



**Analyse comparée de la compétitivité
des industries agroalimentaires françaises
par rapport à leurs concurrentes européennes**

RAPPORT

établi par

Philippe ROUAULT

**Délégué Interministériel
aux Industries Agroalimentaires
et à l'Agro-industrie**

Octobre 2010

Remerciements à :

Jean-Baptiste DANEL, ingénieur général des ponts, des eaux et des forêts
Georges-Pierre MALPEL, inspecteur général de l'agriculture,
au Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux,

Jean-Paul DEPECKER et **Claude WARNET**,
contrôleurs généraux économiques et financiers,

Albert HAYEM, Délégué interministériel adjoint,
Olivier de LA FAIRE, conseiller auprès du Délégué interministériel,

pour l'aide apportée à la réalisation de cette mission.

Synthèse

Les industries agroalimentaires (IAA) occupent au sein de l'industrie française une place spécifique. Cette branche est en effet la seule à ne pas avoir perdu d'emplois depuis 1980. Elle a peu délocalisé et elle contribue positivement à la balance commerciale. Si les IAA comptent quelques grandes entreprises, elles s'articulent pour l'essentiel autour de très nombreuses PME souvent de petite taille, présentes sur tout le territoire, pour lesquelles le marché pertinent est souvent régional, parfois national, rarement européen.

Les pertes de parts de marché subies au cours des dernières années, notamment dans les industries du lait et de la viande, témoignent cependant des faiblesses inhérentes à ce modèle. Les entreprises de nos principaux partenaires de l'Union européenne sont en effet souvent de plus grande taille, leurs marchés apparaissent souvent saturés et elles effectuent des efforts importants pour accroître leur présence sur le marché européen.

Par ailleurs la concurrence des entreprises des pays émergents se fait plus pressante. Il est donc important pour nos IAA de se doter d'une stratégie pour préserver leurs parts de marché en France et en gagner au sein du marché unique, marché qui doit devenir de plus en plus leur marché intérieur.

A cette fin, après avoir auditionné un très grand nombre d'industriels et rencontré les principales organisations professionnelles, je recommande aux ministres d'adopter les orientations suivantes.

Comme pour l'ensemble des industries de biens de consommation, le facteur prix est l'élément essentiel de l'acte d'achat ; il est donc important de favoriser l'accroissement de la taille des PME de nos IAA. Seul un nombre plus important d'entreprises de taille intermédiaire sera en mesure de bénéficier des économies d'échelle importantes déjà réalisées par leurs concurrentes allemandes, néerlandaises ou danoises. Seul l'accroissement de leur taille permettra à nos entreprises d'effectuer les efforts de recherche et développement, d'innovation, de marketing, de présence à l'exportation et de peser davantage vis-à-vis du secteur de la distribution. Enfin, seules des entreprises de grande taille ou de taille intermédiaire seront en mesure de se diversifier sur plusieurs segments du marché afin de renforcer leurs capacités à faire face à la volatilité des marchés de matières premières et de la demande sur tel ou tel marché. Il faut donc mobiliser les énergies pour favoriser les regroupements d'entreprises sans s'enfermer dans des règles du droit de la concurrence trop théoriques ou trop tatillonnes.

Les industries de première transformation des viandes sont confrontées à une concurrence croissante de l'Allemagne du fait de l'absence dans ce pays de convention collective et donc de salaire minimum. A moyen terme, la réponse réside dans un effort radical de modernisation et de robotisation de nos abattoirs à l'instar de ce qu'ont déjà engagé nos partenaires européens du nord de l'Europe, en particulier les allemands qui savent bien que cet avantage de compétitivité salariale n'est probablement pas durable.

Les industries laitières souffrent depuis quelques années d'un prix du lait élevé lorsqu'il est comparé à celui dont bénéficient leurs concurrents en Europe. Restaurer un prix compétitif du lait implique d'agir, tant sur la structuration et la taille des entreprises laitières, que sur la taille et les performances techniques des exploitations. Cela passe notamment par une révision de la gestion des quotas laitiers et des quantités disponibles pour faire en sorte que le quota de la France puisse être effectivement produit, et de favoriser un plus grand dynamisme des exploitations et une meilleure organisation géographique. Dans un premier temps, il conviendrait d'envisager une gestion des quotas par grand bassin, ou au moins par région. On ne saurait trop insister sur le fait que c'est d'abord la compétitivité des entreprises industrielles qui tiendra la production laitière sur le territoire et ensuite celle des exploitations agricoles, les deux étant intimement liées.

Accroître la taille de nos PME, moderniser les abattoirs, restructurer la production laitière nécessite des financements. D'une façon générale les IAA sont sous représentées au regard de leur place dans l'ensemble de l'industrie dans le recours aux dispositifs de financement disponibles. Tous les instruments doivent être mobilisés, en partenariat avec les organisations professionnelles, en particulier les contrats de développement participatifs d'OSEO, le Fonds stratégique d'investissement, les fonds financés par des cotisations volontaires obligatoires au sein d'organismes privés ou parapublics comme Sofiproteol ou Unigrains. Je recommande à cet égard de faire effectuer rapidement un diagnostic de l'action de l'ensemble de ces fonds en faveur des IAA et de proposer un cadre de coordination pour leur action.

Pour nos IAA, le marché domestique doit de plus en plus devenir le marché de l'Union européenne. Encore faut-il que sur ce marché, toutes les entreprises soient soumises à un environnement identique pour ce qui concerne en particulier les règles sanitaires et environnementales. A cet égard, la mission a pu constater - sans pour autant parvenir à l'exhaustivité - des divergences significatives sur de nombreux points dans la transposition et la mise en œuvre des règlements et directives européennes qui régissent ce domaine. Cette situation peut se traduire par des handicaps de compétitivité non négligeables. Afin de réduire ces handicaps, je recommande d'organiser une table ronde avec les industriels afin de dresser un état des lieux comparatif sur l'application de la réglementation. Pour les transpositions de directives à venir, je recommande de s'en tenir strictement aux règles à transposer, sans en ajouter de nouvelles sauf à ce qu'elles créent un réel avantage de compétitivité.

La mission, à l'occasion de ses auditions, a été saisie de nombreuses demandes des industriels qui portent sur des dispositifs réglementaires jugés pénalisants dans le domaine de la fiscalité (TVA forfaitaire agricole), de la logistique (44 tonnes), de l'énergie (prix de rachat des énergies renouvelables...) ou du dispositif trop dispersé de soutien aux exportations. Ces questions qui sont abordées dans le corps du rapport appellent des solutions au cas par cas. Cependant, sans être négligeables, ces difficultés qui sont souvent anciennes n'expliquent pas les pertes récentes de compétitivité vis-à-vis de l'Allemagne en particulier. C'est réellement d'une stratégie offensive en direction du marché européen et mondial dont nos IAA ont besoin pour pérenniser leur présence comme acteur majeur demain.

Sommaire

<i>Synthèse</i>	3
<i>Sommaire</i>	5
<i>Introduction - Contexte de la mission</i>	8
1 Cadre retenu	9
1.1 Notion de compétitivité – définition, critères	9
1.1.1 Définition du concept.....	9
1.1.2 Approche retenue	9
1.2 Champ de la comparaison	9
1.2.1 Pays retenus.....	9
1.2.2 Filières retenues	10
2 Contexte international	11
2.1 Le contexte européen et ses principaux acteurs	11
2.1.1 Importance de l'industrie agro-alimentaire dans l'Union européenne	11
2.1.2 Le commerce extérieur européen	13
2.2 L'attractivité de la France dans le secteur des industries agroalimentaires	13
2.2.1 Une attractivité certaine de la France	14
2.2.1.1 Une progression des investissements directs étrangers.....	14
2.2.1.2 Les investisseurs en France.....	14
2.2.2 L'expérience de l'Agence française des investissements internationaux	17
2.3 Contexte mondial	17
2.3.1 Les acteurs mondiaux.....	17
2.3.2 Principaux enjeux.....	18
2.3.3 La filière viande	18
2.3.3.1 Contexte mondial.....	18
2.3.3.2 Le mouvement de concentration.....	21
2.3.4 La filière laitière.....	22
2.3.4.1 Contexte mondial.....	22
2.3.4.2 Une industrie assez concentrée avec un nombre important de micro-entreprises.....	23
3 Approche macroéconomique des IAA françaises	25
3.1 Les IAA françaises	25
3.1.1 Vue d'ensemble.....	25
3.1.1.1 Une place croissante au sein de l'industrie française en terme de valeur ajoutée.....	25
3.1.1.2 Importance du poids des consommations intermédiaires.....	27
3.1.2 Une stabilité de l'emploi dans les IAA à comparer au fort recul dans le reste de l'industrie.....	28
3.1.3 L'appréciation de l'euro a fortement pesé sur nos exportations.....	28
3.1.4 Une réduction de l'excédent de la balance commerciale des IAA	29
3.2 Performance des IAA à l'exportation	31
3.2.1 Vue d'ensemble.....	31
3.2.2 Comparaisons franco-allemandes.....	32
3.2.3 Viandes et abats comestibles - SH02	33
3.2.4 Lait et produits de la laiterie, œufs d'oiseaux, miel naturel, produits comestibles d'origine animale non dénommés ailleurs - SH 04.....	36
3.3 Les IAA par filières	38
3.3.1 Le tissu industriel des IAA est essentiellement constitué de PME.....	38
3.3.2 Les IAA sont la branche de l'industrie la plus tournée vers le marché intérieur.....	40
3.3.3 La rentabilité des IAA se dégrade	41
3.3.3.1 La rentabilité des IAA est peu éloignée de celle de l'ensemble des branches mais celle des industries du lait et des viandes est faible et se dégrade	41
3.3.3.2 La rentabilité économique s'est réduite entre 1996 et 2007	41
3.3.3.2.1 Dans l'industrie des viandes	42
3.3.3.2.2 Dans l'industrie du lait.....	43
3.3.4 Une rémunération des salariés inférieure à celle qui prévaut dans le reste de l'économie.....	44

3.3.5	Une évolution de la productivité du travail inférieure à celle de l'ensemble de l'économie.....	44
3.3.6	Le coût salarial par unité produite évolue sensiblement comme celui de l'économie française ...	45
3.4	Le premier secteur de l'industrie française doit surmonter ses faiblesses actuelles pour retrouver sa compétitivité et asseoir le développement du secteur agricole.....	46
4	<i>Rapprocher les conditions d'exercice des IAA de leurs concurrentes européennes</i>	47
4.1	Emploi.....	47
4.1.1	Coût du travail.....	47
4.1.2	Conventions collectives.....	48
4.1.3	Attractivité des métiers.....	49
4.2	Réglementation sanitaire et environnementale	49
4.2.1	Les seuils d'autorisation des établissements classés	50
4.2.2	Les conditions d'application des règles sanitaires.....	51
4.2.2.1	Lutte contre la salmonellose	51
4.2.2.2	Bien-traitance dans les élevages de volailles	51
4.2.2.3	Les protéines animales dans l'alimentation des porcs et des volailles.....	52
4.2.2.4	Usage des graisses animales en alimentation animale	53
4.2.2.5	Viandes séparées mécaniquement	54
4.2.2.6	Les sous-produits d'équarrissage et saisies.....	54
4.3	Fiscalité	55
4.3.1	Certaines distorsions fiscales invoquées par nos interlocuteurs touchent les exploitants agricoles et concernent l'amont des IAA.....	55
4.3.2	La réforme en cours de la taxe professionnelle est particulièrement bénéfique aux IAA	56
4.3.3	D'autres distorsions impactent plus directement les entreprises du secteur agroalimentaire	56
4.3.3.1	Coût de l'équarrissage.....	56
4.3.3.2	Taxes sur les huiles et les farines perçues au profit de la CCMSA.....	57
4.4	Logistique	58
4.4.1	Autoriser le passage à 44 tonnes des véhicules de transport routier de marchandises	58
4.4.2	Organisation du fret ferroviaire	59
4.4.3	Réglementation en matière de fluides frigorifiques	60
4.5	Exportation.....	60
4.5.1	Les structures de soutien aux exportations	60
4.5.2	Les dispositifs financiers nationaux d'aides publiques à l'exportation et ceux prévus spécifiquement en faveur des PME	62
4.5.3	Les crédits nationaux.....	62
4.5.4	Les crédits européens	63
4.5.5	Aspects administratifs	63
5	<i>Pour une stratégie de développement des IAA.....</i>	65
5.1	Structurations des filières, relations avec l'aval (Grandes et Moyennes Surfaces, Restauration Hors Foyer).....	65
5.1.1	Le poids de la distribution.....	65
5.1.2	La « régulation » contractuelle ou législative.....	67
5.2	Le marketing et la question des gammes	68
5.3	Innovation, recherche et développement	70
5.3.1	Une faiblesse caractéristique de la R&D dans le secteur des IAA	70
5.3.2	Le succès du Crédit Impôt Recherche (CIR) ne permet pas à ce stade, de compenser cette faiblesse.....	72
5.3.3	Les Pôles de compétitivité.....	73
5.4	Financement	74
5.4.1	Le financement du secteur des IAA en termes généraux	74
5.4.1.1	Une structure de financements proche de celle du reste de l'industrie mais une rentabilité beaucoup plus faible	74
5.4.1.2	Les délais de paiement placent le secteur des IAA dans une situation plus favorable que la moyenne	74
5.4.1.3	Une sous-représentation des IAA dans l'utilisation des dispositifs d'aide publics au financement	75
5.4.2	Mettre en place une stratégie de financement adaptée	75

5.4.2.1	L'exemple de la filière laitière	75
5.4.2.2	Le secteur des IAA dans son ensemble devrait être un domaine privilégié de la stratégie de réindustrialisation engagée par le Gouvernement.....	76
5.4.2.3	Les fonds d'investissement.....	78
5.4.3	La restructuration nécessaire des IAA françaises.....	80
5.4.3.1	Lien entre taille et rentabilité.....	80
5.4.3.2	Règles de concurrence	81
5.4.3.3	Mettre en place des outils efficaces de restructuration du secteur	81
5.5	Coûts de production et relations avec l'amont.....	82
5.5.1	Introduction.....	82
5.5.2	Les matières premières agricoles et les relations avec l'amont	82
5.5.3	Taille des exploitations.....	84
5.5.4	Performances techniques.....	84
5.5.5	Gestion des quotas laitiers	85
5.5.6	Organisations interprofessionnelles et relations avec l'amont agricole.....	86
5.5.7	La production d'énergie à partir des effluents d'élevage	86
5.5.8	Protection aux frontières et concurrence des produits agricoles importés.....	87
5.5.9	Développement des ateliers d'engraissement de bovins	87
5.5.10	Le secteur agro-industriel et l'énergie.....	88
6	Annexes.....	89
6.1	Lettre de mission.....	89
6.2	Liste des personnes auditionnées.....	91
6.3	Synthèse de l'étude de la CE sur la compétitivité des IAA européennes « Competitiveness of the European Food Industry : an economic and legal assessment » : principales conclusions pour la France.....	101
6.4	Champ des IAA selon la nomenclature « NAF rev2 » de l'INSEE.....	111
6.5	Liste des codes douaniers « SH »	112
6.6	Performance des IAA à l'exportation : analyse détaillée	113
6.7	Caractéristiques des entreprises agroalimentaires par branches.....	137
6.8	Recommandations du SIFCO	138
6.9	Cas de la Nouvelle-Zélande (étude CAS-BCG)	139
6.10	Comptes nationaux INSEE de production 2007 et 2008 de la branche des IAA.....	140
6.11	Extraits de l'étude du CGAAER « La filière laitière dans la perspective de la suppression des quotas ».....	142
6.12	Graphiques extraits de l'étude réalisée en juin 2009 par l'Institut de l'Elevage intitulée : « France laitière 2015 : vers une accentuation des contrastes régionaux »	145
6.13	Glossaire	146

Introduction - Contexte de la mission

Les industries agroalimentaires françaises contribuent de manière essentielle à l'emploi, à l'aménagement du territoire et à la balance commerciale du pays.

Au cours des dernières années, les positions de la France dans ce secteur, qui étaient historiquement fortes, sont mises en difficulté par l'émergence de nouveaux concurrents des pays tiers (Argentine, Australie, Brésil, Chine, États-Unis, Nouvelle-Zélande, Thaïlande). Mais ces positions sont également ébranlées par certains de ses partenaires de l'Union Européenne (Allemagne, Belgique, Danemark, Espagne, Italie, Pays-Bas, Pologne).

Ainsi, pour le marché de la viande porcine, la part de marché mondiale de la France (principal indicateur de compétitivité) est passée de 5,8 % en 2004 à 4,7 % en 2009, tandis que celle de l'Allemagne progressait de 10,2 % à 17,1 % et celle de l'Espagne de 7,4 % à 9,8 %. Concernant les fromages, la part de marché mondiale de la France est passée de 17,4 % en 2004 à 14,4 % en 2009, tandis que celle de l'Allemagne progressait de 16,2 % à 16,7 % et celle des Pays-Bas se maintenait aux alentours de 14 %.

Après avoir été longtemps le premier pays européen exportateur de produits agricoles transformés, la France est désormais troisième, dépassée par l'Allemagne depuis 2005 et par les Pays-Bas depuis 2008.

En termes de balance commerciale, l'excédent a tendance à se réduire : il s'établit à 4,2 Md€ en 2009, contre 7,3 Md€ en 2007 : les exportations diminuent du fait de la crise qui a fortement impacté le commerce international, mais plus que les importations. Hors vins et spiritueux, le solde 2009 est déficitaire de 3,4 Md€ contre un quasi-équilibre (-106 M€) en 2007.

Préoccupés par cette situation, la Ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi, Christine Lagarde, et le Ministre de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche, Bruno Le Maire, ont confié à Philippe Rouault, Délégué interministériel aux industries agroalimentaires et à l'agro-industrie, la mission de mener une analyse comparée des facteurs de compétitivité des IAA entre la France et les autres États membres de l'Union Européenne (cf. la lettre en annexe 1). L'objectif est de formuler des recommandations pour améliorer les performances de nos entreprises en examinant plus particulièrement les filières de la viande et des produits laitiers.

Pour cette mission, Philippe Rouault a bénéficié de l'appui du Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux (CGAAER) du Ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche ainsi que du Contrôle général économique et financier (CGEFI) du Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi et du Ministère du budget, des comptes publics et de la réforme de l'État.

De nombreuses auditions d'industriels français et de leurs organisations professionnelles ont été réalisées et les membres de la mission ont effectué des déplacements en Allemagne, en Espagne et en Italie (cf. en annexe 2 la liste des personnes rencontrées). C'est notamment à partir de ces observations qu'ont été étudiés certains handicaps de compétitivité.

Le rapport dresse d'abord un état des lieux comparatif des IAA au sein de l'industrie française et dans leurs environnements européen et mondial (parties 2 et 3). Ces handicaps sont ensuite étudiés et répertoriés selon une grille de critère répartis en deux grands ensembles :

- ceux liés à un contexte réglementaire ou conjoncturel et sur lequel des actions précises à mener peuvent être définies (partie 4),
- ceux qui affectent de façon structurelle la compétitivité des IAA françaises (partie 5).

1 Cadre retenu

1.1 Notion de compétitivité – définition, critères

1.1.1 Définition du concept

Appliquée à une entreprise, la compétitivité est une notion relative ; elle peut être définie comme un ensemble d'éléments la plaçant dans une situation favorable face à ses concurrents, avec deux composantes : la compétitivité prix et la compétitivité hors prix.

La compétitivité prix s'apprécie par la capacité d'une entreprise ou d'une filière à produire à moindre coût le même produit (qualité comparable) que ses concurrents. La difficulté consiste alors à mesurer les prix pour des biens comparables. La compétitivité hors prix évalue la capacité à innover en fabriquant un produit différent de celui des concurrents et à valoriser cette différence auprès de ses clients, ce qui lui confère un pouvoir de monopole.

Pour sa part, la compétitivité des industries agroalimentaires (IAA) a fait l'objet d'étude économiques récentes¹ notamment celle, très complète, conduite par la Commission européenne et publiée en 2007 (*Competitiveness of the European Food Industry: an economic and legal assessment*), dont on trouvera un résumé en annexe 3. La principale conclusion de ce rapport est la faiblesse des IAA européennes vis-à-vis des États-Unis et du Canada ainsi que des grands pays émergents. Ce rapport recommande de réformer la PAC afin d'assurer aux IAA un accès à des ressources agricoles abondantes et à meilleur coût, d'approfondir le marché unique et de favoriser les fusions et acquisitions au sein de l'UE, d'accroître l'effort de recherche et de développement et enfin d'harmoniser les législations européenne et mondiale.

1.1.2 Approche retenue

Ce rapport s'en tient à une approche de la compétitivité définie comme la capacité des industries agroalimentaires à contribuer à la création et au développement d'activités, à attirer et retenir les hommes et les capitaux sur le marché français et à développer sa présence sur les marchés européens et mondiaux.

Dans la mesure de la disponibilité des indicateurs, le rapport s'attachera, dans sa partie 3, à décrire les évolutions de la croissance de la valeur ajoutée, des parts de marché à l'exportation, de la balance commerciale. Ces indicateurs dressent en quelque sorte le portrait du résultat du processus de compétition dans lequel sont engagées nos industries agroalimentaires.

1.2 Champ de la comparaison

1.2.1 Pays retenus

La lettre de mission délimitait le champ géographique de comparaison de la compétitivité aux pays de l'Union Européenne. Parmi ceux-ci, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne ont été particulièrement examinés parce que ce sont les plus significatifs et les plus comparables.

¹ A noter également les 2 études suivantes : Butault, J.-P. (2008). « La relation entre prix agricoles et prix alimentaires ». Revue Française d'Économie XXIII (2), 215.241 et « La productivité de l'agroalimentaire français de 1996 à 2006 », Working Paper Series de l'École d'Économie de Toulouse, février 2010

1.2.2 Filières retenues

Comme le demandait la lettre de mission, les filières animales² ont été retenues pour l'étude. Un accent particulier a été mis sur la première transformation dans le secteur des viandes bovine, porcine et de volaille, et sur l'ensemble de la filière laitière. Il est vrai que les cultures végétales ont des situations trop diverses et avec des caractéristiques très différentes des filières animales et ne pouvaient donc pas dans un premier temps être traitées.

Par ailleurs, la mission s'est inspirée des travaux en cours d'une mission du CGAAER sur les problèmes particuliers de la compétitivité internationale de la filière volaille (Jean-Noël Ménard, Muriel Guillet, Pierre Fouillade), et du rapport CGAAER n° 1994 livré en septembre 2009 sur « *La filière laitière dans la perspective de la suppression des quotas* » (Jean-Yves Dupré, André Nil, Pierre Fouillade, Jacques Berthomeau)³.

Enfin comme les IAA présentent de nombreuses caractéristiques communes à l'ensemble de l'industrie française (coût du travail, fiscalité..), la mission a tenté de privilégier les coûts de production plus particuliers aux IAA (main d'œuvre spécifique, réglementation particulière, relations avec la production agricole, réseau de distribution)

² La mission ayant audité aussi des industriels des filières végétales, le rapport évoque aussi certains problèmes soulevés, par exemple les taxes sur les farines et les corps gras alimentaires (4.3.3.2)

³ Des extraits des recommandations de ce rapport figurent en annexe 10

2 Contexte international

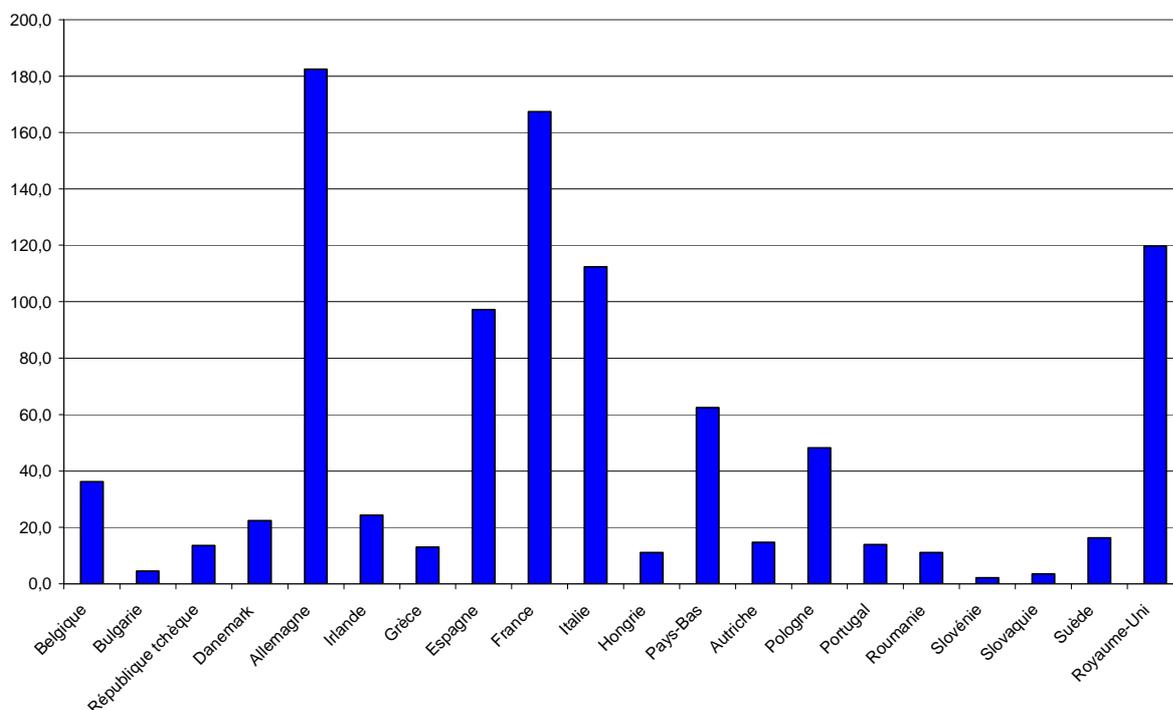
Le champ des industries agroalimentaires couvert par les statistiques concernant la France, présentées dans les pages suivantes, est précisé en annexe 4.

2.1 Le contexte européen et ses principaux acteurs

2.1.1 Importance de l'industrie agro-alimentaire dans l'Union européenne

L'industrie agroalimentaire est la principale branche de l'industrie manufacturière au sein de l'Union européenne. Elle représente environ 2 % du PIB de l'Union. Son chiffre d'affaires en 2007 était de 995 Md€. Elle employait à cette date 4,4 millions de personnes au sein de 310 000 entreprises environ. L'Allemagne, la France, le Royaume-Uni, l'Italie et l'Espagne sont les principaux producteurs. A titre de comparaison, le chiffre d'affaires des IAA aux États-Unis était en 2008 de l'ordre de 482 Md€, celui de la Chine de 345 Md€, celui du Japon de 220 Md€, celui du Brésil de 105 Md€, celui de l'Australie de 50 Md€ et celui de la Nouvelle-Zélande de 16 Md€.

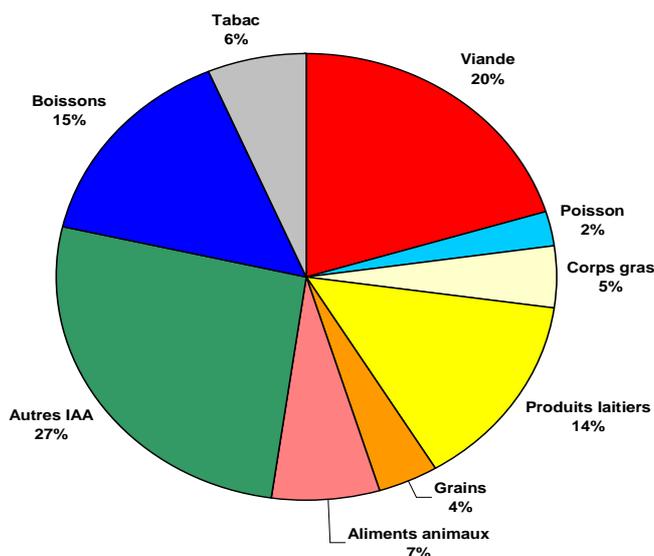
Figure 1 : chiffre d'affaires de l'industrie agroalimentaire au sein de l'Union européenne en 2007 en Md€



Sources : Eurostat, CGEFI

Les principales branches des IAA européennes sont la viande, les boissons et les produits laitiers. Les autres IAA constituent un secteur très hétérogène qui comprend les biscuits, les confiseries, le chocolat, les condiments, l'épicerie, les pâtes.

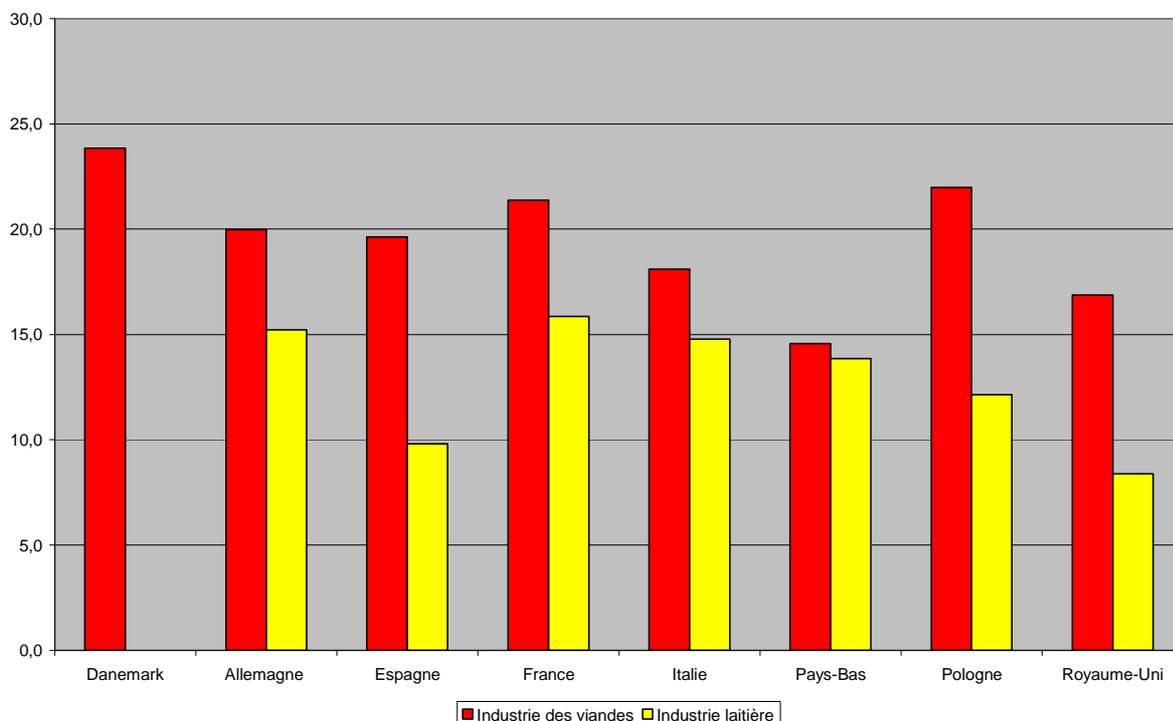
Figure 2 : répartition du chiffre d'affaires par filières au sein des IAA de l'Union européenne en 2007, en %



Sources : Eurostat, CGEFI

Cette répartition par secteur varie bien entendu d'un pays à l'autre. Par exemple, la Pologne et le Danemark sont très spécialisés dans l'industrie des viandes, l'Espagne et le Royaume-Uni peu dans l'industrie des produits laitiers.

Figure 3 : poids de l'industrie des viandes et des produits laitiers au sein du CA des IAA par pays, en 2007, en %⁴



Sources : Eurostat, CGEFI

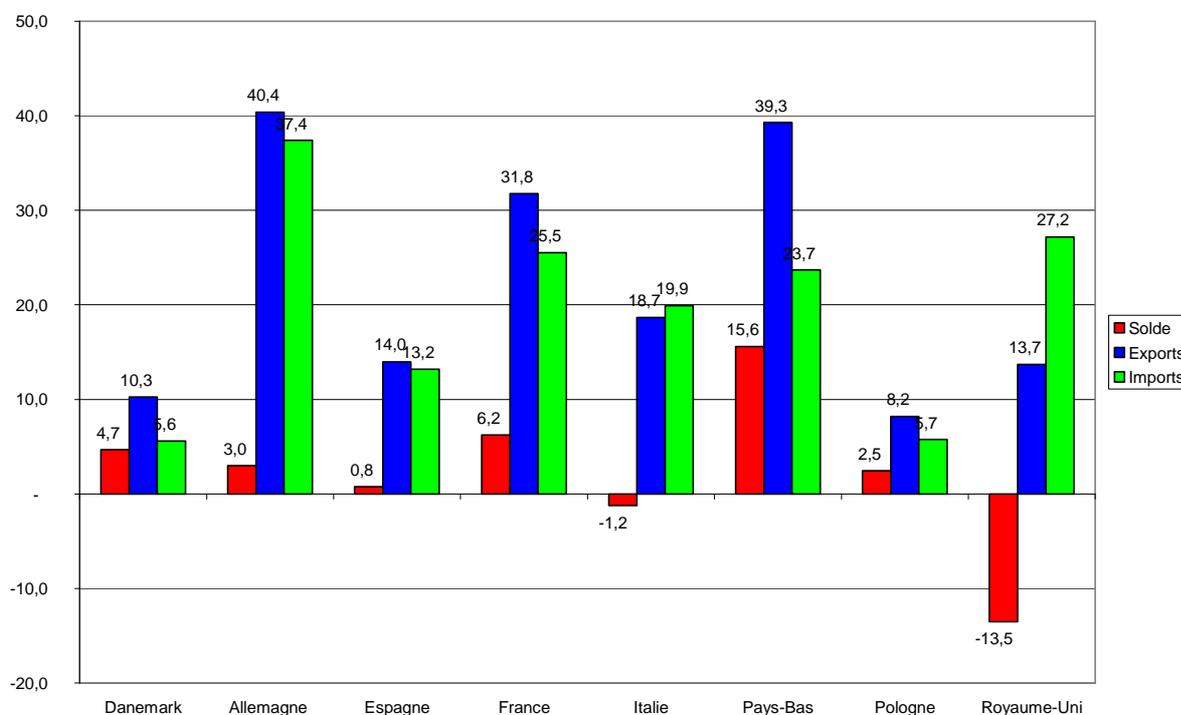
⁴ Les données de l'industrie laitière au Danemark ne sont pas publiées en raison du faible nombre d'entreprises impliquées.

