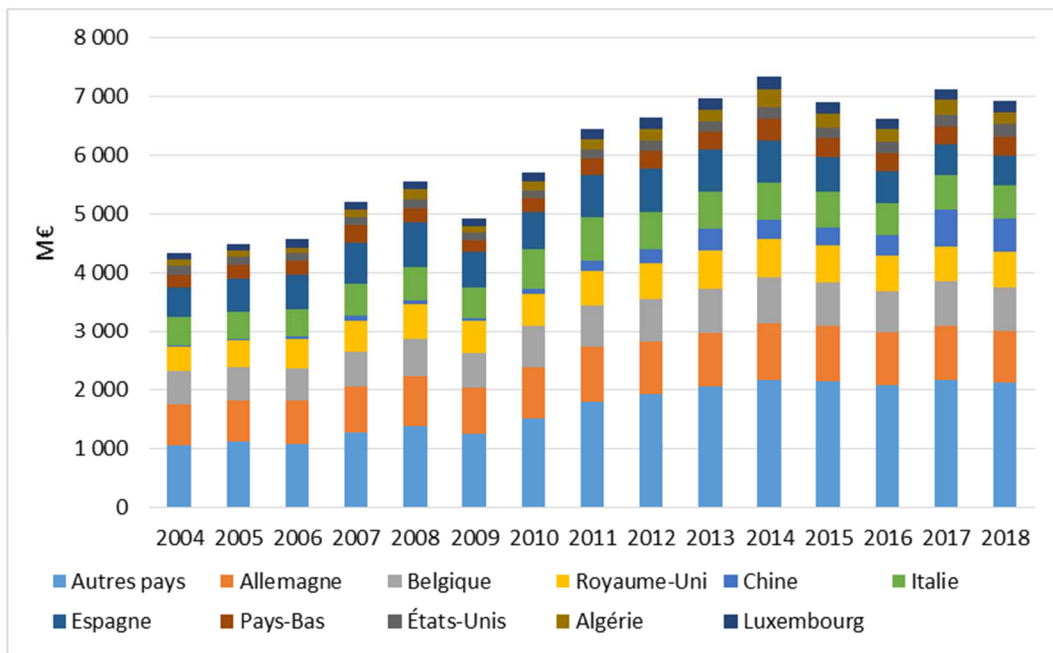


Source : FranceAgriMer, d'après douane française

La balance commerciale des échanges de produits secs a enregistré une croissance quasi continue depuis 2004, passant de + 640 M€ à + 1,96 milliard d'euros en 2019. Elle a été tirée par les pays tiers. C'est en effet vers cette zone que les exportations de produits secs se sont développées, contribuant de fait à l'amélioration du solde avec les pays tiers, alors que les exportations ont légèrement décliné vers l'UE à 27 à partir de 2015.

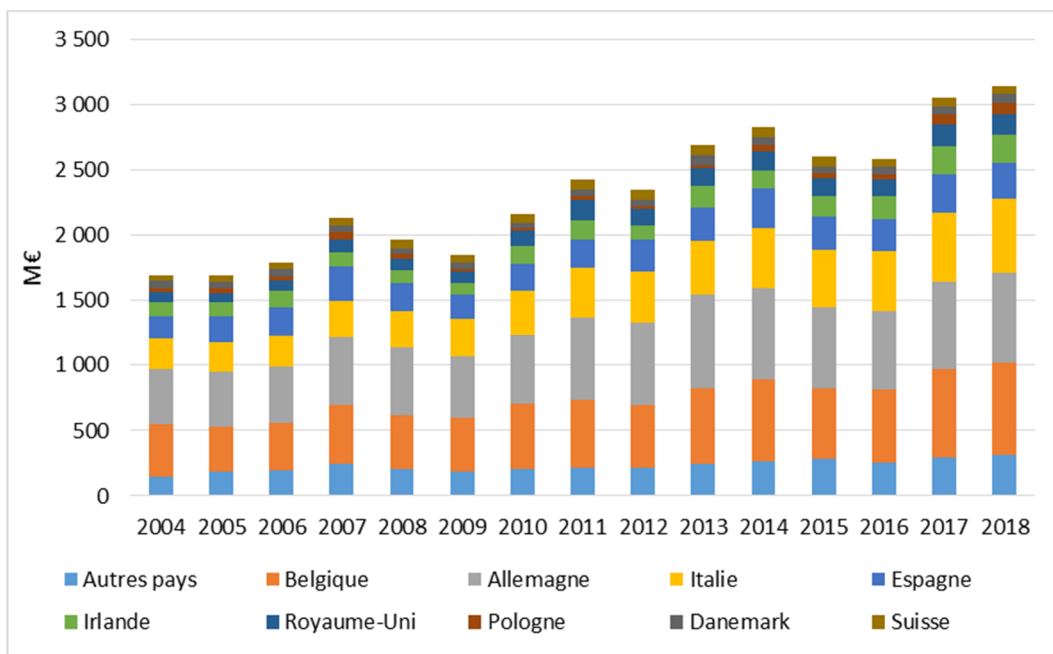
3. Les clients et fournisseurs de la France

Figure 18 : évolution des exportations françaises de produits laitiers en valeur par destination de 2004 à 2018



Source : FranceAgriMer, d'après douane française

Figure 19 : évolution des importations françaises de produits laitiers en valeur par provenance de 2004 à 2018



Source : FranceAgriMer, d'après douane française

En 2018, environ 69,5 % des exportations françaises de produits laitiers en valeur sont destinés à dix pays ; c'est 6,4 points de moins qu'en 2004. Cela signifie que les ventes vers les principaux clients ont progressé moins rapidement que les exportations totales de la France ; ou dit autrement, que la France a élargi son portefeuille de clients. La France est positionnée sur des pays tiers dont la demande est en croissance : la Chine, qui est son 4^e débouché en valeur en

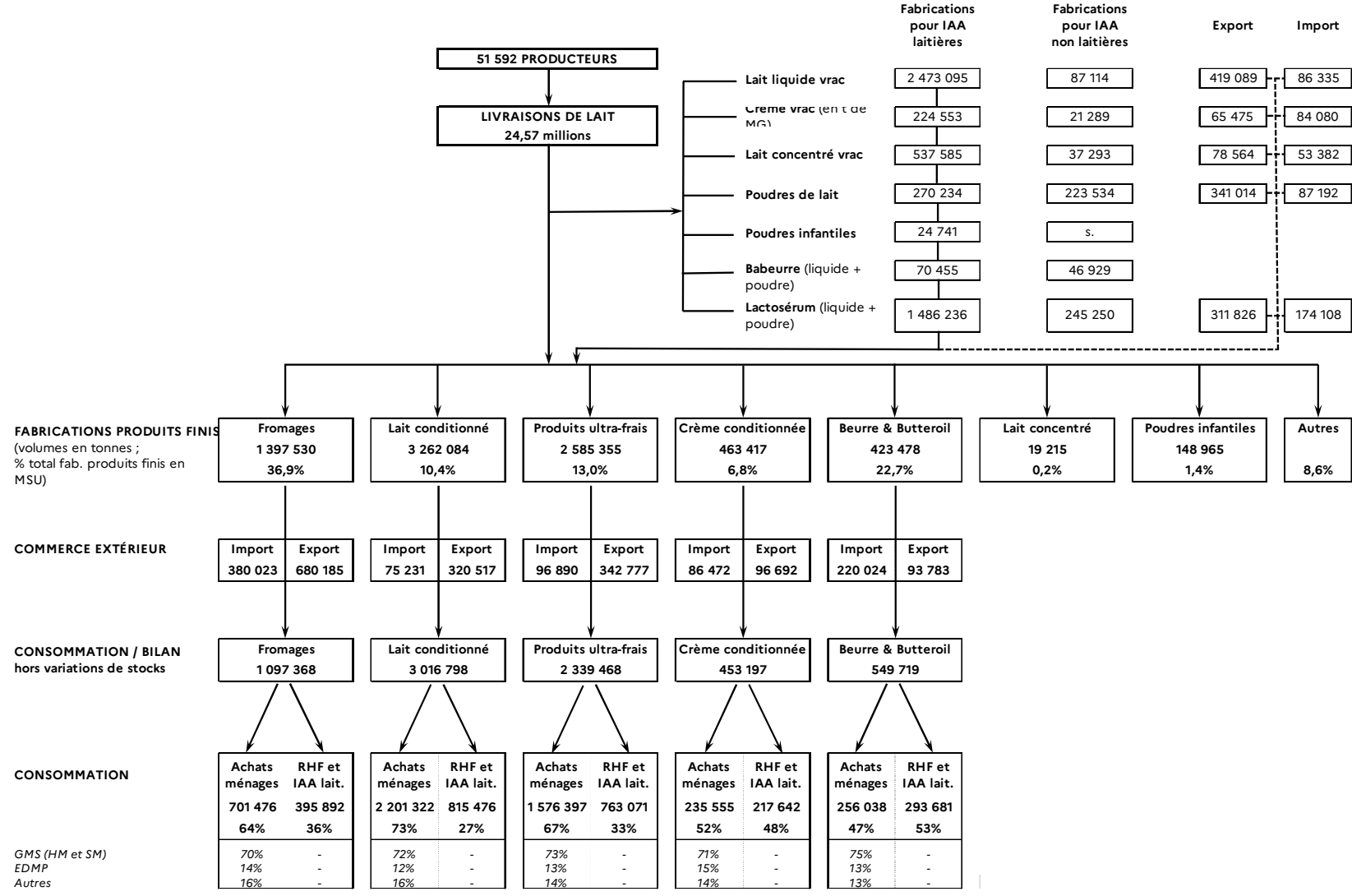
2018, et l'Asie du Sud-Est au sens large, mais également l'Algérie, son premier client pays tiers de poudre de lait écrémé et de poudre grasse.

Les principaux partenaires de la France dans le commerce de produits laitiers restent tout de même les pays de l'Union européenne. L'Allemagne, la Belgique et l'Italie font partie des principaux débouchés. Et la France s'approvisionne pour près de 94 % en valeur auprès de l'UE à 27 ; parmi les neuf premiers fournisseurs de la France, huit sont des pays de l'UE.

4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

4.1. Diagramme de flux dans la filière lait de vache en France

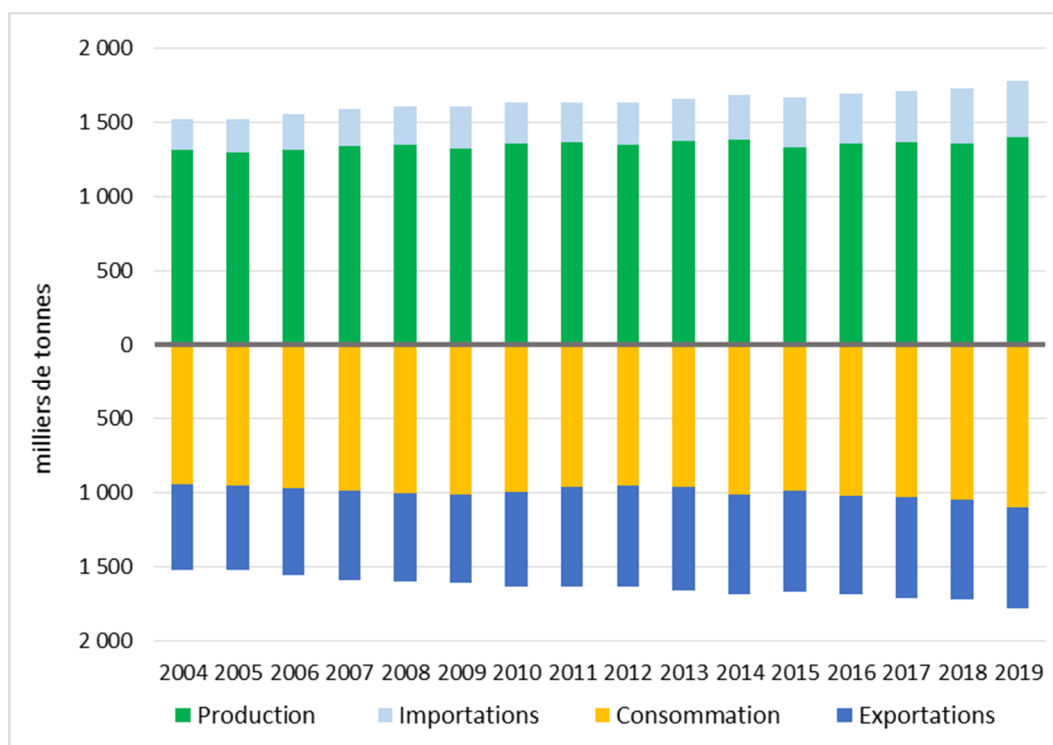
Figure 20 : diagramme des flux dans la filière lait de vache en France en 2019



Source : FranceAgriMer, d'après SSP, douane française, Kantar Worldpanel

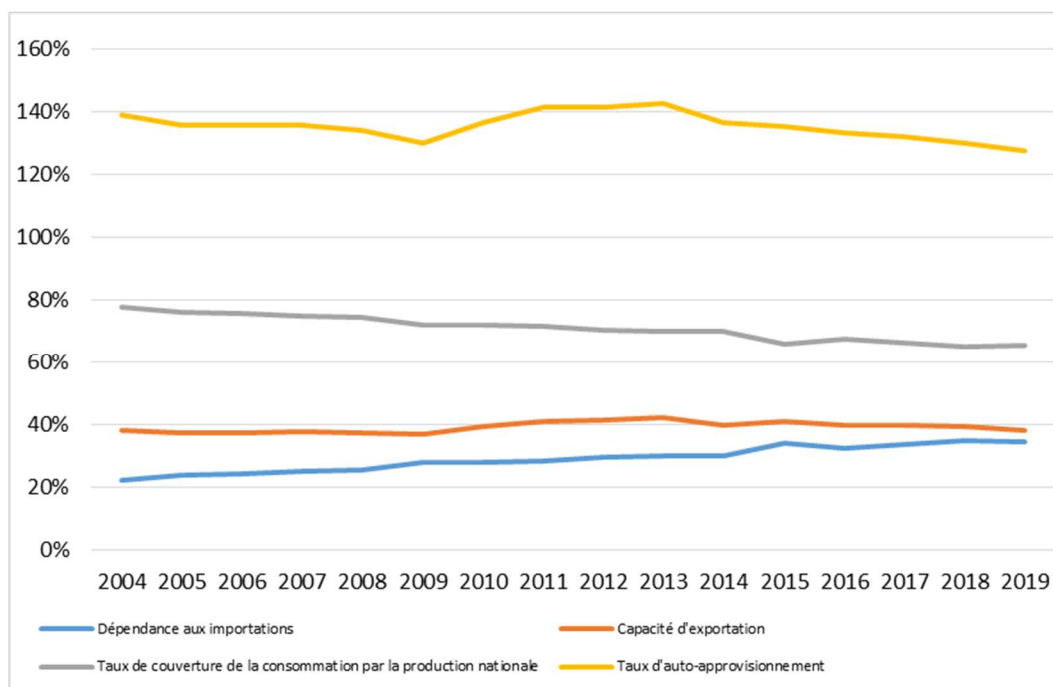
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les fromages

Figure 21 : évolution du bilan offre/demande des fromages en milliers de tonnes de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après SSP et douane française

Figure 22 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ des fromages de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après SSP et douane française

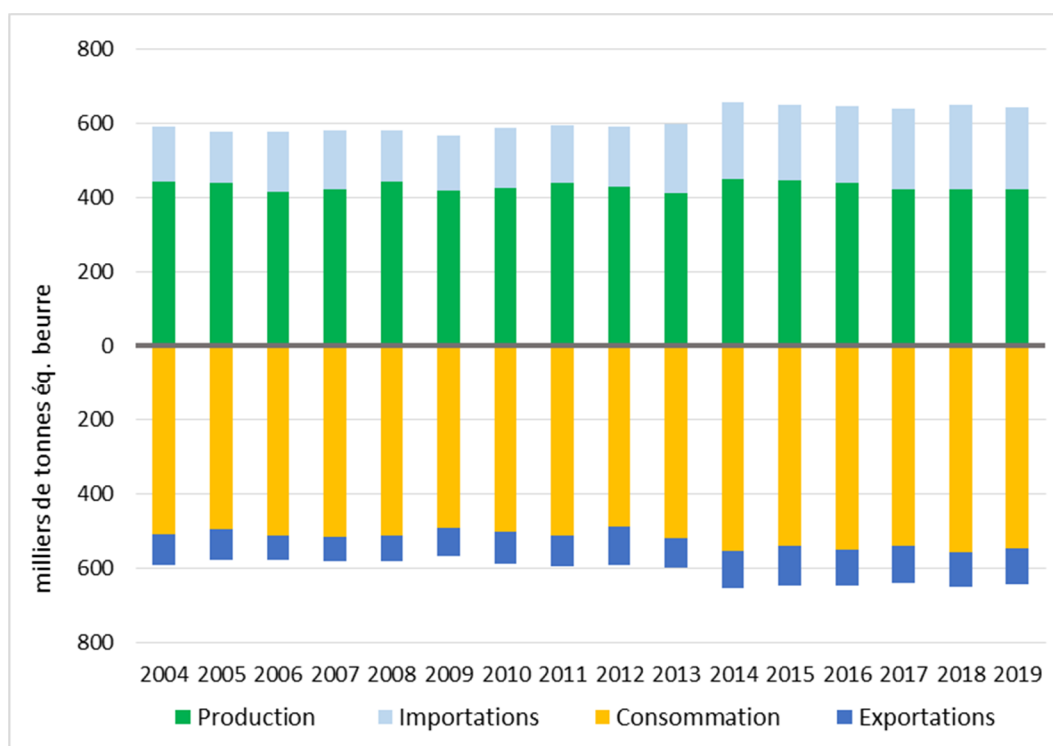
¹ Indicateurs de bilan offre/demande basés sur les calculs suivants :

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

L'augmentation des importations de fromages a entraîné un accroissement de la dépendance de la France aux importations, qui est passée de 22 % à 35 % entre 2004 et 2019. Dans le même temps, alors que la tendance était à la hausse depuis le début des années 2000, la capacité d'exportation s'est dégradée sur les quatre dernières années, pour tomber à 38 % en 2019. Grâce à une production française supérieure à la consommation, le taux d'auto-alimentation dépasse sur l'ensemble de la période 100 %. Il a toutefois diminué, perdant 16 points entre 2013 et 2019.

4.3. Indicateurs de bilan offre/demande pour les matières grasses solides

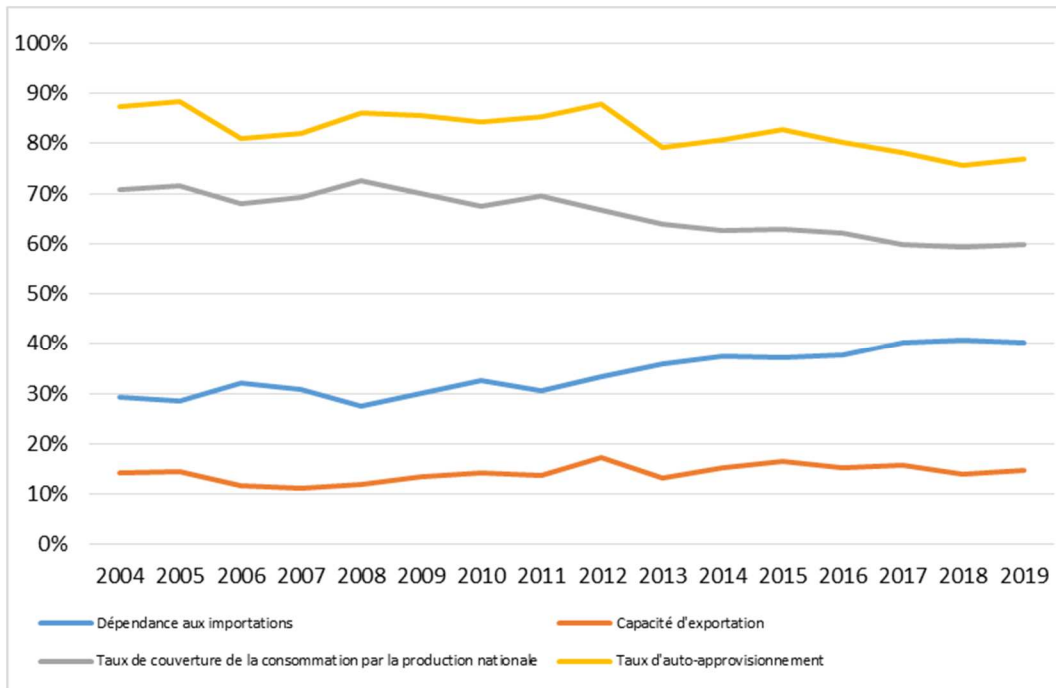
Figure 23 : évolution du bilan offre/demande des matières grasses solides en milliers de tonnes de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après SSP et douane française

- Taux d'auto-alimentation = production / consommation

Figure 24 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande des matières grasses solides de 2004 à 2019

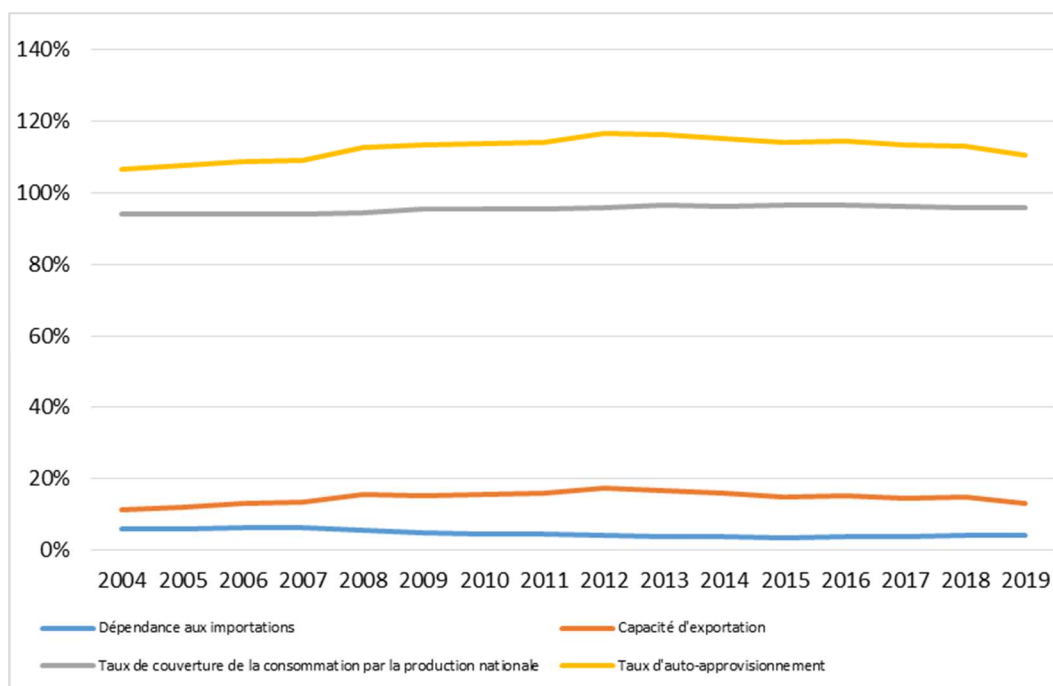


Source : FranceAgriMer, d'après SSP et douane française

La France affiche une dépendance croissante aux importations de matières grasses solides (de 29 % en 2004 à 40 % en 2019), conséquence de la hausse des achats dans cette catégorie. La France ne produit pas suffisamment de matières grasses solides pour couvrir ses besoins. Pour cette raison, elle en est importatrice nette et son taux d'auto-approvisionnement est inférieur à 100 %. Il est de plus en repli depuis 2004 (- 10 points en quinze ans), conséquence d'une consommation qui tend à progresser plus rapidement que la production. Son déficit en matières grasses limite également sa capacité d'exportation, qui a atteint au maximum 17 % en 2012 et 2015.

4.4. Indicateurs de bilan offre/demande pour les produits ultra-frais

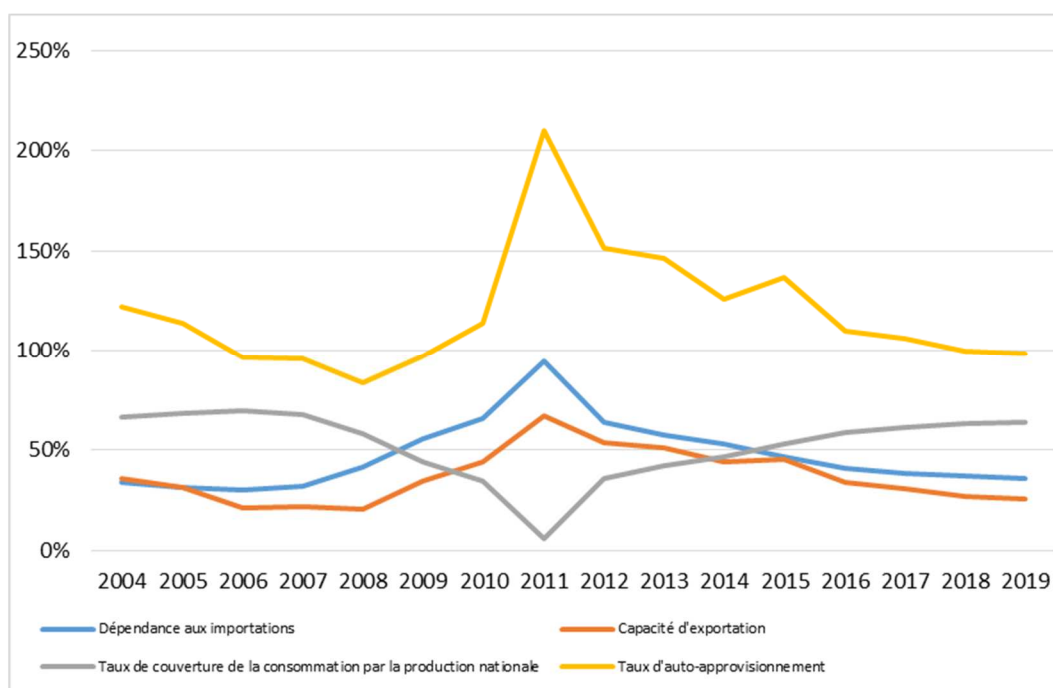
Figure 25 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande des yaourts de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après SSP et douane française

La production française de yaourts est d'abord destinée au marché national. Pour cette raison, la capacité d'exportation est faible, inférieure à 20 % sur l'ensemble de la période étudiée. En outre, la France a réduit sa dépendance aux importations (qui s'est établie à 4 % pendant les années 2010), diminuant ses approvisionnements étrangers de yaourts. Le taux d'auto-approvisionnement est excédentaire, la production française dépassant la demande mais il s'est érodé (- 7 points entre 2012 et 2019) en raison de la baisse de la production.

Figure 26 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande de la crème de 2004 à 2019

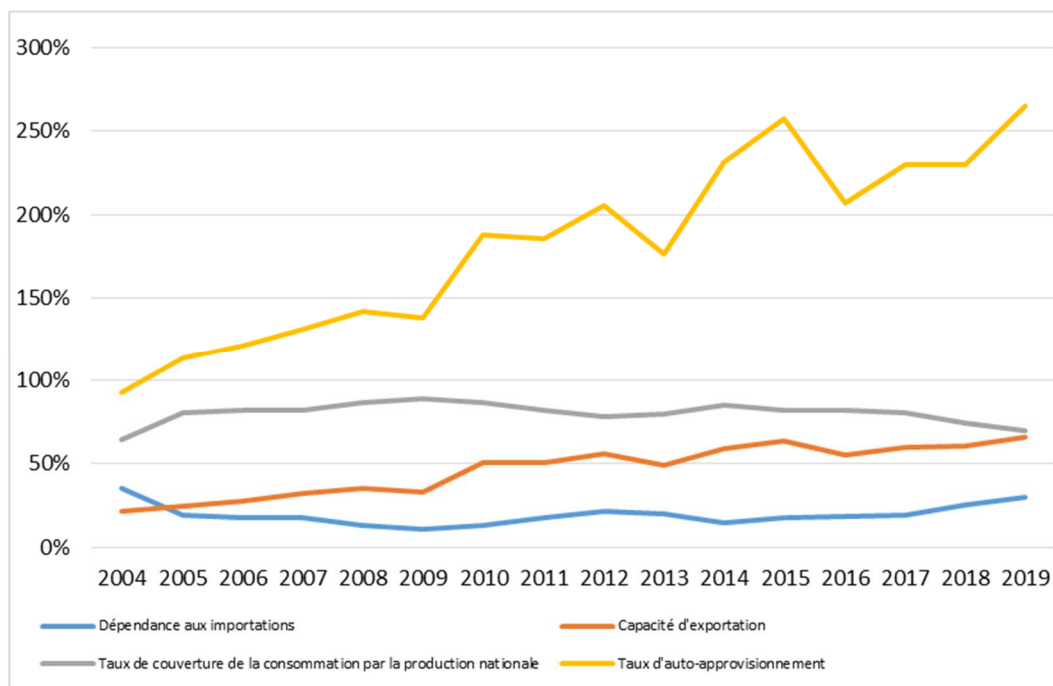


Source : FranceAgriMer, d'après SSP et douane française

En moyenne, la France est auto-suffisante en crème mais ce taux d'auto-provisionnement s'est dégradé depuis 2011, pour passer sous la barre des 100 % en 2019. Ce repli est lié à l'augmentation de la consommation (au sens large, « utilisation ») de la crème en France, qui progresse plus rapidement que la production et limite donc de fait la capacité d'exportation de la France. Celle-ci a perdu 41 points depuis 2011, pour tomber à 26 % en 2019.

