

COMPÉTITIVITÉ DE LA FILIÈRE FRANÇAISE BOVIN



Bovins (viande et vif)

Sommaire

1. LES ÉCHANGES AU NIVEAU MONDIAL ET LA PART DE LA FRANCE DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL.....	342
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation.....	342
1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de viande bovine et bovins vivants	343
1.2.1. La viande bovine.....	343
1.2.2. Les bovins vifs.....	345
1.3. La part de la France dans le commerce international de viande bovine.....	346
2. LES ÉCHANGES DE LA FRANCE AVEC L'UE ET LES PAYS TIERS	347
2.1. La viande bovine.....	347
2.2. Les bovins vifs.....	348
2.3. Total viande bovine et bovins vifs	348
3. LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA FRANCE	349
3.1. La viande bovine.....	349
3.2. Les bovins vifs.....	350
3.3. Les broutards.....	352
3.4. Les veaux nourrissons	353
4. INDICATEURS DE BILANS OFFRE/DEMANDE DE LA FRANCE	354
4.1. Diagramme de flux dans la filière bovine en France	354
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour la viande bovine.....	355
5. IDENTIFICATION PAR LE GROUPE DE TRAVAIL « FILIÈRE BOVINE » DES PRINCIPAUX FACTEURS DE COMPÉTITIVITÉ	357
5.1. Facteurs de compétitivité prix	357
5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix	361

Nous avons défini dans le cadre de ce travail, plusieurs groupes de produits :

- la viande bovine, qui comprend les viandes fraîches, congelées et transformées,
- les bovins vifs,
- les broutards, catégorie incluse dans les bovins vifs, correspondant aux bovins maigres de plus de 160 kg,
- les veaux nourrissons, de moins de 80 kg.

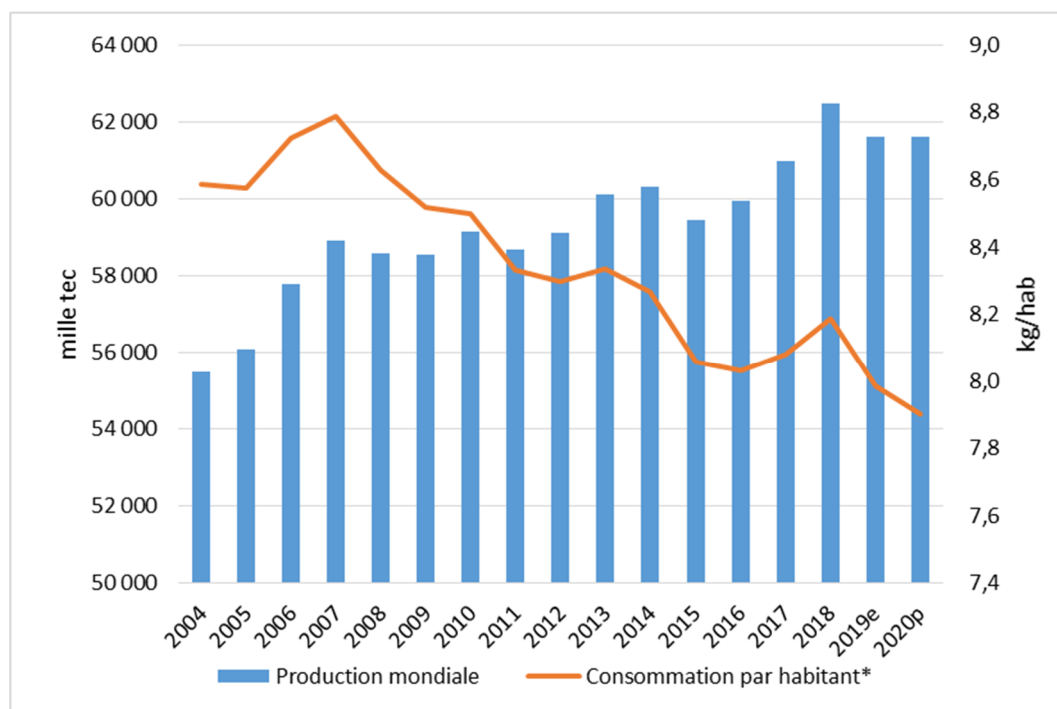
Les deux derniers groupes représentent la plus grande part des animaux vifs exportés par la France. C'est pourquoi ils sont présentés dans ce rapport. Néanmoins, s'agissant d'un niveau de détail supplémentaire par rapport aux deux premiers groupes de produits, ils ne seront étudiés que dans la partie 3.

Nous nous focaliserons principalement sur la viande bovine et sur les bovins vifs, en faisant, lorsque c'est pertinent, une somme des deux en tonnage équivalent carcasse.

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

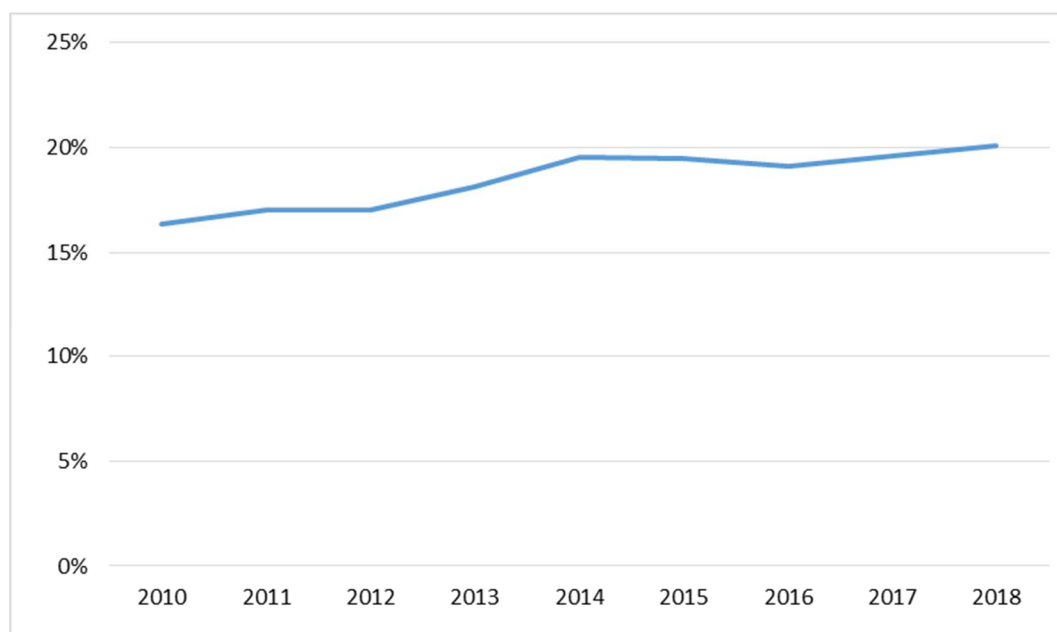
1.1. Production mondiale et taux d'internationalisation

Figure 1 : évolution de la production mondiale et de la consommation annuelle par habitant de viande bovine de 2004 à 2020



* En assimilant la consommation mondiale à la production mondiale ; e : estimation ; p : prévision
Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Figure 2 : évolution du taux d'internationalisation du marché mondial de la viande bovine en volume de 2010 à 2018



Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

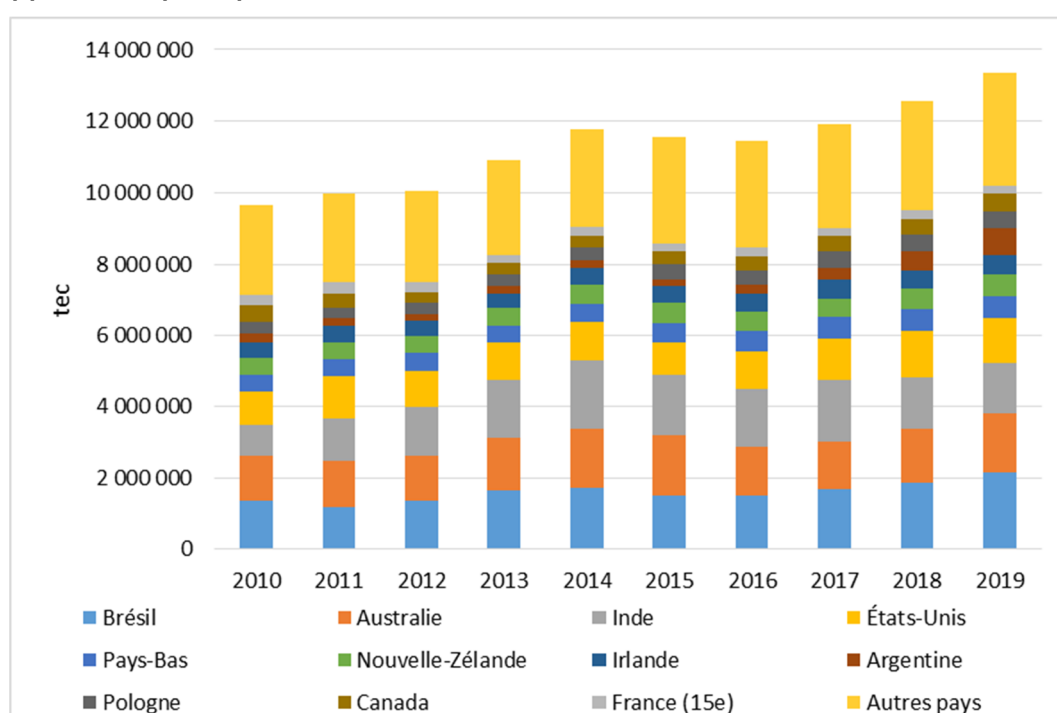
Après une croissance continue jusqu'en 2018, la production mondiale de viande bovine s'est stabilisée depuis 2 ans. Dans un contexte de hausse de la population mondiale, il en résulte une baisse de la consommation par habitant, accélérée depuis 2 ans, et qui se chiffre désormais à environ 7,8 kg /habitant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

Le taux d'internationalisation du marché de la viande bovine est de l'ordre de 20 % en volume. Ce taux augmente régulièrement depuis 2010, en même temps que la production mondiale a progressé.