2.1.2 Le commerce extérieur européen

L'Union européenne est importatrice nette de produits alimentaires, boissons et tabacs (produits agricoles et IAA, au sens des Nations Unies : CTCI 0 et 1) à hauteur de 9,8 Md€ en 2009 et ce déficit a tendance à s'accroître d'année en année du fait de la concurrence des pays émergents que sont l'Argentine, le Brésil, la Chine mais aussi l'Indonésie, la Malaisie ou la Thaïlande.

Au sein de l'UE, en 2009, les Pays-Bas, l'Allemagne et la France sont les principaux exportateurs de produits des IAA⁵, l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France les principaux importateurs. Parmi ces pays, le premier excédent commercial est celui des Pays-Bas, suivis par la France et le Danemark. Le Royaume-Uni et l'Italie sont déficitaires. Le poids réel des Pays-Bas est cependant surestimé du fait de l'importance de ses ports dont l'activité accroît les échanges commerciaux sans que cela ne corresponde à une réelle activité de leurs IAA.

Figure 4 : Commerce extérieur des principaux pays de l'Union européenne en produits des IAA, en 2009, en Md€



Sources : DG Trésor, CGEFI

2.2 L'attractivité de la France dans le secteur des industries agroalimentaires

Si la compétitivité de la France s'apprécie en premier lieu par sa performance à l'exportation sur les marchés mondiaux, cette approche mérite d'être complétée par la présentation de l'évolution des investissements directs étrangers (IDE) entrants et sortants dans le secteur des IAA. Celle-ci constitue en effet un reflet de l'attractivité de la France pour cette industrie.

⁵ Pour le calcul de ces données comparatives de commerce extérieur, les produits des IAA sont ici le total des biens dont les codes douaniers SH sont 02, 04, 11 et 15 à 24 (cf. annexe 5 pour la nomenclature). Cette approche simplifiée pour les besoins de comparaison internationale se traduit par des données un peu différentes pour la France de la source Insee de commerce extérieur citée par ailleurs.

Cette attractivité de la France peut être mesurée par les données d'IDE de la Banque de France et à partir de l'expérience de l'Agence française des investissements internationaux (AFII). Entre 2000 et 2008, l'évolution des IDE entrants et sortants dans le secteur des IAA a été selon la Banque de France plus dynamique que dans l'ensemble de l'économie, en particulier pour les IDE entrants, ce qui dénote une attractivité certaine de la France pour les investisseurs et correspond à l'approfondissement progressif du marché unique, la majorité de ces flux s'effectuant au sein de l'Union européenne.

L'AFII considère que les IAA représentent 6,5% des projets d'investissement recensés de 1995 à 1999.

2.2.1 Une attractivité certaine de la France

2.2.1.1 Une progression des investissements directs étrangers

Les statistiques publiées par la Banque de France montrent pour le secteur des IAA une forte progression du stock des IDE entrants et sortants entre 2000 et 2008⁶.

Le stock des IDE en France a été multiplié par 4,1 et celui des IDE français à l'étranger (sortants) par 3. Le stock des IDE sortants reste un peu supérieur à celui des IDE en France. Cette évolution est plus dynamique que celle de l'ensemble des IDE, qui sont multipliés sur la même période par 2,5 pour les entrants et par 2 pour les sortants. Dans les deux cas, ces données suggèrent une attractivité certaine du site France, des entreprises françaises ou des marques françaises pour les investisseurs étrangers.

La quasi-totalité des IDE entrants est le fait des pays de l'OCDE, et notamment de l'UE-27 (83 %). Les premiers investisseurs sont les Pays-Bas, la Belgique et le Royaume-Uni.

Nos IDE s'effectuent dans les pays de l'OCDE à 92 % et dans les pays de l'UE-27 à 69 %. Les stocks de nos IDE atteignent 1,5 Md€ en Asie et près d'1 Md€ en Amérique latine. Ces éléments semblent conforter l'idée de la constitution progressive du marché unique au sein de l'UE.

A noter cependant la régression de nos relations avec l'Italie après l'affaire Parmalat et le niveau assez faible des investissements allemands.

2.2.1.2 Les investisseurs en France

Toutes ces données doivent être interprétées avec précaution. D'une part, il s'agit de valeurs comptables, tirées des bilans des entreprises et non de valeurs de marché et, d'autre part, la ventilation par pays est effectuée en fonction du pays de provenance immédiate des capitaux pour les IDE entrants ou du pays de première destination pour les IDE sortants.

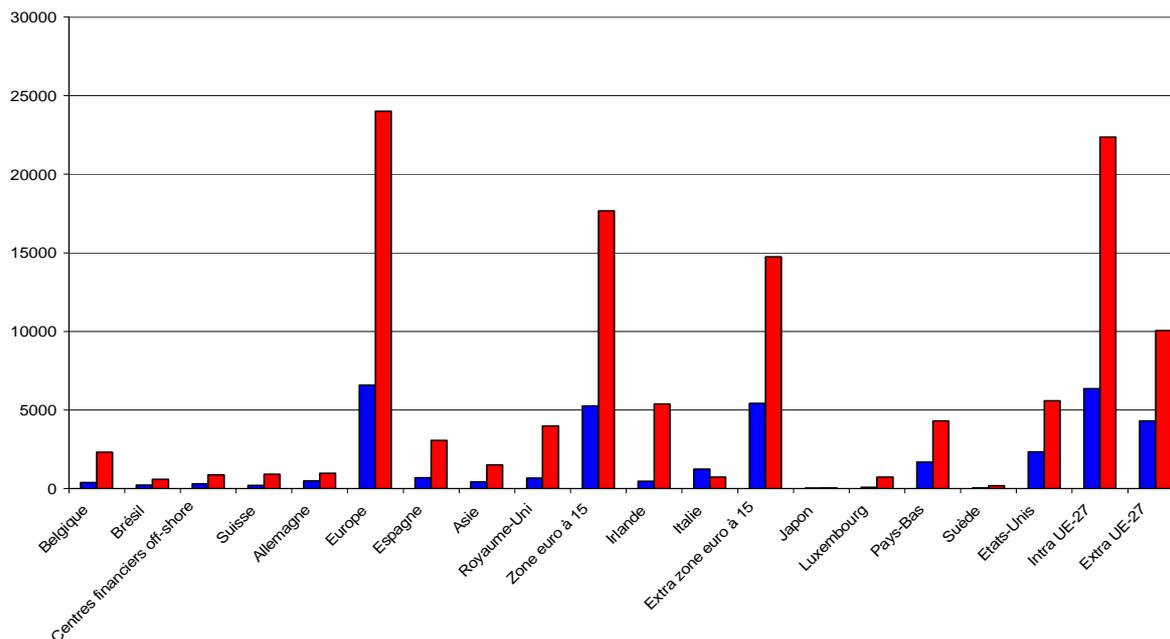
Les analyses récentes conduites par la Banque de France afin de tenir compte de la ventilation géographique ultime des IDE entrants et sortants modifient considérablement la hiérarchie des investisseurs. Il apparaît ainsi que la France via les filiales étrangères des groupes français est le premier investisseur étranger en France. De même, les Pays-Bas, le Royaume-Uni ou la Belgique sont des pays de transit des IDE en Europe (des sociétés financières de pays tiers sont établis dans ces pays).

⁶ Cf. *Stocks des investissements directs étrangers en France au 31 décembre 2007* par Bruno Terrien, Direction des enquêtes et statistiques sectorielles, Service des investissements directs ; *Statistiques de la balance des paiements (position extérieure)* et le rapport du CAE : *Investissement direct étranger et performances des entreprises* par Lionel Fontagné et Farid Toubal (2010)

Toujours selon la Banque de France, fin 2007, le stock des IDE en France dans le secteur des IAA s'élevait à 29,2 Md€ et la répartition par origine ultime était la suivante, toujours en Md€ : France (filiales) : 10,8, UE 27 : 7,8, dont Pays-Bas : 3,6, UK : 2,2, Espagne : 1,4, Allemagne, Italie et Belgique : 0,2 chacun, Etats-Unis : 7,6 et Suisse : 2,8. On retrouve ici une hiérarchie assez proche de celle de l'ensemble des IDE. Après les pays de l'UE, les Etats-Unis sont donc les premiers investisseurs en France dans les IAA comme d'ailleurs dans l'ensemble de l'économie.

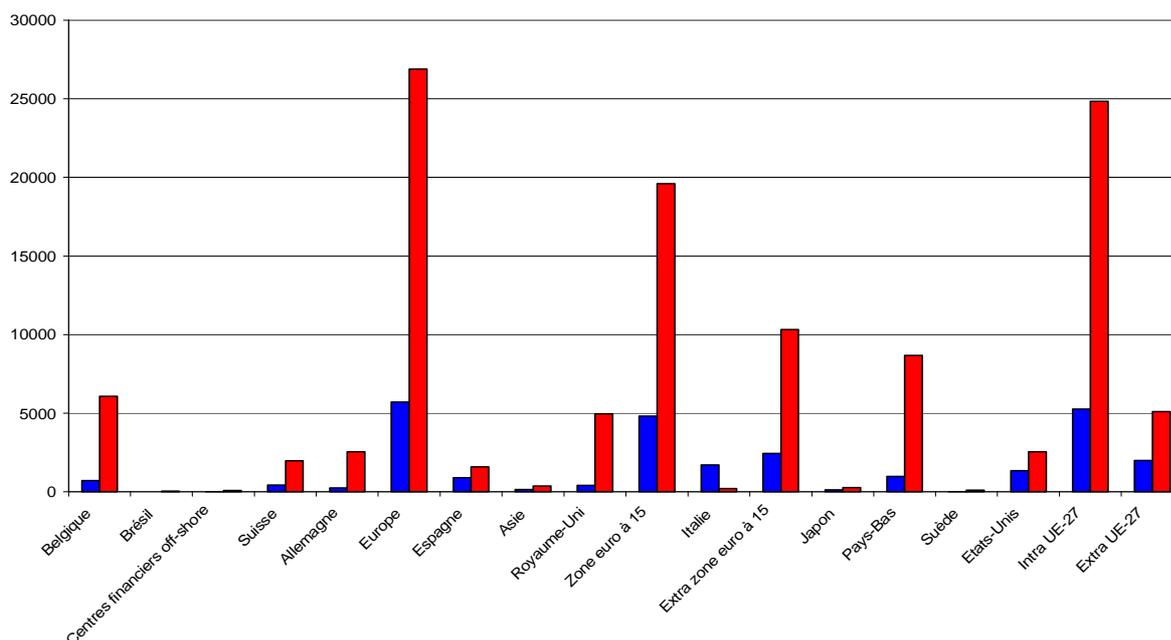
Toujours en 2007, les IAA représentaient 4,5 % du stock total des IDE entrants. La Banque de France n'a pas publié à notre connaissance de données analogues pour les IDE sortants.

Figure 5: stock d'IDE français à l'étranger dans les IAA (valeur comptable), en millions d'euros, en 2000 (bleu) et en 2008 (rouge)



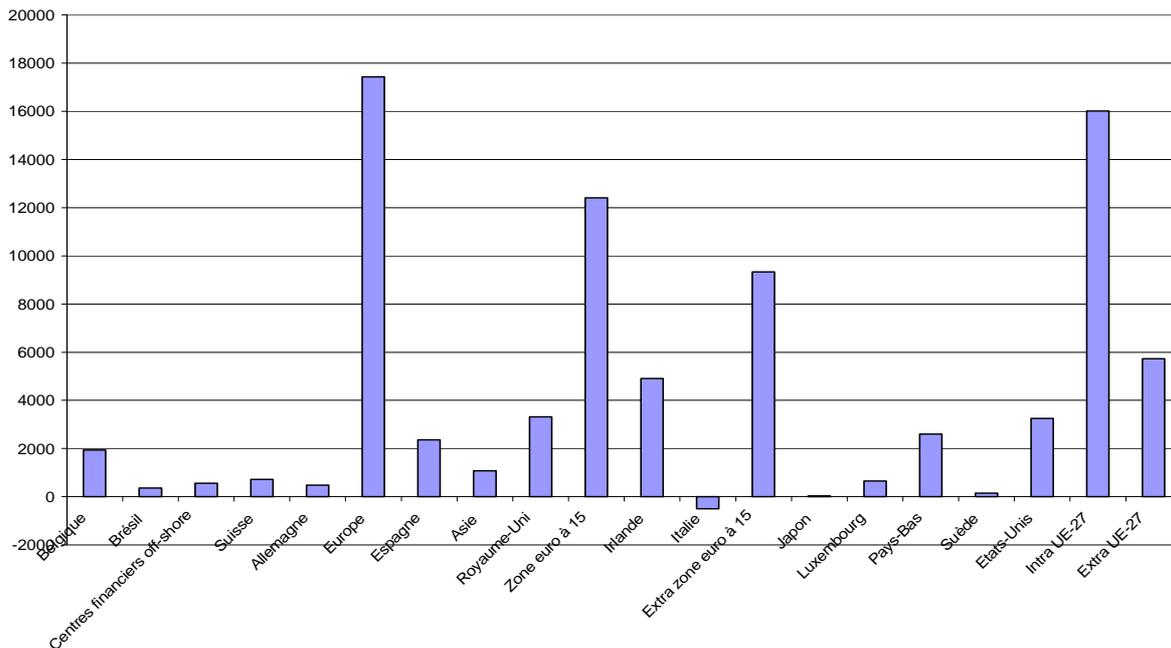
Sources : Banque de France, CGEFI

Figure 6 : stock d'IDE étrangers en France dans les IAA (valeur comptable) en millions d'euros en 2000 (bleu) et 2008 (rouge)



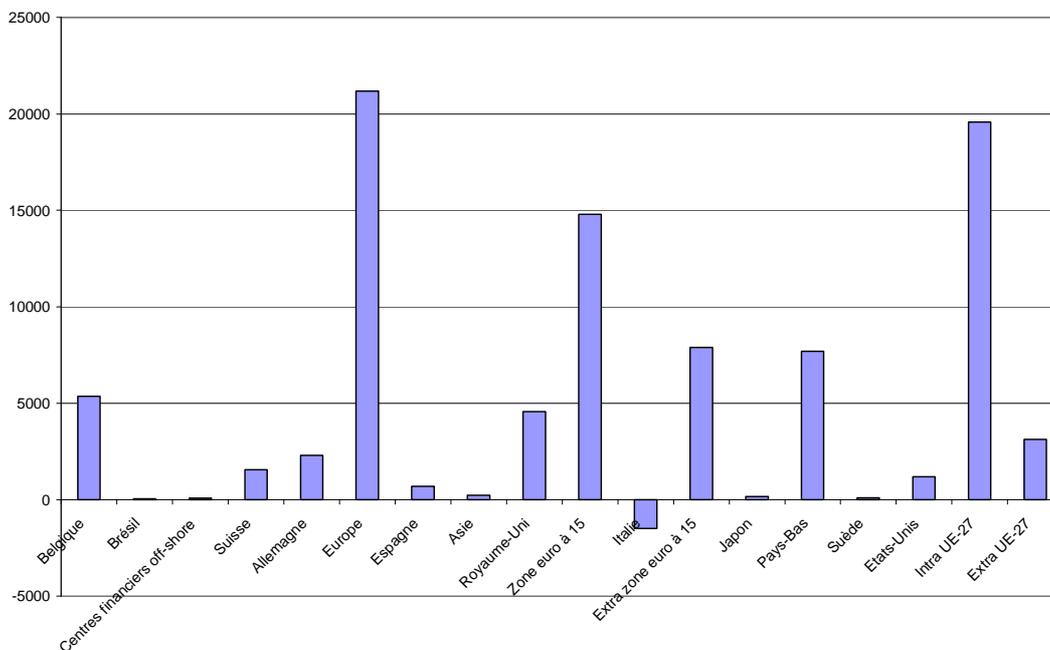
Sources : Banque de France, CGEFI

Figure 7 : Variation du stock des IDE français à l'étranger dans les IAA (valeur comptable) entre 2000 et 2008, en millions d'euros



Sources : Banque de France, CGEFI

Figure 8 : Variation du stock des IDE étrangers en France dans les IAA (valeur comptable) entre 2000 et 2008, en millions d'euros.



Sources : Banque de France, CGEFI

2.2.2 L'expérience de l'Agence française des investissements internationaux

Selon l'AFII, la France, compte tenu de sa longue tradition agroalimentaire et gastronomique, assise sur un terroir chargé d'histoire, est une référence incontournable dans les industries agroalimentaires mondiales. Le savoir-faire français dans l'agroalimentaire est reconnu et recherché par les industriels étrangers qui peuvent notamment compter sur une main-d'œuvre qualifiée, flexible et hautement productive.

De grands leaders étrangers tels que Nestlé, Unilever, Coca Cola, Heineken, General Mills, Haribo, Mars et beaucoup d'autres, ont fait de la France l'une de leurs plates-formes de production et de logistique d'approche du marché européen et l'une des bases de leur expansion mondiale.

Depuis 2007, l'AFII enregistre plus de 600 nouveaux projets d'investissement étrangers qui contribuent à la création chaque année de près de 30.000 emplois.

Les IAA représentent 6.5 % de ces projets sur la période 2005 – 2009. Pour la seule année 2009, 45 nouveaux projets industriels ont été détectés, ce qui représente 7 % du total des projets implantés en France.

2.3 Contexte mondial

2.3.1 Les acteurs mondiaux

L'industrie agroalimentaire européenne est fragmentée, mais elle n'en compte pas moins quelques leaders mondiaux qui opèrent sur tous les continents et sont à même de s'approvisionner en matières premières au meilleur prix, d'innover et de développer leur présence sur les marchés en forte croissance. Ces grandes entreprises globales sont cependant peu nombreuses au regard de leurs concurrentes américaines.

Tableau 1 : les 15 premières entreprises agroalimentaires par ordre de chiffre d'affaires* dans le monde en 2008-2009**

	Siège	C.A. Md€	Secteur
Cargill	US	83,1	Multi-produits
Nestlé	CH	68,9	Multi-produits
Pepsico	US	29,2	Boissons
Kraft Food Inc.	US	28,5	Multi-produits
Archer Daniels Midlands	US	23,2	Céréales, corps gras
Unilever	NL/UK	21,9	Multi-produits
The Coca Cola Cie	US	21,5	Boissons
Mars Inc.	US	20,2	Confiserie, plats préparés
Tyson Food Inc.	US	19,7	Viande
SAB Miller Plc	US	17,5	Bière
Anheuser-Busch Inbev	BEL	16,1	Bière
Groupe Danone	F	15,2	Pdts laitiers, eau, aliments enfants, nutrition
Kirin Brewery Company Ltd	JP	14,8	Bières, alcool
Heineken	NL	14,8	Bières
Diageo	UK	14,5	Alcool

Sources : CIAA, CGEFI

* y compris non alimentaire

** l'exercice comptable ne correspond pas toujours avec l'année civile.

Au sein des 30 plus grandes entreprises mondiales, on trouve 15 entreprises américaines, trois néerlandaises, deux britanniques, deux françaises (Groupe Danone et Lactalis), deux japonaises, une anglo-néerlandaise, une belge, une néo-zélandaise. Avec un marché plus important que celui des États-Unis, l'Union européenne n'est pas encore parvenue à se doter de très grandes entreprises globales de la taille des entreprises américaines. Avec 15 Md€ de chiffre d'affaires, le groupe Danone, notre première entreprise agroalimentaire se situe très loin des deux géants mondiaux que sont Cargill et Nestlé.

Si l'on s'en tient au classement des entreprises selon leur chiffre d'affaires en Europe que publie la Confédération des Industries Agroalimentaires de l'Union européenne (CIAA), on dénombre au sein des 25 premières entreprises quatre britanniques, quatre françaises (Groupe Danone, Lactalis, Pernod-Ricard, Bongrain), trois néerlandaises, trois danoises, trois italiennes, deux allemandes, deux suisses, une anglo-néerlandaise, une belge, une espagnole, une irlandaise.

La forte présence des entreprises danoises et néerlandaises témoigne de la concentration qui a prévalu dans ces pays au regard de la taille de leur marché intérieur. Dans le secteur de la viande par exemple, une coopérative comme Vion (NL) dont le CA consolidé est d'environ 9 Md€ en 2009 a su, à la suite d'acquisitions en Allemagne et au Royaume-Uni, se hisser à une taille internationale bien au-dessus de ses homologues françaises. A titre de comparaison, le premier groupe français de viande, Bigard-Socopa, a un chiffre d'affaires consolidé de 4,5 Md€.

2.3.2 Principaux enjeux

Les acteurs européens des IAA sont, comme les autres secteurs de l'économie, confrontés aux défis posés par la globalisation. Longtemps tournées principalement vers leur marché intérieur national, ces industries doivent aujourd'hui faire face à une concurrence accrue, au sein de l'Union européenne, avec la mise en place du marché unique et l'élargissement, et en provenance des grands pays émergents.

Au regard de la taille des entreprises américaines, les opportunités en termes d'économies d'échelle sont très importantes et doivent être mises à profit pour développer l'innovation, la recherche-développement, la conquête des marchés extérieurs dans les continents en forte croissance. La population mondiale va passer de 6,5 milliards aujourd'hui à 9 milliards en 2050. En Europe, la demande intérieure en produits alimentaires peut apparaître mature, du fait du niveau de vie élevé et de la démographie. Le développement proviendra donc principalement des évolutions vers des produits plus élaborés. En revanche, des réserves considérables de croissance de la demande existent dans les pays émergents.

Adossé à un secteur agricole fort, au sein du marché unique, les entreprises agroalimentaires françaises doivent relever le défi de la globalisation pour offrir aux consommateurs des aliments de qualité tout en assurant la préservation de l'environnement⁷.

2.3.3 La filière viande

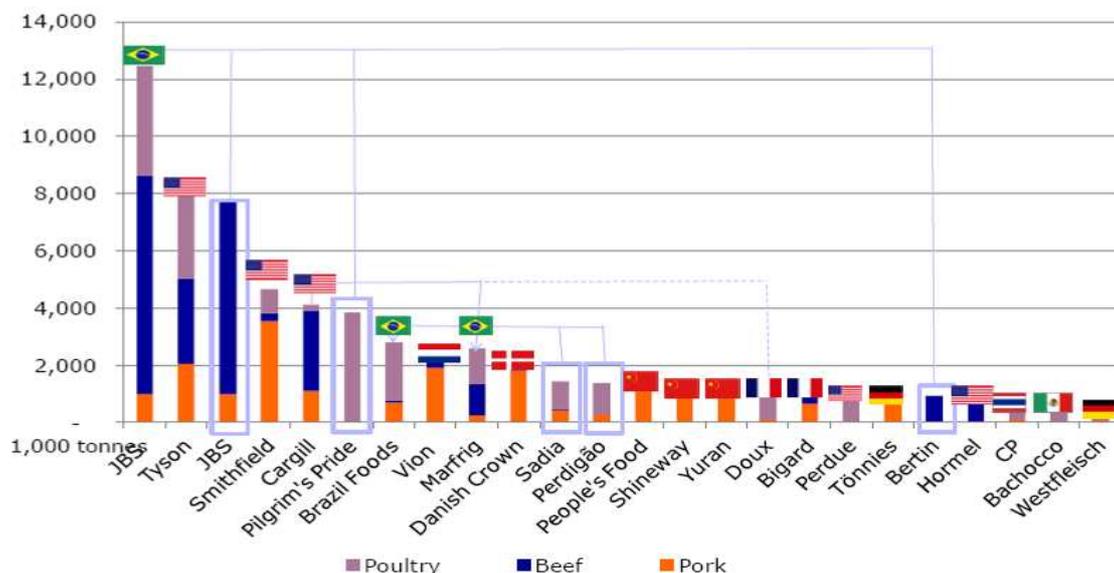
2.3.3.1 Contexte mondial

Une étude de Rabobank (Nan-Dirk Mulder) sur l'impact de la crise financière sur l'industrie mondiale de la viande prévoit que la croissance de la demande mondiale de viande sera de 50 % dans les vingt années à venir et que 70 % de cette croissance viendra de l'Asie.

⁷ High Level Group on the Competitiveness of the Agro-Food Industry - Report on the Competitiveness of the European Agro-Food Industry - 17 March 2009 - European Commission

Figure 9 : Palmarès mondial 2009 des entreprises des industries des viandes (milliers de tonnes)

US and Brazilian meat companies dominate global rankings



Source : Rabobank

Comme le montre le graphique précédent extrait d'une étude⁸ de Rabobank, les sociétés américaines et brésiliennes sont les leaders mondiaux. Il est à noter que le brésilien JBS-Friboi est en cours d'acquisition de Pilgrim's Pride et Bertin, ce qui le confortera dans sa place de leader mondial ; par ailleurs, la création de Brazil Food résultant de la fusion de Sadia et Perdigão en font le 5^{ème} acteur mondial. Il convient de noter que l'expansion internationale de ces deux entreprises est soutenue par l'État brésilien qui détient, via la Banque nationale de développement économique et social, une partie de leur capital (20% de JBS-Friboi).

Autre élément intéressant à signaler en terme de stratégie de marchés : les grandes entreprises américaines comme Tyson ou Cargill, qui dominent le marché de la viande sont présentes à la fois sur les marchés du bœuf, du porc et de la volaille. L'acquisition de Pilgrim's Pride par JBS-Friboi lui permettra d'être également présente sur le marché de la volaille.

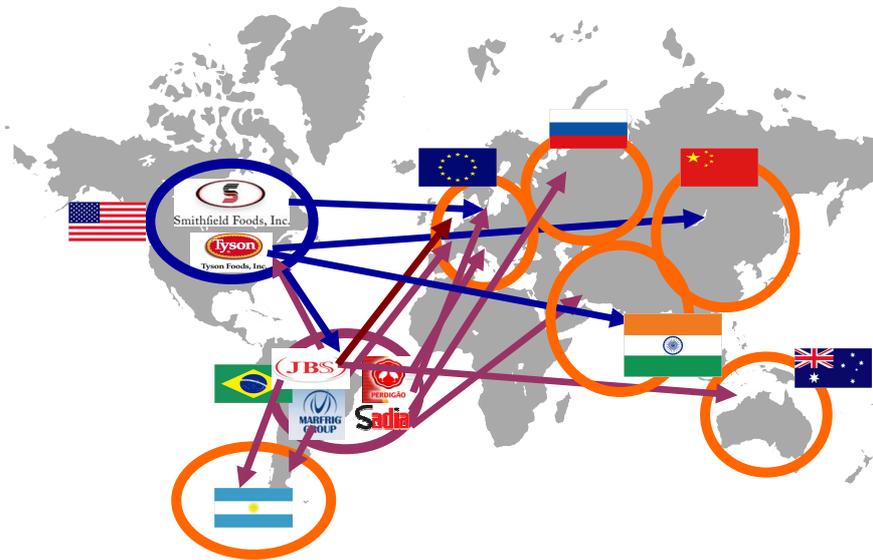
Nous constatons l'émergence en moins d'une décennie de groupes internationaux qui sont passés d'une production d'un million de tonnes de viande à plus de dix millions de tonnes. Ils deviennent des acteurs majeurs du contrôle de l'approvisionnement en protéines animales.

Il est à noter que les grands groupes développent leurs acquisitions en Europe et dans les pays émergents. Ainsi, JBS contrôle 50 % de Crémolini en Italie ; Smithfield est implanté en Espagne et en France via le contrôle de Campofrio et d'Aoste (leader de la charcuterie en France) ; Marfrig a racheté Moypark, une unité de productions élaborées, notamment dans les volailles, présent en France ; Brazil Food a repris Plusfood et BK Poultry aux Pays-Bas.

⁸ « A dynamic meat market towards 2020 » Dirk Jan Kennes, Rabobank international Food & Agribusiness, 20 avril 2010

Figure 10 : Mouvement mondial de consolidation des industries des viandes

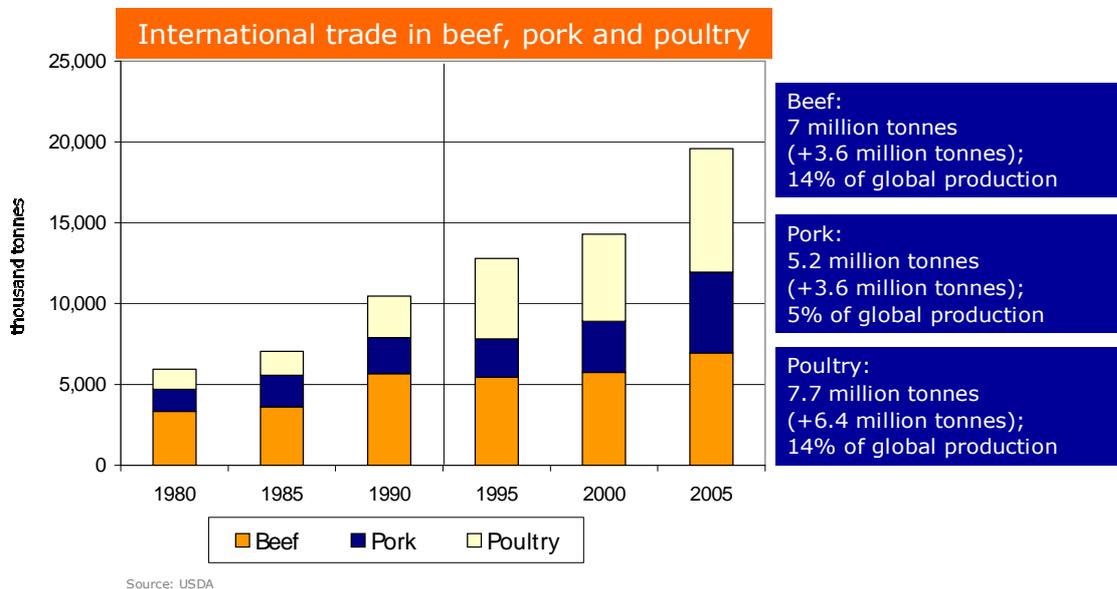
Brazilian and US companies drive global consolidation process in meat industry



Source : Rabobank

Figure 11 : Evolution depuis 1980 du commerce mondial des viandes

Option 3. Cost price advantage: More global trade

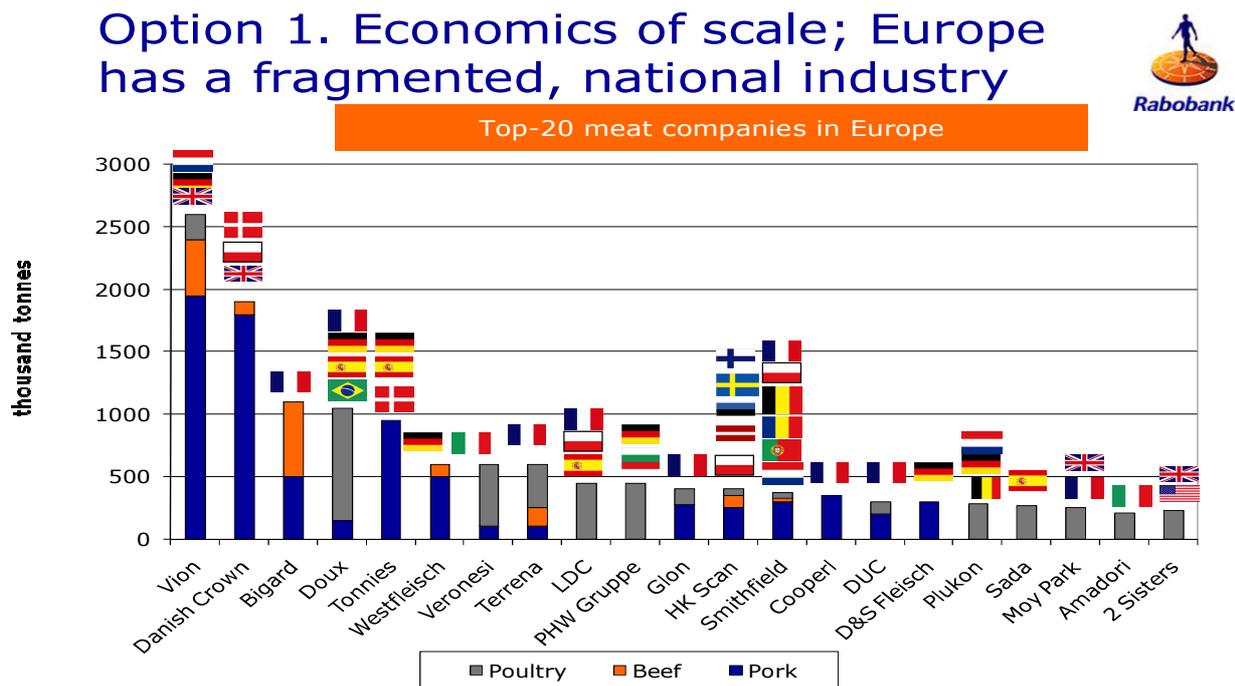


Source : Rabobank

Parallèlement, on assiste à une croissance rapide du commerce international de la viande qui est passé de 5 millions de tonnes à 20 millions de tonnes en 25 ans.

Deux entreprises européennes, le groupe néerlandais Vion et le Groupe danois Danish-Crown, figurent parmi les 10 premières entreprises mondiales avec une activité de l'ordre de 2 millions de tonnes de viande par an.

Figure 12 : Palmarès européen 2009 des industries de viandes (milliers de tonnes)



Au niveau européen, les groupes ont essentiellement une activité nationale. Très rares sont les groupes ayant une activité sur plusieurs continents ; seul le groupe volailler français Doux, a développé cette stratégie. Moins de la moitié des 20 premiers européens ont une activité sur plusieurs pays européens.

Nous avons assisté en France à une concentration des acteurs, tant dans le domaine de la viande bovine (Bigard) que du porc (Cooperl) et de la volaille (LDC), mais à ce jour aucun groupe français n'émerge dans les 10 premiers mondiaux: ces groupes restent essentiellement nationaux.

L'étude de la Rabobank indique dans ses conclusions qu'il existe un grand potentiel de croissance de la demande en viande au niveau mondial, que la consolidation du secteur est menée par les entreprises brésiliennes et américaines. L'Europe reste fragmentée et ne saisit pas les opportunités du marché européen.

L'industrie européenne de la viande doit se consolider dans les cinq à dix ans à venir afin de rester dans la course avec les grands groupes mondiaux.

