

# COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE BOVIN

---





# Bovins (viande et vif)

## Sommaire

<b>1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....</b>	<b>342</b>
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
<b>2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS .....</b>	<b>347</b>
2.1. La viande bovine.....	347
2.2. Les bovins vifs.....	348
2.3. Total viande bovine et bovins vifs .....	348
<b>3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE .....</b>	<b>349</b>
3.1. La viande bovine.....	349
3.2. Les bovins vifs.....	350
3.3. Les broutards.....	352
3.4. Les veaux nourrissons .....	353
<b>4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE .....</b>	<b>354</b>
4.1. Diagramme de flux dans la filière bovine en France .....	354
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour la viande bovine.....	355
<b>5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « FILIÈRE BOVINE » DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ .....</b>	<b>357</b>
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.

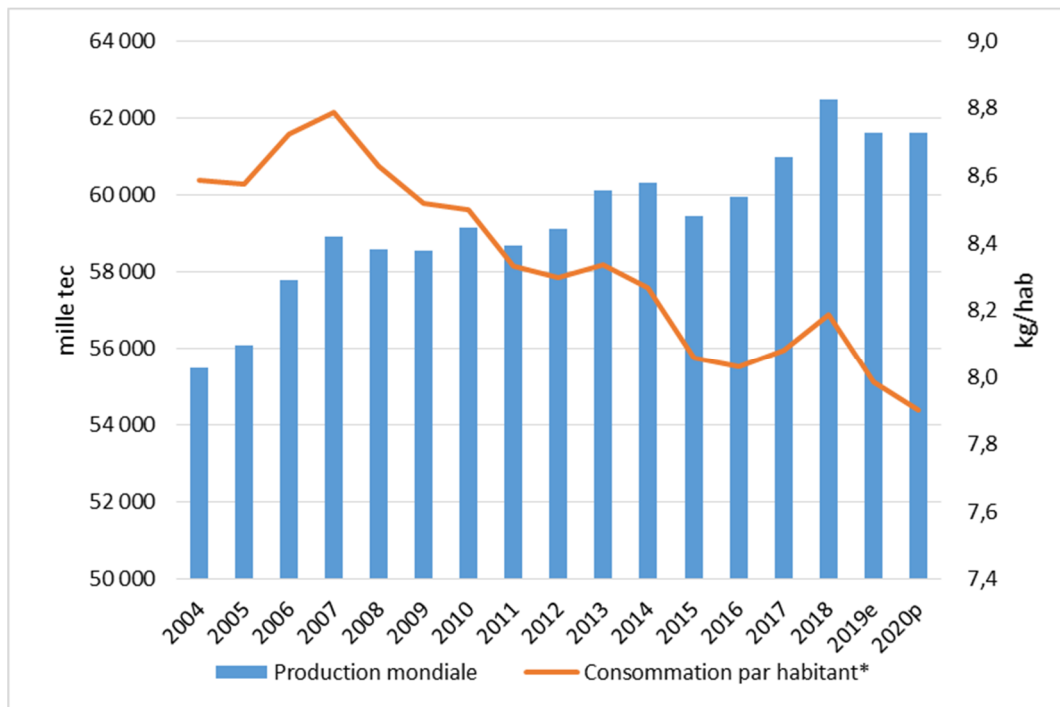
Les deux derniers groupes représentent la plus grande part des animaux vifs exportés par la France. C'est pourquoi ils sont présentés dans ce rapport. Néanmoins, s'agissant d'un niveau de détail supplémentaire par rapport aux deux premiers groupes de produits, ils ne seront étudiés que dans la partie 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

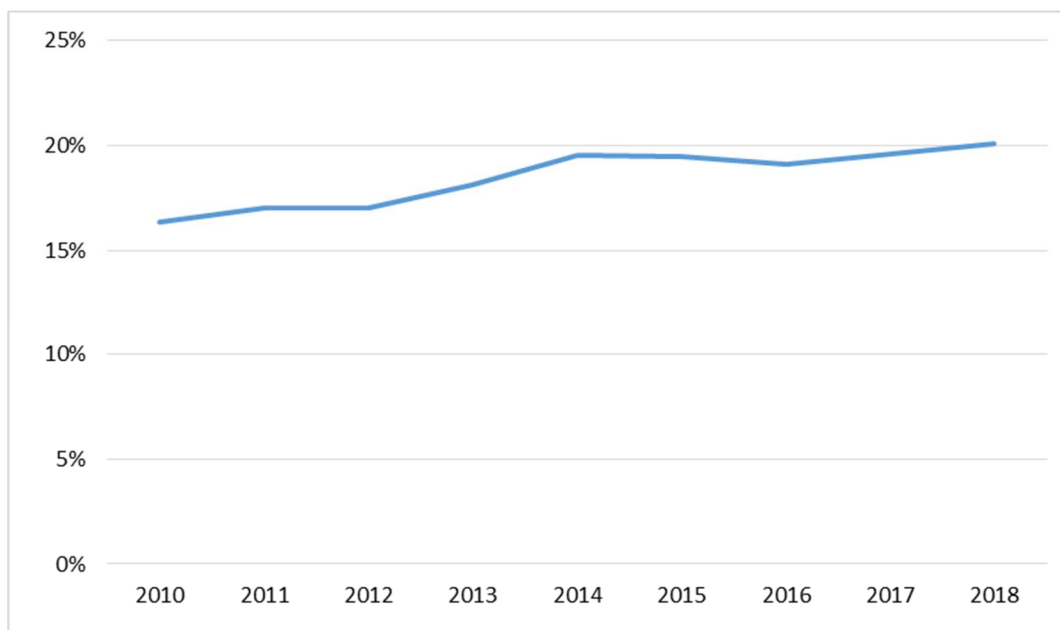
## 1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

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

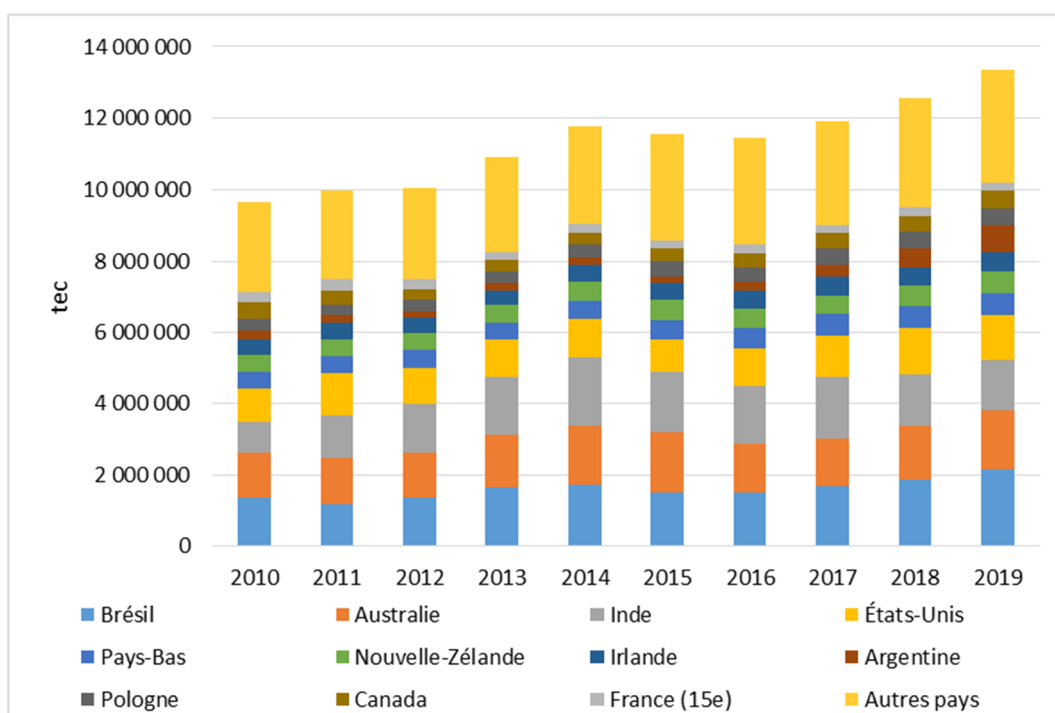
Après une croissance continue jusqu'en 2018, la production mondiale de viande bovine s'est stabilisée depuis 2 ans. Dans un contexte de hausse de la population mondiale, il en résulte une baisse de la consommation par habitant, accélérée depuis 2 ans, et qui se chiffre désormais à environ 7,8 kg /habitant /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

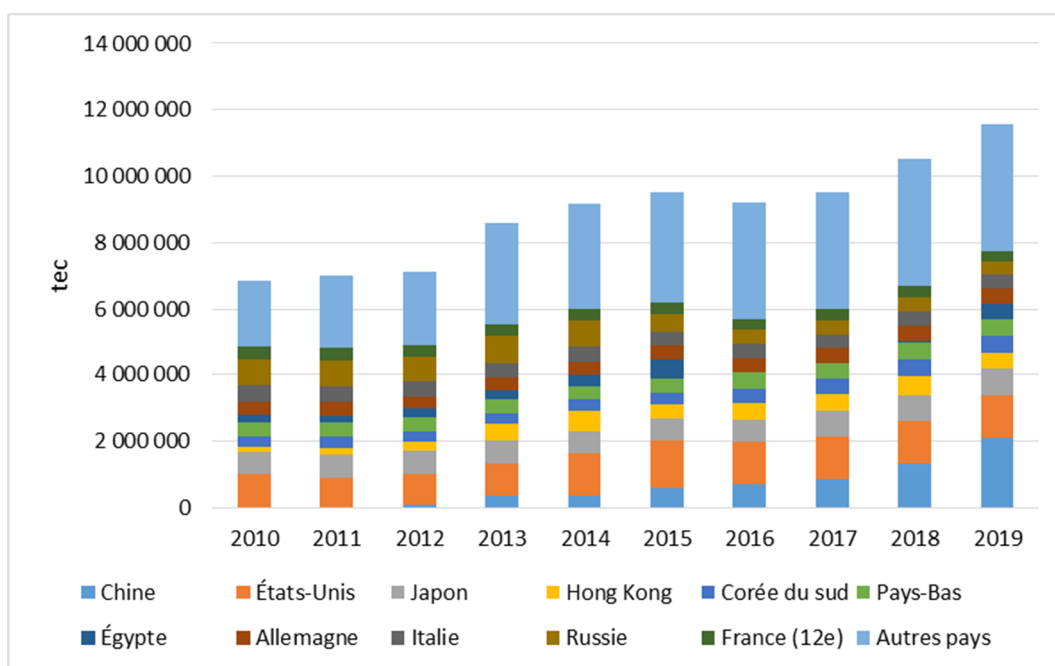
### 1.2.1. La viande bovine

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**



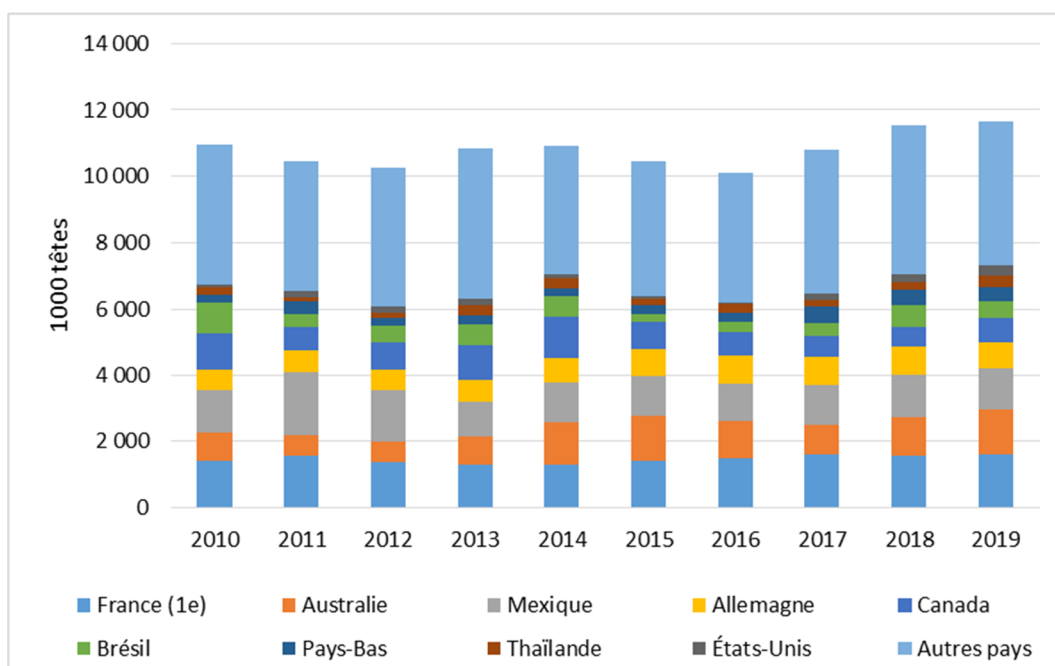
Source : FranceAgriMer d'après TDM

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.

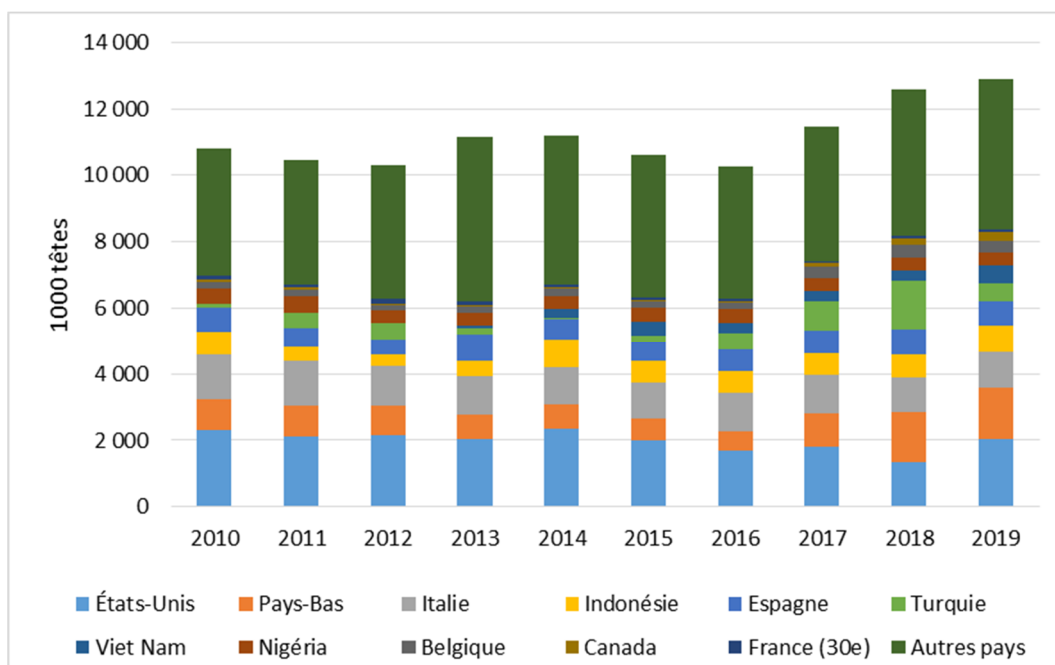
### 1.2.2. Les bovins vifs

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

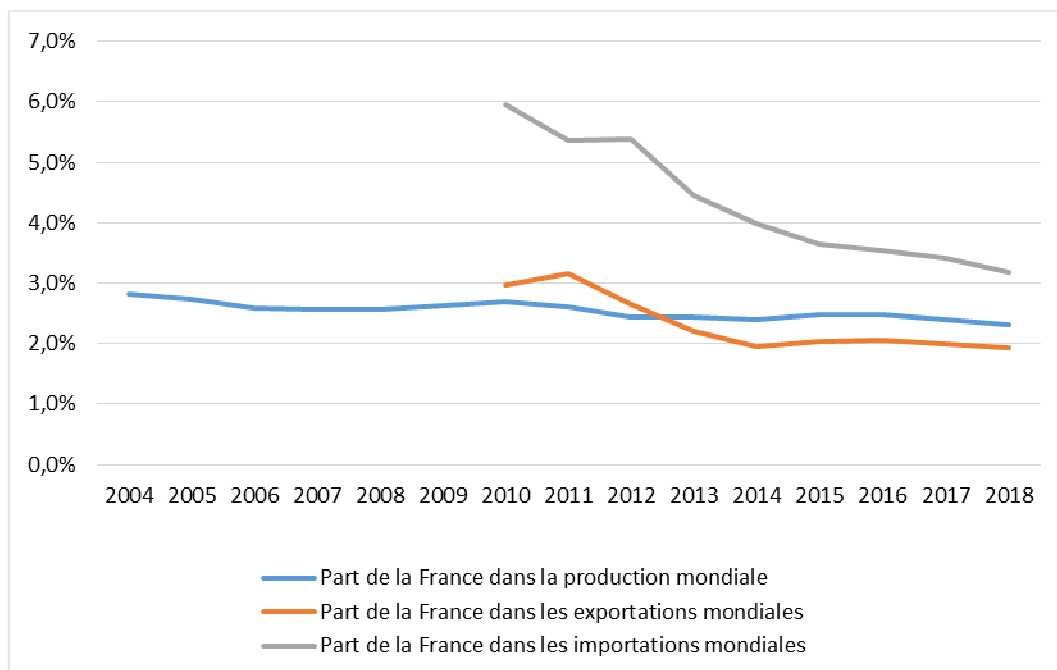


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

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<sup>e</sup> 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