1.2. Les principaux acteurs des échanges mondiaux de viande bovine et bovins vivants

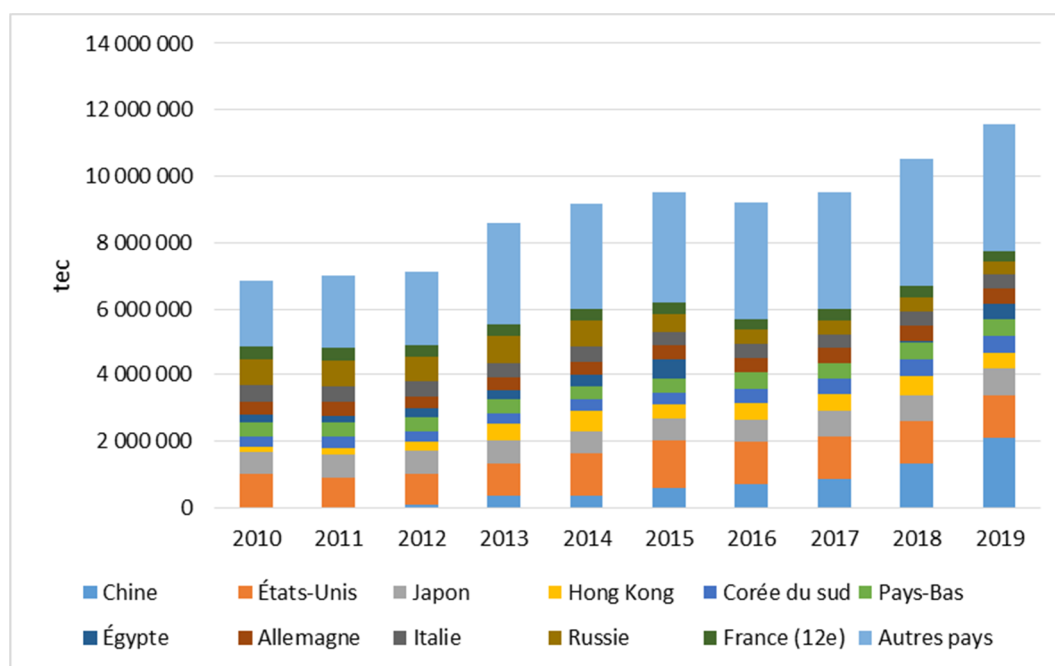
1.2.1. La viande bovine

Figure 3 : évolution des exportations mondiales de viande bovine et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2010 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM

Figure 4 : évolution des importations mondiales de viande bovine et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2010 à 2019



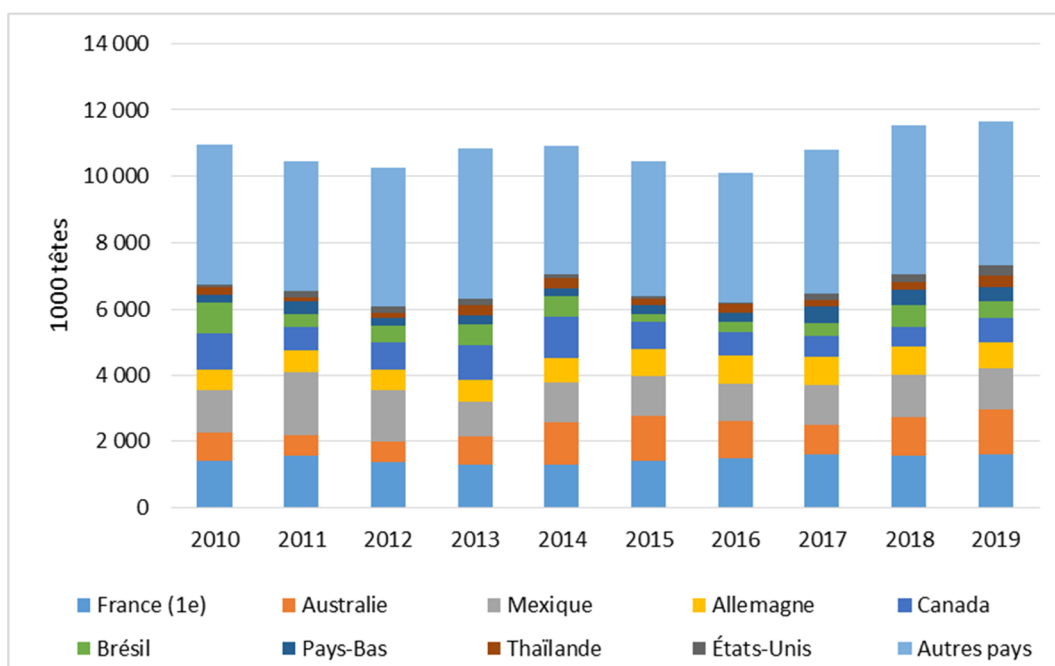
Source : FranceAgriMer d'après TDM

Les importations et exportations mondiales de viande bovine sont en croissance depuis 2010. Du côté des exportations de viande bovine, la France se situe en quinzième position mondiale en 2019. Parmi les 10 principaux exportateurs, seuls 3 pays ont vu leur part augmenter entre 2010 et 2019 : le Brésil, l'Inde et l'Argentine. En tonnage, ce sont les trois plus gros exportateurs (Brésil, Australie et Inde et l'Argentine qui ont accru nettement leurs envois.

Le volume des importations mondiales a crû fortement, porté pour moitié par la hausse de la demande chinoise, et pour l'autre moitié par l'arrivée de nouveaux pays importateurs (dans la catégorie « Autres pays »), tout particulièrement l'Indonésie, Taïwan, le Chili, les Philippines. Dans ce contexte, la France se place au douzième rang des importateurs mondiaux de viande bovine.

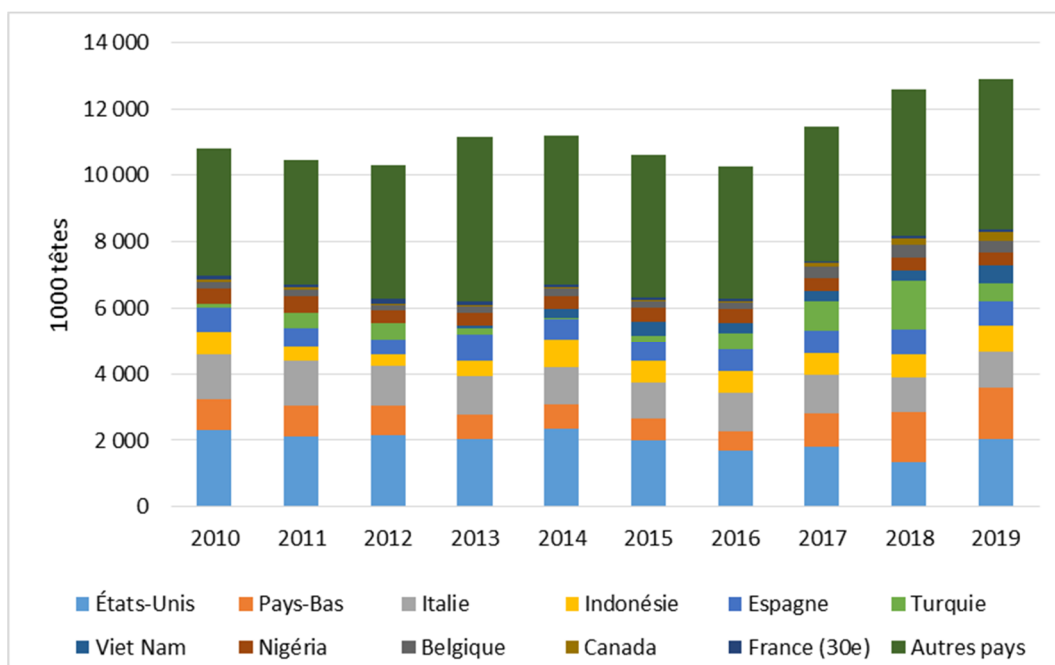
1.2.2. Les bovins vifs

Figure 5 : évolution des exportations mondiales de bovins vifs et positionnement de la France par rapport à ses principaux concurrents en valeur de 2010 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Figure 6 : évolution des importations mondiales de bovins vifs et positionnement de la France par rapport aux principaux pays importateurs en valeur de 2010 à 2019