2.3.3.2 Le mouvement de concentration

La situation démographique des entreprises françaises varie beaucoup d'un secteur à l'autre. En 2007, dans l'industrie des viandes par exemple, qui représente 20 % environ de la valeur ajoutée totale des IAA, on compte 8 921 entreprises, dont 7312 micro-entreprises (dont les charcuteries, cf. annexe 4), 1449 PME et 100 grandes entreprises.

A l'inverse de ce qui se passe dans l'ensemble du secteur, les micro-entreprises de l'industrie des viandes sont en nette diminution (9915 en 1996), celui des PME également (1 700) alors que celui des grandes entreprises est strictement stable (100). Le mouvement de concentration des entreprises est donc ici marqué. Dans ce secteur, les grandes entreprises apportent 45 % de la valeur ajoutée, les PME 35 % et les micro-entreprises 15 %, sensiblement comme dans l'ensemble des IAA.

En comparaison internationale, la démographie des entreprises dans l'industrie des viandes était la suivante en 2005 :

Tableau 2 : répartition des entreprises des industries des viandes par pays et par taille en 2005

	1 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 249	10 à 249	250 et +	Total
Danemark	104	10	24	13	47	8	159
Allemagne	6171	5299	596	459	6354	90	12615
Espagne	2701	751	564	250	1565	31	4297
France	9545	636	596	332	1564	107	11216
Italie	2766	587	336	141	1064	24	3854
Pays-Bas	460	105	90	65	260	15	735
Pologne	2388	318	424	367	1109	100	3597
Royaume-Uni	429	138	176	173	487	93	1009

Source : Eurostat, CGEFI

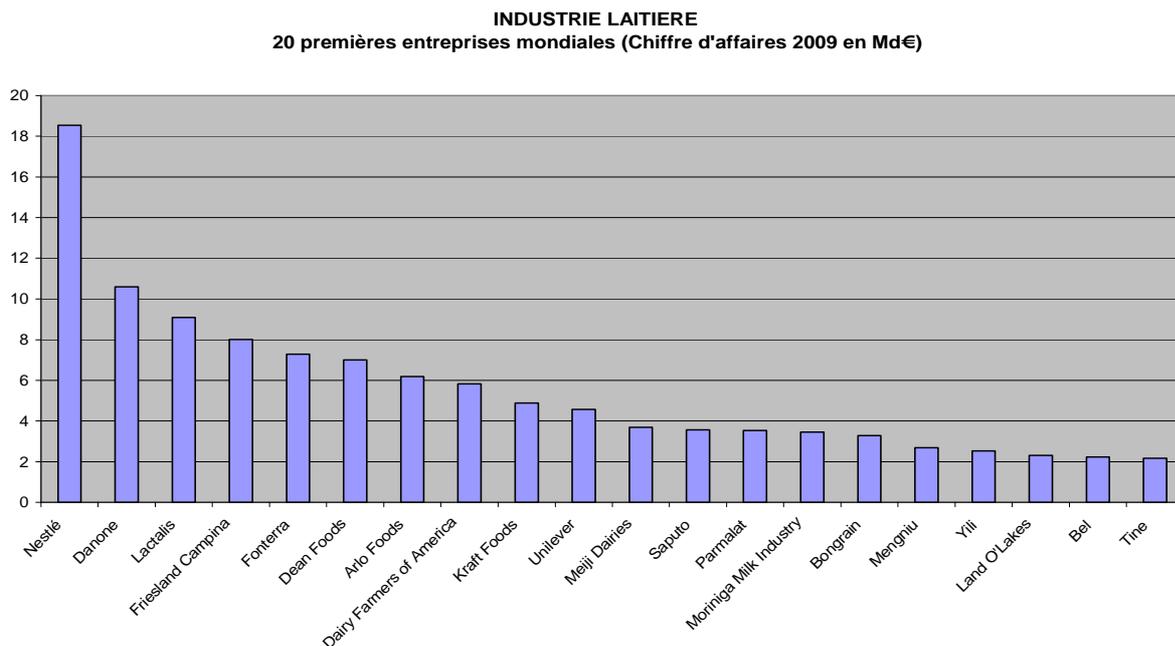
Dans l'industrie des viandes, l'Allemagne se distingue de la France par l'importance de l'effectif des entreprises de 10 à 19 salariés, près de neuf fois plus qu'en France alors que la France compte un tiers de plus d'entreprises de moins de 10 salariés que l'Allemagne. Pour les autres tailles d'entreprises, la situation est similaire. La plus grande concentration de l'industrie des viandes en Allemagne a pris place après la réunification allemande. Les Länder de l'Ouest ont subitement pris conscience, alors, que les grandes unités héritées de l'Allemagne de l'Est, une fois privatisées, étaient beaucoup plus efficaces et que les économies d'échelle étaient considérables.

2.3.4 La filière laitière

2.3.4.1 Contexte mondial

Le paysage du marché de l'industrie laitière est très différent de celui de la viande puisque deux groupes, Danone et Lactalis (Président, Lactel ...) sont respectivement second et troisième mondiaux en chiffre d'affaires, loin derrière le leader incontesté Nestlé. Les groupes Bongrain et Bel apparaissent respectivement 15^{ème} et 19^{ème}, ce qui est très honorable. Ces quatre groupes ont tous une vraie présence au niveau international et exportent une partie significative de leur production.

Figure 13 : Palmarès mondial de l'industrie laitière⁹



Source : Rabobank

Grand exportateur, l'industrie laitière française a généré en 2009 un excédent commercial de 2,5 Md€. Le chiffre d'affaires de 25,6 Md€ en fait le premier secteur industriel agroalimentaire.

La tendance est à la concentration, génératrice d'importantes économies d'échelle, avec notamment la fusion des deux grandes coopératives néerlandaises Friesland et Campina en mai 2008 qui les place au 4^{ème} rang mondial. La France n'est pas en reste avec trois opérations récentes importantes :

- la fusion des activités laitières de trois coopératives de l'ouest, Coopagri Bretagne, Even et Terrena pour former Laïta (Paysan Breton Régilait, Mamie Nova),
- la reprise par le groupe coopératif Sodiaal (Yoplait, Candia) de Entremont Alliance,
- l'alliance annoncée d'Eurial et du GLAC.

2.3.4.2 Une industrie assez concentrée avec un nombre important de micro-entreprises

La situation des entreprises françaises du secteur du lait, qui concourt à hauteur d'un peu moins de 15 % de la valeur ajoutée totale des IAA, est totalement différente. On y compte seulement 1 125 entreprises, dont 727 micro-entreprises, 342 PME et 56 grandes entreprises.

L'effectif des micro-entreprises (551 en 1996) qui diminuait régulièrement entre 1996 et 2004 est ensuite vivement remonté. Celui des PME (404 en 1996) a diminué régulièrement alors que celui des grandes entreprises a oscillé entre 47 et 57 sans tendance affirmée.

Dans ce secteur du lait, les micro-entreprises ne concourent que pour 3 % de la valeur ajoutée, les PME pour 30 % et les grandes entreprises pour 66 %. Ces contributions sont quasiment inchangées depuis 1996. La concentration y est donc beaucoup plus forte que dans le secteur de la viande ou celui de l'ensemble des IAA.

⁹ Source Rabobank « Global Dairy Top-20 » 15 juin 2010 (chiffres d'affaires 2009)

En comparaison internationale, en 2005, la situation pour les entreprises laitières était la suivante :

Tableau 3 : répartition des entreprises des industries laitières par pays et par taille en 2005

	1 à 9	<i>10 à 19</i>	<i>20 à 49</i>	<i>50 à 249</i>	10 à 249	250 et +	Total
Danemark	42	<i>8</i>	<i>10</i>	<i>8</i>	26	3	71
Allemagne	261	<i>35</i>	<i>37</i>	<i>83</i>	155	37	453
Espagne	1217	<i>136</i>	<i>82</i>	<i>49</i>	267	18	1502
France	1041	<i>109</i>	<i>130</i>	<i>130</i>	369	52	1462
Italie	3491	<i>495</i>	<i>219</i>	<i>114</i>	828	20	4339
Pays-Bas	205	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>20</i>	40	5	250
Pologne	450	<i>26</i>	<i>49</i>	<i>152</i>	227	46	723
Royaume-Uni	349	<i>55</i>	<i>53</i>	<i>60</i>	168	17	534

Source : Eurostat, CGEFI

L'Italie compte trois fois plus de micro-entreprises que la France laquelle en compte cinq fois plus que l'Allemagne. Dans tous les pays l'essentiel de l'activité s'effectue dans les entreprises de plus de 250 salariés.

3 Approche macroéconomique des IAA françaises

3.1 Les IAA françaises

3.1.1 Vue d'ensemble

L'objectif de cette partie est de situer les industries agroalimentaires françaises par rapport au reste de l'industrie manufacturière et à l'ensemble de l'économie.

Les IAA occupent une place croissante au sein de l'industrie manufacturière française. En effet, ces industries, davantage tournées vers le marché intérieur et néanmoins actives à l'exportation, ont réussi à maintenir l'emploi au cours des dernières années, ont peu délocalisé et ont moins que les autres externalisé leurs activités vers les services. En d'autres termes, elles sont peu partie prenante du processus de désindustrialisation.

Le processus de production des industries agroalimentaires est marqué par l'importance du poids des consommations intermédiaires dans la valeur de la production finale. Les gains de productivité effectués dans l'amont agricole sont dès lors cruciaux dans la mesure où une partie d'entre eux peut être répercutée vers l'aval que constituent les IAA.

Ce qui a fait jusqu'ici la force des industries agroalimentaires peut également faire leur faiblesse demain. Si les IAA comptent en effet quelques uns de nos fleurons industriels comme Bongrain, Bigard-Socopa, Bonduelle, Danone, Lactalis, Pernod-Ricard, Tereos ou Terrena, cette branche s'appuie aussi sur des milliers de PME, que leur petite taille handicape pour accroître leur présence sur les marchés extérieurs, développer des innovations de produits ou de procédés, bref faire face à une compétition qui s'accroît de la part de nos partenaires européens et émergents.

Les données de commerce extérieur disponibles montrent en tous cas une tendance à la réduction de l'excédent commercial des IAA et des pertes de marché non seulement vis-à-vis des pays émergents en situation de rattrapage économique mais aussi de nos concurrents européens, une évolution qui ne s'explique pas seulement par les évolutions de change.

3.1.1.1 Une place croissante au sein de l'industrie française en terme de valeur ajoutée

Les industries agroalimentaires ont réalisé en 2009 une valeur ajoutée de 25,7 Md€, soit 14,1 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'industrie manufacturière et 1,5 % de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie (chiffres extraits des comptes nationaux de l'INSEE).

Tableau 4 : valeur ajoutée brute par branche, évolution en volume aux prix de l'année précédente, en % et en Md€ courants (dernière colonne)

	2007	2008	2009	2009
Agriculture, sylviculture, pêche	-1,0	2,8	3,4	30,0
Industries agricoles et alimentaires	1,4	-3,2	-6,8	25,7
Industries manufacturières hors IAA	1,7	-2,0	-12,1	156,5
dont :				
<i>industries des biens de consommation</i>	1,5	-0,5	-4,7	33,5
<i>industrie automobile</i>	-2,6	-6,8	-21,4	11,2
<i>industries des biens d'équipement</i>	3,1	0,8	-4,0	31,2
<i>industries des biens intermédiaires</i>	1,7	-3,6	-1,4	67,2
Énergie	3,0	-0,8	-4,0	31,2
Construction	4,2	0,1	-4,5	111,0
Services principalement marchands	2,9	0,8	-2,1	976,1
Services administrés	1,6	1,2	1,4	391,3
Ensemble	2,5	0,5	-2,5	1 721,7

Source : INSEE, Comptes nationaux juin 2010, CGEFI

Les industries agricoles et alimentaires devancent les industries comme la construction aéronautique, l'automobile ou la chimie. Leur part dans la valeur ajoutée manufacturière augmente au fil des ans et de la désindustrialisation de la France. En 1960, les IAA constituaient seulement 10 % de la valeur ajoutée manufacturière.

Les IAA n'ont pas été épargnées par les conséquences de la crise économique et financière de 2008 et 2009. Certes le recul de la valeur ajoutée des IAA, proche de 10 % pour ces deux années cumulées, est inférieur à celui de l'industrie manufacturière hors IAA, mais on peut souligner qu'il est plus marqué que pour tous les secteurs de l'industrie à l'exception de l'industrie automobile et des industries des biens intermédiaires, ainsi que des services.

Au sein des IAA, ce sont les « autres IAA » qui constituent l'essentiel de la valeur ajoutée. L'industrie de la viande en représente 20 % et celle du lait un peu moins de 10 %.

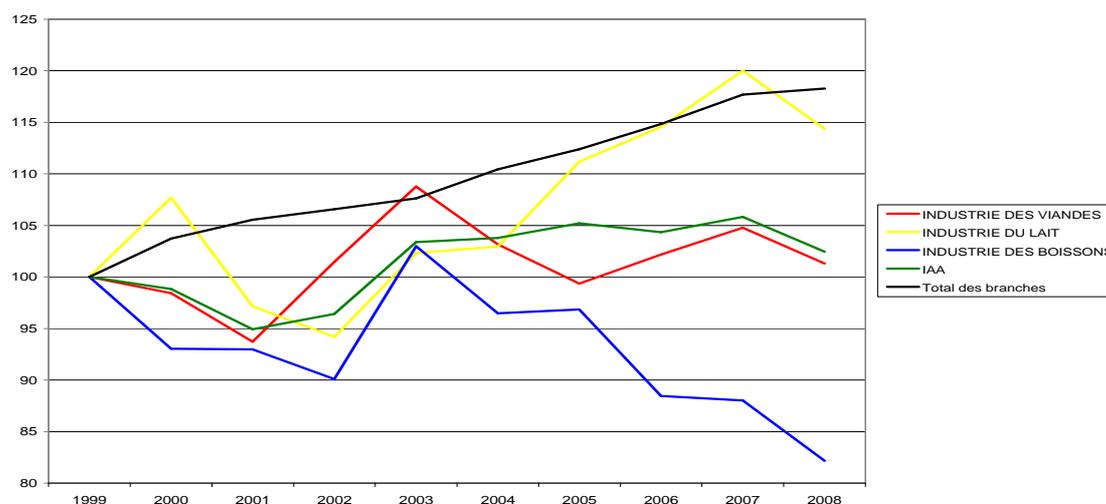
Tableau 5 : répartition de la valeur ajoutée des IAA en valeur, en M€ et en %, en 2008

	Viande	Lait	Boissons	Grains	Autres	Total
Md€	4 901	3 343	5 460	3 516	9 209	26 430
%	18,5	12,6	20,7	13,3	34,8	100

Source : INSEE - SSP, CGEFI

Sur longue période, au cours des dix dernières années, la croissance en volume de la valeur ajoutée brute des IAA a été nettement inférieure, avec 0,3 % de croissance moyenne annuelle en volume, à celle de l'ensemble des branches de l'économie soit 2 %. C'est le cas tout particulièrement pour l'industrie des boissons dont l'activité recule de 2 % par an et celle des viandes, étale tout au long de la période.

Figure 14 : évolution de la valeur ajoutée brute des IAA et de l'ensemble des branches de l'économie, base 100 en 1999



Source : INSEE, Comptes nationaux, tableaux de synthèse détaillés niveau G, CGEFI

3.1.1.2 Importance du poids des consommations intermédiaires

Comme dans le reste de l'industrie, le poids des consommations intermédiaires dans la valeur de la production des IAA est très important. Il est de 76 %, un taux à peine supérieur à celui rencontré dans les industries des biens de consommation, des biens d'équipement ou des biens intermédiaires, avec 72 à 73 %, mais inférieur à celui de l'industrie automobile (87 %). A titre indicatif, ce taux est de 59 % dans le secteur agricole et de 49 % dans l'ensemble des services.

Cette dépendance vis-à-vis des consommations intermédiaires est particulièrement marquée à l'égard de l'amont que constituent le secteur agricole (27 %) et les IAA elles-mêmes (23 %). Dans la nomenclature à 16 branches, les autres principales consommations intermédiaires en pourcentage de la production totale sont dans l'ordre les services aux entreprises (10,5 %), les biens intermédiaires (6,2 %), l'énergie (3,1 %), les activités financières (2,1 %) et les transports (1,1 %).

La rémunération des salariés représente pour l'ensemble des IAA françaises 12 % de la valeur de la production et la moitié de la valeur ajoutée. Elle est la plus faible dans l'industrie du lait, la plus élevée dans les autres IAA.

Tableau 6 : production, valeur ajoutée, consommations intermédiaires et rémunération des salariés des IAA, en % de la production des IAA

	IAA	Viande	Lait	Boissons	Grain	Autres
CI total	76	78	87	4	82	71
<i>dont CI Agricoles</i>	27	45	34	2	34	11
<i>CI IAA</i>	23	16	25	18	23	25
<i>dont rémunération des salariés</i>	12	14	9	11	10	17
Production	100	100	100	100	100	100

Source : INSEE, Comptes nationaux 2008 pour l'ensemble des IAA, 2007 pour la répartition détaillée

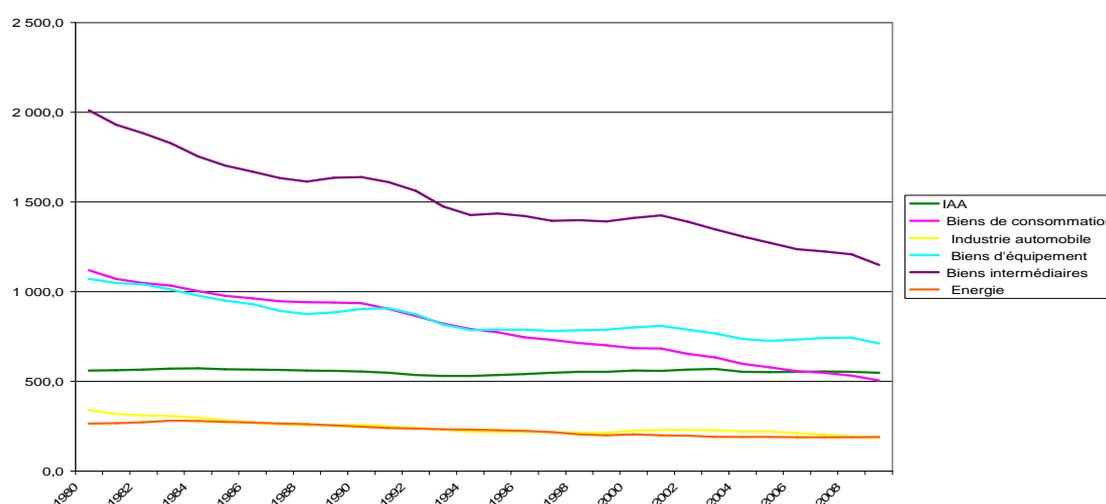
Cette situation n'est pas spécifique à l'industrie française puisque, par exemple, l'examen des IAA dans les Tableaux Entrées-sorties (TES) de la comptabilité nationale de l'Allemagne et de la France de 2006 (source Eurostat) montre des taux de consommations intermédiaires très proches de respectivement 75,3 % et 75,7 %. Les poids de la rémunération des salariés sont respectivement de 15,2 % et 13,5 % de la production.

3.1.2 Une stabilité de l'emploi dans les IAA à comparer au fort recul dans le reste de l'industrie

En 2009, selon l'INSEE (champ intégrant les boulangers, pâtisseries, charcutiers), les industries agroalimentaires employaient 550 000 salariés, soit une évolution de -0,8 % sur un an. L'emploi dans les IAA représentait ainsi en 2009, 18,5 % des effectifs salariés de l'industrie manufacturière et 3,5 % des effectifs des secteurs principalement marchands.

Il faut souligner qu'au sein de l'industrie française, les IAA constituent une exception en termes d'emploi puisque de 1980 à 2007, les IAA n'ont perdu qu'1 % de leurs effectifs, contre une perte de 36 % pour l'ensemble de l'industrie. Un document de travail¹⁰ de la Direction générale du Trésor indique que les IAA externalisent encore peu leurs activités (15 % de leurs effectifs en 1987 contre 5 % en 1980, alors que pour l'ensemble de l'industrie ces taux sont respectivement de 25 % et 9 %) et surtout que les IAA sont la seule branche industrielle pour laquelle les échanges commerciaux contribuent positivement à l'emploi en France.

Figure 15 : Evolution de l'emploi intérieur par branche dans l'industrie, en milliers



Sources : INSEE, CGEFI

Lorsqu'on se limite aux entreprises de 20 salariés et plus ou de plus de 5 M€ de chiffre d'affaires, le champ de l'enquête annuelle d'entreprise, les IAA employaient 373 761 salariés au 31 décembre 2007 (cf. ci après).

3.1.3 L'appréciation de l'euro a fortement pesé sur nos exportations

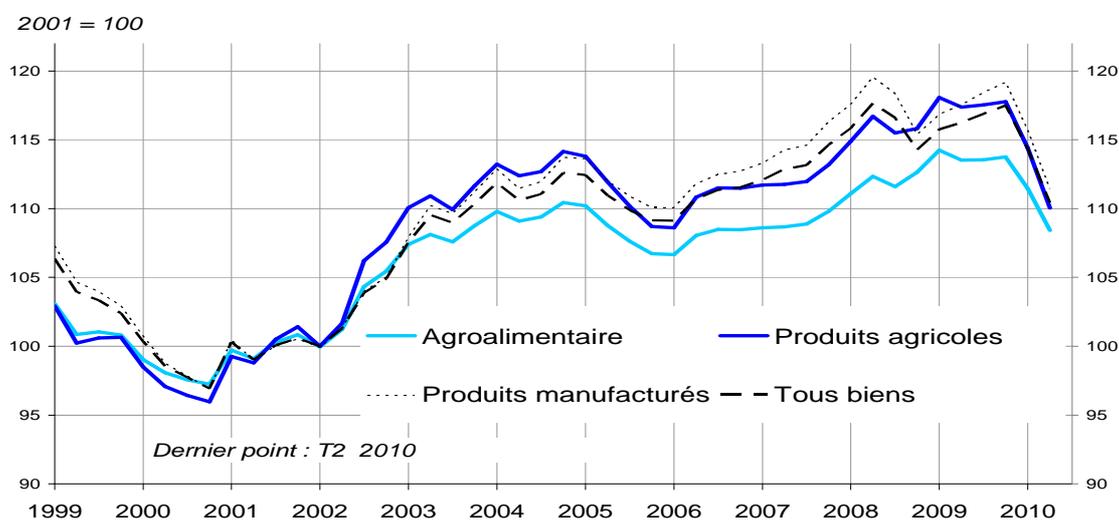
La hausse quasi continue du taux de change de l'euro de 2001 à 2009 a affecté l'ensemble des secteurs productifs français, à des degrés divers selon qu'ils entrent ou non directement en concurrence avec les exportateurs des États-Unis ou d'Asie émergente liée à la zone dollar, zones qui depuis 2001 ont enregistré la plus forte dépréciation de leurs monnaies vis-à-vis de la devise européenne.

¹⁰ La désindustrialisation en France, Cahier de la DGTPE, N° 2010/01 – Février 2010

L'évolution de la compétitivité liée au change est retracée ici dans les mouvements observés du taux de change effectif nominal : celui-ci est une moyenne des taux de change bilatéraux de la France avec ses différents partenaires commerciaux pondérée par le poids de nos exportations. Une hausse équivaut à une perte de compétitivité, avant tout ajustement des prix pratiqués par les exportateurs¹¹.

Le taux de change effectif nominal de la France calculé sur le champ de l'ensemble des biens a enregistré une hausse sensible de 16,6 % entre 2001 et 2009. Les industries agroalimentaires connaissent une appréciation du change effectif nominal plus limitée, de 13,8 %, en lien avec la caractéristique d'un marché davantage tourné vers les partenaires de la zone euro : l'UEM représente 55 % de la concurrence sectorielle totale ressentie par les exportateurs français du secteur des IAA, contre 46,6 % pour l'ensemble des biens. La situation inverse prévaut en revanche pour les produits agricoles plus fortement soumis que l'agroalimentaire à la concurrence nord-américaine (17,5 % pour les produits agricoles contre 8 % pour les produits des IAA) et asiatique (respectivement 7,3 % contre 5,4 %).

Figure 16 : taux de change effectif nominal par secteur



Source : DG Trésor

La performance des IAA à l'exportation est présentée de façon détaillée dans la partie 3.2 de ce rapport.

3.1.4 Une réduction de l'excédent de la balance commerciale des IAA

Les industries agroalimentaires apportent traditionnellement une contribution positive à la balance commerciale de la France mais cette contribution est de moins en moins importante au cours des années récentes. Le solde des IAA est ainsi passé de 7 Md€ à 4,2 Md€ entre 2006 et 2009.¹²

¹¹ La notion d'exposition aux mouvements de change utilisée ici ne préjuge toutefois pas à elle seule de l'évolution de notre compétitivité-prix, d'une part, et de nos exportations, d'autre part. En effet, les exportateurs peuvent jouer sur les marges à l'exportation pour ajuster leurs prix aux évolutions de l'environnement de change. De plus, la dynamique des exportations dépend de l'élasticité des exportations à la compétitivité-prix (variable d'un secteur à l'autre, selon la capacité à imposer les prix) et de la demande adressée à chaque secteur.

¹² Pour les 6 premiers mois de 2010 on constate un retour à une situation plus normale, le solde excédentaire ayant doublé, passant de 1,1 à 2,2 Mds€, du fait notamment de la reprise des exportations de vins et spiritueux, et des produits laitiers.

Tableau 7 : balance commerciale des IAA et tous biens de la France, en Md€ courants, CAF-FAB

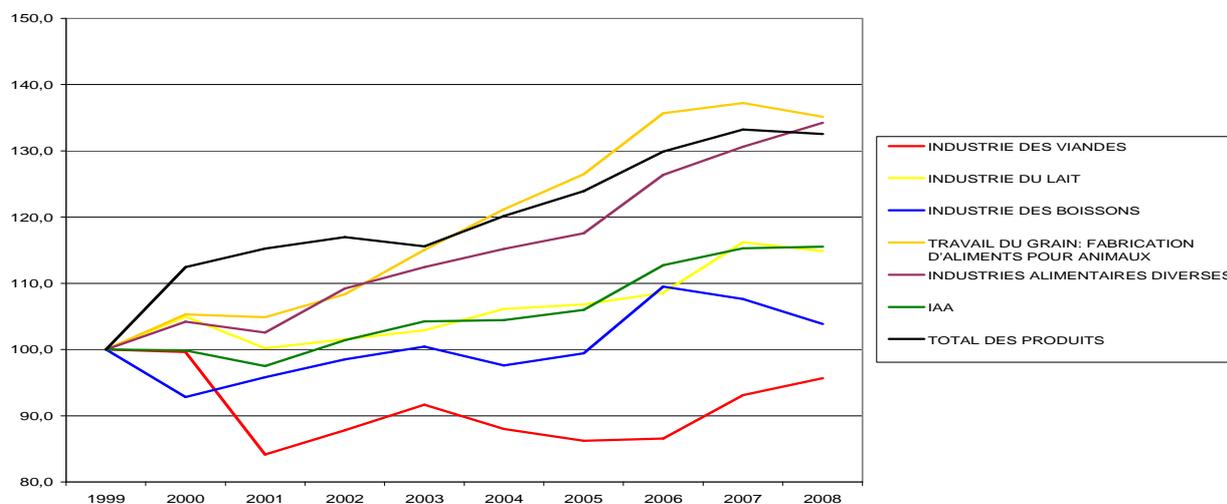
	2006	2007	2008	2009
Exportations IAA	32,9	35,3	37,0	34,0
Importations IAA	25,8	28,1	31,1	29,8
Solde IAA	7,1	7,3	6,0	4,2
Exportations de biens	387,8	402,5	412,4	343,1
Importations de biens	414,9	442,0	466,2	385,1
Solde CAF-FAB	-40,0	-53,0	-68,3	-54,6

Source : INSEE, CGEFI

Sur plus longue période et en volume, on constate que la croissance annuelle des échanges extérieurs des IAA est inférieure à celle du reste de l'économie. C'est le cas tant pour les exportations avec 1,7 % contre 3,6 % pour l'ensemble de l'économie, que pour les importations avec 4,4 % contre 6 % pour l'ensemble de l'économie.

Au sein des IAA, à l'exportation, l'industrie des viandes est la moins dynamique après celle des boissons. En revanche, le travail du grain réalise une belle performance. Il en est de même des industries alimentaires diverses. L'industrie laitière est dans la moyenne des IAA.

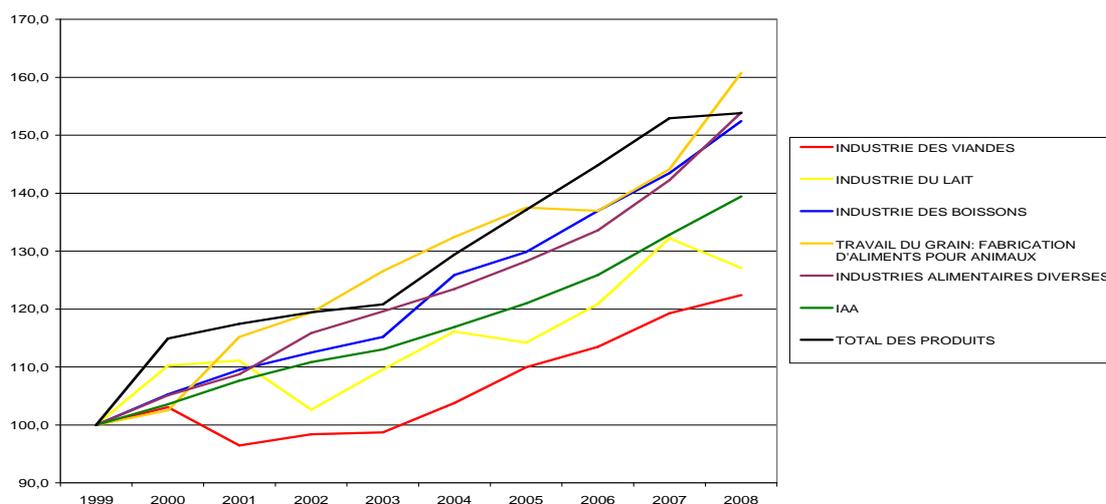
Figure 17 : évolution des exportations en volume des IAA et de l'ensemble des branches de l'économie, base 100 en 1999



Source : INSEE, Comptes nationaux, tableaux de synthèse détaillés niveau G, CGEFI

Les importations des industries du lait et des viandes progressent moins vite que celles de l'ensemble de l'économie, En revanche les importations des autres segments des IAA ont tendance à progresser comme celles du reste de l'économie.

Figure 18 : évolution des importations en volume des IAA et de l'ensemble des branches de l'économie, base 100 en 1999



Source : INSEE, Comptes nationaux, tableaux de synthèse détaillés niveau G, CGEFI

3.2 Performance des IAA à l'exportation

3.2.1 Vue d'ensemble

Les données retenues pour cette présentation sont issues de la base de données de statistiques douanières GTA qu'utilisent Ubifrance et la DG Trésor. Cette base couvre 150 pays et l'ensemble des biens (à l'exclusion des services).

Au sein de l'ensemble des produits agroalimentaires, cette présentation a retenu, pour se cantonner autant que possible au champ des industries agroalimentaires, les produits surlignés en jaune dans le tableau figurant en annexe 5.

Pour chaque marché, la présentation ci-après donne sa taille mondiale en milliards d'euros, son taux de croissance moyen annuel en valeur pour la période 2004-2009, les principaux acteurs à l'exportation, l'évolution de leurs parts de marché¹³, le degré de spécialisation de la France¹⁴ et les éléments constitutifs de la balance commerciale de la France. Les données utilisées étant de source douanière, elles tendent à surestimer les flux commerciaux des Pays-Bas et de la Belgique en raison de l'importance de leurs ports.

Sur le champ considéré, le marché mondial¹⁵ des industries agroalimentaires s'élevait en valeur en 2009 à 435 Md€. Il a bénéficié d'une croissance moyenne annuelle en valeur de 6,8 % sur la période 2004-2009. Les marchés de la viande et des produits laitiers qui font l'objet d'une étude approfondie dans ce rapport s'élevaient respectivement à 64 et 41 Md€ et étaient en croissance de 7,4 et 4,1 % sur la même période. De façon générale, cette analyse montre le poids croissant de pays émergents comme le Brésil, la Chine ou la Pologne mais aussi les performances contrastées de la France et de l'Allemagne, au détriment de la France.

¹³ Dans ce rapport la part de marché mondial d'un pays est le rapport des exportations de ce pays au total des exportations mondiales (source base GTA)

¹⁴ Le degré de spécialisation de la France est apprécié par l'indice de Balassa. Cet indicateur rapporte la part des exportations de la France pour un produit donné dans le total des exportations françaises de biens à la part des exportations mondiales du produit considéré dans le total des exportations mondiales. Un indice égal à 1 correspond à une spécialisation moyenne, supérieure à 1 à une spécialisation supérieure à la moyenne et inversement.

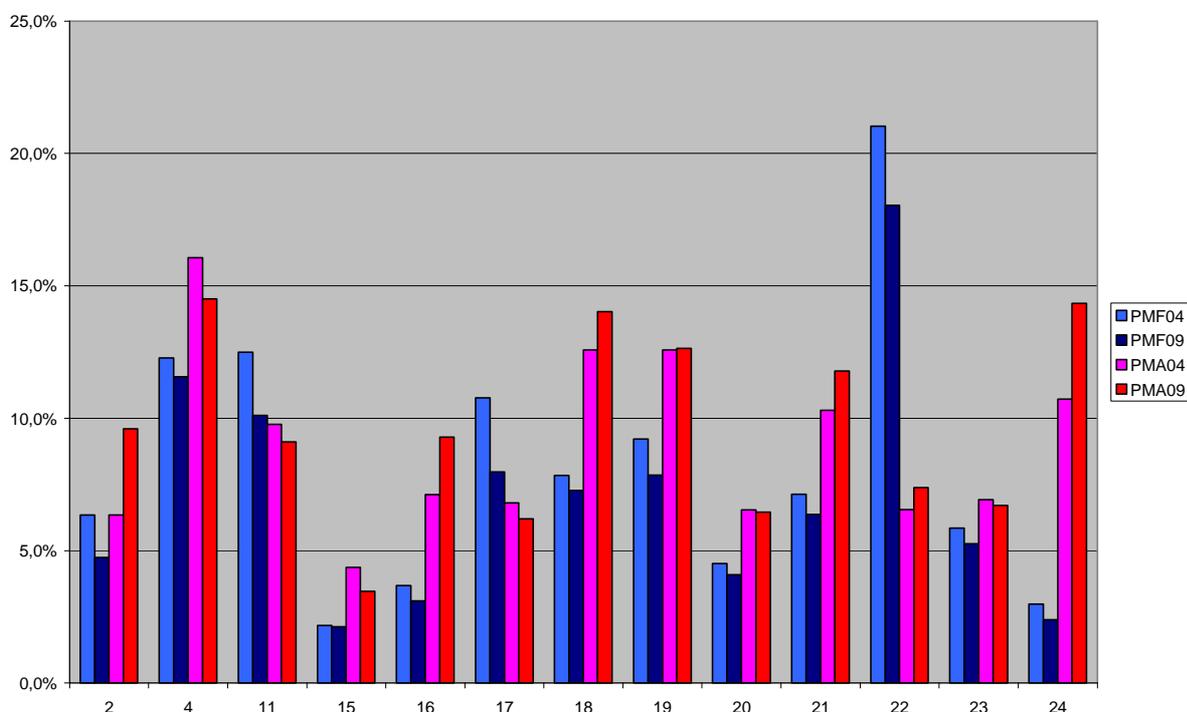
¹⁵ Le marché mondial est ici égal à la somme des exportations de tous les pays présents dans la base GTA, y compris les exportations intraeuropéennes..