4.5. Indicateurs de bilan offre/demande pour les produits secs

Figure 27 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande de la poudre de lait écrémé de 2004 à 2019

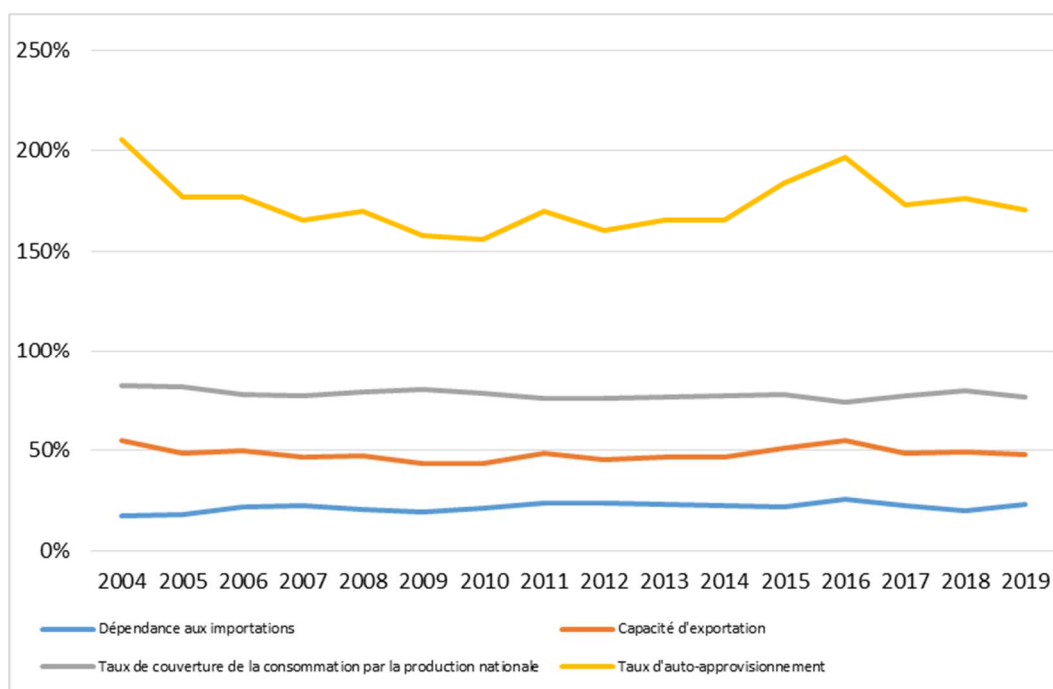


Source : FranceAgriMer, d'après SSP et douane française

La hausse de la production française de poudre de lait écrémé a entraîné une amélioration du taux d'auto-provisionnement, la France couvrant désormais largement ses besoins : de 92 % en 2004, le taux a atteint 265 % en 2019.

La conséquence est une amélioration de la capacité d'exportation, qui est passée de 22 % à 66 % sur la même période. La dépendance aux importations a elle diminué de 5 points par rapport au niveau de 2004.

Figure 28 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande de poudre de lactosérum de 2004 à 2019



Source : FranceAgriMer, d'après SSP et douane française

La France est largement auto-suffisante sur la poudre de lactosérum, avec un taux qui dépasse 150 % sur l'ensemble de la période et a atteint des pics à 200 % ponctuellement. Pour autant, les capacités d'exportation de la France n'ont pas progressé en quinze ans : cet indicateur a perdu 7 points entre 2004 et 2019, pour s'établir à 48 % à la fin de la période. La dépendance aux importations est relativement faible et s'est stabilisée autour de 23 % dans les années 2010.

5. Identification par le groupe de travail « Lait de vache » des principaux facteurs de compétitivité

Le groupe de travail - filière « lait de vache » s'est réuni les 12 février 2020 et 27 décembre 2020 sous la présidence de M. Bertrand Rouault (Co-président d'ATLA). L'ensemble des maillons de la filière était représenté.

La catégorie « produits laitiers » recouvre une vaste palette de produits : lait liquide, beurres et crèmes, produits ultra-frais, fromages, poudres et ingrédients, etc. Ils obéissent à des logiques de compétitivité parfois différentes notamment en terme de segmentation de marché, de marge, de logistique. Cependant ils sont tous dépendant de la disponibilité de la matière première. Le maintien de cette disponibilité aura une influence dans les années à venir sur la capacité de la filière laitière française à conserver son rang mondial, aujourd'hui une des plus performante et avec une capacité exportatrice significative. Les choix stratégiques d'orientation de la production, vers des Produits de Grande Consommation ultra-frais (PGC UF), de plus grande valeur ajoutée mais ne pouvant pas être exportés sur de longues distances du fait de durée de vie courte et de contrainte logistiques, seront également déterminants.

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	<p>Coût de la main d'œuvre plus élevé en France : ce critère, sur lequel il y a peu de marge pour influencer, n'est pas le plus déterminant pour la compétitivité de la filière laitière</p> <p>Faible attractivité salariale : le faible niveau des salaires est insuffisamment attractif, ce qui entraîne une difficulté de recrutement, ainsi qu'un niveau de recrutement plus faible parfois que la technicité requise (cf. même thématique mais hors-prix).</p>
Coûts du travail industriel	<p>Faible attractivité salariale : d'une manière générale, le secteur agroalimentaire est moins attractif que d'autres secteurs industriels plus rémunérateurs.</p>
Autres coûts de production agricole (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital) [en gras quand prioritaire]	<p>Investissements élevés et peu rentables : les exploitations laitières ont une rentabilité plutôt faible relativement à l'importance des capitaux nécessaires en "ticket d'entrée". À hauteur égale d'investissement, d'autres productions sont beaucoup plus rentables.</p> <p>Dépendance au prix de l'alimentation animale : le coût des protéines a un impact sur le prix final et l'acceptation du prix. Au final, la question n'est pas celle de l'agrandissement des exploitations mais celle du prix de revient</p>
Autres charges en production industrielle	<p>Rentabilité long terme : la rentabilité des investissements industriels, qui se font sur des temps longs, peut parfois être questionnée</p>

Environnement économique et réglementaire	
Macroéconomie (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)	<p>Utilisation de l'euro : il est impossible de facturer en euros pour certains clients qui ne disposent pas de réserve de change.</p> <p>Concurrence pays tiers : certains marchés (comme la Chine) sont très challengés par les pays tiers (États-Unis, Nouvelle Zélande, etc.) sur des produits spécifiques.</p>
Fiscalité	Coût de la fiscalité à la production : Poids important des impôts à la production, qui pèsent plus que les facteurs de coût du travail dans la compétitivité.
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>Impression de surenchère réglementaire spécifiquement française : la surcouche réglementaire "nationale" par rapport au socle européen grève la compétitivité, à mettre en relation avec la lourdeur des investissements pour développer des produits sur des temps longs.</p> <p>Valorisation du dispositif réglementaire français exigeant : cependant la haute exigence du dispositif réglementaire national, notamment sanitaire, est un gage de confiance pour les clients notamment à l'étranger ; les produits laitiers français ont de fait une bonne image de marque sur le marché mondial.</p> <p>Manque d'harmonisation des dispositions réglementaires sur le territoire national : la variabilité de l'application de la réglementation d'un département à l'autre en fonction des directions départementales des populations (DDPP) entraîne des surcoûts parfois non justifiés, qui posent difficulté quand les productions sont régionalisées.</p>
Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc.	<p>Manque de containers : la moindre disponibilité des conteneurs (notamment frigorifiques, <i>reefers</i>) entraîne une rupture de flux et une irrégularité des exports qui peuvent mener à des pertes de marchés.</p> <p>Diminution du fret via les ports français : la désaffectation progressive et régulière des armateurs internationaux pour les ports français pour des raisons administratives ou de perturbations fréquentes et régulières des services amène à trouver d'autres solutions d'expéditions, qui augmentent les coûts.</p>
Accords de libre-échange, accords commerciaux.	Restrictions US au commerce international : les restrictions US au commerce vers certains pays ferment des marchés importants.
Productivité et stratégie des entreprises	
Productivité agricole	Il faut rapprocher la productivité agricole du coût horaire : la productivité agricole est parfois faible, mais elle est compensée par un coût horaire faible également.

Productivité agroalimentaire	Au niveau industriel, on note peu de différence de productivité entre usines de même génération d'un pays à l'autre.
Taille des entreprises	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	<p>Vieillessement des installations et faiblesse des investissements : les investissements industriels se font sur des temps longs et impactent de manière durable la compétitivité des produits. Or certains outils industriels (tours de séchage notamment) mériteraient d'être renouvelés mais certaines entreprises font face à des difficultés : leurs ratios ne leur permettent pas d'investir correctement.</p> <p>Faibles investissements étrangers : paradoxalement la France n'est pas perçue comme un pays de <i>sourcing</i> de lait pour investir (notamment après la fin des quotas). C'est un signe de manque d'attractivité de la France.</p>
Stratégie de marge	Concentration sur les produits à haute valeur ajoutée : les structures françaises de prix de revient font que le premier indicateur est le prix de la matière. Le prix de la matière étant élevé par rapport à d'autres pays, il est important de se concentrer sur les produits à haute valeur ajoutée.

5.2. Facteurs de compétitivité hors-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
Dynamique d'entreprise	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	Certains investissements (ou désinvestissements) n'ont pas été réalisés car le ratio coût/bénéfice était jugé insuffisant ce qui entraîne un retard dans leur mise en œuvre.
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	Difficulté d'attirer le personnel qualifié : l'attractivité du métier est faible et éventuellement les salaires sont peu ou pas assez attractifs.
Taille et typologie des entreprises (notamment les exportatrices)	<p>L'aval n'est peut-être pas assez concentré et/ou organisé pour attaquer certains marchés (= dispersion des acteurs).</p> <p>Le poids des entreprises françaises est trop faible sur certains marchés par rapports à d'autres concurrents du nord de l'Europe.</p> <p>La filière est constituée d'un tissu de petites entreprises ou petites unités de productions (notamment pour ce qui concerne les fromages) qui ne peuvent pas adresser les marchés de masse.</p>

Capacité à s'adapter au cahier des charges	<p>Adaptation à la demande : la situation est variable selon la nature des produits.</p> <ul style="list-style-type: none"> pour les fromages, l'offre française ne correspond pas toujours à la demande internationale, voire intérieure (feta, emmental), qu'on doit alimenter par des importations. Les fromages sont parfois confinés dans un "ghetto gastronomique", réservé à une certaine élite formée au goût français et aux habitudes alimentaires associés au fromage (le pain n'est pas un aliment universel, notamment en Asie, etc.). pour les poudres, les producteurs français sont reconnus pour s'adapter aux demandes des clients. <p>Diversité et image de marque : parmi les points positifs on peut noter la diversité de l'offre française en matière des produits laitiers, ainsi qu'une excellente image de marque de qualité et de gastronomie.</p>
Dynamique de filière	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	<p>Plafonnement de la production : la stratégie nationale de maintien de l'activité laitière sur l'ensemble du territoire et le choix de ne pas augmenter les volumes ont une conséquence sur le potentiel d'expansion pour les marchés export.</p> <p>Absence de stratégie export filière : il n'y a pas de véritable stratégie filière française (comme peut en avoir l'Irlande, qui a établi une stratégie et des objectifs qualitatifs et quantitatifs à 5 ans), mais des stratégies d'entreprises agrégées. Toutefois, une organisation collective se met en place.</p> <p>Implantation internationale : la présence de filiales de commercialisation et de production à l'extérieur est favorable commercialement, et facilite la pénétration des marchés.</p>
Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	<p>Saisonnalité : La saisonnalité n'est pas en soi un facteur de compétitivité mais est à apprécier au regard de la mise en cohérence de cette donnée (forte ou faible saisonnalité) avec d'autres facteurs (mix produit, prix du lait, utilisation des marchés intérieurs et extérieurs, etc.).</p>
Logistique	<p>La France n'est pas forcément la mieux placée par rapport aux pays du nord de l'Europe, qui ont une activité régulière.</p> <p>Le problème de disponibilité des <i>reefers</i> ainsi que les difficultés d'acheminement à partir de certains ports commencent à poser des difficultés (pertes de marchés).</p>
Positionnement sur les différents circuits de distribution	<p>Haut de gamme : atout et mise en valeur des innovations</p>

Image des produits et perception de leur qualité	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	Produits sous SIQO : L'image et la qualité "tirent" les produits français. Cependant il s'agit de productions de faibles volumes, incapables de s'adresser à des marchés de masse, nous cantonnant dans des marchés de niche.
Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible	Image bonne et reconnue : la qualité des produits français est reconnue de la part des consommateurs comme des acheteurs ; toutefois ils ne comprennent pas toujours que cela justifie un différentiel de prix vis-à-vis de concurrents moins qualitatifs.
Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés	Confiance : les consommateurs étrangers ont confiance dans la sécurité sanitaire des produits laitiers français.
Visibilité des produits français	Bonne visibilité : la bonne visibilité des produits français est un atout, mais nous ne sommes pas les seuls. C'est une condition nécessaire mais pas suffisante.
Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés	Une mauvaise appréciation par les consommateurs du justificatif du rapport élevé : les produits français sont parfois jugés trop chers par les consommateurs, qui ne font pas toujours le lien entre qualité et prix.
Contexte réglementaire	
Règlementation environnementale	Une pression forte : sentiment d'une pression réglementaire environnementale forte, aggravé par l'impression d'une tendance des Pouvoirs publics français à anticiper les décisions européennes pour les alourdir. Réciprocité : sentiment d'une distorsion de concurrence vis-à-vis de certaines importations.
Règlementation sanitaire ou bien-être animal	Future loi de santé animale : point de vigilance que la mise en application de la future loi de santé animale n'entraîne pas de distorsion de concurrence entre États membres, qu'elle ne nous ferme pas de marchés, mais aussi que sa mise en application soit bien homogène sur tout le territoire français (harmonisation des DDPP). Bien-être animal : il y a une forte pression sociétale sur l'élevage, qui a un impact négatif sur le maillon production et est une incitation à la dé-consommation. La réglementation comme atout pour l'export : une réglementation exigeante peut être un atout par rapport à d'autres pays : c'est une image de gage de sécurité et de qualité ; par ailleurs elle produit moins d'aménités négatives qui demanderont moins de bouleversements et d'investissements en cas d'évolution réglementaire.
Autres réglementations	

COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE BOVIN



Bovins (viande et vif)

Sommaire

1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	342
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	342
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de viande bovine et bovins vivants	343
1.2.1. La viande bovine.....	343
1.2.2. Les bovins vifs.....	345
1.3. La part de la France dans le commerce international de viande bovine.....	346
2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS	347
2.1. La viande bovine.....	347
2.2. Les bovins vifs.....	348
2.3. Total viande bovine et bovins vifs	348
3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE	349
3.1. La viande bovine.....	349
3.2. Les bovins vifs.....	350
3.3. Les broutards.....	352
3.4. Les veaux nourrissons	353
4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE	354
4.1. Diagramme de flux dans la filière bovine en France	354
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour la viande bovine.....	355
5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « FILIÈRE BOVINE » DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ	357
5.1. Facteurs de compétitivité prix	357
5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix	361

Nous avons défini dans le cadre de ce travail, plusieurs groupes de produits :

- la viande bovine, qui comprend les viandes fraîches, congelées et transformées,
- les bovins vifs,
- les broutards, catégorie incluse dans les bovins vifs, correspondant aux bovins maigres de plus de 160 kg,
- les veaux nourrissons, de moins de 80 kg.

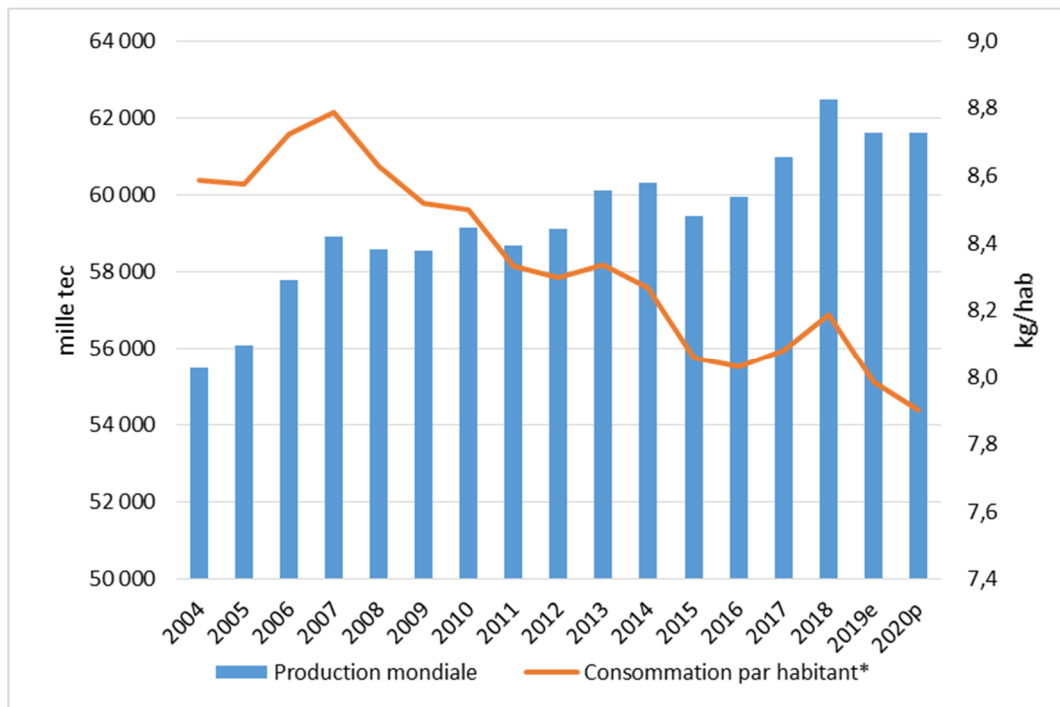
Les deux derniers groupes représentent la plus grande part des animaux vifs exportés par la France. C'est pourquoi ils sont présentés dans ce rapport. Néanmoins, s'agissant d'un niveau de détail supplémentaire par rapport aux deux premiers groupes de produits, ils ne seront étudiés que dans la partie 3.

Nous nous focaliserons principalement sur la viande bovine et sur les bovins vifs, en faisant, lorsque c'est pertinent, une somme des deux en tonnage équivalent carcasse.

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

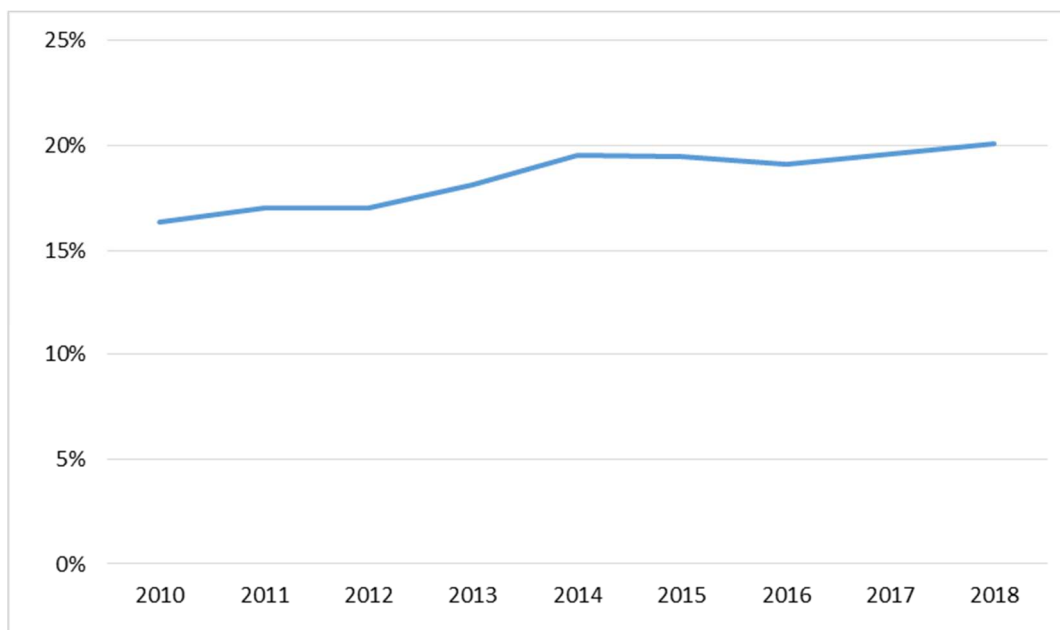
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant de viande bovine de 2004 à 2020



* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale ; e : estimation ; p : prévision
 Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial de la viande bovine en volume de 2010 à 2018



Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

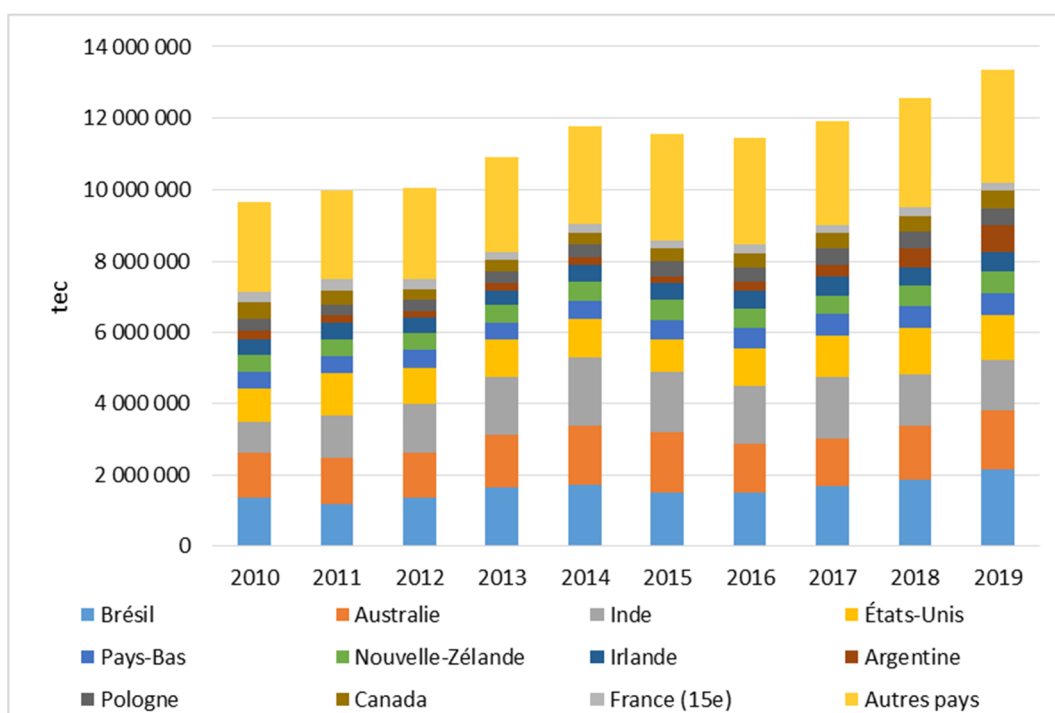
Après une croissance continue jusqu'en 2018, la production mondiale de viande bovine s'est stabilisée depuis 2 ans. Dans un contexte de hausse de la population mondiale, il en résulte une baisse de la consommation par habitant, accélérée depuis 2 ans, et qui se chiffre désormais à environ 7,8 kg /habitant /an.

Le taux d'internationalisation du marché de la viande bovine est de l'ordre de 20 % en volume. Ce taux augmente régulièrement depuis 2010, en même temps que la production mondiale a progressé.

1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de viande bovine et bovins vivants

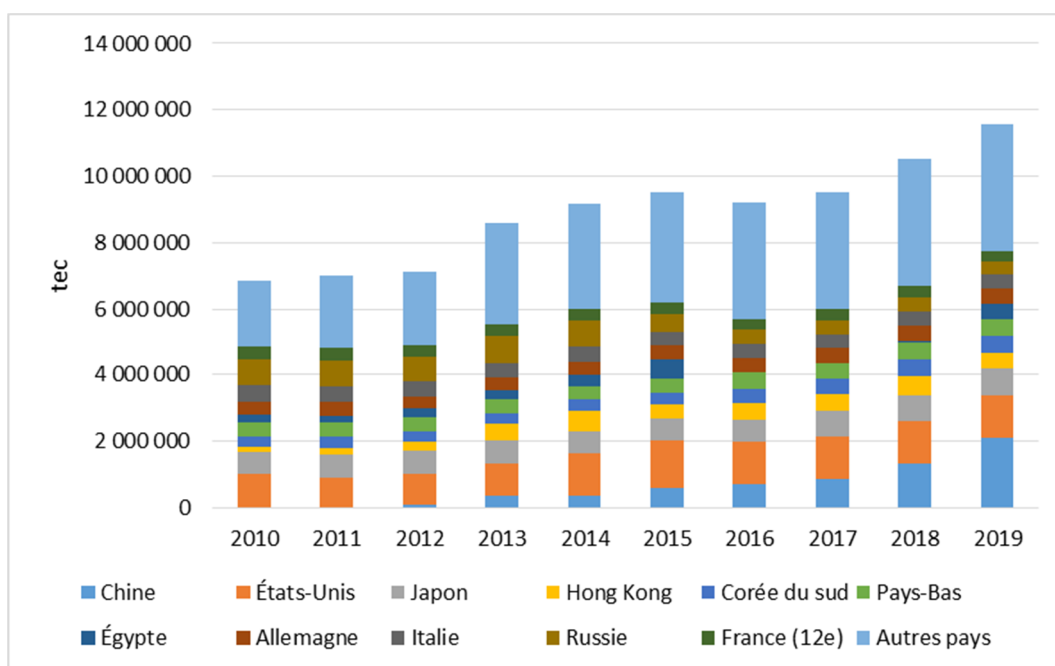
1.2.1. La viande bovine

Figure 3 : évolution des exportations mondiales de viande bovine et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2010 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 4 : évolution des importations mondiales de viande bovine et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2010 à 2019



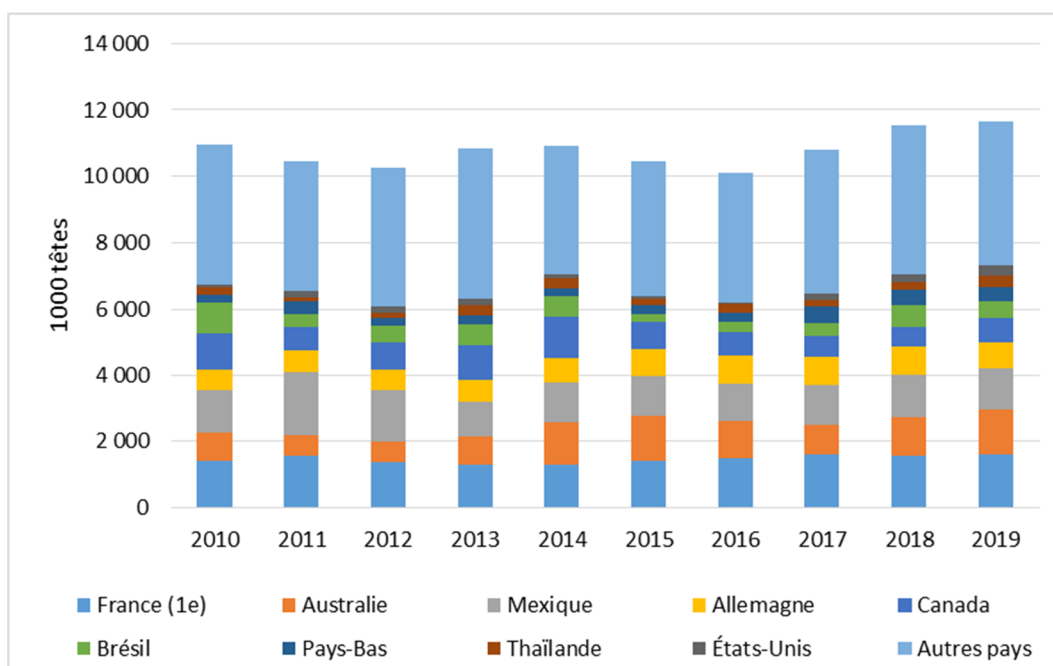
Source : FranceAgriMer d'après TDM

Les importations et exportations mondiales de viande bovine sont en croissance depuis 2010. Du côté des exportations de viande bovine, la France se situe en quinzième position mondiale en 2019. Parmi les 10 principaux exportateurs, seuls 3 pays ont vu leur part augmenter entre 2010 et 2019 : le Brésil, l'Inde et l'Argentine. En tonnage, ce sont les trois plus gros exportateurs (Brésil, Australie et Inde et l'Argentine qui ont accru nettement leurs envois.

