



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



FranceAgriMer

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

COMPÉTITIVITÉ DES FILIÈRES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES

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



COMPÉTITIVITÉ DES FILIÈRES AGROALIMENTAIRES FRANÇAISES

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

Éditorial



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

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

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

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

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

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

Christine AVELIN,
Directrice générale

SOMMAIRE

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

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

Approche retenue pour l'élaboration du diagnostic

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Facteurs de compétitivité, ce qui ressort de la littérature

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Introduction

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

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

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

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

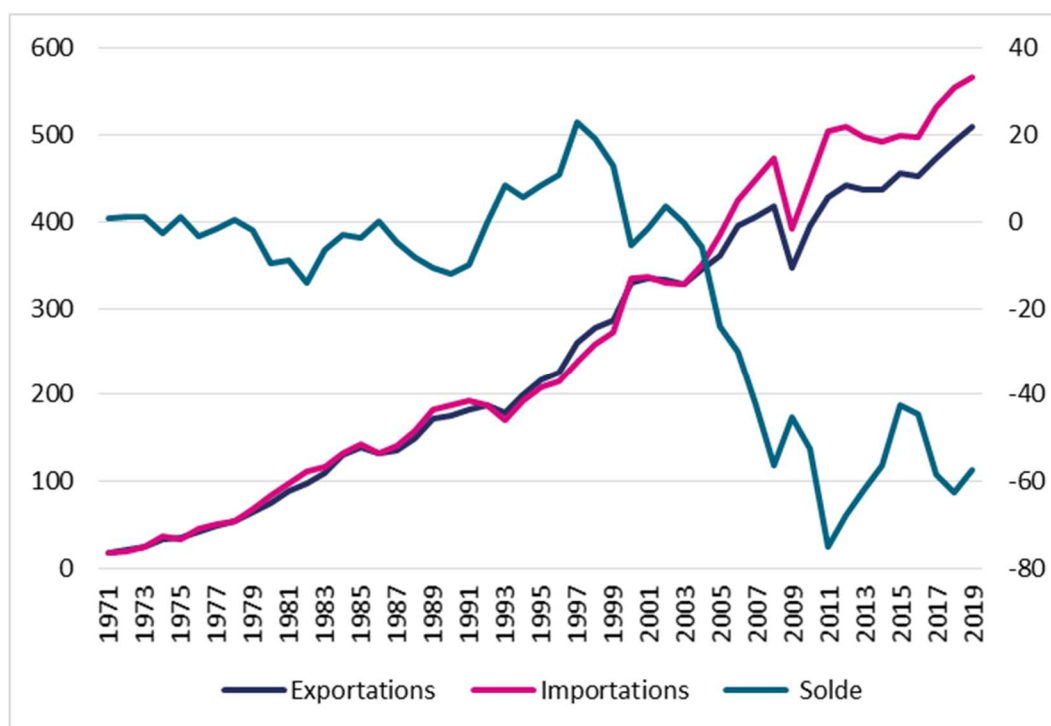
La seconde s'appuie sur un matériau différent. Des groupes de travail par filières ont été mis en place et animés par FranceAgriMer. Ces groupes, au nombre de dix, ont associé largement les différentes familles professionnelles concernées par une filière donnée (volailles, céréales, fruits et légumes,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

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

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

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

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



Source des données : Insee, comptes nationaux

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Messages clés :

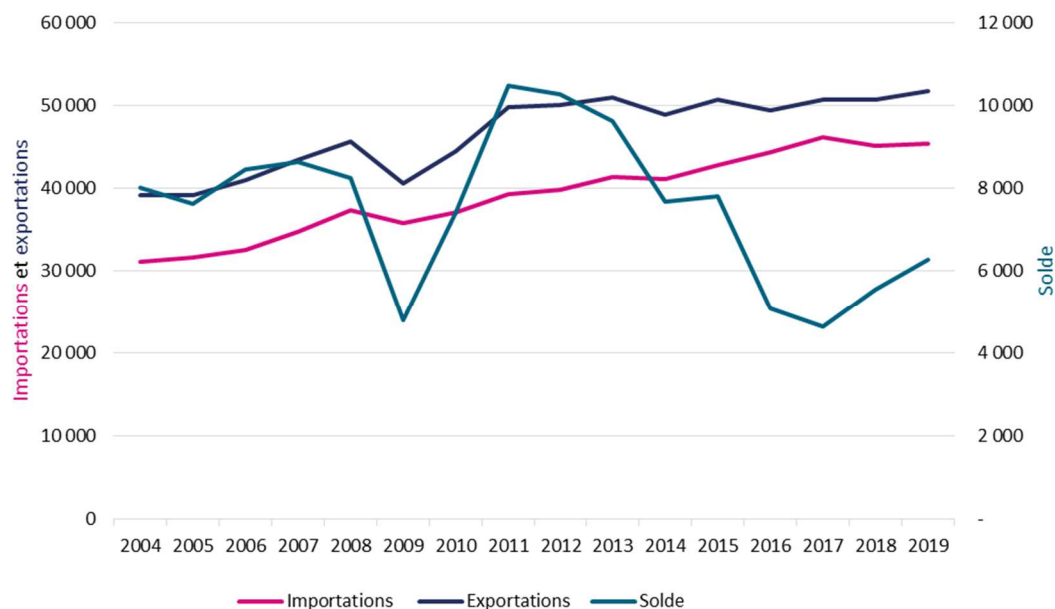
- ⇒ Le solde commercial se dégrade du fait d'une croissance des exportations plus faible que celle des importations.
- ⇒ Cette faiblesse des exportations françaises concerne d'abord le marché européen. Alors que le solde « grand export » a progressé, la balance commerciale avec le reste de l'Union européenne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

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

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

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

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



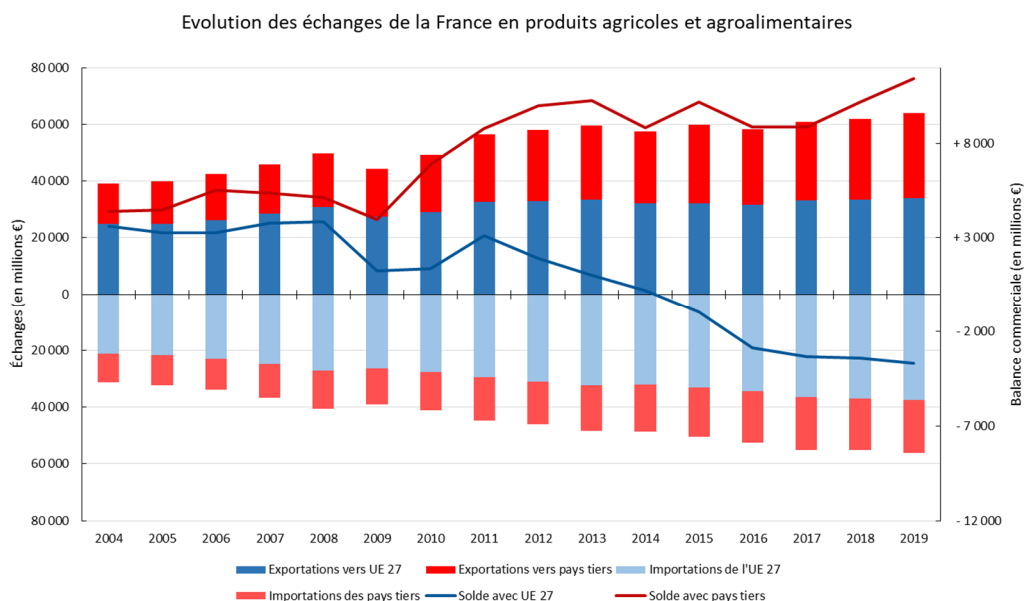
Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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