En effet, la comparaison sur la période de l'évolution des parts de marché de la France vis-à-vis de l'Allemagne, son principal concurrent, se résume en trois points :

- la France a perdu des parts de marché sur tous les produits entre 2004 et 2009 alors que l'Allemagne en a gagné sur sept marchés et perdu sur six,
- en 2009, l'Allemagne a des parts de marché supérieures à celles de la France pour dix marchés sur treize ; la France n'est en tête que sur les marchés des boissons, des produits de la minoterie et des sucres et sucreries,
- dans le secteur de la viande, la France a perdu d'importantes parts de marché alors que l'Allemagne en a gagné et les deux pays ont vu leurs parts de marché reculer sur les produits laitiers.

3.2.2 Comparaisons franco-allemandes

Figure 19 : parts de marché en % de la France (PMF) et de l'Allemagne (PMA) en 2004 et 2009 par code SH

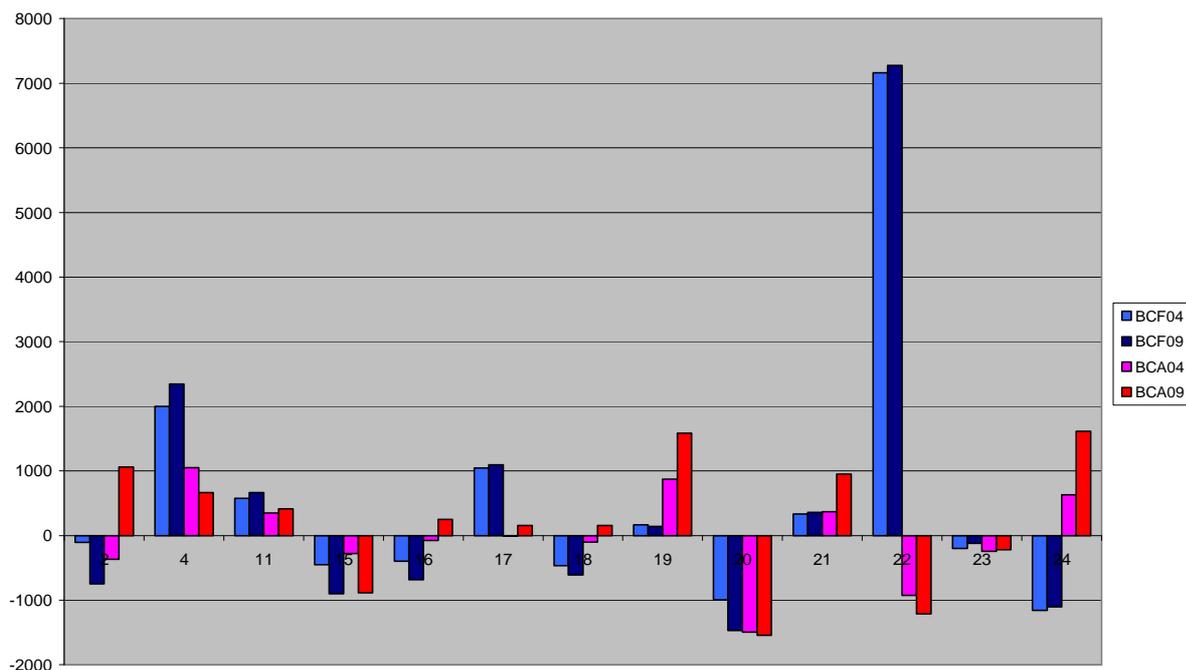


Sources : GTA, DG Trésor, CGEFI

Code SH : se reporter à l'annexe 5

Ces évolutions conjuguées à celles des importations ont des conséquences majeures en termes de balance commerciale. Sur le champ considéré, la France réalisait un excédent commercial de 7,5 Md€ en 2004 qui se contracte à 6,25 Md€ en 2009. L'Allemagne qui avait un excédent de 0,92 Md€ en 2004 le fait passer à 3 Md€ en 2009.

Figure 20: balance commerciale de la France (BCF) et de l'Allemagne (BCA) en 2004 et 2009 pour les IAA par code SH en millions d'euros



Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI
Code SH : se reporter à l'annexe 5

Dans l'industrie des viandes, la bonne performance allemande lui a permis de passer d'un excédent de 365 M€ à plus d'1 Md€. Dans l'industrie du lait en revanche, la France a marginalement accru son excédent au dessus de 2 Md€ et l'Allemagne a vu le sien réduit.

La suite de cette partie présente les principales évolutions de la performance globale à l'exportation de la France pour la viande et les produits laitiers ; la performance à l'exportation selon une approche plus fine de ces produits et pour certains autres produits est présentée en annexe 6.

3.2.3 Viandes et abats comestibles - SH02

Ce marché est dominé par les États-Unis, le Brésil, les Pays-Bas et l'Allemagne qui à eux quatre en détiennent 42,5 %.

En 2009, la taille de ce marché mesurée par les exportations mondiales atteint 64 Md€. Il a connu une croissance de 7,4 % en valeur et en moyenne annuelle entre 2004 et 2009. Les trois principaux contributeurs à la croissance des exportations mondiales sont les États-Unis pour 20 %, l'Allemagne pour 14 % et le Brésil également pour 14 %. Les Pays-Bas, le Danemark et la Pologne contribuent pour 5 à 7 %. La croissance des exportations en moyenne annuelle est la plus vive en Pologne (20 %), elle se situe entre 10 et 15 % en Allemagne, en Argentine et aux États-Unis.

Tableau 8 : parts de marché en valeur et niveau des exportations des viandes et abats, 2004-2009 – SH 02

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Exports 2009 (M€)
France	6,3%	5,4%	5,2%	5,0%	4,8%	4,7%	3 014
Allemagne	7,7%	7,6%	8,5%	8,6%	9, %	9,6%	6 101
Belgique	5,3%	4,7%	4,6%	4,4%	4,1%	4,4%	2 772
Danemark	7,7%	6,5%	6,5%	5,9%	5,3%	5,1%	3 243
Espagne	3,9%	3,8%	3,9%	3,7%	4,1%	4,1%	2 623
Italie	2,6%	2,3%	2,3%	2,3%	2,2%	2,2%	1 406
Pays-Bas	10,9%	10,0%	10,1%	10,3%	9,7%	9,7%	6 154
Pologne	1,4%	1,9%	2,3%	2,5%	2,7%	2,6%	1 634
Roy. Uni	1,8%	1,7%	1,7%	1,6%	1,8%	1,8%	1 146
Suisse	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	37
Argentine	1,9%	2,2%	2,1%	2,0%	1,9%	2,3%	1 487
Australie	8,5%	7,9%	7,7%	6,8%	6,0%	5,9%	3 725
Brésil	10,1%	11,1%	10,7%	12,0%	12,3%	11,2%	7 124
Chine	1,3%	1,1%	1,1%	0,9%	0,8%	0,9%	550
N. Zélande	5,5%	5,1%	4,4%	4,0%	3,7%	3,6%	2 273
Thaïlande	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	48
États-Unis	8,7%	9,4%	9,5%	10,4%	11,7%	12,0%	7 608

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 1,3 %. La France ressort en 2009 comme le sixième exportateur avec une part de marché de 4,7 % qui se réduit d'un quart en cinq ans. La France apparaît comme peu spécialisée dans l'industrie des viandes avec un indice de Balassa (cf. note de bas de page n°15) qui passe sur la période de 1,1 à 0,8. L'Allemagne au contraire de la France, voit sa part de marché passer de 7,7 % à 9,6 %. Le Danemark recule, les Pays-Bas limitent leurs pertes.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises atteint 5,2 % si bien que le déficit commercial, proche de 100 M€ en 2004, ne fait qu'augmenter et atteint en 2009 750 M€.

Tableau 9 : balance commerciale de la France – SH02

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	2 819	2 844	2 847	2 924	3 244	3 014
Importations	2 927	3 178	3 390	3 550	3 807	3 764
Solde	- 108	- 334	- 543	- 626	- 562	- 750

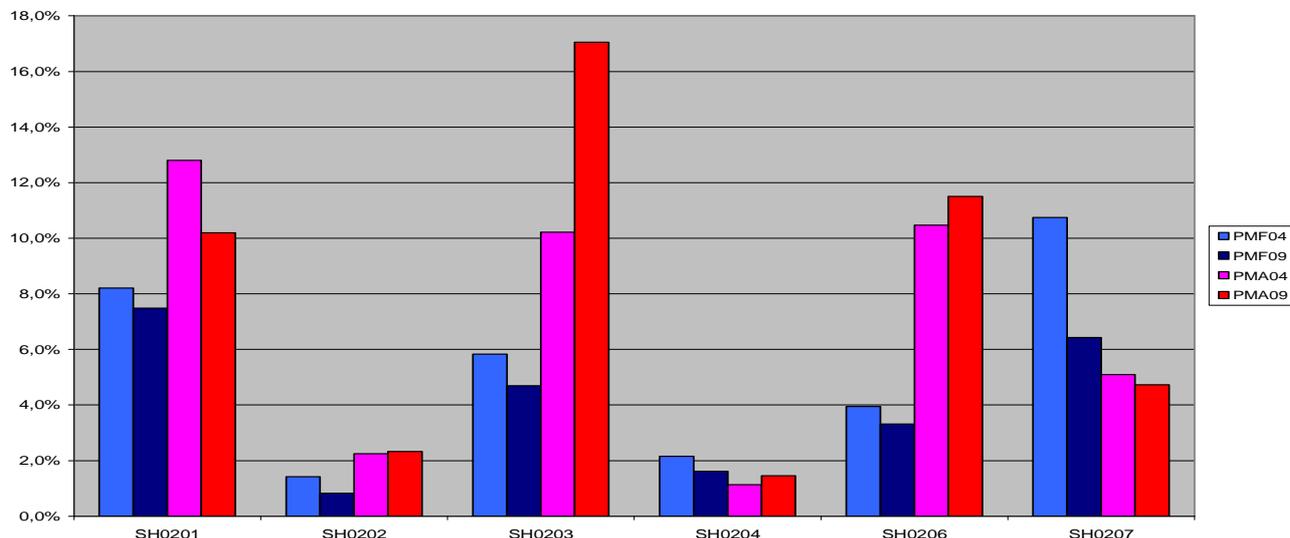
Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

La comparaison sur la période de l'évolution des parts de marché de la France vis-à-vis de l'Allemagne, son principal concurrent, se résume en deux points :

- en 2009, l'Allemagne a des parts de marché à l'exportation supérieures à celles de la France pour la viande bovine, la viande porcine et les abats des viandes précédentes. La France précède l'Allemagne pour les ovins et la volaille.

- la France a perdu des parts de marché sur tous les segments de l'industrie des viandes et notamment sur la volaille. Les gains de parts de marché de l'Allemagne sont impressionnants pour la viande de porc. Sur les autres marchés considérés ici elle stabilise globalement ses positions.

Figure 21 : parts de marché en % de la France (PMF) et de l'Allemagne (PMA) en 2004 et 2009 par code SH pour les industries de la viande



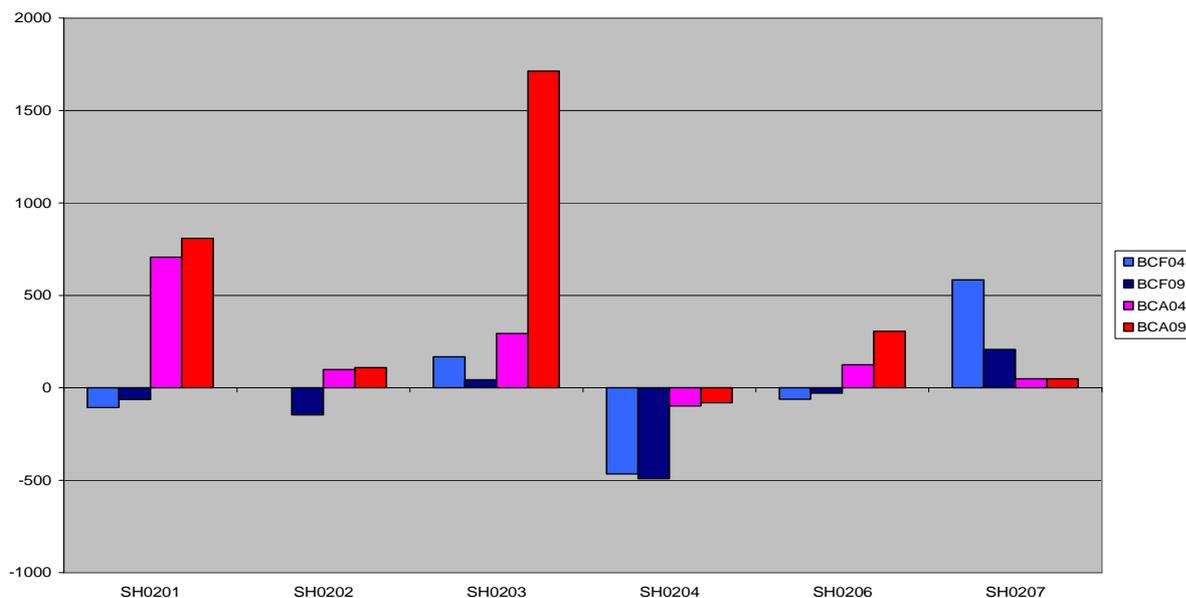
Sources : GT , DGTrésor, CGEFI

Codes SH : 0201 : viande bovine fraîche ou réfrigérée ; 0202 : viande bovine congelée ; 0203 : viande porcine ; 0204 : viande ovine ou caprine ; 0206 : abats de viande bovine, porcine, ovine, caprine, chevaline ; 0207 : viande et abats de volaille.

L'Allemagne a une balance commerciale excédentaire sur tous les produits sauf les ovins et les caprins et elle s'améliore sur tous les produits considérés sauf la volaille.

La France voit sa balance commerciale se détériorer sur tous les produits, sauf très marginalement sur la viande de bœuf fraîche ou réfrigérée et les abats.

Figure 22 : balance commerciale de la France (BCF) et de l'Allemagne (BCA) en 2004 et 2009 pour les industries de la viande par code SH en millions d'euros



Sources :GTA, DGTrésor, CGEFI

Codes SH : 0201: viande bovine fraîche ou réfrigéré; 0202 : viande bovine congelées; 0203 : viande porcine; 0204 : viande ovine ou caprine; 0206 : abats de viande bovine, porcine, ovine, caprine, chevaline; 0207 : viande et abats de volaille.

3.2.4 Lait et produits de la laiterie, œufs d'oiseaux, miel naturel, produits comestibles d'origine animale non dénommés ailleurs - SH 04

Ce marché est dominé dans l'ordre par l'Allemagne, les Pays-Bas, la France et la Nouvelle-Zélande qui a eux quatre en détiennent 48 %.

En 2009, la taille de ce marché mesurée par les exportations mondiales atteint 41 Md€. Il a connu une croissance de 4,1 % en valeur et en moyenne annuelle entre 2004 et 2009. Les quatre principaux contributeurs à la croissance des exportations mondiales sont la Nouvelle-Zélande pour 13 %, suivie de la France, les Pays-Bas, et l'Allemagne pour 8 % environ chacun. La croissance des exportations en moyenne annuelle est la plus vive en Pologne (13 %).

Tableau 10 : parts de marché en valeur et niveau des exportations en 2009 – SH 04

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Exports 2009 (M€)
France	12,3%	11,4%	11,2%	10,8%	10,8%	11,6%	4 706
Allemagne	16,1%	15,2%	14,9%	15,3%	14,2%	14,5%	5 902
Belgique	6,0%	5,4%	5,0%	5,3%	5,0%	5,4%	2 203
Danemark	4,5%	4,3%	4,1%	3,6%	3,7%	4,1%	1 670
Espagne	2,1%	2,0%	1,9%	2,0%	1,8%	1,9%	782
Italie	3,9%	3,7%	3,6%	3,5%	3,4%	4,0%	1 632
Pays-Bas	13,9%	12,5%	12,2%	11,5%	12,0%	12,8%	5 223
Pologne	1,7%	2,5%	2,5%	2,7%	2,7%	2,6%	1 048
Roy. Uni	3,2%	2,7%	2,6%	2,4%	2,2%	2,1%	875
Suisse	1,1%	1,0%	1,0%	0,9%	0,9%	1,2%	471
Argentine	1,6%	1,6%	1,9%	1,3%	1,4%	1,4%	583
Australie	4,2%	4,1%	3,8%	3,3%	3,1%	3,0%	1 207
Brésil	0,4%	0,4%	0,4%	0,6%	0,9%	0,5%	215
Chine	0,6%	0,6%	0,6%	0,7%	0,9%	0,6%	245
N. Zélande	8,1%	8,1%	8,5%	9,0%	9,2%	9,0%	3 672
Thaïlande	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	129
États-Unis	2,9%	2,9%	3,2%	4,0%	4,6%	3,4%	1 403

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur est de 2,9%. La France est spécialisée sur ce marché des produits laitiers avec un indice de Balassa en légère baisse mais proche de 2. Elle ressort en 2009 comme le troisième exportateur, comme en 2004, avec une part de marché de 11,6 % qui se redresse après le creux de 2007. Les principaux exportateurs européens subissent des pertes.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises atteint 2,3 %, si bien que l'excédent commercial, proche de 2 Md€ en 2004 est porté à 2,35 Md€ en 2009.

Tableau 11 : balance commerciale de la France – SH 04

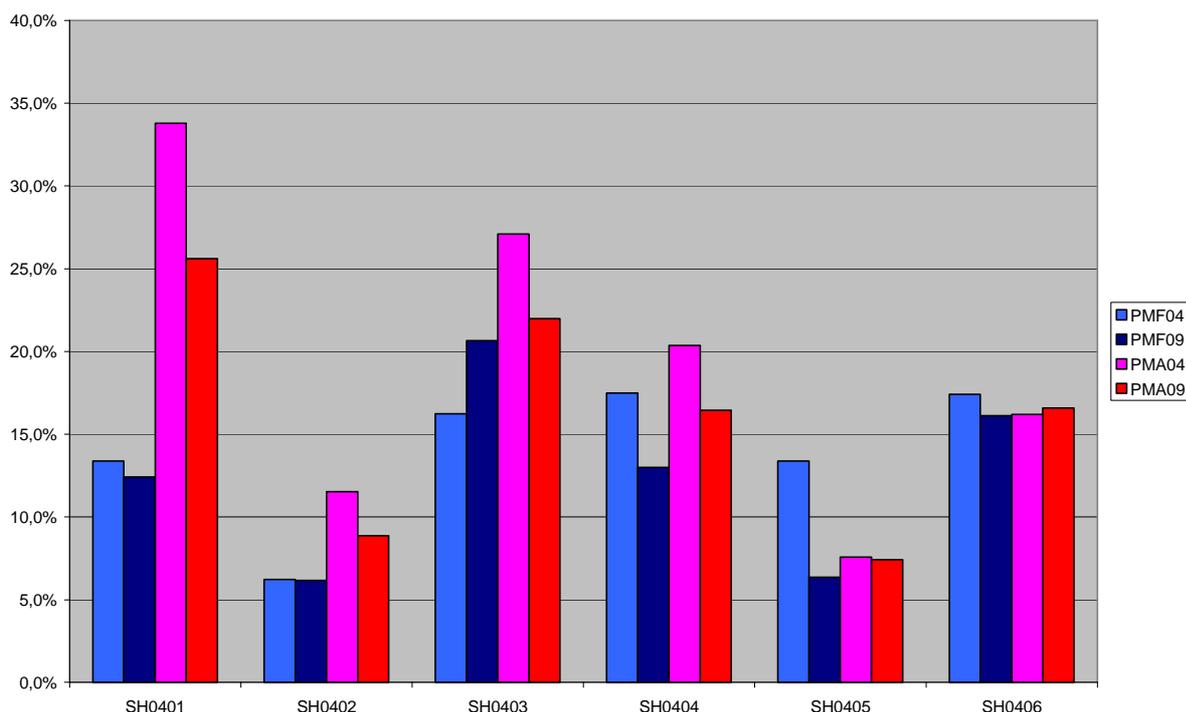
MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	4 076	4 171	4 313	4 906	5 252	4 706
Importations	2 078	2 004	2 157	2 547	2 478	2
Importations	2078	2004	2157	2547	2478	2362
Solde	1 999	2 168	2 155	2 358	2 773	2 349

Sources : GTA, DGTrésor CGEFI

La comparaison sur la période de l'évolution des parts de marché de la France vis-à-vis de l'Allemagne, son principal concurrent, se résume en trois points :

- en 2009, les parts de marché à l'exportation de l'Allemagne sont supérieures à celles de la France sur tous les marchés,
- si la France a gagné des parts de marché pour le babeurre, les yaourts et les autres crèmes fermentées, elle a maintenu sa position sur le marché du lait et de la crème, concentrés ou additionnés et en a perdu sur les quatre autres en particulier sur celui du beurre,
- l'Allemagne a perdu des parts de marché sur le lait, concentré ou non, le babeurre et les yaourts, le lactosérum, mais a maintenu sa position sur le beurre et l'a améliorée sur les fromages, où elle dépasse maintenant la France.

Figure 23: parts de marché en % de la France (PMF) et de l'Allemagne PMA) en 2004 et 2009 par code SH pour les produits laitiers



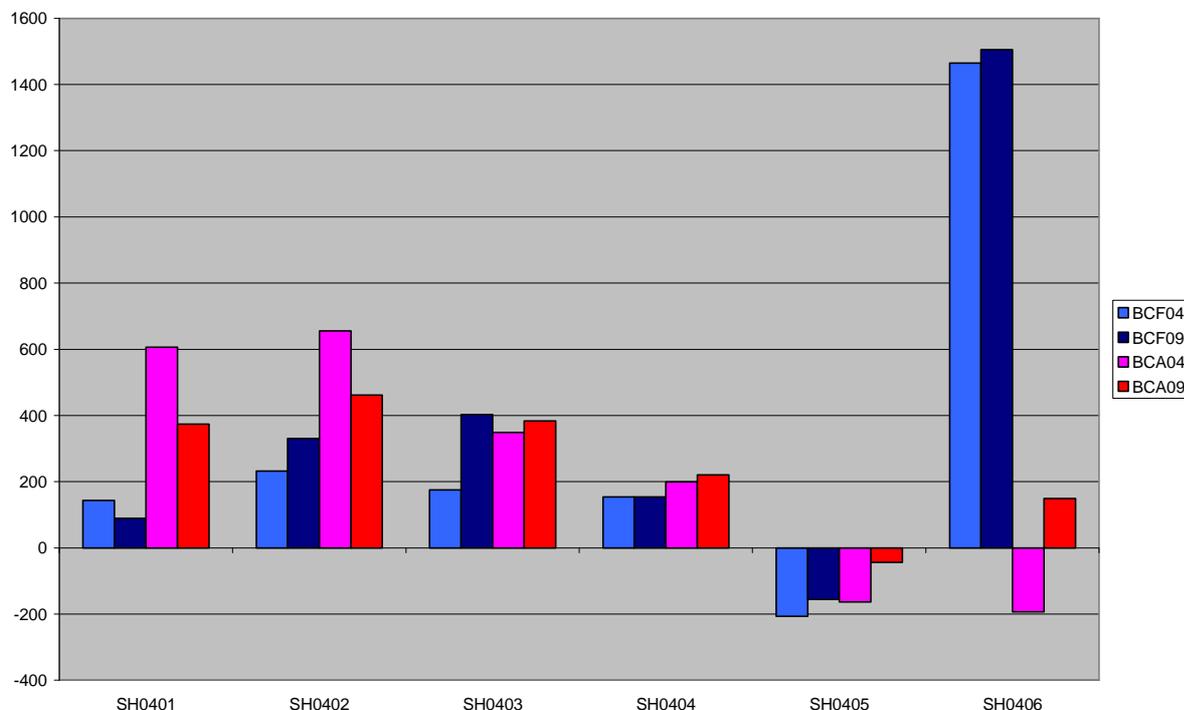
Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Codes S H – 0401 : lait et crème de lait non concentrés ni additionnés ; 0402 : lait et crème de lait concentré ou additionnés ; 0403 : babeurre, lait et crème caillés, yoghourts... ; 0404 : lactosérum composants naturels du lait ; 0405 : beurre, pâtes à tartiner ; 0406 : fromages et caillebottes.

France et Allemagne ont des balances commerciales excédentaires sur tous les produits sauf celui du beurre, mais on note que l'Allemagne est presque à l'équilibre.

Avec la même part de marché à l'exportation que l'Allemagne pour les fromages, la France réalise un excédent commercial dix fois plus important du fait qu'elle est très peu importatrice alors qu'en Allemagne les importations sont quasiment égales aux exportations.

Figure 24: balance commerciale de la France (BCF) et de l'Allemagne (BCA) en 2004 et 2009 pour les produits laitiers par code SH en millions d'euros



Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Codes SH – 0401 : lait et crème de lait non concentrés ni additionnés ; 0402 : lait et crème de lait concentrés ou additionnés ; 0403 : babeurre, lait et crème caillés, yoghourts... ; 0404 : lactosérum, composants naturels du lait ; 0405 : beurre, pâtes à tartiner ; 0406 : fromages et caillebottes.

3.3 Les IAA par filières

3.3.1 Le tissu industriel des IAA est essentiellement constitué de PME

Les industries agroalimentaires comptent un peu plus de 60 000 entreprises, en y incluant les entreprises artisanales telles que les charcuteries et boulangerie.

Cependant, selon l'enquête annuelle d'entreprise de 2007 (réalisée par l'INSEE), les IAA comptent 2.950 entreprises de 20 salariés et plus ou de plus de 5 millions d'euros de chiffres d'affaires. Ces entreprises représentent un peu plus de 90 % de l'emploi et 95 % du chiffre d'affaires du secteur.

On constate en France un faible mouvement de concentration dans ce secteur au cours des dix dernières années. De ce fait, les IAA se caractérisent encore par l'important effectif des entreprises individuelles et des PME, le faible nombre des entreprises de taille intermédiaire (ETI) et la présence de quelques grandes entreprises de taille mondiale. Le faible effectif des ETI est particulièrement pénalisant puisque ce sont ces entreprises qui sont le plus en capacité de conduire des efforts significatifs de recherche et de développement, d'innovation, de présence sur les marchés extérieurs, au sein de l'Union européenne et dans les pays émergents.

Au 1^{er} janvier 2008, l'INSEE estime que les dix premiers groupes des IAA (hors tabac) assuraient 20,2 % de la valeur ajoutée et employaient 13,6 % des salariés du secteur. Cette concentration est très faible comparée à l'automobile ou à l'énergie ; elle est proche des industries de biens de consommation.

Une des caractéristiques des industries agroalimentaires est le fort pourcentage d'entreprises rattachées à la coopération agricole. Les sociétés de statut coopératif ne représentent que 7 % des emplois des IAA et 9 % du chiffre d'affaires coopératif. Cependant, par l'intermédiaire de plus de 1.500 filiales et de participations majoritaires dans des entreprises de droit commun, le secteur de la coopération contrôle 40 % de l'agro-alimentaire français, avec un chiffre d'affaires global de 80 Md€ en 2008, et emploie plus de 150.000 salariés permanents. Trois quarts des 400.000 exploitations agricoles (à temps plein) sont adhérentes à au moins une coopérative. Leur présence est particulièrement forte dans le secteur des viandes (Terrena, Cooperl) et du lait (Sodiaal), ainsi que dans celui des céréales et du vin.

Les grandes entreprises contribuent à la formation de la moitié (47 % en 1996) de la valeur ajoutée du secteur en 2007, les PME à 35 % (36 % en 1996) et les micro-entreprises à 15 % (17 % en 1996). Un mouvement de concentration de l'activité donc mais très lent et qui varie considérablement d'un secteur à l'autre.

En 2005, dernière année pour laquelle Eurostat permet des comparaisons internationales, la démographie des entreprises des IAA était la suivante :

Tableau 12: répartition des entreprises des IAA par pays et par taille en 2005

	1 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 249	10 à 249	250 et +	Total
Danemark	922	421	282	120	823	40	1785
Allemagne	16300	11460	2330	2155	15 45	497	32742
Espagne	22612	3279	2366	970	6615	187	29414
France	60442	4001	2074	1140	7215	338	67995
Italie	63777	4415	1834	762	7011	123	70911
Pays-Bas	3030	740	425	330	1495	80	4605
Pologne	11941	1748	1769	1269	4786	291	17018
Royaume-Uni	3590	1273	922	858	3053	364	7007

Source : Eurostat, CGEFI

La France et l'Italie sont les pays qui comptent de loin le plus d'entreprises mais celles-ci sont pour l'essentiel des micro-entreprises. L'Allemagne compte deux fois plus de PME que la France et que l'Italie. De même, au sein des PME, on compte en Allemagne deux fois plus de grandes PME, de 50 à 249 salariés qu'en France et trois fois plus qu'en Italie.

3.3.2 Les IAA sont la branche de l'industrie la plus tournée vers le marché intérieur

L'examen du tableau entrées-sorties (TES) de la comptabilité nationale permet de mesurer l'emploi (consommations intermédiaires, consommation finale, exportations) en 2008 des ressources disponibles (production, importations, marges commerciales et de transports, impôts et subventions sur les produits) en produits des IAA.

On constate que les IAA se distinguent du reste de l'industrie par le faible taux des ressources disponibles exportées. Le taux d'exportation mesuré par le ratio des exportations au total des ressources disponibles n'est en effet que de 13,6 % contre 21 % pour les biens de consommation, 27 % pour l'automobile, 31 % pour les biens d'équipement, et 25 % pour les biens intermédiaires.

A un niveau plus détaillé, et pour 2007, on retrouve un résultat proche de celui mentionné ci-dessus à savoir un taux d'exportation pour les produits de l'industrie des viandes de 8 %, du lait de 15 %, des boissons de 26%, du travail du grain de 17 % et de 11 % pour les autres IAA.

La consommation finale des ménages est de loin le premier emploi des IAA avec un taux de 57,7 % contre 47 % pour les biens de consommation et 34 % pour l'automobile. Ce taux est de 73 % pour l'industrie des viandes, 60 % pour l'industrie du lait, 46 % pour celle des boissons, 18 % pour le travail du grain qui est surtout utilisé en consommation intermédiaire par les IAA et de 57 % pour les autres IAA. Les hôtels, cafés restaurants représentent respectivement 8,1 % des emplois (5 % des emplois des industries des viandes, 6 % de celles du lait, 13 % de celles des boissons, 2 % de celles du travail du grain et 10 % de celles des autres IAA). La restauration dans les établissements éducatifs, sanitaires et sociaux constitue pour sa part à peine 3 % des emplois des IAA.

Tableau 13 : équilibre emplois-ressources de la comptabilité nationale pour les IAA en 2008, en Md€ et en % du total des ressources et des emplois.

	Md€	%
Total des ressources en produits des IAA	271,9	100,0
<i>Production</i>	<i>143,2</i>	52,7
<i>Importations</i>	<i>31,1</i>	11,4
<i>Marges commerciales</i>	<i>65</i>	23,9
<i>Marges de transports</i>	<i>7,9</i>	2,9
<i>Impôts sur les produits</i>	<i>25,2</i>	9,3
<i>Dont TVA</i>	<i>11,3</i>	4,2
<i>Subventions sur les produits</i>	<i>-0,5</i>	-0,2
Total de emplois finals en produits des IAA	271,9	100,0
<i>Total des entrées intermédiaires</i>	<i>78,9</i>	29,0
IAA	31	11,4
Services aux entreprises	2,1	0,8
Services aux particuliers (hôtels, cafés et restaurants)	22,1	8,1
Éducation, santé, social	7,6	2,8
Autres branches	7,7	2,8
Total des emplois finals	193	71,0
Consommation des ménages	156,8	57,7
Variation de stock	-0,9	-0,3
Exportations	37	13,6

Source : INSEE, Comptes nationaux 2010, CGEFI

3.3.3 La rentabilité des IAA se dégrade

3.3.3.1 La rentabilité des IAA est peu éloignée de celle de l'ensemble des branches mais celle des industries du lait et des viandes est faible et se dégrade

La rentabilité des différentes filières, mesurée par le rapport du résultat courant au chiffre d'affaires pour les entreprises de 20 salariés et plus ou de plus de 5 M€ de chiffre d'affaires, est très disparate d'un secteur à l'autre. Si les marges apparaissent confortables dans l'industrie des boissons, celles des filières lait et viande sont nettement inférieures à la moyenne (cf. annexe 7).

Ce résultat est confirmé lorsqu'on considère l'évolution du taux de marge sur le champ de l'ensemble des entreprises agroalimentaires tel qu'il ressort des données de la comptabilité nationale.

Le taux de marge des IAA qui était supérieur à celui de l'ensemble des branches de l'économie de 1999 à 2004 lui est devenu inférieur en 2006 et 2007 pour rejoindre son niveau en 2008. Au sein des IAA, le taux de marge de l'industrie des viandes, le plus bas de la branche, chute depuis 2003, de façon accélérée en fin de période, et celui de l'industrie du lait, qui s'était redressé de façon modérée de 2004 à 2006, retombe lourdement en 2007 et 2008.

