



Anticiper

Fédérer et accompagner

Un indicateur de compétitivité des filières porcines européennes

33 variables réparties en 8 thèmes



■ Définition de 8 thèmes caractérisant la filière

- Environnement macroéconomique de la filière
- Commerce extérieur de produits du porc
- Coûts et rentabilité en élevage
- Structures d'élevage
- Performances industrielles de l'abattage-découpe de porc
- Structures des entreprises d'abattage-découpe
- Industrie de transformation de la viande
- Distribution

■ Choix de 33 variables

- Explicatives des écart de compétitivité
- Reflétant les dimensions de la compétitivité
- Objectives et basées sur des données quantitatives si possible
- Le cas échéant, estimations à dire d'experts

La méthodologie de l'IFIP



■ Calcul de l'indicateur

- Projection des variables sur l'intervalle [0 ; 1]
- 1: meilleure performance (taux plafond)
- 0: moins bonne (taux plancher)

■ Indicateur synthétique = moyenne simple des 8 indicateurs thématiques

- Pondération non introduite
- Difficulté d'attribuer un poids économique à chaque variable
- Evite l'introduction d'un biais subjectif

Contexte macroéconomique

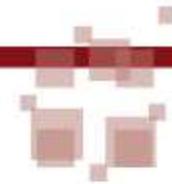


Variables	Source	Valeurs des indicateurs				
		FR	DE	DK	NL	ES
1a. Dynamisme de la production	Ifip-Eurostat	0	1	0,48	0,19	0,66
1b. Consommation/habitant	Ifip-Eurostat	0	1	0,95	0,39	0,94
1c. Environnement institutionnel	Dire d'experts	0	0,33	1	0,67	0,67
1d. Organisation des filières	Enquêtes	0,86	0,10	1	0,19	0,33
1. Synthèse	Moyenne	0,21	0,61	0,86	0,36	0,65

■ Contexte défavorable à la France:

- Stabilité de la production française, contrainte par la réglementation, par rapport au dynamisme allemand et espagnol
- Moindre accompagnement des pouvoirs publics,
- Mais organisation des filières et recherche professionnelle

Commerce extérieur



Variables	Source	Valeurs des indicateurs				
		FR	DE	DK	NL	ES
2a. Taux d'auto-approv.	Ifip-Eurostat	0	0,01	1	0,29	0,07
2b. Solde commercial UE	Ifip-Eurostat	0	0,5	1	0,76	0,92
2c. Solde commercial 1/3	Ifip-Eurostat	0,07	0,56	1	0	0,07
2d. Part des 1/3 dans export	Ifip-Eurostat	0,61	0,26	1	0	0,15
2e. Export pièces désossées	Ifip-Eurostat	0	0,96	0,71	0,14	1
2. Synthèse	Moyenne	0,14	0,46	0,94	0,24	0,44

■ Situation difficile du commerce extérieur français:

- Avantage comparatif de DE et ES pour les produits élaborés (désossés) intenses en main-d'œuvre
- Performances et savoir-faire du DK sur des marchés exigeants et rémunérateurs (Japon)

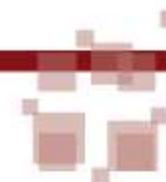
Coûts et rentabilité en élevage

Variables	Source	Valeurs des indicateurs				
		FR	DE	DK	NL	ES
3a. Productivité des truies	InterPIG	0,66	0,27	0,93	1	0
3b. Coût alimentaire	InterPIG	1	0,70	0,79	0,79	0
3c. Coût en travail	InterPIG	0	0,72	0,67	0,75	1
3d. Charges div. et structure	InterPIG	0,82	0,05	0,51	0	1
3e. Revenu d'exploitation	RICA	0,70	0,72	0	0,74	1
3. Synthèse	Moyenne	0,64	0,49	0,58	0,65	0,60

■ Bonnes performances et résultats des élevages français

- Bonne technicité des élevages
- Coûts de production faibles (aliments, énergie...) qui assurent une rentabilité correcte,
- Mais faible productivité du travail en France

Structures des élevages



Variables	Source	Valeurs des indicateurs				
		FR	DE	DK	NL	ES
4a. Dimension des élevages	Eurostat	0,24	0	0,84	0,87	1
4b. Investissements en élevage	RICA	0	0,22	1	0,78	0,93
4c. Lien au sol des exploitations	RICA	0,88	1	0,98	0	0,53
4. Synthèse	Moyenne	0,37	0,41	0,94	0,55	0,82

■ Des structures d'élevage petites et vieillissantes en France

- Cheptel dispersé dans des exploitations de taille modeste en Allemagne et en France
- Faibles investissements et modernisation du parc de bâtiments français
- Lien au sol : un avantage de la France par rapport aux Pays-Bas et à l'Espagne (coût de gestion des effluents et résistance à la variation des prix des matières premières).