Le volume des importations mondiales a crû fortement, porté pour moitié par la hausse de la demande chinoise, et pour l'autre moitié par l'arrivée de nouveaux pays importateurs (dans la catégorie « Autres pays »), tout particulièrement l'Indonésie, Taïwan, le Chili, les Philippines. Dans ce contexte, la France se place au douzième rang des importateurs mondiaux de viande bovine.

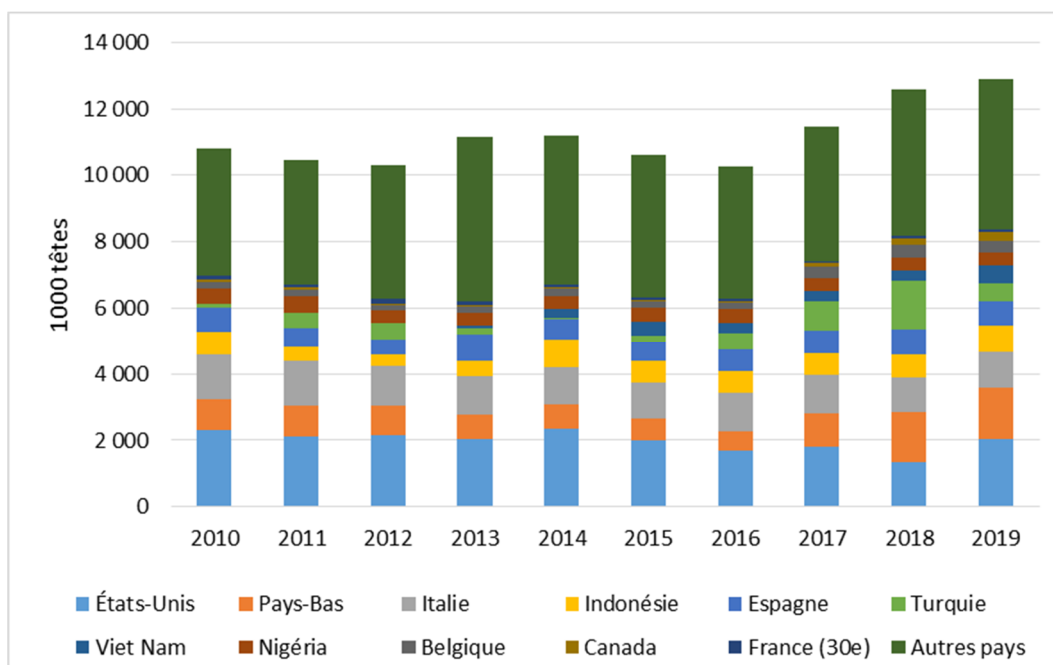
1.2.2. Les bovins vifs

Figure 5 : évolution des exportations mondiales de bovins vifs et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2010 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Figure 6 : évolution des importations mondiales de bovins vifs et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2010 à 2019

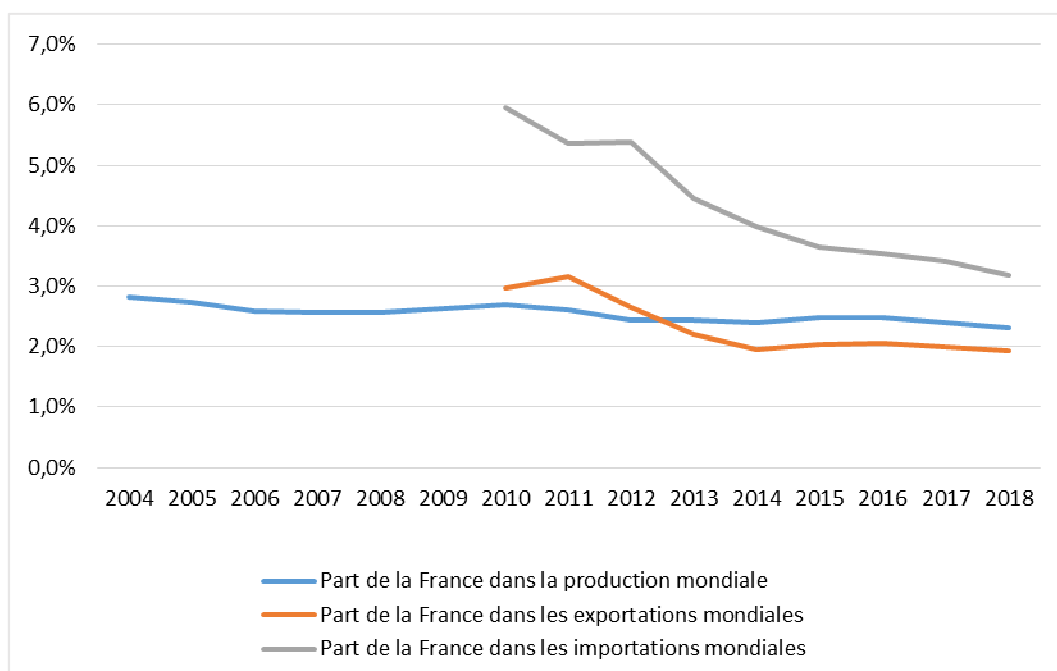


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Les échanges mondiaux de bovins vivants sont restés plutôt stables entre 2010 et 2019. La France demeure le principal exportateur mondial de bovins vifs, devant l'Australie et le Mexique. Les États-Unis, les Pays-Bas et l'Italie sont les trois principales destinations des bovins exportés depuis 10 ans. La France est loin derrière, au 30^e rang des importateurs mondiaux.

1.3. La part de la France dans le commerce international de viande bovine

Figure 7 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations (en volume) de viande au niveau mondial de 2004 à 2018



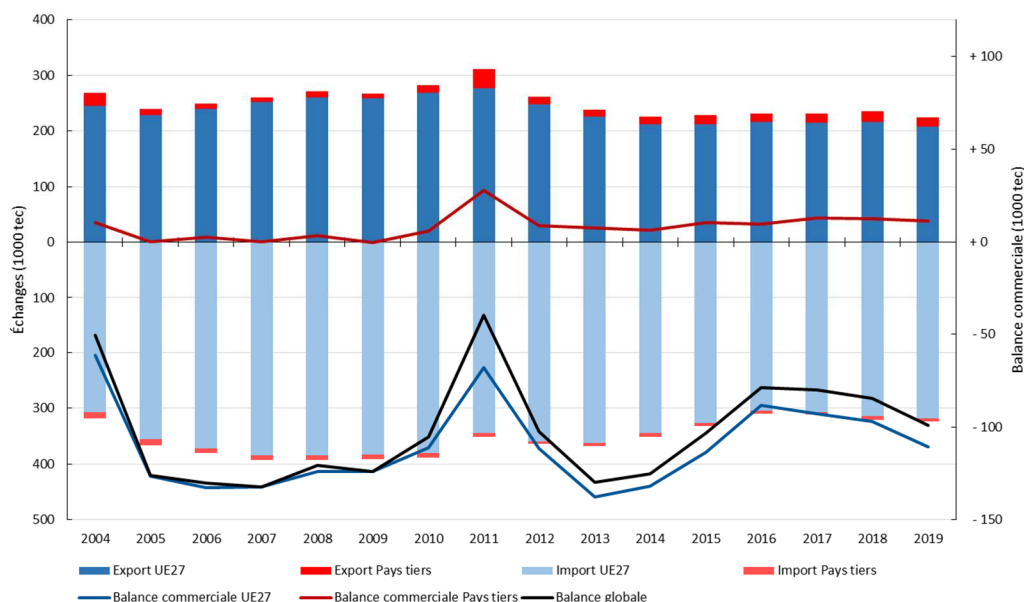
Les données de production sont disponibles depuis 2004 ; les données d'échanges depuis 2010.
Sources : FranceAgriMer d'après FAOSTAT, TDM

Dans un marché mondial dont la production est en croissance, la place de la France est en légère diminution depuis 2010. La production française représente un peu plus de 2 % de la production mondiale de viande bovine. La part de la France dans les importations mondiales a diminué de moitié entre 2010 et 2018, tandis que la part de la France dans les exportations mondiales de viande bovine est stable depuis 2014.

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

2.1. La viande bovine

Figure 8 : évolution du solde des échanges de la France en volume avec l'UE et les pays tiers pour la viande bovine de 2004 à 2019



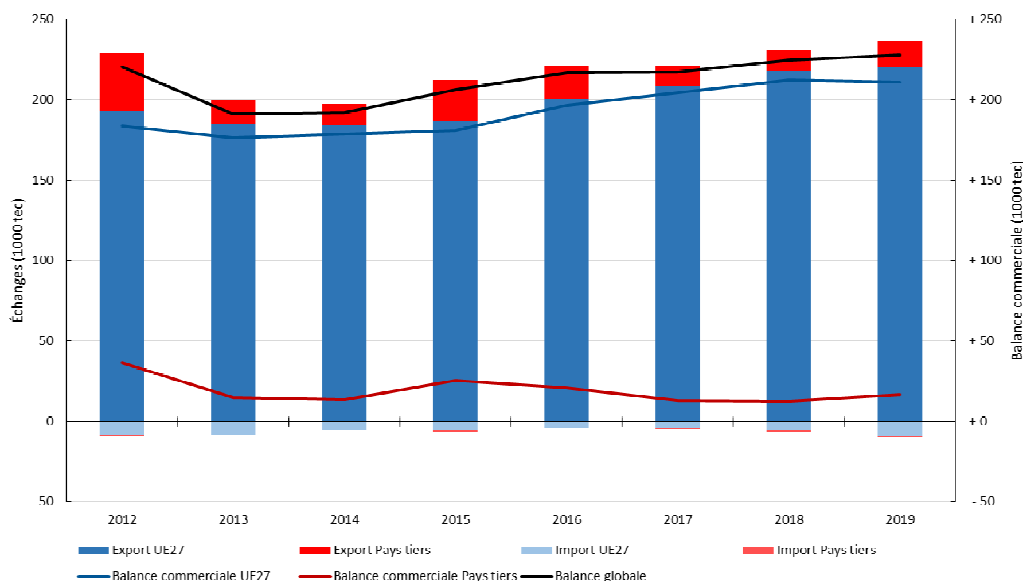
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Les échanges français de viande bovine se font majoritairement avec l'Union européenne. Le solde des échanges de viande bovine est structurellement négatif, ce qui signifie que la France importe plus de viande bovine qu'elle n'en exporte. Cependant, même si cela représente un faible volume, le solde est positif pour les pays tiers.

Sur le long terme, les volumes de viande importés sont en baisse régulière depuis 2008, ce qui a contribué à l'amélioration de la balance commerciale. Cependant, depuis 2016, on observe une légère baisse du solde commercial total, expliqué par le retour en légère hausse des volumes de viande importés.

2.2. Les bovins vifs

Figure 9 : évolution du solde des échanges de la France en volume avec l'UE et les pays tiers pour les bovins vifs de 2012 à 2019

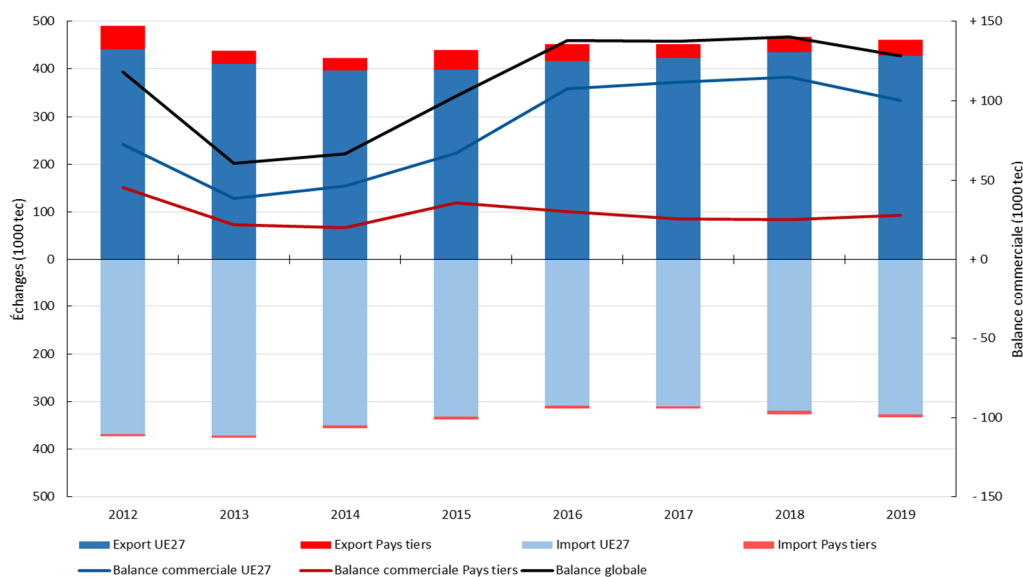


Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Le solde commercial des bovins vifs français est structurellement très positif et en légère hausse continue depuis 2014. Cette progression est principalement due à l'augmentation du volume de bovins exportés vers l'Union européenne. En raison de sa proximité et de la difficulté à échanger des animaux vivants, le marché intra-communautaire représente la quasi-totalité du débouché français de bovins vifs.

2.3. Total viande bovine et bovins vifs

Figure 10 : évolution du solde des échanges de la France en volume avec l'UE et les pays tiers pour la viande bovine et les bovins vifs de 2012 à 2019



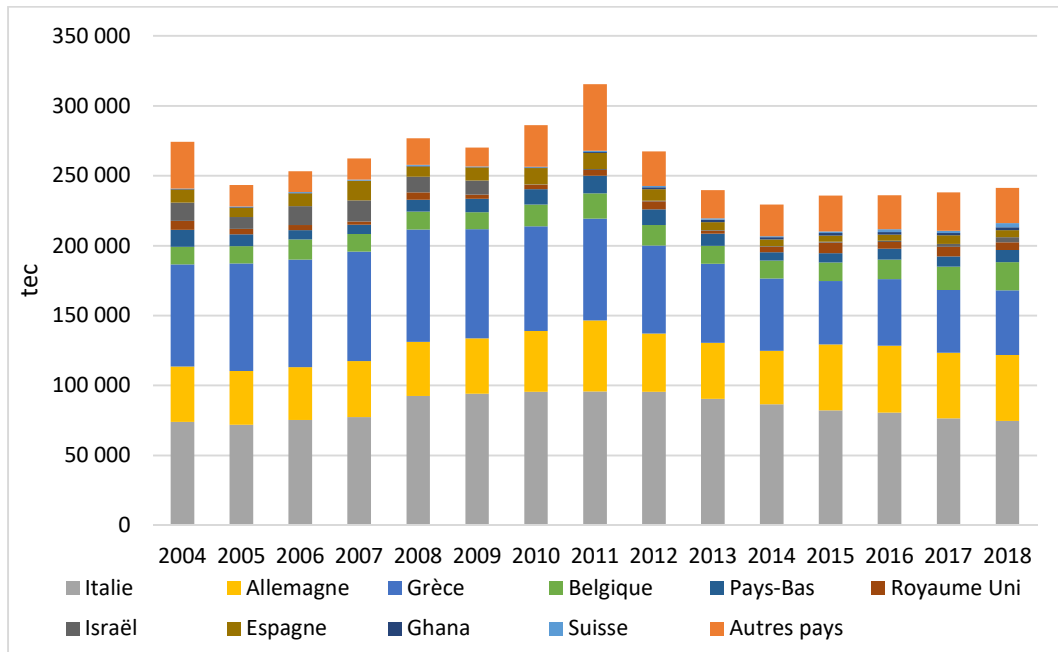
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

En sommant viande et vif, le solde commercial négatif des viandes est contrebalancé par les exportations de bovins vivants. Ainsi, la balance commerciale française est positive, à un pallier autour de + 140 000 tec depuis 2016.

3. Les clients et fournisseurs de la France

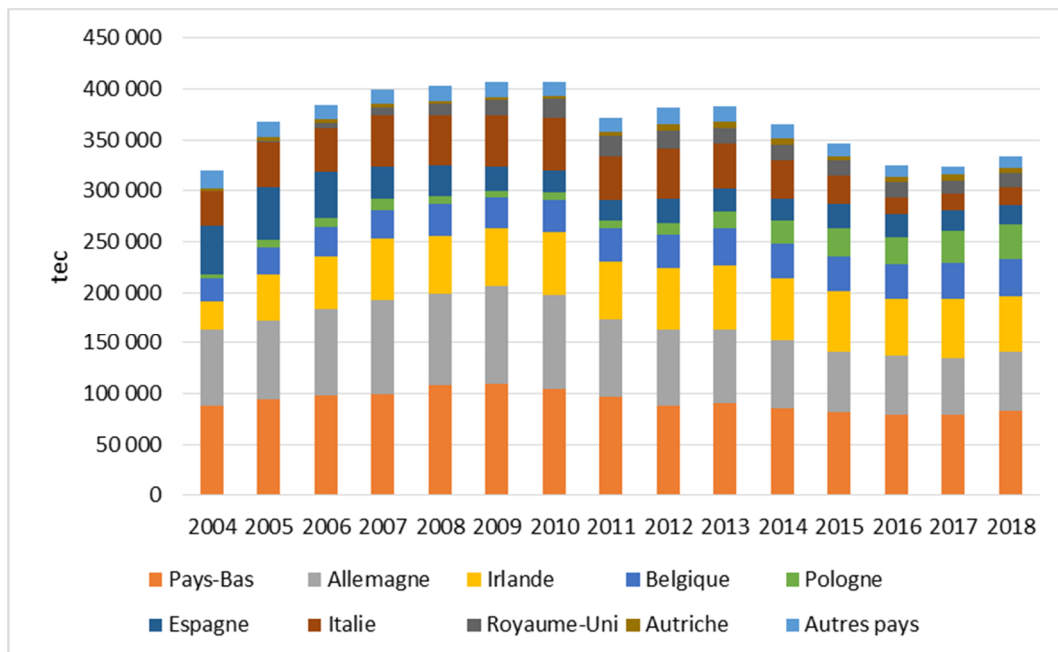
3.1. La viande bovine

Figure 11 : évolution des exportations françaises de viande bovine en volume par destination de 2004 à 2018



Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Figure 12 : évolution des importations françaises de viande bovine en volume par provenance de 2004 à 2018



Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

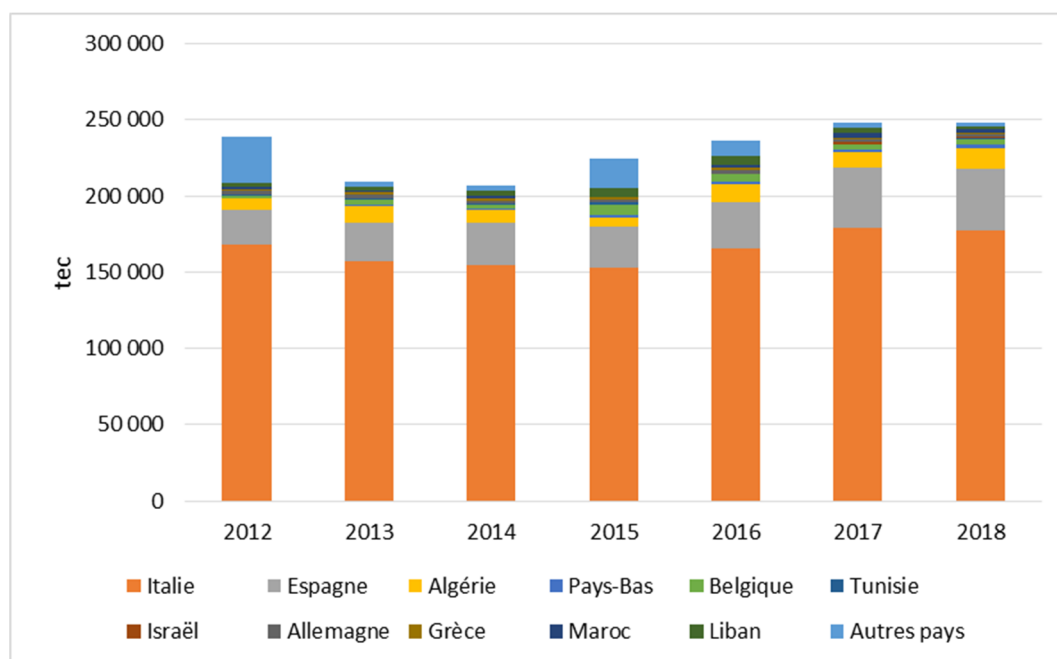
Les exportations françaises de viande bovine, qui étaient en légère augmentation (en tec) depuis 2005, marquent le pas à partir de 2012 vers toutes les destinations. Des trois clients

principaux que sont l'Italie, l'Allemagne et la Grèce, ce sont surtout les deux d'Europe du Sud qui accusent les baisses d'achats les plus marquées. L'Allemagne et l'Italie figurent par ailleurs en huitième et neuvième positions des importateurs mondiaux de viande bovine ; il s'agit de marchés structurellement déficitaires dont la proximité avec la France se traduit par des importations facilitées. Ces deux pays ont toutefois des dynamiques différentes : si l'Allemagne est un importateur dynamique de viande bovine, en croissance depuis 2010, il n'en est pas de même pour l'Italie, dont les importations de viande bovine décroissent régulièrement, au profit d'animaux vifs (cf. infra). Outre les trois principales destinations qui couvrent environ 70 % des exportations, la France n'est pas positionnée sur les pays dynamiques à l'importation comme la Chine ou l'Indonésie, même si on note de plus en plus de volumes, faibles, à destination de l'Extrême-Orient.

Les importations, elles, sont en baisse continue depuis 2010 et proviennent essentiellement des Pays-Bas, d'Allemagne, de Pologne et de Belgique, suivis par la Pologne, qui capte les parts de marché de l'Italie.

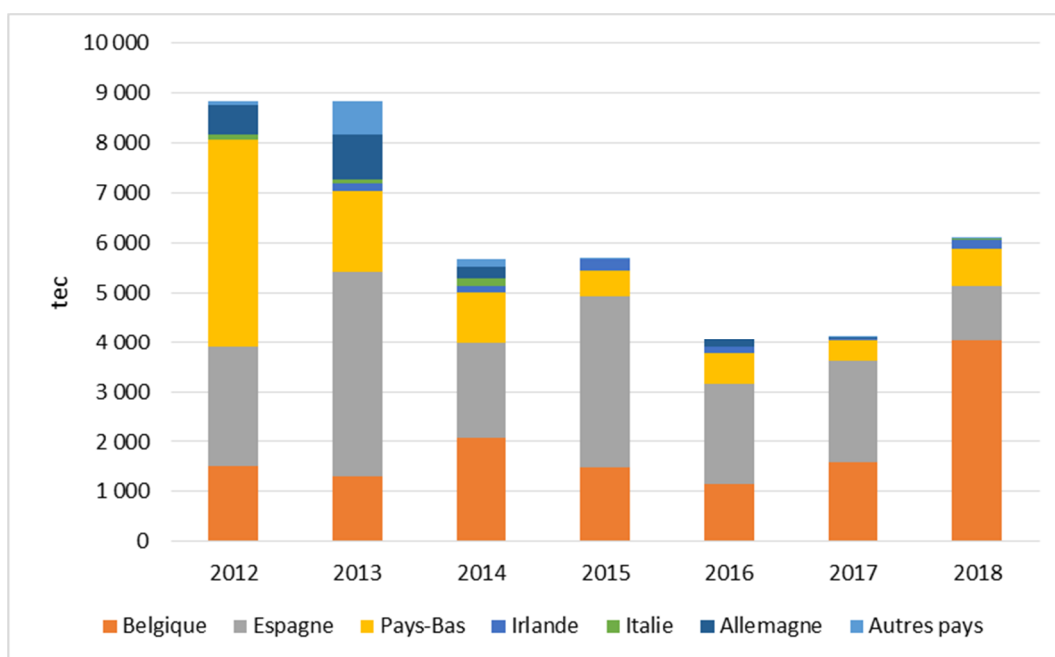
3.2. Les bovins vifs

Figure 13 : évolution des exportations françaises de bovins vifs en volume par destination de 2012 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Figure 14 : évolution des importations françaises de bovins vifs en volume par provenance de 2012 à 2018



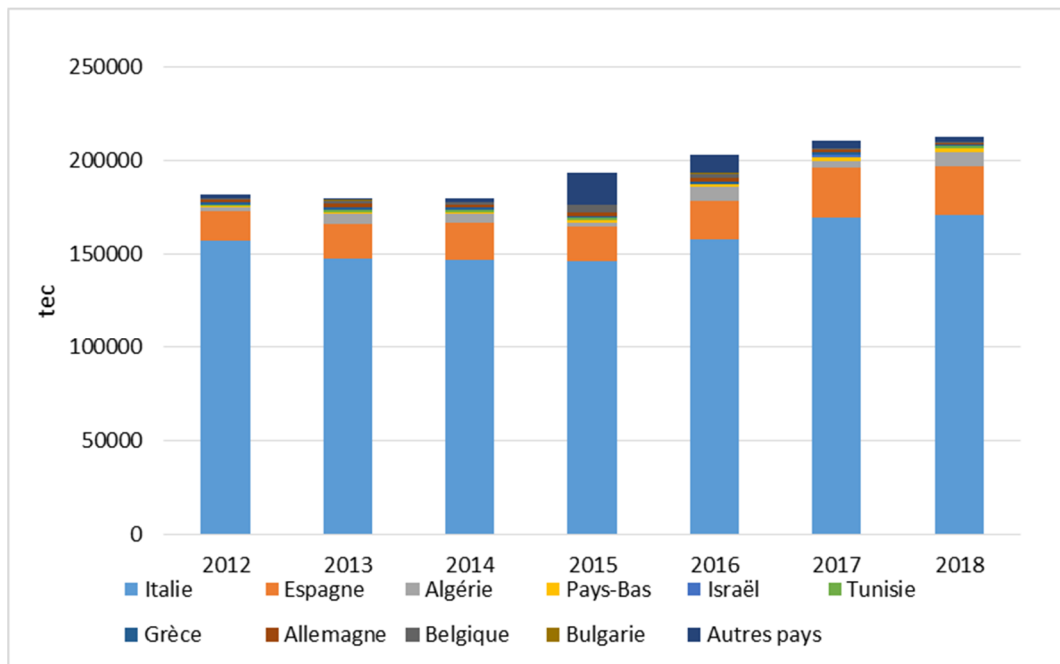
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Les exportations françaises de bovins vifs sont en hausse structurelle depuis 2014. Les pays destinataires sont très concentrés, les trois principaux pays clients représentant environ 90 % des échanges de manière constante depuis 2012. Les deux principales destinations des bovins vifs français sont l'Italie et l'Espagne, respectivement deuxième et quatrième importateurs mondiaux, et tous deux en croissance. D'un côté, l'Italie achète surtout des broutards et, de l'autre, l'Espagne s'approvisionne majoritairement en veaux nourrissons ; ces deux catégories seront détaillées par la suite. Le troisième client de la France est l'Algérie, qui est un marché en croissance en volume.

Les importations françaises de bovins vifs sont très faibles au regard des exportations (40 fois moins) et en diminution jusqu'en 2017. En 2018, la mise en place d'un abattoir transfrontalier qui s'approvisionne en Belgique explique la forte évolution de ce pays.

3.3. Les broutards

Figure 15 : évolution des exportations françaises de broutards en volume par destination de 2012 à 2018



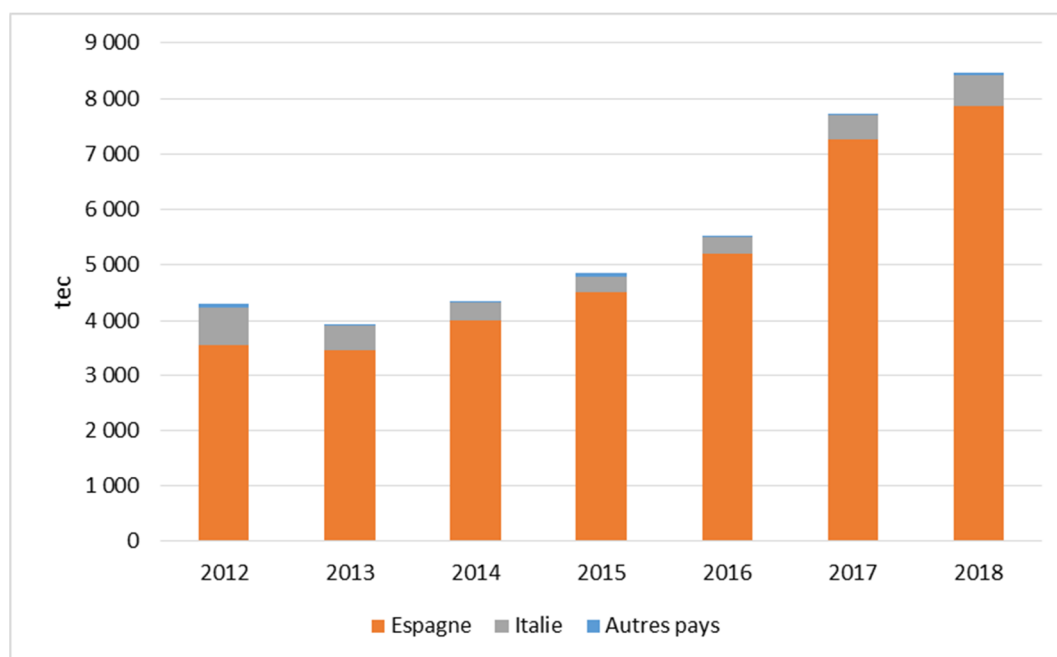
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Les exportations françaises de broutards sont en constante augmentation depuis 2012. L'Italie et l'Espagne représentent 90 % des débouchés à l'export. Les clients sont donc très concentrés et peu diversifiés, ce qui est une force comme il s'agit de clients dynamiques, mais également une faiblesse en cas de perturbation sur l'un des deux marchés. Plus précisément, avec l'Italie, une relation d'interdépendance s'est créée avec la France : d'une part, la France est un fournisseur irremplaçable et nécessaire pour l'Italie et d'autre part, la France a besoin d'un débouché demandeur tel que l'Italie pour valoriser la forte production de bovins mâles allaitants.