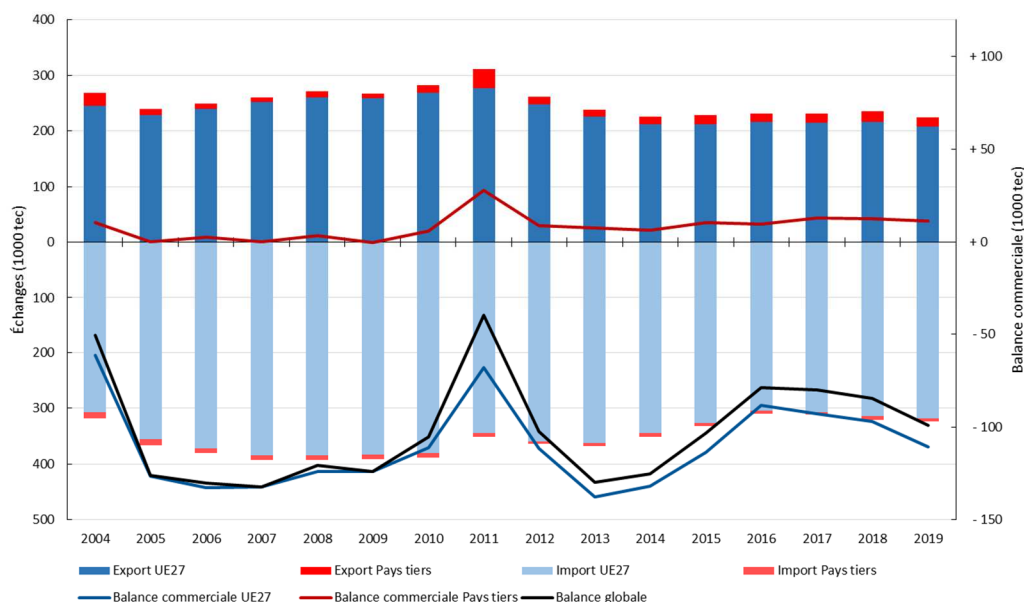
Dans un marché mondial dont la production est en croissance, la place de la France est en légère diminution depuis 2010. La production française représente un peu plus de 2 % de la production mondiale de viande bovine. La part de la France dans les importations mondiales a diminué de moitié entre 2010 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



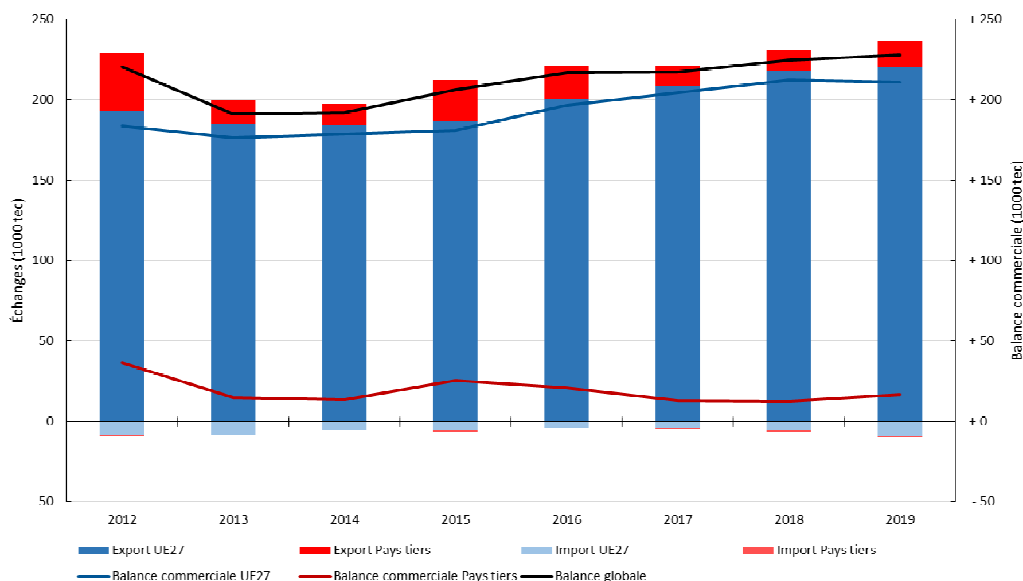
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

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

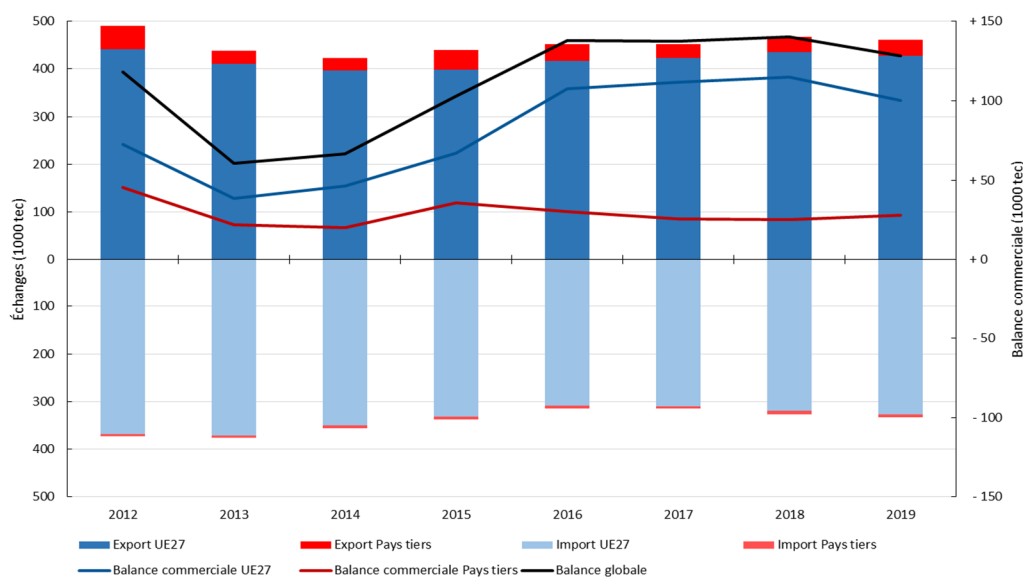


Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

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



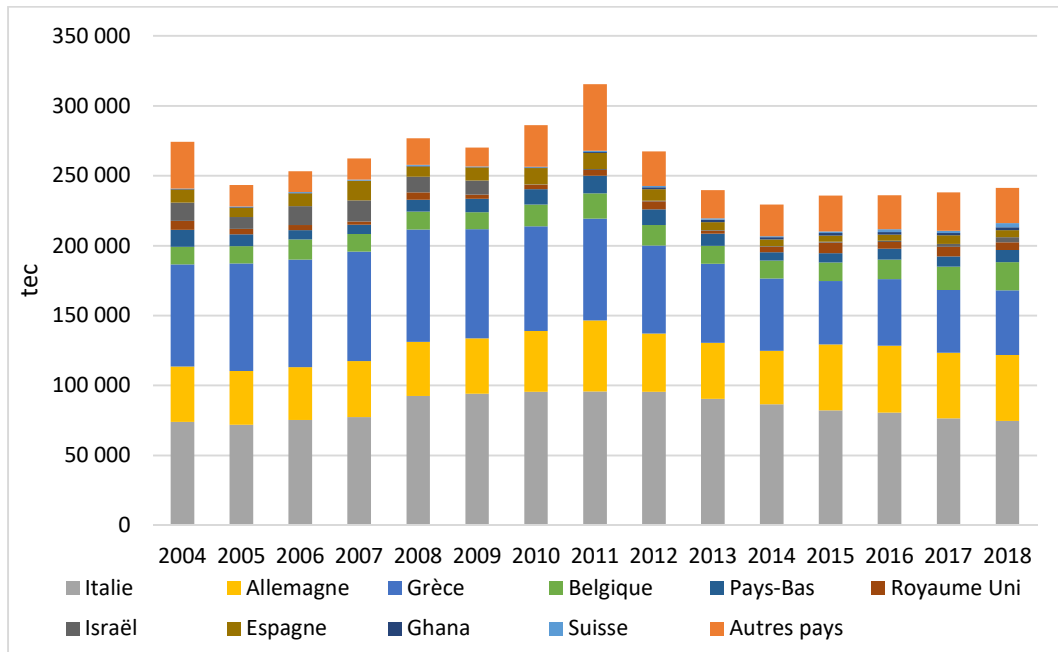
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

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

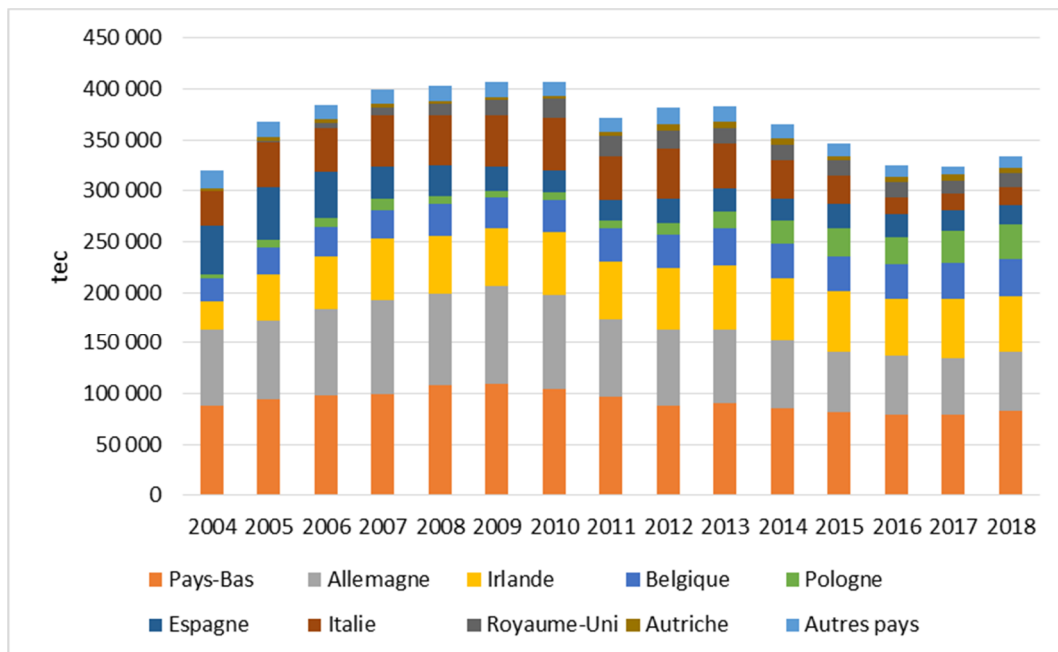
#### 3.1. La viande bovine

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)

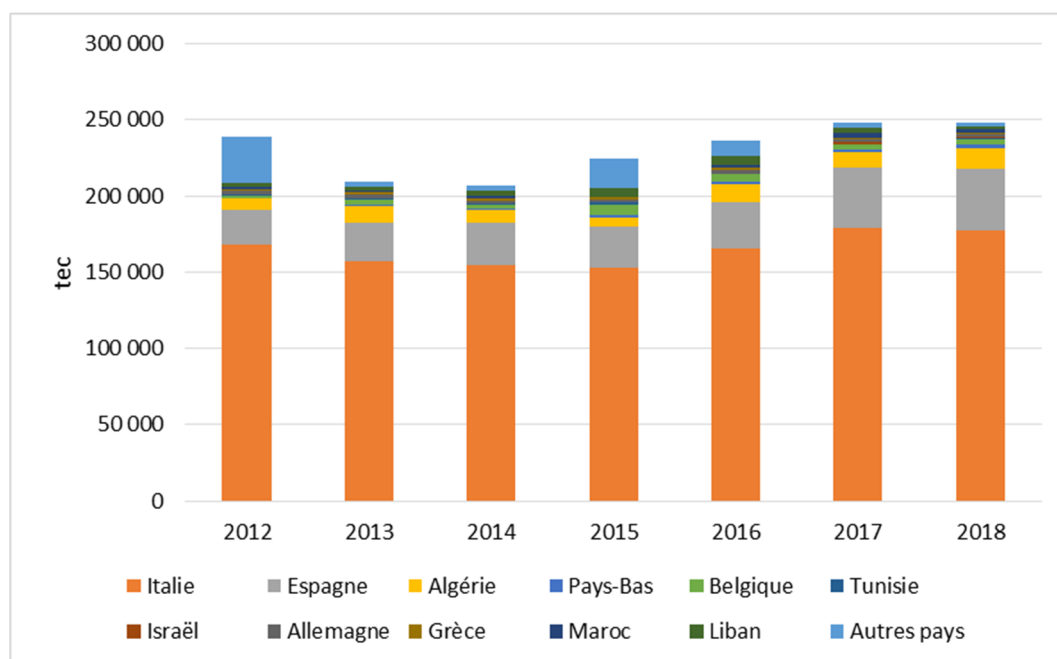
Les exportations françaises de viande bovine, qui étaient en légère augmentation (en tec) depuis 2005, marquent le pas à partir de 2012 vers toutes les destinations. Des trois clients

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.

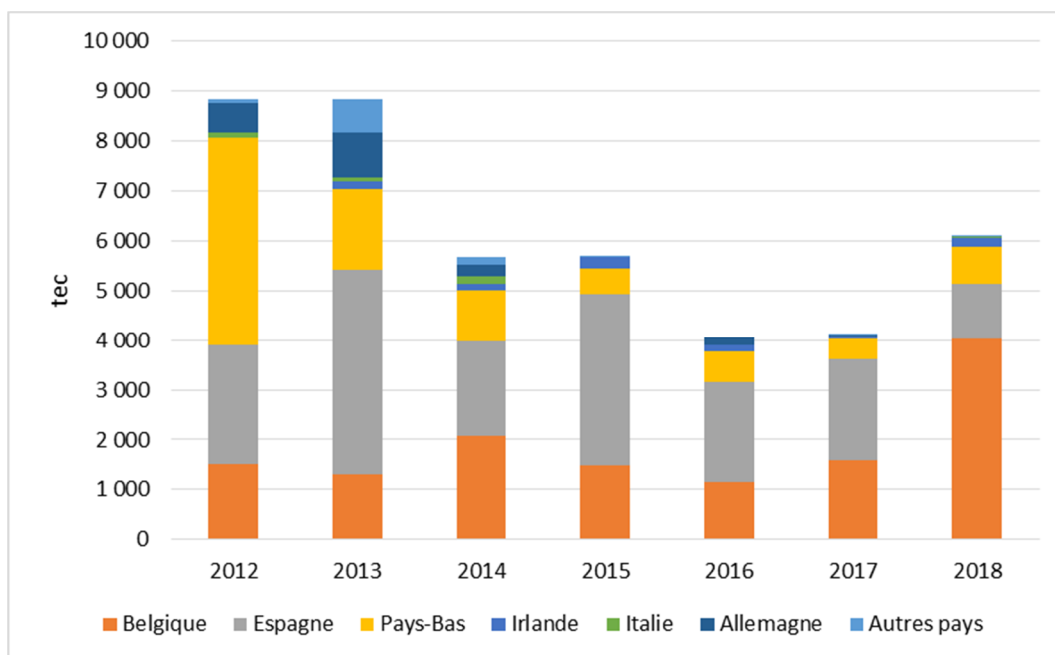
### 3.2. Les bovins vifs

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**



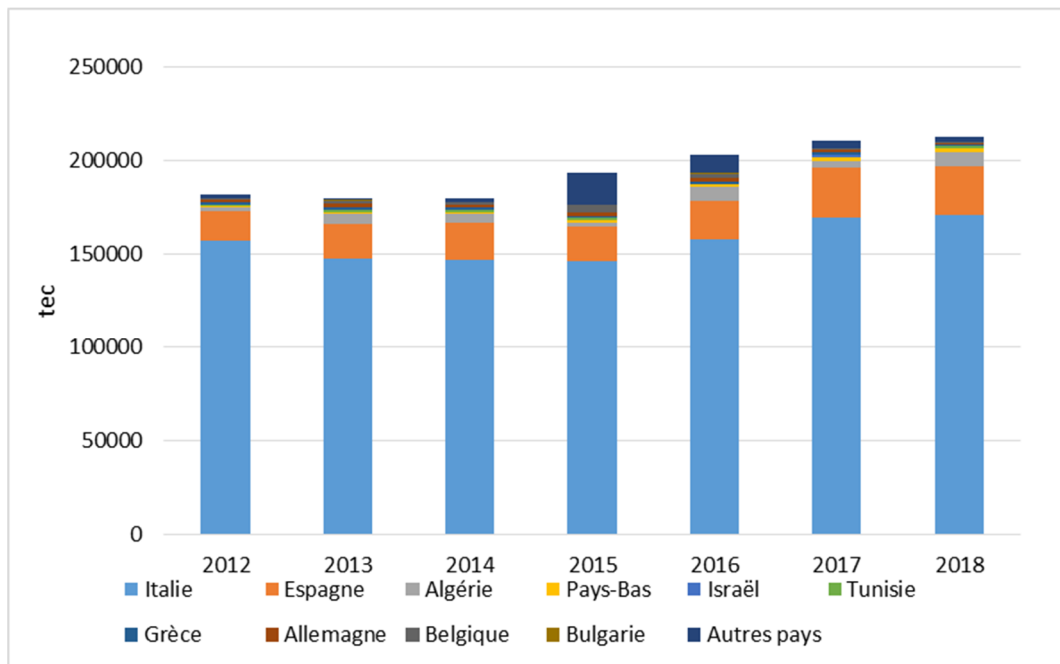
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