Structure de l'abattage-découpe

Variables	Source	Valeurs des indicateurs				
		FR	DE	DK	NL	ES
5a. Implantation à l'étranger	Enqu. entreprise	0	0,24	1	1	0
5b. Poids du leader	Enqu. entreprise	0,16	0,58	1	0,47	0
5c. Lien industrie/GD	Dire d'experts	0	1	0,50	0,50	0,33
5. Synthèse	Moyenne	0,05	0,61	0,83	0,66	0,11

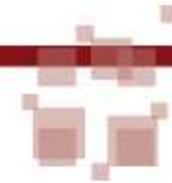
- Danemark: forte concentration (DC) et implantation à l'étranger
- Pays-Bas: dynamisés par Vion (coproduits) en 2010 (!)
- Allemagne: forte activité et croissance de Tönnies en DE
- Moindre concentration et croissance externe en France et Espagne

Performances industrielles de l'aval

Variables	Source	Valeurs des indicateurs				
		FR	DE	DK	NL	ES
6a. Coût main d'œuvre	Enqu entreprise	0,68	1	0	0,55	0,82
6b. Automatisation	Dire d'experts	0	0,33	1	0,67	0,33
6c. Standardisation découpe	Dire d'experts	0	0,60	1	0,80	0,60
6d. Investissements	Dire d'experts	0	0,50	1	0,50	0,50
6e. Taille des 3 1 ^{ers} outils	Enqu entreprise	0	1	0,49	0,05	0,10
6. Synthèse	Moyenne	0,14	0,69	0,70	0,51	0,47

- Les moindres investissements, l'automatisation et des outils de taille réduite pénalisent la France
- L'Allemagne est favorisée par de faibles coûts de MO et la taille de ses outils
- Le Danemark compense ses coûts de MO par une bonne organisation (taille, investissements, automatisation).

Transformation de la viande



Variables	Source	Valeurs des indicateurs				
		FR	DE	DK	NL	ES
7a. Solde /UE px transformés	Eurostat	0	0,82	1	0,97	0,48
7b. Valeur viande FRC	Eurostat	0,91	0	1	--	0,27
7c. CA/ entre transformation	Eurostat	0,15	0,17	1	0,13	0
7d. EBE/ salarié	Eurostat	0	0,71	0,72	1	0,51
7. Synthèse	Moyenne	0,27	0,42	0,93	0,65	0,32

- Moindre exportation de produits élaborés et transformés en France (VSSF et préparation)
- Moindre rentabilité des entreprises de transformation de la viande de boucherie
- Performance du secteur de la transformation au Danemark

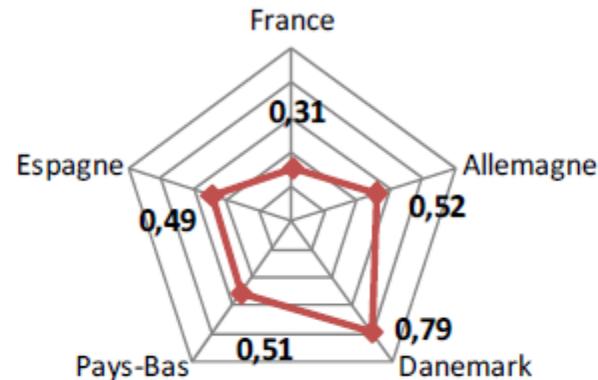
Distribution- bouchers/charcutiers

Variables	Source	Valeurs des indicateurs				
		FR	DE	DK	NL	ES
8a. CA /magasin GSA*	Eurostat	0,65	0,76		1	0
8b. EBE/ salarié GSA*	Eurostat	0,69	0		0	1
8c. CA /magasin bouchers/charc	Eurostat	0,66	1	0,78		0
8d. EBE/ salarié bouchers/charc	Eurostat	0,79	0	0,34		1
8. Synthèse	Moyenne	0,70	0,44	0,56	0,50	0,50

*GSA: grande surface alimentaire

- Des modèles différents de distribution
- Secteur de la distribution peu concentré en Espagne
- Bonnes performances de la grande distribution alimentaire et des bouchers/charcutiers en France.

Indicateur synthétique de compétitivité



- Moindres investissements et perte de dynamisme pénalisent la filière française
- Le Danemark apparaît comme le pays le plus compétitif
- L'Allemagne, l'Espagne et les Pays-Bas: dans une situation intermédiaire
- L'indicateur sera actualisé et amélioré chaque année

Les concurrents de la France



■ Pays-Bas et Danemark

- Présence ancienne dans le paysage porcin européen
- Concentration de la production et de l'abattage
- Savoir faire à l'export
- Mais pression environnementale forte (-> échanges en vif)

■ Allemagne

- A structuré un bassin nord européen bénéficiant des avantages des voisins
- Dynamique agricole forte et investissements industriels (coût main d'œuvre)
- Rôle structurant des distributeurs (hard discount)
- Mais apparition de freins: environnement, eau, société

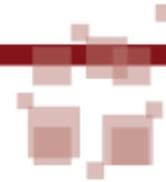
■ Espagne

- Bonne valorisation des produits sur le marché intérieur et à l'export (image)
- 1^{er} fournisseur de la France
- Restructuration en cours
- Mais crise économique qui pénalise le marché national

La filière porcine française : une phase difficile Mais peut se retourner

- **Ses concurrents sont confrontés à des limites: environnement, économie, société**
- **Le gouvernement français souhaite dynamiser l'activité porcine**
- **L'indicateur traduit une situation moyenne (en 2010), mais la France a de bons « modèles »**
 - Production : des réserves de technicité (les meilleurs au niveau du Danemark), lien au sol et dimension familiale
 - Industrie de la viande : outils modernisés, qui investissent, adaptés à leur marché
- **L'organisation de la filière lui donne des moyens d'action**

Quels leviers pour la filière porcine?



- **Moderniser et restructurer ses élevages**
 - Investir dans les élevages
 - Rationaliser les sites
- **Investir dans l'industrie de la viande**
 - Renforcer la standardisation de l'offre pour automatiser la découpe
 - Poursuivre la restructuration pour une meilleure productivité et rentabilité de l'aval
- **Redonner plus de place aux produits français**
 - S'adapter à la demande par plus d'innovation
 - Redorer l'image (origine, garantie de qualité...)
 - Reconquérir le marché intérieur
 - Conforter la stratégie à l'export