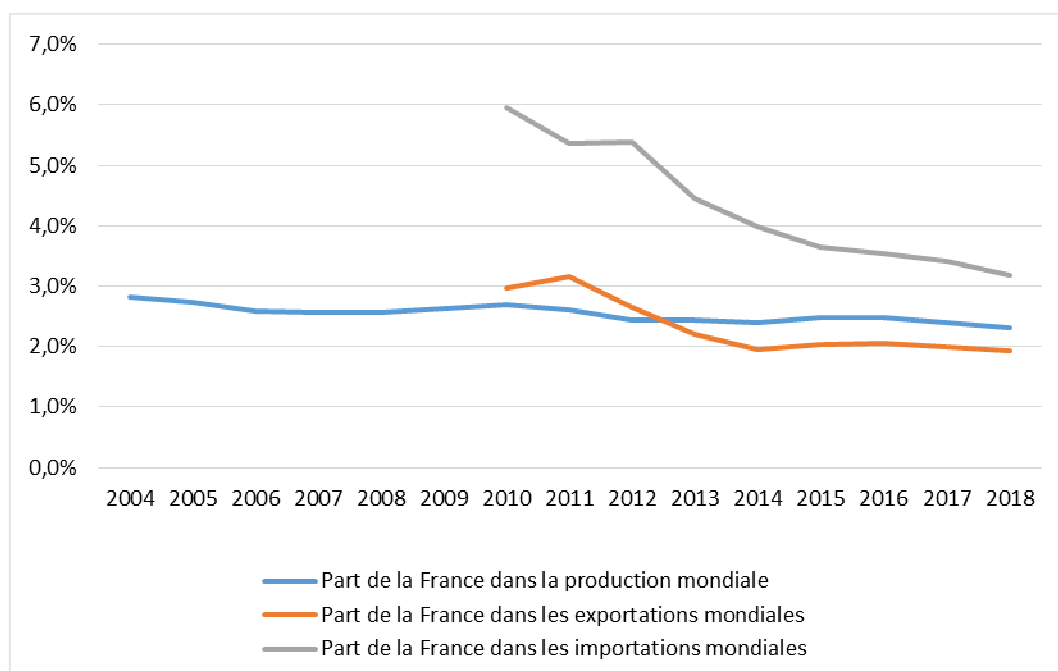


Source : FranceAgriMer d'après FAOSTAT

Les échanges mondiaux de bovins vivants sont restés plutôt stables entre 2010 et 2019. La France demeure le principal exportateur mondial de bovins vifs, devant l'Australie et le Mexique. Les États-Unis, les Pays-Bas et l'Italie sont les trois principales destinations des bovins exportés depuis 10 ans. La France est loin derrière, au 30^e rang des importateurs mondiaux.

1.3. La part de la France dans le commerce international de viande bovine

Figure 7 : évolution de la place de la France dans la production, les exportations et les importations (en volume) de viande au niveau mondial de 2004 à 2018



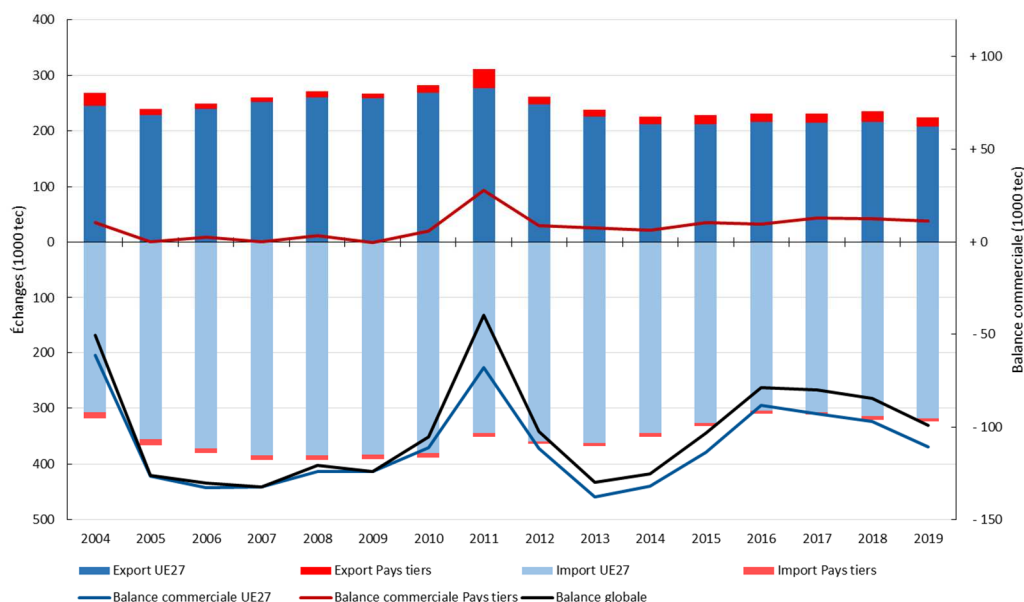
Les données de production sont disponibles depuis 2004 ; les données d'échanges depuis 2010.
Sources : FranceAgriMer d'après FAOSTAT, TDM

Dans un marché mondial dont la production est en croissance, la place de la France est en légère diminution depuis 2010. La production française représente un peu plus de 2 % de la production mondiale de viande bovine. La part de la France dans les importations mondiales a diminué de moitié entre 2010 et 2018, tandis que la part de la France dans les exportations mondiales de viande bovine est stable depuis 2014.

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

2.1. La viande bovine

Figure 8 : évolution du solde des échanges de la France en volume avec l'UE et les pays tiers pour la viande bovine de 2004 à 2019



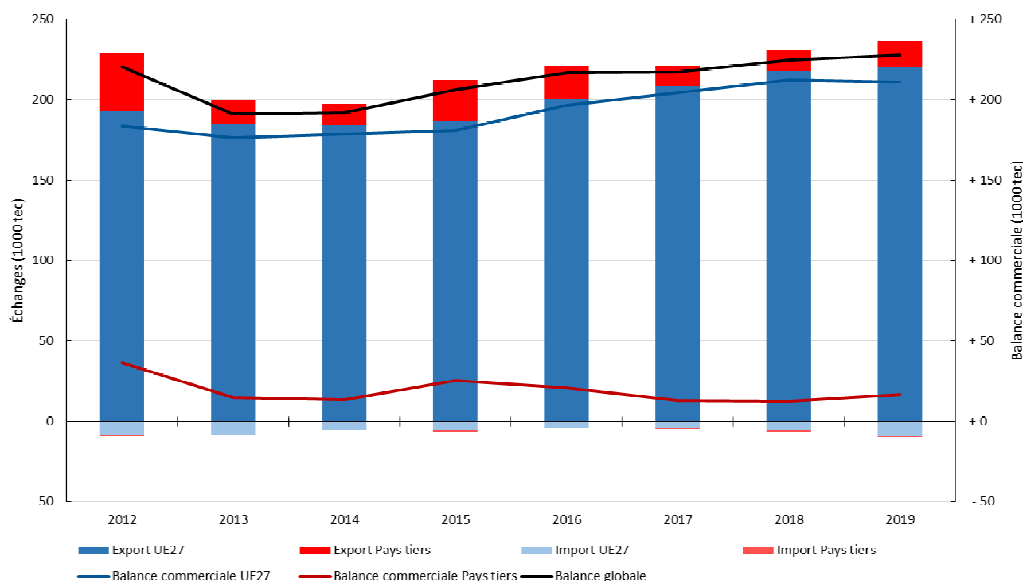
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Les échanges français de viande bovine se font majoritairement avec l'Union européenne. Le solde des échanges de viande bovine est structurellement négatif, ce qui signifie que la France importe plus de viande bovine qu'elle n'en exporte. Cependant, même si cela représente un faible volume, le solde est positif pour les pays tiers.

Sur le long terme, les volumes de viande importés sont en baisse régulière depuis 2008, ce qui a contribué à l'amélioration de la balance commerciale. Cependant, depuis 2016, on observe une légère baisse du solde commercial total, expliqué par le retour en légère hausse des volumes de viande importés.

2.2. Les bovins vifs

Figure 9 : évolution du solde des échanges de la France en volume avec l'UE et les pays tiers pour les bovins vifs de 2012 à 2019

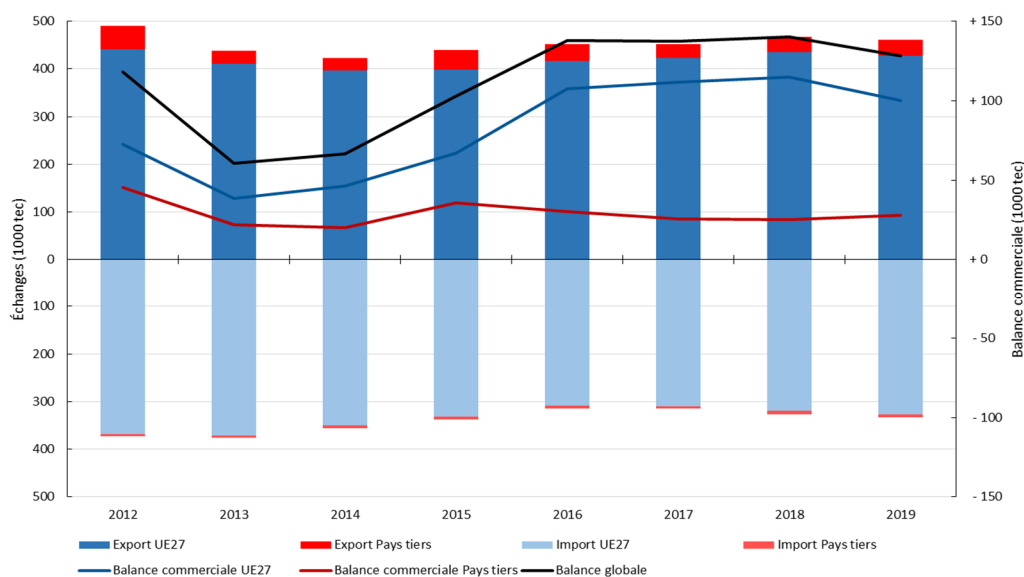


Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Le solde commercial des bovins vifs français est structurellement très positif et en légère hausse continue depuis 2014. Cette progression est principalement due à l'augmentation du volume de bovins exportés vers l'Union européenne. En raison de sa proximité et de la difficulté à échanger des animaux vivants, le marché intra-communautaire représente la quasi-totalité du débouché français de bovins vifs.