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



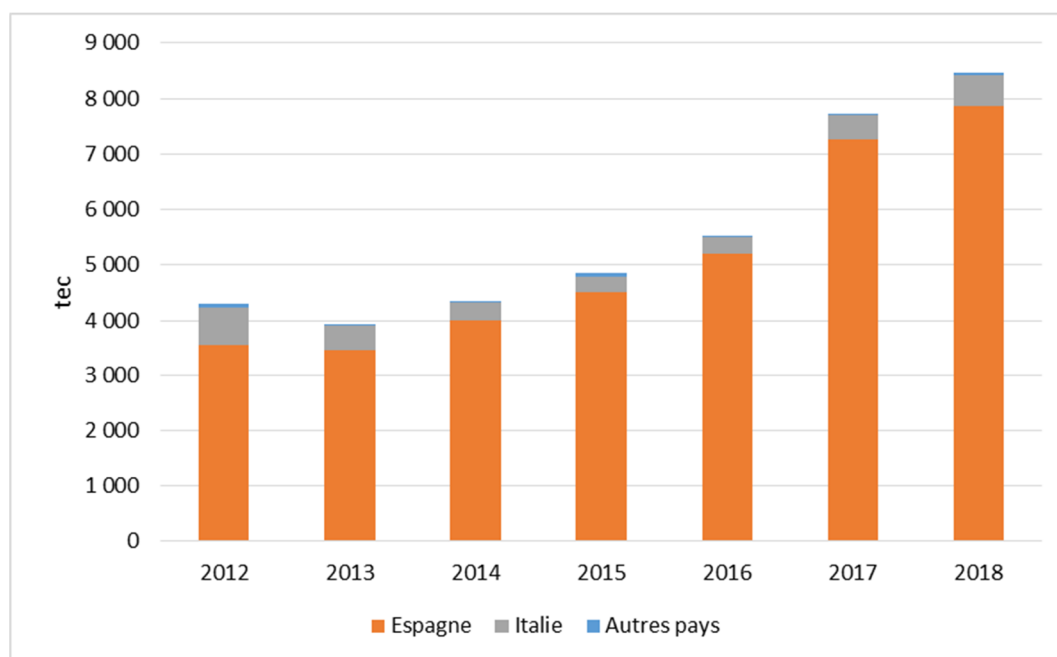
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

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



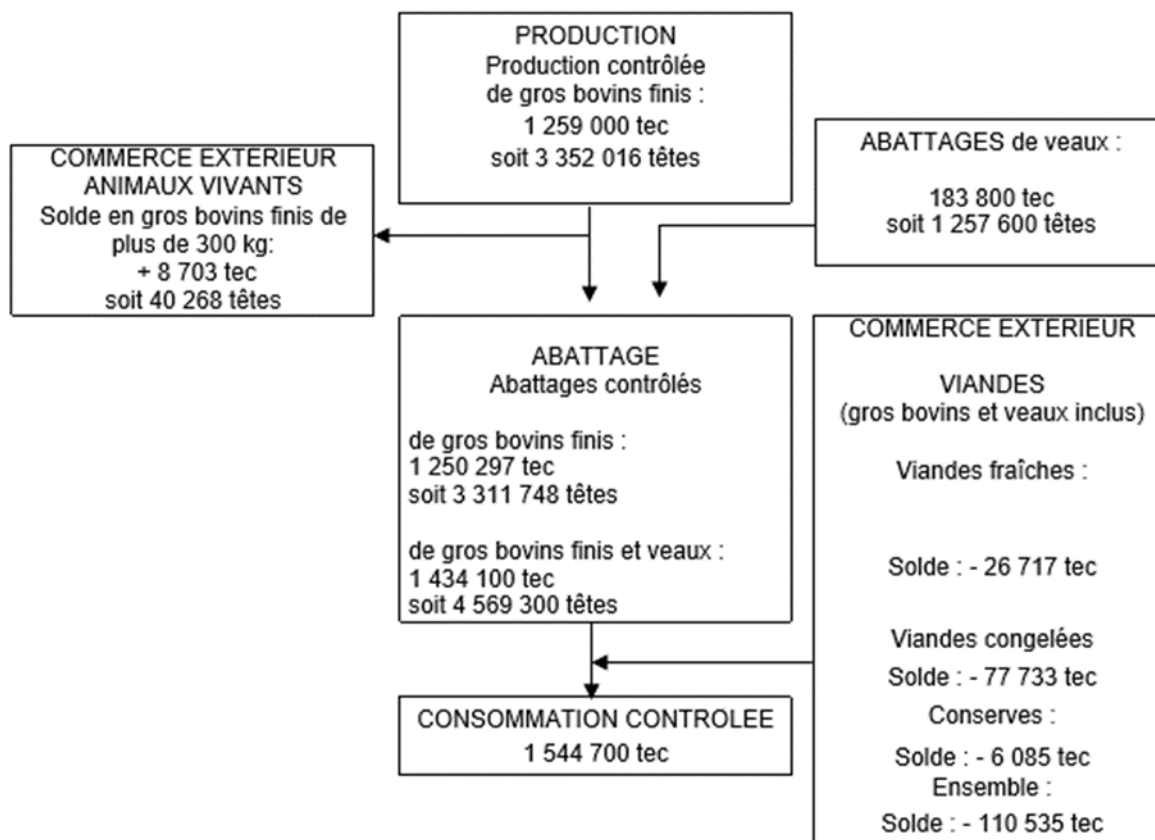
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

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.

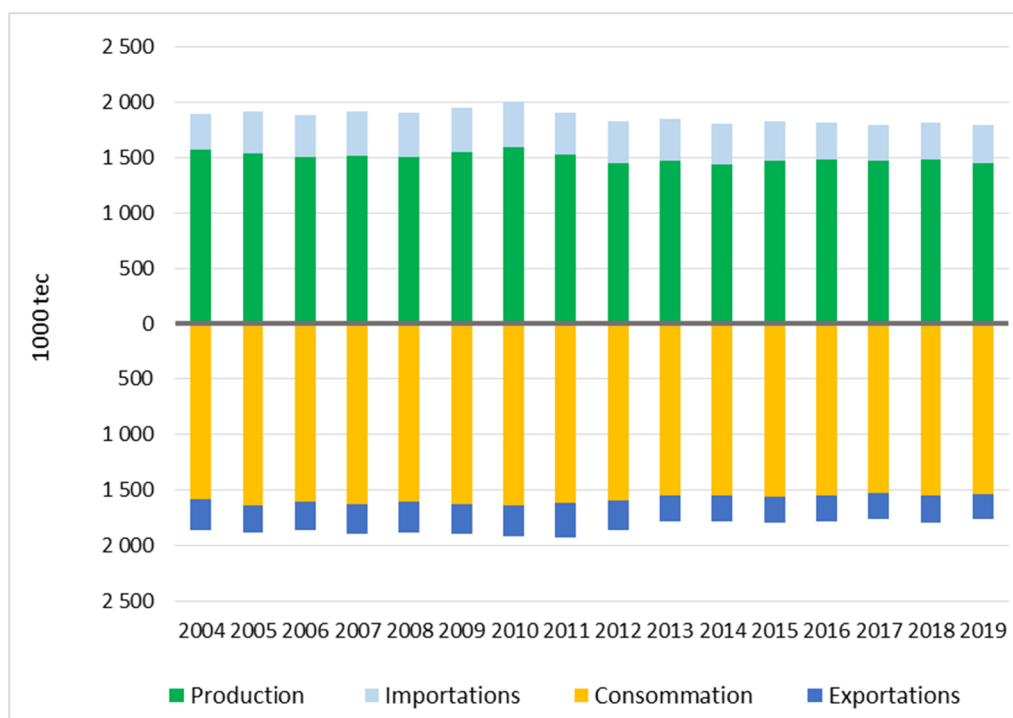


Source : FranceAgriMer d'après Agreste, Douane française



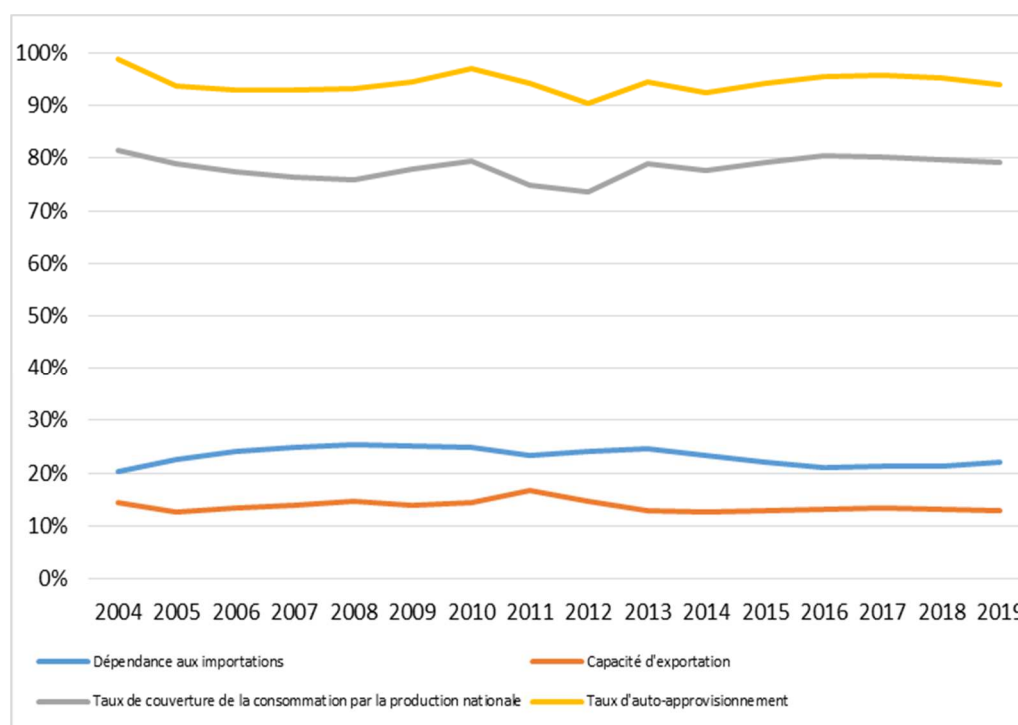
## 4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour la viande bovine

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/demande<sup>1</sup> de la viande bovine de 2004 à 2019



Sources : FranceAgriMer, d'après Agreste, TDM (Douane française)

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

- Dépendance aux importations : importations / consommation apparente
- avec consommation apparente = production + exportations - importations
- Capacité d'exportations = exportations / (production + importations)
- Taux de couverture par la production nationale = (production - exportations) / consommation
- Taux d'auto-approvisionnement = 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
<b>Coûts des facteurs de production</b>	
Coûts du travail agricole	<p>Coût / taille exploitation : le <b>coût du travail ne grève pas la compétitivité</b> (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><b>Nécessité d'avoir des exploitations de taille suffisante pour être compétitif à l'export.</b></p> <p><b>Ne pas confondre coût du travail et revenu de l'éleveur (pas/peu salariat)</b> 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.
<b>Autres charges logistiques (stockages)</b>	<b>Problématique du transport en vif et respect bien-être animal</b> (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	
<b>Environnement économique et réglementaire</b>	
Macroéconomie (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)	Impact des <b>taux de change</b> . Aspect diplomatique insuffisant <b>pour influencer sur les pays tiers</b> (Algérie) pour les négociations, en France et en Ambassade.
Fiscalité	
<b>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</b>	<p><b>Contraintes réglementaires à l'export sur animaux vivants</b> (sanitaire, bien être, quarantaine, etc.).</p> <p><b>Abattage rituel</b> : 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><b>Statut ESB France défavorable</b> (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><b>Statut FCO apporte contraintes sanitaires</b> (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><b>Loi de santé animale</b> (impact fort de la LSA) : risque de baisse des marchés export ou que les opérateurs se détournent de certains marchés.</p>

	<p>Orientation <b>PAC - risque de couplage lait-viande</b></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><b>Système de garanties trop cher</b>, 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><b>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.</b></p> <p>Hausse du prix du <b>fret</b> (manque de containers, grèves dans les ports, moindre attractivité de ports français dans les grandes routes maritimes, etc.).</p> <p><b>Accumulation des surcoûts</b> (douanes, aspects techniques, déchargement, infrastructures de transport pas au niveau et peu dynamique).</p>
<p>Accords de libre-échange, accords commerciaux</p>	<p><b>Concurrence déloyale des importations</b> en termes de prix, de modes d'élevage, de qualité de produits.</p> <p><b>Filières agricoles moins prioritaires que les secteurs industriels lors des négociations ALE</b> (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><b>Image dégradée du métier d'éleveur</b> (faible revenu)</p> <p>Lobbying négatif des ONG, pression médiatique croissante qui pèse sur la filière</p> <p><b>Gagner compétitivité</b> --&gt; question multifactorielle complexe: taille (modèle familial prépondérant en France), adaptation offre/demande, recherche de marchés à haute valeur ajoutée, etc.</p> <p><b>Risque de décalage avec concurrents (Espagne)</b>, 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><b>Productivité agroalimentaire</b></p>	<p><b>Pour investir et maintenir des outils compétitifs, il faut gagner de l'argent sur le marché national.</b></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 bénéfice/cout pas évident sur certaines destinations.</p> <p><b>Difficulté de trouver du personnel dans certaines régions,</b> 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><b>Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix</b></p>	<p><b>Investissement insuffisant en abattoir,</b> 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><b>Viande : la filière ne dispose pas des armes pour conquérir de nouveaux marchés, privilégie plutôt les marchés existants</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En 20 ans, la France a perdu sa position de leader à l'export (fin des restitutions, baisse de production, déficit commercial, etc.)</li> <li>• <b>Avantage rendement carcasse laissé au client</b> (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)</li> <li>• <b>Valorisation du 5<sup>e</sup> quartier/coproduits insuffisante</b></li> <li>• Enjeux de répartition valeur avant/arrière (voir modèle aux États-Unis)</li> <li>• <b>Stratégies de marques sur certains pays historiques :</b> positionnement trop exclusivement centré sur stratégie "pur prix" au détriment de segments à forte valeur ajoutée</li> </ul> <p><b>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.</b></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
<b>Dynamique d'entreprise</b>	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	<p>Peu de <b>R&amp;D</b> ces dernières années : coût important R&amp;D, les marges limitées freinent la R&amp;D (qui coûte cher).</p> <p>Les entreprises recherchent ... elles n'ont pas forcément les réponses.</p> <p>Peu de R&amp;D notamment sur les produits élaborés (le steak haché est le produit phare).</p>
<b>Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)</b>	<p><b>Le savoir-faire existe.</b></p> <p><b>Problème de l'image négative des métiers de la viande qui nuit au recrutement.</b></p> <p><b>Formation : outil essentiel mais insuffisant pour être efficace et inverser la tendance.</b></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 : <b>l'hétérogénéité de la production française est un frein pour conquérir les marchés mondiaux.</b></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><b>La conquête de marché nécessite de se positionner sur de la compétitivité hors-prix.</b></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 s'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: <b>Nécessité de pouvoir ajouter l'origine des viandes au CDC</b>, prioriser les viandes françaises, risque de redémarrage des imports pour approvisionner la CHD post confinement.</p>
<b>Dynamique de filière</b>	
<b>Organisation de la filière et capacité à aller à l'export</b>	<p><b>En vif, marchés historiques menacés par les exigences sociétales et les futures réglementations en terme de bien-être animal.</b></p> <p><b>Équilibre matière primordial</b> 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"> <li>• 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)</li> <li>• Coordination interprofession insuffisante ? trop limitée ? utile ? sur stratégie filière export (marques, salons, etc.)</li> </ul> <p>Les tentatives passées ont avorté pour mutualiser une offre française pour répondre à de grosses commandes. C'est dommage. <b>Les abattoirs nationaux sont dimensionnés pour répondre aux marchés pérennes.</b> 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><b>Vifs :</b> 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><b>Présence à l'étranger :</b> faible, peu d'implantation sur zone car pas de volumétrie suffisante et régulière (exemple de la Chine). En <b>génétique</b>, 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>
<b>Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)</b>	<p><b>Problématique de saisonnalité de l'offre en vif</b> --&gt; variation prix, manque d'entreprises export en capacité de proposer des lots de taille suffisante.</p> <p><b>Marché français déficitaire en viande, difficile de se positionner à l'export pays tiers sauf niche</b>, forte concurrence pays tiers, flux régulier sur l'UE (sauf impact Covid-19 ponctuel au sud de l'Europe).</p>