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

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

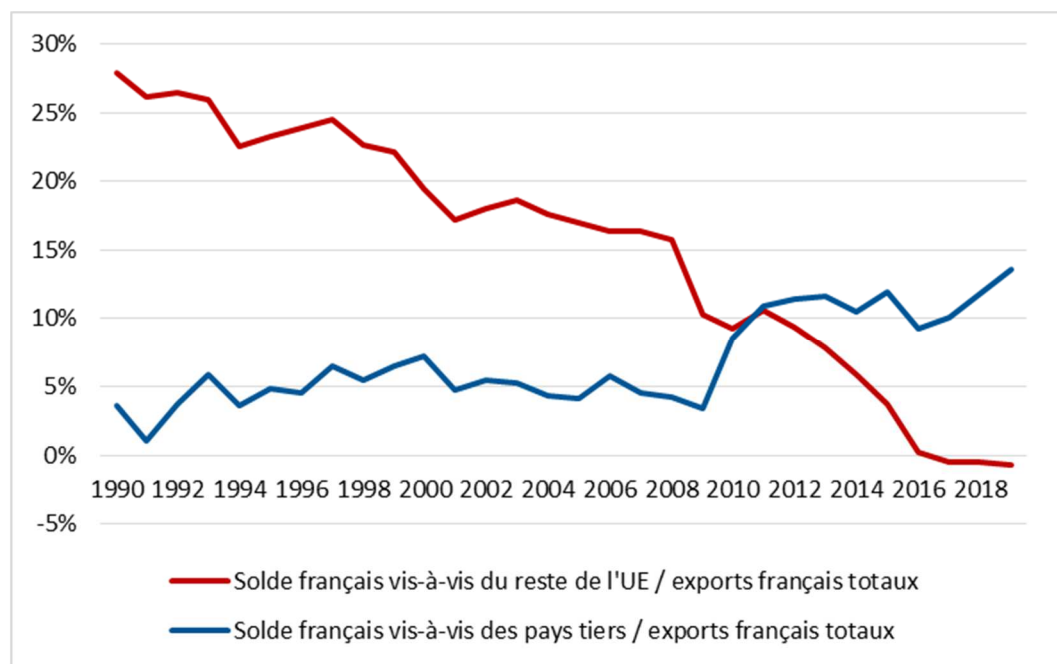


Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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

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



Source: FranceAgriMer d'après COMTRADE (Banque Mondiale)

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

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

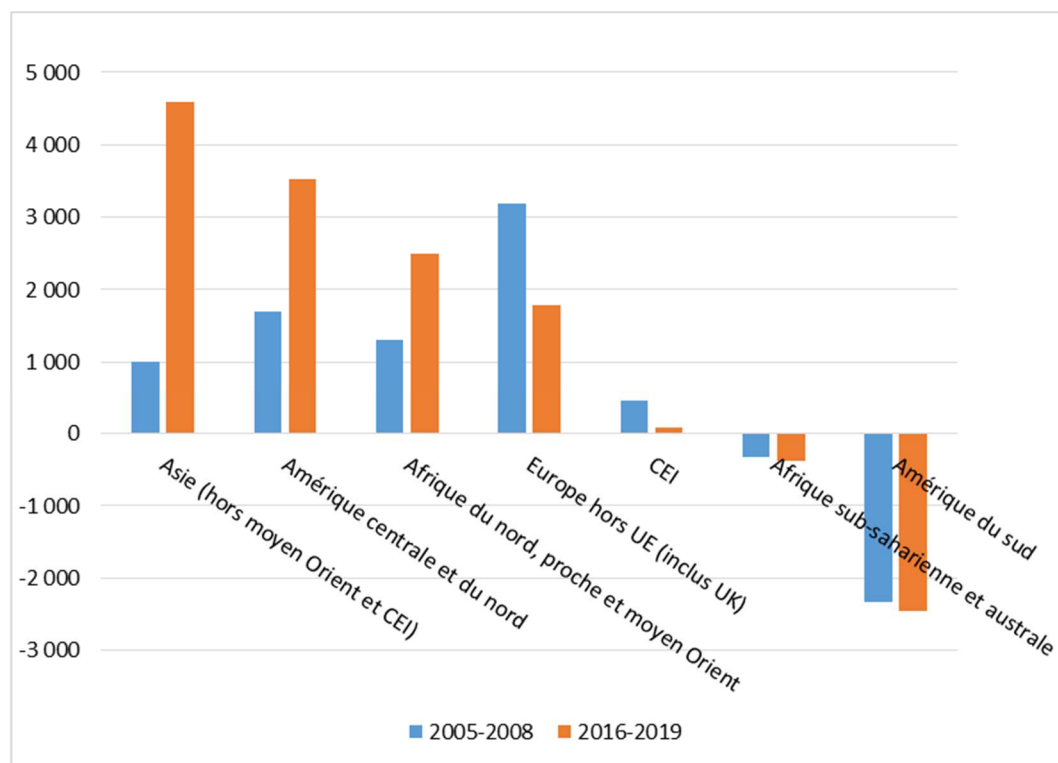
- les produits d'épicerie avec un déficit croissant vis-à-vis de la Suisse en ce qui concerne le café ;
- les produits de la pêche et de l'aquaculture avec une balance de plus en plus négative vis-à-vis de la Norvège et du Royaume-Uni (saumon et cabillaud) ;
- et dans une moindre mesure les viandes et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

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

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

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

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



Source : FranceAgriMer d'après TDM

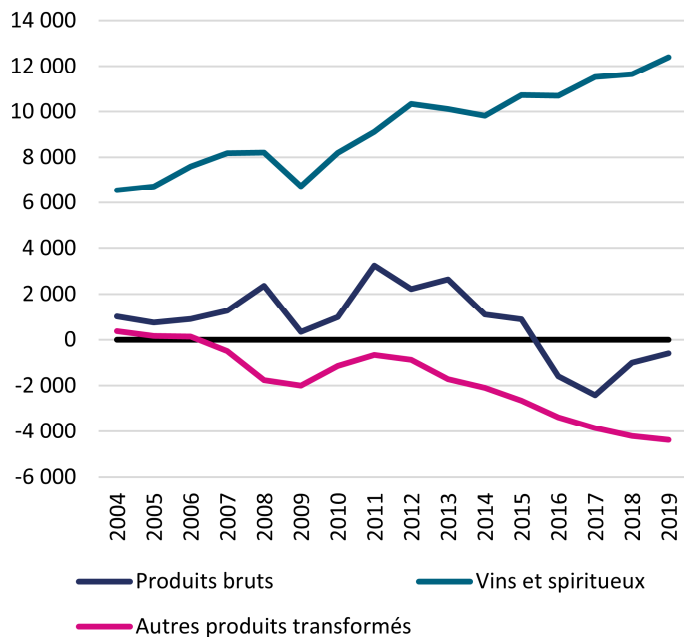
Légende : l'Océanie est intégrée à l'Asie (hors moyen Orient et CEI).