En termes de diversification des débouchés, plusieurs pays achètent occasionnellement des volumes importants de broutards, comme Israël, le Liban ou le Qatar. L'accès au premier marché d'importation de bovins vifs (les États-Unis) est rendu problématique par le transport d'animaux vivants sur de grandes distances, ce qui peut expliquer l'absence de ce pays dans les destinations françaises. Néanmoins, certains exportateurs comme l'Australie, sont capables d'exporter des bovins vivants jusqu'en Afrique du Nord, ce qui peut conduire à une concurrence accrue dans cette zone.

3.4. Les veaux nourrissons

Figure 16 : évolution des exportations françaises de veaux nourrissons en volume par destination de 2012 à 2019



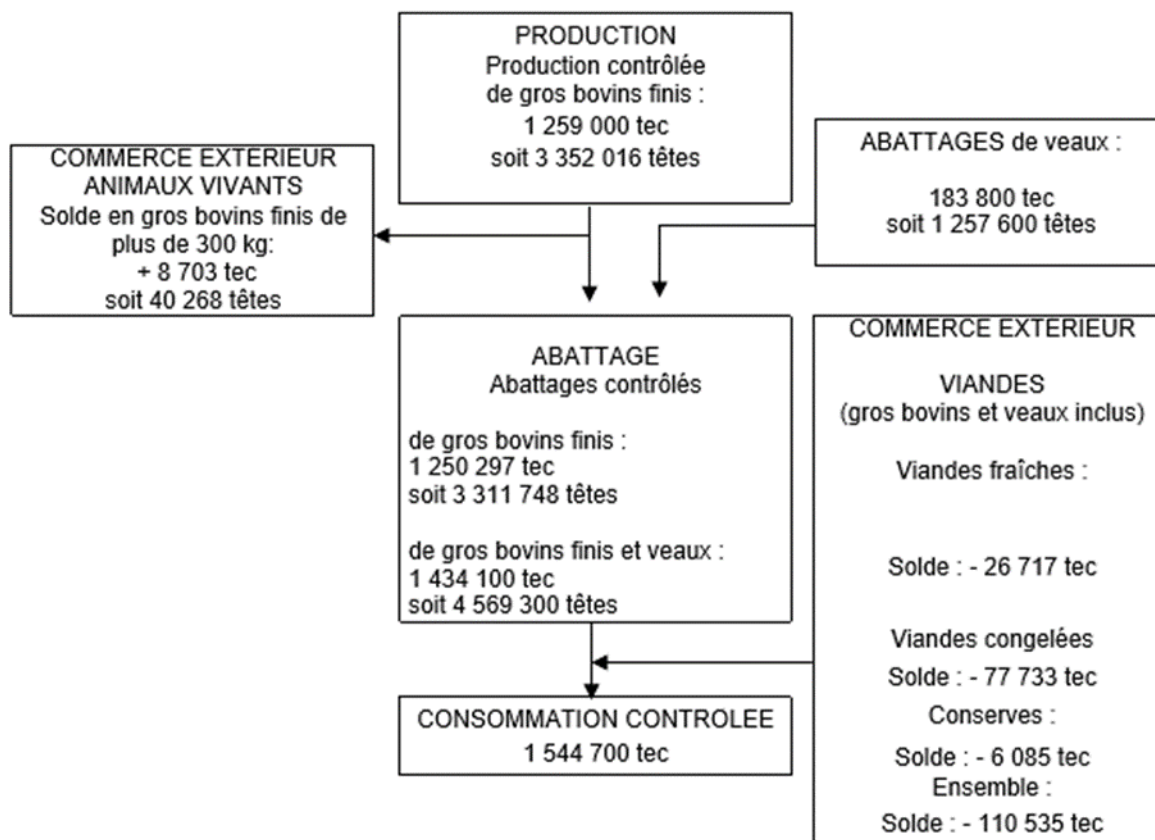
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Les exportations françaises de veaux nourrissons sont en forte augmentation depuis 2013. Le principal client est l'Espagne, qui capte environ 90 % des veaux exportés par la France. Le débouché espagnol est peu rémunérateur pour la France, qui exporte les surstocks saisonniers de veaux laitiers qui sont de moins en moins engraisés sur le sol national. En effet, la production de veaux de boucherie et de jeunes bovins issus de races laitières est en décroissance en France, ce qui conduit à une nécessaire valorisation à l'export. Les bovins engraisés en Espagne sont par la suite vendus notamment en Italie où ils peuvent concurrencer les viandes issues de bovins nés, élevés et abattus en France ou de brouards nés en France et engraisés en Italie. Ces flux de veaux laitiers nourrissons sont ainsi un frein à la compétitivité de la filière bovine française.

4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

4.1. Diagramme de flux dans la filière bovine en France

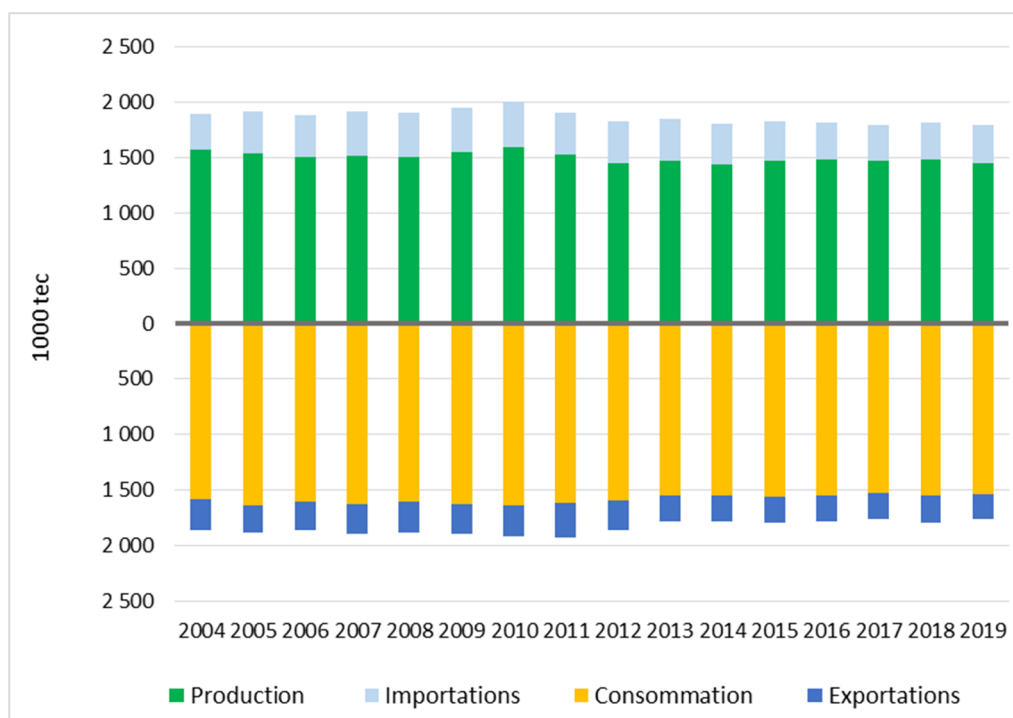
Figure 17 : diagramme des flux du marché national bovin en 2019.



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, Douane française

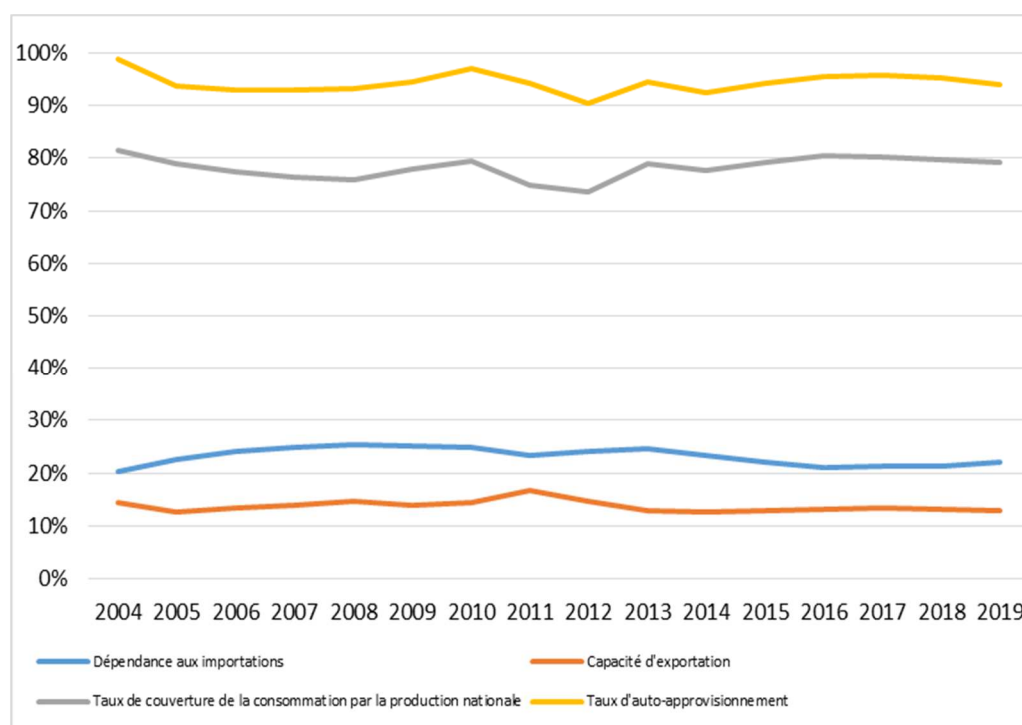
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour la viande bovine

Figure 18 : évolution du bilan offre/demande de la viande bovine de 2004 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après Agreste, TDM (Douane française)

Figure 19 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ de la viande bovine de 2004 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après Agreste, TDM (Douane française)

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
- Taux d'auto-apvisionnement = production / consommation

La dépendance de la France aux importations de viande bovine est d'environ 20 % en 2019, après un maximum historique en 2008 de l'ordre de 25 %. Réciproquement, le taux de couverture par la production nationale est donc d'environ 80 %. Le taux d'auto-alimentation, calculé comme le ratio entre production et consommation est d'environ 95 %, ce qui signifie que la production de viande bovine représente un volume similaire à 95 % de la viande consommée. Ce ratio ne prend pas en compte la production de bovins maigres dont environ 50 % sont exportés et donc consommés hors de France. La différence entre le taux d'auto-alimentation et la dépendance aux importations vient du fait que la viande bovine consommée en France est préférentiellement de la viande issue de femelles. La production française de femelles est insuffisante à combler complètement la demande nationale, ce qui conduit à un besoin d'importation. En parallèle, la production de mâles français trouve des débouchés dynamiques à l'export, comme en Allemagne, où la consommation de viande bovine concerne principalement de la viande de jeunes bovins mâles.

5. Identification par le groupe de travail « Filière bovine » des principaux facteurs de compétitivité

Le groupe de travail « filière bovine vif et viande » s'est réuni deux fois : les 10/12/2020 et 19/03/2021.

Il était composé d'experts de la filière des structures suivantes : Interprofession (INTERBEV), Syndicats agricoles (Coordination rurale, Confédération agricole, FNB), La Coopération agricole, Fédération du commerce de bétail (FFCB), Fédérations d'abattage (Culture viande, Fedev), Transformation (FICT), Institut technique (IDELE), DGPE, FranceAgriMer (direction Marchés, études et prospective, mission des Affaires Européennes et internationales, mission Filières).

La filière bovine française est déficitaire depuis plusieurs années. Les exportations de viandes sont aujourd'hui très faibles du fait d'une compétitivité dégradée et reposent plus sur la nécessité d'équilibre carcasse et de valorisation de tous les morceaux. Par contre, la filière du vif repose sur l'exportation. Toutefois, de grosses inquiétudes pèsent sur la question du bien-être animal et le transport des animaux vivants. Les préoccupations majeures de la filière sont les impacts réglementaires et notamment sanitaires (Loi de santé animale, transport de animaux, etc.) et sur les questions relatives à l'impact de la filière bovine sur l'environnement (réchauffement climatique). Les conditions de crise sanitaire et économique liées à la Covid-19 ont également favorisé la consommation de haché ce qui modifie les équilibres matière et la compétitivité des pièces.

5.1. Facteurs de compétitivité prix

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

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Coûts des facteurs de production	
Coûts du travail agricole	<p>Coût / taille exploitation : le coût du travail ne grève pas la compétitivité (uniquement pour les marchés amenant suffisamment de valeur ajoutée).</p> <p>Modèle familial « à la française » (taille modérée des exploitations) : modèle viable si valorisation et valeur ajoutée suffisante.</p> <p>Nécessité d'avoir des exploitations de taille suffisante pour être compétitif à l'export.</p> <p>Ne pas confondre coût du travail et revenu de l'éleveur (pas/peu salariat) Voir étude sur coût du travail Idele : il y a plus un surcoût de la main d'œuvre qu'un coût du travail (rémunération salarié, charges, statuts des salariés - prestataires externes).</p> <p>Recherche de mise en adéquation du modèle de production avec la demande du pays client sous réserve d'en avoir la possibilité zootechnique et commerciale (disponibilité demande, marchés de niche).</p>

Coûts du travail industriel	Les structures de cout français sont désavantageuses par rapport aux autres États membres de l'UE et pays tiers.
Autres coûts de production agricole (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital)	Impact du coût des intrants notamment en alimentation animale même si moindre qu'en viande blanche, impact sur la filière laitière et donc sur la viande bovine issue du cheptel laitier.
Autres charges logistiques (stockages)	Problématique du transport en vif et respect bien-être animal (distorsion de concurrence UE sur les règles BEA) - investissements BEA (bouverie de Sète) déjà effectués, avantage de la France par rapport à ses concurrents.
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)	Impact des taux de change . Aspect diplomatique insuffisant pour influencer sur les pays tiers (Algérie) pour les négociations, en France et en Ambassade.
Fiscalité	
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>Contraintes réglementaires à l'export sur animaux vivants (sanitaire, bien être, quarantaine, etc.).</p> <p>Abattage rituel : en viande, la France est correctement placée, le « sans étourdissement » reste autorisé, marché en croissance, produit français convient et est reconnu pour sa qualité, sujet sensible difficile à discuter - risque de se couper des marchés si le sujet n'est pas traité et négocié (ONG, culte, pays clients). L'étiquetage du mode d'abattage pourrait pénaliser la filière.</p> <p>Statut ESB France défavorable (image des pays tiers et liste MRS) + accès fermé à certains marchés pays tiers, inquiétudes sur le fait que les négociations SPS soient menées tardivement et ne permettent pas de profiter du statut favorable dès mai 2022.</p> <p>Statut FCO apporte contraintes sanitaires (vaccination, test PCR, tri animaux, etc.) et embargos pays tiers - principal frein en compétitivité à l'export (pays fermé Russie, pays ouverts avec fortes contraintes).</p> <p>Le fait d'avoir fait le choix de la DGAL de ne pas aller vers le statut de "pays indemne" a pénalisé la filière – le coût financier prohibitif de la vaccination a conduit à écarter la solution.</p> <p>Loi de santé animale (impact fort de la LSA) : risque de baisse des marchés export ou que les opérateurs se détournent de certains marchés.</p>

	<p>Orientation PAC - risque de couplage lait-viande</p> <p>L'existence d'un troupeau allaitant repose sur une partie du flux export de broutards. La nouvelle répartition des aides pénaliserait le troupeau allaitant et induirait une moindre rentabilité donc sa diminution.</p>
<p>Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc.</p>	<p>Système de garanties trop cher, risque à évaluer selon les pays (lettre de crédit assurance)</p> <p>Difficulté à mobiliser les assurances crédit type Coface ce qui conduit à ce que les risques soient portés par les entreprises</p> <p>La filière se sent démunie en cas de clients défaillants en UE, assurance-crédit complémentaire (type CAP+) trop onéreuse. Surcoût important de CAP+ du fait des opérateurs financiers privés (assureurs) qui proposent ce dispositif.</p> <p>Progrès pour les opérateurs positionnés sur les marchés où la marge est suffisante pour payer les assurances, pour les autres impossible de financer ces surcoûts.</p> <p>Hausse du prix du fret (manque de containers, grèves dans les ports, moindre attractivité de ports français dans les grandes routes maritimes, etc.).</p> <p>Accumulation des surcoûts (douanes, aspects techniques, déchargement, infrastructures de transport pas au niveau et peu dynamique).</p>
<p>Accords de libre-échange, accords commerciaux</p>	<p>Concurrence déloyale des importations en termes de prix, de modes d'élevage, de qualité de produits.</p> <p>Filières agricoles moins prioritaires que les secteurs industriels lors des négociations ALE (Mercosur, Ceta, etc.), des contingents imports ouverts à droits réduits ou nuls qui inquiètent notamment, sur Mercosur.</p>
<p>Productivité et stratégie des entreprises</p>	
<p>Productivité agricole</p>	<p>Image dégradée du métier d'éleveur (faible revenu)</p> <p>Lobbying négatif des ONG, pression médiatique croissante qui pèse sur la filière</p> <p>Gagner compétitivité --> question multifactorielle complexe: taille (modèle familial prépondérant en France), adaptation offre/demande, recherche de marchés à haute valeur ajoutée, etc.</p> <p>Risque de décalage avec concurrents (Espagne), des aides PAC couplées en Europe (Pologne) qui ont permis de monter de toute pièce des filières d'engraissement qui nous concurrencent maintenant avec de la viande à bas prix en France et sur les débouchés italiens.</p> <p>Objectif quotidien de rechercher la valeur notamment à l'export, toutefois pour y arriver il faut être compétitif et que les acteurs dégagent de la rentabilité économique.</p>

<p>Productivité agroalimentaire</p>	<p>Pour investir et maintenir des outils compétitifs, il faut gagner de l'argent sur le marché national.</p> <p>La filière fait face à un manque d'investissements que pourrait combler en partie le plan de relance de modernisation des abattoirs.</p> <p>La filière pourrait gagner en compétitivité par de la concentration ou des rachats entre outils. Économie d'échelle de grands groupes comme chez les concurrents.</p> <p>Disposer d'agréments exports nécessite des outils performants, compétitifs, services qualités dynamiques, conformités SPS (audits stricts), cela permet d'accéder à de nouveaux marchés mais à un coût important. Équilibre bénéfique/cout pas évident sur certaines destinations.</p> <p>Difficulté de trouver du personnel dans certaines régions, recherche de plus d'automatisation. La France est bien positionnée par rapport aux autres États membres.</p>
<p>Taille des entreprises</p>	<p>Faible par rapport à la concurrence internationale.</p>
<p>Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix</p>	<p>Investissement insuffisant en abattoir, le plan de relance de modernisation des abattoirs va aider à corriger ce déficit.</p> <p>Outils vieillissants moins compétitifs.</p>
<p>Stratégie de marge</p>	<p>Viande : la filière ne dispose pas des armes pour conquérir de nouveaux marchés, privilégie plutôt les marchés existants</p> <ul style="list-style-type: none"> • En 20 ans, la France a perdu sa position de leader à l'export (fin des restitutions, baisse de production, déficit commercial, etc.) • Avantage rendement carcasse laissé au client (Europe du sud), atout des races à viandes françaises (surcoût à l'achat du vif qui est valorisé lors de l'engraissement par le pays tiers) • Valorisation du 5^e quartier/coproduits insuffisante • Enjeux de répartition valeur avant/arrière (voir modèle aux États-Unis) • Stratégies de marques sur certains pays historiques : positionnement trop exclusivement centré sur stratégie "pur prix" au détriment de segments à forte valeur ajoutée <p>Vif pays tiers: pas d'argument clair aujourd'hui de différenciation par rapport à la concurrence pour justifier un prix plus élevé des animaux français.</p> <p>Au final pour exporter, il faut être compétitif (notamment prix) par rapport à la concurrence internationale avec les prérequis d'avoir une marchandise qui convienne au client (cahier des charges). En France, le facteur prix est souvent peu favorable aux opérateurs.</p>

5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

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

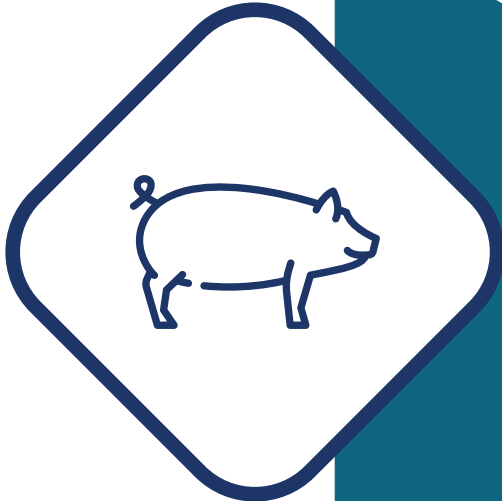
Facteurs	Propositions du groupe de travail
Dynamique d'entreprise	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	<p>Peu de R&D ces dernières années : coût important R&D, les marges limitées freinent la R&D (qui coûte cher).</p> <p>Les entreprises recherchent ... elles n'ont pas forcément les réponses.</p> <p>Peu de R&D notamment sur les produits élaborés (le steak haché est le produit phare).</p>
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	<p>Le savoir-faire existe.</p> <p>Problème de l'image négative des métiers de la viande qui nuit au recrutement.</p> <p>Formation : outil essentiel mais insuffisant pour être efficace et inverser la tendance.</p>
Taille et typologie des entreprises (notamment les exportatrices)	<p>Taille des entreprises pour répondre à la demande mondiale : incohérence entre la tendance nationale (régionalisation, proche des zones de consommation, outil de taille modérée) et la nécessité d'outils plus grands pour adresser l'export (JB).</p> <p>Il n'y a plus de masse importante de viande standardisée : l'hétérogénéité de la production française est un frein pour conquérir les marchés mondiaux.</p> <p>Dans les faits, il y a des experts de l'export (zone JB ou autre zone avec taille suffisante) et les autres acteurs.</p> <p>Il existe des types de production dédiée export en vif (broutard, JB) qui ont globalement permis de construire une filière avec une rémunération satisfaisante (hors période Covid-19).</p> <p>À ce stade, pas de schéma de production permettant de répondre à des marchés demandant des animaux et/ou de la viande à bas prix.</p> <p>La conquête de marché nécessite de se positionner sur de la compétitivité hors-prix.</p>
Capacité à s'adapter au cahier des charges	<p>CDC spécifiques pour certains clients UE et clients en vif (pourtour méditerranéen), complexe à gérer mais incontournable. Les négociations ont jusqu'à présent été peu efficaces pour réduire les contraintes.</p> <p>L'adaptation à un CDC a un coût ; il peut être un frein. Toutefois, la non adéquation totale au CDC n'empêche pas l'export, il y a moyen de d'adapter.</p> <p>Pas de concrétisation des marchés en Chine : déception.</p> <p>Concurrence déloyale des concurrents UE car ils sont plus pragmatiques notamment leurs services certificateurs moins exigeants et procéduriers que les services français (SPS), sur-interprétations des textes.</p>

	<p>Import: Nécessité de pouvoir ajouter l'origine des viandes au CDC, prioriser les viandes françaises, risque de redémarrage des imports pour approvisionner la CHD post confinement.</p>
<p>Dynamique de filière</p>	
<p>Organisation de la filière et capacité à aller à l'export</p>	<p>En vif, marchés historiques menacés par les exigences sociétales et les futures réglementations en terme de bien-être animal.</p> <p>Équilibre matière primordial depuis 10 ans (steak haché en France), trouver des débouchés sur les pièces non valorisées, en France, modification de la demande française</p> <ul style="list-style-type: none"> • Où vendre les arrières ? (Italie, 5 clients) - Réduction demande donc concurrence entre opérateurs français sur un marché plus réduit (mais pas plus que les pays concurrents) • Coordination interprofession insuffisante ? trop limitée ? utile ? sur stratégie filière export (marques, salons, etc.) <p>Les tentatives passées ont avorté pour mutualiser une offre française pour répondre à de grosses commandes. C'est dommage. Les abattoirs nationaux sont dimensionnés pour répondre aux marchés pérennes. Le savoir-faire d'export de carcasses a disparu suite à des évolutions règlementaires (restitutions, intervention, etc.). Impossible aujourd'hui de répondre à des commandes spot, ponctuelles.</p> <p>Vifs : peut-être nécessité d'accroître la taille des opérateurs de commercialisation (coordination éleveurs, collectes, exportateurs)</p> <p>La compétitivité France est peut être différente selon ces marchés.</p> <p>Présence à l'étranger : faible, peu d'implantation sur zone car pas de volumétrie suffisante et régulière (exemple de la Chine). En génétique, prise de conscience de la nécessité d'une présence constante et collective en Chine pour faire avancer les dossiers sur les plans politiques et administratifs, en utilisant l'opportunité apportée par le dispositif « VIE en filière » du plan de relance.</p>
<p>Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)</p>	<p>Problématique de saisonnalité de l'offre en vif --> variation prix, manque d'entreprises export en capacité de proposer des lots de taille suffisante.</p> <p>Marché français déficitaire en viande, difficile de se positionner à l'export pays tiers sauf niche, forte concurrence pays tiers, flux régulier sur l'UE (sauf impact Covid-19 ponctuel au sud de l'Europe).</p>

Logistique	<p>Des difficultés croissantes au regard des contraintes BEA ou contraintes réglementaires (gestion des températures en vif : même règles mais pas même appréciations entre les États membres de l'UE).</p> <p>Présence à l'étranger : faible, peu de relais sur zone car pas de volumétrie suffisante et régulière (exemple Chine)</p>
Positionnement sur les différents circuits de distribution	<p>Adaptation de la filière aux différents circuits : tous les circuits sont couverts.</p> <p>Imports : les appels d'offre français ne permettent pas de sélectionner une offre sur la base de l'origine des viandes, impossibilités de valoriser une origine France (blocage réglementaire).</p> <p>En France, ce qu'on importe n'est pas du tout le même produit que celui qui est exporté.</p> <p>Question de prix impactant le choix de la RHD.</p> <p>Recours aux imports et reconquête du marché : tendances positives observées lors du confinement sont une opportunité de renationalisation de la consommation de viande bovine</p>
Image des produits et perception de leur qualité	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	<p>SIQO : pas valorisés à l'export. Il existe des marques collectives en UE (même si peu de pays cibles).</p>
Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible	<p>Atout de la diversité de la génétique animale, mal ou pas forcément valorisée à l'export.</p> <p>Travail de valorisation en cours mais pas suffisant pour gagner en valeur sur les produits français.</p> <p>Point positif : s'appuyer sur les races françaises et la qualité des produits (<i>via</i> la traçabilité), permet de justifier un prix plus élevé que la concurrence, en France.</p>
Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés	<p>Pas de difficulté sur ce sujet, la qualité sanitaire des produits français est reconnue mondialement.</p> <p>Attention au statut sanitaire FCO défavorable qui peut pénaliser l'offre française.</p>
Visibilité des produits français	<p>Moins bon que d'autres pays (cf. origine green en Irlande).</p> <p>Pas assez de mobilisation collective pour améliorer ce point.</p>
Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés	<p>Impossibilité de lutter sur les prix, ce qui laisse comme relais de compétitivité le hors-prix, valoriser les atouts de l'offre française en matière de qualitatif - il faut arriver à vendre la qualité (race, sanitaire, mode d'élevage, etc.).</p> <p>Impossible de lutter aux prix mondiaux du fait de coût de production français supérieur (États-Unis, Australie, Amérique du sud) que cela soit en 1^e ou 2^e transformation.</p>