2.3. Total viande bovine et bovins vifs

Figure 10 : évolution du solde des échanges de la France en volume avec l'UE et les pays tiers pour la viande bovine et les bovins vifs de 2012 à 2019



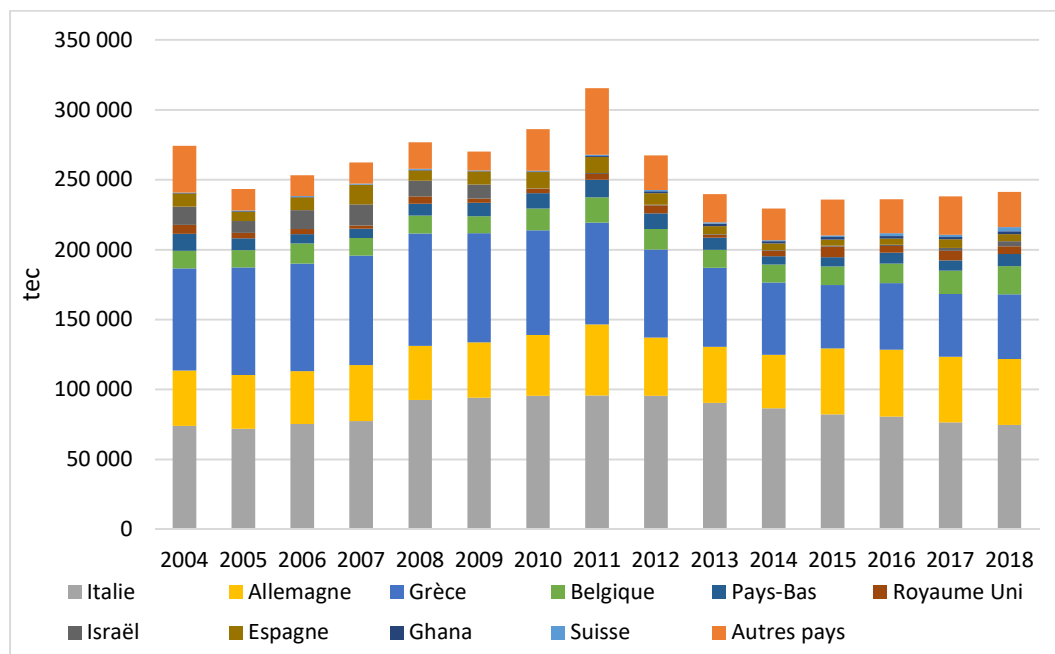
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

En sommant viande et vif, le solde commercial négatif des viandes est contrebalancé par les exportations de bovins vivants. Ainsi, la balance commerciale française est positive, à un pallier autour de + 140 000 tec depuis 2016.

3. Les clients et fournisseurs de la France

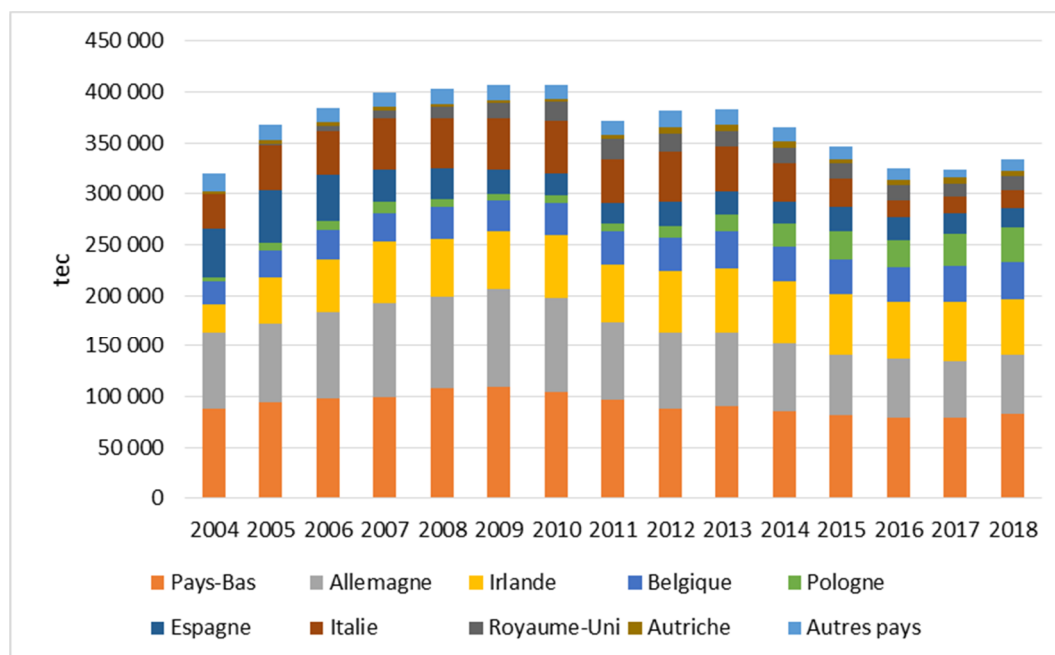
3.1. La viande bovine

Figure 11 : évolution des exportations françaises de viande bovine en volume par destination de 2004 à 2018



Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Figure 12 : évolution des importations françaises de viande bovine en volume par provenance de 2004 à 2018



Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

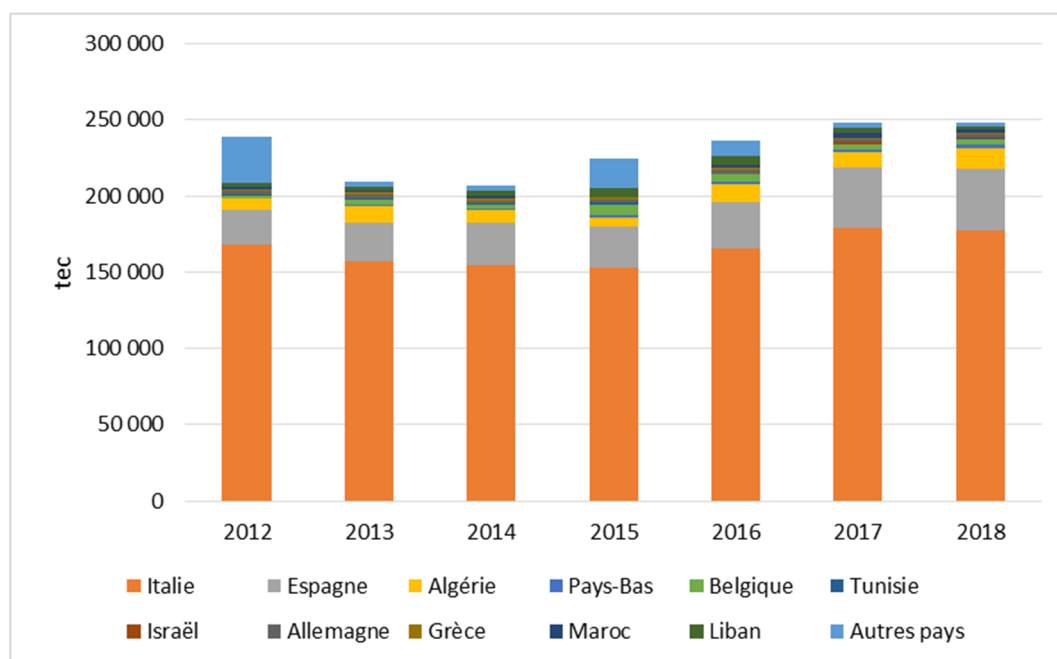
Les exportations françaises de viande bovine, qui étaient en légère augmentation (en tec) depuis 2005, marquent le pas à partir de 2012 vers toutes les destinations. Des trois clients

principaux que sont l'Italie, l'Allemagne et la Grèce, ce sont surtout les deux d'Europe du Sud qui accusent les baisses d'achats les plus marquées. L'Allemagne et l'Italie figurent par ailleurs en huitième et neuvième positions des importateurs mondiaux de viande bovine ; il s'agit de marchés structurellement déficitaires dont la proximité avec la France se traduit par des importations facilitées. Ces deux pays ont toutefois des dynamiques différentes : si l'Allemagne est un importateur dynamique de viande bovine, en croissance depuis 2010, il n'en est pas de même pour l'Italie, dont les importations de viande bovine décroissent régulièrement, au profit d'animaux vifs (cf. infra). Outre les trois principales destinations qui couvrent environ 70 % des exportations, la France n'est pas positionnée sur les pays dynamiques à l'importation comme la Chine ou l'Indonésie, même si on note de plus en plus de volumes, faibles, à destination de l'Extrême-Orient.