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

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

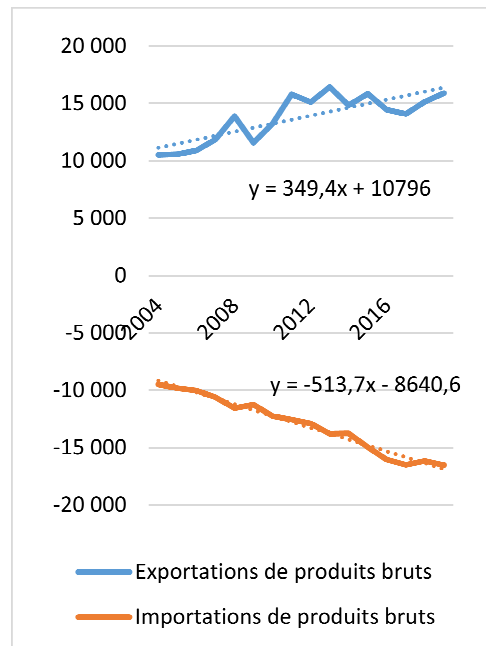
La tendance pour les produits bruts est plus difficilement lisible. Les importations (principalement oléagineux, produits aquatiques bruts, produits de l'horticulture, fruits et légumes frais) suivent une tendance à la hausse assez nette, quasi linéaire et très soutenue : en moyenne, la France importe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

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



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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



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

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

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

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

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

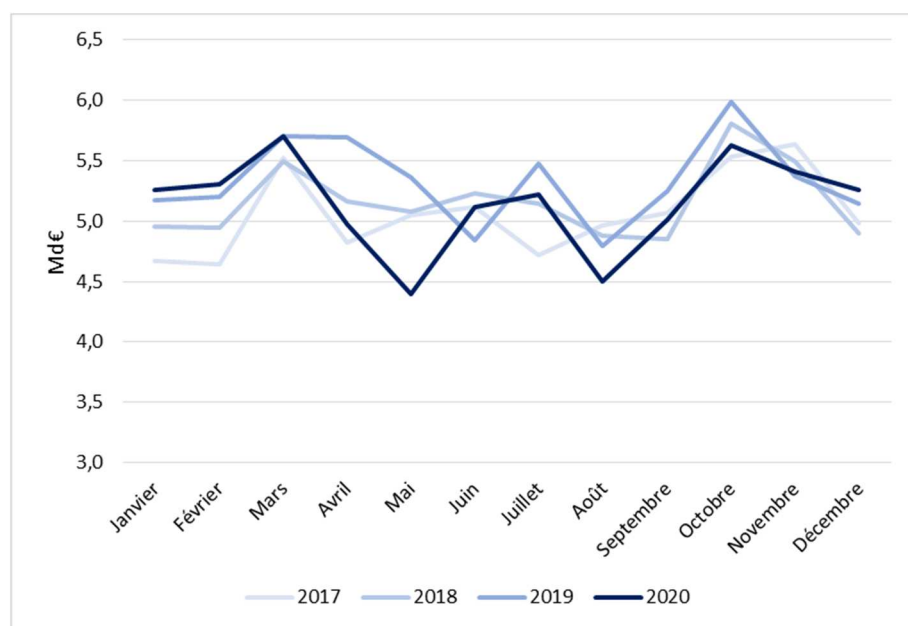
Évolution entre les périodes 2010-2014 et 2015-2019

Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

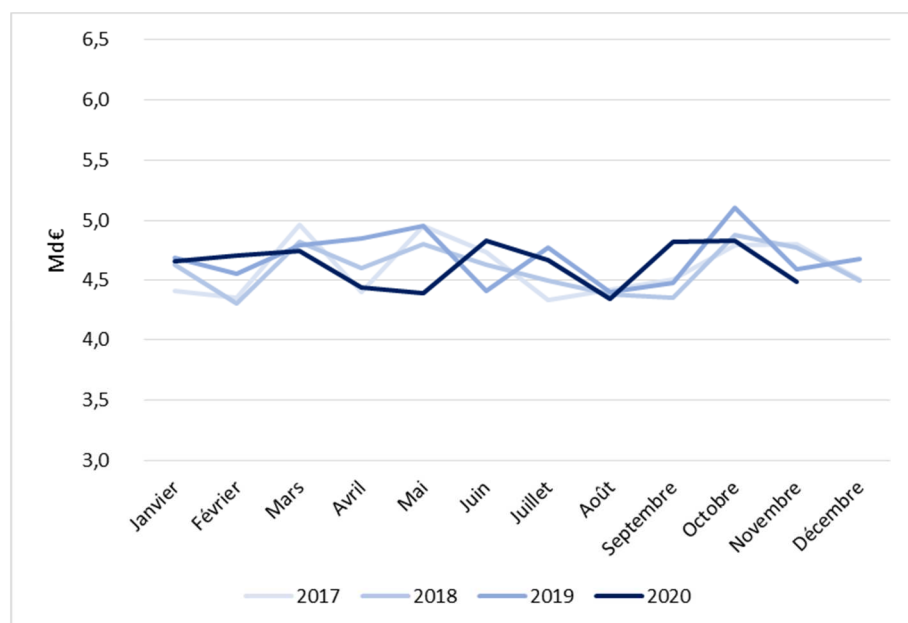
La survenue de la pandémie de la Covid-19 a impacté les flux d'échange français, notamment pendant la première vague comme le montrent les figures 8a et 8b. On peut observer un ralentissement des échanges nettement marqué en avril et mai, encore plus prononcé pour les exportations 2020 (- 15 % par rapport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

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



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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



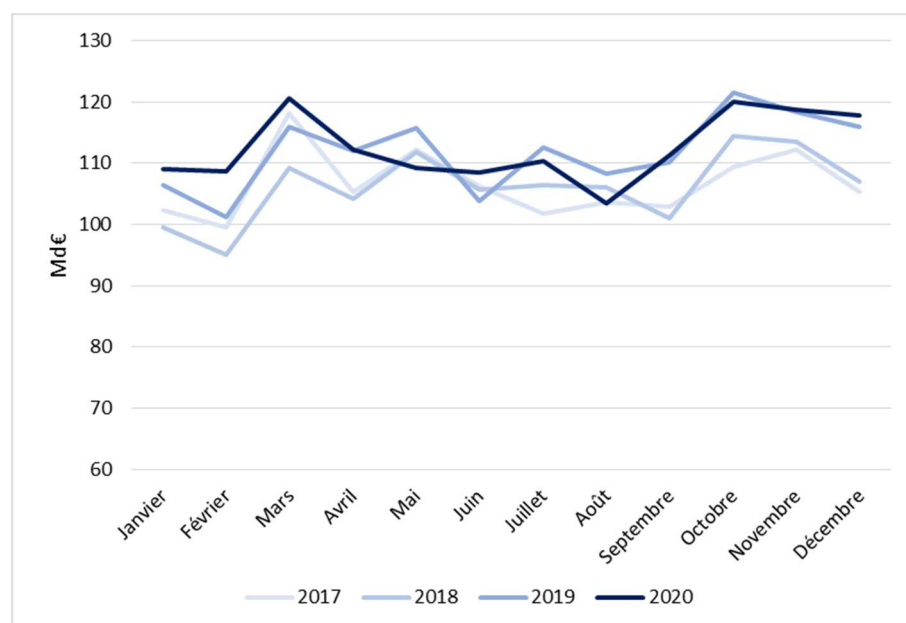
Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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

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

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



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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