Figure 25 : évolution du taux de marge des IAA et de l'ensemble des branches de l'économie (Excédent brut d'exploitation/ Valeur ajoutée brute), en %



Source : INSEE, Comptes nationaux, tableaux de synthèse détaillés niveau G, CGEFI

3.3.3.2 La rentabilité économique s'est réduite entre 1996 et 2007¹⁶

La rentabilité économique est ici mesurée par le ratio de l'excédent brut d'exploitation¹⁷ (EBE) à la valeur ajoutée (VA). Ce ratio correspond à la part de la valeur ajoutée qui rémunère le capital sous forme de profits, de dividendes ou d'intérêts d'emprunts.

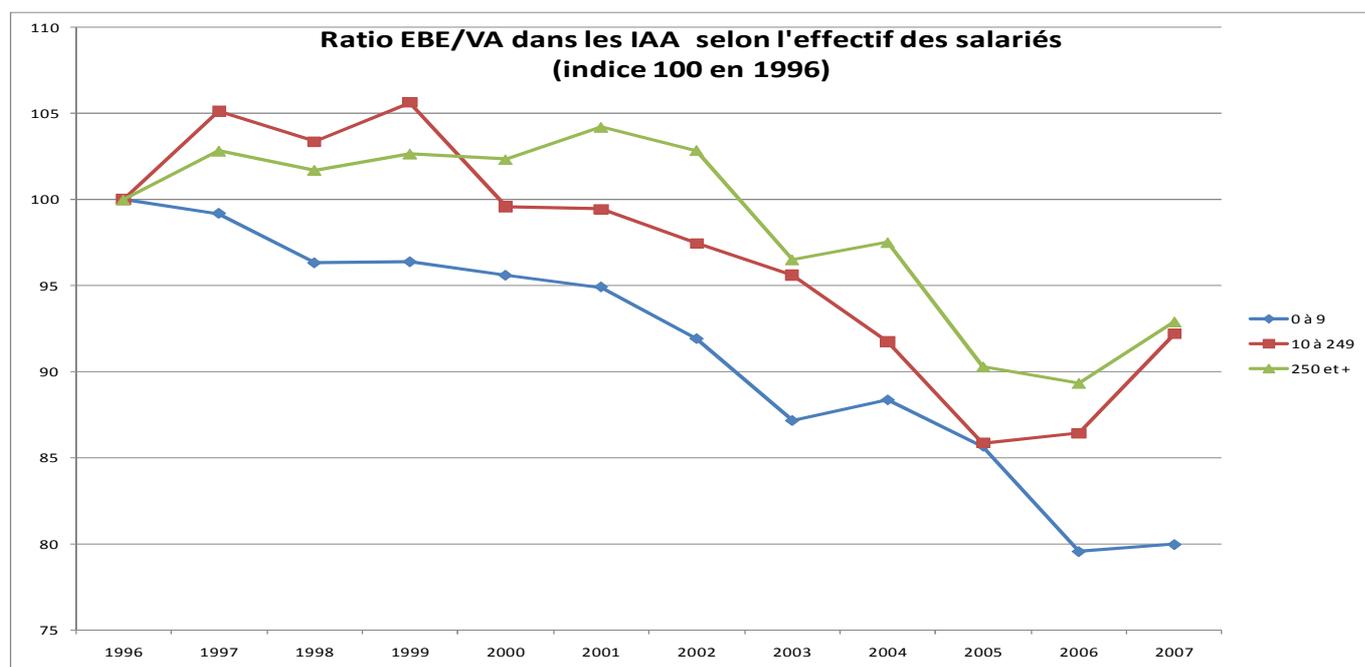
¹⁶ Cette partie actualise et détaille l'analyse présentée dans Trésor-Éco N°53 - les marges dans la filière agro-alimentaire en France – Mars 2009

¹⁷ L'EBE correspond au solde des ressources que l'entreprise tire de ses activités de production, qui lui permettent de rémunérer les capitaux propres et empruntés, de payer l'impôt sur le revenu et de financer tout ou partie de sa croissance. Il s'obtient en déduisant les frais de personnel de la valeur ajoutée. Pour passer de l'EBE (comptabilité nationale) au résultat d'exploitation (comptabilité privée) on retranche les dotations aux amortissements et aux provisions.

Ce ratio n'est pas comparable, dans l'absolu, pour des entreprises de taille et de secteur différent, un ratio EBE/VA plus élevé pouvant indiquer une intensité capitaliste plus forte qui implique qu'une part plus élevée de la valeur ajoutée soit consacrée à la rémunération du capital. Seules les évolutions du ratio entre 1996 et 2007 sont donc prises en considération.

La situation des entreprises des IAA s'est sensiblement dégradée de 1996 à 2007. Les micro-entreprises, au nombre de 60 000 en 2007, ont connu une lente dégradation de 1996 à 2001 qui a eu tendance à s'accélérer. Après une amélioration jusqu'en 1999, la situation des PME s'est nettement détériorée jusqu'à une petite embellie en 2007. La situation des grandes entreprises apparaît moins volatile mais globalement, sur l'ensemble de la période, le déclin est sensiblement le même que pour les PME.

Figure 26 : rentabilité économique des IAA par taille d'entreprise

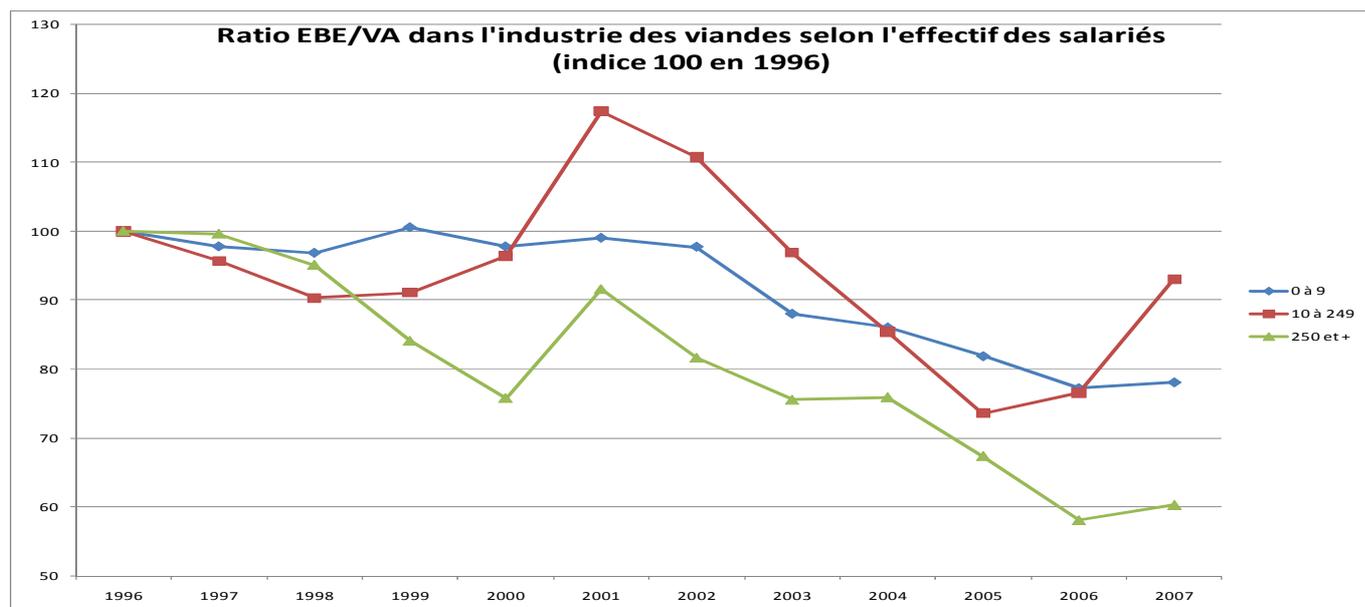


Source : Insee, CGEFI

3.3.3.2.1 Dans l'industrie des viandes

Dans l'industrie des viandes, les micro-entreprises, au nombre de 7 312 en 2007, voient leur rentabilité économique se stabiliser entre 1996, date de début de la crise de la vache folle, et 2002. Suit une période de diminution de la rentabilité économique qui se stabilise à un bas niveau. Dans ce secteur de la viande, la réduction de la rentabilité des grandes entreprises, au nombre de 100, est quasi continue et très marquée, en chute de 40 % sur onze ans. L'embellie de 2001 à la sortie de la crise de la vache folle est plus marquée pour les PME que pour les grandes entreprises. Et les PME semblent bénéficier d'une nouvelle embellie en fin de période, qui n'empêche pas un recul global du ratio de rentabilité économique.

Figure 27 : rentabilité économique des industries des viandes par taille d'entreprise



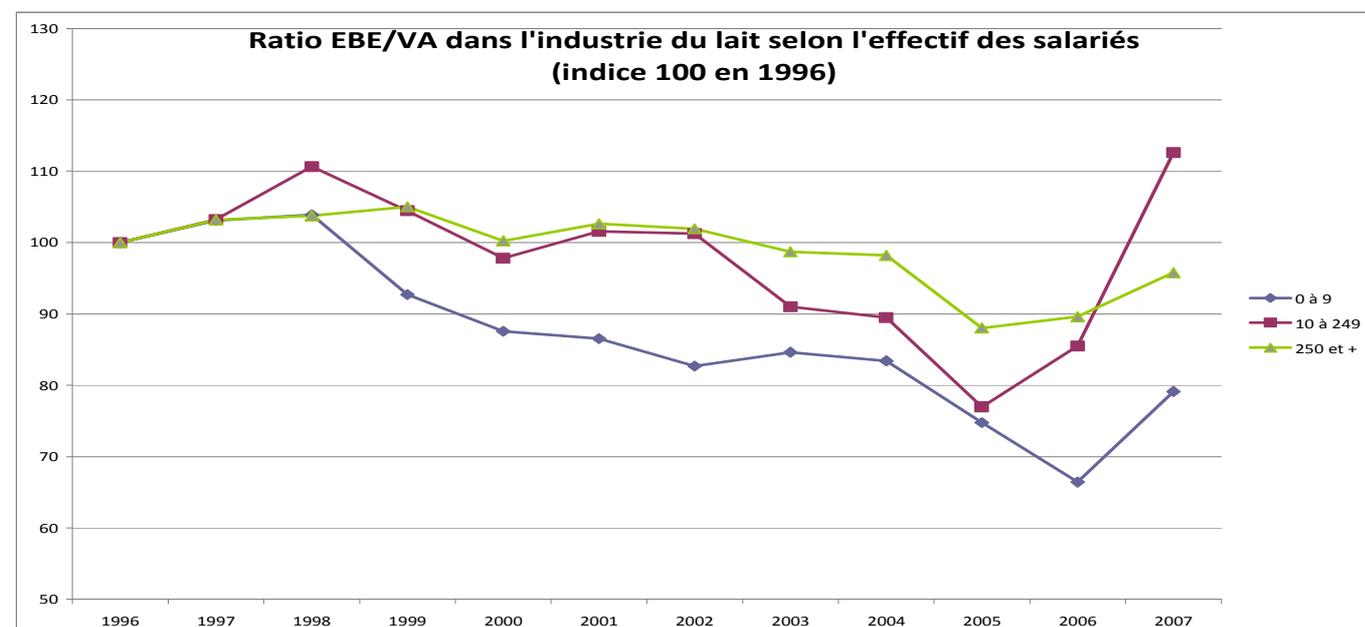
Source : Insee, CGEFI

3.3.3.2 Dans l'industrie du lait

Dans l'industrie du lait comme dans l'ensemble des IAA, la rentabilité économique des micro-entreprises, 727 en 2007, se dégrade sur l'ensemble de la période à un rythme plus élevé que celui de l'ensemble des IAA.

Comme dans l'ensemble des IAA, la rentabilité des grandes entreprises, 56 en 2007, apparaît moins volatile que celle des autres catégories. Surtout, le déclin de la rentabilité économique des grandes entreprises laitières est beaucoup moins accusé. Le profil de l'évolution de la rentabilité des quelques 350 à 400 PME est plus volatil. Les pertes de rentabilité sont plus marquées que pour les grandes entreprises de 1999 à 2005, puis le redressement est spectaculaire.

Figure 28 : rentabilité économique dans l'industrie du lait par taille d'entreprise



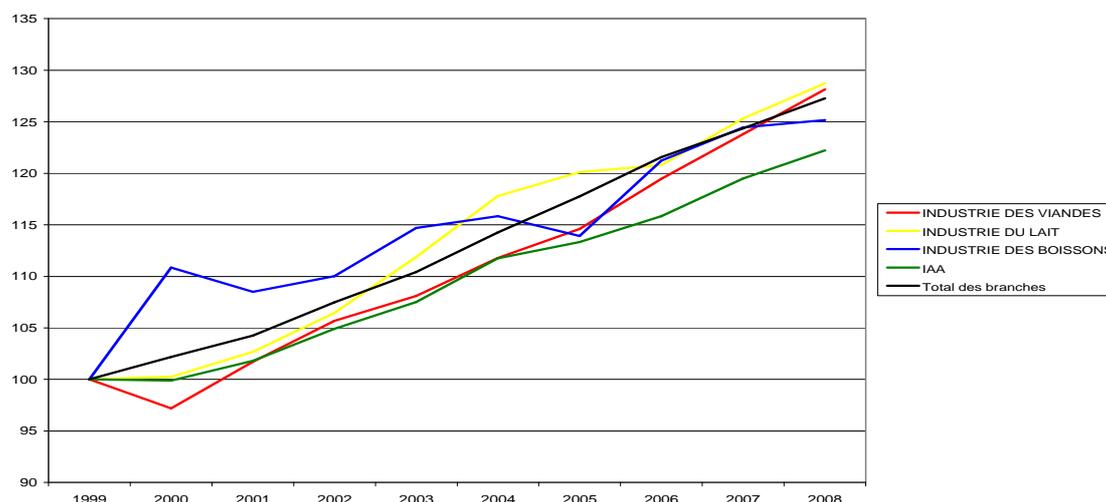
Source : Insee, CGEFI

3.3.4 Une rémunération des salariés inférieure à celle qui prévaut dans le reste de l'économie

La rémunération des salariés au sens de la comptabilité nationale, qui comprend les salaires et traitements bruts en espèces et en nature et les cotisations sociales effectives et imputées à la charge des employeurs, rapportée à l'effectif des salariés en équivalent temps plein (ETP) est beaucoup plus faible dans le secteur des IAA que dans l'ensemble de l'économie. En 2008, elle s'élevait à 35 981 € en moyenne dans les industries agroalimentaires et 43 642 € dans l'ensemble des branches de l'économie. (33 171 € dans l'industrie des viandes, 41 235 € dans l'industrie du lait).

De 2000 à 2008, la rémunération des salariés a évolué moins rapidement dans les IAA que dans l'ensemble de l'économie. En revanche, son évolution dans les industries du lait et des viandes a été similaire à celle de l'ensemble de l'économie. Ce sont les rémunérations dans les industries alimentaires diverses qui ont tiré l'agrégat des IAA vers le bas.

Figure 29 : évolution de la rémunération des salariés par ETP dans les IAA et l'ensemble des branches de l'économie, base 100 en 1999



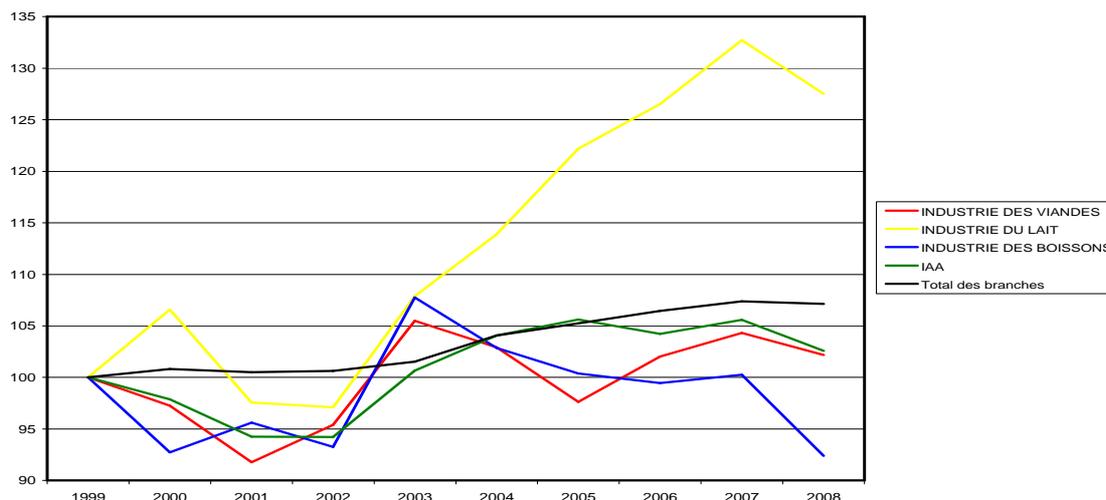
Source : INSEE, Comptes nationaux, tableaux de synthèse détaillés niveau G, CGEFI

3.3.5 Une évolution de la productivité du travail inférieure à celle de l'ensemble de l'économie

L'évolution de la productivité, telle qu'elle peut être mesurée par celle du ratio de la valeur ajoutée brute par les effectifs salariés et non salariés en équivalent temps plein, a été globalement moins dynamique que celle de l'ensemble de l'économie, en dépit d'une courte période de rattrapage entre 2002 et 2005.

Au sein des IAA, il faut mentionner l'envolée de la productivité dans l'industrie laitière depuis 2002, la mauvaise performance de l'industrie des boissons et les faibles gains de l'industrie des viandes

Figure 30 : évolution du ratio valeur ajoutée/effectifs salariés et non salariés en ETP dans les IAA et l'ensemble des branches de l'économie, base 100 en 1999



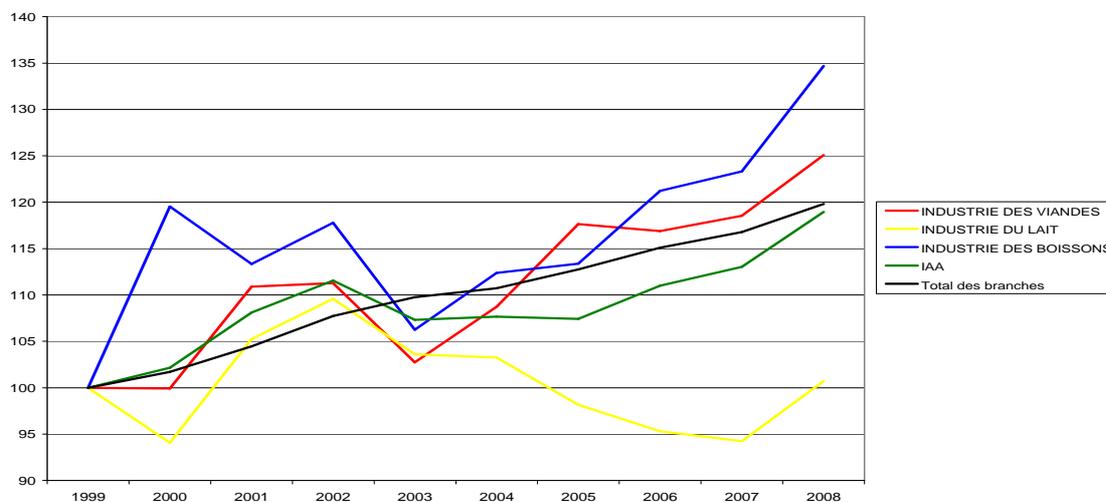
Source : INSEE, Comptes nationaux, tableaux de synthèse détaillés niveau G

3.3.6 Le coût salarial par unité produite évolue sensiblement comme celui de l'économie française

L'évolution des coûts salariaux par unité produite (CSU), ici le ratio de la rémunération des salariés à la valeur ajoutée en volume, complète les indications données par les évolutions de la productivité du travail. Il est équivalent au rapport de la rémunération par tête à la productivité du travail.

Si les CSU des IAA évoluent sensiblement comme ceux de l'ensemble de l'économie, on constate à nouveau, avec cet indicateur, la bonne performance de l'industrie du lait sur la période récente et une perte de la compétitivité des industries des viandes et des boissons.

Figure 31 : évolution des coûts salariaux par unité produite dans les IAA et l'ensemble des branches de l'économie, base 100 en 1999



Source : INSEE, Comptes nationaux, tableaux de synthèse détaillés niveau G, CGEFI

3.4 Le premier secteur de l'industrie française doit surmonter ses faiblesses actuelles pour retrouver sa compétitivité et asseoir le développement du secteur agricole

Jusqu'à la fin des années 90, la place de premier plan en Europe occupée et assumée par l'agriculture française, elle-même soutenue par une politique agricole commune protectrice et généreuse, a servi de point d'appui à une industrie alimentaire poussée par ailleurs à la modernisation par la pression de la grande distribution.

Depuis cette période plusieurs changements importants sont venus affecter les conditions de concurrence et de compétitivité des IAA françaises. La conclusion des accords de l'Uruguay Round (1995), le lancement des négociations de Doha (2001) et la politique d'ouverture des échanges poursuivie par l'Union européenne ont conduit à une véritable diminution de la protection aux frontières de l'Union pour les produits agricoles et alimentaires, ouvrant ainsi la compétition avec les grands pays tiers producteurs agricoles développés (USA, Canada, Australie) ou émergents (Brésil, Argentine). Cette évolution a aussi contribué pour certains produits à l'ouverture des marchés des pays tiers et à la création de débouchés supplémentaires.

L'élargissement de l'Union vers les pays d'Europe centrale et orientale a ouvert les frontières à des pays dont le niveau de développement favorise dans un premier temps l'exportation de produits et de main d'œuvre avant que l'élévation des niveaux de vie promise par l'adhésion ne se traduise par une augmentation de la consommation et des importations. La réunification de l'Allemagne a créé le pays le plus peuplé de l'Union et a permis l'extériorisation des performances d'une agriculture de grandes exploitations modernisées situées dans la partie orientale, venant directement concurrencer les performances des meilleures exploitations françaises. Elles peuvent ainsi faire bénéficier les IAA allemandes de produits agricoles nationaux compétitifs, en particulier dans le secteur des productions animales. Et les concurrents traditionnels dans ce secteur que sont les Pays-Bas et le Danemark ont continué leur modernisation à l'abri de leurs quasi-monopoles coopératifs.

Le panorama présenté dans les chapitres 2 et 3 ci-dessus montre l'étendue des défis que doivent affronter en partenariat l'industrie agroalimentaire et l'agriculture française, tant il est vrai que leurs situations sont liées (les IAA « consomment » 70 % des productions agricoles françaises, qui représentent 76 % de leurs consommations intermédiaires) : augmenter la taille des entreprises, se tourner vers les marchés extérieurs en profitant d'une plus juste appréciation de l'euro, renforcer la contractualisation, améliorer la rentabilité, notamment par la rationalisation des investissements et des gammes, gérer les coûts salariaux et retrouver de l'attractivité pour les métiers de l'agroalimentaire.

Voilà quelques uns des points sur lesquels les chapitres suivants affineront les analyses et formuleront des recommandations.

4 Rapprocher les conditions d'exercice des IAA de leurs concurrentes européennes

Après un état des lieux chiffré, cette partie fait la synthèse des informations recueillies lors des nombreuses auditions réalisées (cf. annexe 2) par l'équipe de la mission, à l'occasion des rencontres avec des acteurs des IAA françaises et étrangères (industriels, organisations professionnelles, économistes, administrations...).

Les industriels ont fait état des problèmes rencontrés et des distorsions de concurrence ressenties dans de nombreux domaines ; ils n'ont pas manqué de suggérer des mesures correctrices. L'ensemble des observations a fait l'objet d'une classification selon les différents critères de compétitivité, parfois de façon arbitraire, car certains sujets peuvent relever de plusieurs critères, entre lesquels il a fallu choisir.

4.1 Emploi

4.1.1 Coût du travail

Parmi les facteurs présentés par le plus grand nombre d'interlocuteurs pour expliquer la perte de compétitivité de l'industrie agro-alimentaire française du secteur des viandes (viande bovine, viande porcine, volailles), figure en premier la comparaison du coût du travail avec celui pratiqué en Allemagne et, dans une moindre mesure, en Espagne.

La situation allemande a été décrite tant par les professionnels français que par une note du 9 juin 2010 de la conseillère agricole de l'ambassade de France à Berlin. Elle a été confirmée par cette mission lors du déplacement effectué en Allemagne, au cours duquel elle a notamment pu visiter un abattoir de porcs en Rhénanie du Nord - Westphalie.

Cette situation est caractérisée par l'utilisation massive dans les usines, tant pour l'activité d'abattage que pour celle de désossage - découpe, de sociétés de prestation de services à la tâche, employant du personnel en provenance des nouveaux Etats membres de l'Est de l'Union européenne. Ces travailleurs perçoivent des salaires établis sur la base du pays d'origine et non du pays de destination, l'Allemagne n'ayant ni salaire minimum interprofessionnel, ni salaire minimum de branche dans ces secteurs.

Les salaires pratiqués semblent se situer aux environs de 7,5 € de l'heure hors charges sociales¹⁸, soit moins de la moitié des salaires payés aux employés allemands ou pratiqués dans les pays concurrents de l'UE.

Il nous a été indiqué que 20 % des carcasses de cochons françaises sont découpées en Allemagne et reviennent sous formes de pièces en France. La main d'œuvre de la phase « découpe » représente 80 % du total abattage / découpe. Ce transfert d'activité est récent et pourrait s'amplifier.

Cette pratique repose sur une application autorisée de la Directive 96/71/CE du Parlement européen et du Conseil du 16 décembre 1996 concernant le détachement de travailleurs effectué dans le cadre d'une prestation de services. Elle est généralisée dans l'ensemble des grandes sociétés d'abattage et de découpe de porcs et de bovins, et concerne la quasi-totalité des emplois affectés aux chaînes d'abattage et de découpe, soit de 50 à 80 % des personnels des usines.

¹⁸ L'entreprise visitée a indiqué qu'elle s'était fixé comme objectif de ne pas payer ses salariés, ou les personnels travaillant pour elle dans le cadre de ce système de prestation de services, moins de 7,5 € de l'heure hors charges mais précise dans sa brochure de présentation que cet objectif n'a été réalisé en 2008 qu'à hauteur de 92%.

Il en résulte effectivement une grave situation de distorsion de concurrence, les autres Etats membres, dont la France, ne pouvant utiliser cette pratique parce qu'existent chez eux des dispositifs protecteurs des salariés (salaires minima par exemple) qui en diminuent considérablement l'intérêt.

Elle fait l'objet, en Allemagne, des observations suivantes :

- d'une part on insiste sur le fait que le travail posté dans ce secteur ne trouve plus de candidats, ce qui explique sans doute la tolérance dont bénéficie cette situation de la part des syndicats, des autorités locales et nationales et des consommateurs,
- d'autre part, cette situation pourrait connaître une évolution à partir du 1^{er} mai 2011, quand prendra fin la dérogation dont bénéficie l'Allemagne qui interdit l'accès à son marché du travail aux travailleurs en provenance des nouveaux Etats membres, suite aux élargissements de 2004 et 2006.

On peut penser en effet que les ouvriers des nouveaux Etats membres désireux de profiter de l'élargissement n'acceptent aujourd'hui de s'embaucher dans les sociétés de prestation de service que parce qu'elles constituent le seul moyen qui leur permette de venir travailler en Allemagne. Dès que l'interdiction sera levée, ils pourront solliciter une embauche directe auprès des entreprises allemandes, et faire valoir les exigences en matière de salaires conformes aux contrats existant dans l'industrie allemande, même si, faut-il le rappeler, il n'y a pas de salaire minimum dans ce secteur.

Enfin, le développement des activités dans ces pays eux-mêmes devrait conduire à une certaine « compétition » pour l'emploi de ces personnels aujourd'hui qualifiés suite à leur expérience acquise, et leur permettre de trouver plus normalement un travail dans leur pays d'origine.

Ce sont les raisons pour lesquelles les industriels allemands eux-mêmes indiquent avoir conscience du caractère temporaire de cet avantage compétitif. Leur réponse est prête : l'automatisation du maximum de tâches sur les lignes d'abattage, de désossage et de découpe. D'ores et déjà une partie des postes de la ligne d'abattage des porcs est robotisée. Et, selon certains interlocuteurs, des travaux de développement sont en cours, avec les principaux fournisseurs de matériels de chaînes d'abattage-découpe, pour étendre cette robotisation vers l'aval, c'est-à-dire vers le désossage et la découpe.

Cette réflexion existe également dans certaines entreprises françaises qui mesurent le coût d'une telle reconversion. Le coût d'une nouvelle unité automatisée d'un volume de 40 000 tonnes annuelles (poids des animaux vivants, soit 120 000 têtes ou 30 000 tonnes de viande) est estimé entre 35 et 40 M€, station d'épuration comprise.

Recommandation : mettre en place un plan de modernisation et de robotisation des chaînes d'abattage et de découpe dans l'ensemble de l'industrie de la viande. Ceci augmentera la productivité et diminuera par ailleurs les tâches les plus pénibles pour les salariés.

4.1.2 Conventions collectives

Il existe une multiplicité (27) de conventions collectives dans le secteur des IAA, contre, par exemple, une seule pour celui de la métallurgie. Ceci accroît pour les entreprises la charge de la gestion des ressources humaines dans ce secteur quand les salariés de certains groupes relèvent de conventions collectives différentes. Ceci ne favorise pas les évolutions des salariés d'une entreprise à une autre car, même si les métiers sont similaires, les conventions sont différentes

Recommandation : harmoniser les règles découlant de ces conventions collectives.

4.1.3 Attractivité des métiers

Certains métiers particuliers des IAA, notamment dans le secteur des viandes, n'ont que très peu d'attractivité pour les salariés.

Dans le cadre des Etats Généraux de l'Industrie (EGI), ce point fait partie des problèmes diagnostiqués par le groupe de travail agroalimentaire ; le rapport¹⁹ met en évidence le phénomène : 10 000 postes de travail n'ont pas encore été pourvus en 2010. Cela fait courir un risque de manque de main d'œuvre qualifiée à l'avenir.

Le problème est complexe ; il résulte d'éléments subjectifs liés à l'image (méconnaissance de la réalité des métiers) mais aussi de difficultés réelles telles que la pénibilité de certaines tâches notamment dans les abattoirs, avec une prévalence parfois importante des troubles musculo-squelettiques, des horaires très matinaux, du travail dans le froid, l'humidité...

L'État a pris la mesure du problème et un rapport sur le sujet a été réalisé en novembre 2008 par le CGAAER (Catherine Bouvier, Marcel Chevalier, Michel Clochon, Marcel Dandaleix, Charles Perrot) : « Les métiers de l'industrie agroalimentaire : formations, emplois, conditions de travail ».

Par ailleurs, a été signée en 2009, par l'État, les fédérations professionnelles des IAA et les syndicats de salariés, une Charte nationale de coopération pour le soutien et l'accompagnement des entreprises et de leurs salariés.

Recommandation : mieux communiquer autour des métiers des IAA afin d'attirer les jeunes et assurer le transfert des savoirs.

4.2 Réglementation sanitaire et environnementale

Les réglementations sanitaire et environnementale dans le domaine des filières animales ont vocation à la fois à protéger et rassurer le consommateur, et à garantir une conduite des élevages selon les principes partagés d'une agriculture durable. Bien valorisées auprès du public par les filières de l'élevage, ces réglementations devraient leur être bénéfiques.

Toutefois, la majorité des acteurs des filières animales, à l'exception de la filière laitière, se plaignent des contraintes imposées par ces réglementations.

Mais au-delà de cette appréciation, les professionnels considèrent que les réglementations sanitaires et environnementales entraînent ainsi de graves distorsions de concurrence intra européennes. Selon eux, soit les autres Etats membres n'appliquent pas les règles communautaires, soit l'Administration française a renforcé ces règles au-delà des exigences communautaires.

Pour autant, il ne faudrait pas se trouver dans une contradiction entre la volonté d'une meilleure segmentation valorisée auprès du consommateur et une demande d'assouplissement voire d'exonération des règles sanitaires et environnementales.

La mission n'a pas pu entrer dans l'évaluation des modalités concrètes d'application et des pratiques de mise en œuvre et de contrôle de l'ensemble de ces règles, dans chacun des pays concernés. Une telle appréciation dépend d'une approche intime du contexte local autant que d'une analyse exhaustive.

¹⁹ Rapport final EGI – groupe agroalimentaire, février 2010

En absence de constat objectif il reste que le « ressenti » des acteurs est toujours à peu près le même. En Italie, en Allemagne et en Espagne, on se plaint aussi vigoureusement qu'en France du nombre et du zèle des fonctionnaires. En outre, dans ces pays, des réglementations régionales se surajoutent souvent aux règles nationales et communautaires notamment dans les domaines de l'environnement. Le rôle des groupes de pression (consommateurs ; environnementalistes) est sans doute plus fort dans d'autres pays européens comme l'Allemagne qu'il ne l'est en France.

Il est bien évident que des commentaires et des anecdotes partiels et subjectifs ne peuvent pas fonder une analyse objective sur les éventuels handicaps de compétitivité dues à l'application de règles sanitaires et environnementales qui seraient inégales, au moins dans leurs modalités de contrôle. Il semble en tout cas qu'en Allemagne, comme en Italie et en Espagne, les réglementations sanitaires et environnementales édictées par Bruxelles sont transcrites effectivement en droit national.

En définitive, les éléments suivants peuvent être retenus :

- il n'existe pas de tableau européen de transposition en droit national des directives et réglementations communautaires dans le domaine sanitaire et environnemental. Les services des ambassades françaises ne disposent pas des moyens très importants qui seraient nécessaires à l'analyse détaillée et infra réglementaire de l'application des directives dans chaque Etat membre,
- l'OAV (Office alimentaire et vétérinaire), organe de la Commission européenne, exerce un audit des services vétérinaires de chaque pays en s'appuyant sur des visites de terrain et des rencontres avec tous les acteurs. Il publie des rapports sur ses constats, des recommandations et des tableaux de synthèse sur un site dédié avec les réponses des Etats membres à ses observations,
- la Commission européenne reproche aux services français de ne pas se donner les moyens suffisants pour exercer des contrôles efficaces,
- les services vétérinaires sont dotés d'une assurance qualité comprenant des instructions sur le nombre et les méthodes d'inspection : des guides de bonnes pratiques avec la finalité des contrôles et des grilles de procédure existent également,
- l'harmonisation entre les pratiques des différents départements est suivie attentivement par la DGAL qui multiplie les formations et met en exergue le principe des 3 P (pragmatisme, progressivité, pédagogie). Elle rappelle les missions originelles des services vétérinaires « aider et conseiller ».