Contexte réglementaire	
Règlementation environnementale	Règlementation installations classées protection de l'environnement (ICPE) pénalisante pour les exploitations agricoles et peu favorable au renouvellement des générations (dissuasif pour les jeunes).
Règlementation sanitaire ou bien-être animal	Effet négatif de la loi de santé animale, des réglementations de plus en plus contraignantes en termes de bien-être animal.
Autres réglementations	<p>Contexte sociétal défavorable: transportabilité et acceptation du transport longue durée d'animaux vivants, abattage rituel dans les pays clients (vidéos). Anti viande, abattage rituel, etc. : pression croissante sur la filière bovine.</p> <p>Toutefois, tendance positive pour certains marchés (Allemagne: désintérêt pour porc dont bénéficie la viande bovine).</p> <p>Impact FPA en Chine - Priorisation port chinois sur la viande porcine / viande bovine.</p> <p>Coordination État/filières: il faut les bons interlocuteurs pour circulariser les informations</p> <p>Manque de personnel sur les fonctions régaliennes export (FranceAgriMer/DGAL) qui travaillent à l'ouverture des marchés export SPS.</p> <p>Règlementation sur l'obligation d'affichage de l'origine des viandes en restauration hors domicile insuffisamment respectée: information insuffisamment disponible pour le consommateur français qui ne peut pas faire un choix éclairé (en restauration privée notamment).</p> <p>Le cadre réglementaire freine la valorisation de l'origine France (blocage réglementaire sur les appels d'offre publics).</p>

COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE PORCIN



Produits porcins

Sommaire

1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	368
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	368
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de produits porcins.....	369
1.3. La part de la France dans le commerce international de produits porcins.....	371
2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS.....	372
2.1. Les produits porcins.....	372
2.2. La viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée).....	373
2.3. Total produits porcins transformés et salaisons.....	374
3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE.....	375
3.1. Les produits porcins.....	375
3.2. La viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée).....	376
3.3. Les produits porcins transformés et salaisons.....	378
4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE.....	380
4.1. Diagramme de flux pour le porc en France.....	380
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les produits porcins.....	381
5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « VIANDE PORCINE » DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ.....	383
5.1. Facteurs de compétitivité prix.....	383
5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix.....	387

Nous avons distingué dans le cadre de ce travail :

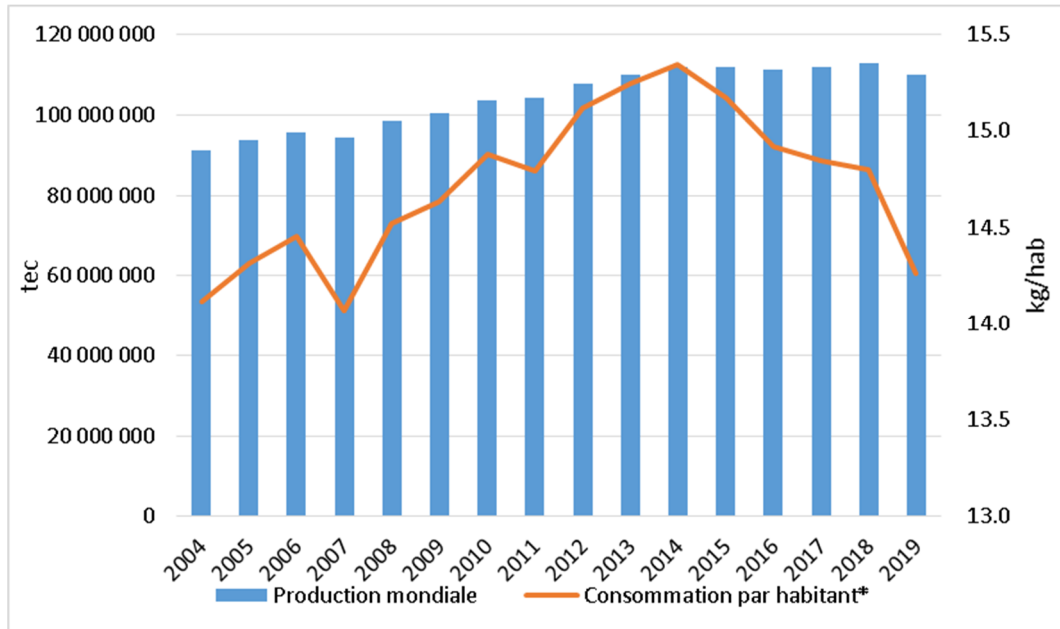
- d'une part l'ensemble des produits porcins (hors abats) destinés à l'alimentation humaine : viandes fraîches et congelées, produits transformés et graisses,
- d'autre part les deux principales composantes de ce groupe des produits porcins :
 - La viande de porc (fraîche, réfrigérée, ou congelée)
 - Les produits porcins transformés, salaisons et charcuteries

Viande et produits transformés représentent les principaux volumes de l'ensemble des produits porcins. Comme ils connaissent des évolutions différentes au point de vue du commerce extérieur de la France, ils sont présentés de façon distincte dans les parties 2 et 3.

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

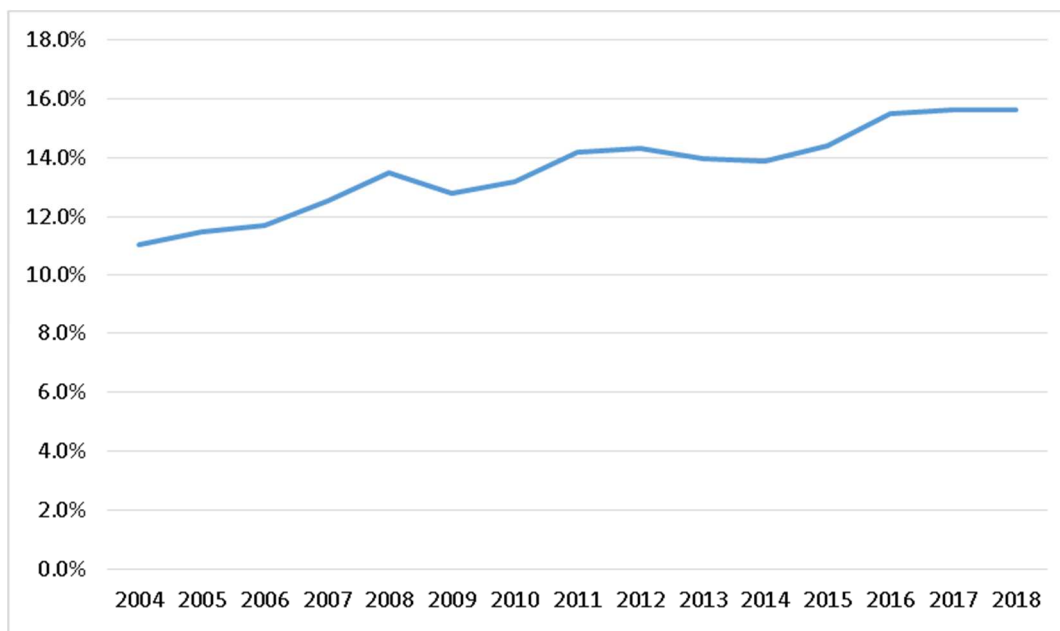
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant de produits porcins de 2004 à 2019



* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale
Source : FAOSTAT

Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial des produits porcins en volume de 2004 à 2018



Source : FAOSTAT

Après une croissance continue jusqu'en 2018, la production mondiale de porc a fléchi en 2019, sous l'effet de l'expansion de la peste porcine africaine (PPA) en Asie. Dans un contexte de

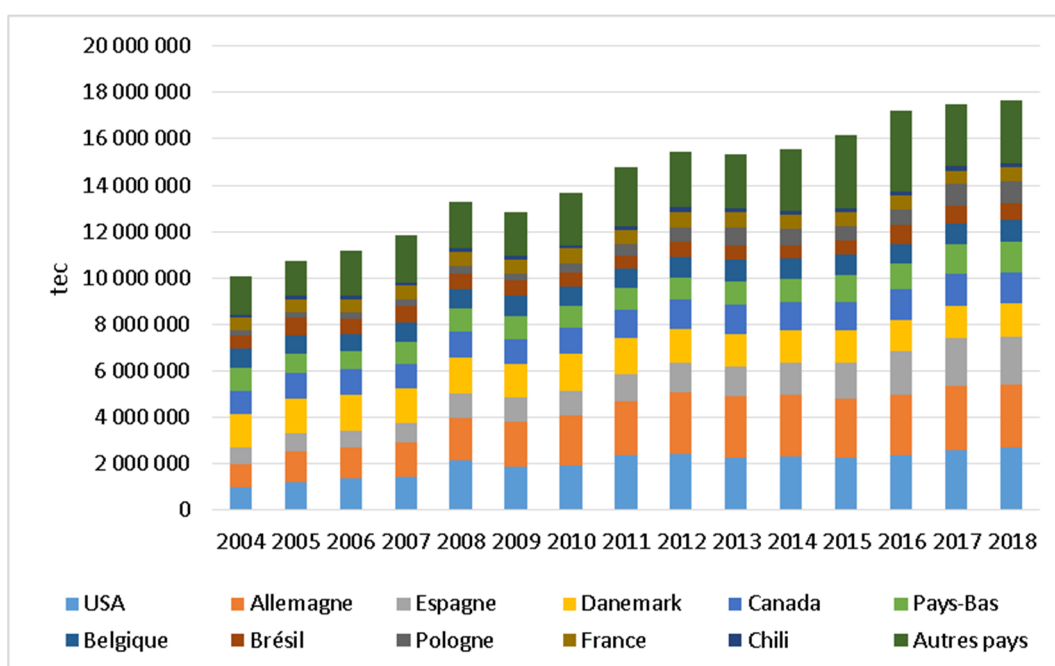
hausse de la population mondiale, il en résulte une accentuation de la baisse de la consommation par habitant, déjà en recul depuis 2014, et qui se chiffre désormais à environ 14,3 kg /habitant /an.

Le taux d'internationalisation du marché des produits porcins est de l'ordre de 16 % en volume. Ce taux augmente régulièrement ces 10 dernières années, alors même que la production mondiale est relativement stable.

En 2020, la production mondiale de porc est repassée un peu en dessous de 100 millions de tonnes. L'Union européenne maintient sa production, les États-Unis, le Brésil, la Russie, progressent en volume, mais la production asiatique est nettement à la baisse du fait de la PPA (Chine - 10 %)

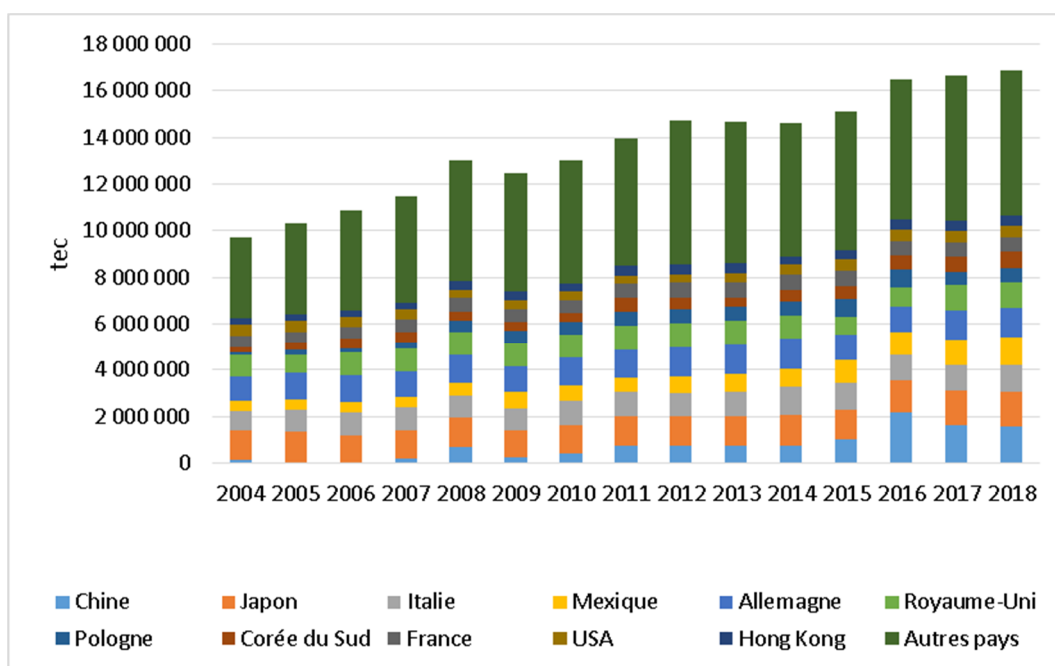
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de produits porcins

Figure 3 : évolution des exportations mondiales de produits porcins et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2004 à 2018



Source : Trade Data Monitor

Figure 4 : évolution des importations mondiales de produits porcins et principaux pays importateurs en valeur de 2004 à 2018



Source : Trade Data Monitor

Les importations et exportations mondiales de produits porcins sont en croissance depuis les années 2000.

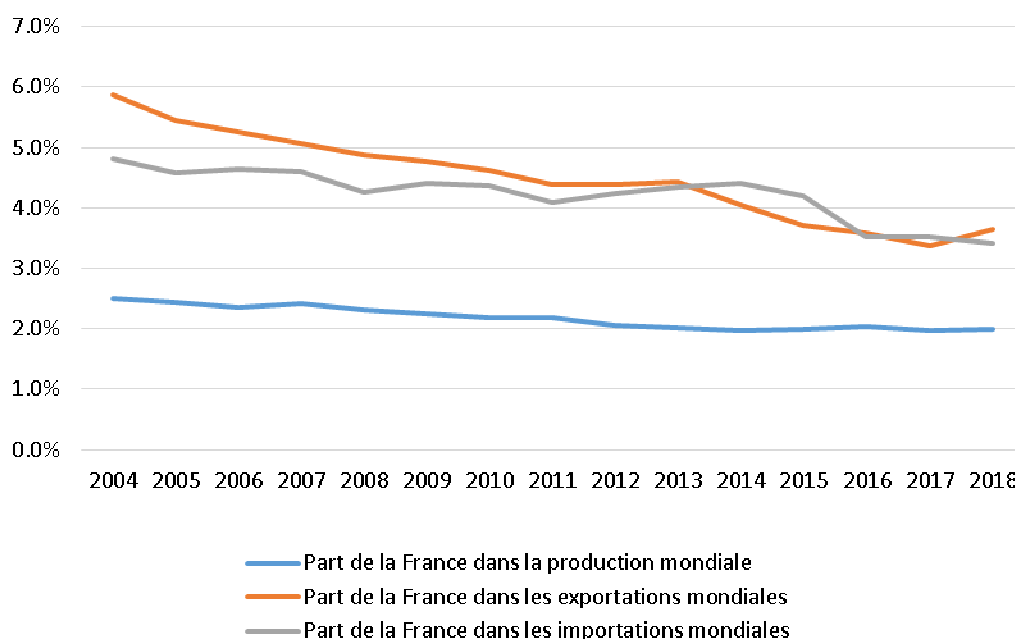
Du côté des exportations de produits porcins, la France se situe en dixième position mondiale en 2018. Parmi les 11 principaux exportateurs, 9 ont vu leur part augmenter entre 2010 et 2018 ; les deux seuls pays en perte de parts de marché étant le Danemark et la France. Les pays qui ont le plus augmenté leurs exportations au cours de cette période sont les trois plus gros exportateurs (États-Unis, Allemagne et surtout Espagne), ainsi que le Brésil.

Le volume des importations mondiales a crû fortement, porté en grande partie par la hausse de la demande chinoise, mais aussi par celle d'autres pays d'Asie comme la Corée, et dans la catégorie « Autres pays », les Philippines, le Vietnam... Dans ce contexte, les importations de la France se tassent en volume (9^e rang en 2018).

En 2019 et 2020, les échanges de produits porcins progressent encore et atteignent un niveau inégalé sur les marchés internationaux. En 2020 les importations de porc de la Chine progressent à elles seules de 110 % par rapport à 2019.

1.3. La part de la France dans le commerce international de produits porcins

Figure 5 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations de produits porcins au niveau mondial de 2004 à 2018



Sources : FAOSTAT, Trade Data Monitor

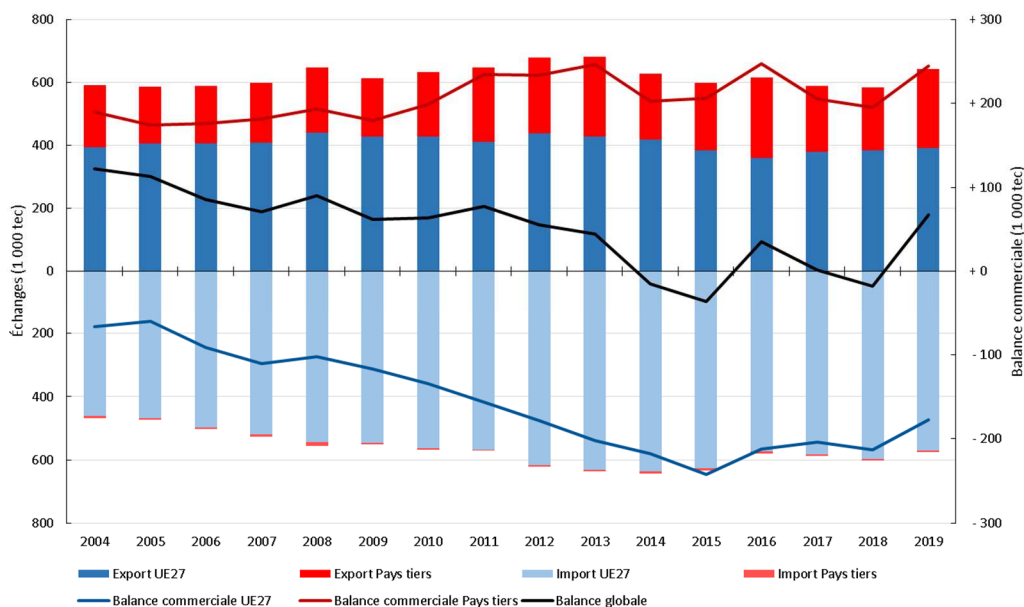
Dans les années 2000, la part de la France s'était érodée dans une production mondiale en croissance. Celle-ci a tendu ensuite à se stabiliser, et la part de la France connaît également une stabilisation autour de 2 % de la production mondiale de porc.

La part de la France dans les importations mondiales est en net recul depuis 2015, tandis que la part de la France dans les exportations mondiales de porc progresse en 2018, après une baisse tendancielle, sous l'effet de la demande asiatique.

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

2.1. Les produits porcins

Figure 6 : évolution du solde des échanges de la France en volume avec l'UE et les pays tiers pour les produits porcins de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Les échanges français de produits porcins se font majoritairement avec l'Union européenne, mais les pays tiers ont néanmoins un poids significatif dans la balance commerciale. En effet le solde positif des échanges en volume avec ces derniers, aussi bien en viande de porc qu'en produits transformés (voir détail ci-après), permet d'équilibrer le solde négatif observé avec l'UE dans ces deux catégories.

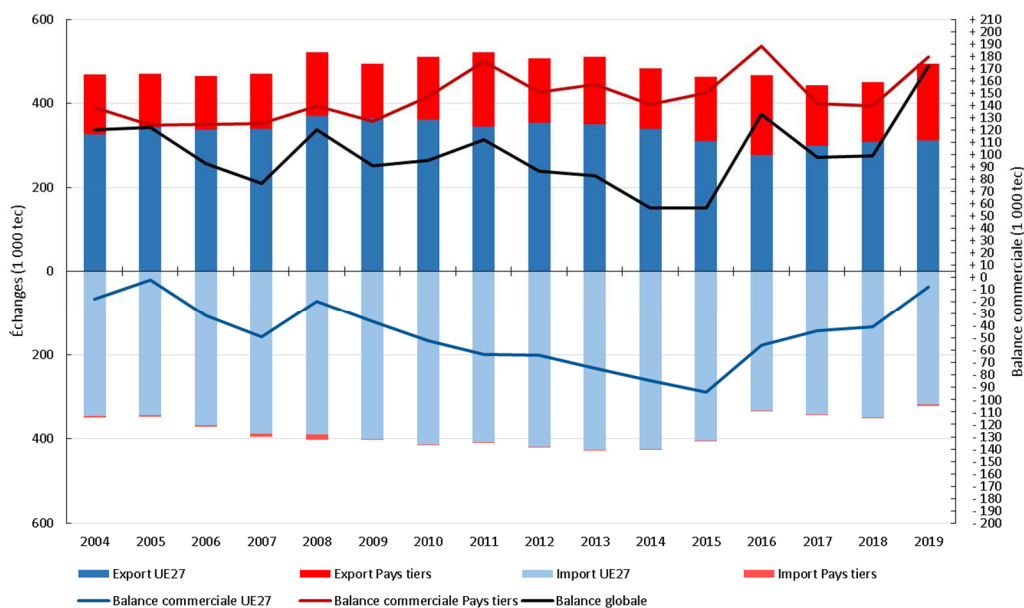
En volume, sauf à deux ou trois reprises depuis 2004, le solde global des échanges sur l'ensemble des produits porcins apparaît donc généralement positif. Il convient cependant de signaler dans ces échanges une structure quelque peu déséquilibrée, avec des exportations portant plutôt sur des matières brutes, et des importations portant plutôt sur des produits transformés ou semi-transformés (pièces dont la découpe est très avancée, à destination des industriels français de la charcuterie, produits transformés prêts à être consommés).

En valeur, du fait de ce déséquilibre structurel dans les produits échangés, la balance commerciale française sur l'ensemble des produits porcins s'est ainsi montrée, ces dernières années, régulièrement déficitaire (- 53 M€ en 2019).

Avec un solde positif de 80 M€, l'année 2020 apparaît dès lors comme exceptionnelle. Cette situation s'explique par des importations et des exportations toutes deux en progression, mais dans des proportions différentes (respectivement + 2 % et + 10 %), et surtout par le fort niveau de prix observé généralement (les exportations de viandes fraîche, réfrigérée et congelée se sont réduites de 1,5 % en volume, mais ont progressé de 6,0 % en valeur). L'évolution favorable observée en 2020 apparaît donc plus conjoncturelle que structurelle.

2.2. La viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée)

Figure 7 : évolution du solde des échanges de la France en volume avec l'UE et les pays tiers pour la viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée) de 2005 à 2019

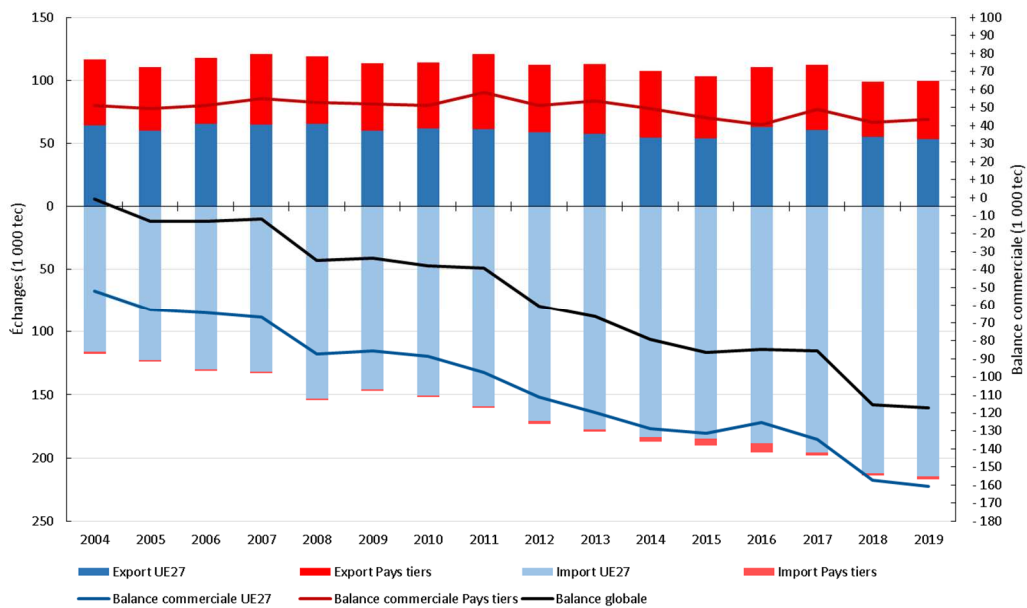


Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Le solde commercial en volume pour la viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée) française vis à vis de l'Union européenne est depuis longtemps négatif, mais tend à se résorber. Vers les pays tiers en revanche, le solde est largement positif et en progression. Globalement, la balance commerciale sur la viande de porc est nettement bénéficiaire, profitant en particulier de la forte demande asiatique.

2.3. Total produits porcins transformés et salaisons

Figure 8 : évolution du solde des échanges de la France en volume avec l'UE et les pays tiers pour les produits porcins transformés et salaisons de 2005 à 2019



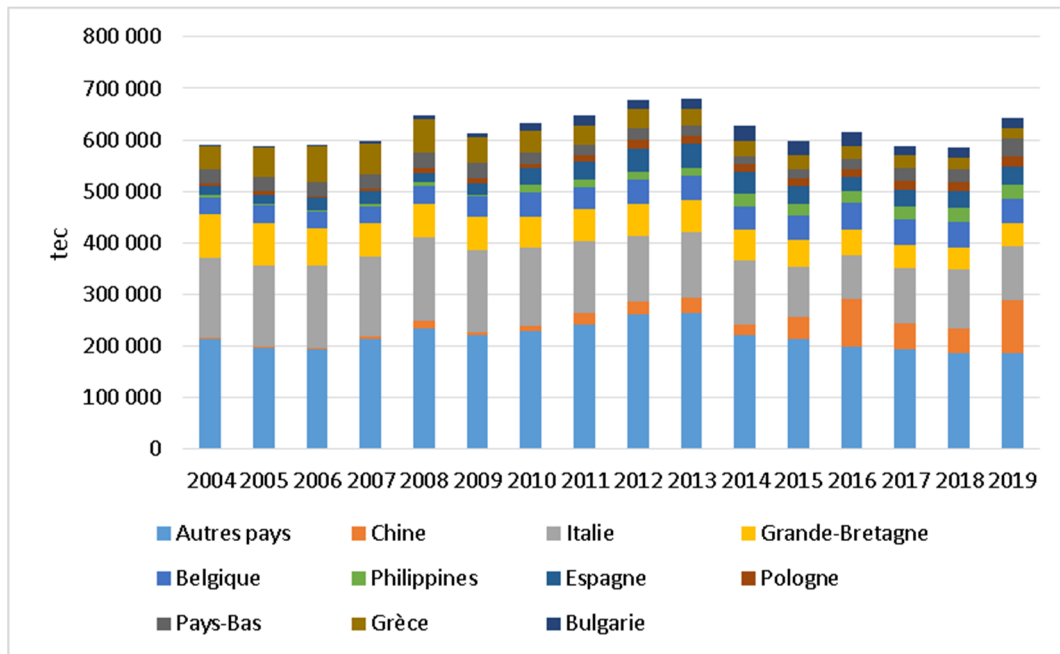
Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Pour les produits transformés, salaisons, charcuteries, la balance commerciale en volume est structurellement bénéficiaire vers les pays tiers, mais en déficit toujours plus accentué vers l'UE à 27. Au total, le solde commercial sur les produits transformés est négatif et se creuse à environ - 120 000 tec en 2019.