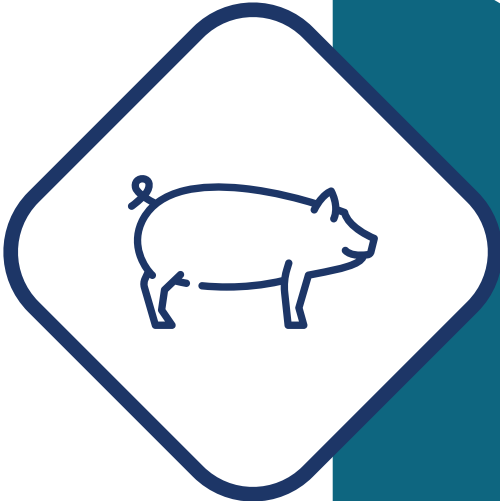


Logistique	<p><b>Des difficultés croissantes au regard des contraintes BEA ou contraintes réglementaires (gestion des températures en vif : même règles mais pas même appréciations entre les États membres de l'UE).</b></p> <p><b>Présence à l'étranger : faible</b>, peu de relais sur zone car pas de volumétrie 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><b>Imports</b> : 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><b>En France, ce qu'on importe n'est pas du tout le même produit que celui qui est exporté.</b></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>
<b>Image des produits et perception de leur qualité</b>	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	<p><b>SIQO</b> : 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><b>Atout de la diversité de la génétique animale, mal ou pas forcément valorisée à l'export.</b></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><b>Pas assez de mobilisation collective</b> pour améliorer ce point.</p>
Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés	<p><b>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</b> - 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<sup>e</sup> ou 2<sup>e</sup> transformation.</p>

Contexte réglementaire	
Règlementation environnementale	Règlementation installations classées protection de l'environnement ( <b>ICPE</b> ) <b>pénalisante</b> pour les exploitations agricoles et peu favorable au renouvellement des générations (dissuasif pour les jeunes).
<b>Règlementation sanitaire ou bien-être animal</b>	<b>Effet négatif de la loi de santé animale, des réglementations de plus en plus contraignantes en termes de bien-être animal.</b>
<b>Autres réglementations</b>	<p><b>Contexte sociétal défavorable</b>: 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><b>Coordination État/filières</b>: 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><b>Règlementation sur l'obligation d'affichage de l'origine des viandes en restauration hors domicile insuffisamment respectée</b>: information insuffisamment disponible pour le consommateur français qui ne peut pas faire un choix éclairé (en restauration privée notamment).</p> <p><b>Le cadre réglementaire freine la valorisation de l'origine France</b> (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 :

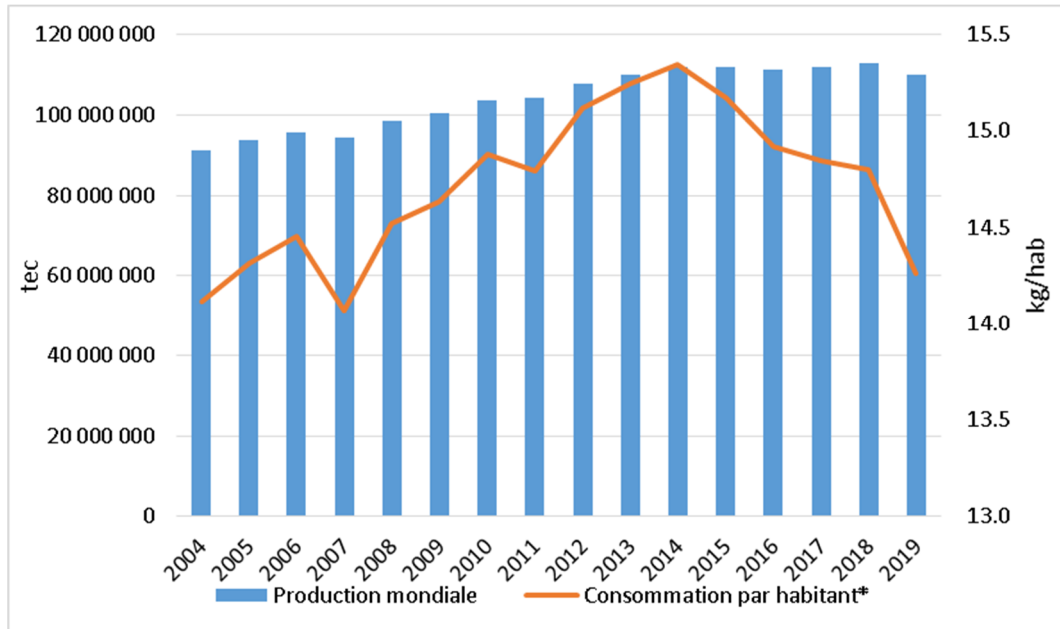
- d'une part l'ensemble des produits porcins (hors abats) destinés à l'alimentation humaine : viandes fraîches et congelées, produits transformés et graisses,
- d'autre part les deux principales composantes de ce groupe des produits porcins :
  - La viande de porc (fraîche, réfrigérée, ou congelée)
  - 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

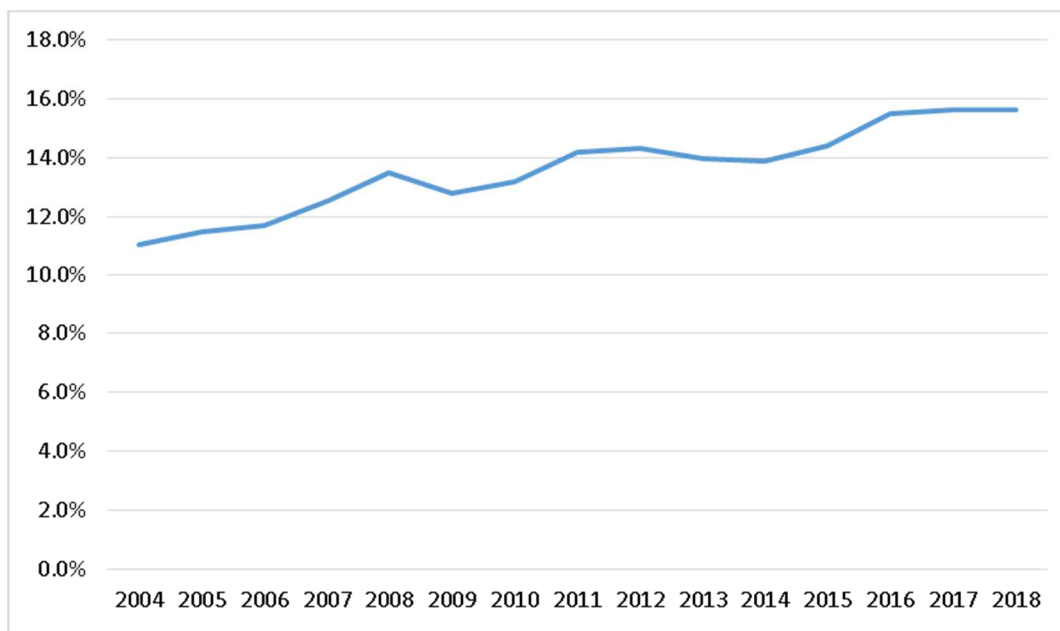
## 1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

**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

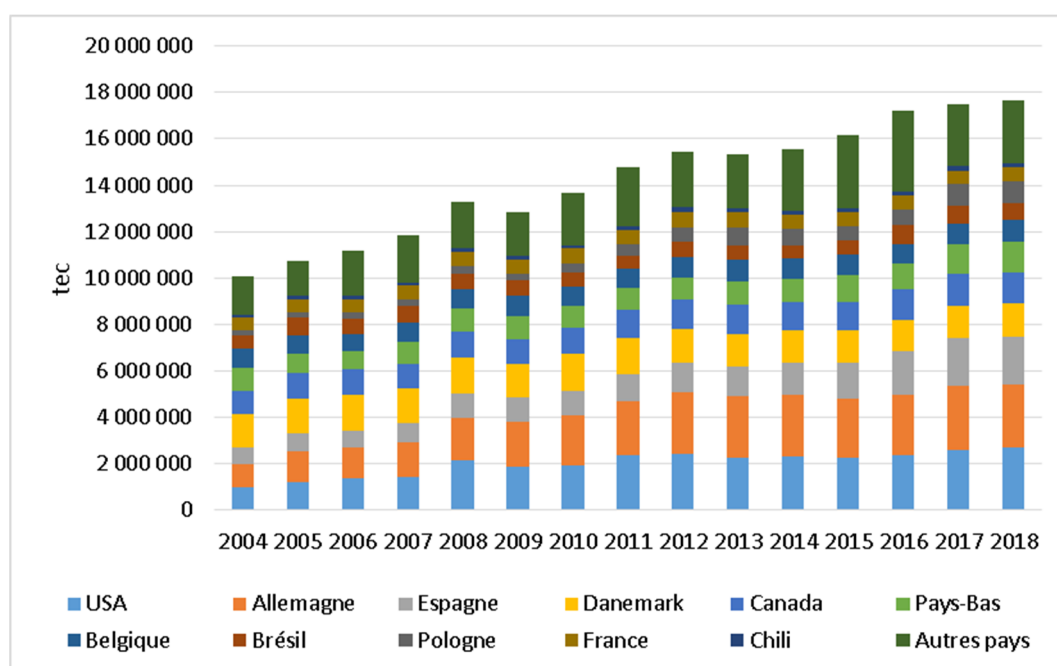
hausse de la population mondiale, il en résulte une accentuation de la baisse de la consommation par habitant, déjà en recul depuis 2014, et qui se chiffre désormais à environ 14,3 kg /habitant /an.

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 %)

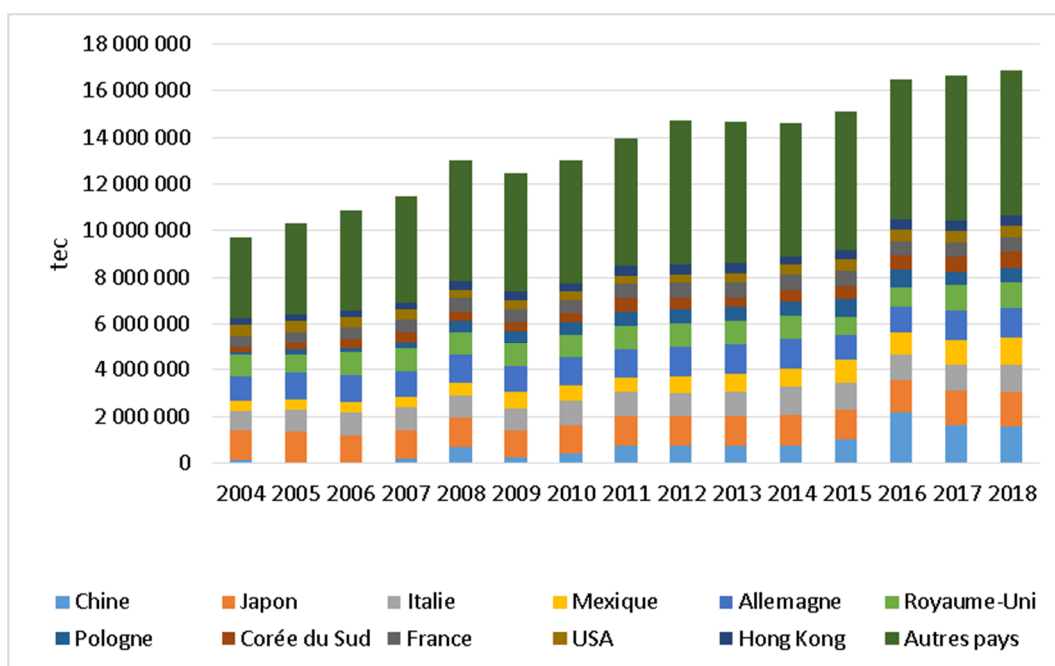
## 1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de produits porcins

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.

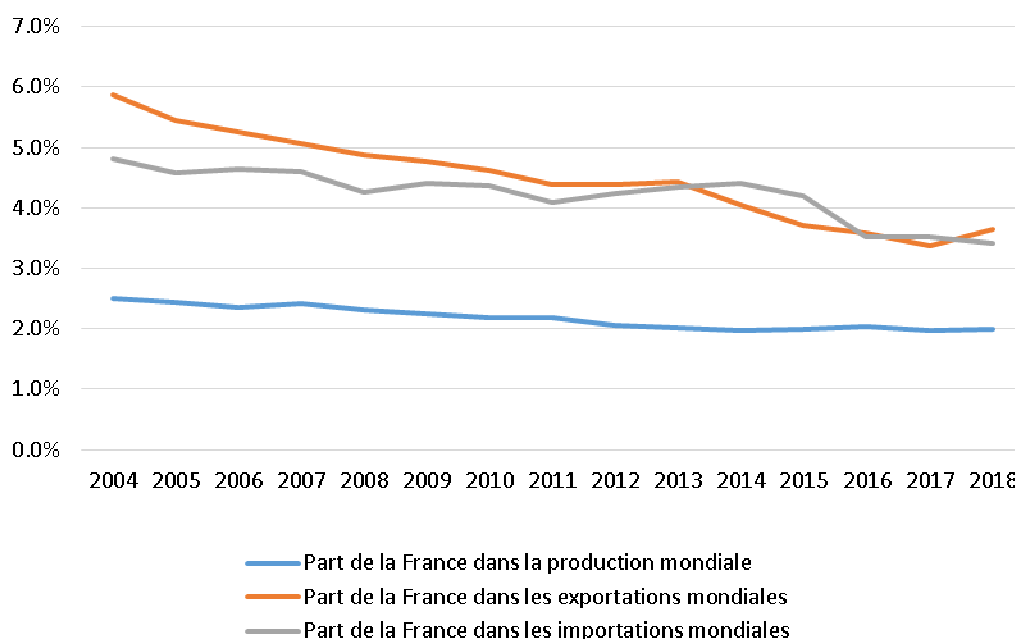
Le volume des importations mondiales a crû fortement, porté en grande partie par la hausse de la demande chinoise, mais aussi par celle d'autres pays d'Asie comme la Corée, et dans la catégorie « Autres pays », les Philippines, le Vietnam... Dans ce contexte, les importations de la France se tassent en volume (9<sup>e</sup> 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

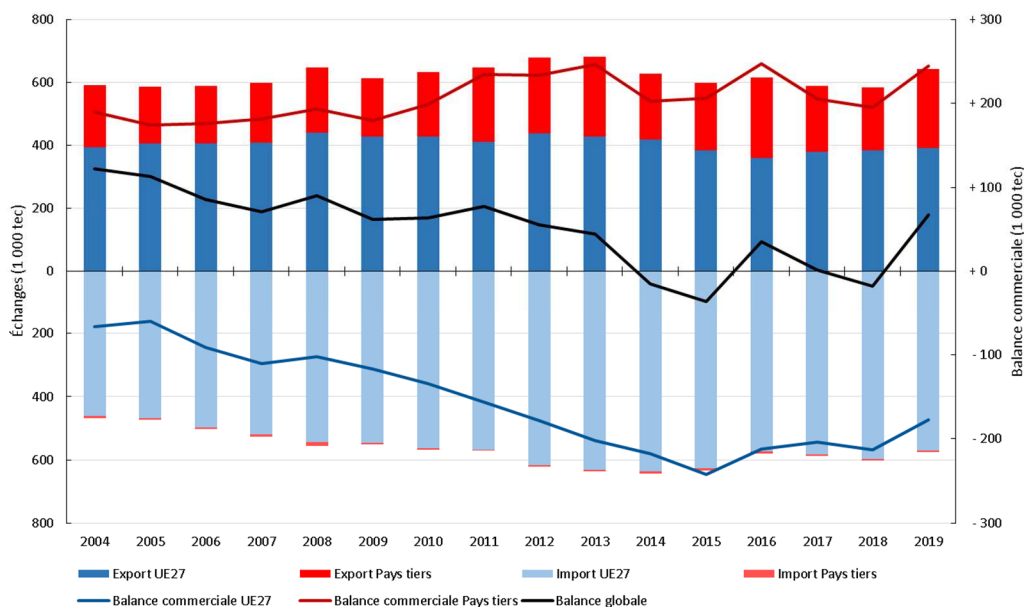
Dans les années 2000, la part de la France s'était érodée dans une production mondiale en croissance. Celle-ci a tendu ensuite à se stabiliser, et la part de la France connaît également une stabilisation autour de 2 % de la production mondiale de porc.

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.