Une mise à plat partagée des points de vue des différents acteurs apparaît donc indispensable.

Recommandation : organiser une table ronde avec l'ensemble des acteurs français (industriels et services de l'Etat) portant sur l'application des réglementations sanitaires et environnementales après qu'un rapport ait fait l'état précis des lieux sur ces sujets. Nommer un médiateur auprès de la DGAL pour le suivi des dossiers conflictuels sur le plan sanitaire.

Les points suivants pourraient faire l'objet d'un premier examen des difficultés en cours.

4.2.1 Les seuils d'autorisation des établissements classés

La directive IPPC (Integrated Pollution Prevention and Control de 1996) fixe des seuils minimaux de nombre d'animaux pour imposer des études d'impact lors de l'installation de certains bâtiments d'élevage, notamment dans le secteur porcin. Ces seuils sont de 750 truies pour les ateliers de naissance et de 2500 pour les porcs à l'engraissement.

La France a décidé pour des raisons environnementales, d'introduire une notion « d'animal équivalent » (coefficient de conversion des truies naisseuses) qui de fait, fixe à 50 truies le seuil à partir duquel une déclaration avec notice d'impact est nécessaire pour l'installation de nouvelles porcheries et 450 porcs pour l'étude d'impact avec enquête publique. Un tel seuil n'existe ni en Espagne, ni en Allemagne.

Sans préjuger de l'opportunité de cette sur-réglementation française, elle handicape de fait les élevages français. C'est pour tenir compte de cette situation que la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010, décide de simplifier les procédures d'enregistrement pour le regroupement ou la modernisation des exploitations et notamment d'exonérer d'enquête publique ces regroupements ou modernisation à partir d'élevages existants, à condition qu'il n'y ait pas « d'augmentation sensible de la capacité de ces élevages, ou d'effet notable sur l'environnement ». Un décret fixant les conditions d'application de cette disposition doit être pris avant le 31 décembre 2010. Les articles 29 et 30 de la même loi encadrent la délivrance des conditions d'autorisation et notamment les délais de réponse de l'administration.

Concernant les élevages laitiers, le seuil d'autorisation des installations classées est fixé à 100 vaches laitières en France alors que la réglementation européenne ne fixe aucun seuil, position suivie par l'Allemagne, l'Italie et les Pays-Bas. L'Espagne fixe un seuil de 300 vaches laitières, la communauté autonome de Castille-Leon abaissant ce seuil à 200. La suppression des quotas laitiers en 2015 pourrait entraîner des évolutions de la taille des exploitations laitières (cf 5.5.5). L'application de la réglementation des installations classées ne doit pas freiner cette évolution.

4.2.2 Les conditions d'application des règles sanitaires

4.2.2.1 Lutte contre la salmonellose

L'encadrement de la lutte contre la salmonellose est fixé par le règlement (CE) n°646/2007 et fixe un objectif de taux d'infection inférieur à 1% d'ici le 31 décembre 2011 pour les élevages de volailles. La réglementation européenne fixe uniquement l'objectif. Le nettoyage et la désinfection de l'atelier d'élevage constituent le meilleur moyen pour se débarrasser des salmonelles.

Pour assurer une grande rigueur dans l'analyse, l'AFSSA préconise des prélèvements importants sur chaque lot au niveau des abattoirs. Toutefois, pour les élevages de dindes, l'étalement dans le temps de l'abattage des lots, parfois supérieur à la durée de validité des analyses, entraîne un coût économique non négligeable.

Il reste qu'éleveurs et abatteurs devront parfaitement s'entendre pour que les lots positifs à l'élevage ne soient pas refusés à l'abattoir et puissent trouver un débouché, ce qui doit être fait dans le cadre de la mise au point d'un nouvel arrêté.

Recommandation : modifier l'arrêté du 22 décembre 2009 dès septembre 2010 après consultation des professionnels afin d'harmoniser notre réglementation avec les exigences européennes.

4.2.2.2 Bien-être dans les élevages de volailles

La "nouvelle" directive 2007/43/CE sur les normes relatives à la protection des poulets de chairs a été publiée en 2007 ; elle a été transposée le 28 juin 2010. Le point majeur est la diminution des densités d'élevage autorisées par rapport aux pratiques actuelles.

En matière de contrôle, le principe retenu en France est de lier les prescriptions en matière de bien-être à celles applicables en matière d'information sur la chaîne alimentaire (ICA) et de contrôle des animaux et carcasses sur la chaîne. L'intégration des indicateurs bien-être dans l'ICA permet aux éleveurs de n'avoir qu'un document à remplir à destination de l'exploitant de l'abattoir et des services d'inspection.

Un autre point important pour la filière est l'analyse des liaisons en abattoir. Au cours des négociations, la directive a été vidée de sa précision initiale sur les types de lésions à relever à l'abattoir et jugées indicatrices de mal-être. Il revient donc désormais aux États membres de déterminer les lésions qui seront notées en abattoir. Pour le diminuer la charge de travail des abatteurs et ne pas empiéter sur leur compétitivité, il a été décidé au niveau national de se focaliser sur les lésions déjà regardées pour des raisons d'hygiène (cachexie, ampoules de bréchet). D'autres lésions qui sont des signes de carence de bien-être animal selon l'AFSSA-INRA (pododermatites par exemple) ne seront pas notées en routine, mais seulement dans le cadre d'une étude pilote. Ce choix a été également fait par d'autres États membres, alors que certains autres pays membres ont préféré des procédures ambitieuses pour évaluer les carences de bien-être à l'abattoir.

Les marges d'interprétation de la directive laissée aux États membres sont cependant faibles et les conditions d'application des directives UE sont très strictement surveillées par Bruxelles et les associations de protection animale. L'Office Alimentaire et Vétérinaire, organe de contrôle de la Commission, vient désormais en mission au minimum tous les 3 ans sur le sujet de la protection animale.

La question des normes UE pose certes la question de l'harmonisation européenne quand les normes ne sont pas suffisamment précises, mais également la question de la distorsion par rapport aux pays tiers en ce qui concerne la protection des animaux en élevage (on pense par exemple aux imports de poulets brésiliens) : en effet, les critères de protection ne font pas partie des mesures SPS²⁰ prévues à l'OMC.

Recommandation : poursuivre la concertation professionnelle engagée par la DGAL pour concilier les contraintes économiques de la filière avec le respect des objectifs de la directive visant au respect du bien-être animal.

4.2.2.3 Les protéines animales dans l'alimentation des porcs et des volailles

Les industriels et professionnels ont évoqué la baisse de compétitivité du secteur de la dinde depuis l'arrêt de l'incorporation des farines animales dans leur alimentation résultant des mesures prises par l'Union européenne pour lutter contre l'ESB. Cette situation est propre à l'UE : les viandes de porc et de volaille en provenance des pays tiers et consommés en France peuvent, quant à elles, être issues d'animaux ayant consommé ces protéines animales. Il en résulte pour l'Union européenne une importante dépendance protéique pour l'alimentation animale, matérialisée notamment par ses importations de soja en provenance des pays tiers.

Les industriels émettent le souhait de pouvoir ré-introduire cette source de protéines bon marché dans l'alimentation des porcs et des volailles. En effet, dans un contexte de spéculations croissantes sur les matières premières agricoles, ces importations fragilisent l'équilibre économique des filières de production animale, tout en posant la question en matière de développement durable.

²⁰ Accord conclu à l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires

En octobre 2007, en réponse à une demande du Parlement européen, l'EFSA²¹ a rendu public un avis du groupe scientifique sur les risques biologiques relatifs à l'utilisation de protéines animales dans l'alimentation des animaux d'élevage. On peut notamment y lire que « le groupe a conclu que le risque de transmission de l'ESB aux porcs nourris avec des protéines animales transformées de volailles, et inversement, est négligeable. Par conséquent, dans cette hypothèse, une éventuelle augmentation du risque d'exposition de l'homme à l'ESB serait négligeable ». L'EFSA souligne néanmoins la nécessité de disposer de tests permettant de discriminer les espèces animales utilisées dans la fabrication des farines afin de respecter le non recyclage intra-espèces imposé par le règlement (CE) n°1774.

D'un point de vue technique, la réintroduction des farines animales ne pourra donc être effective que du jour où des méthodes d'analyses, fiables et de routine, seront disponibles pour distinguer les espèces d'origine. L'autorisation à la réintroduction, si elle venait à être adoptée, prévoirait ainsi un « croisement » d'espèces, autrement dit, l'emploi de farines de volailles dans l'alimentation des porcs et vice-versa, dans le strict respect du principe de « non cannibalisme ». Or, ces méthodes d'analyse ne sont toujours pas au point. La réintroduction des farines animales dans l'alimentation des porcs et des volailles n'a pas encore fait l'objet de nouvelles discussions au sein de groupes de travail communautaires, sur la base d'un projet de texte. Son étude figure toutefois bien dans la feuille de route de la Commission.

Le mode d'alimentation des animaux (pratiques, substances utilisées, etc.), dont les viandes sont importées en France, est très rarement pris en compte sauf dans le cas des matériaux bovins, ovins ou caprins, ou lorsqu'il y a eu des cas d'ESB autochtones. Une garantie peut-être demandée sur l'arrêt de l'alimentation des ruminants avec des farines de viandes, d'os et de cretons.

Au delà de l'aspect purement réglementaire, la question de l'acceptation publique de cette nouvelle ré-introduction des farines animales reste entière.

Recommandation : étudier la possibilité de réintroduction des protéines animales dans l'alimentation des porcs et des volailles. Si l'interdiction des protéines animales devait finalement prévaloir, la question de l'importation en provenance de pays tiers de viandes issues d'animaux nourris avec des protéines animales devrait être revue. En tout état de cause il est nécessaire que les exigences imposées aux élevages de l'Union européenne sur la non utilisation des farines animales dans l'alimentation le soient également aux viandes importées.

4.2.2.4 Usage des graisses animales en alimentation animale

Concernant l'utilisation des graisses animales dans l'alimentation des animaux d'élevage, il est important de souligner que toutes les contraintes réglementaires européennes et nationales ont été levées, en ce qui concerne l'utilisation des graisses de porcs ou de volailles.

Recommandation : en France, la non-utilisation de ces graisses animales est due principalement au cahier des charges imposé par les distributeurs ; ceux-ci affirment répondre à la demande des consommateurs d'animaux élevés au « 100% végétal ». Il appartient donc aux partenaires de la filière de trouver un accord sur ce point.

Quelques contraintes persistent concernant l'utilisation de certaines graisses de ruminants. Le SIFCO (Syndicat des industries françaises des coproduits animaux) a signalé des spécificités franco-françaises en matière de réglementation sur les coproduits générant des distorsions de concurrence. Ces spécificités figurent en annexe 8.

²¹ European Food Safety Authority

L'une des spécificités consiste à distinguer les graisses « d'avant fente » et « d'après fente » provenant de bovins nés avant le 1^{er} juillet 2001 : les graisses « d'après fente » ne peuvent être valorisées qu'en utilisation technique (oléochimie) et non en alimentation animale. Ceci représente un tonnage annuel estimé à 160 000 tonnes et un manque à gagner pour l'ensemble des filières viandes estimé à 6 M€.

Recommandation : harmoniser la réglementation française en supprimant la distinction pour les ruminants entre les graisses d'avant et après fente.

4.2.2.5 Viandes séparées mécaniquement

Le règlement (CE) n°853/2004 définit les viandes séparées mécaniquement (VSM) comme « le produit obtenu par l'enlèvement de la viande des os couverts de chair après le désossage ou des carcasses de volailles, à l'aide de moyens mécaniques entraînant la destruction ou la modification de la structure fibreuse des muscles ». La Commission précise que la matière première utilisée (viande sur os, quel que soit le stade d'élaboration) et le procédé technologique (séparation mécanique) suffisent pour considérer le classement des produits en VSM.

Le règlement distingue, en fonction de leurs conditions de production et de leurs caractéristiques, deux types de VSM : les VSM « classiques » prévues par la réglementation préexistante et utilisées dans les charcuteries cuites à pâte fine, et une nouvelle catégorie, les VSM « haute qualité » (ou viandes « 3mm » ou « viandes gros grains ») qui sont utilisées pour la fabrication de produits vendus crus (saucissons secs, paupiettes) ou cuits (pâtés, saucissons cuits).

En application de la Directive 2000/13 (CE) sur l'étiquetage, les produits transformés qui incorporent des VSM doivent mentionner, dans la liste des ingrédients, la dénomination « viande séparée mécaniquement », et non « viande ». Toutefois, en 2008, une souplesse a été introduite au plan national autorisant l'utilisation de la mention « viande gros grains » en remplacement de « viande séparée mécaniquement » pour les VSM de « haute qualité ».

S'appuyant sur leurs qualités organoleptiques et leur composition, les industriels des filières volaille et porcine souhaitent que les VSM « haute qualité » puissent être mieux valorisées, en les sortant de la catégorie des VSM, comme le feraient déjà leurs concurrents européens. A cette fin, les fédérations professionnelles avicoles ont rédigé un cahier des charges relatif aux matières premières utilisées pour la fabrication de « préparations de viande obtenue par désossage mécanique » qu'elles ont porté au niveau communautaire en 2008.

Ainsi, elles ont demandé que les autorités françaises déclenchent une procédure d'urgence auprès de la Commission européenne, afin de mettre en cohérence les réglementations relatives à l'hygiène et à l'information des consommateurs, de s'assurer de l'application homogène de ces réglementations dans tous les États membres de l'Union européenne et de permettre une meilleure valorisation de ces produits.

La France a saisi récemment la Commission de cette question.

Recommandation : s'assurer en relation avec les familles professionnelles de l'aboutissement satisfaisant de la demande française.

4.2.2.6 Les sous-produits d'équarrissage et saisies

Les abatteurs dénoncent un « déclassement fréquent » en catégorie 2 de sous-produits animaux qui devraient être, selon eux, classés en catégorie 3, ce qui autoriserait une valorisation en alimentation pour animaux familiers (« petfood »).

Or, dans les faits, dès lors qu'un lot de volailles est saisi pour motif sanitaire, la totalité des sous-produits est classée en catégorie 2, à l'exception des plumes et du sang. Ainsi, seuls les lots pour lesquels l'ensemble des carcasses retirées l'ont été pour un motif autre que sanitaire, peuvent donner lieu à une orientation C3 des sous-produits. La DGAL estime que ce cas est malheureusement rarissime. En l'absence de tri individuel des carcasses retirées entre le C2 et le C3, l'ensemble des sous-produits est destiné au C2. La DGAL recommande donc d'améliorer le tri des carcasses au niveau des opérateurs.

Recommandation : établir en concertation avec les professionnels un cahier des charges définissant précisément le partage des responsabilités et les conditions de classement de tout ou partie des lots à classer.

4.3 Fiscalité

Les entretiens auxquels la mission a procédé ont montré que des préoccupations relatives à des distorsions fiscales étaient présentes dans toutes les filières. Il est apparu que certaines distorsions invoquées pouvaient avoir un effet indirect sur les entreprises de l'agroalimentaire parce qu'elles touchent d'abord leur amont, et donc leurs coûts d'approvisionnement, tandis que d'autres distorsions affectent directement les IAA.

4.3.1 Certaines distorsions fiscales invoquées par nos interlocuteurs touchent les exploitants agricoles et concernent l'amont des IAA

En Allemagne la loi sur la TVA prévoit pour les entreprises agricoles un régime d'imposition forfaitaire de principe reposant sur l'application de taux moyens (Durschnittsätze). L'option pour le régime commun demeure possible (elle s'exerce alors pour une durée irrévocable de cinq ans) et demeure en général choisie par les entreprises qui ont un programme d'investissements important, afin de récupérer dans les conditions de droit commun la TVA qui les a grevés.

Pour les entreprises soumises au régime forfaitaire, les taux moyens applicables sont identiques pour la taxe collectée et pour la taxe déductible. La taxe due est considérée comme nulle. L'exploitant n'a ainsi ni TVA à verser, ni crédit de TVA à faire valoir. Ses obligations déclaratives sont allégées au minimum (seule une déclaration annuelle récapitulative demeure nécessaire). La simplicité de ce dispositif peut sembler plus favorable que l'application du régime simplifié agricole (RSA) français, qui laisse subsister un système d'acomptes trimestriels et une TVA nette à verser ou un crédit de TVA, en fonction des situations. Bien que le dispositif allemand n'apparaisse pas dans la liste des dépenses fiscales identifiées dans le rapport rendu régulièrement par le Gouvernement au Parlement, certains chiffres existent néanmoins en termes de coût pour les finances publiques : le coût d'ensemble (Etat fédéral, Länder, communes) a ainsi été évalué à 340 M€ en 2009. Le ministère fédéral des finances semble favorable à la suppression de ce régime dérogatoire, mais les organisations professionnelles font pression pour le conserver, signe de l'intérêt qu'il doit présenter pour les exploitants.

Selon l'IFIP (Institut du Porc), ce forfait de TVA fausse la concurrence au niveau des coûts amont, notamment pour la production de porcs : l'effet est chiffré à 4 centimes d'euro du kg (sur 1,2 € du kg).

Recommandation : un état des lieux comparatif des systèmes de TVA devra être dressé afin de dénoncer éventuellement ceux qui ont un effet distorsif réel sur les échanges au sein du marché intérieur européen des produits agricoles et alimentaires.

4.3.2 La réforme en cours de la taxe professionnelle est particulièrement bénéfique aux IAA

Comme le montre le rapport commun de l'IGF et de l'IGA rédigé en mai 2010 par MM. Durieux et Subremon sur les effets de la réforme de la taxe professionnelle sur la fiscalité des collectivités locales et sur les entreprises :

- au niveau global, la réforme réduit sensiblement la fiscalité des entreprises, particulièrement pour les PME et dans les secteurs industriels,
- proportionnellement au montant de l'imposition, les IAA font partie des secteurs d'activité qui gagnent globalement le plus avec la réforme, avec un allègement moyen de 35,4% du montant de la taxe (l'effet moyen sur l'ensemble des secteurs n'atteint que 32,9%),
- surtout, les IAA sont le 4^{ème} secteur d'activité où l'effet est le plus positif en termes de nombre d'entreprises gagnante à la réforme : plus de 60 % des entreprises du secteur des IAA bénéficieront d'un effet positif quand la plupart des autres secteurs sont à moins de 50 %.

En outre la réforme de la taxe professionnelle exerce un effet très positif en matière de simplification du travail administratif dans les entreprises assujetties.

4.3.3 D'autres distorsions impactent plus directement les entreprises du secteur agroalimentaire

4.3.3.1 Coût de l'équarissage

En France le service public de l'équarissage est complètement libéralisé depuis juillet 2009. Le schéma français de répercuSSION du coût de l'équarissage vers la distribution et le consommateur est unique en Europe.

Une étude réalisée en 2008 par le Syndicat des industries françaises des coproduits animaux (SIFCO) sur six pays membres de l'UE²² a confirmé que tous les Etats étudiés contrôlent strictement et financent la collecte, le traitement et/ou la destruction des animaux trouvés morts dans les exploitations (ATME). Cette contribution publique varie significativement d'un Etat à l'autre : le financement public est nul au Danemark (en dehors du cas ovin), et le sera d'ici peu au Royaume-Uni, relativement limité en France (20 %), et significatif aux Pays-Bas (55 %), en Espagne (65 %) et en Allemagne (de l'ordre de 75 % sous réserve des variations selon les Länder). Cette étude a par ailleurs confirmé l'originalité du dispositif français actuel caractérisé par la présence d'un troisième contributeur en dehors des autorités publiques et des éleveurs, les abattoirs.

La comparaison des situations nationales a mis en avant les caractéristiques structurelles radicalement différentes entre d'un côté les Pays-Bas et le Danemark et de l'autre le reste des pays étudiés. En effet, la superficie limitée de leur territoire, l'absence de relief, la densité et la taille des exploitations, constituent des atouts qui s'opposent radicalement aux caractéristiques des autres pays aux territoires plus vastes, moins denses, aux reliefs plus importants. On peut relever que les Pays-Bas et le Danemark semblent avoir tiré profit de ces avantages structurels pour investir et optimiser les conditions de réalisation leur permettant d'abaisser leurs coûts.

La comparaison des coûts révèle des écarts très significatifs entre les territoires étudiés. Les tarifs pratiqués aux Pays-Bas et au Danemark sont particulièrement performants. L'écart des coûts de retrait est toutefois limité entre les territoires qui présentent des densités d'exploitations comparables. In fine, le prix résultant de la moyenne des prix pratiqués dans les départements français se situe dans la moyenne des prix constatés dans les territoires européens étudiés.

²² Allemagne, Danemark, Espagne, France, Pays-Bas et Royaume-Uni.

4.3.3.2 Taxes sur les huiles et les farines perçues au profit de la CCMSA

Une taxe spéciale sur les huiles végétales, fluides ou concrètes et une taxe sur les quantités de farines, semoules et gruaux de blé tendre livrées ou mises en œuvre en vue de la consommation humaine sont prévues par le code général des impôts (respectivement les articles 1609 viciés et 1618 septies). Ces taxes alimentent pour leur totalité la branche maladie du régime social des non-salariés agricoles et sont désormais perçues au profit de la Caisse centrale de mutualité sociale agricole (CCMSA).

Les deux taxes suivent un régime comparable : elles frappent les acquisitions en France et les importations de produits destinés à être consommés ou mis en œuvre, ainsi que les livraisons à soi-même. Afin d'éviter une pénalisation des productions nationales à l'exportation, les huiles et farines destinées à être exportées, que ce soit dans la Communauté ou vers les pays tiers, sont exonérées de la taxe.

Ce dispositif de recettes affectées à la couverture sociale des agriculteurs est largement critiqué pour les distorsions dont il serait la cause :

- s'agissant des huiles, seules les huiles d'origine végétale et d'animaux marins sont taxées, introduisant une distorsion en faveur des graisses d'origine animale (autres que les animaux marins),
- les taux sont différents entre les catégories d'huiles végétales ; ainsi, le taux applicable à l'huile de palme est très inférieur à celui en vigueur pour les huiles de tournesol ou de soja (-30%), l'huile d'olive (-50%),
- le recouvrement de ces taxes serait très inégal : beaucoup de produits, huiles végétales, mayonnaises ou sauces incorporant des huiles végétales seraient importés, principalement d'Allemagne, de Belgique et de Pologne, sans que la taxe soit acquittée. Des produits fabriqués en France et destinés à la restauration collective échapperaient aussi à cette taxe à défaut de déclaration. Ce phénomène existerait également pour la taxe sur les farines en ce qui concerne les achats directs à certains meuniers par les boulangers,
- la mise en œuvre du principe de non-imposition des huiles et farines incorporées dans des produits destinés à l'exportation est d'une très grande complexité car il impose l'utilisation de listes analytiques d'équivalents produits incorporés qui restent approximatives. En outre, géré en régime déclaratif, il est en pratique impossible à contrôler.

Il est à noter par ailleurs que la part des huiles françaises « premier prix » régresse régulièrement ; la balance commerciale de corps gras est très déficitaire. Une remise à plat du dispositif permettrait de rendre plus concurrentielle la filière huile française.

Recommandation : supprimer ce dispositif de taxe affectée, qui représente une fraction marginale des dépenses totales de la branche maladie de agriculteurs (120,6 M€ pour la taxe sur les huiles, 61,4 M€ pour la taxe sur les farines, au total 182 M€, soit 2,5 % de 7,2 Md€) et reste d'une importance limitée comparée à la principale ressource de taxes affectées à cette branche, qui est constituée par les droits sur les tabacs, qui rapportent 1,86 Md€, soit dix fois plus (et un total de 10 Md€). Cette remise à plat pourrait être envisagée à l'occasion d'une réforme des sources de financement de la branche maladie du régime général, à laquelle le régime des agriculteurs est adossé.

A tout le moins, dans l'immédiat, harmoniser les taux appliqués aux différentes catégories d'huiles.

4.4 Logistique

La performance dans le domaine de la logistique est un élément important de la compétitivité. Il s'agit en particulier d'être le plus efficace possible dans l'organisation interne, l'approvisionnement en matières premières, la gestion des stocks, l'expédition des produits finis vers les réseaux de distribution.

En ce qui concerne plus spécifiquement les industries agroalimentaires, les réglementations imposent des contraintes telles que la traçabilité ou le respect de la chaîne du froid. Les crises successives (vache folle, listériose, grippe aviaire...) imposent à la logistique de faire preuve de réactivité, de précision et de transparence.

L'ASLOG (Association Française pour la LOGistique) réalise tous les 2 ans une étude permettant d'évaluer le coût logistique global (transport d'approvisionnement et de distribution, entreposage, frais financiers des stocks, logistique interne) : pour l'ensemble de l'industrie, il s'établit en 2008/2009 en moyenne à 11,9 % du chiffre d'affaires net. Ce coût est en nette augmentation par rapport à l'évaluation précédente de 9,9 % en 2005/2006. Pour les IAA, le taux s'établit à 10,1 % contre 8,7 % précédemment.

Le poste transport représente environ la moitié des coûts logistiques ; la hausse du prix de l'énergie ces dernières années pèse lourdement sur le coût du transport routier, mode largement prédominant utilisé par les IAA.

4.4.1 Autoriser le passage à 44 tonnes des véhicules de transport routier de marchandises

Selon les chiffres du Sessi (Service des études et des statistique industrielles au MEIE), 83,6 % du transport agroalimentaire passent par le réseau routier contre 13,6 % pour le ferroviaire et 2,8 % pour le fluvial.

La législation française permet actuellement 40 tonnes de poids total roulant autorisé (PTRA) avec des dérogations à 44 tonnes pour la partie routière d'un transport combiné (train, voie maritime ou fluviale), pour la desserte des ports dans un rayon de 100 à 150 km selon autorisation préfectorale et dans d'autres cas spécifiques. Comme le montre le tableau comparatif suivant, de nombreux pays d'Europe autorisent sur leur territoire la circulation de camions de 44 tonnes.

Tableau 14 : Comparaison des situations en Europe

Pays	Poids maximum Autorisé (tonnes)	Nombre d'essieux
Allemagne	40	5
Autriche	38	5
Belgique	44	5
Danemark	48	6
Espagne	40	5
Finlande	48	6
France	40	5
Italie	44	5
Luxembourg	44	5
Pays-Bas	50	5
Portugal	40	5
Royaume-Uni	44	6
Suède	60	6

Selon une étude conduite par la filière des métiers du grain (Coop de France, ORAMA, USIPA, SNIA, la meunerie française, SYNACOMEX, FNA, huileries de France), le passage de 40 à 44 tonnes du PTRA permettrait d'accroître de près de 15 % le tonnage transporté tout en réduisant d'environ 11 % le coût par tonne.

Dans le cadre de l'allègement des contraintes qui nuisent à la compétitivité, le Président de la République a annoncé fin avril 2010 l'autorisation de l'utilisation de camions de 44 tonnes pour le transport de marchandises agricoles et agroalimentaires entre le lieu de production et le premier lieu de stockage ou de transformation. Un projet de décret été rédigé dans ce sens mais il prévoit progressivement un renouvellement de la flotte de camions avec 6 essieux afin de réduire la pression sur les infrastructures routières.

L'économie de cette mesure pour l'ensemble des IAA a été estimée à plusieurs centaines de millions d'euros (300 à 500 M€).

Recommandation : prendre les mesures réglementaires permettant la mise en oeuvre de la décision prise à l'été 2010 afin d'autoriser l'augmentation du poids total roulant autorisé (PTRA) des camions transportant des produits agricoles et agroalimentaires sans exclure aucun produit et permettre le maintien de 5 essieux pour les poids lourds existants afin de ne pas générer de surcoût qui serait engendré par un renouvellement anticipé du matériel de transport.

4.4.2 Organisation du fret ferroviaire

L'offre de transport ferroviaire est peu développée pour le fret.

De façon générale, le transport ferroviaire ne trouve un intérêt que pour les longues distances et sous réserve que les points de chargement et de déchargement (port et site industriel par exemple) soient proches d'une gare.

Ainsi, les entreprises françaises collectrices de céréales, qui investissent dans l'acquisition de wagons et dans des infrastructures portuaires, utilisent massivement le fret ferroviaire.

Elles dépendent pour cela de l'organisation du fret, de la disponibilité en wagons, en motrices, de la qualité du réseau secondaire de Réseau Ferré de France (RFF) où les investissements en maintenance font défauts. Elles sont tributaires de l'organisation de la SNCF et de RFF.

Aujourd'hui, la fiabilité du fret est estimée à 65 % via l'opérateur SNCF ou les opérateurs privés²³. Les trains non réalisés dans le cadre du plan de programmation, sont condamnés à être reportés en fin de période. Ils sont irrémédiablement perdus sur la période considérée. Ce manque de fiabilité se traduit par des surestaries (sommés payées à l'armateur en cas de retard de chargement ou déchargement) et par des renégociations de contrats avec les clients qui ne sont pas livrés en temps et en heure. Les trains non exécutés accroissent les stocks de report, pénalisant la moisson suivante.

Les collecteurs de céréales demandent de disposer de sillons supplémentaires car certains axes sont surchargés, en s'appuyant sur des organisations fiables (privées ou publique) : plus de 90 % du trafic ferroviaire est planifié plus de trois mois à l'avance.

Il y a aussi un problème de moyens : manque de wagons et de motrices.

²³ Selon une étude réalisée par Axérial sur le fret ferroviaire (juillet 2010)

Recommandation : les filières agricoles et agroalimentaires sont très concernées par la réorganisation du fret ferroviaire et doivent être associées aux réformes engagées notamment pour faire valoir leurs besoins en terme de réseau ferré et de matériel.

4.4.3 Réglementation en matière de fluides frigorigènes

Réglementation

Le règlement européen n°2037/2000 du 29 juin 2000 « relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone » interdit de recharger les installations de production de froid :

- en R22 (hydrochlorofluorocarbures ou HCFC) neuf à compter du 1^{er} janvier 2010,
- en R22 recyclé à compter de 1^{er} janvier 2015.

Conséquences pour les industriels

La solution considérée à la fois comme la plus performante au point de vue énergétique, la plus écologique et la plus économique pour des systèmes industriels de grande taille consiste à remplacer le R22 par l'ammoniac (il existe aussi une solution Hydrofluorocarbures ou HFC mais elle présente un effet de serre important).

Du fait de sa toxicité, ce gaz est strictement encadré par la norme européenne EN 378 "systèmes de réfrigération et pompes à chaleur - exigences de sécurité et d'environnement" qui comporte tous les éléments permettant d'éviter les risques d'accident de biens et de personnes liés à la mise en oeuvre de systèmes de froid et de climatisation.

Spécificité française

Les entreprises françaises souffrent plus que leurs voisins de ce changement réglementaire. En effet, les HCFC (et le R22 en particulier) ont été favorisés car la réglementation française a longtemps bloqué le développement de l'ammoniac notamment en imposant (par arrêté du 23 février 1998), pour les installations classées pour la protection de l'environnement, une distance minimale d'au moins 50 mètres entre une installation à l'ammoniac et la limite de propriété, ce qui suppose de disposer d'un terrain d'au moins un hectare autour du point d'utilisation.

Depuis fin 2009, les conditions d'utilisation de l'ammoniac ont été assouplies par le Ministère de l'écologie mais entre-temps, les industriels des autres pays européens sont depuis de nombreuses années passés à l'ammoniac. Il en résulte un retard important de mise en conformité de nos entreprises.

Recommandation : mettre au point des mesures d'accompagnement permettant d'étaler la charge financière résultant de la mise aux normes des installations frigorigènes.

4.5 Exportation

4.5.1 Les structures de soutien aux exportations

Le secteur des IAA peut également compter sur l'appui du dispositif français, que met en oeuvre l'agence UBIFRANCE, les CCI en France et à l'étranger, la Coface et OSEO. Il bénéficie en outre, ce qui est plus particulier au secteur, des soutiens de SOPEXA et de l'ADEPTA.

UBIFRANCE

Cinq ans après sa naissance et la fusion des personnels et des métiers issus du CFCE et de l'Actim, l'agence UBIFRANCE a finalisé en 2009 sa nouvelle organisation avec la reprise des anciennes missions économiques du réseau à l'étranger de la DGTPE, qui s'est traduite par l'ouverture de 40 bureaux dans 28 pays (63 bureaux prévus dans 44 pays en 2010). Depuis la fin 2009, l'Agence compte une majorité de salariés à l'étranger. Elle vise à mettre cette force de frappe au service exclusif des entreprises, particulièrement des PME. Dans le secteur plus particulier de l'agroalimentaire, l'agence dispose de 180 experts (50 experts-produits et 130 experts-marchés à l'étranger).

En outre UBIFRANCE gère le dispositif des Volontaires Internationaux en Entreprise (VIE) : 335 VIE étaient en poste dans le secteur des IAA en 2009 (5,3 % du total), dont 53 % employés par des PME de chiffre d'affaires inférieur à 50 M€. Le nombre d'entreprises agroalimentaire utilisatrices s'élevait à 183 (soit 6 % du total des entreprises ayant recours au dispositif). Les principaux secteurs utilisateurs étaient le vin (24 %), les produits laitiers (12 %), les produits transformés (7 %).

SOPEXA

L'organisme se présente comme un groupe français de marketing et de communication issu du secteur professionnel de l'agroalimentaire qui détient l'essentiel de son actionnariat, fortement implanté à l'international (35 agences, actives dans 50 pays). La structure, qui compte 280 collaborateurs et fonctionne avec un budget de 84 M€, accompagne les entreprises du secteur, du conseil stratégique à la mise en place opérationnelle d'actions :

- mise en réseau,
- campagnes destinées à accroître la visibilité des produits,
- soutien collectif à la promotion des produits agricoles et agroalimentaires français et valorisation de l'image de la France agroalimentaire.

La Sopexa accompagne notamment les entreprises françaises à l'exportation dans le cadre d'une délégation de service public du Ministère de l'Alimentation, de l'agriculture et de la pêche. La répartition de l'activité par principales filières couvre les vins et spiritueux (35 %), les fruits et légumes (14 %), les produits carnés (12 %), les produits laitiers (6 %), sachant que plus de 25 % des activités sont multiproduits (expositions et autres actions).