Les importations, elles, sont en baisse continue depuis 2010 et proviennent essentiellement des Pays-Bas, d'Allemagne, de Pologne et de Belgique, suivis par la Pologne, qui capte les parts de marché de l'Italie.

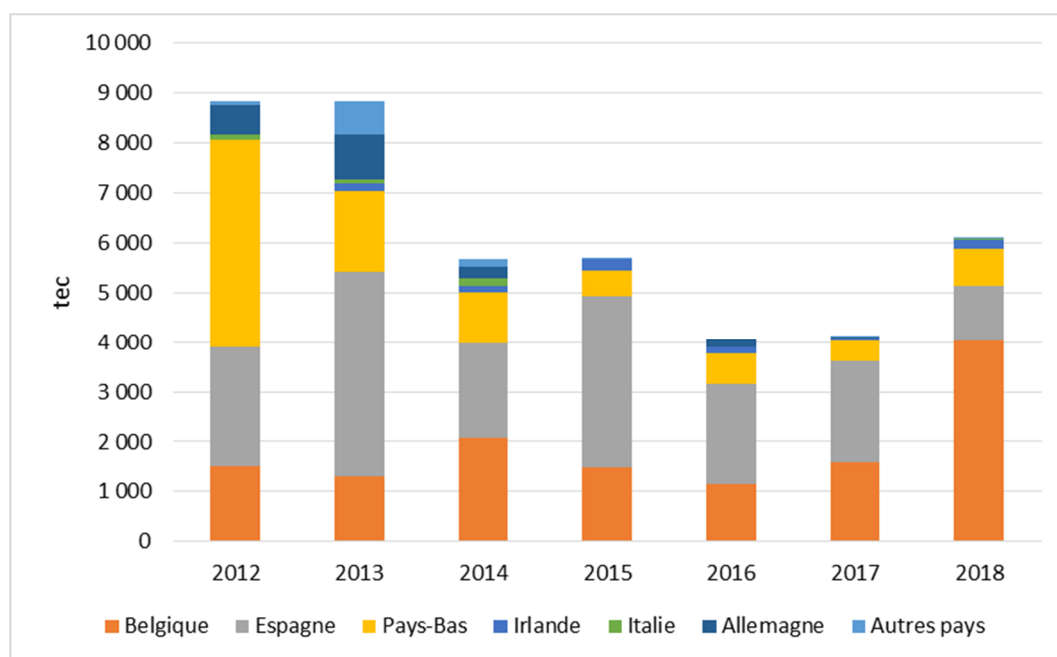
3.2. Les bovins vifs

Figure 13 : évolution des exportations françaises de bovins vifs en volume par destination de 2012 à 2019



Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Figure 14 : évolution des importations françaises de bovins vifs en volume par provenance de 2012 à 2018



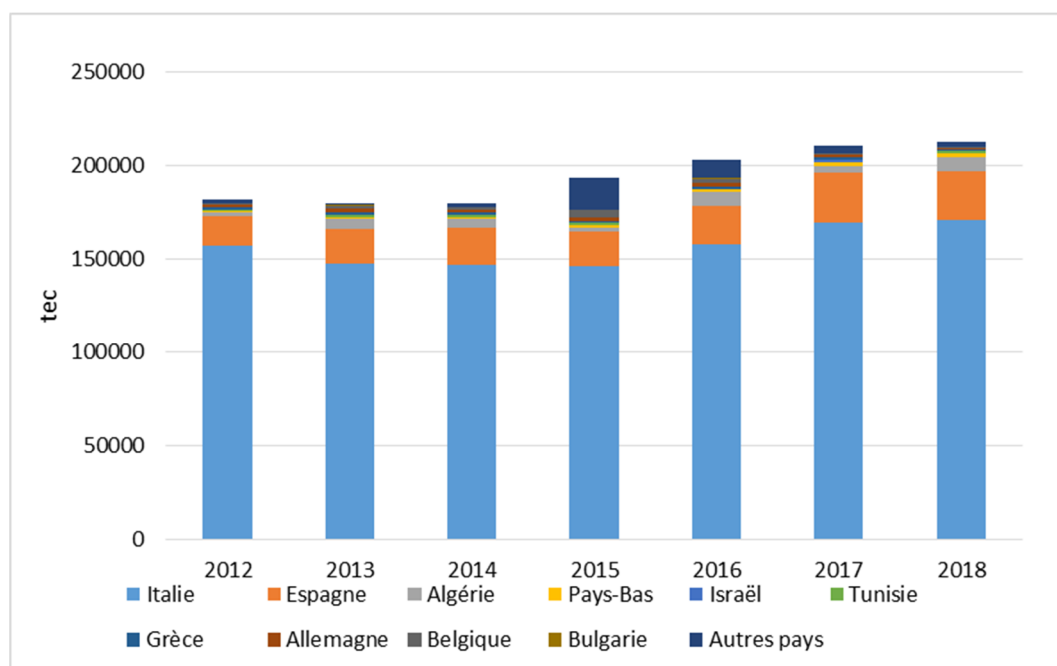
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Les exportations françaises de bovins vifs sont en hausse structurelle depuis 2014. Les pays destinataires sont très concentrés, les trois principaux pays clients représentant environ 90 % des échanges de manière constante depuis 2012. Les deux principales destinations des bovins vifs français sont l'Italie et l'Espagne, respectivement deuxième et quatrième importateurs mondiaux, et tous deux en croissance. D'un côté, l'Italie achète surtout des broutards et, de l'autre, l'Espagne s'approvisionne majoritairement en veaux nourrissons ; ces deux catégories seront détaillées par la suite. Le troisième client de la France est l'Algérie, qui est un marché en croissance en volume.

Les importations françaises de bovins vifs sont très faibles au regard des exportations (40 fois moins) et en diminution jusqu'en 2017. En 2018, la mise en place d'un abattoir transfrontalier qui s'approvisionne en Belgique explique la forte évolution de ce pays.

3.3. Les broutards

Figure 15 : évolution des exportations françaises de broutards en volume par destination de 2012 à 2018



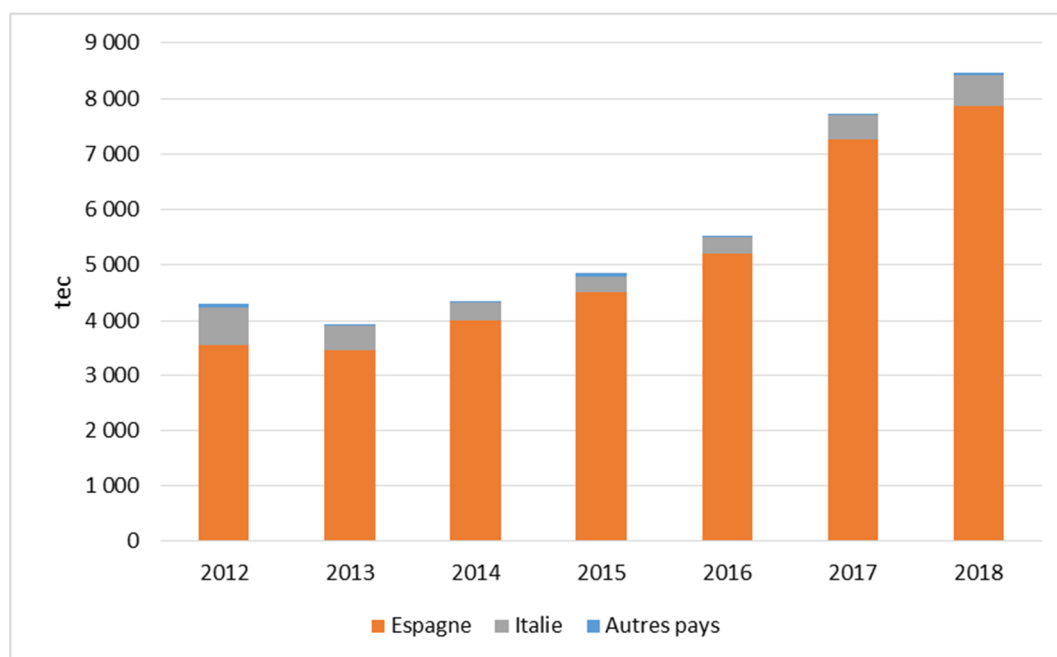
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Les exportations françaises de broutards sont en constante augmentation depuis 2012. L'Italie et l'Espagne représentent 90 % des débouchés à l'export. Les clients sont donc très concentrés et peu diversifiés, ce qui est une force comme il s'agit de clients dynamiques, mais également une faiblesse en cas de perturbation sur l'un des deux marchés. Plus précisément, avec l'Italie, une relation d'interdépendance s'est créée avec la France : d'une part, la France est un fournisseur irremplaçable et nécessaire pour l'Italie et d'autre part, la France a besoin d'un débouché demandeur tel que l'Italie pour valoriser la forte production de bovins mâles allaitants.

En termes de diversification des débouchés, plusieurs pays achètent occasionnellement des volumes importants de broutards, comme Israël, le Liban ou le Qatar. L'accès au premier marché d'importation de bovins vifs (les États-Unis) est rendu problématique par le transport d'animaux vivants sur de grandes distances, ce qui peut expliquer l'absence de ce pays dans les destinations françaises. Néanmoins, certains exportateurs comme l'Australie, sont capables d'exporter des bovins vivants jusqu'en Afrique du Nord, ce qui peut conduire à une concurrence accrue dans cette zone.