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

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

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

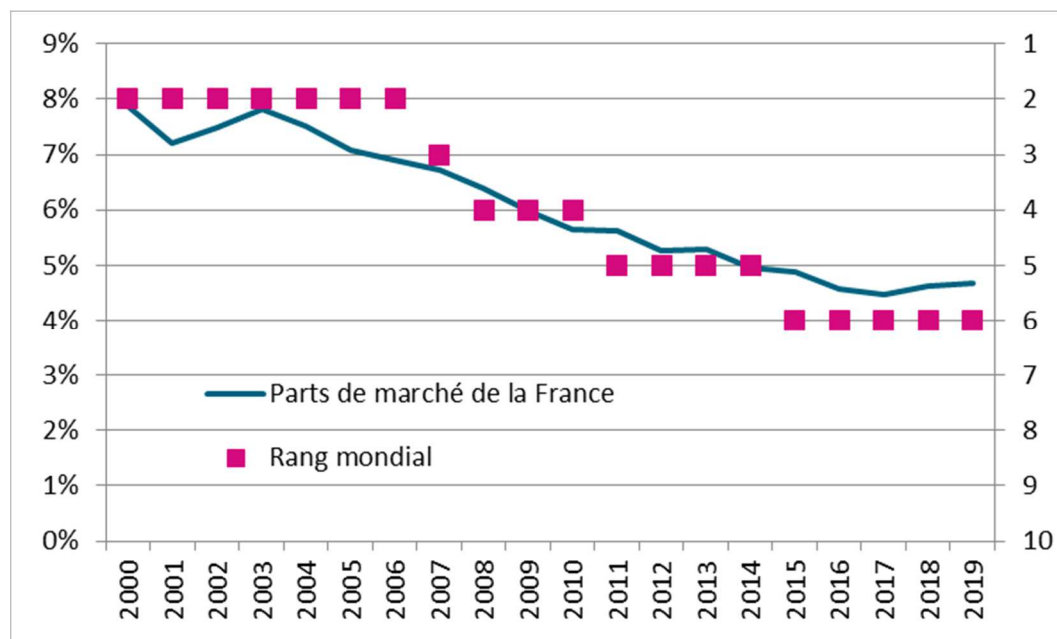
Messages clés :

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

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

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

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



Source : FranceAgriMer d'après COMTRADE (Banque Mondiale)

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

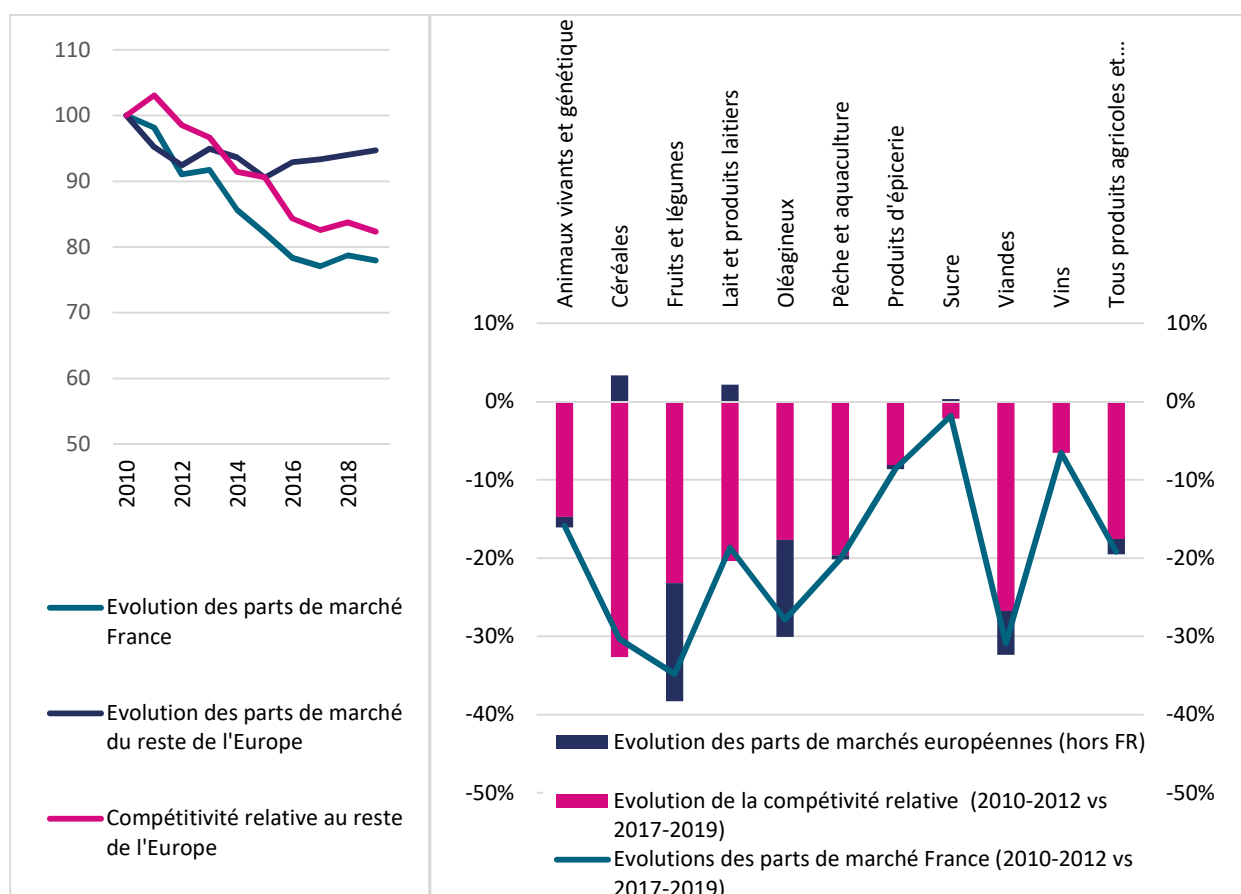
Cette évolution des parts de marché en valeur ne s'explique que très partiellement par une érosion générale des parts de marché pour les pays européens. Celle-ci est en effet bien plus limitée que pour la France. En décomposant l'évolution des parts de marché des productions françaises entre la perte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

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

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

Source : FranceAgriMer d'après TDM

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



Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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

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

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

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

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

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

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

Indicateurs de bilan d'approvisionnement

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

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

Source : FranceAgriMer

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

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

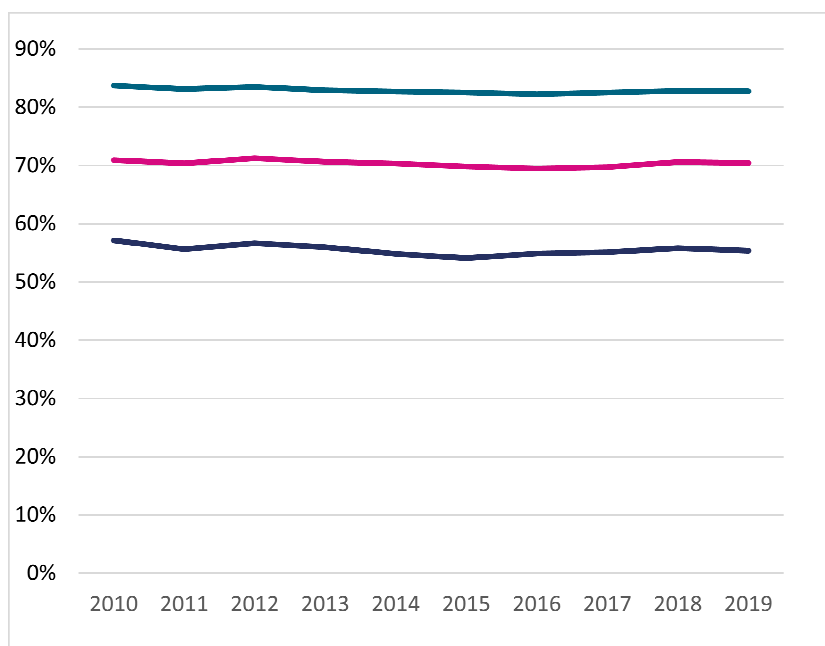


Figure 13b: les 20 principaux exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires vers la France

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

Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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