ADEPTA (Association pour le développement des échanges internationaux de produits et techniques agricoles et agroalimentaires)

L'association regroupe plus de 200 entreprises du domaine agricole et agro-industriel réparties sur l'ensemble du territoire national ainsi que des instituts de recherche, des centres techniques et des cabinets d'ingénierie. L'ADEPTA organise chaque année des actions de promotion (missions d'entreprises, pavillons nationaux, missions d'identification des opportunités de marché, colloques et journées techniques) dans une trentaine de pays, l'accueil d'une centaine de délégations étrangères et diffuse une information régulière sur les marchés et les financements en direction de ses adhérents.

L'association gère d'autre part des actions de coopération technique et de formation pour le compte du ministère de l'Agriculture et du ministère des Affaires étrangères.

Afin de privilégier le développement des synergies interentreprises, elle a mis en place des groupes de filières afin d'organiser son programme autour de 8 filières (Vini-viticulture, Grandes cultures, Horticulture, Fruits et légumes, Elevage-lait-viande, Pêche-aquaculture, Emballage-conditionnement, Ingénierie-conseil).

4.5.2 Les dispositifs financiers nationaux d'aides publiques à l'exportation et ceux prévus spécifiquement en faveur des PME

Un certain nombre de dispositifs d'aides publiques à l'exportation sont financées par l'Etat :

- l'assurance prospection PME (CA inférieur à 500 M€) ainsi que l'assurance caution et l'assurance des crédits de préfinancement de la Coface,
- la procédure SIDEX d'aide spécifique aux PME et TPE françaises pour la prise en charge partielle de missions d'exportation, gérée par UBIFRANCE,
- le crédit d'impôt export subordonné au recrutement d'un salarié ou d'un VIE dont l'activité est dédiée à l'exportation,
- l'exonération d'impôt sur le revenu pour les personnes envoyées à l'étranger pour une durée supérieure à 120 jours.

S'y ajoutent les aides et subventions mises en place par les régions pour l'appui des entreprises sur les marchés extérieurs.

4.5.3 Les crédits nationaux

L'offre de services de soutien en matière d'exportation adressée au secteur des IAA est donc abondante et variée.

Le soutien financier de l'Etat aux actions de promotion et d'accompagnement à l'export représente environ 50 M€ par an de crédits d'intervention mobilisés par les grands canaux suivants :

- 18 M€ environ inscrits au budget du MAAP mobilisés directement via Sopexa dans le cadre d'une DSP, Adepta et Ubifrance (avec des conventions spécifiques),
- 12 M€ environ inscrits au budget du MAAP mobilisés via FranceAgriMer (et auparavant les différents Offices), généralement en cofinancement avec crédits professionnels,
- 20 M€ environ correspondant à la part consacrée à l'agroalimentaire des crédits inscrits au budget du MINEIE-Commerce extérieur et mobilisés via Ubifrance.

Il est difficile d'évaluer la pertinence de ces aides compte tenu de la disparité des moyens engagés pour la promotion par les entreprises elles même, les organisations professionnelles et les collectivités publiques.

Cependant, il est soulevé par beaucoup d'industriels le manque de lisibilité du dispositif public d'aide à l'export ou de la redondance des actions publiques (Sopexa, Ubifrance, Régions).

En matière d'aides à l'exportation, la question est donc peut-être moins de créer de nouvelles procédures que de permettre aux entreprises, notamment les PME, d'accéder à celles qui existent. Une amélioration du dispositif public d'aide aux exportations dont peuvent bénéficier les entreprises du secteur des IAA pourrait sans doute être recherchée.

Certains de nos interlocuteurs souhaitent que le "maillon manquant" entre les organes d'aide existants et les PME futures utilisatrices soit mis en place.

Recommandation : instaurer davantage de cohérence dans l'action des différents organismes de soutien nationaux et régionaux, et d'un guichet unique destiné à guider les candidats entre les différents types d'aides existantes. En toute hypothèse le renforcement des dispositifs existants de soutien aux PME et de soutien des entreprises à l'exportation fait partie des 30 recommandations européennes pour soutenir la compétitivité des IAA adoptées le 17 mars 2009.

4.5.4 Les crédits européens

En 2009, sur 56,9 M€ attribués par la Commission européenne à des programmes de promotion en faveur des produits agricoles et alimentaires, 45,8 M€ étaient consacrés à la promotion des produits européens sur le marché intérieur contre 11,1 M€ pour les pays tiers à l'UE. Compte tenu du fait que les programmes soient de 3 ans, l'estimation du montant annuel des retours communautaires pour la France est de l'ordre de 10 M€.

La France bénéficie d'une bonne part de l'enveloppe communautaire mais n'utilise le dispositif communautaire que pratiquement intégralement pour le marché européen, voire sur le seul marché français et n'a consacré en 2009 que 8,4 % des fonds à la promotion aux pays tiers (8,5 % en 2008).

A l'inverse, nos voisins italiens, espagnols ou néerlandais ont fait le choix d'utiliser la promotion communautaire comme outil de développement des marchés à l'export, y compris sur le marché intérieur. Aucun de leurs programmes visant le marché intérieur européen ne s'adresse qu'à leur seul marché national

Par ailleurs, l'union européenne souhaite que des opérations de promotions vers les pays tiers, associent plusieurs pays européens. Un des enjeux sera de promouvoir le modèle alimentaire européen.

Une réflexion est en cours quant à la création d'un office européen de promotion.

Recommandation : la France doit adopter une stratégie à l'export identique à celles des pays voisins en privilégiant la promotion vers les pays tiers et, au sein de l'Union européenne, hors du marché français en utilisant davantage le dispositif de promotion communautaire

Dans le cadre de l'évolution du règlement promotion attendue pour fin 2012, voulue par nos voisins et orienté principalement vers les pays tiers, la France devrait réorienter la stratégie publique d'aide à l'exportation.

Il conviendra également de se positionner auprès du futur Office européen.

4.5.5 Aspects administratifs

Restitutions à l'exportation

Les entreprises mettent en avant une interprétation très restrictive et tatillonne des réglementations communautaires par l'administration douanière dans le cadre d'exportations bénéficiant de restitutions.

La Direction générale des douanes et des droits indirects (DGDDI) précise qu'il s'agit de s'assurer de la stricte application des règles communautaires permettant d'octroyer le bénéfice des restitutions à l'exportation, l'application de ces règles faisant d'ailleurs l'objet de missions d'inspection fréquentes de la part des instances communautaires de contrôle.

Délivrance de certificats sanitaires

Il est fait état de procédures différentes selon les départements (directions départementales de la protection des populations) pour la délivrance des certificats sanitaires ; cela complique les démarches des entreprises détenant plusieurs sites de production.

Par ailleurs, les délais d'obtention des documents et autorisations administratives nécessaires sont souvent trop longs.

Dématérialisation des procédures douanières

Cette évolution est vivement attendue. En effet, les formalités douanières se traduisent en France par 24 millions de formulaires annuels remplis et/ou déposés à l'occasion d'une opération d'importation ou d'exportation dont 8 millions de déclarations en douane. Pour un opérateur, la situation actuelle se traduit par :

- une multiplicité de formalités administratives accomplies à des moments différents et nécessitant de traiter ces formalités liées à une opération de commerce international à plusieurs reprises,
- une multiplicité d'acteurs administratifs dont les interventions/contrôles ne sont pas ou peu coordonnés,
- la nécessité de travailler tantôt sur des documents papier tantôt sur des documents totalement dématérialisés (cas des déclarations en douane) nécessitant souvent des ressaisies d'informations.

Pour l'opérateur, la situation actuelle est incontestablement génératrice de coûts et de délais supplémentaires qui affectent sa compétitivité. Ce constat est à l'origine du processus de simplification/dématérialisation des formalités du commerce extérieur initié en France par la DGDDI ; ce chantier figure dans son contrat pluriannuel de performance 2009/2012 et doit aboutir à la création d'un guichet unique national. Trois objectifs ont été assignés à ce guichet unique :

- simplifier la réglementation applicable aux opérations d'importation et d'exportation,
- optimiser le processus de contrôle, notamment lorsque des contrôles relevant de plusieurs départements ministériels doivent être réalisés,
- dématérialiser les documents et les procédures.

Recommandation : des mesures de simplification administrative devront être mises en oeuvre afin de favoriser l'export des produits agroalimentaires français. Ceci nécessite une réflexion spécifique avec les acteurs concernés (administrations et entreprises).

5 Pour une stratégie de développement des IAA

Au delà des points d'application des réglementations nationales et communautaires examinés dans la partie précédente, il existe un certain nombre de faiblesses structurelles dont souffrent tout ou partie des IAA françaises notamment dans les filières animales. Ces faiblesses plus surnoises érodent la compétitivité de ce tissu d'entreprises sans qu'on puisse considérer que leur éradication dépende seulement de décisions publiques identifiables et généralisables.

La prise de conscience collective de ces faiblesses est insuffisamment analysée et débattue. En outre, la solution d'une partie d'entre elles relève d'un financement plus adapté du développement et de la restructuration des entreprises. Mais ce point ne relève pas d'abord de décisions publiques.

5.1 Structurations des filières, relations avec l'aval (*Grandes et Moyennes Surfaces, Restauration Hors Foyer*)

5.1.1 Le poids de la distribution

Face à de grands groupes de distribution peu nombreux et bien implantés sur le territoire, de nombreux industriels français de l'agro-alimentaire sont incontestablement dans une situation de faiblesse. Il est difficile d'imaginer qu'en alimentation, pas plus que dans d'autres filières industrielles, on trouve dans des supermarchés des produits de PME françaises peu connues, chers, et avec une gamme limitée.

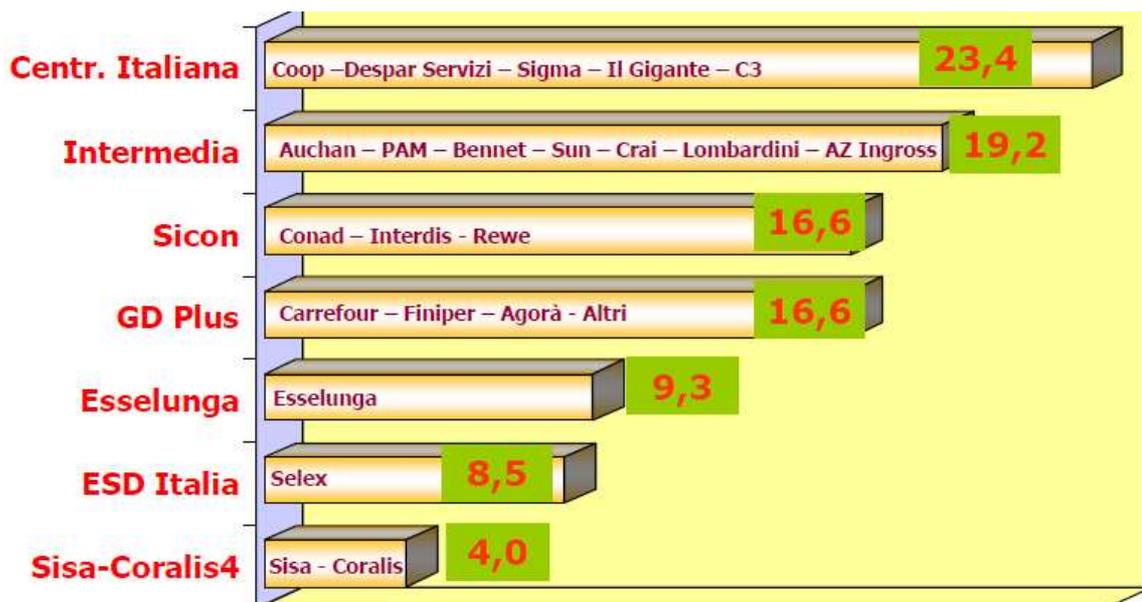
Le poids de la distribution, très concentrée, est généralement critiqué par de nombreux industriels français qui seraient étranglés par des cahiers des charges trop contraignants, des prix trop bas et ainsi dans l'incapacité d'investir pour améliorer leur compétitivité. Il se trouve que cette critique est reprise dans la majorité des pays européens étudiés. On rappellera simplement ici quelques évidences qui relativisent ces remarques.

Tout d'abord l'émergence des grandes enseignes dans tous les pays d'Europe a permis un fort développement de la consommation au profit de tous les acteurs. Ensuite le consommateur final, tout comme les pouvoirs publics, sont demandeurs de prix bas pour des raisons individuelles et collectives évidentes. De plus la distribution ne manque pas de rappeler, comme les dirigeants du groupe METRO que la mission a rencontré en Allemagne, que sur les dix dernières années (2000/2010) la rentabilité des trente premiers groupes agroalimentaires européens, est deux fois supérieure à celle des trente premiers groupes de distribution européens. Il reste que la dispersion et le grand nombre des petites entreprises industrielles font, dans la majorité des cas, des résultats non comparables. Enfin là où la pression de la distribution est la plus forte, la compétitivité s'est fortement améliorée, obligation étant faite aux industriels de s'adapter aux exigences de la demande.

En France, les six premiers grands groupes de distribution sont considérés par leurs fournisseurs des filières agricoles et agro-alimentaires, comme imposant par tous les moyens leurs règles et leurs prix, les empêchant de dégager les profits nécessaires à leur adaptation voire à leur survie. Dans les autres pays européens étudiés, la situation est contrastée.

Certes en **Italie**, la concurrence est censée être plus ouverte, puisqu'il y avait en 2008 25 enseignes de grande distribution (mais les 5 plus grosses centrales d'achat concentraient 87 % du marché en 2008). Il est vrai également qu'il reste dans ce pays de nombreux commerces de proximité. Mais surtout, on y observe de manière plus marquée qu'en France une consommation alimentaire de produits nationaux. Ce sont les habitudes alimentaires autant que les règles d'appellation d'origine qui garantissent au consommateur les qualités attendues et le respect de cahiers des charges.

Figure 32 : Principaux distributeurs italiens et leurs centrales d'achat



Fonte: IRI Infoscan – Gennaio 2009

La question de l'indication de la provenance nationale des produits sur les étiquettes est un cheval de bataille des pouvoirs publics italiens qui poussent en ce sens au niveau communautaire. Les règles communautaires sur l'étiquetage de la viande bovine s'appliquent donc naturellement en Italie. D'ailleurs, plusieurs démarches liées à l'étiquetage mettent en avant la provenance nationale ou régionale. L'Italie est le pays qui compte le plus grand nombre de produits d'appellation (131 dénominations d'origine et 75 indications géographiques). De facto, la provenance de ces produits fait l'objet d'un étiquetage.

L'enjeu de l'étiquetage de l'origine en Italie sert essentiellement l'agriculture, en capitalisant sur le comportement encore traditionnel et "patriote" du consommateur italien qui souvent préfère les produits nationaux, fussent-ils plus chers. Les industriels italiens et la distribution ont su consolider ces habitudes par la mise à disposition de produits, notamment fromages et pâtes, adaptés en termes de qualité, prix, traçabilité et promotion. Ils ont par ailleurs profité de cette image lisible, simple avec un bon rapport qualité/prix, sur les marchés étrangers.

En Espagne les industriels, comme ailleurs, se plaignent de la pression de la grande distribution et de ses exigences. Dans ce pays, on estime que la Commission européenne doit se saisir du problème des rapports de force entre les uns et les autres et être plus exigeante sur la réglementation sur les appellations d'origine. En Espagne, il est vrai que les MDD (marques de distributeurs) représentent une part importante du marché (plus de 50 % pour le lait liquide), avec des prix inférieurs aux prix des marques. Les industriels attendent une législation nationale plus contraignante pour les délais de paiement et un agrandissement des entreprises, puisque là comme ailleurs la multiplicité des offreurs concurrents pèse sur les prix.

En Allemagne, la taille des distributeurs et leurs contraintes sur les fournisseurs sont plus fortes encore qu'en France. Les quatre plus grands magasins discount (ALDI, LIDL, PENNY et EDEKA), représentent 44 % du marché alimentaire. Les allemands consacrent 11 % de leur budget à l'alimentation (en France 14 %). En Allemagne, la distribution relaie les exigences des consommateurs et de leurs associations beaucoup plus fortes que dans notre pays. Ces exigences portent non seulement sur les prix, mais sur la sécurité sanitaire, la traçabilité, les conditions de production respectueuses du bien-être animal... sans compter des règles de normalisation propres à ce pays. On compte ainsi une centaine de labels alimentaires en Allemagne.

L'application de ces règles nationales est sans doute une des garanties qui rassure le consommateur allemand entraînant chez lui un comportement de consommateur « patriote » qui donne la priorité aux produits nationaux.

Toutes ces exigences, qui semblent malgré tout atteindre leurs limites, ont été intégrées par les industriels allemands qui ont adapté leurs productions en conséquence, et ainsi consolidé leurs parts de marché sur le marché intérieur. Les relations entre les IAA et le commerce sont très différentes d'un produit à l'autre : les marques fortes imposent leurs prix, les marques faibles relèvent des MDD, et pour les produits de masse le prix mondial s'impose. La politique de prix très bas pratiquée par les discounters a pour conséquence d'obliger tous les acteurs à rester compétitifs. Face à cette situation les marchés étrangers représentent une échappatoire et un facteur de rentabilité supérieur face au marché allemand.

Ainsi, forts de cette compétitivité prix, les exportations agroalimentaires sont devenues un moyen de compenser la faiblesse des marges d'un marché intérieur extrêmement compétitif. Enfin il faut noter que face à la saturation du marché local, les discounters allemands cherchent à s'implanter à l'étranger pour commercialiser massivement les produits agroalimentaires de leur pays, appréciés pour leurs bas prix et leur qualité.

En définitive dans la majorité des pays européens, la distribution est considérée par les industriels comme trop concentrée et par sa puissance comme imposant ses règles. Toutefois, on ne peut pas ne voir dans la puissance de la distribution qu'un handicap à la compétitivité des entreprises agroalimentaires. Elles y vendent en effet la majorité de leurs produits. On peut même penser que les exigences de la distribution entraînent une obligation pour les IAA d'améliorer leur compétitivité en adaptant leurs coûts et le marketing de leurs produits. D'ailleurs les entreprises de taille et de marques suffisantes n'expriment pas de préoccupation particulière vis-à-vis de la grande distribution. Ainsi les produits nationaux sont en état de résister aux importations, voire se développer à l'exportation.

Recommandation : une vigilance accrue est attendue des pouvoirs publics pour qu'ils s'assurent de la régularité des transactions et d'un partage le plus équitable possible de la valeur ajoutée pour tous les maillons de la chaîne alimentaire, du producteur au consommateur.

5.1.2 La « régulation » contractuelle ou législative

Les critiques adressées aux « abus » de la grande distribution ne peuvent en effet pas être négligées et renvoyées à la seule loi du marché. Ces critiques semblent valables dans tous les pays européens. Elles ont été repérées et citées dans un avis de la Commission européenne de septembre 2009 sur la formation des prix dans « la chaîne alimentaire ». Ce document souligne la nécessité d'une plus grande transparence dans la perspective d'un partage de la valeur ajoutée plus assuré tout au long de la chaîne pour les producteurs, les industriels, mais aussi les consommateurs.

Une telle transparence sur la formation des prix correspond à une réelle demande. C'est ce qu'a prévu la LMA en créant l'observatoire des prix et des marges. Cet instrument doit pouvoir apporter beaucoup s'il dispose des moyens nécessaires.

Recommandation : certains aspects contestables de l'emprise de la distribution tels que l'abus de puissance d'achat dans les règles contractuelles, les retards de paiement ou la revente à perte, doivent continuer à être réprimés. Mais si les règles existent, compte tenu de sa dépendance, le fournisseur attaque rarement en justice quand elles ne sont pas respectées. Les nouvelles règles régissant les relations entre fournisseur et vendeur doivent faire l'objet d'une clarification par la DGCCRF, la justice devant aussi apporter sa contribution.

Enfin, bien que les délais de paiement aient été normalisés par la LME, certaines IAA dénoncent les pénalités très importantes infligées par la grande distribution pour livraison avec un retard insignifiant.

Ce sujet, qui soulève un problème général de mise en œuvre de la loi LME du 4 août 2008 à travers de possibles détournements de procédure, pourrait être soumis soit au secrétariat général de l'Observatoire des délais de paiement de la Banque de France présidé par M. Jean-Hervé Lorenzi, soit à la Commission d'examen des pratiques commerciales, créée par la loi 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques, qui a engagé une réflexion globale sur les délais de paiement, soit au Médiateur du crédit, qui a engagé des discussions avec les grands donneurs d'ordre et constitué un groupe de travail avec la Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France (CDAF) en vue d'élaborer une charte d'éthique et un code de bonnes pratiques dans la relation client / fournisseur .

La taille des entreprises qui fournissent la grande distribution est en définitive un élément clef dans le rapport de forces avec celle-ci. C'est pourquoi les grands groupes industriels sont moins sévères. Ainsi les représentants de deux groupes laitiers français, parmi les leaders mondiaux relativisent leurs critiques sur la distribution avec laquelle la négociation est dure, mais qui répond à la demande des consommateurs.

5.2 Le marketing et la question des gammes

La mission voudrait appeler l'attention et la réflexion sur un sujet qui lui paraît avoir une influence récente sur la compétitivité des produits alimentaires français, tant en France qu'à l'exportation, mais qui est par nature difficile à quantifier, et qui concerne directement la responsabilité des producteurs agricoles et des entreprises de l'industrie alimentaire et de la distribution. Il s'agit de la segmentation de l'offre de produits.

Depuis de nombreuses années, le développement de l'agriculture et de l'agroalimentaire français a été sous-tendu par la conviction stratégique que leur réussite économique (rentabilité, prix, profits) et sociale (gastronomie) repose sur la montée en « qualité », elle-même très largement corrélée à la notion de terroir ou de mode de production.

La motivation sous-jacente est articulée sur deux arguments :

- puisque ces secteurs sont de plus en plus ouverts à la concurrence, en particulier en provenance de pays à faibles coûts de production, il y a nécessité de proposer des produits ayant un contenu de plus en plus « élaboré », que nos producteurs et industriels seront les seuls à pouvoir produire et vendre²⁴,
- la qualité des produits agricoles et alimentaires est directement liée aux territoires et aux hommes (la notion de terroir); c'est justement ce qui est le plus difficile à « délocaliser »²⁵, et c'est ce qui favorise la plus grande diversité des producteurs et des industriels, et donc notamment une plus grande dispersion sur tout le territoire.

²⁴ Cet argument est également utilisé pour les autres industries et a conduit à la politique de soutien à quelques secteurs jugés porteurs d'avenir (télécommunications, nucléaire, aéronautique, électronique, automobile, TGV...) et à l'abandon des autres. On notera que certains pays européens, en particulier l'Allemagne et l'Italie ont réussi à conserver une très forte industrie « intermédiaire », spécialisée dans les biens d'équipements des industries de pointe qui conforte ainsi globalement ces dernières et l'ensemble du tissu industriel.

²⁵ Bien que ce ne soit pas totalement impossible comme l'évolution de certains secteurs le montre au détriment de la production française : vins, charcuterie, fromages de grande consommation...

La politique des appellations d'origine inventée par la France dans les années 30 et remise au goût du jour communautaire dès les années 1970 est le modèle que nous avons retenu – et exporté pour partie en Europe- jusque dans nos politiques publiques, et jusque chez nos distributeurs : il n'est qu'à considérer les rayons des vins, des volailles et des produits laitiers (qui constituent le tiers du chiffre d'affaires des industries alimentaires).

Il faut aussi rappeler que la course à la productivité qui a marqué les orientations de politiques économiques et sociales des trente glorieuses, s'est traduite parfois par le recours à des auxiliaires de production qui s'apparentaient au « dopage », en particulier dans le secteur animal : farines de poisson mal désodorisées, hormones, antibiotiques comme facteurs de croissance, farines animales sans discernement... conduisant à l'apparition de véritables problèmes de santé publique et vétérinaire.

Par-delà les dispositions réglementaires qui ont permis de rationaliser ou de supprimer ces pratiques, s'est trouvé amplifié ce grand mouvement vers la qualité liée aux modes et méthodes de production et aux terroirs. Ce furent les labels rouges (créés en 1960, mais dont le premier produit labellisé est apparu en 1965), les vins de pays, intégrés désormais dans les indications géographiques protégées (IGP), l'agriculture biologique, la certification de conformité.

Cette segmentation²⁶ des produits a pour conséquence « naturelle », et en partie voulue, le maintien de nombreuses petites structures de production-transformation dédiées à un nombre réduits de produits différenciés, et l'obligation pour les grandes entreprises de produire une multiplicité de produits différents et donc des « séries » limitées en nombres et en volumes.

Lors de ses déplacements, et sans entrer dans le détail des chiffres, la mission a cependant constaté en Allemagne et en Espagne, la moindre diversité des produits présentés à la vente²⁷.

Du coup, pour les produits « standards », prépondérants sur les linéaires à l'étranger et dont la fabrication industrielle répond à une demande internationale forte, les opérateurs français ont indiqué qu'ils pouvaient se trouver dans l'impossibilité de répondre à des appels d'offres pour des opérations de promotion proposées par des distributeurs, faute d'avoir les capacités instantanées pour fournir les quantités demandées d'un produit donné. Inversement, on sait que la tendance actuelle de la grande distribution est d'aller vers une limitation du nombre de produits de même catégorie présentés dans ses magasins, et un développement des « marques distributeurs » (MDD). La dispersion et la complexité apparente de l'offre se traduisent en effet par une diminution des achats par les consommateurs, qui « hésitent à choisir ». Des expériences auraient montré que face à un linéaire plus « simple », les achats progressent de nouveau, sans compter sur la plus grande facilité du « réassort ».

²⁶ Il y a en France aujourd'hui plus de 500 produits « Label rouge », la grande majorité dans le secteur animal, plus de 600 produits sous appellation d'origine, dont plus de 400 pour les vins et alcools, plus de 200 d'IGP, dont 140 vins de pays, sans compter les certificats de conformité.

²⁷ La situation en Italie ressemble plutôt au schéma « qualitatif » (produits de qualité et d'origine, entreprises petites et moyennes), mais ce schéma correspond à un pays qui est un gros importateur de ses produits alimentaires tout en ayant conservé une tradition alimentaire et gastronomique forte.

5.3 Innovation, recherche et développement

L'innovation est un élément important de la compétitivité mais c'est moins l'innovation qui expliquerait le dynamisme des IAA allemandes, souvent cantonnées dans des produits standards, que :

- la compétition imposée tant sur les prix que sur la qualité du produit (et son formatage) par les réseaux allemands de distribution,
- l'importance du secteur coopératif (534 structures de première mise en marché), qui assure la mise en cohérence des intérêts des exploitants et des industriels opérant en aval,
- la capacité des filières à adopter des stratégies communes et à les mettre en œuvre (lait, vin, fruits et légumes) : fonds de publicité communs (ex : pour valoriser les œufs sur le marché intérieur).

Toutefois, dans le domaine des produits de marque, qui reposent sur une différenciation, l'innovation demeure un facteur très important pour le succès auprès des consommateurs. Dans le domaine des produits standard, l'innovation est souvent la clé de la réduction des coûts.

5.3.1 Une faiblesse caractéristique de la R&D dans le secteur des IAA

Témoignages de cette faiblesse

Considérées d'un point de vue global, les dépenses de *recherche-développement* demeurent relativement faibles dans les entreprises agroalimentaires : moins de 1 % du chiffre d'affaires. Ce niveau reste peu élevé comparé à d'autres secteurs industriels.

Le recours des entreprises du secteur des IAA aux financements spécifiques d'OSEO en faveur de l'innovation (financement de projets innovants à composante technologique ayant des perspectives concrètes de commercialisation) est également limité : le secteur des IAA ne compte que pour 5,25 % dans les aides attribuées à ce titre en 2009²⁸.

Une observation plus fine de la répartition des interventions d'OSEO révèle en outre une grande concentration de ses aides sur des projets concernant les ingrédients et les produits susceptibles de faire l'objet d'allégations de santé, les secteurs plus traditionnels des IAA ayant moins recours aux dispositifs en place.

La faiblesse de la recherche peut constituer un facteur important de non compétitivité du secteur des IAA. Cependant la recherche est importante en amont des IAA (agriculture), à travers les structures de recherche publique et/ou professionnelle, ainsi que chez les fournisseurs (équipementiers, ingénieuristes...). De même, le secteur des IAA développe une *innovation* forte (en moyenne 7 % du chiffre d'affaires) avec un savoir-faire affirmé des entreprises. Si le secteur des IAA n'est pas vu comme « high tech », l'innovation dans le marketing, les circuits de distribution, l'emballage, les recettes, font des IAA un secteur plutôt plus innovant que la moyenne.

²⁸ En 2009 les financements d'OSEO en faveur de l'innovation dans les IAA se sont montés à 21,9 M€, soit 5,25 % des engagements correspondants. Ainsi 329 dossiers d'IAA ont été traités (8,7 % des dossiers).

Une situation qui peut s'expliquer par des facteurs structurels

- la R&D n'est pas accessible à suffisamment d'entreprises des IAA en raison de leur taille. Trop de PME trop petites, la "bonne taille" étant celle qui permet de faire de la R&D et de l'exportation,
- au delà de la taille, le secteur des IAA se caractérise également par la faiblesse moyenne de ses marges, qui le met en situation plus risquée que celle d'autres secteurs industriels et crée un véritable cercle vicieux : les marges ne permettent pas d'assurer le financement de la recherche et de l'innovation, l'insuffisance de recherche et d'innovation ne permet pas de renforcer les marges,
- l'innovation peut être pénalisée par la structure du marché : les grandes marques des IAA, qui seules font de l'innovation (car les MDD et les PME se contenteraient de copier), ne disposent que d'un débouché de 50 % du marché pour amortir les frais de l'innovation en diffusant leurs produits de marque, car les autres 50 % du marché sont tenus par les MDD.

L'ensemble des entreprises du secteur estime que les recettes ou formulations sont insuffisamment protégées, la protection offerte par la propriété industrielle étant de fait inadaptée au secteur agroalimentaire.

Toute initiative en matière de propriété industrielle doit toutefois tenir compte des règles internationales, notamment celles posées par l'OMC. La protection par brevet est aujourd'hui ouverte à toute invention dans le secteur des industries agroalimentaires, dans la limite des principes généraux qui tendent à ne reconnaître le caractère brevetable qu'aux « solutions techniques à des problèmes techniques ». En outre les règles de protection des droits d'auteur sont réservées à la production des oeuvres de l'esprit et n'ont jamais été reconnues applicables à des recettes de cuisine par la jurisprudence.

En l'état du droit international, les pistes qui méritent d'être poursuivies pour améliorer la protection des résultats de la recherche des IAA sont un recours plus systématique par nos entreprises aux dispositifs de protection des marques pour les produits qui seront commercialisés et une organisation plus rigoureuse de leurs processus de production, lorsque cela est possible au plan industriel, afin de conserver le secret des recettes (la maîtrise des producteurs de la boisson Coca Cola peut être citée en exemple).

Un recul dans l'efficacité des structures publiques de recherche, et en particulier de l'INRA, est également mis en cause par certains interlocuteurs. Il y aurait ainsi une trop grande coupure entre la recherche publique et la recherche des entreprises.

Certains secteurs de la profession dénoncent la disparition d'une école française de la technologie de la viande. Un écart sensible se serait creusé avec l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie (un institut du porc à Parme). L'Allemagne et le Danemark auraient nettement dépassé notre pays dans la recherche génétique sur le porc, avec des conséquences très dommageables non seulement sur la production porcine elle-même, mais sur tout l'aval.

Recommandation : relancer la recherche génétique, au travers d'une filière de recherche collective (tradition française que l'on retrouve aussi au Danemark et en Espagne), en encourageant la recherche au sein des entreprises et en donnant aux entreprises d'aval un rôle d'orientation déterminant dans la mise en œuvre des programmes de recherche-développement interprofessionnels.

5.3.2 Le succès du Crédit Impôt Recherche (CIR) ne permet pas à ce stade, de compenser cette faiblesse

Le CIR est a priori un instrument efficace pour des entreprises comme les IAA

En France, le soutien à la R&D des entreprises a été relancé à partir de 2004, avec l'accroissement du montant du CIR (crédit d'impôt recherche), l'instauration de la JEI (jeune entreprise innovante) et la mise en place de différents dispositifs d'aide à des projets innovants. Suite à la réforme 2008, le montant du CIR a connu une nouvelle augmentation, passant de 1,7 milliards d'euros au titre de 2007 à 4,2 milliards au titre de 2008. Le taux d'aide global, qui tient compte des aides directes, de l'aide fiscale et du financement de cotisations à travers la JEI, est donc désormais particulièrement élevé à l'échelle internationale. Par ailleurs, le CIR a participé au plan de relance avec la mesure de remboursement immédiat des créances 2005 à 2008, puis 2009.

La réforme du CIR a attiré de nouveaux déclarants, notamment de petites et très petites entreprises : le nombre d'entreprises déclarantes au CIR a fortement augmenté depuis 2004. Entre 2003 et 2008 le nombre de déclarants a plus que doublé, passant de 5.800 à environ 12.500. Le nombre d'entreprises déclarantes devient ainsi très proche du nombre d'entreprises ayant une activité de R&D en France.

Les PME, et notamment les plus petites, reçoivent une part du CIR supérieure à leur part dans les dépenses de R&D déclarées. Le montant de CIR touché par les PME est passé de 591 M€ au titre de 2007 à 1,3 Md€ en 2008 (prévision). Ces éléments devraient être favorables à l'utilisation du CIR par le secteur des IAA.

Mais le monde des IAA n'en profite pas autant que les autres secteurs

La part des IAA dans la répartition des dépenses intérieures de R&D des entreprises n'a pratiquement pas varié au cours des dernières années selon les statistiques du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche : avec 518 M€ en 2007 (sur 24,753 Md€) elle reste de 2,1 % du montant total de R&D des entreprises toutes branches économiques confondues. Sur la même année, qui est la dernière pour laquelle des chiffres ont pu être obtenus du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, 158 entreprises du secteur des IAA ont bénéficié d'un CIR (sur 6808 bénéficiaires toutes branches confondues : soit 2,3 %), pour un montant de 14,847 M€ (soit 0,88 % du total de 15,281 Md€ pour l'ensemble des secteurs économiques) : **le montant de CIR obtenu par les IAA est donc 2,6 fois inférieur à leur part dans le nombre des bénéficiaires.**

Cette situation tient essentiellement à la définition internationale de la R&D (Manuel de Frascati, OCDE) qui prévaut dans le dimensionnement de la mesure fiscale pour en définir l'assiette de dépenses éligibles. Lors des Etats Généraux de l'Industrie (Groupe Agroalimentaire), les professionnels ont demandé la mise en place d'un crédit d'impôt innovation, qui prenne en compte, dans l'assiette éligible, des dépenses allant au-delà de la seule R&D. La mise en place d'un tel dispositif, également demandé par d'autres secteurs industriels (industrie du luxe, de la mode, du design ...), se heurte cependant à un surcoût budgétaire très important (plusieurs milliards d'euros par an) ainsi qu'à une absence de définition universelle de l'innovation d'un secteur industriel à l'autre.