3. Les clients et fournisseurs de la France

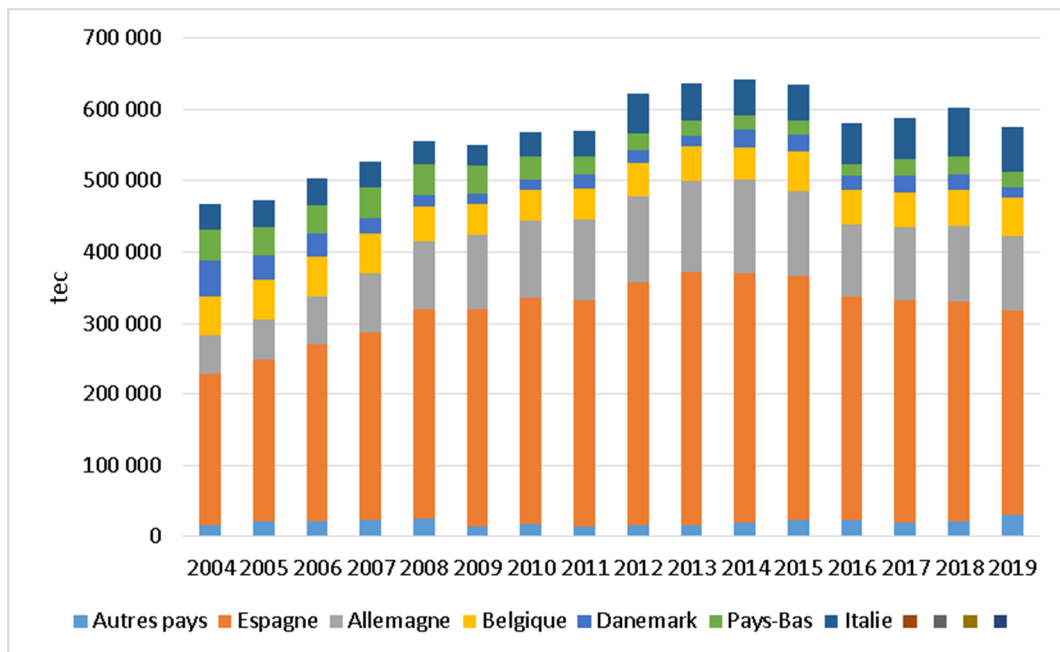
3.1. Les produits porcins

Figure 9 : évolution des exportations françaises de produits porcins en volume par destination de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Figure 10 : évolution des importations françaises de produits porcins en volume par provenance de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Tous produits porcins confondus, les exportations françaises ont comme principales destinations la Chine et l'Italie (avec des parts de l'ordre de 15 à 20 %), suivies de la Grande-

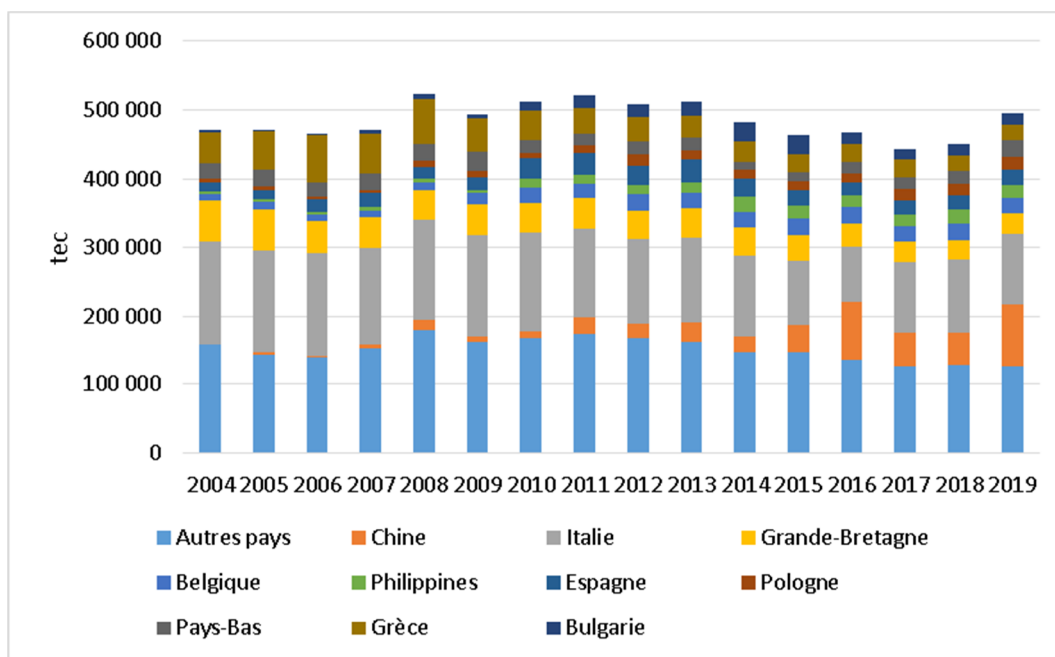
Bretagne et la Belgique (de l'ordre de 8 % chacune). L'Espagne, les Pays-Bas, les Philippines constituent également des débouchés importants. Dans ces flux, il convient cependant de distinguer la viande de porc des produits transformés (voir ci-après).

En 2020, les exportations en volume de la France progressent encore pour avoisiner les 700 000 tec

Les importations, en net recul en volume depuis 2016 proviennent essentiellement d'Espagne (50 %) et d'Allemagne (de l'ordre de 18 %). En 2020, tous produits porcins confondus, elles se réduisent encore de l'ordre de 5 %,

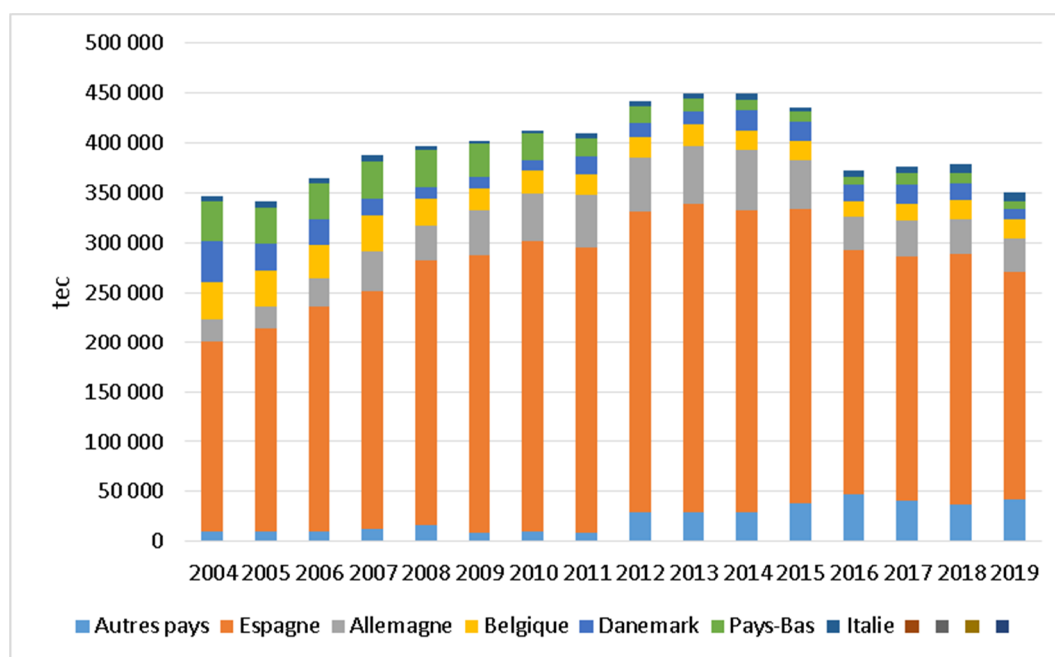
3.2. La viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée)

Figure 11 : évolution des exportations françaises de viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée) en volume par destination de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Figure 12 : évolution des importations françaises de viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée) en volume par provenance de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

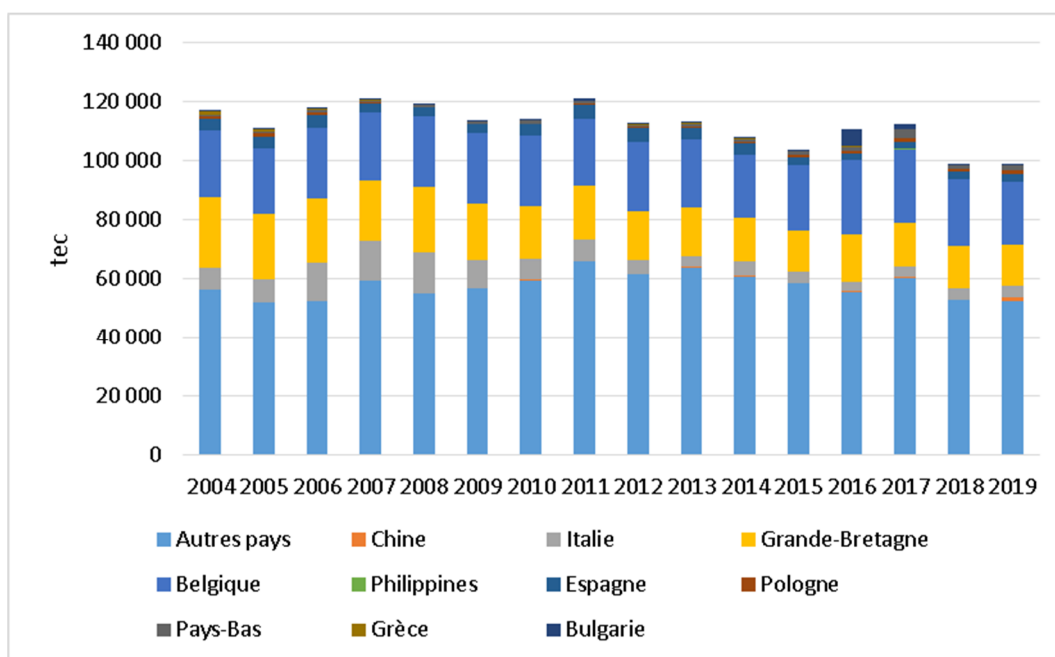
Les exportations françaises de viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée) progressent fortement en 2019 pour s'approcher des volumes records exportés au début des années 2010. L'Italie, principale destination traditionnelle (de l'ordre de 20 % des tonnages) est rattrapée par la Chine. Les Philippines, longtemps destinataires pour l'essentiel d'abats, affermissent sur les dernières années leur demande de viande. Des destinations intra-UE sont également en progression : Pologne, Bulgarie, Pays-Bas. En 2020, les exportations de viande en volume sont en revanche en faible recul, avec des effets de substitution : la Chine progresse de 31 %, et prend des parts à d'autres destinations telles que les Philippines (- 33 %), le Japon (- 15 %), l'Italie (- 6 %).

En net recul depuis 2016, les importations françaises de viande sont issues pour l'essentiel d'Espagne (de l'ordre de 65 % des volumes), dont les puissants abattoirs peuvent fournir le marché français en pièces découpées et désossées. L'Allemagne, en recul, fournit de l'ordre de 10 % des tonnages importés.

En 2020, l'Espagne reste le principal fournisseur du marché français pour les viandes fraîches et congelées, avec 72 % des volumes importés, devant l'Allemagne (13 % des volumes importés).

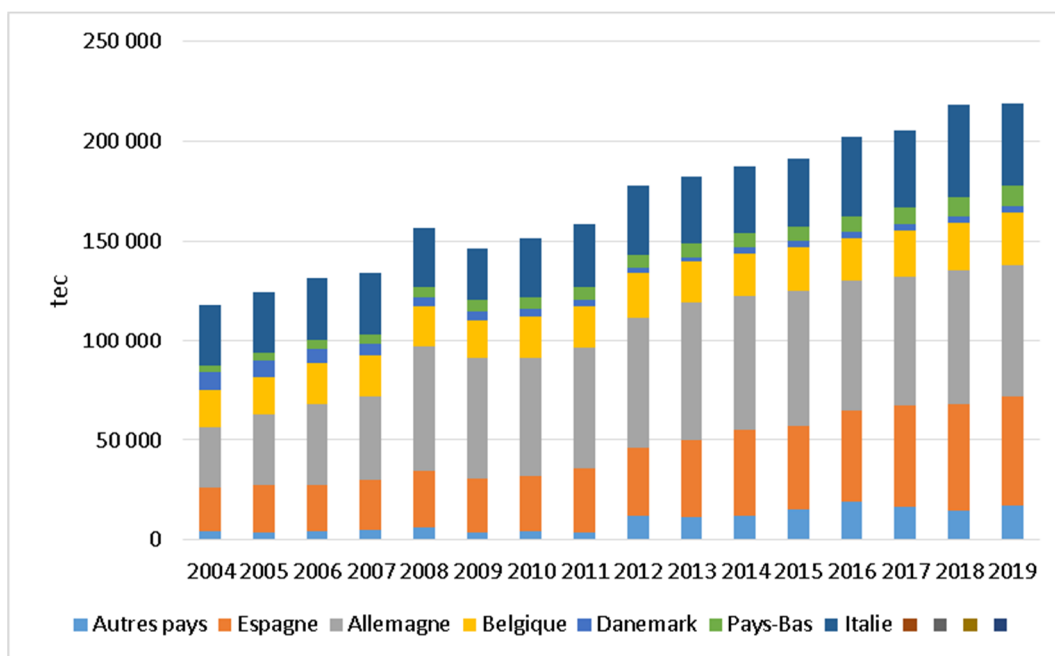
3.3. Les produits porcins transformés et salaisons

Figure 13 : évolution des exportations françaises de produits porcins transformés et salaisons en volume par destination de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Figure 14 : évolution des importations françaises de produits porcins transformés et salaisons en volume par destination de 2004 à 2019



Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

Pour les produits transformés, salaisons et charcuteries, les principales destinations en volume des exportations françaises sont la Belgique (de l'ordre de 20 %) et le Royaume-Uni (de l'ordre de 15 %). Les destinations sont ensuite très diversifiées, les « autres pays » représentant 50 %

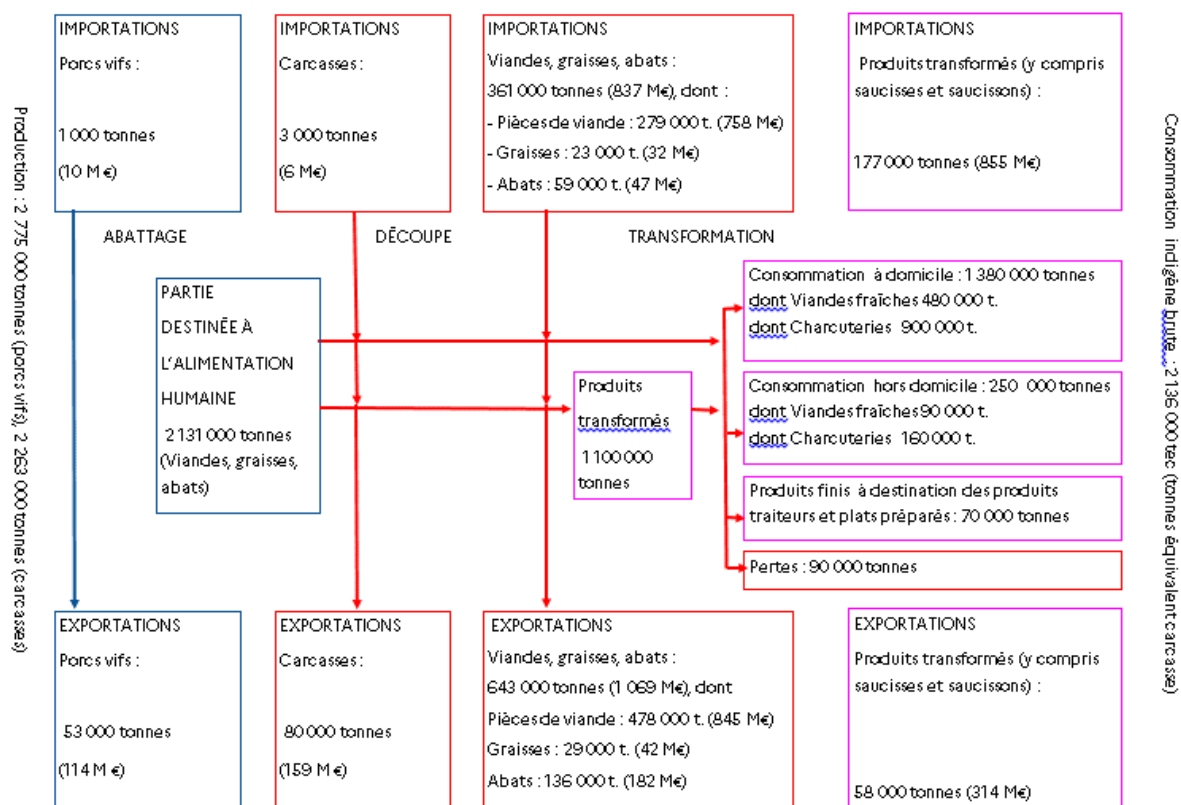
des exports. De façon globale, en 2020, les exportations françaises de viandes salées séchées ou fumées, préparations et conserves, ont progressé de 2,5 % en volume.

Pour ce qui concerne les importations en revanche, trois pays fournissent les trois quarts des volumes : l'Allemagne (de l'ordre de 30 %), l'Espagne, (25 %) et l'Italie (20 %). L'Espagne, dont la production est en forte croissance, tend à alimenter de plus en plus fortement le marché français, alors que la part de l'Allemagne est en recul. En 2020 cependant, du fait de la forte demande chinoise, la part des opérateurs espagnols reste stable alors que les importations en provenance d'Allemagne (jambons et saucisses) progressent de 4 % et celles d'Italie de 8 %.

4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

4.1. Diagramme de flux pour le porc en France

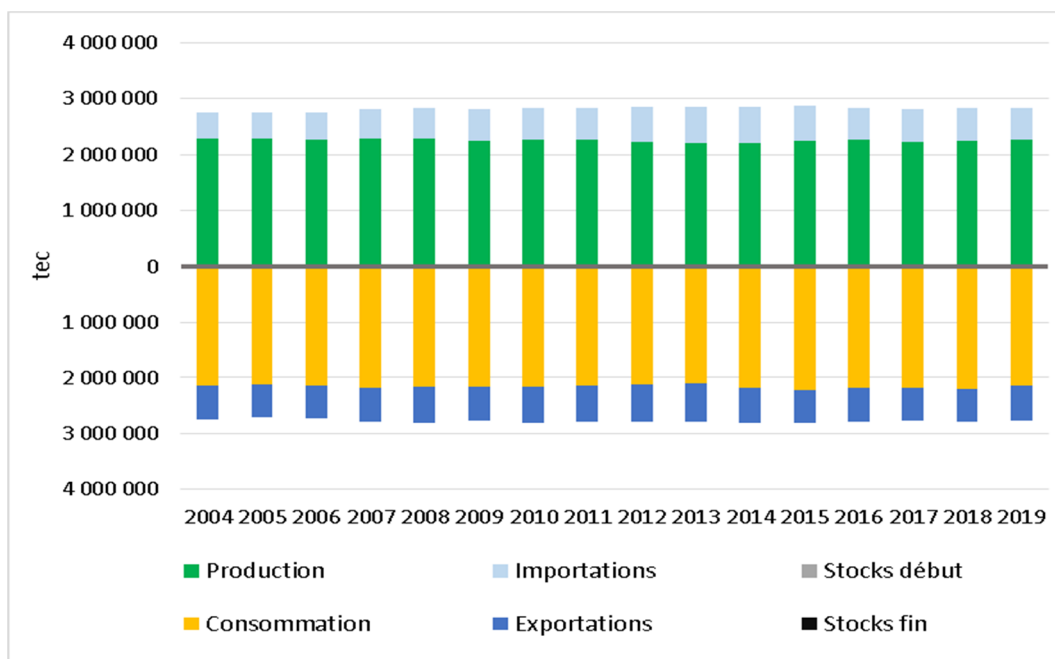
Figure 15 : diagramme des flux pour le porc en 2019.



Source : FranceAgriMer d'après IFIP, Douane française

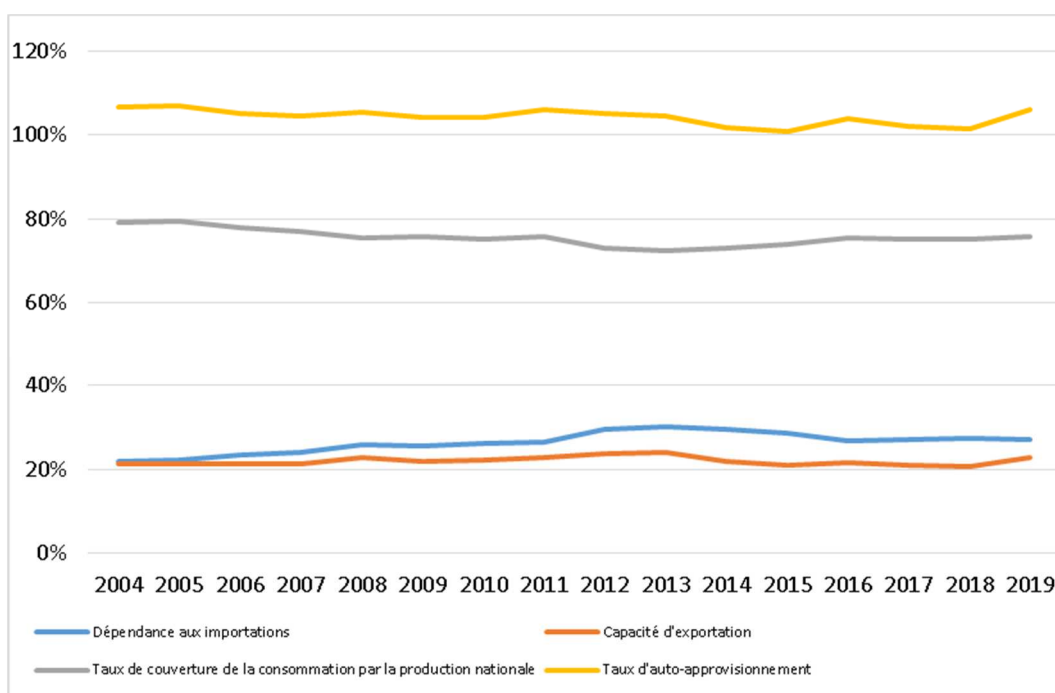
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les produits porcins

Figure 16 : évolution du bilan offre/demande des produits porcins en milliers de tec de 2004 à 2019



Sources : Agreste, Trade Data Monitor d'après Douane française

Figure 17 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ des produits porcins de 2004 à 2019



Sources : Agreste, Trade Data Monitor d'après Douane française

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 + importations) / consommation
- Taux d'auto-provisionnement = production / consommation

La dépendance de la France aux importations de produits porcins est de 27 % en 2019, après avoir atteint un maximum de 30 % en 2013 et 2014. Le taux d'auto-provisionnement (ratio entre production et consommation en tonnes équivalent carcasse, tous produits porcins confondus) reste supérieur à 100 % (106 % en 2019). Le taux de couverture de la consommation par la production nationale, progressant à 76 % en 2019, et la capacité d'exportation (de l'ordre de 22 %) témoignent d'un modèle de production français majoritairement tourné vers le marché intérieur.

5. Identification par le groupe de travail « Viande porcine » des principaux facteurs de compétitivité

Le groupe de travail viande de volailles de chair s'est réuni trois fois en 2020 : les 6/02, 28/04 et 5/11/2020.

Il était composé d'experts de la filière des structures suivantes : Interprofession (INAPORC), Syndicats agricoles (Coordination rurale, FNP), Nutrition animale (SNIA), La Coopération agricole, Fédérations d'abattage (Culture viande, Fedev), Transformation (FICT), Consommateurs (CNAFAL), Salariés (CFDT), Institut technique (IFIP), Chambre d'Agriculture (Bretagne), DGPE, FranceAgriMer (Direction Marchés, études et prospective, Mission des Affaires européennes et internationales, Mission Filières).

La filière porcine a connu un développement important de ses exportations ces dernières années notamment vers la Chine. Filière exportatrice nette, elle est toutefois inquiète sur le renouvellement des générations, la pression sociétale sur les conditions de production et sur les contraintes de la réglementation qui ont tendance à dégrader ses facteurs de compétitivité. Maintenir un marché français rémunérateur par la segmentation et la réassurance des consommateurs sont des sujets clés pour pouvoir ensuite investir et maintenir des outils compétitifs sur un marché international de produits standardisés.

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	Inquiétude sur le coût des charges du travail qui pèse sur la filière notamment la TVA, incertitudes sur la façon d'agir sur ce critère.
Coûts du travail industriel	Coût de la main d'œuvre plus élevé que chez les pays concurrents notamment pour d'autres pays d'UE (travailleurs détachés ALL + ESP nouveau risque avec le statut autoentrepreneurs) Dumping social Difficulté de gestion des personnels issus de nombreux pays (formation, barrière de la langue) Déficit d'attractivité des métiers qui pénalise la compétitivité

<p>Autres coûts de production agricole (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital)</p>	<p>Coûts des intrants difficiles à répercuter sur le prix du produit final notamment alimentation animale (soja importé) et emballage et gaz (atmosphère contrôlée barquettes)</p> <p>Fort enjeu en alimentation animale :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dépendance à l'import sur certains produits (vitamines, soja, etc.) • Exigence de soja non OGM ou de pays non déforestés, etc.)
<p>Autres charges logistiques (stockages)</p>	
<p>Autres charges en production industrielle</p>	<p>Hausse du prix du fret maritime (manque de containers, grèves dans les ports, moindre attractivité de ports français dans les grandes routes maritimes, etc.)</p> <p>Transport routier international : compliqué par l'absence d'entreprise française et difficulté de trouver des chauffeurs le transport routier (très concurrentiel), perte en qualité de la prestation</p> <p>Inquiétude sur la charge croissante du coût du transport en France départ élevage</p> <p>Transport ferroviaire : coût prohibitif à ce stade, la route de la soie pourrait donner des perspectives</p> <p>Transport aérien (charcuterie): forte hausse liée à la Covid-19, réflexion sur utilisation de vols cargo pour limiter les couts (transit <i>via</i> aéroport en pays étranger, faiblesse sur la gestion des animaux vivants génétique - centre de quarantaine inadapté en France)</p>
<p>Environnement économique et réglementaire</p>	
<p>Macroéconomie (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)</p>	<p>Coût du crédit (taux emprunt) qui risque d'être de plus en plus cher.</p> <p>Volonté de maintenir les taux à un niveau très bas.</p>
<p>Fiscalité</p>	<p>Une fiscalité insuffisamment incitative pour la transmission.</p> <p>Le niveau de taxation des transmissions des exploitations et des industries est pénalisant.</p> <p>Fiscalité non incitative pour les exploitants qui céderaient à des jeunes.</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>	<p>Réglementation environnementale et sanitaire nationale qui bloque les nouvelles installations et dissuade les jeunes. Distorsion car des différences de standards de production existent entre pays européens et pays tiers = incohérence entre ce qui est souhaité en France et ce qui est fait (import de pays à plus bas standards et bas prix). Sur-réglementations France-UE mais aussi France-pays tiers (notamment bien-être - castration, caudectomie), composition des produits (LMR, suppression de certains additifs (nitrites)).</p> <p>Questions sanitaires SPS: les opérateurs français perdraient en compétitivité, interprétations divergentes entre services sanitaires départementaux, faible effectif humain pour mener les négociations SPS régaliennes en comparaison avec les autres pays, la diversité de produits et les volumes exportés. Soutiens régaliens différents entre pays: distorsions ouverture de marchés (nombre d'agents, accompagnement export, promotion/subvention) Entrave des autorisations environnementales: recours des associations tardives qui pénalisent les projets ayant déjà les autorisations administratives, pressions croissantes du voisinage, des ONG, etc.</p>
<p>Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc.</p>	<p>Difficulté à mobiliser les assurances crédit type Coface : risques portés par les entreprises. Conditions d'assurance liées à la santé économique des acteurs.</p>
<p>Accords de libre-échange, accords commerciaux...</p>	<p>Concurrence déloyale des importations qui ne respectent pas les mêmes standards de production</p>
<p>Productivité et stratégie des entreprises</p>	
<p>Productivité agricole</p>	<p>Filière intégrée - bonne productivité Forte pression sur bien-être et environnement Image dégradée du métier d'éleveur (Problème de renouvellement des générations), image améliorée de l'éleveur avec la crise Covid par la consommation de proximité. Sans repreneur, les fermes ne sont pas rénovées, vieillissement du parc de bâtiment problématique sur le durée et qui pénalise la pérennité de la production porcine. Lobbying négatif des ONG, pression médiatique croissante qui pèse sur la filière. Retard en termes de capacité d'investissement sur les bâtiments, lié à la conjoncture, sous-investissement actuellement. Manque de rentabilité, manque de renouvellement et donc futur manque de production.</p>

Productivité agroalimentaire	<p>Pour investir et maintenir des outils compétitifs, il faut gagner de l'argent sur le marché national. La filière fait face à un manque d'investissements. Rachat des plus faibles, notamment avec la crise Covid. Les entreprises trop tournées vers la RHD souffrent. Industrialiser les outils à l'instar des autres États Membres - Retard majeur pris par la France sur les pays voisins Le rapport de force Amont/Aval est déséquilibré</p>
Taille des entreprises	Stratégie de rachats : concentration croissante du secteur
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	<p>Manque d'une capacité de surgélation (tunnels) et de stockage (entrepôts) en France pour permettre de réguler l'offre française en lien avec les évolutions de la demande mondiale pour mieux capter des hausses de prix et ne pas être obligé de travailler en flux tendu Rôle clé de l'obtention des agréments sanitaires Chine (abattoir/découpe/transformation/entreposage) : être agréés pour exporter en Chine apporte une capacité à mieux valoriser la carcasse (oreilles, pieds) non égalable, distorsion importante entre outils français agréés et non agréés Chine quant à la rentabilité et donc la capacité d'investissement et la compétitivité</p>
Stratégie de marge	<p>Valorisation des coproduits pour optimiser la valorisation de la carcasse, bon équilibre en porc, poursuite des efforts de R&D Viande porcine = 2 créneaux: commodité (viande congelée) / produits de niche haut de gamme (charcuterie) Montée en gamme - stratégie collective (Origine, viande porcine française VPF) et individuelle (cahiers des charges pour répondre à la demande clients), importance de conserver une synergie entre les stratégies collective et individuelle alors que l'évolution actuelle est parfois contraire Marge différente selon les enseignes de la grande distribution en fonction des produits</p>