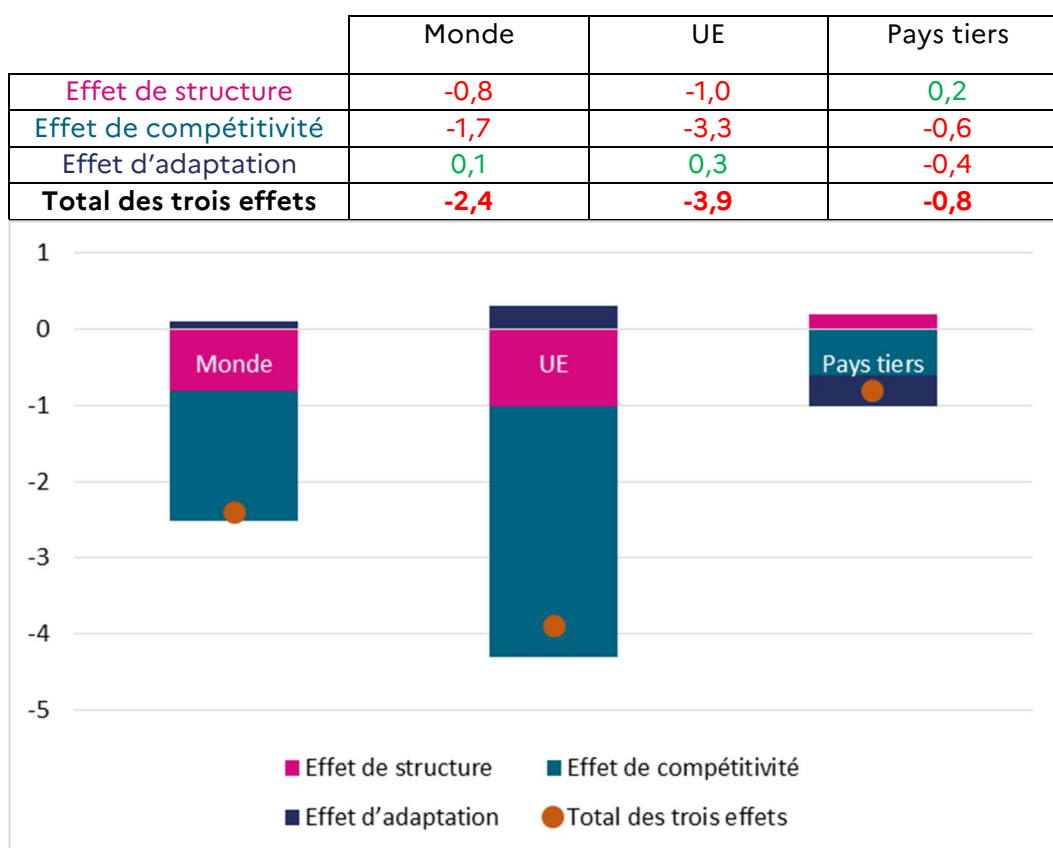
3. Des baisses de part de marché à l'exportation qui s'expliquent d'abord par une détérioration de la compétitivité

Messages clés :

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

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

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



Source : Base Chelem du CEPII

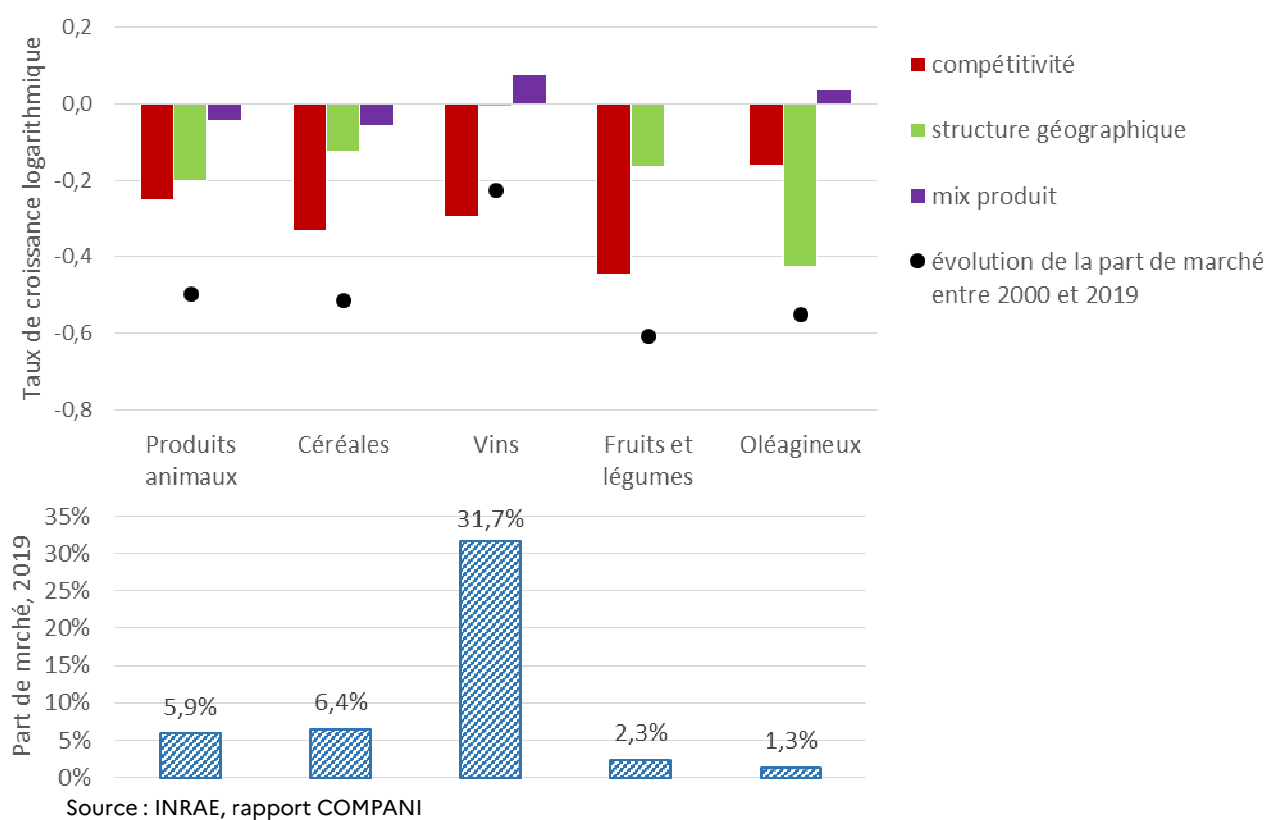
Lecture : les données du tableau sont des contributions en % à l'évolution de la part de marché. Ainsi, la France a perdu 3,3 % de parts de marché dans l'UE en raison de l'effet de compétitivité sur la période 2000-2015, ce qui représente 85 % de la perte totale de 3,9 %.