3.4. Les veaux nourrissons

Figure 16 : évolution des exportations françaises de veaux nourrissons en volume par destination de 2012 à 2019



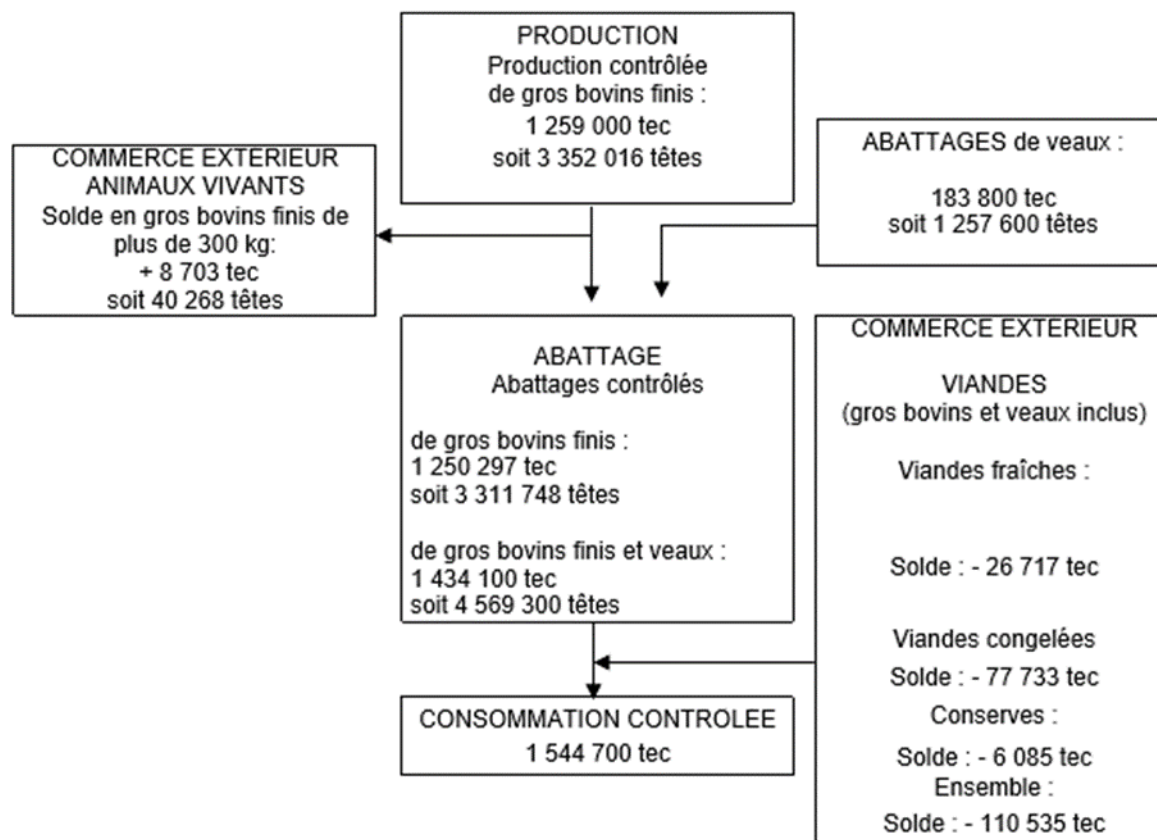
Source : FranceAgriMer d'après TDM (Douane française)

Les exportations françaises de veaux nourrissons sont en forte augmentation depuis 2013. Le principal client est l'Espagne, qui capte environ 90 % des veaux exportés par la France. Le débouché espagnol est peu rémunérateur pour la France, qui exporte les surstocks saisonniers de veaux laitiers qui sont de moins en moins engraisés sur le sol national. En effet, la production de veaux de boucherie et de jeunes bovins issus de races laitières est en décroissance en France, ce qui conduit à une nécessaire valorisation à l'export. Les bovins engraisés en Espagne sont par la suite vendus notamment en Italie où ils peuvent concurrencer les viandes issues de bovins nés, élevés et abattus en France ou de broutards nés en France et engraisés en Italie. Ces flux de veaux laitiers nourrissons sont ainsi un frein à la compétitivité de la filière bovine française.

4. Indicateurs de bilans offre/demande de la France

4.1. Diagramme de flux dans la filière bovine en France

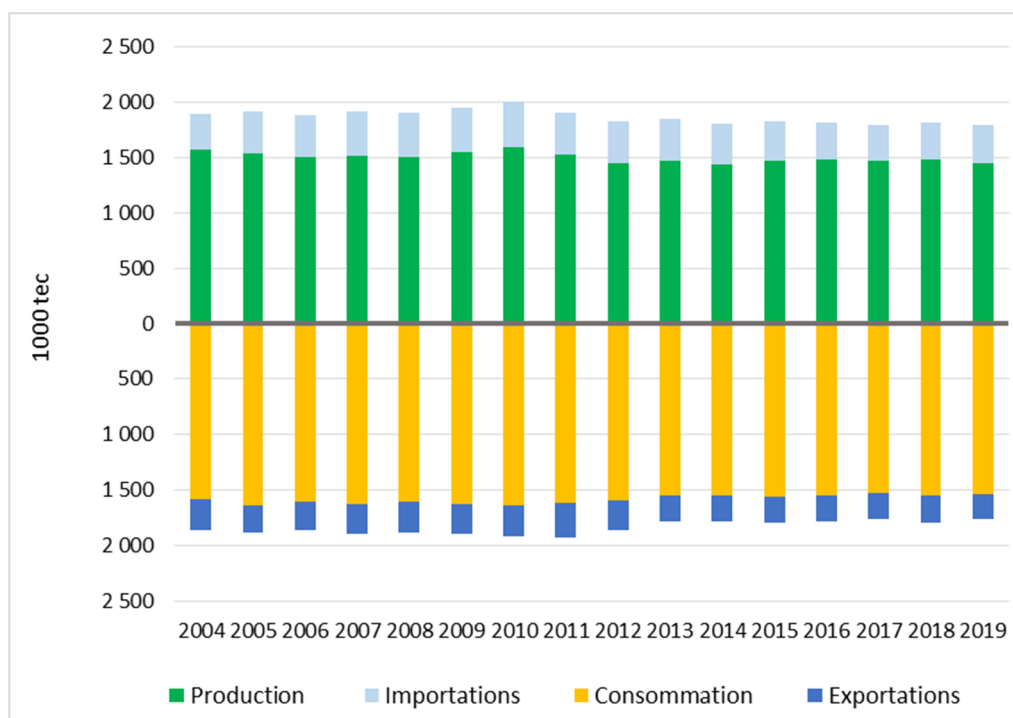
Figure 17 : diagramme des flux du marché national bovin en 2019.



Source : FranceAgriMer d'après Agreste, Douane française

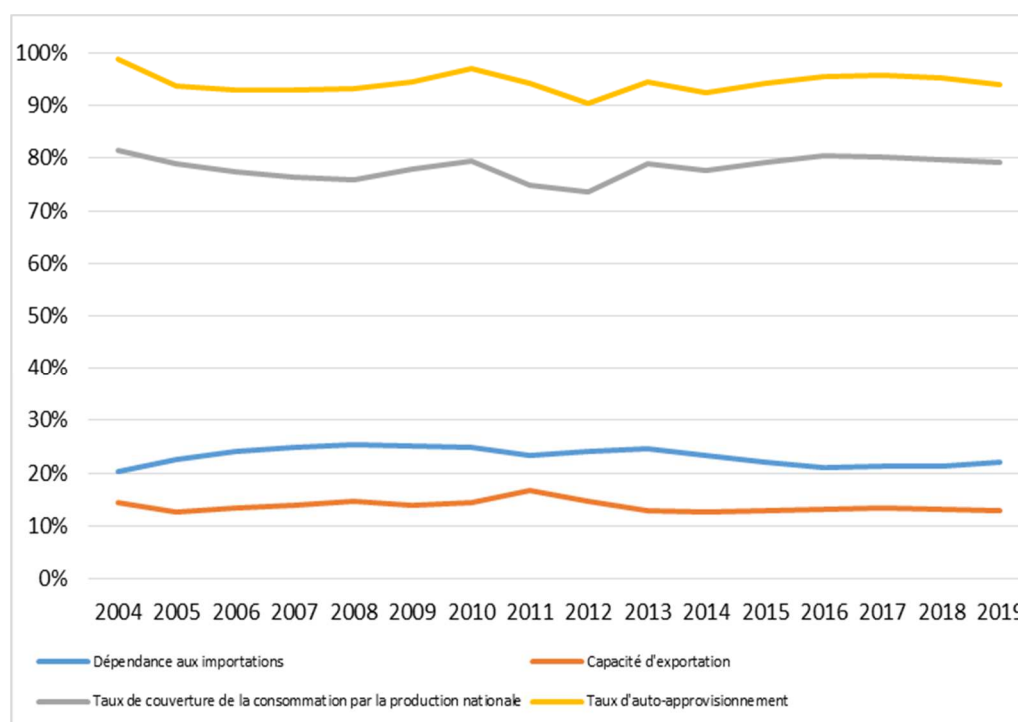
4.2. Indicateurs de bilan offre/demande pour la viande bovine