5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

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

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Dynamique d'entreprise	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	<p>Peu de R&D Manque d'investissement en élevage mais aussi en outil industriel, en matériel comme en immatériel. Grosse inquiétude sur l'avenir de la filière française</p>
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	<p>Problème de l'image négative des métiers de la viande qui nuit au recrutement Difficulté de recrutement (amont comme aval), la stigmatisation des clusters Covid en abattoir a aggravé la situation</p> <p>Importance de la formation (faiblesse de moyens financiers et humains), qualité des formateurs, besoin de coordination État-Régions sur les formations</p> <p>Besoin de faire connaître les métiers existants dans les filières : mobilisation des jeunes</p>
Taille et typologie des entreprises (notamment les exportatrices)	<p>Taille des entreprises trop réduite pour répondre à la demande mondiale Difficulté de s'allier avec un partenaire néanmoins concurrent français pour une offre groupée export Peu d'offre complète (matériel, marchandises, services) Filière déchirée et fracturée sur certains enjeux du moment (zonage/compartimentation, bien-être, environnement, qualité/segmentation)</p>
Capacité à s'adapter au cahier des charges	<p>Protocole chinois bien suivi La conquête du marché chinois a été bien réalisée ces dernières années (investissement logistiques et humains) du fait des acteurs en France mais aussi en Chine. Risque de s'être trop spécialisé Chine, l'effet positif (sur les prix et la demande) de la fièvre porcine africaine aura une fin. Importance de conserver des marchés alternatifs à la Chine (ne pas reproduire la dépendance des années 2000 avec la Russie).</p>
Dynamique de filière	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	<p>La croissance de la filière porcine repose sur l'export car les évolutions de la consommation de viandes en France et dans l'UE sont incertaines.</p> <p>La viande porcine congelée est une commodité qui ne permet pas se démarquer par la segmentation sur les grands marchés export.</p> <p>Pour être compétitif à l'export, il faut gagner de l'argent sur son marché national. Les marges nettes de l'industrie seraient de plusieurs %.</p>

	<p>Disposer de relais dans les pays tiers :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Salariés sur zone (INAPORC, entreprises, etc.), • Disponibilité inégale des Conseillers agricoles-Business France, accompagnement à améliorer pour les entreprises sur des pays stratégiques/complexes (kit export, règlementaire, etc.); illogique d'avoir certaines prestations de conseil payantes pour accéder aux marchés • Mobiliser les distributeurs français présents dans les pays tiers (GMS), enseignes françaises présentes à l'étranger peu volontaire pour promouvoir l'offre nationale
Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	<p>Pas de difficulté a priori mais enjeux de renouvellement des générations et du coût élevé de l'installation pour maintenir un niveau de production. Être sûr d'avoir un revenu décent est indispensable pour convaincre les repreneurs. Nécessité de disposer de capitaux financiers importants. Question de la succession et du renouvellement des générations aussi bien en élevage qu'en industrie. Il faut trouver des moyens de rendre les métiers attractifs.</p> <p>Verticalisation de la filière – les principaux opérateurs ont des filières (contractualisées, intégrées, coordonnées) et appliquent une stratégie de flux tirés. Répartition géographique non homogène sur le territoire: ne pénalise pas la filière.</p>
Logistique	
Positionnement sur les différents circuits de distribution	<p>Organisation d'une production qui a du mal à concilier à la fois des attentes sociétales et des besoins des clients sur la qualité de la matière afin de pérenniser dans le temps une filière viande et charcuterie forte capable d'assurer la commercialisation de la production porcine française.</p> <p>L'origine France est insuffisamment mise en avant pour lutter contre les importations (moins chères).</p> <p>Importance de l'étiquetage sur l'origine.</p>
Image des produits et perception de leur qualité	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	<p>Génétique : Enjeux de la sélection pour disposer de porcs charcutiers adaptés aux marchés. Maintenir un cheptel de parentaux ayant des caractéristiques zootechniques optimales. Le secteur de la génétique est attractif pour exporter des reproducteurs mais est menacé à cause de la faiblesse française quant au pack « génétique + équipement + conseil ».</p> <p>Moins de segmentation en porc que dans les autres viandes.</p>

	Filière marquée par les promotions et la pression sur les prix.
Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible	Communication nécessaire pour convaincre de l'origine France VPF: impact sur les consommateurs français (GMS), industriels de la transformation (limiter le recours aux imports) mais aussi clients importateurs (marchés export).
Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés	Excellence de la traçabilité française.
Visibilité des produits français	À l'export, viande porcine congelée typée « commodité » difficile à marquer, recherche de niches sur des produits de charcuterie
Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés	Difficile de justifier un prix plus élevé sur la seule base de la qualité
Contexte réglementaire	
Règlementation environnementale	Lourdeur des autorisations pour les nouvelles installations (ICPE) : risque de pénaliser le renouvellement des générations et le maintien de la production Complexité pour valoriser les coproduits (compostage)
Règlementation sanitaire ou bien-être animal	Manque de coordination entre services de l'État et entre État et Régions Manque de personnel sur les fonctions régaliennes export (FAM/DGAL) qui travaillent à l'ouverture des marchés export
Autres réglementations	Impact de la loi Egalim : faible redistribution de la valeur <ul style="list-style-type: none"> • A apporté des contraintes (menus végétariens dans les cantines), montée en gamme (Label, Bio) sans qu'il y ait le marché en face • L'agriculteur dispose d'un revenu mais il décroît ce qui est inquiétant car possible manque d'investissement • Le métier d'agriculteur est valorisé par l'image de l'agriculteur « nourricier » mais l'image s'effrite • Risque d'inciter à l'importation en valorisant des produits dont l'offre est limitée en France • Les objectifs de montée en gamme sont inatteignables sur la base des évolutions du marché actuellement <p>Tendance des Pouvoirs publics à anticiper les décisions européennes ou à sur interpréter ce qui pénalise fortement la réactivité et la compétitivité</p>

COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE VOLAILLE



Volailles de chair

Sommaire

1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	394
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	394
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de viandes et préparations de poulet	395
1.3. La part de la France dans le commerce international de viandes et préparations de poulet.....	397
2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS POUR LES VIANDES ET PRÉPARATIONS DE POULET	398
3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE	399
4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE	401
4.1. Diagramme de flux des viandes de volaille en France	401
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les viandes et préparations de poulet....	402
5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « VIANDE DE VOLAILLES DE CHAIR » DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ.....	404
5.1. Facteurs de compétitivité prix	404
5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix	408

Nous avons défini dans le cadre de ce travail, un seul groupe de produits parmi les volailles de chair : les viandes et préparations de poulet.

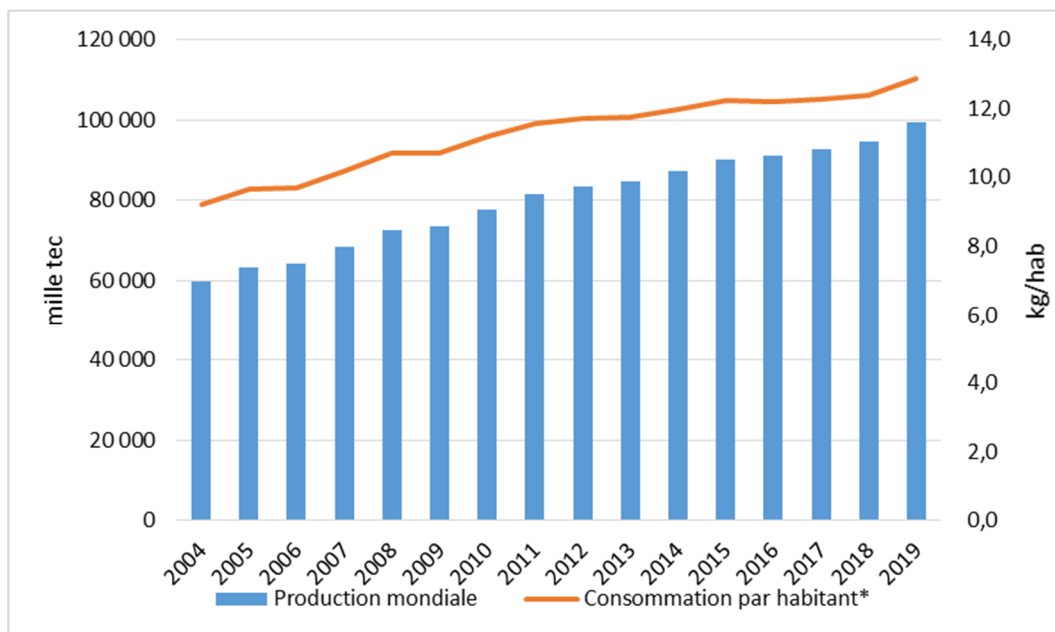
En effet, la filière française des volailles de chair est spécifique de par la diversité des espèces qu'elle regroupe, les principales étant le poulet, la dinde, le canard (maigre) et la pintade. En Europe, le marché français est spécifique par sa riche segmentation (15 à 20 % de SIQO dans la production). Alors que le marché français affiche déjà historiquement une forte segmentation en termes de SIQO, on observe un développement récent et progressif de cahiers des charges spécifiques qui viennent se positionner en concurrent de la production standard en réponse à des attentes sociétales grandissantes. Par ailleurs la filière dinde était fortement tournée vers l'exportation dans les années 1990-2000, avant de se recentrer sur le marché intérieur depuis quelques années. Ainsi la consommation de viande de poulet reste croissante et majoritaire parmi les volailles de chair en France, tandis que le marché est de plus en plus dual entre produits segmentés et produits standards. Parmi les filières volailles de chair, c'est donc aujourd'hui la filière poulet qui concentre les enjeux de compétitivité.

Les deux dernières décennies ont vu la croissance progressive de la part des importations dans la consommation française, ce principalement pour alimenter les débouchés de la transformation industrielle et de la restauration hors domicile (RHD) où le coût de la matière première est un enjeu crucial pour la maîtrise générale des coûts. Cette situation montre que les opérateurs français de la filière poulet de chair ont de plus en plus de mal à se positionner de manière compétitive sur le segment poulet standard.

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

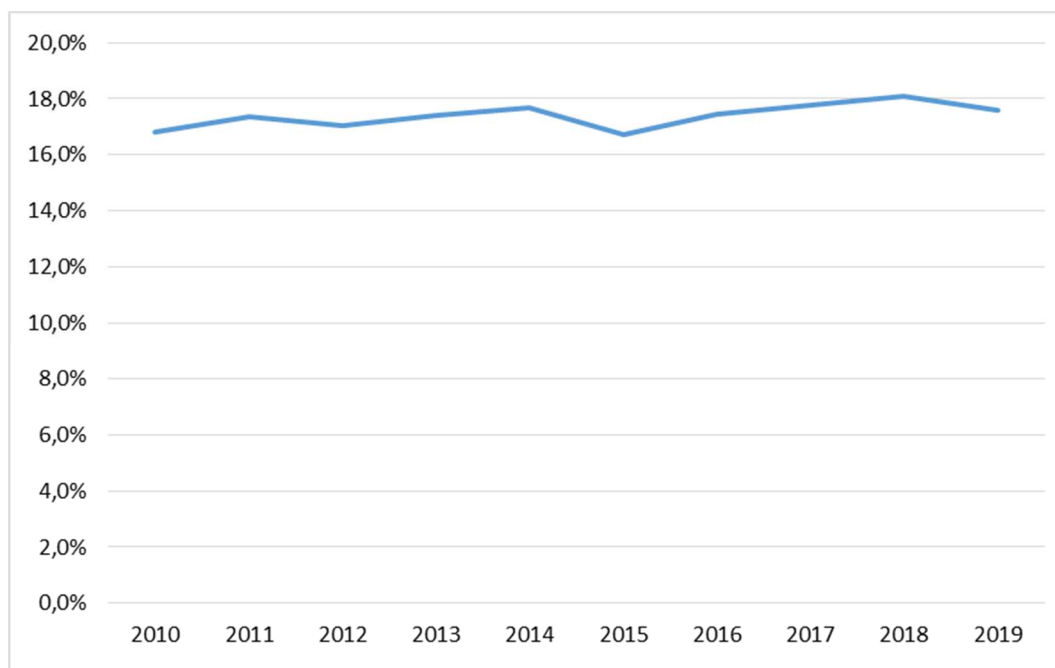
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant pour les viandes et préparations de poulet de 2004 à 2019



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

Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial du poulet de chair en volume de 2010 à 2019

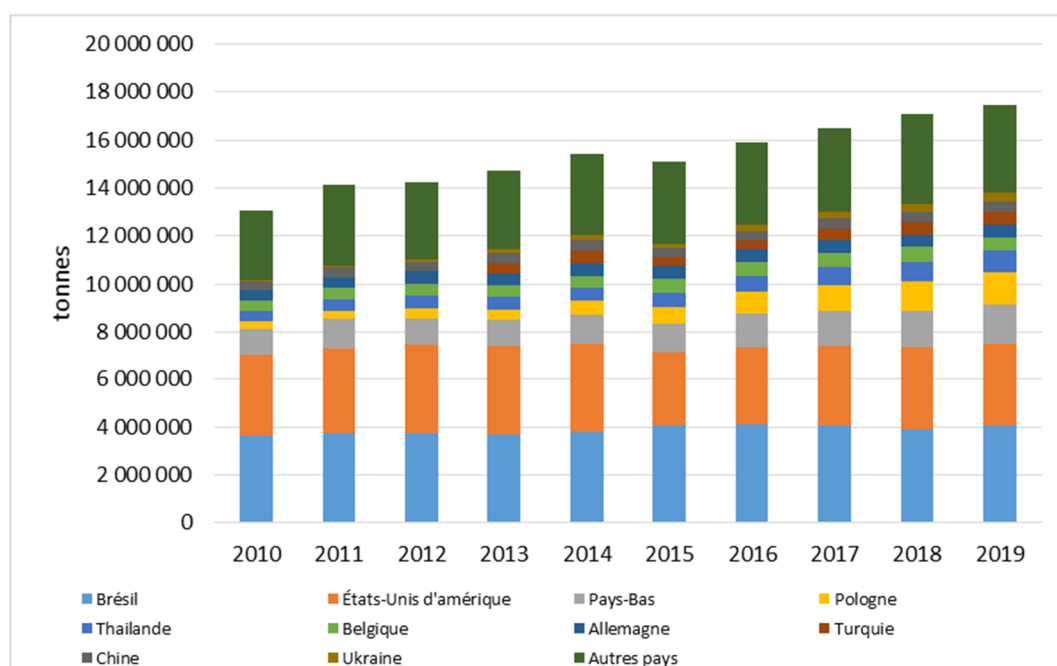


Source : FranceAgriMer d'après USDA et TDM

Le marché international du poulet connaît une croissance continue depuis les années 60, et plus particulièrement depuis les années 2000, alors que les marchés des autres viandes montrent des signes de ralentissement. Le taux d'internationalisation de ce marché est globalement constant depuis 2010, oscillant entre 16 % et 18 %. L'internationalisation du marché du poulet s'est faite à partir des années 1990 à la faveur de la montée en puissance de gros producteurs-exportateurs que sont principalement les États-Unis et le Brésil.

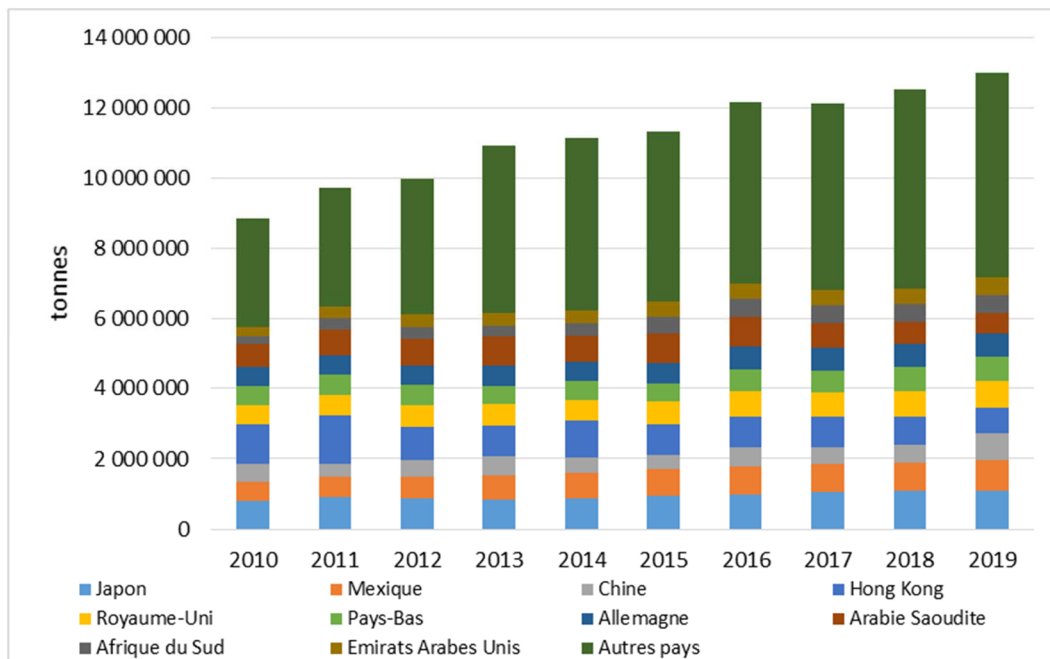
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de viandes et préparations de poulet

Figure 3 : évolution des exportations mondiales de viandes et préparations de poulet en volume de 2010 à 2019



Nota bene : les données concernant la Turquie ne sont disponibles qu'à partir de 2013 ; le commerce intra-européen est inclus
 Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 4 : évolution des importations mondiales de viandes et préparations de poulet en valeur de 2010 à 2019



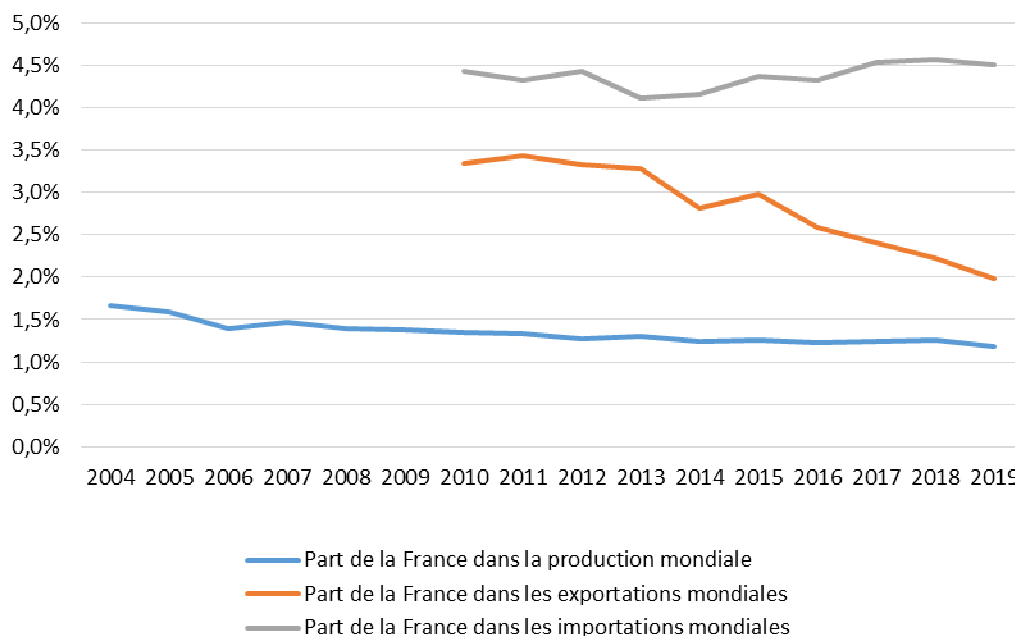
Nota bene : le commerce intra-européen est inclus
 Source : FranceAgriMer d'après TDM

Le marché mondial des viandes et préparations de poulet connaît une croissance continue depuis 2010. La part des 10 principaux exportateurs a légèrement cru, passant de 77 % à 79 % sur cette période. La part relative des deux premiers exportateurs mondiaux que sont le Brésil et les États-Unis est en revanche en baisse du fait de l'accroissement des échanges intra-européens sur la décennie d'un part, et d'autre part de l'arrivée sur le marché de nouveaux acteurs, à l'instar de l'Ukraine et de la Russie qui, bien que représentant une part encore faible de ces échanges, développent progressivement leurs exportations. La France se classe 12^{ème} parmi les principaux exportateurs mondiaux.

La part des 10 principaux importateurs est en recul au cours de cette même période, passant de 65 % à 55 %. Cela résulte en partie d'une baisse des importations depuis Hong-Kong. Plusieurs marchés importants (Arabie Saoudite, Émirats Arabes Unis, Afrique du Sud), structurellement importateurs, cherchent par ailleurs à réduire progressivement leur dépendance aux importations, tandis que d'autres pays émergent comme des importateurs de plus en plus importants, à l'instar de la France (11^{ème} importateur mondial), l'Irak ou encore les Philippines.

1.3. La part de la France dans le commerce international de viandes et préparations de poulet

Figure 5 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations au niveau mondial de 2004 à 2019

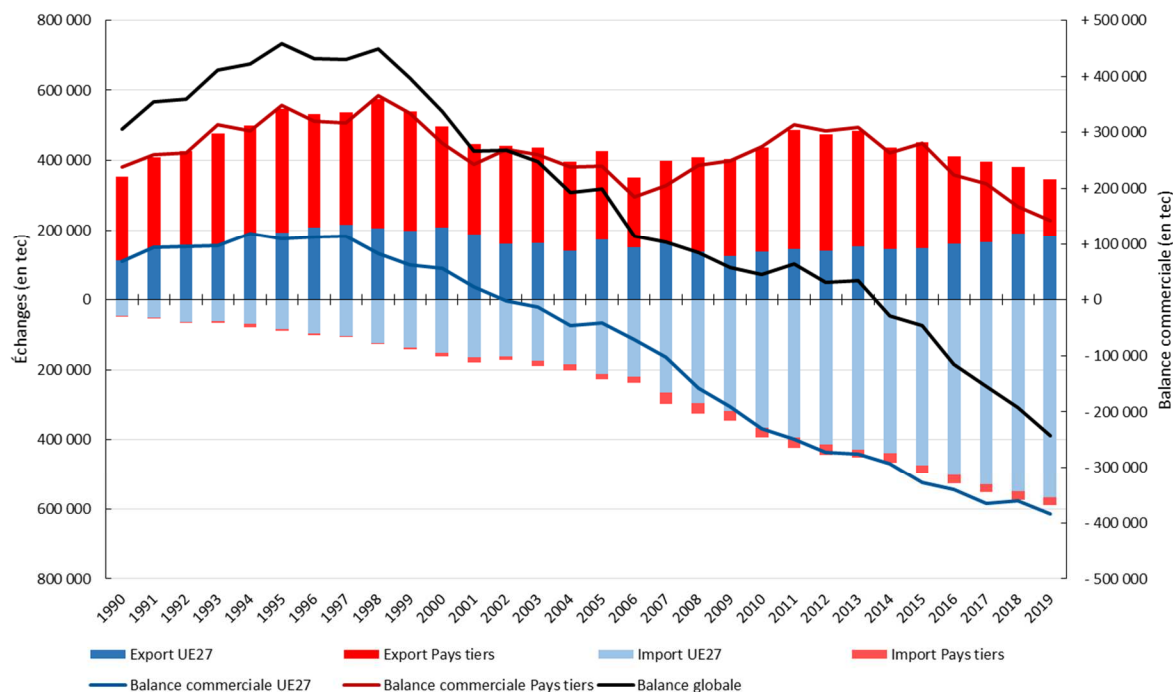


Sources : FranceAgriMer d'après USDA, SSP et Douane française

Entre 2004 et 2019, la part de la France dans la production mondiale a progressivement baissé en lien avec la baisse de sa part dans les exportations mondiales. Dans un contexte de croissance de la production mondiale, la production française a diminué suite à la perte progressive de ses débouchés au grand export vers le Proche et Moyen Orient. La fin des restitutions aux exportations vers ces marchés actée en 2013 par la Commission européenne a en effet révélé le déficit de compétitivité de la France au regard de ses concurrents positionnés sur ces mêmes marchés, à savoir le Brésil et l'Ukraine. Dans ce même contexte, la France a eu de plus en plus recours aux importations pour soutenir la croissance de son marché intérieur. Les mutations du marché européen parallèlement à l'intégration des PECO à l'UE ont conduit à la spécialisation de certains États membres dans la production et l'exportation de découpes et préparations de poulet à des prix très compétitifs.

2. Les échanges de la France avec l'UE et les pays tiers pour les viandes et préparations de poulet

Figure 6 : évolution du solde des échanges de la France en valeur avec l'UE et les pays tiers en volume pour les viandes et préparations de poulet de 1990 à 2019

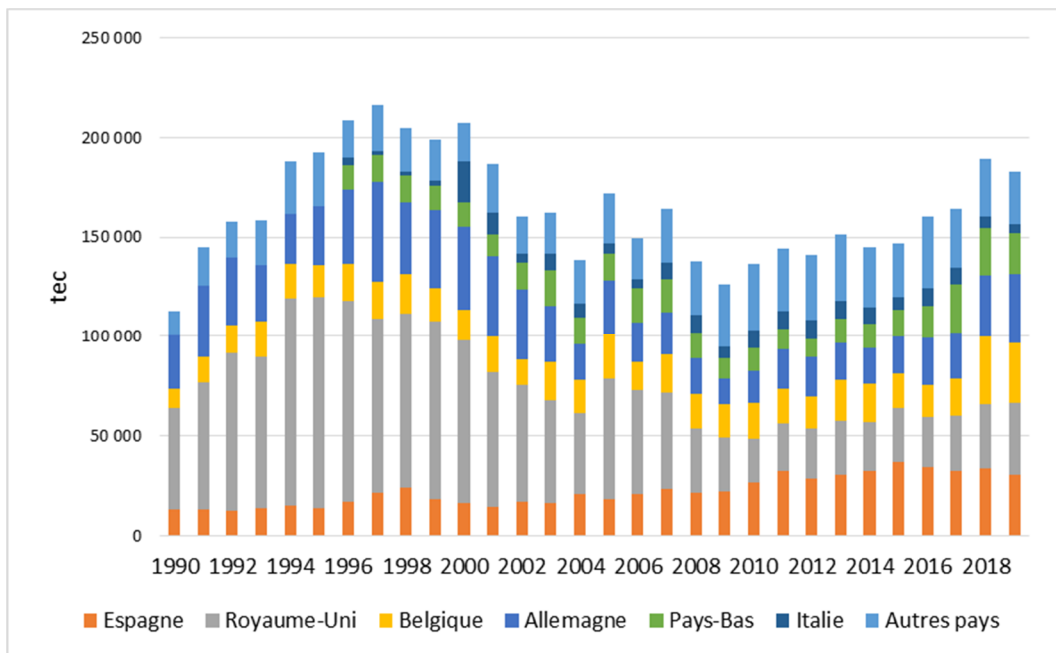


Source : FranceAgriMer d'après Douane française

En 29 ans (1990-2019), la balance commerciale de la France en poulet s'est largement dégradée, dans un premier temps sous l'effet de la dégradation de la balance avec l'UE à partir du milieu des années 1990, puis sous l'effet de la dégradation de la balance commerciale avec les pays tiers suite à la fin des restitutions aux exportations en 2013. Les exportations françaises vers le marché communautaire se sont développées au début des années 1990 à la faveur du développement d'un marché basé sur la valorisation complémentaire des pièces de la carcasse. La France exporte des découpes à faible valeur ajoutée (type ailes) tandis qu'elle s'est progressivement mise à importer des découpes à haute valeur ajoutée (principalement filet, fortement consommé sur le marché intérieur).