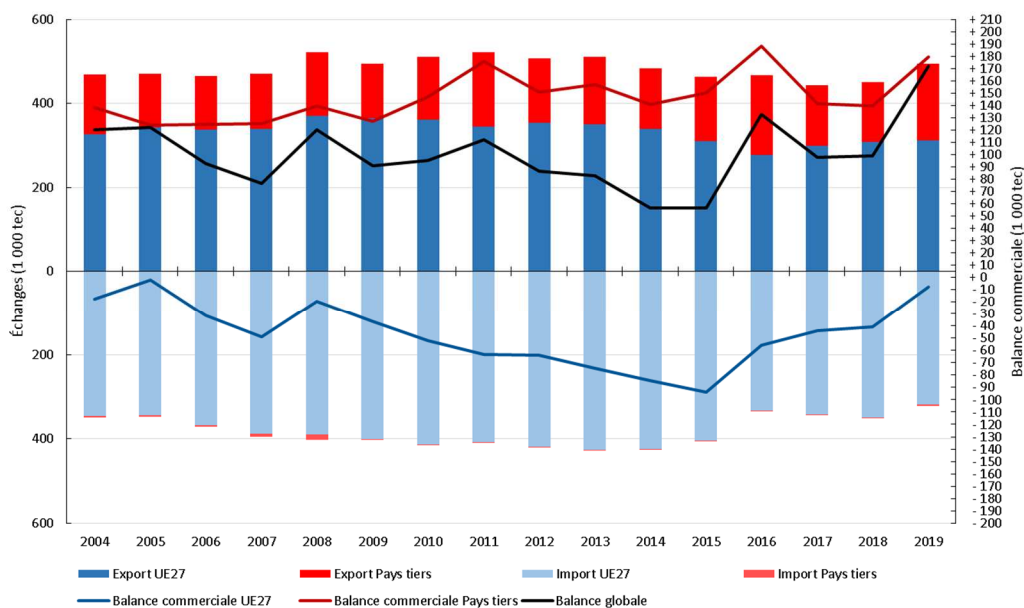
En volume, sauf à deux ou trois reprises depuis 2004, le solde global des échanges sur l'ensemble des produits porcins apparaît donc généralement positif. Il convient cependant de signaler dans ces échanges une structure quelque peu déséquilibrée, avec des exportations portant plutôt sur des matières 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

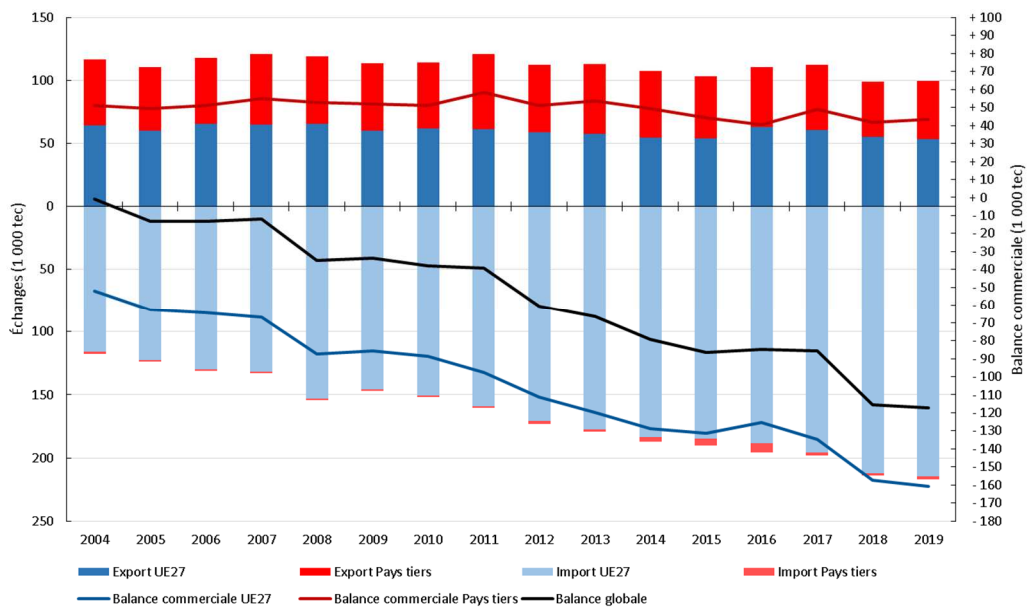


Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

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



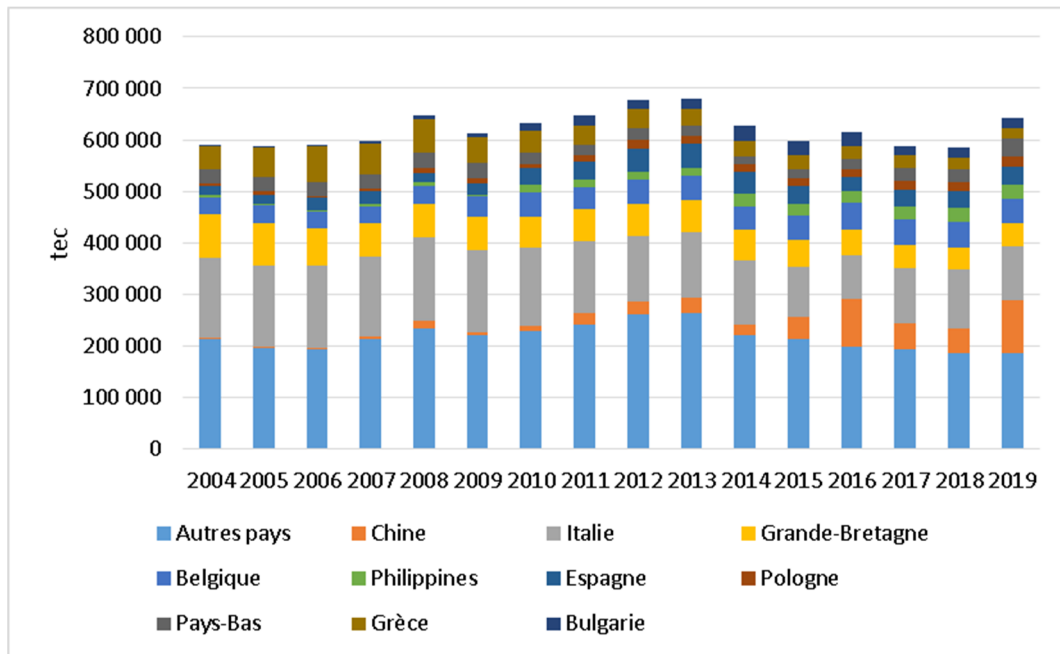
Source : Trade Monitor Data d'après Douane française

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

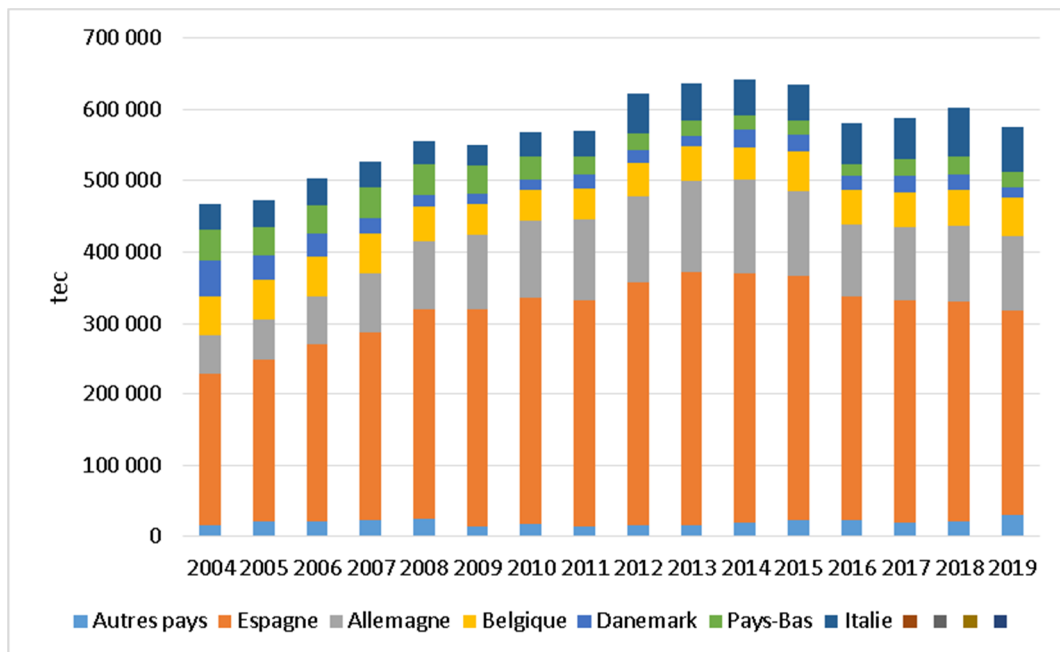
#### 3.1. Les produits porcins

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-

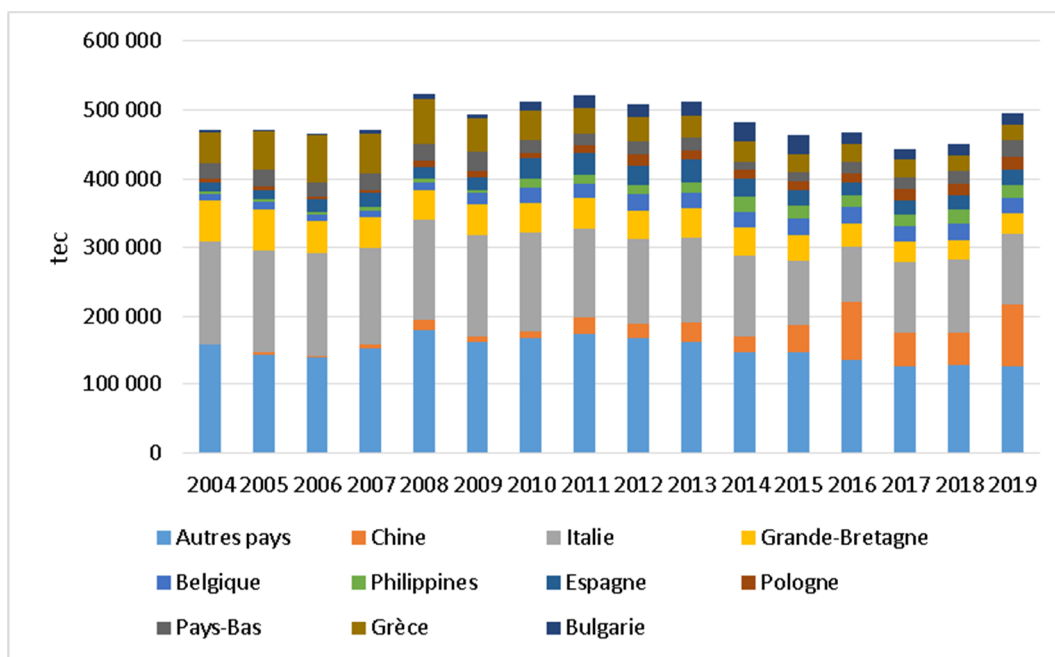
Bretagne et la Belgique (de l'ordre de 8 % chacune). L'Espagne, les Pays-Bas, les Philippines constituent également des débouchés importants. Dans ces flux, il convient cependant de distinguer la viande de porc des produits transformés (voir ci-après).

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 %,

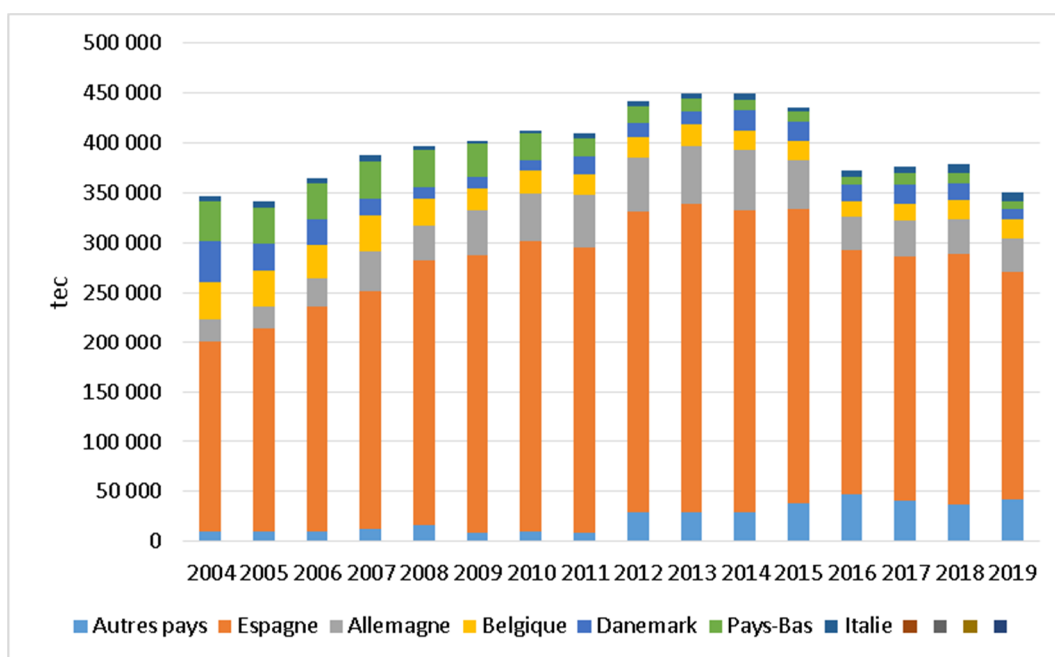
### 3.2. La viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée)

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

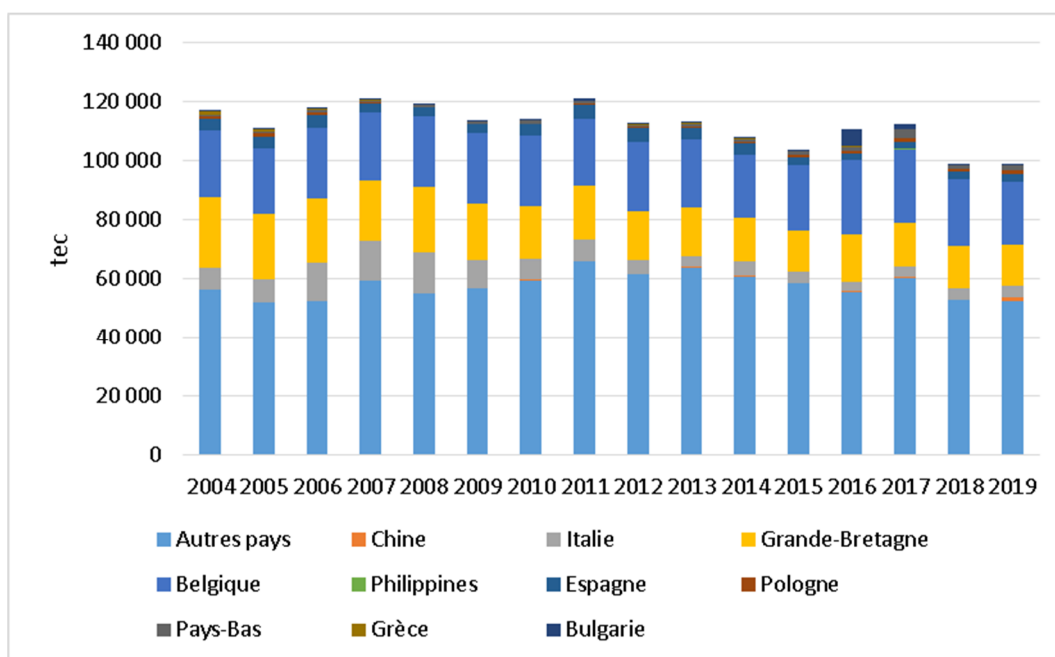
Les exportations françaises de viande de porc (fraîche, réfrigérée, congelée) progressent fortement en 2019 pour s'approcher des volumes records exportés au début des années 2010. L'Italie, principale destination traditionnelle (de l'ordre de 20 % des tonnages) est rattrapée par la Chine. Les Philippines, 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).