Figure 18 : évolution du bilan offre/demande de la viande bovine de 2004 à 2019



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

Figure 19 : évolution des indicateurs de bilan offre/demande¹ de la viande bovine de 2004 à 2019



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

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

- Dépendance aux importations : importations / consommation apparente
- avec consommation apparente = production + exportations – importations
- Capacité d'exportations = exportations / (production + importations)
- Taux de couverture par la production nationale = (production – exportations) / consommation
- Taux d'auto-approvisionnement = production / consommation

La dépendance de la France aux importations de viande bovine est d'environ 20 % en 2019, après un maximum historique en 2008 de l'ordre de 25 %. Réciproquement, le taux de couverture par la production nationale est donc d'environ 80 %. Le taux d'autoapprovisionnement, calculé comme le ratio entre production et consommation est d'environ 95 %, ce qui signifie que la production de viande bovine représente un volume similaire à 95 % de la viande consommée. Ce ratio ne prend pas en compte la production de bovins maigres dont environ 50 % sont exportés et donc consommés hors de France. La différence entre le taux d'autoapprovisionnement et la dépendance aux importations vient du fait que la viande bovine consommée en France est préférentiellement de la viande issue de femelles. La production française de femelles est insuffisante à combler complètement la demande nationale, ce qui conduit à un besoin d'importation. En parallèle, la production de mâles français trouve des débouchés dynamiques à l'export, comme en Allemagne, où la consommation de viande bovine concerne principalement de la viande de jeunes bovins mâles.

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

Le groupe de travail « filière bovine vif et viande » s'est réuni deux fois : les 10/12/2020 et 19/03/2021.

Il était composé d'experts de la filière des structures suivantes : Interprofession (INTERBEV), Syndicats agricoles (Coordination rurale, Confédération agricole, FNB), La Coopération agricole, Fédération du commerce de bétail (FFCB), Fédérations d'abattage (Culture viande, Fedev), Transformation (FICT), Institut technique (IDELE), DGPE, FranceAgriMer (direction Marchés, études et prospective, mission des Affaires Européennes et internationales, mission Filières).

La filière bovine française est déficitaire depuis plusieurs années. Les exportations de viandes sont aujourd'hui très faibles du fait d'une compétitivité dégradée et reposent plus sur la nécessité d'équilibre carcasse et de valorisation de tous les morceaux. Par contre, la filière du vif repose sur l'exportation. Toutefois, de grosses inquiétudes pèsent sur la question du bien-être animal et le transport des animaux vivants. Les préoccupations majeures de la filière sont les impacts réglementaires et notamment sanitaires (Loi de santé animale, transport de animaux, etc.) et sur les questions relatives à l'impact de la filière bovine sur l'environnement (réchauffement climatique). Les conditions de crise sanitaire et économique liées à la Covid-19 ont également favorisé la consommation de haché ce qui modifie les équilibres matière et la compétitivité des pièces.

5.1. Facteurs de compétitivité prix

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

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Coûts des facteurs de production	
Coûts du travail agricole	Coût / taille exploitation : le coût du travail ne grève pas la compétitivité (uniquement pour les marchés amenant suffisamment de valeur ajoutée). Modèle familial « à la française » (taille modérée des exploitations) : modèle viable si valorisation et valeur ajoutée suffisante. Nécessité d'avoir des exploitations de taille suffisante pour être compétitif à l'export. Ne pas confondre coût du travail et revenu de l'éleveur (pas/peu salariat) Voir étude sur coût du travail Idele : il y a plus un surcoût de la main d'œuvre qu'un coût du travail (rémunération salarié, charges, statuts des salariés - prestataires externes). Recherche de mise en adéquation du modèle de production avec la demande du pays client sous réserve d'en avoir la possibilité zootechnique et commerciale (disponibilité demande, marchés de niche).

Coûts du travail industriel	Les structures de cout français sont désavantageuses par rapport aux autres États membres de l'UE et pays tiers.
Autres coûts de production agricole (notamment coût des consommations intermédiaires, dont coût des intrants importés, charges locatives et coût du capital)	Impact du coût des intrants notamment en alimentation animale même si moindre qu'en viande blanche, impact sur la filière laitière et donc sur la viande bovine issue du cheptel laitier.
Autres charges logistiques (stockages)	Problématique du transport en vif et respect bien-être animal (distorsion de concurrence UE sur les règles BEA) - investissements BEA (bouverie de Sète) déjà effectués, avantage de la France par rapport à ses concurrents.
Autres charges en production industrielle	
Environnement économique et réglementaire	
Macroéconomie (ex : taux de change pour exportations sur pays tiers / concurrence par pays tiers, accès au crédit)	Impact des taux de change . Aspect diplomatique insuffisant pour influencer sur les pays tiers (Algérie) pour les négociations, en France et en Ambassade.
Fiscalité	
Règlementation (environnementale, sanitaire, autres) et politiques publiques (y compris PAC, politique commerciale etc...) impactant les coûts de production, et le prix des produits à l'export	Contraintes réglementaires à l'export sur animaux vivants (sanitaire, bien être, quarantaine, etc.). Abattage rituel : en viande, la France est correctement placée, le « sans étourdissement » reste autorisé, marché en croissance, produit français convient et est reconnu pour sa qualité, sujet sensible difficile à discuter - risque de se couper des marchés si le sujet n'est pas traité et négocié (ONG, culte, pays clients). L'étiquetage du mode d'abattage pourrait pénaliser la filière. Statut ESB France défavorable (image des pays tiers et liste MRS) + accès fermé à certains marchés pays tiers, inquiétudes sur le fait que les négociations SPS soient menées tardivement et ne permettent pas de profiter du statut favorable dès mai 2022. Statut FCO apporte contraintes sanitaires (vaccination, test PCR, tri animaux, etc.) et embargos pays tiers - principal frein en compétitivité à l'export (pays fermé Russie, pays ouverts avec fortes contraintes). Le fait d'avoir fait le choix de la DGAL de ne pas aller vers le statut de "pays indemne" a pénalisé la filière – le coût financier prohibitif de la vaccination a conduit à écarter la solution. Loi de santé animale (impact fort de la LSA) : risque de baisse des marchés export ou que les opérateurs se détournent de certains marchés.

	Orientation PAC - risque de couplage lait-viande L'existence d'un troupeau allaitant repose sur une partie du flux export de brouards. La nouvelle répartition des aides pénaliserait le troupeau allaitant et induirait une moindre rentabilité donc sa diminution.
Coûts liés à l'exportation : coût des services, coûts liés au transport, assurance prospection, etc.	Système de garanties trop cher, risque à évaluer selon les pays (lettre de crédit assurance) Difficulté à mobiliser les assurances crédit type Coface ce qui conduit à ce que les risques soient portés par les entreprises La filière se sent démunie en cas de clients défaillants en UE, assurance-crédit complémentaire (type CAP+) trop onéreuse. Surcoût important de CAP+ du fait des opérateurs financiers privés (assureurs) qui proposent ce dispositif. Progrès pour les opérateurs positionnés sur les marchés où la marge est suffisante pour payer les assurances, pour les autres impossible de financer ces surcoûts. Hausse du prix du fret (manque de containers, grèves dans les ports, moindre attractivité de ports français dans les grandes routes maritimes, etc.). Accumulation des surcoûts (douanes, aspects techniques, déchargement, infrastructures de transport pas au niveau et peu dynamique).
Accords de libre-échange, accords commerciaux	Concurrence déloyale des importations en termes de prix, de modes d'élevage, de qualité de produits. Filières agricoles moins prioritaires que les secteurs industriels lors des négociations ALE (Mercosur, Ceta, etc.), des contingents imports ouverts à droits réduits ou nuls qui inquiètent notamment, sur Mercosur.
Productivité et stratégie des entreprises	
Productivité agricole	Image dégradée du métier d'éleveur (faible revenu) Lobbying négatif des ONG, pression médiatique croissante qui pèse sur la filière Gagner compétitivité --> question multifactorielle complexe: taille (modèle familial prépondérant en France), adaptation offre/demande, recherche de marchés à haute valeur ajoutée, etc. Risque de décalage avec concurrents (Espagne), des aides PAC couplées en Europe (Pologne) qui ont permis de monter de toute pièce des filières d'engraissement qui nous concurrencent maintenant avec de la viande à bas prix en France et sur les débouchés italiens. Objectif quotidien de rechercher la valeur notamment à l'export, toutefois pour y arriver il faut être compétitif et que les acteurs dégagent de la rentabilité économique.