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

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

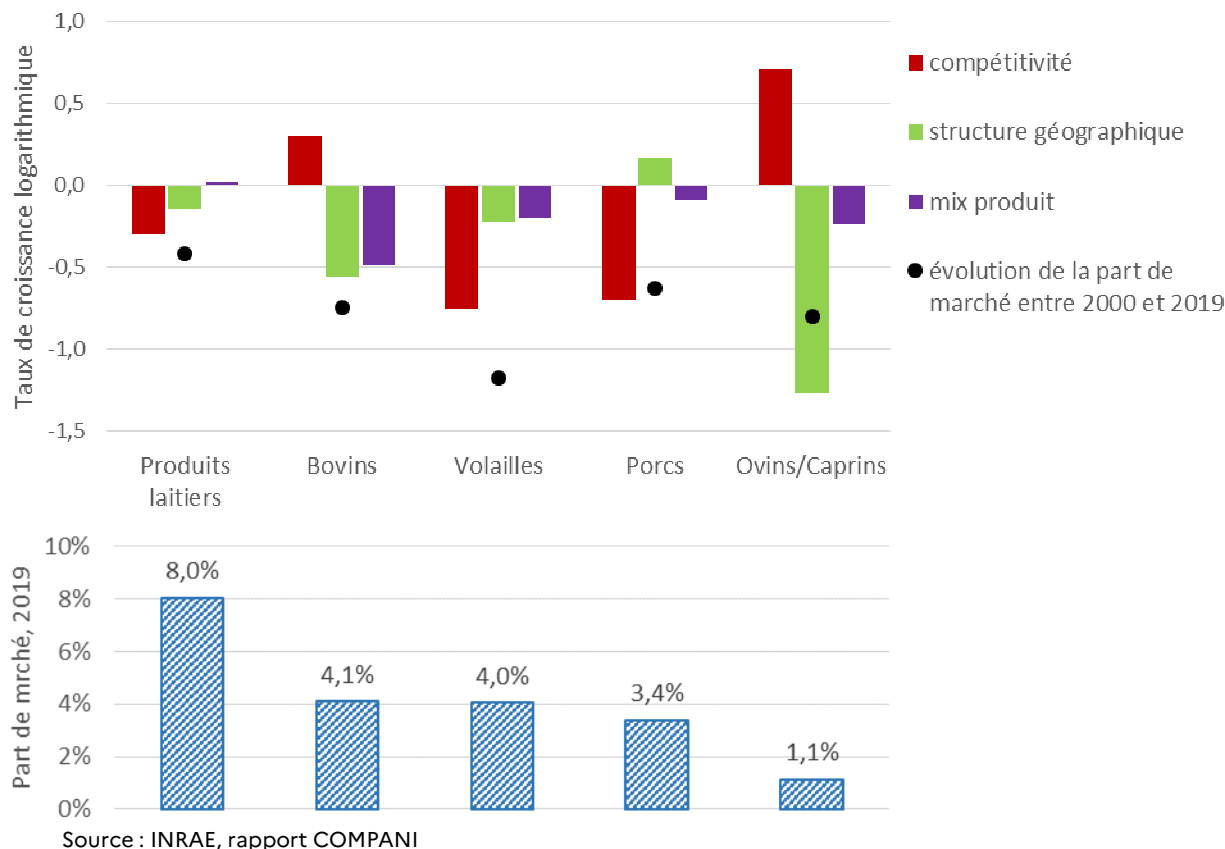
L'effet de compétitivité « pure » n'explique cependant pas à lui seul la perte des parts de marché de la France. Bien que dans une moindre mesure, celle-ci s'explique aussi par le positionnement des exportations françaises sur des marchés (effet géographique) et un mix produit (effet sectoriel) qui se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

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



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

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



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

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

6 COMPANI (op. cit)

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

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

Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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

Source : FranceAgriMer d'après TDM

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Messages clés :

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

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

4.1. Les coûts des facteurs de production

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

4.1.1. En agriculture : le poids des consommations intermédiaires

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Source : RICA - UE

Source : Chambres d'agriculture de France

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

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

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

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

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

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

Source : SSP, données Eurostat

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

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

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

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

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

Source : SSP, données Eurostat

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

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

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

Source : SSP, données Eurostat

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

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

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

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

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

4.1.2. En agroalimentaire : le coût du travail déterminant

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.2. La productivité

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

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

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

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

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

Source : INRAE, rapport COMPANI

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

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

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

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

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

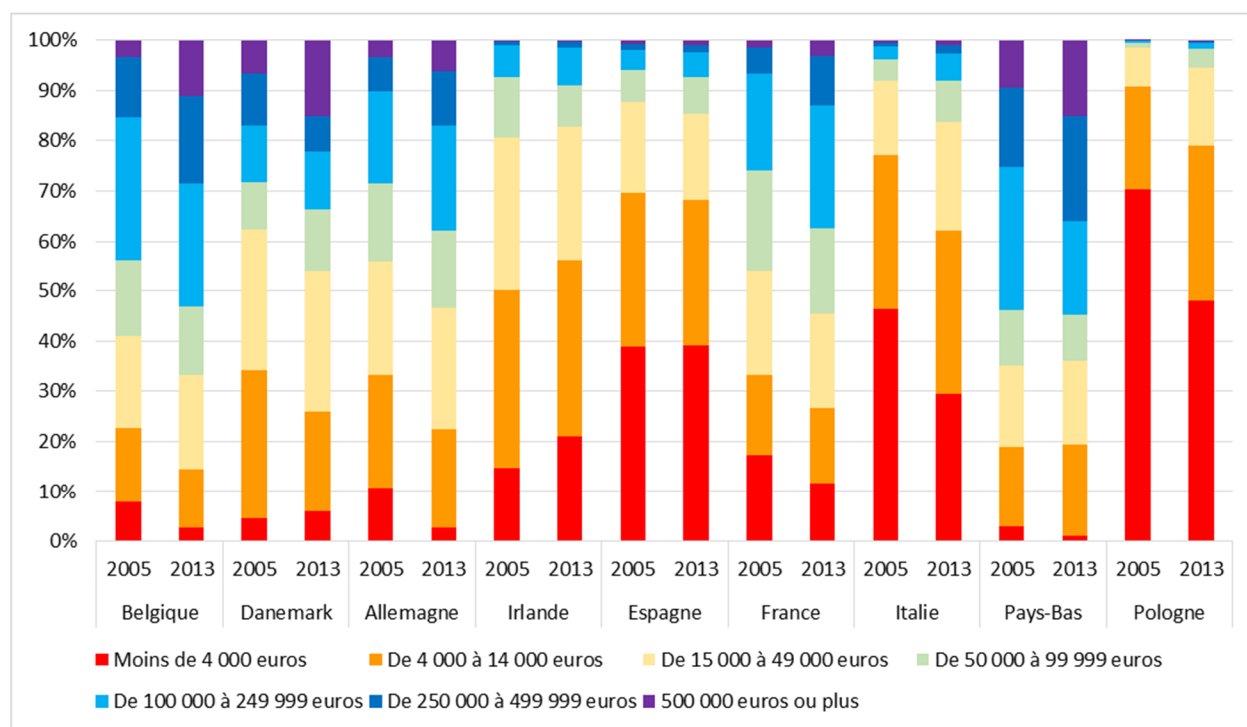
25 Calculs à partir de : K. Hervé Dakpo, Yann Desjeux, Philippe Jeanneaux & Laure Latruffe (2019) Productivity, technical efficiency and technological change in French agriculture during 2002-2015: a Färe-Primont index decomposition using group frontiers and meta-frontier, Applied Economics, 51:11, 1166-1182,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