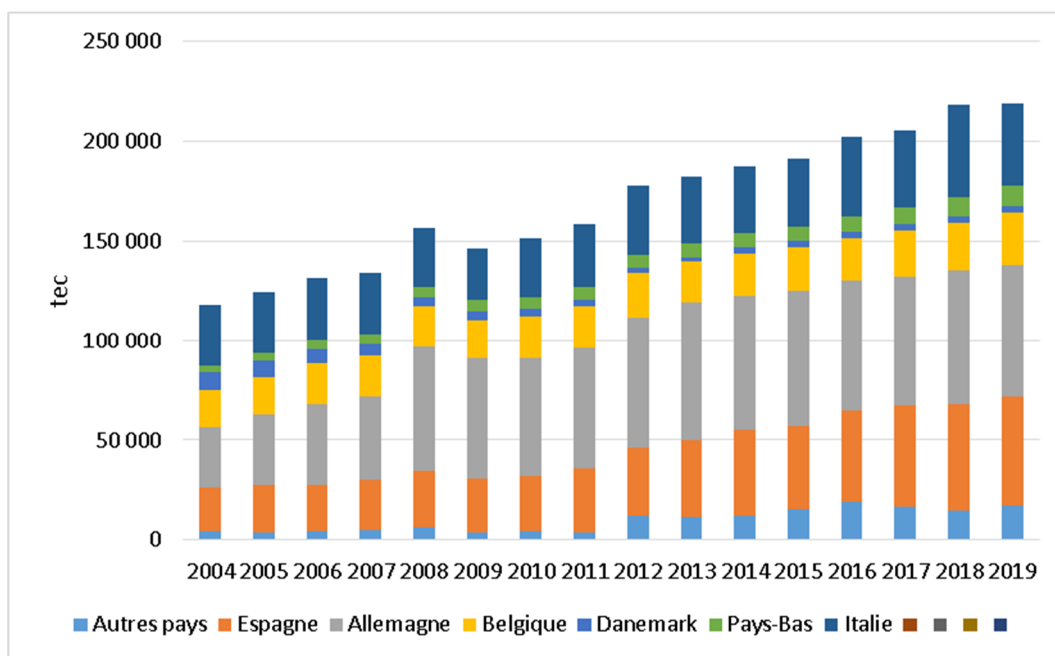
### 3.3. Les produits porcins transformés et salaisons

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 %



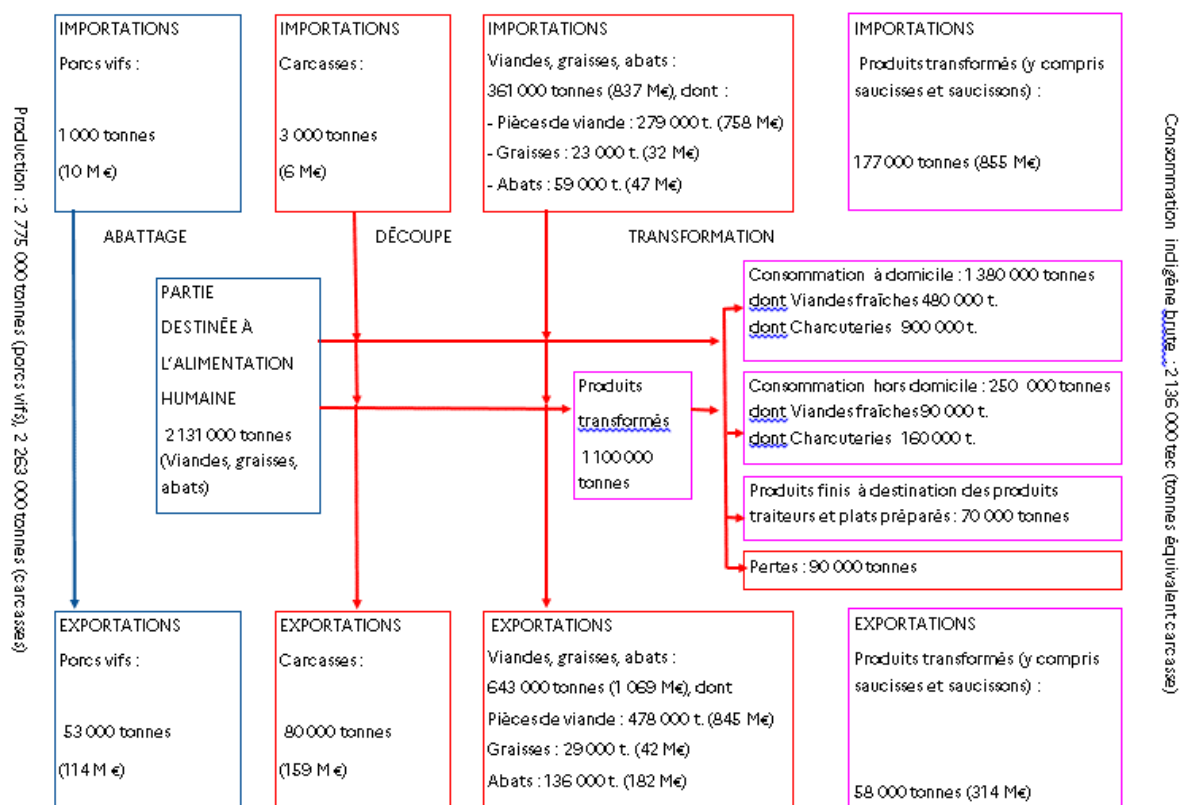
des exports. De façon globale, en 2020, les exportations françaises de viandes salées séchées ou fumées, préparations et conserves, ont progressé de 2,5 % en volume.

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

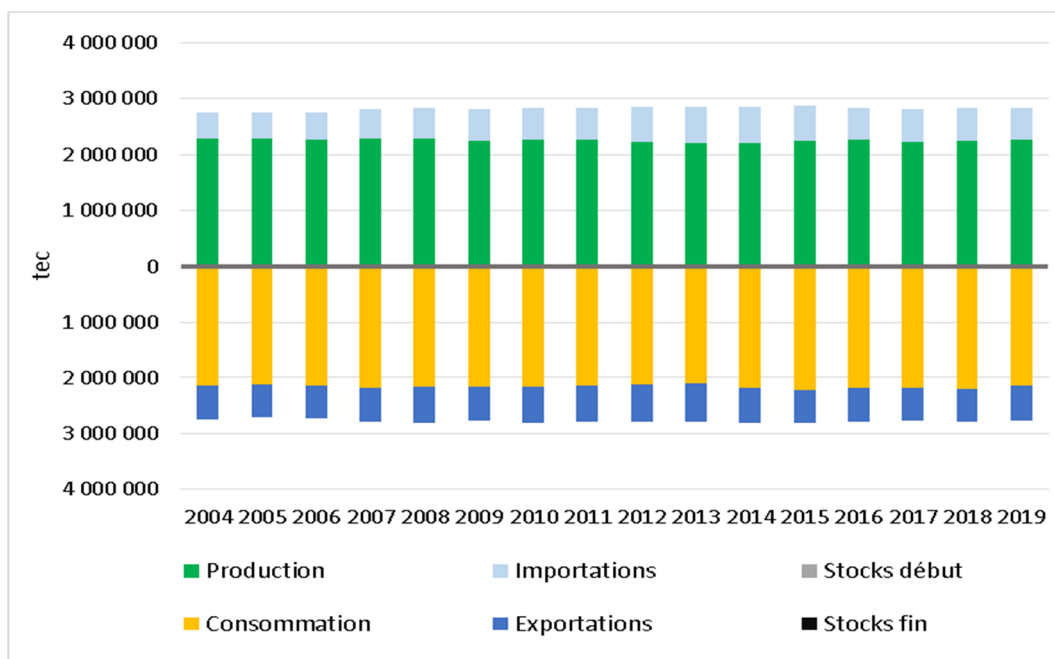
Figure 15 : diagramme des flux pour le porc en 2019.



Source : FranceAgriMer d'après IFIP, Douane française

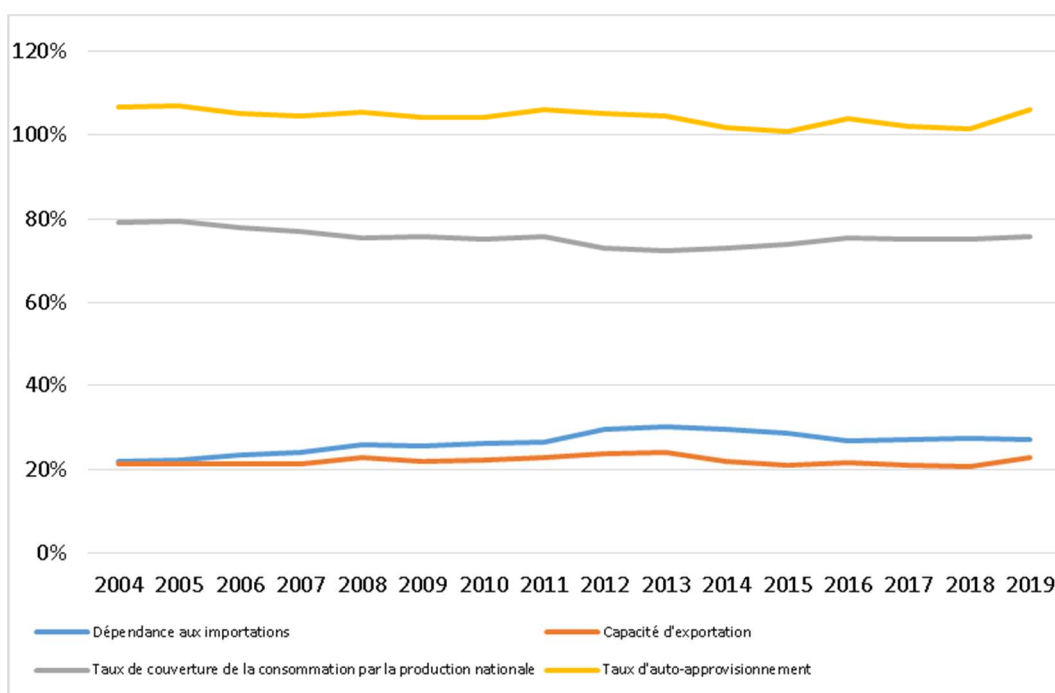
## 4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les produits porcins

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/demande<sup>1</sup> des produits porcins de 2004 à 2019



Sources : Agreste, Trade Data Monitor d'après Douane française

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

- Dépendance aux importations : importations / consommation apparente (avec consommation apparente = production + exportations - importations)
- Capacité d'exportations = exportations / (production + importations)
- Taux de couverture par la production nationale = (production + 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
<b>Coûts des facteurs de production</b>	
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	<b>Coût de la main d'œuvre plus élevé que chez les pays concurrents notamment pour d'autres pays d'UE</b> (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) <b>Déficit d'attractivité des métiers</b> qui pénalise la compétitivité

<p><b>Autres coûts de production agricole (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital)</b></p>	<p><b>Coûts des intrants</b> 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 <b>alimentation animale</b> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dépendance à l'import sur certains produits (vitamines, soja, etc.)</li> <li>• Exigence de soja non OGM ou de pays non déforestés, etc.)</li> </ul>
<p>Autres charges logistiques (stockages)</p>	
<p>Autres charges en production industrielle</p>	<p><b>Hausse du prix du fret maritime</b> (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><b>Environnement économique et réglementaire</b></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><b>Une fiscalité insuffisamment incitative pour la transmission.</b></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><b>Règlementation</b> (environnementale, sanitaire, autres) et politiques publiques (y compris PAC, politique commerciale etc.) impactant les coûts de production, et le prix des produits à l'export</p>	<p><b>Réglementation environnementale et sanitaire nationale qui bloque les nouvelles installations et dissuade les jeunes.</b>  <b>Distorsion</b> 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).  <b>Sur-réglementations</b> France-UE mais aussi France-pays tiers (notamment bien-être - castration, caudectomie), composition des produits (LMR, suppression de certains additifs (nitrites)).</p> <p><b>Questions sanitaires SPS:</b> 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.  <b>Soutiens régaliens différents entre pays:</b> distorsions ouverture de marchés (nombre d'agents, accompagnement export, promotion/subvention)  <b>Entrave des autorisations environnementales:</b> 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><b>Difficulté à mobiliser les assurances crédit</b> 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><b>Concurrence déloyale des importations</b> qui ne respectent pas les mêmes standards de production</p>
<p><b>Productivité et stratégie des entreprises</b></p>	
<p><b>Productivité agricole</b></p>	<p>Filière intégrée - bonne productivité  <b>Forte pression sur bien-être et environnement</b>  Image dégradée du métier d'éleveur (Problème de renouvellement des générations), <b>image améliorée de l'éleveur</b> 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.  <b>Lobbying négatif des ONG</b>, pression médiatique croissante qui pèse sur la filière.  <b>Retard en termes de capacité d'investissement sur les bâtiments</b>, lié à la conjoncture, sous-investissement actuellement.  <b>Manque de rentabilité</b>, manque de renouvellement et donc futur manque de production.</p>

Productivité agroalimentaire	<p><b>Pour investir et maintenir des outils compétitifs, il faut gagner de l'argent sur le marché national.</b>  La filière fait face à un <b>manque d'investissements</b>.  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  - <b>Retard majeur pris par la France sur les pays voisins</b>  <b>Le rapport de force Amont/Aval est déséquilibré</b></p>
Taille des entreprises	Stratégie de rachats : concentration croissante du secteur
<b>Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix</b>	<p><b>Manque d'une capacité de surgélation (tunnels) et de stockage (entrepôts)</b> 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  <b>Rôle clé de l'obtention des agréments sanitaires Chine</b> (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&amp;D  Viande porcine = 2 créneaux: commodité (viande congelée) / produits de niche haut de gamme (charcuterie)  <b>Montée en gamme</b> - 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
<b>Dynamique d'entreprise</b>	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	<p><b>Peu de R&amp;D</b> 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>
<b>Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)</b>	<p><b>Problème de l'image négative des métiers de la viande qui nuit au recrutement</b> Difficulté de recrutement (amont comme aval), la stigmatisation des clusters Covid en abattoir a aggravé la situation</p> <p><b>Importance de la formation</b> (faiblesse de moyens financiers et humains), qualité des formateurs, besoin de coordination État-Régions sur les formations</p> <p><b>Besoin de faire connaître les métiers existants dans les filières : mobilisation des jeunes</b></p>
Taille et typologie des entreprises (notamment les exportatrices)	<p><b>Taille des entreprises trop réduite pour répondre à la demande mondiale</b> 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>
<b>Capacité à s'adapter au cahier des charges</b>	<p><b>Protocole chinois bien suivi</b> 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>
<b>Dynamique de filière</b>	
<b>Organisation de la filière et capacité à aller à l'export</b>	<p><b>La croissance de la filière porcine repose sur l'export</b> car les évolutions de la consommation de viandes en France et dans l'UE sont incertaines.</p> <p><b>La viande porcine congelée est une commodité</b> qui ne permet pas se démarquer par la segmentation sur les grands marchés export.</p> <p><b>Pour être compétitif à l'export, il faut gagner de l'argent sur son marché national.</b> 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"> <li>• Salariés sur zone (INAPORC, entreprises, etc.),</li> <li>• 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</li> <li>• Mobiliser les distributeurs français présents dans les pays tiers (GMS), enseignes françaises présentes à l'étranger peu volontaire pour promouvoir l'offre nationale</li> </ul>
<p><b>Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)</b></p>	<p>Pas de difficulté a priori mais <b>enjeux de renouvellement des générations et du coût élevé de l'installation</b> 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>
<p>Logistique</p>	
<p><b>Positionnement sur les différents circuits de distribution</b></p>	<p><b>Organisation d'une production qui a du mal à concilier</b> à la fois des <b>attentes sociétales et des besoins des clients</b> 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><b>L'origine France</b> est insuffisamment mise en avant pour lutter contre les importations (moins chères).</p> <p>Importance de l'étiquetage sur l'origine.</p>
<p><b>Image des produits et perception de leur qualité</b></p>	
<p>Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles</p>	<p><b>Génétique</b> : 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>

	<b>Filière marquée par les promotions et la pression sur les prix.</b>
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	<b>Difficile de justifier un prix plus élevé sur la seule base de la qualité</b>
<b>Contexte réglementaire</b>	
Règlementation environnementale	Lourdeur des <b>autorisations pour les nouvelles installations</b> (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 <b>coordination entre services</b> de l'État et entre État et Régions <b>Manque de personnel</b> sur les fonctions régaliennes export (FAM/DGAL) qui travaillent à l'ouverture des marchés export
<b>Autres réglementations</b>	Impact de la loi Egalim : <b>faible redistribution de la valeur</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A apporté des contraintes (menus végétariens dans les cantines), montée en gamme (Label, Bio) sans qu'il y ait le marché en face</li> <li>• L'agriculteur dispose d'un revenu mais il décroît ce qui est inquiétant car possible manque d'investissement</li> <li>• Le métier d'agriculteur est valorisé par l'image de l'agriculteur « nourricier » mais l'image s'effrite</li> <li>• Risque d'inciter à l'importation en valorisant des produits dont l'offre est limitée en France</li> <li>• Les objectifs de montée en gamme sont inatteignables sur la base des évolutions du marché actuellement</li> </ul> <p><b>Tendance des Pouvoirs publics à anticiper les décisions européennes ou à sur interpréter ce qui pénalise fortement la réactivité et la compétitivité</b></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.