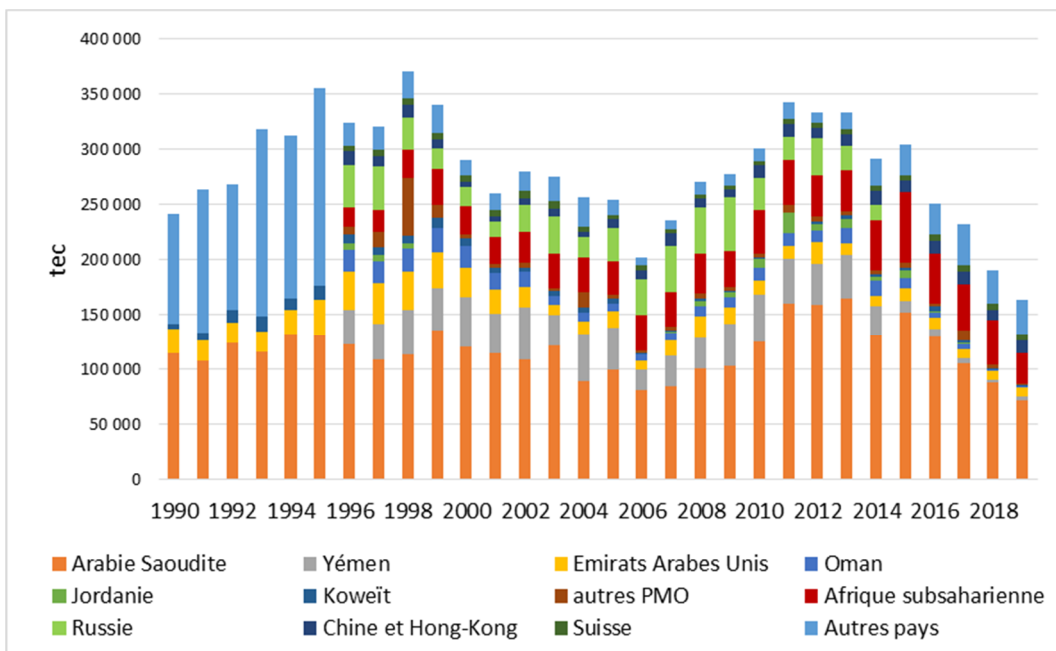
3. Les clients et fournisseurs de la France

Figure 7.a : évolution des exportations françaises de viandes et préparations de poulet vers l'UE en volume par destination de 1990 à 2019



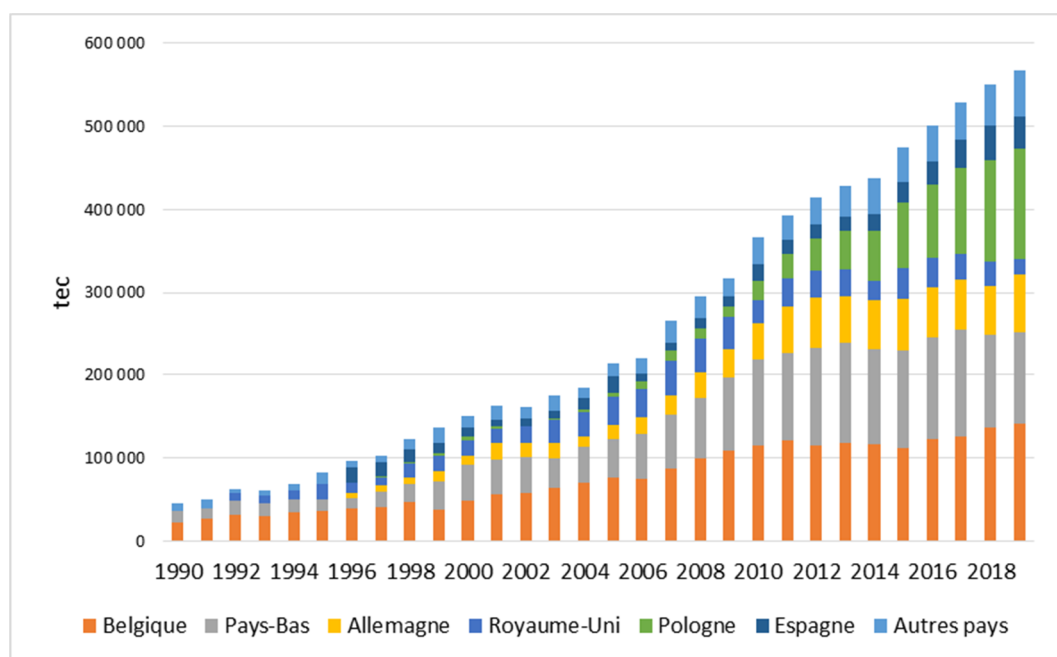
Nota bene : les données concernant les Pays-Bas et l'Italie ne sont disponibles qu'à partir de 1996
 Source : FranceAgriMer d'après Douane française

Figure 7.b : évolution des exportations françaises de viandes et préparations de poulet vers les pays tiers en volume par destination de 1990 à 2019



Nota bene : entre 1990 et 1995, seules les données concernant l'Arabie Saoudite, les Émirats Arabes Unis et Oman sont disponibles
 Source : FranceAgriMer d'après Douane française

Figure 8 : évolution des importations françaises de viandes et préparations de poulet depuis l'UE en volume par provenance de 1990 à 2019



Nota bene : les données concernant l'Allemagne, la Pologne et l'Espagne ne sont disponibles qu'à partir de 1996
 Source : FranceAgriMer d'après Douane française

Les exportations françaises de viandes et préparations de poulet vers l'UE sont sur une tendance haussière depuis la fin des années 2000 après une phase de recul liée à des pertes de débouchés vers les marchés britannique et allemand.

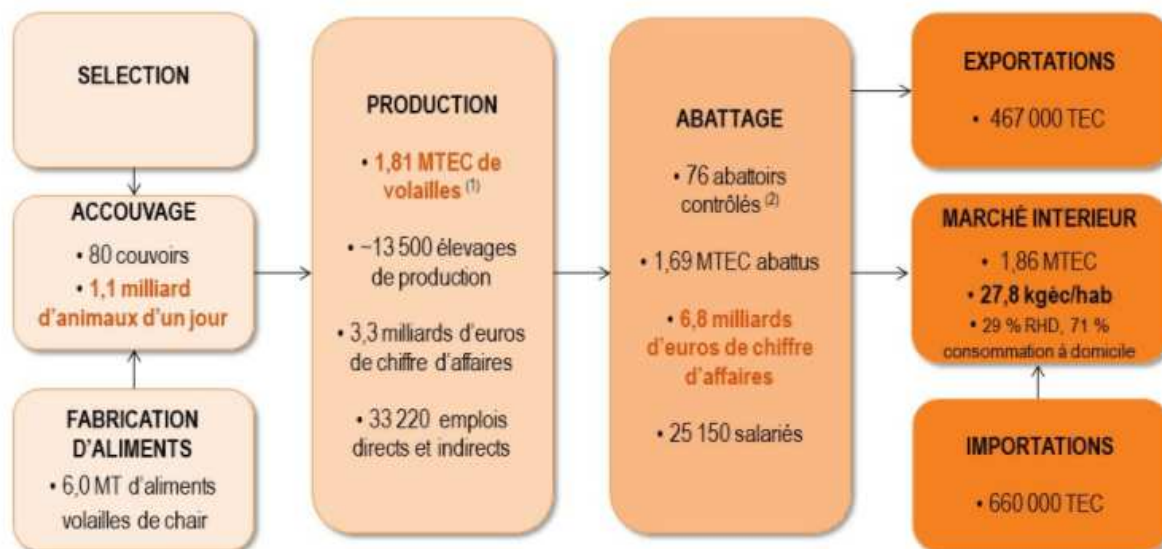
Vers les pays tiers, les exportations françaises sont en net recul (- 46 % depuis 2010). La France a en effet perdu nombre de ses débouchés historiques au début des années 2010 : le marché russe suite au décret de l'embargo et les marchés du Proche et Moyen Orient, autant vers l'Arabie Saoudite, principal client, que vers les destinations secondaires type Jordanie, Yémen, et plus récemment les Émirats Arabes Unis. La perte de débouchés au Proche et Moyen Orient touche une filière dédiée, spécialisée dans la production de poulets entiers congelés.

En Europe, la Belgique et les Pays-Bas se sont dotés d'une industrie de l'abattage-découpe très compétitive au cours des années 2000. À partir des années 2010, la Pologne a également développé son outil industriel et est progressivement montée en puissance dans la production de découpes de poulet à des prix très compétitifs. Sur cette même période, les industriels français de la filière ont consacré peu d'investissements à la modernisation de leurs outils de production, si bien que la filière française du poulet standard a progressivement perdu en compétitivité du côté des marchés où la maîtrise du coût en matière première a une importance cruciale, à savoir la transformation industrielle et la restauration hors domicile. Ainsi les importations françaises de viande de poulet ont fortement augmenté sur la décennie 2010 (+ 55 % entre 2010 et 2019). Entre 2010 et 2019, la Pologne a quasiment multiplié ses parts de marché par six.

4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

4.1. Diagramme de flux des viandes de volaille en France

Figure 9 : diagramme des flux du marché national des viandes de volaille en 2019



MTEC : Millions de Tonnes Équivalent Carcasse*

kgéc : kilogrammes équivalent carcasse

(1) Y compris canard gras (SAA)

(2) Abattoirs > 2,5 millions de têtes / an

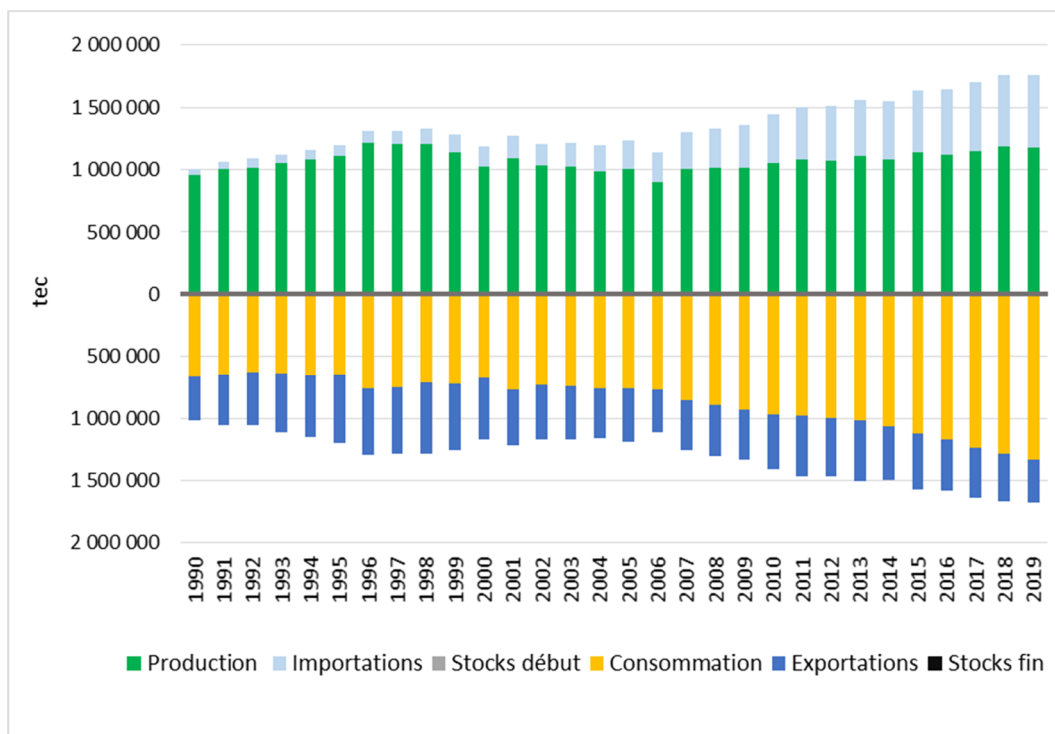
Sources : SSP, Comptes de l'agriculture, Coop de France NA, ESANE, RICA, données 2019

Source : ITAVI

Au stade de la production, le chiffre d'affaires est de quasiment 7 milliards d'euros pour l'ensemble des filières volailles de chair. Le poulet représente 63 % des 1,69 Mtec abattues, mais 72 % des 1,86 Mtec consommées. La France est consommatrice et exportatrice de volailles « de qualité » (de spécialité type pintade, ou sous SIQO type poulet Label rouge) à destination de marchés assez captifs dans ses pays limitrophes. En revanche, le marché intérieur est fortement demandeur de pièces à haute valeur ajoutée, principalement du filet, dont la demande croissante est en partie alimentée par les importations.

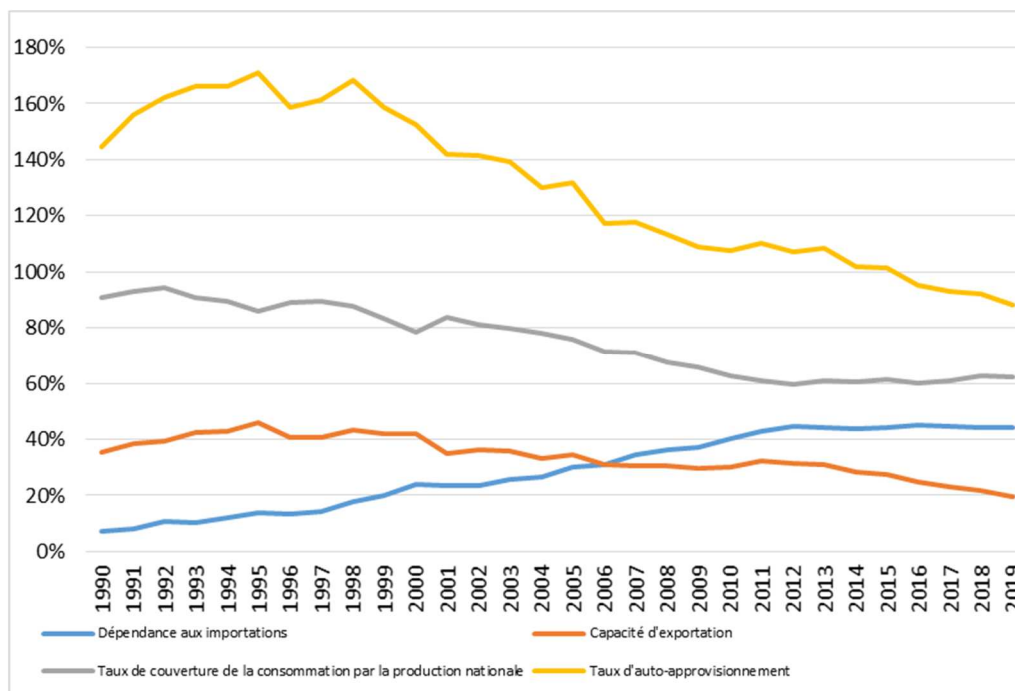
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les viandes et préparations de poulet

Figure 10 : évolution du bilan offre/demande en viande de poulet en tec de 1990 à 2019



Sources : FranceAgriMer d'après SSP et Douane française

Figure 11 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ des viandes et préparations de poulet de 1990 à 2019



Sources : FranceAgriMer d'après SSP et Douane française

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

- Dépendance aux importations : importations / consommation apparente
avec consommation apparente = production + exportations - importations

Depuis 2012, après une période de forte croissance pendant la décennie 2000, la part des importations dans la consommation en poulet s'est stabilisée autour de 44 %, ce alors que la consommation de viande de poulet reste structurellement en croissance en France. Parallèlement à cela, la production nationale reste relativement stable. La perte progressive de la capacité d'exportation de la France (en lien avec la perte des marchés au Proche et Moyen Orient) se fait au profit de la couverture de la demande croissante sur le marché intérieur.

-
- Capacité d'exportations = exportations / (production + importations)
 - Taux de couverture par la production nationale = (production - exportations) / consommation
 - Taux d'auto-provisionnement = production / consommation

5. Identification par le groupe de travail « Viande de volailles de chair » des principaux facteurs de compétitivité

Le groupe de travail viande de volailles de chair s'est réuni deux fois les 27/11/2020 et 27/01/2021.

Il était composé d'experts de la filière des structures suivantes : Interprofession (ANVOL), Syndicats agricoles (Coordination rurale, Confédération de l'aviculture CFA), Nutrition animale (SNIA), La Coopération agricole, Fédérations d'abattage (FIA, CNADEV), Transformation (FICT), Institut technique (ITAVI), Chambre d'Agriculture (Bretagne), DGPE, FranceAgriMer (Direction Marchés, études et prospective, Mission des Affaires européennes et internationales, Mission Filières).

Les filières des volailles de chair connaissent depuis plusieurs années une dégradation de leur compétitivité que ce soit sur le marché national ou à l'exportation. Les préoccupations majeures de la filière sont les impacts réglementaires sur leurs productions que cela soit en France (étiquetage, bien-être, effluents, etc.) ou en UE/pays tiers (distorsions de concurrence). La forte croissance des importations destinées au secteur de la RHD est aussi un sujet d'inquiétude quant à l'évolution de la production française sur la prochaine décennie. Enfin, la montée en puissance des attentes sociétales notamment en termes de bien-être animal, le manque d'investissements, ou la faible capacité exportatrice sont autant de défis que le secteur devra relever pour répondre à la demande croissante de viande de volailles en France et dans le monde.

5.1. Facteurs de compétitivité prix

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

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Coûts des facteurs de production	
Coûts du travail agricole	Faible attractivité du métier, nécessité de compétences accrues : <ul style="list-style-type: none">• Peu de formations au métier d'éleveur avicole pour recruter des salariés sur les exploitations grandissantes• Inquiétude sur le renouvellement des générations et la transmission des exploitations qui sont insuffisants pour assurer une pérennité de la production avicole• Quelques actions pour essayer d'améliorer la situation mais fortes inquiétudes car causes multifactorielles difficiles à modifier, gros impact sur l'avenir de la production

Coûts du travail industriel	<p>Surcote de la main d'œuvre</p> <ul style="list-style-type: none"> • La France n'est pas totalement protégée des distorsions mais moindre impact qu'en porc sur la compétitivité avicole (ALL, ESP, NL); Inquiétudes quant aux écarts de taux de TVA et aux statuts de la main-d'œuvre entre les États membres - Distorsion majeure avec autres pays de l'UE (dans le passé avec l'Allemagne, l'écart payait les investissements pour rénover les sites, situation améliorée depuis les modifications réglementaires allemandes) – importance de l'harmonisation des textes UE • Coûts du travail en abattoir : comment le réduire et gagner en compétitivité ? la perte est liée au coût unitaire du travail mais aussi à une forte segmentation (marché français découpé en sous segments - label, certifié, standard, ...) qui protège les parts de marchés françaises vis-à-vis de concurrence mais qui pèse sur les coûts • Manque total d'investissement, d'innovation, impact de la taille modérée des outils • Nécessité d'améliorer l'attractivité des métiers pour garder la compétitivité
Autres coûts de production agricole (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital)	<p>Coûts des intrants difficiles à répercuter sur le prix du produit final notamment alimentation animale (soja importé) et emballage et gaz (atmosphère contrôlée barquettes)</p> <p>Fort enjeu en alimentation animale :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dépendance à l'import sur certains produits (vitamines, soja, ...) • Exigence de soja non OGM ou de pays non déforestés,...
Autres charges logistiques (stockages)	
Autres charges en production industrielle	Hausse significative du prix du fret
Environnement économique et réglementaire	
Macroéconomie (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)	<p>Effets monnaie – Fort impact négatif sur la filière française (dollar US, real Brésil)</p> <p>Assurance-crédit - peu d'impact car peu de destinations à risque (problème de mise en œuvre lors de la crise Covid)</p> <p>Distorsion à cause des financements européens apportés à certains pays (Pologne) pour les aider à structurer leur élevage dans un contexte de moindre pression environnementale et sociétale: bâtiments flambants neufs dans ces pays qui permettent une bonne compétitivité et causent des distorsions de concurrence sur les marchés export</p>
Fiscalité	Distorsion fiscale avec certains pays européens (TVA non harmonisée, TVA agricole plus ou moins récupérée)

<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>	<p>Pression locale des riverains, des ONG pour empêcher les nouvelles installations ou les rénovations - acceptabilité" de plus en plus faible, importance de la communication pour convaincre les riverains (densité, odeurs, etc.). Pression pour réduire la densité, ce qui implique une moindre compétitivité au m² de bâtiment. Les concurrents rencontrent aussi des difficultés d'acceptations mais partent de bâtiments plus grands et moins vieux (20 ans d'écart). Poursuite de l'allongement la durée de vie des poulaillers qui ne sont plus adaptés pour des productions conventionnelles (normes / densité) et qui basculent parfois sur des productions moins exigeantes sur le plan techniques (tendance négative pour la filière).</p> <p>Les réglementations peuvent être identiques mais les contrôles plus stricts voire soumis à interprétation inégale régionale ou départementale. C'est aussi le cas dans l'application de certification halal et l'acceptation du point de vue du BEA.</p> <p>Absence d'OCM (organisation commune de marché) pour la filière volailles (pas de possibilité de stockage privé) - Manque des dispositifs au niveau communautaire par rapport à d'autres filières agricoles</p> <p>Dans le cadre de l'évolution de la PAC et de la « renationalisation » des mesures, les aviculteurs mettant en œuvre des actions ayant un impact sur l'environnement et pourquoi pas sur le BEA devraient avoir accès aux aides liées aux éco-régimes.</p>
<p>Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc.</p>	<p>Hausse significative du prix du fret (manque de containers, grèves dans les ports, moindre attractivité de ports français dans les grandes routes maritimes, etc.).</p>
<p>Accords de libre- échange, accords commerciaux.</p>	<p>Concurrence déloyale des importations. Filière avicole sacrifiée par rapport à d'autres secteurs industriels lors des négociations ALE (Mercosur). La politique UE protège par rapport aux imports (quotas, droits de douanes) mais cette protection est déloyale (les produits importés ne respectent pas les mêmes règles et donc les coûts ne sont pas les mêmes). Les volailles sont une des productions animales les moins protégées en UE.</p>
<p>Productivité et stratégie des entreprises</p>	
<p>Productivité agricole</p>	<p>Parc de bâtiments vieillissants Des bâtiments de taille réduite 2 500 m² (La France est atypique par rapport au reste de l'Europe, bâtiments bien plus grands 5 000 voire 10 000 m²). La productivité du m² en France est l'une des plus basses qui puisse exister. 20 à 25 % de moins en poulet standard classique que chez autres pays UE.</p>

	<p>Habitudes de production obsolètes (vide sanitaire trop long : 5 jours vs 15 jours), enlèvements multiples peu pratiqués. Poids des habitudes très fort. À l'étranger, le coût de l'investissement réalisé oblige à rentabiliser les outils ; en France la majorité des outils sont amortis ce qui laisse plus de latitude pour diminuer la productivité → baisse de compétitivité. Impact des découpes et de l'équilibre carcasse : Marché français orienté vers des pièces anatomiques (filets, cuisses) et beaucoup de poids fixe, donc la production doit respecter des calibres, ce qui explique la plus petite fréquence des enlèvements multiples et la différence de compétitivité au m².</p>
Productivité agroalimentaire	<p>La balance commerciale positive a masqué l'apparition du phénomène d'importation dans les années 90 en hausse progressive. L'arrêt des restitutions a mis en exergue ce phénomène que la filière a traité tardivement. Décalage de la production française par rapport à la demande de la RHD. Les produits importés sont plus standardisés en termes de découpes, d'espèces (poulet) et de présentation donc effet d'échelle.</p>
Taille des entreprises	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	<p>Les investissements sont insuffisants. La notion d'investissement (% de la valeur ajoutée) doit être mise en regard du chiffre d'affaires pour mieux relativiser la compétitivité</p> <p>Aucun investissement dans les années 90, quelques investissements ciblés dans les années 2000 - dans l'amont comme dans l'aval, la France dispose d'un parc de bâtiments et d'outils industriels globalement vieillissants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • efforts de segmentation pour capter/préserver des marchés de niches • impossible de rester présent sur les marchés de volume
Stratégie de marge	<p>La segmentation, si elle permet de sécuriser des marchés a aussi un coût qui n'est pas aujourd'hui rémunéré à l'export. L'origine France est la seule façon de se protéger car le facteur prix ne protège plus la filière. Les abattoirs doivent de plus en plus se spécialiser (espèces, marchés).</p>

5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

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

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Dynamique d'entreprise	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	Peu d'investissements R&D , développement marketing pour créer de nouveaux produits : la dinde par exemple n'est vendue qu'en escalope ou en minerai. D'autres pays, comme l'Espagne sont bien plus créatifs en particulier sur la charcuterie. Les charcuteries de volaille vendues en France sont très minoritairement faites à partir de volailles françaises
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	Formation : « <i>L'aviculture est le parent pauvre de l'enseignement agricole</i> ». Seulement une dizaine d'écoles offrant des formations de niveau Bac souvent mixées avec le porc (Productions Animales Monogastriques). Une seule formation en France de niveau Bac+2 spécifique aviculture (Avipole Formation à côté de Saint-Brieuc). Dans le reste des formations agricoles, l'aviculture ne représente que des modules de quelques heures.
Taille et typologie des entreprises (notamment les exportatrices)	La taille des sites (élevage, abattoir, usine d'aliment) a plus d'importance sur la compétitivité que la taille des groupes eux-mêmes : taille trop faible en France . Même s'il y a peu de groupes, la France compte un nombre très important de sites de production (élevages, abattoirs, usines d'aliment) contrairement aux autres pays européens.
Capacité à s'adapter au cahier des charges	Adaptation par obligation aux cahiers des charges mais 85 % de la volaille consommée en France est du poulet standard (cf. évolution toujours positive des importations). Cahiers des charges à l'export de plus en plus exigeants et répondant à des problématiques de niches. Perte des marchés de masse pour ne faire que des produits très segmentés.
Dynamique de filière	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	Fort recul des parts de marchés ces 20 dernières années : problème de mix produits (poulet entier) et de structure géographique (marché Proche et Moyen-Orient, PMO, à faible croissance), Perte de compétitivité suite à l'arrêt des restitutions dans les années 90. Valorisation carcasses (poule, découpe peu prisée,) pas assez travaillée. Entreprises avicoles peu habituées aux marchés pays tiers et à l'exposition internationale (sauf Poulet PMO).

	<p>Nécessité de construire des stratégies export au sein des groupes avicoles.</p> <p>Avant de pointer l'export, il faut reconquérir les filières qui aujourd'hui s'approvisionnent à l'import - plan de reconquête du marché intérieur. La France n'a pas les moyens d'être compétitive face au Brésil, USA, sur les marchés tiers en dehors du PMO (marché historique dédié).</p> <p>Ambition à l'export sur pays tiers : majeur pour les co-valorisations (pattes, morceaux d'ailes) importantes pour équilibre et compétitivité de la carcasse. La taille des outils industriels français pénalise pour répondre à de grosses commandes. Agréments d'établissements Chine : 6 sites dont 4 qui exportent : besoin d'avoir plus d'outils autorisés pour être en capacité de faire du volume.</p>
Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	<p>Dépendance à l'import, taux de dépendance, valorisation de la carcasse.</p> <p>Le plan de filière avicole actuel prévoit en priorité la reconquête du marché intérieur plus rémunérateur, les exportations étant plus sur des niches ou de l'écoulement des coproduits : la valeur des produits importés (en €/t) en France est bien supérieur à celui des produits exportés.</p>
Logistique	Prix du fret élevé – peu d'action pour résoudre cet handicap
Positionnement sur les différents circuits de distribution	Nécessité de reconquérir la RHD qui importe 80 % de ces besoins - Fort impact des prix du minerai notamment pour les produits élaborés
Image des produits et perception de leur qualité	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	<p>Génétique animale : Du savoir-faire mais de plus en plus de capitaux étrangers qui peuvent modifier les spécificités de l'offre de génétique française (diversité de souches, d'espèces, etc.); inquiétude sur les rachats étrangers.</p> <p>La segmentation protège les marchés de niche mais prive la France des marchés de gros volumes en standard.</p>
Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible	Qualité reconnue sur les niches segmentées (volailles de spécificité canard, pintade notamment).
Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés	<p>Argument « différenciant » qui n'est pas audible sur le standard - produit de commodité</p> <p>Distorsion sur l'import – les produits importés ne respectent pas les mêmes standards que la production nationale.</p>


Visibilité des produits français	Produits français connus pour être chers. Difficile de justifier le prix élevé par la qualité du produit ou des conditions d'élevage de qualité (bien-être, peu antibiotique) – message non audible par les clients.
Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés	Suivis statistiques des flux à l'import opaques dans certains pays frontaliers
Contexte réglementaire	
Règlementation environnementale	Acceptabilité de plus en plus faible de l'élevage en campagne. Lourdeur et longueur des obtentions d'autorisations ICPE.
Règlementation sanitaire ou bien-être animal	Peu de connaissance ou reconnaissance des pouvoirs publics vis-à-vis de la filière avicole, sentiment de méfiance vis-à-vis de cette filière « hors sol » Coût du bien-être animal, méfiance structurelle de la filière avicole. <i>« La filière avicole n'a pas l'oreille des politiques ».</i>
Autres réglementations	<p>Impact Covid - évolution de sur exigences sanitaires qui pénalisent la compétitivité :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réduire les cadences en abattoir pour diminuer le risque de cluster • Station d'épuration : mélange d'effluents sanitaires et industriels --> surcout d'épandage <p>Constat de sur-réglementation qui pénalise à l'export et à l'inverse, ne jugule pas l'import : veiller à ce que les produits importés respectent la réglementation UE.</p> <p>Travailler à une harmonisation des textes entre États membres (textes réglementaires dans le domaine fiscal, environnemental et social).</p> <p>Dans les marchés publics, pouvoir afficher l'origine des produits pour que les achats soient faits en toute connaissance de cause ; vigilance sur l'identification de l'origine des produits (vs l'action de LACTALIS). Il est fondamental pour la filière avicole que le consommateur connaisse la provenance des viandes qu'il consomme. Il faut que le consommateur sache ce qu'il mange et son origine, la volonté de souveraineté augmente.</p>



Compétitivité des filières agroalimentaire françaises
édition juin 2021

Directrice de la publication : Christine Avelin
Rédaction : direction Marchés, études et prospective
Conception et réalisation : service Communication / Impression : service Arborial
Photographie ©Nom
ISSN :

12 rue Henri Rol-Tanguy - TSA 20002 / 93555 MONTREUIL Cedex
Tél. : 01 73 30 30 00 ■ www.franceagrimer.fr

 FranceAgriMer
 @FranceAgriMerFR