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

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

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

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



Source: FranceAgriMer d'après Eurostat

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

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

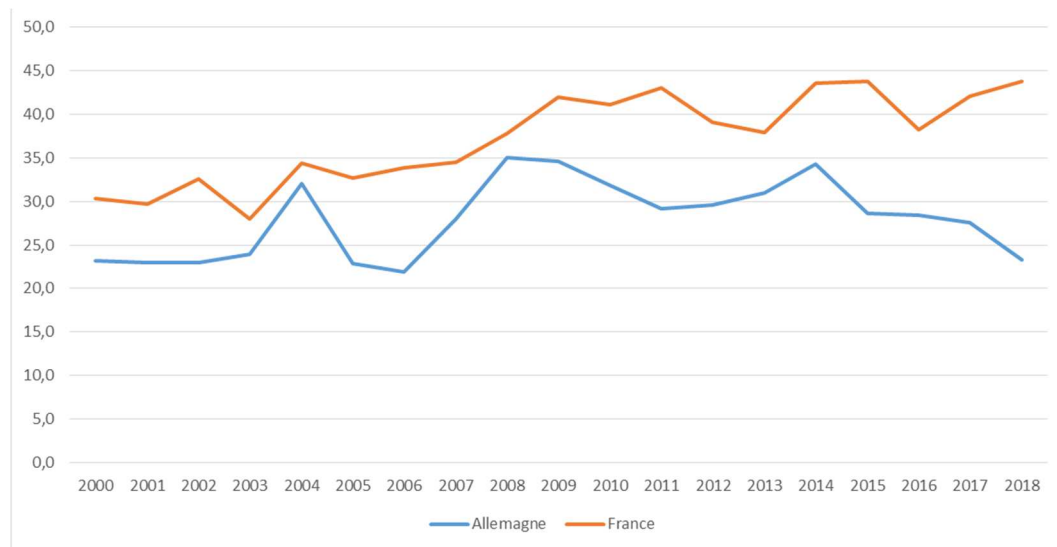
28 Productivité et impact environnemental des exploitations agricoles selon leur taille, Note Trésor-éco n°255, 2020.

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

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

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

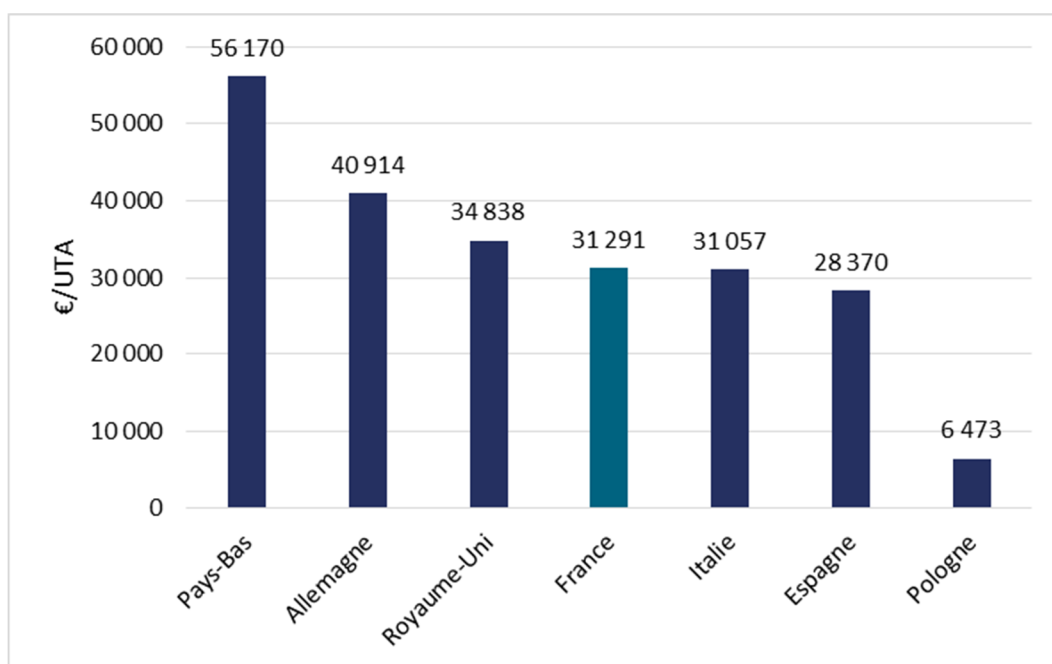
Figure 21 : évolution de la productivité du travail agricole en France et en Allemagne (valeur ajoutée brute/emploi total en milliers d'euros) sur la période 2000-2018³²



Source : Direction Générale du Trésor

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

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



Source : Chambres d'agriculture de France

31 Calculs DG Trésor.

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

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

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

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

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

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

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

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

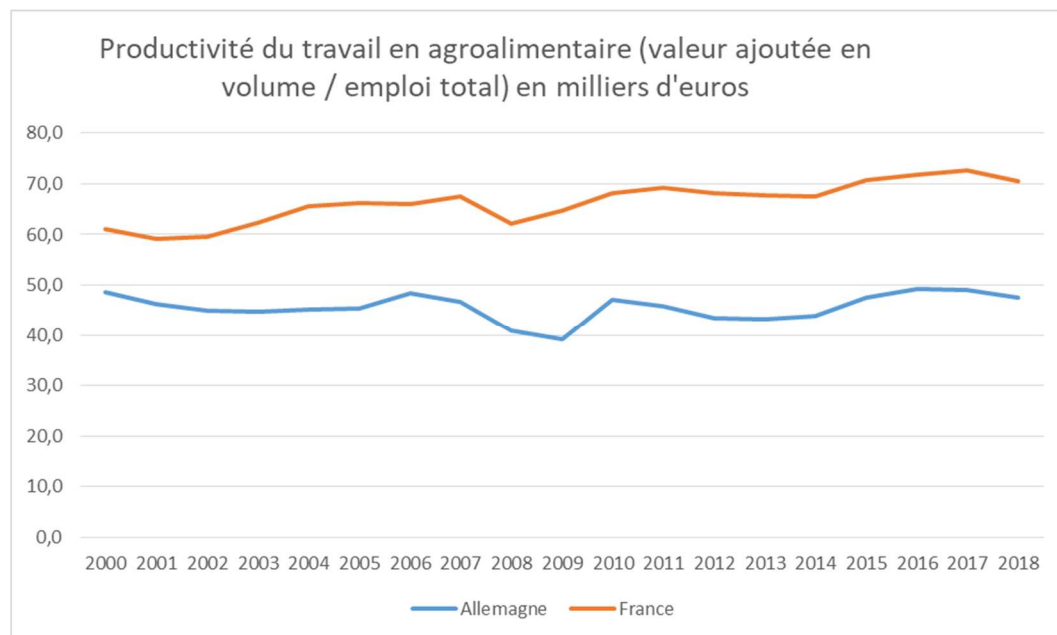
35 2015 est la dernière année disponible.

36 Très petites entreprises

37 Entreprises de taille intermédiaire

38 Calculs DG Trésor.

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



Source : Direction Générale du Trésor

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.3. L'environnement économique et réglementaire

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

4.3.1. Les coûts de production des secteurs abrités

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

4.3.2. La fiscalité

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

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

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

4.3.3. Le marché domestique

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

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

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

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

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

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

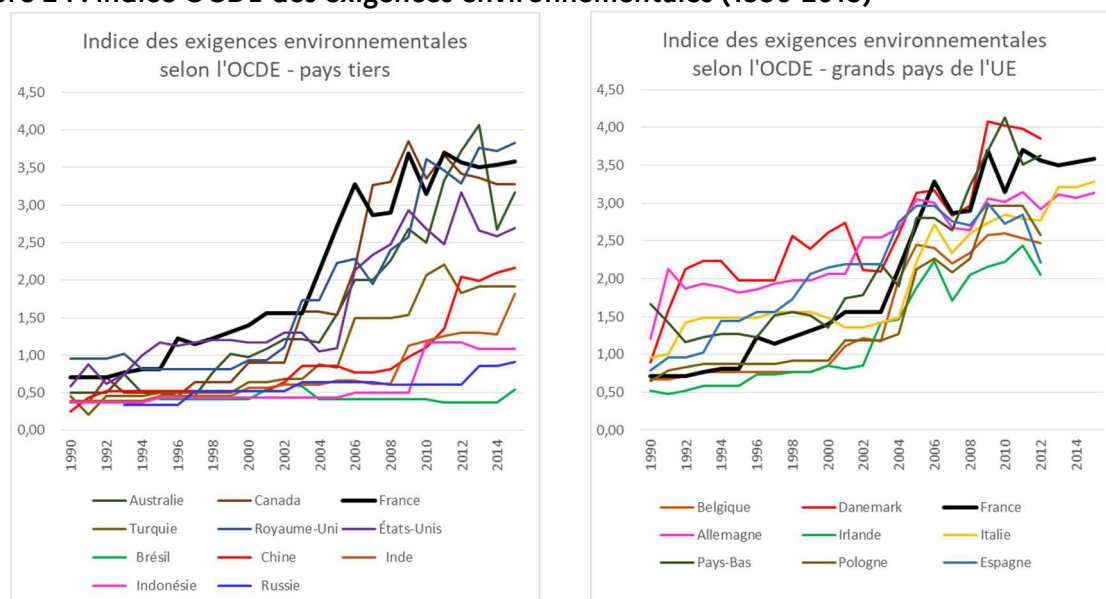
51 Rapport d'information sur la taxation des produits agro-alimentaires, Assemblée Nationale, 22 juin 2016