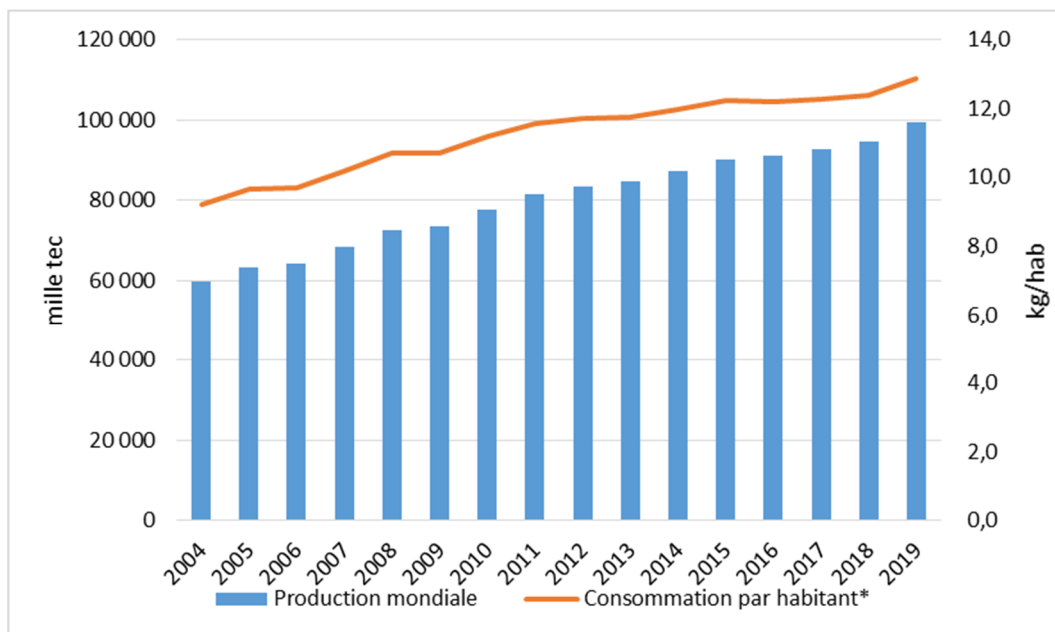
En effet, la filière française des volailles de chair est spécifique de par la diversité des espèces qu'elle regroupe, les principales étant le poulet, la dinde, le canard (maigre) et la pintade. En Europe, le marché français est spécifique par sa riche segmentation (15 à 20 % de SIQO dans la production). 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

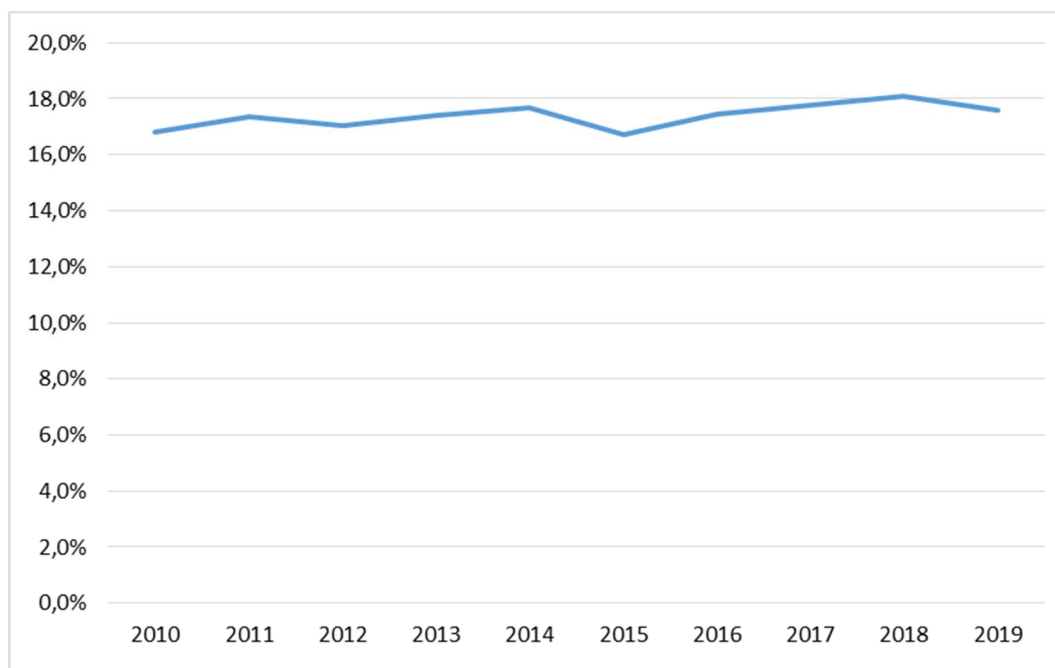
## 1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

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



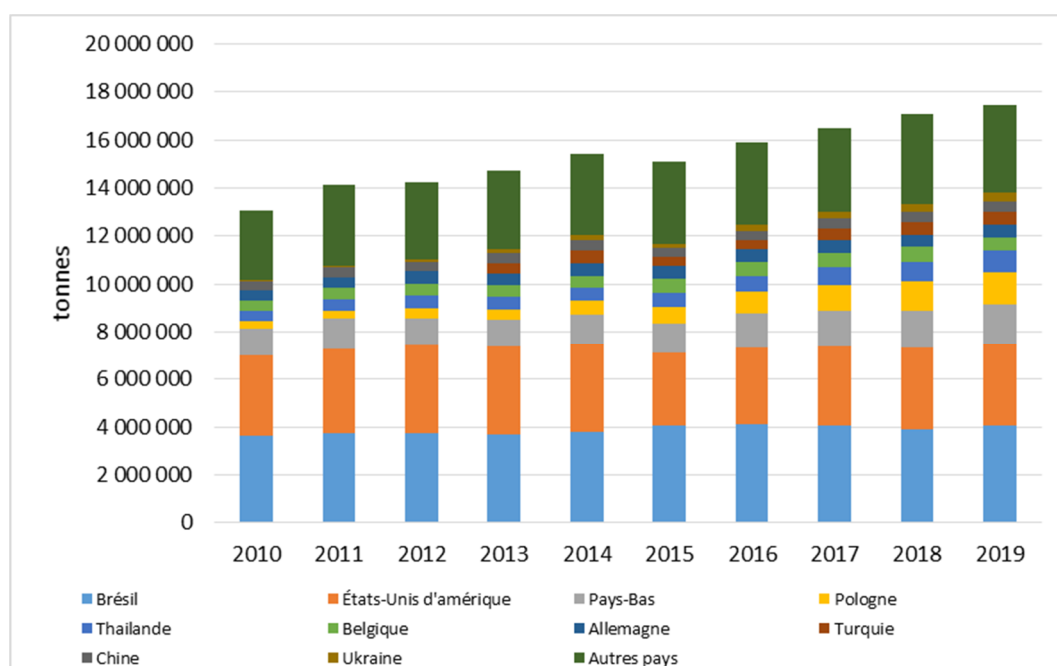
Source : FranceAgriMer d'après USDA et TDM



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

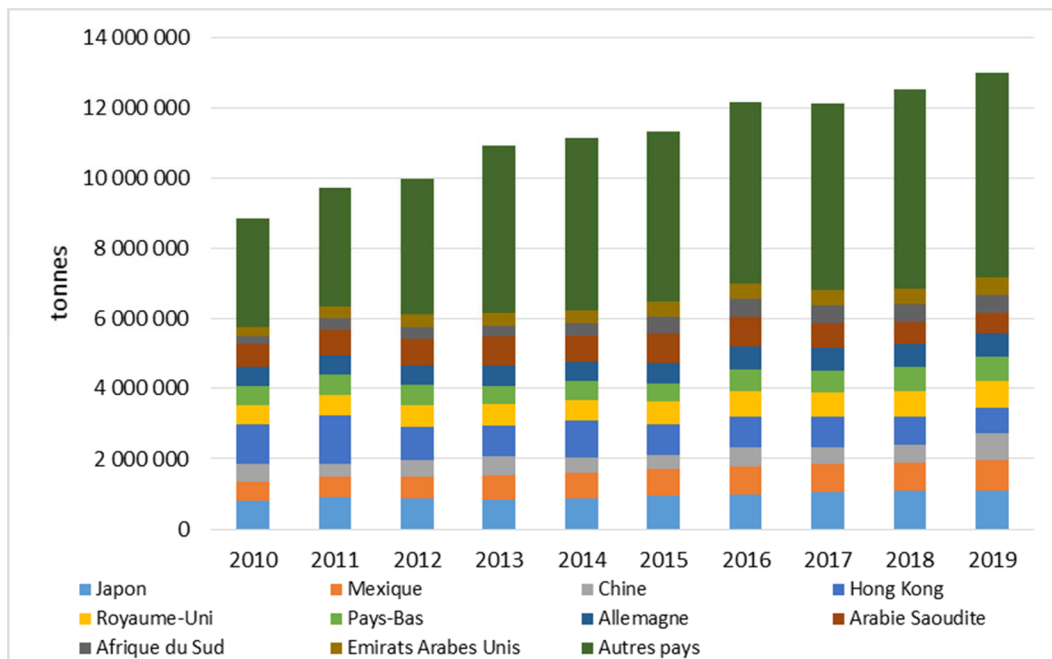
Figure 3 : évolution des exportations mondiales de viandes et préparations de poulet en volume de 2010 à 2019



*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**



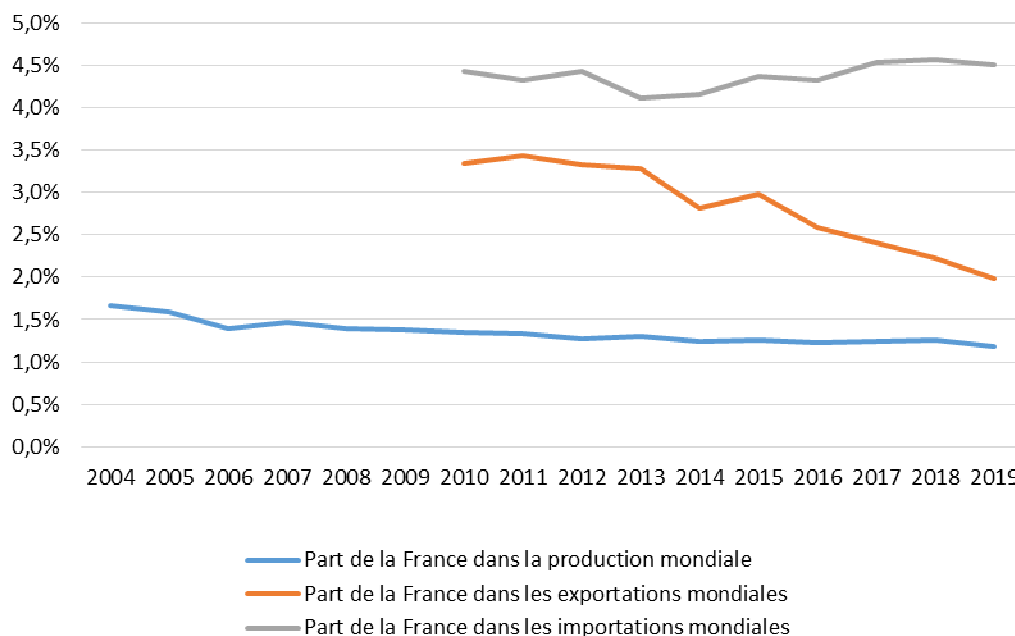
*Nota bene : le commerce intra-européen est inclus*  
 Source : FranceAgriMer d'après TDM

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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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

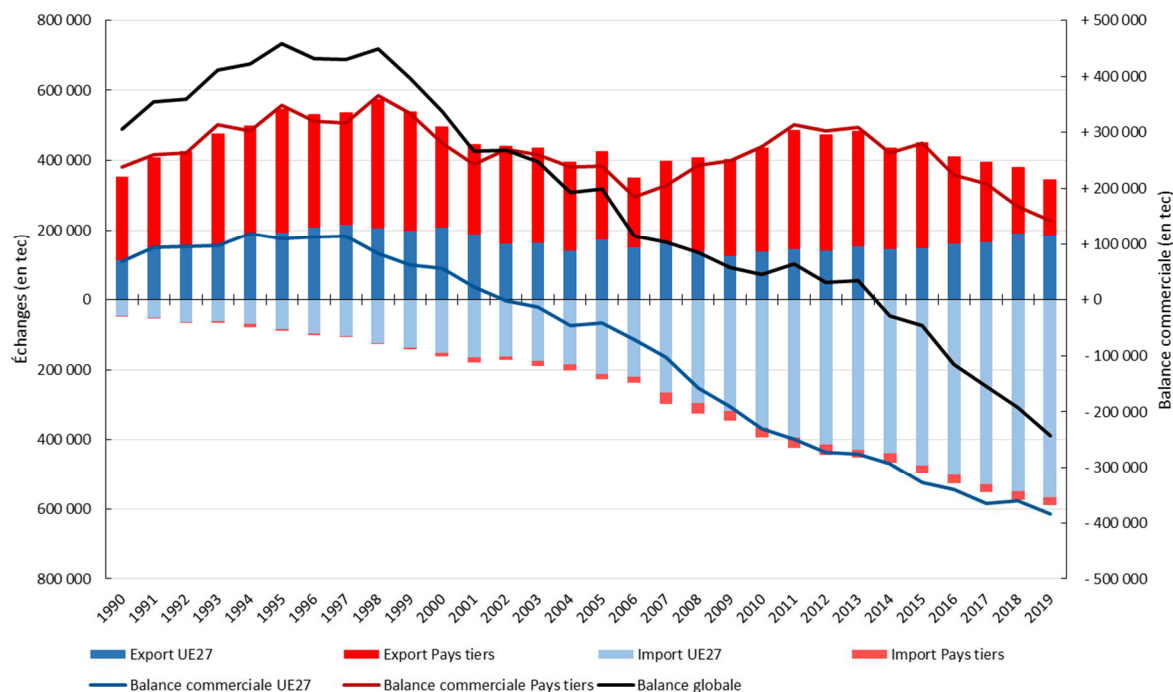


Sources : FranceAgriMer d'après USDA, SSP et Douane française

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**

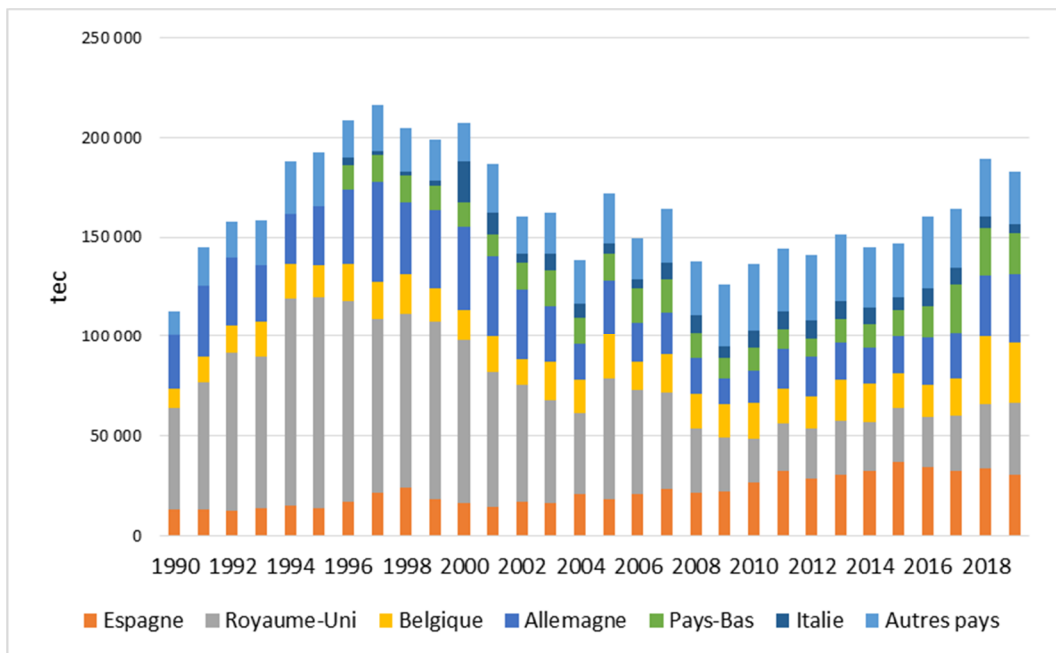


Source : FranceAgriMer d'après Douane française

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).