Productivité agroalimentaire	Pour investir et maintenir des outils compétitifs, il faut gagner de l'argent sur le marché national. La filière fait face à un manque d'investissements que pourrait combler en partie le plan de relance de modernisation des abattoirs. La filière pourrait gagner en compétitivité par de la concentration ou des rachats entre outils. Économie d'échelle de grands groupes comme chez les concurrents. Disposer d'agréments exports nécessite des outils performants, compétitifs, services qualités dynamiques, conformités SPS (audits stricts), cela permet d'accéder à de nouveaux marchés mais à un coût important. Équilibre bénéfice/cout pas évident sur certaines destinations. Difficulté de trouver du personnel dans certaines régions, recherche de plus d'automatisation. La France est bien positionnée par rapport aux autres États membres.
Taille des entreprises	Faible par rapport à la concurrence internationale.
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris en recherche-développement) impactant la compétitivité prix	Investissement insuffisant en abattoir, le plan de relance de modernisation des abattoirs va aider à corriger ce déficit. Outils vieillissants moins compétitifs.
Stratégie de marge	Viande : la filière ne dispose pas des armes pour conquérir de nouveaux marchés, privilégie plutôt les marchés existants • En 20 ans, la France a perdu sa position de leader à l'export (fin des restitutions, baisse de production, déficit commercial, etc.) • Avantage rendement carcasse laissé au client (Europe du sud), atout des races à viandes françaises (surcoût à l'achat du vif qui est valorisé lors de l'engraissement par le pays tiers) • Valorisation du 5^e quartier/coproduits insuffisante • Enjeux de répartition valeur avant/arrière (voir modèle aux États-Unis) • Stratégies de marques sur certains pays historiques : positionnement trop exclusivement centré sur stratégie "pur prix" au détriment de segments à forte valeur ajoutée Vif pays tiers: pas d'argument clair aujourd'hui de différenciation par rapport à la concurrence pour justifier un prix plus élevé des animaux français. Au final pour exporter, il faut être compétitif (notamment prix) par rapport à la concurrence internationale avec les prérequis d'avoir une marchandise qui convienne au client (cahier des charges). En France, le facteur prix est souvent peu favorable aux opérateurs.

5.2. Facteurs de compétitivité hors-prix

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

Facteurs	Propositions du groupe de travail
Dynamique d'entreprise	
Investissements (matériels et immatériels) des différents maillons productifs (y compris recherche-développement)	Peu de R&D ces dernières années : coût important R&D, les marges limitées freinent la R&D (qui coûte cher). Les entreprises recherchent ... elles n'ont pas forcément les réponses. Peu de R&D notamment sur les produits élaborés (le steak haché est le produit phare).
Compétences des différents niveaux de main d'œuvre (dans les différents maillons de la filière)	Le savoir-faire existe. Problème de l'image négative des métiers de la viande qui nuit au recrutement. Formation : outil essentiel mais insuffisant pour être efficace et inverser la tendance.
Taille et typologie des entreprises (notamment les exportatrices)	Taille des entreprises pour répondre à la demande mondiale : incohérence entre la tendance nationale (régionalisation, proche des zones de consommation, outil de taille modérée) et la nécessité d'outils plus grands pour adresser l'export (JB). Il n'y a plus de masse importante de viande standardisée : l'hétérogénéité de la production française est un frein pour conquérir les marchés mondiaux. Dans les faits, il y a des experts de l'export (zone JB ou autre zone avec taille suffisante) et les autres acteurs. Il existe des types de production dédiée export en vif (broutard, JB) qui ont globalement permis de construire une filière avec une rémunération satisfaisante (hors période Covid-19). À ce stade, pas de schéma de production permettant de répondre à des marchés demandant des animaux et/ou de la viande à bas prix. La conquête de marché nécessite de se positionner sur de la compétitivité hors-prix.
Capacité à s'adapter au cahier des charges	CDC spécifiques pour certains clients UE et clients en vif (pourtour méditerranéen), complexe à gérer mais incontournable. Les négociations ont jusqu'à présent été peu efficaces pour réduire les contraintes. L'adaptation à un CDC a un coût ; il peut être un frein. Toutefois, la non adéquation totale au CDC n'empêche pas l'export, il y a moyen de s'adapter. Pas de concrétisation des marchés en Chine : déception. Concurrence déloyale des concurrents UE car ils sont plus pragmatiques notamment leurs services certificateurs moins exigeants et procéduriers que les services français (SPS), sur-interprétations des textes.

	Import: Nécessité de pouvoir ajouter l'origine des viandes au CDC , prioriser les viandes françaises, risque de redémarrage des imports pour approvisionner la CHD post confinement.
Dynamique de filière	
Organisation de la filière et capacité à aller à l'export	En vif, marchés historiques menacés par les exigences sociétales et les futures réglementations en terme de bien-être animal. Équilibre matière primordial depuis 10 ans (steak haché en France), trouver des débouchés sur les pièces non valorisées en France, modification de la demande française • Où vendre les arrières ? (Italie, 5 clients) - Réduction demande donc concurrence entre opérateurs français sur un marché plus réduit (mais pas plus que les pays concurrents) • Coordination interprofession insuffisante ? trop limitée ? utile ? sur stratégie filière export (marques, salons, etc.) Les tentatives passées ont avorté pour mutualiser une offre française pour répondre à de grosses commandes. C'est dommage. Les abattoirs nationaux sont dimensionnés pour répondre aux marchés pérennes. Le savoir-faire d'export de carcasses a disparu suite à des évolutions réglementaires (restitutions, intervention, etc.). Impossible aujourd'hui de répondre à des commandes spot, ponctuelles. Vifs : peut-être nécessité d'accroître la taille des opérateurs de commercialisation (coordination éleveurs, collectes, exportateurs) La compétitivité France est peut être différente selon ces marchés. Présence à l'étranger : faible, peu d'implantation sur zone car pas de volumétrie suffisante et régulière (exemple de la Chine). En génétique, prise de conscience de la nécessité d'une présence constante et collective en Chine pour faire avancer les dossiers sur les plans politiques et administratifs, en utilisant l'opportunité apportée par le dispositif « VIE en filière » du plan de relance.
Capacité à fournir de manière régulière (régularité de la production, etc.)	Problématique de saisonnalité de l'offre en vif --> variation prix, manque d'entreprises export en capacité de proposer des lots de taille suffisante. Marché français déficitaire en viande, difficile de se positionner à l'export pays tiers sauf niche, forte concurrence pays tiers, flux régulier sur l'UE (sauf impact Covid-19 ponctuel au sud de l'Europe).

Logistique	Des difficultés croissantes au regard des contraintes BEA ou contraintes réglementaires (gestion des températures en vif : même règles mais pas même appréciations entre les États membres de l'UE). Présence à l'étranger : faible, peu de relais sur zone car pas de volumétrie suffisante et régulière (exemple Chine)
Positionnement sur les différents circuits de distribution	Adaptation de la filière aux différents circuits : tous les circuits sont couverts. Imports : les appels d'offre français ne permettent pas de sélectionner une offre sur la base de l'origine des viandes, impossibilités de valoriser une origine France (blocage réglementaire). En France, ce qu'on importe n'est pas du tout le même produit que celui qui est exporté. Question de prix impactant le choix de la RHD. Recours aux imports et reconquête du marché : tendances positives observées lors du confinement sont une opportunité de renationalisation de la consommation de viande bovine
Image des produits et perception de leur qualité	
Marques ou signes de qualité reconnus au niveau des marchés cibles	SIQO : pas valorisés à l'export. Il existe des marques collectives en UE (même si peu de pays cibles).
Qualité intrinsèque des produits reconnus au niveau du marché cible	Atout de la diversité de la génétique animale, mal ou pas forcément valorisée à l'export. Travail de valorisation en cours mais pas suffisant pour gagner en valeur sur les produits français. Point positif : s'appuyer sur les races françaises et la qualité des produits (<i>via</i> la traçabilité), permet de justifier un prix plus élevé que la concurrence, en France.
Qualité sanitaire : positionnement différenciant sur certains marchés	Pas de difficulté sur ce sujet, la qualité sanitaire des produits français est reconnue mondialement. Attention au statut sanitaire FCO défavorable qui peut pénaliser l'offre française.
Visibilité des produits français	Moins bon que d'autres pays (cf. origine green en Irlande). Pas assez de mobilisation collective pour améliorer ce point.
Rapport qualité / prix aussi bien exportés que des produits importés	Impossibilité de lutter sur les prix, ce qui laisse comme relais de compétitivité le hors-prix, valoriser les atouts de l'offre française en matière de qualitatif - il faut arriver à vendre la qualité (race, sanitaire, mode d'élevage, etc.). Impossible de lutter aux prix mondiaux du fait de coût de production français supérieur (États-Unis, Australie, Amérique du sud) que cela soit en 1^e ou 2^e transformation.

Contexte réglementaire	
Règlementation environnementale	Règlementation installations classées protection de l'environnement (ICPE) pénalisante pour les exploitations agricoles et peu favorable au renouvellement des générations (dissuasif pour les jeunes).
Règlementation sanitaire ou bien-être animal	Effet négatif de la loi de santé animale, des réglementations de plus en plus contraignantes en termes de bien-être animal.
Autres réglementations	Contexte sociétal défavorable : transportabilité et acceptation du transport longue durée d'animaux vivants, abattage rituel dans les pays clients (vidéos). Anti viande, abattage rituel, etc. : pression croissante sur la filière bovine. Toutefois, tendance positive pour certains marchés (Allemagne : désintérêt pour porc dont bénéficie la viande bovine). Impact FPA en Chine - Priorisation port chinois sur la viande porcine / viande bovine. Coordination État/filières : il faut les bons interlocuteurs pour circulariser les informations Manque de personnel sur les fonctions régaliennes export (FranceAgriMer/DGAL) qui travaillent à l'ouverture des marchés export SPS. Règlementation sur l'obligation d'affichage de l'origine des viandes en restauration hors domicile insuffisamment respectée : information insuffisamment disponible pour le consommateur français qui ne peut pas faire un choix éclairé (en restauration privée notamment). Le cadre réglementaire freine la valorisation de l'origine France (blocage réglementaire sur les appels d'offre publics).