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

Messages clés :

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

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

5.1. Innovation et investissement

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

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

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

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

55 COMPANI (op cit.)

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

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

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

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

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

5.2. Différenciation par la qualité

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

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

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

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

59 Trésor-Eco n°230 2018 (op cit.)

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

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

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

63 COMPANI (op cit.)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

70 COMPANI (op cit.)

5.3. Niveau de formation des salariés

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

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

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

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

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

5.4. Contexte institutionnel, gouvernance et tissu industriel

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

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

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

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

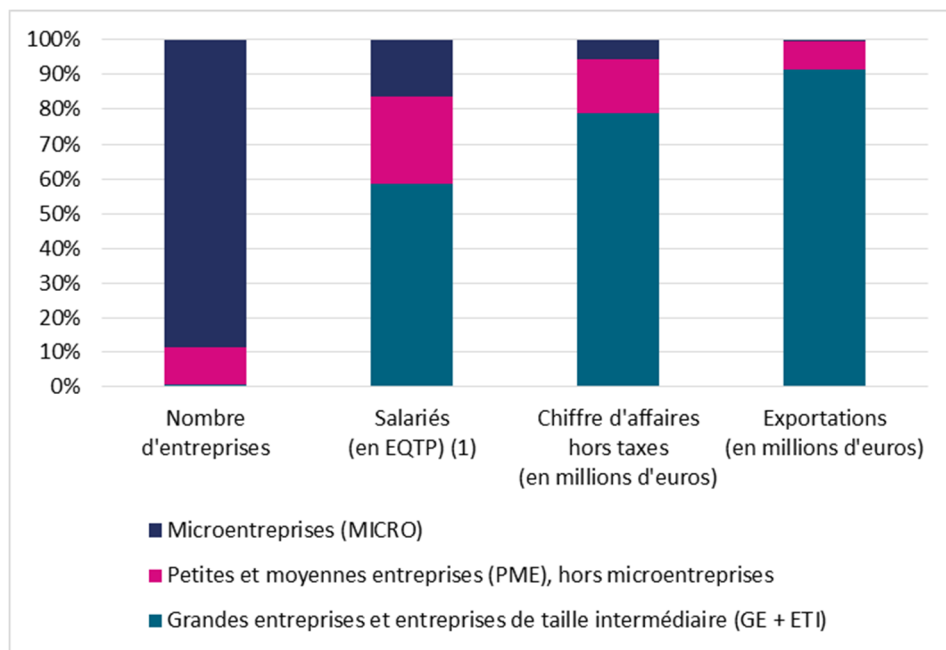
73 La compétitivité, cet obscur objet économique, Thierry Pouch, 2013

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

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

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

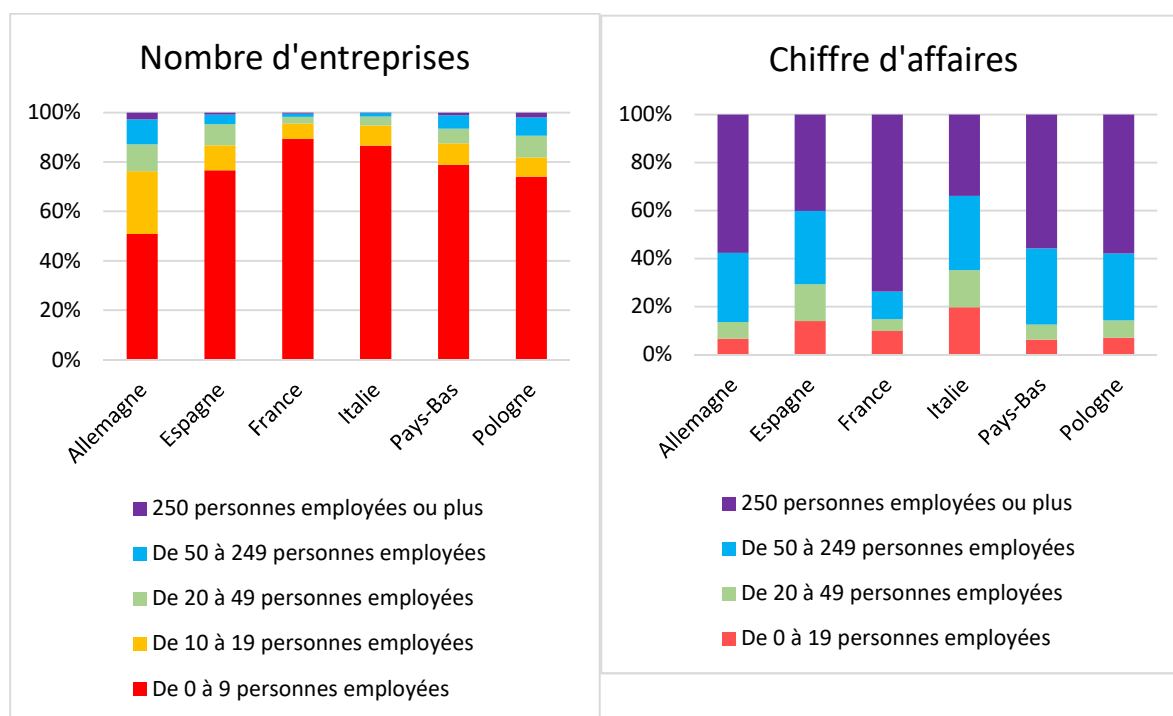
Figure 25 : caractéristiques de l'industrie agroalimentaire selon la taille des entreprises en 2018



Source : FranceAgriMer d'après Insee, Esane

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

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



Source: FranceAgriMer d'après Eurostat

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Les résultats des groupes de travail « filière »

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

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

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

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

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

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

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

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

2.1. Facteurs de compétitivité prix

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

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

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

2.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

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

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

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

Conclusions

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Rappel des messages clés tirés de la revue de littérature

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Annexe 1 : Regroupements de codes douaniers

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

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

Produits bruts

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

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

Produits transformés

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

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

Animaux vivants et génétique (animale)

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

Céréales

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

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

Fruits et légumes

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

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

Lait et produits laitiers

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

Oléagineux

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

Pêche et aquaculture

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

Produits d'épicerie

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

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

Sucre

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

Viande et produits carnés

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

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

Vins et spiritueux

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

Autres produits agricoles et agroalimentaires

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

79 Taux d'internationalisation = Exportations mondiales / Production mondiale

80 Taux d'autosuffisance = Production / Consommation

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

82 Dépendance de la consommation aux importations = Importations / Consommation

83 Dépendance de la consommation aux importations = Importations / Consommation

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