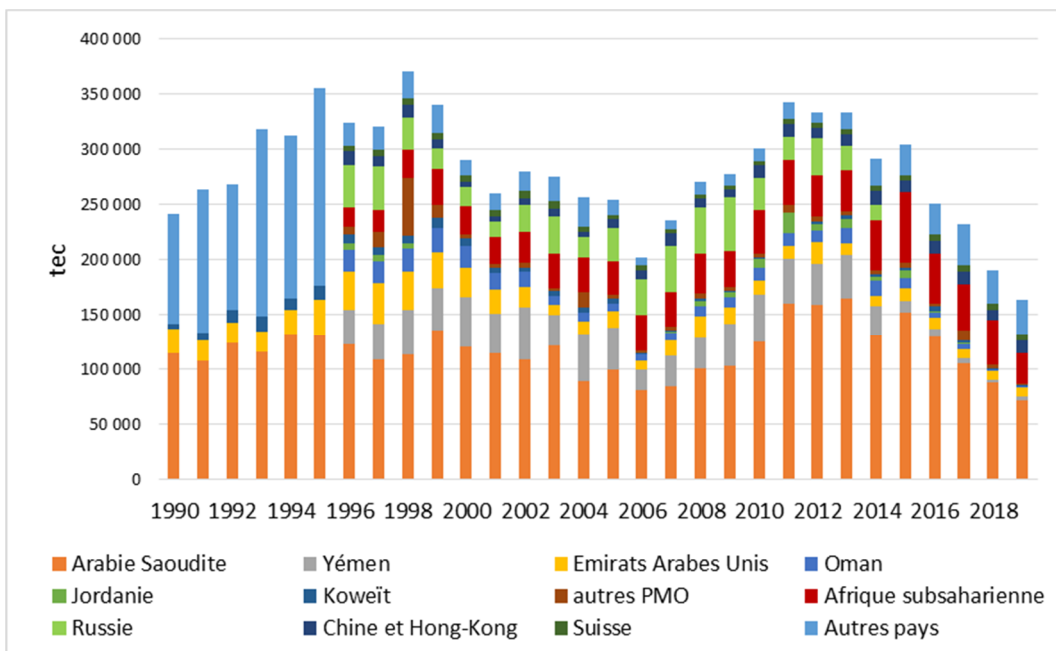
### 3. Les clients et fournisseurs de la France

**Figure 7.a : évolution des exportations françaises de viandes et préparations de poulet vers l'UE en volume par destination de 1990 à 2019**



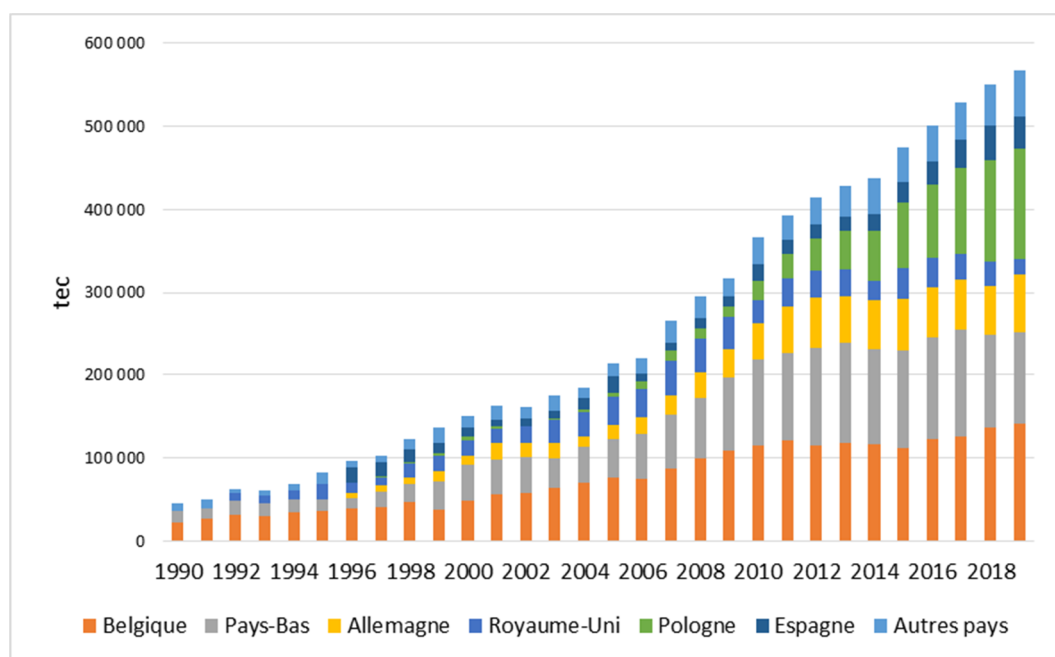
*Nota bene : les données concernant les Pays-Bas et l'Italie ne sont disponibles qu'à partir de 1996*  
 Source : FranceAgriMer d'après Douane française

**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.

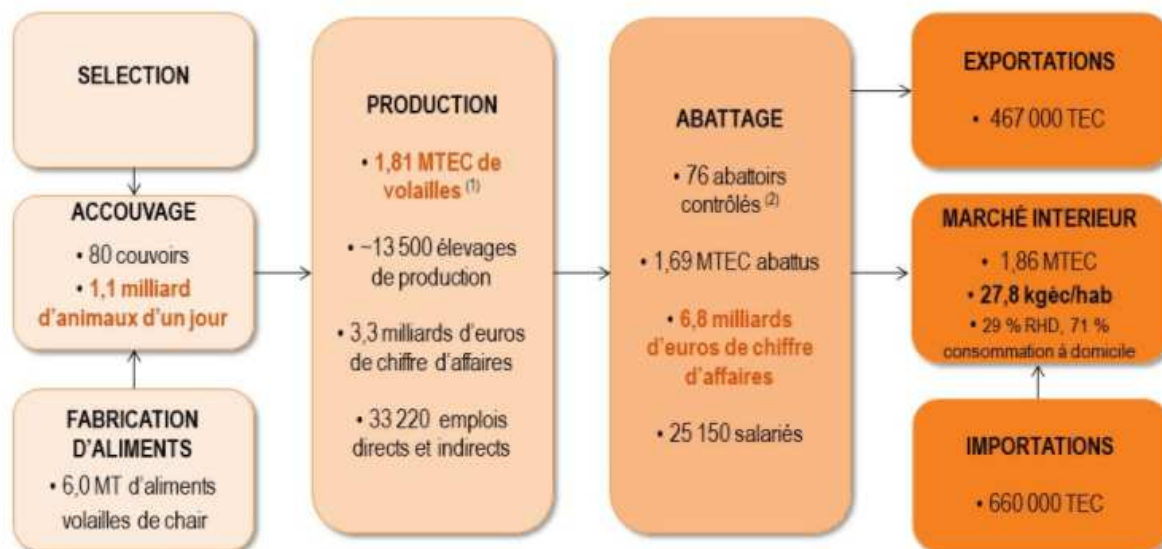
Vers les pays tiers, les exportations françaises sont en net recul (- 46 % depuis 2010). La France a en effet perdu nombre de ses débouchés historiques au début des années 2010 : le marché russe suite au décret de l'embargo et les marchés du Proche et Moyen Orient, autant vers l'Arabie Saoudite, principal 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

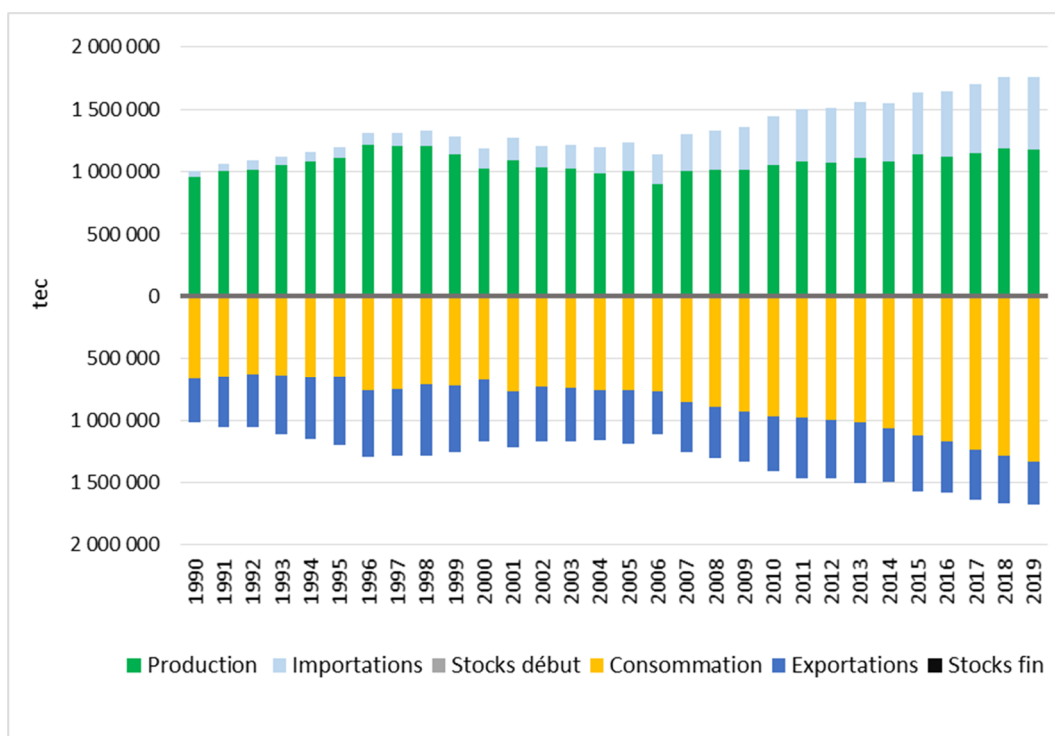
Sources : SSP, Comptes de l'agriculture, Coop de France NA, ESANE, RICA, données 2019

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.

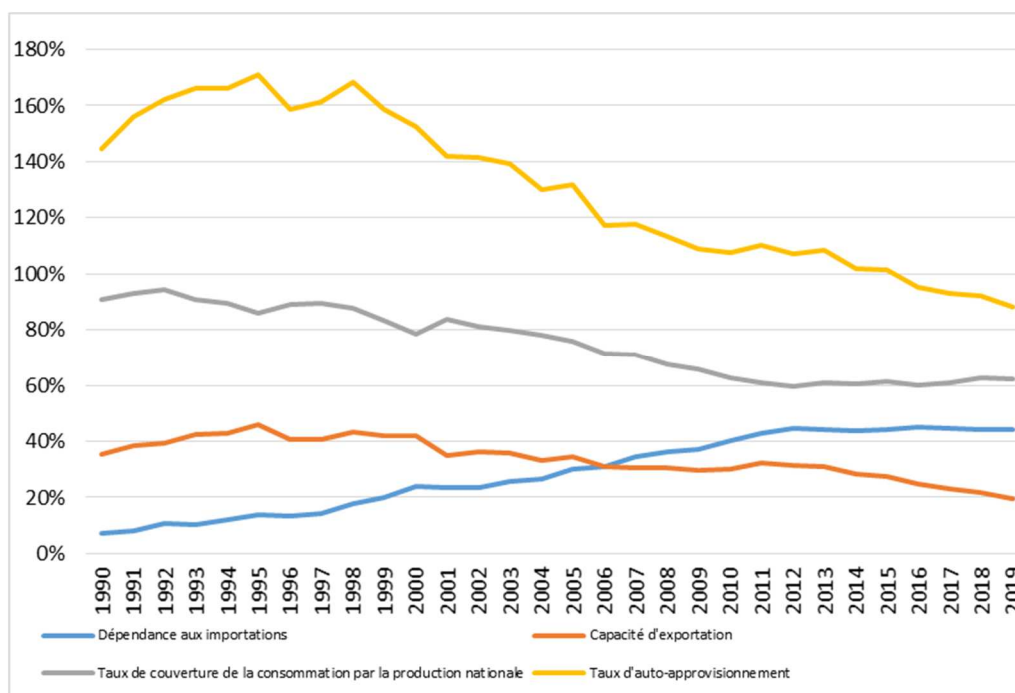
## 4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour les viandes et préparations de poulet

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/demande<sup>1</sup> des viandes et préparations de poulet de 1990 à 2019



Sources : FranceAgriMer d'après SSP et Douane française

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

- Dépendance aux importations : importations / consommation apparente  
 avec consommation apparente = production + exportations - importations



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
<b>Coûts des facteurs de production</b>	
Coûts du travail agricole	Faible attractivité du métier, nécessité de compétences accrues : <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Peu de formations au métier d'éleveur avicole</b> pour recruter des salariés sur les exploitations grandissantes</li><li>• Inquiétude sur le <b>renouvellement des générations</b> et la transmission des exploitations qui sont insuffisants pour assurer une pérennité de la production avicole</li><li>• 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</li></ul>

Coûts du travail industriel	<p><b>Surcôt de la main d'œuvre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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 - <b>Distorsion majeure</b> 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'<b>harmonisation des textes UE</b></li> <li>• Coûts du travail en abattoir : comment le réduire et gagner en compétitivité ? la perte est liée au <b>coût unitaire du travail</b> 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</li> <li>• <b>Manque total d'investissement, d'innovation, impact de la taille modérée des outils</b></li> <li>• <b>Nécessité d'améliorer l'attractivité des métiers</b> pour garder la compétitivité</li> </ul>
Autres coûts de production agricole (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital)	<p><b>Coûts des intrants</b> 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 <b>alimentation animale</b> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dépendance à l'import sur certains produits (vitamines, soja, ...)</li> <li>• Exigence de soja non OGM ou de pays non déforestés,...</li> </ul>
Autres charges logistiques (stockages)	
Autres charges en production industrielle	<b>Hausse significative du prix du fret</b>
<b>Environnement économique et réglementaire</b>	
Macroéconomie (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)	<p><b>Effets monnaie – Fort impact négatif</b> sur la filière française (dollar US, real Brésil)</p> <p><b>Assurance-crédit - peu d'impact</b> car peu de destinations à risque (problème de mise en œuvre lors de la crise Covid)</p> <p><b>Distorsion à cause des financements européens</b> 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><b>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</b></p>	<p><b>Pression locale</b> des riverains, des ONG pour empêcher les nouvelles installations ou les rénovations - <b>acceptabilité" de plus en plus faible</b>, importance de la communication pour convaincre les riverains (densité, odeurs, etc.). Pression pour réduire la densité, ce qui implique une moindre compétitivité au m<sup>2</sup> 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'<b>allongement la durée de vie des poulaillers</b> 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 <b>interprétation inégale</b> 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><b>Absence d'OCM</b> (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'<b>évolution de la PAC</b> 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><b>Accords de libre- échange, accords commerciaux.</b></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). <b>Les volailles sont une des productions animales les moins protégées en UE.</b></p>
<p><b>Productivité et stratégie des entreprises</b></p>	
<p><b>Productivité agricole</b></p>	<p><b>Parc de bâtiments vieillissants</b> Des <b>bâtiments de taille réduite</b> 2 500 m<sup>2</sup> (La France est atypique par rapport au reste de l'Europe, bâtiments bien plus grands 5 000 voire 10 000 m<sup>2</sup>). La <b>productivité du m<sup>2</sup></b> en France est l'une <b>des plus basses</b> qui puisse exister. 20 à 25 % de moins en poulet standard classique que chez autres pays UE.</p>

	<p><b>Habitudes de production obsolètes</b> (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. <b>Impact des découpes</b> et de l'équilibre carcasse : Marché français orienté vers des <b>pièces anatomiques</b> (filets, cuisses) et beaucoup de <b>poids fixe</b>, donc la production doit respecter des calibres, ce qui explique la plus petite fréquence des enlèvements multiples et la différence de compétitivité au m<sup>2</sup>.</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. <b>Décalage de la production française par rapport à la demande de la RHD.</b> Les produits importés sont plus standardisés en termes de découpes, d'espèces (poulet) et de présentation donc effet d'échelle.</p>
Taille des entreprises	
<b>Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix</b>	<p><b>Les investissements sont insuffisants.</b> 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 <b>parc de bâtiments et d'outils industriels globalement vieillissants</b> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• efforts de segmentation pour capter/préserver des marchés de niches</li> <li>• impossible de rester présent sur les marchés de volume</li> </ul>
Stratégie de marge	<p><b>La segmentation, si elle permet de sécuriser des marchés a aussi un coût qui n'est pas aujourd'hui rémunéré à l'export.</b> 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
<b>Dynamique d'entreprise</b>	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	<b>Peu d'investissements R&amp;D</b> , 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)	<b>Formation</b> : « <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)	<b>La taille des sites</b> (élevage, abattoir, usine d'aliment) a plus d'importance sur la compétitivité que la taille des groupes eux-mêmes : <b>taille trop faible en France</b> . 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. <b>Perte des marchés de masse pour ne faire que des produits très segmentés.</b>
<b>Dynamique de filière</b>	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	Fort recul des parts de marchés ces 20 dernières années : <b>problème de mix produits</b> (poulet entier) et de <b>structure géographique</b> (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><b>Nécessité de construire des stratégies export au sein des groupes avicoles.</b></p> <p><b>Avant de pointer l'export, il faut reconquérir les filières qui aujourd'hui s'approvisionnent à l'import</b> - 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><b>Ambition à l'export sur pays tiers : majeur pour les co-valorisations</b> (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><b>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.</b></p>
Logistique	<b>Prix du fret</b> élevé – peu d'action pour résoudre cet handicap
Positionnement sur les différents circuits de distribution	<b>Nécessité de reconquérir la RHD</b> qui importe 80 % de ces besoins - Fort impact des prix du minerai notamment pour les produits élaborés
<b>Image des produits et perception de leur qualité</b>	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	<p><b>Génétique animale</b> : 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><b>La segmentation protège les marchés de niche mais prive la France des marchés de gros volumes en standard.</b></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
<b>Contexte réglementaire</b>	
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>
<b>Autres réglementations</b>	<p><b>Impact Covid</b> - évolution de sur exigences sanitaires qui pénalisent la compétitivité :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réduire les cadences en abattoir pour diminuer le risque de cluster</li> <li>• Station d'épuration : mélange d'effluents sanitaires et industriels --&gt; surcout d'épandage</li> </ul> <p>Constat de <b>sur-réglementation</b> 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><b>Travailler à une harmonisation des textes entre États membres</b> (textes réglementaires dans le domaine fiscal, environnemental et social).</p> <p>Dans les marchés publics, <b>pouvoir afficher l'origine des produits</b> 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>