Le renforcement des efforts de recherche et d'innovation fait également partie des 30 recommandations européennes pour soutenir la compétitivité des IAA adoptées le 17 mars 2009, notamment en orientant les instruments communautaires.

5.3.3 Les Pôles de compétitivité

Le CIR et la politique des pôles de compétitivité n'ont pas la même finalité : le CIR encourage les projets de recherche individuelle des entreprises françaises, avec une répartition du gain fiscal par taille d'entreprises qui correspond à peu près à la répartition des dépenses de recherche elles-mêmes (les PME qui exposent 23 % des dépenses de recherche bénéficient de 21 % du gain de la réforme de 2008²⁹), tandis que la politique des pôles de compétitivité encourage la recherche collaborative entre trois types d'acteurs qui, spontanément, ne tendent pas assez à travailler ensemble : les PME, les grandes entreprises et les organismes de recherche (universités ou laboratoires). A partir d'une vision partagée par les différentes parties prenantes, chaque pôle de compétitivité élabore sa propre stratégie à cinq ans, ce qui lui permet de concrétiser des partenariats entre les différents acteurs ayant des compétences reconnues et complémentaires et de bâtir des projets collaboratifs stratégiques de R&D pouvant bénéficier d'aides publiques, notamment auprès du Fonds unique interministériel (FUI).

Sur les 71 pôles de compétitivité labellisés, 10 pôles relèvent de la filière agroalimentaire à titre principal ou accessoire.

Végépolys (pôle à vocation mondiale) et neuf pôles nationaux qui sont AgriMip Innovation, Aquimer, Céréales Vallée, le Pôle européen d'innovation fruits et légumes, Qualiméditerranée, Qualitropic, Valorial, Vitagora et Nutrition-Santé-Longévité. Il est à noter que les 3 pôles AgriMip Innovation, Valorial et Vitagora ont créé le French Food Cluster (ou F2C Innovation), structure de coordination couvrant ensemble la valorisation agricole alimentaire et non alimentaire.

OSEO, chargé depuis fin 2009 de la gestion du FUI, fait état d'un montant de 12 M€ apportés en 2009 aux projets issus des pôles agroalimentaires. En l'absence de données publiées sur les aides apportées annuellement aux pôles de compétitivité, ces 12 M€ peuvent être rapprochés des 165 M€ dédiés par l'État annuellement au soutien aux projets de R&D via le FUI pour la période 2009-2011 (Conseil des ministres, 18 juin 2008), ce qui représente 7,3 %.

Il est difficile de porter un jugement plus complet sur l'action spécifique des pôles de compétitivité en faveur des IAA, car les données manquent : la Commission des finances de l'Assemblée nationale, dans son rapport précité du 23 septembre 2009, faisait observer que ni la DGCIS, ni la DATAR ne disposent d'outils de gestion fiables leur permettant de suivre le rythme et les montants des aides versées dans le cadre des pôles. Par ailleurs, les projets portés par les pôles de compétitivité « agroalimentaires » peuvent aussi bien porter sur l'agriculture, la forêt, la pêche, la transformation alimentaire ou l'agro-industrie.

Les entreprises françaises mobilisent moins les crédits du 7^{ème} PCRD que les entreprises d'autres pays européens.

L'exemple de la Nouvelle-Zélande, extrait d'un rapport du Centre d'Analyse Stratégique (CAS), mérite d'être signalé pour les liens tissés entre les IAA et la recherche (cf annexe 9).

Recommandation : renforcer la plateforme de recherche « Food For Life France », lancée officiellement lors du dernier SIAL (2008), favoriser l'utilisation des crédits européens de recherche du 7^{ème} PCRD. Susciter des appels à projets dans le cadre du 7^{ème} PCRD.

²⁹ Assemblée nationale - Commission des Finances - Rapport d'information n°1930 sur les perspectives des pôles de compétitivité - 23 septembre 2009

5.4 Financement

5.4.1 Le financement du secteur des IAA en termes généraux

5.4.1.1 Une structure de financements proche de celle du reste de l'industrie mais une rentabilité beaucoup plus faible

On dispose des données financières retracées dans la base ALISSE (Accès en Ligne aux Statistiques Structurelles d'Entreprises) de l'INSEE, construite par rapprochement d'une part de statistiques fiscales quasi-exhaustives des entreprises du système productif marchand sur les bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC) et les bénéficiaires non commerciaux (BNC), d'autre part d'enquêtes annuelles d'entreprises réalisées chaque année par les ministères de tutelle et l'INSEE.

Ces données agrégées montrent que pour la dernière année disponible (chiffre 2007, publiés en août 2010) les entreprises des IAA³⁰ ont des ratios très proches des entreprises de l'ensemble du secteur de l'industrie hors IAA et énergie :

- taux d'endettement de 18,11 % contre 21,22 % pour le reste de l'industrie³¹,
- taux d'intérêt apparent de 6,08 % contre 6,76 % pour le reste de l'industrie³²,
- ratio dettes financières / fonds propres de 50,32 % contre 49,5 % pour le reste de l'industrie,
- capacité de remboursement annuelle de 35,67 % des emprunts et dettes, contre 33,04 % pour le reste de l'industrie³³.

En terme de rentabilité, le secteur des IAA (hors boissons) présente une rentabilité beaucoup plus faible que l'industrie manufacturière. Calculée comme le rapport entre le résultat courant avant impôts et le chiffre d'affaires, il se situe en 2007 (derniers chiffres connus selon l'enquête annuelle d'entreprise sur les IAA) à seulement 3,24 % contre 5,90 % pour l'ensemble de l'industrie (hors IAA et énergie).

Au sein des IAA, le même ratio montre de fortes disparités avec 1,31 % seulement pour le secteur des viandes et 2,59 % pour celui des produits laitiers.

5.4.1.2 Les délais de paiement placent le secteur des IAA dans une situation plus favorable que la moyenne

D'après les éléments figurant dans le dernier rapport de l'Observatoire des délais de paiement (année 2009), les IAA figurent en position relativement favorable par rapport aux autres secteurs de l'économie pour ce qui est de l'effet des délais de paiement sur leur bilan³⁴ ; en particulier, leur "solde commercial", c'est à dire leur situation consolidée prêteuse ou emprunteuse auprès des clients et fournisseurs, est prêteuse de seulement 3,1 jours de chiffre d'affaires, contre une situation prêteuse de 16,3 jours en moyenne pour l'ensemble des entreprises.

En conséquence, l'impact de la réduction des délais de paiement initiée par la LME, tel qu'il est évalué par le rapport de l'Observatoire des délais de paiement à partir des données bilancielle de 2008, classe les IAA parmi les catégories perdantes.

³⁰ Industries des viandes, du lait, des boissons, travail du grain, fabrication d'aliments pour animaux, industries alimentaires diverses (poisson, préparation de jus de fruits et légumes, fabrication de margarine, d'huile, fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche, industrie du tabac

³¹ Emprunts + dettes / total du passif

³² Intérêts et charges assimilées / emprunts et dettes assimilées

³³ Capacité d'autofinancement / emprunts et dettes assimilées

³⁴ Elles accordent à leurs clients un délai moyen de crédit de 41,4 jours (contre 54,0 pour l'ensemble des secteurs), obtiennent de leurs fournisseurs un délai moyen de règlement de 53,1 jours (contre 61,2 pour l'ensemble des secteurs)

Même si des témoignages positifs sur les effets de la loi LME nous ont été communiqués (la loi a raccourci les délais de règlement par les clients, notamment ceux de la grande distribution : délai revenu de 120 jours à 60 jours), la perte de trésorerie pour l'ensemble des IAA se monterait d'après l'Observatoire à 0,9 Md€, alors que le gain consolidé pour l'ensemble des secteurs serait de 10,5 Md€. Le secteur qui perd le plus serait le commerce (- 2,9 Md€), suivi des transports (- 2,5 Md€). L'Observatoire explique que les secteurs qui bénéficiaient déjà de délais de paiement par leurs clients plus courts que la moyenne devront trouver de nouveaux moyens de financement pour faire face aux conséquences globales de la LME sur leur trésorerie.

5.4.1.3 Une sous-représentation des IAA dans l'utilisation des dispositifs d'aide publics au financement

S'agissant des aides à l'innovation apportées par OSEO³⁵, les entreprises du secteur des IAA en 2009 ont perçu 21,6 M€ sur les 410 M€ distribués soit 5,25 % des engagements totaux. Concernant les financements à long et moyen terme qui relèvent de l'activité de prêts d'OSEO³⁶, sur un montant d'engagements nouveaux de 2 581 M€ en 2009, 50 M€ ont été accordés aux IAA (soit 2 % des montants engagés).

Les interlocuteurs que nous avons rencontrés chez OSEO partagent le diagnostic d'une présence des IAA dans leur portefeuille inférieure à la part de cette branche dans l'économie nationale. Certaines explications peuvent être avancées : conformément aux règles de l'UE sur la concurrence dans le marché unique, OSEO qui bénéficie d'un fort soutien public³⁷ n'est statutairement compétente que pour les PME. Les poids lourds du secteur des IAA et les entreprises de taille intermédiaire doivent trouver leurs financements ailleurs dans des conditions de marché. En outre OSEO n'intervient pas auprès du secteur coopératif, non pour des motifs réglementaires, mais en raison d'habitudes prises du temps des organismes publics préexistants à OSEO³⁸ : le secteur coopératif cherche traditionnellement ses concours auprès du Crédit Agricole.

5.4.2 Mettre en place une stratégie de financement adaptée

5.4.2.1 L'exemple de la filière laitière

Des restructurations sont encore à venir dans certaines filières, comme la filière laitière). Le FEDIL (Fonds de Développement Interprofessionnel des Entreprises Laitières) a été créé en 2008 pour intervenir dans les entreprises de transformation laitière et renforcer leur structure financière. Le fonds est doté de 15 M € sur 3 ans. Ces moyens restent cependant insuffisants.

Le FEDIL pourrait mettre ses moyens d'intervention (financements de haut de bilan : fonds propres, quasi fonds propres et prêts à moyen terme) au service d'une amélioration de la compétitivité de toute la filière de la transformation du lait. Il s'agirait d'apporter des financements à long terme à des entreprises désirant réaliser des investissements de capacité ou de productivité, se mettre aux normes ou se conformer à des critères de qualité plus contraignants, ou encore opérer des alliances ou des rapprochements, dans le cadre en particulier de successions.

³⁵ Avances remboursables et subventions accordées par OSEO aux PME pour soutenir des projets innovants

³⁶ L'activité de prêts à moyen et long terme d'OSEO s'adresse à des PME pour leur permettre de réaliser des investissements en immobilier, actifs incorporels, équipements productifs, équipements permettant une meilleure maîtrise de l'énergie et le respect de l'environnement. Il existe également des financements de haut de bilan (prêts à la création d'entreprise, prêts mezzanine, etc.). L'intervention d'OSEO se fait toujours en co-financement avec d'autres banques. Par ailleurs la partie financée par les banques peut faire en partie l'objet d'une garantie par OSEO

³⁷ Les avances remboursables et subventions aux projets innovants sont financés directement par fonds budgétaires de même que les garanties d'emprunt accordées par OSEO. L'activité de prêts est financée sur fonds propres d'OSEO et par emprunts de cette dernière sur le marché obligataire, mais bénéficie également de bonifications sur fonds budgétaires

³⁸ BDPME ...

Le besoin d'ensemble est estimé à 60 à 70 M€ mobilisables sur six ans. La prolongation pour trois ans du schéma d'intervention actuel du FEDIL ajouterait 15 à 20 M€ sur la période 2011-2013³⁹ aux 15 M€ engagés sur la période 2008-2010 ; 30 à 35 M€ supplémentaires seraient donc nécessaires.

Recommandation : prolonger le schéma d'intervention actuel du FEDIL et augmenter ses moyens d'intervention.

5.4.2.2 Le secteur des IAA dans son ensemble devrait être un domaine privilégié de la stratégie de réindustrialisation engagée par le Gouvernement

Cette stratégie repose sur *la prévention*, autant que possible, des fermetures d'entreprises industrielles et le cas échéant l'accompagnement des restructurations en privilégiant le retour à l'emploi et à l'activité. Un travail d'anticipation doit être réalisé, afin d'identifier et de résoudre les difficultés le plus en amont possible, en particulier grâce à une action de médiation de la sous-traitance et à l'intervention d'outils financiers.

Rappel : les solutions offertes aux entreprises en difficultés financières

Les interlocuteurs :

- les entreprises de moins de 400 salariés peuvent s'adresser au Comité Départemental d'Examen des problèmes de Financement des Entreprises (CODEFI), dont le secrétariat permanent est placé à la Trésorerie générale du département, et les entreprises de plus de 400 salariés au Comité Interministériel de restructuration industrielle (CIRI) dont le secrétariat général est placé auprès de la Direction générale du Trésor ;
- les demandes de délais paiement de dettes fiscales et sociales peuvent être soumises à la Commission départementale des Chefs de services financiers et des représentants des organismes de Sécurité sociale (CCSF)
- les difficultés d'obtention des crédits bancaires peuvent être soumises au Médiateur du crédit.

Pour aider les PME à faire face à des difficultés conjoncturelles et prévenir la mise en oeuvre des dispositifs judiciaires de règlement des difficultés (conciliation, procédure de sauvegarde, redressement judiciaire, liquidation judiciaire), OSEO propose des solutions de trésorerie et de crédit :

- Fonds de garantie de renforcement du plan de trésorerie : l'intervention d'OSEO consiste à consolider à moyen terme (deux à sept ans) les concours bancaires à court terme reçus par l'entreprise. Le plafond de risque maximum s'élève à 1,5 M€ sur une entreprise ou groupe d'entreprises ;
- l'"Avance Plus" : destinée aux entreprises titulaires de marchés ou de commandes auprès de grands donneurs d'ordres. Il s'agit d'un crédit accordé pour un an renouvelable. Le remboursement des avances de trésorerie accordées par OSEO s'effectue automatiquement par le règlement des factures, qui sont domiciliées chez OSEO.

OSEO peut également proposer sa gamme de financements à moyen et long terme destinés à pérenniser et aider les entreprises.

Un autre axe de la stratégie du Gouvernement vise à inciter à l'ancrage territorial des activités en France, ce qui correspond particulièrement bien à la vocation des IAA, réparties sur tout le territoire. Ainsi les IAA sont éligibles à *l'aide à la réindustrialisation*, introduite à la suite des Etats généraux de l'industrie (programme ARI) : une enveloppe de 200 M€, alimentée par l'emprunt national et gérée par OSEO, permet d'accorder des avances remboursables à des projets d'investissement de montant élevé ayant un impact significatif en matière d'emploi local et d'aménagement du territoire. Selon les prévisions du Gouvernement, une quarantaine de projets devraient en bénéficier. Sans figurer spécifiquement dans le cœur de cible de cette nouvelle procédure, les IAA y sont éligibles.

³⁹ On rappelle que le FEDIL est alimenté par une dotation du Centre National Interprofessionnel de l'Economie Laitière (CNIEL), qui tire lui-même ses ressources d'une cotisation obligatoire assise sur le lait collecté acquittée par les producteurs et les transformateurs

Les IAA devraient également pouvoir être éligibles à d'autres *investissements d'avenir financés par l'emprunt national*⁴⁰. Sur les 35 Md€ de crédits budgétaires ouverts en loi de finances rectificative 2010 en contrepartie de cet emprunt, l'industrie et les PME figurent parmi les quatre priorités, pour un montant de 6,5 Md€, dont un milliard d'euros sont apportés à OSEO pour financer ses prêts de type "contrat de développement participatif" (CDP).

Ce type d'intervention d'OSEO peut toucher un public très large⁴¹ d'entreprises, notamment dans le secteur des IAA. Normalement réservés aux PME, seules éligibles aux interventions d'OSEO pour des raisons liées au respect des règles européennes de concurrence, ces prêts peuvent être également accordés jusqu'à fin 2011 aux entreprises de taille intermédiaire (moins de 5.000 salariés), en application d'un assouplissement temporaire des règles de la Commission.

*Recommandation : diffuser auprès du secteur des IAA une information complète sur les possibilités offertes par le CDP (un premier partenariat en ce sens vient d'être conclu entre l'ANIA et OSEO). En effet les entreprises du secteur des IAA ne représentent que 5,8 % des 360 premières entreprises ayant bénéficié d'un CDP*⁴²

Une mobilisation du Fonds stratégique d'investissement (FSI) constitue une autre piste d'action. Le FSI est aujourd'hui engagé dans le secteur des IAA, d'une part par la reprise en juillet 2009 de la participation de 18,8 % dans SOPROL qui était portée par la Caisse des dépôts et consignations (CDC), cet investissement faisant désormais partie des 34 participations directes du Fonds, d'autre part via les nouveaux investissements réalisés par le Fonds depuis sa création, à savoir dans le groupe Limagrain (150 M€) et dans la société Grimaud (40 M€). Grâce à ces deux investissements, le secteur agroalimentaire représente 6 % des investissements en nombre de dossiers retenus par le Fonds et 14 % en montant investi.

Recommandation : d'autres prises de participations dans le secteur des IAA pourraient correspondre à la politique d'engagement du FSI, qui a vocation à prendre des participations minoritaires, en capitaux propres et pour une durée limitée dans des entreprises déjà existantes, stratégiques au regard de la compétitivité de l'économie (ex : par leur savoir-faire industriel, leur potentiel d'exportation, leur leadership sur le marché, la valeur de leur marque ...), et ceci d'autant que le FSI cible particulièrement les entreprises de taille petite ou moyenne, présentes dans des secteurs en mutation mais présentant des fondamentaux sains.

L'intervention du FSI pourrait être prévue, soit au coup par coup comme dans les dossiers Limagrain et Grimaud, soit à travers la création d'un fonds agroalimentaire qui pourrait être abondé par les principales IAA et par le FSI sur le même modèle que l'automobile, l'objectif étant alors que la mise en place d'un fonds spécifique permette à la fois de susciter l'investissement privé dans ce secteur et de produire un effet d'entraînement dans la filière.

⁴⁰ Les IAA et l'agro-industrie sont aussi concernées via la sélection par la commission Juppé-Rocard des secteurs jugés stratégiques avec, d'une part, 2,5 Md€ consacrés à la santé et aux biotechnologies (dont le volet alimentation avec le suivi de cohortes) et, d'autre part, 2,5 Md€ destinés aux énergies renouvelables et décarbonées (incluant la transformation de la biomasse en biocarburants)

⁴¹ LCDP est conçu pour financer une gamme très large de dépenses liées à un programme de développement : mises aux normes, respect de l'environnement, croissance externe, rénovation d'un parc de magasins ou autres aménagements, implantation à l'étranger, acquisition de logiciels, frais de prospection, de recrutement, de publicité, besoin en fonds de roulement, etc. Son montant est compris entre 300.000 et 3 M €, à taux inférieur aux taux du marché, sur 7 ans dont deux de différé d'amortissement. Aucune garantie n'est prise sur les actifs de l'emprunteur

⁴² 21 entreprises des IAA sur 360 entreprises ayant bénéficié d'un CDP dans les 6 mois de son lancement

5.4.2.3 Les fonds d'investissement

Le FSI a inscrit la filière agroalimentaire dans la liste des treize secteurs stratégiques (qui correspondent aux filières stratégiques définies par les Etats Généraux de l'Industrie) pour lesquels il a mené des études sectorielles dans le but d'approfondir la connaissance de ces filières et d'identifier les acteurs stratégiques à renforcer ou à faire émerger. L'enjeu particulier que revêt la filière agroalimentaire a donc bien été pris en compte dans la stratégie d'investissement du fonds qui y a consacré 14% de ses investissements à la mi-2010 (cf point 5.4.2.2), sans qu'il y soit donné pour autant une visibilité spécifique, comme c'est le cas par exemple avec le FMEA pour l'automobile.

Cependant, ni les outils publics d'accompagnement du financement des entreprises (OSEO, CIALA), ni les priorités du « grand emprunt », ne donnent aux IAA une place visible et stratégique dans leurs priorités. Deux explications peuvent être avancées :

- le particularisme du secteur et sa dépendance supposée forte d'un ensemble agricole qui dispose d'outils propres, le rendent étranger aux décisions publiques concernant l'industrie,
- l'éclatement des entreprises, leur diversité en taille en degré d'industrialisation en rend la représentation collective difficile.

Pourtant le secteur agricole s'est doté depuis des années d'outils particuliers et cumulatifs. Mais ceux-ci souffrent d'une absence de stratégie globale et d'un souffle de développement. Certes la première banque française est largement ancrée dans l'agriculture et les IAA, et dispose d'un fonds particulier (IDIA) pour le financement des entreprises agricoles en complément de l'action des caisses régionales.

Il existe dans le secteur agricole plusieurs outils financiers montés par la profession à travers le temps : leurs principales caractéristiques figurent dans le tableau ci-dessous.

**PRINCIPAUX FONDS D'INVESTISSEMENT
SPÉCIALISÉS DANS LES IAA**

	SOFIPROTEOL / FEDOP	IDIA	UNIGRAINS / CÉRÉA	AGRO INVEST
Année de création	1983		1971	2007
Encours gérés ⁽¹⁾ (M€)	1500	1200	600	98
Principaux actionnaires	FOP, ONIDOL, UNIP, Groupe Crédit Agricole, Natixis, Unigrains	Groupe Crédit Agricole	AGPB, AGPM, Groupe Crédit Agricole, Société générale, Natixis, Sofiproteol	Sofiproteol, FSI, Caisses Régionales de Crédit Agricole (CRCA), Agrica, Predica, Sobrepar, Natixis
Président	Xavier Beulin	Jean-Jacques Ricoleau	Philippe Pinta	Philippe Tillous-Bordes
Dirigeant opérationnel	Philippe Tillous-Bordes	Jean-Jacques Ricoleau	Philippe Ducroquet	Jean-Louis Ruatti
Fourchette d'investissement par cible	1 à 100 M€	1 à 100 M€	1 à 40 M€	2 à 15 M€
Cibles d'investissement	Filière des huiles et des protéines végétales (amont et aval) : - Semences et biotechnologies - Mise en marché de productions végétales - Valorisation des oléoprotéagineux (biocarburants, chimie du végétal) - Nutrition animale	- 25 % de l'activité dans l'amont - Participations minoritaires - Interventions dans les opérations majeures du secteur en collaboration avec les CRCA et LCL	- Prises de participations minoritaires - Extension aux secteurs de la restauration, des services, de la distribution, des équipements, de l'emballage...	- Selon opportunités en évitant l'éparpillement (objectif de 4 ou 5 secteurs principaux) - Participations significatives pour un rôle actif de structuration des filières
Présence à l'étranger	-	Oui (Italie)	-	-
Principales participations	Lesieur et Hosco (via SAIPOL), Diester Industrie, Oleon, Groupe Glon (via SOFIAL)	Soprol, Groupe Glon, Groupe Ariane/Axéreal, Eurial, Tereos, domaines viti-vinicoles (200 M€)	Tereos, Roquette, Pasquier, Desprez, Invivo, SILL, Ariane, Gad, Bigard, Cooperl, Buffalo Grill, Limagrain, Nutrixa ...	ATM (petfood) Bontoux SA (aromates naturels), Entremont, SILL (pdts laitiers, surgelés) AdVini (vin)
Nombre d'experts	34	20	17	3

(1) : y compris les placements de trésorerie

Sofiprotéol et ses filiales, financé par des CVO des producteurs d'oléo – protéagineux, a axé avec succès sa stratégie sur la participation quelquefois majoritaire dans les entreprises de transformation de la filière intéressant directement ou indirectement les oléoprotéagineux.

De son côté Unigrains a largement contribué, avec l'apport d'une taxe parafiscale prélevée sur les céréaliers au financement des entreprises notamment dans le domaine de l'élevage.

Recommandation : un état des lieux des différents fonds privés, professionnels, parapublics et privés investissant exclusivement ou partiellement dans l'agro-alimentaire, doit être dressé. Une mission précisera dans quelles conditions l'Etat doit en assurer une meilleure coordination et s'impliquer davantage dans le rapprochement de leurs stratégies. La mission définira les projets stratégiques pour lesquels il y a nécessité de cette coordination. Cet état des lieux devra prendre en compte les moyens dont se sont dotés les régions pour mener des actions comparables, souvent en appui des pôles de compétitivité et quelquefois avec le soutien de fonds européens.

5.4.3 La restructuration nécessaire des IAA françaises

5.4.3.1 Lien entre taille et rentabilité

L'industrie agroalimentaire française est constituée d'un important tissu de PME réparties sur l'ensemble du territoire.

De façon générale, il existe dans le secteur des IAA un potentiel important d'économies d'échelle, la rentabilité économique étant corrélée positivement avec la taille des entreprises.

L'effet taille nécessite des alliances entre entreprises. Les PME n'ont pas toujours la taille suffisante leur permettant de développer une stratégie globale et manquent de moyens humains leur permettant :

- d'accéder à des ressources à bon marché,
- d'analyser l'évolution dans leur secteur d'activité et réaliser des opérations de marketing et de promotion adaptées,
- de développer des programmes de recherche et d'innovation,
- d'exercer un pouvoir de marché plus important vis-à-vis de la distribution notamment en imposant des marques,
- d'accroître leur présence sur les marchés étrangers notamment les marchés en forte croissance des pays émergents,
- de repenser la logistique face aux nouvelles exigences de la distribution et aux nouveaux enjeux de Grenelle de l'Environnement.

Par ailleurs :

- les grandes entreprises actives sur plusieurs marchés sont plus à même de faire face à la volatilité des prix ou de la demande sur tel ou tel marché,
- les distributeurs ont engagé des démarches de réduction de gamme de produits afin d'avoir des rayons plus lisibles. Les IAA doivent avoir la capacité à approvisionner les distributeurs à l'échelle nationale.

5.4.3.2 Règles de concurrence

Chaque pays porte son héritage en matière de répartition du marché entre les entreprises, qui crée une distorsion de concurrence. Ainsi Danish Crown peut gérer sa situation monopolistique au Danemark dans la viande de porc ; mais si plusieurs industriels français fusionnaient pour constituer un ensemble comparable, l'Autorité de la concurrence risquerait de s'y opposer pour abus de position dominante.

Il convient de mentionner que, dans le nouveau dispositif de contrôle des concentrations, le pouvoir exécutif peut évoquer une affaire de concentration lorsque celle-ci revêt une dimension stratégique. Si nécessaire, il peut ainsi passer outre la décision de l'Autorité de la concurrence de ne pas autoriser une opération en adoptant une décision motivée par des raisons d'intérêt général extérieures à la concurrence

Recommandation : sensibiliser les autorités de la concurrence française et européenne à la nécessité d'accepter que les entreprises des IAA confrontées à la concurrence, notamment extra communautaire, puissent atteindre des tailles comparables aux grandes entreprises mondiales leaders dans leurs domaines.

5.4.3.3 Mettre en place des outils efficaces de restructuration du secteur

La restructuration des IAA françaises doit être considérée comme un axe majeur du renforcement de leur compétitivité. Que ce soit pour l'agrandissement afin de leur permettre d'avoir une taille critique pour se moderniser et innover, pour le renouvellement de leurs équipements, le devenir d'entreprises familiales ayant largement contribué au succès d'une filière et dont la succession et l'avenir sont incertains, ou de restructurations en cas de crise, il s'agit dans tous les cas d'un objectif d'intérêt général pour les IAA. Le développement des LBO a exacerbé le degré d'exposition financière de certaines entreprises.

De la qualité et la solidité du tissu des IAA dépendent l'emploi qu'elles génèrent, l'amont agricole qui les fournit, la balance commerciale de notre pays, voire sa souveraineté si l'on considère l'indépendance alimentaire comme un des éléments de cette souveraineté. C'est pourquoi les pouvoirs publics ne peuvent pas se désintéresser de la structuration de ce secteur ni le considérer simplement de la même manière que les autres industries dans le cadre de la concurrence internationale.

La coopération agricole française à elle seule n'a pas la force suffisante pour porter une telle restructuration, comparativement à la majorité des autres pays européens (y compris au sud, comme en Italie) qui devrait conduire au regroupement et à la modernisation des entreprises de collecte et de transformation en France, à l'exception notable des grandes cultures.

Recommandation : il est impératif pour les entreprises françaises et européennes d'accélérer le processus de fusion et acquisition engagé au cours de ces dernières années afin de faire face demain à la concurrence croissante de nos concurrents et il appartient aux pouvoirs publics d'encourager ce processus de restructuration et de croissance, y compris via des partenariats européens.

Un accompagnement stratégique des entreprises leur permettant de faire des choix, tant dans les domaines d'éventuelles alliances, de structuration financière, d'organisation humaine, de recherche et innovation, leur permettrait de préparer l'avenir et de mieux assurer leur pérennité.

L'exemple de la méthodologie ACAMAS, mise au point par la fédération des industries mécaniques, a fait ses preuves. Une adaptation de ce dispositif au secteur de l'industrie agroalimentaire est proposée.

5.5 Coûts de production et relations avec l'amont

5.5.1 Introduction.

Relativement aux normes de présentation des chiffres des comptes nationaux par branches fournis par l'Insee, sont regroupés sous la dénomination « coûts et charges » les consommations intermédiaires de la branche des IAA, auxquelles il faut ajouter les salaires et la fiscalité, et dont il faut déduire les subventions⁴³.

Il convient de faire remarquer comme caractéristique importante du secteur des IAA le fait que la valeur ajoutée (VA) et les coûts salariaux sont la moitié de la moyenne des autres activités.

Selon les comptes nationaux par branches établis par l'Insee pour 2007 et 2008 (voir les tableaux en annexe 10, les chiffres de 2007 étant plus détaillés), la valeur ajoutée du secteur des IAA n'est que de 24 % de la valeur de la production, tandis qu'elle atteint 49 % pour l'ensemble des branches. Les charges de salaires représentent seulement 13 % de la valeur de la production contre 28 % pour l'ensemble des branches. De ce fait, elles représentent à peu près le même pourcentage de la VA que la moyenne des autres branches, 55 % contre 57 %.

La contrepartie de cette faiblesse relative de la valeur ajoutée est le niveau important des consommations intermédiaires, qui atteint 76 % : en d'autres termes, les IAA dépendent, pour les trois quarts de leur activité, d'approvisionnements extérieurs qu'elles ne maîtrisent pas directement.

Il faut cependant noter que la part des consommations intermédiaires en provenance de l'agriculture est elle-même assez variable selon les filières : selon les données de 2007, elle représente en moyenne pour les IAA la moitié de la valeur des consommations intermédiaires, mais elle peut atteindre près de 60 % pour les industries de la viande et seulement 40 % pour l'industrie laitière ou l'industrie du grain (données 2007).

En définitive la compétitivité des IAA dépend pour une part extrêmement importante de ses consommations intermédiaires, notamment de celles en provenance de l'agriculture, ses « matières premières », et ensuite, comme pour l'ensemble de l'industrie, de ses propres performances en matière de productivité, c'est-à-dire sa capacité à transformer ces matières premières au moindre coût et à les mettre à la disposition du consommateur.

5.5.2 Les matières premières agricoles et les relations avec l'amont

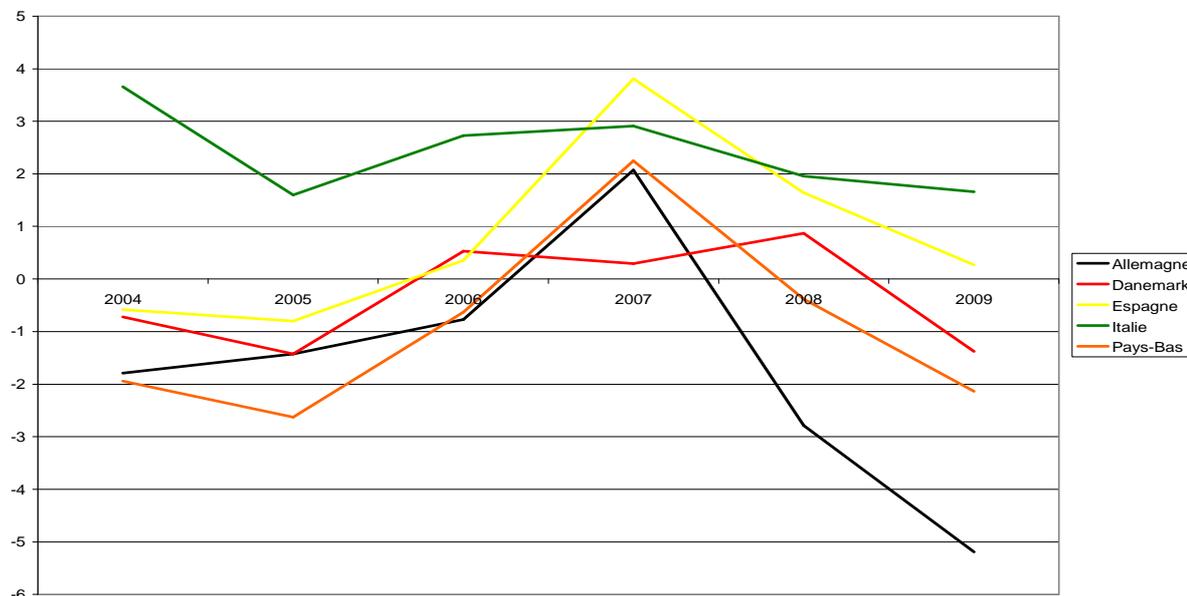
Il est très difficile de connaître très précisément les prix réellement payés par l'industrie de transformation à l'amont agricole, en France, et plus encore chez les pays concurrents. Bien sûr il existe des références telles que les marchés à terme (blé et colza), ou les cotations sur certains marchés (porc et viande bovine), voire des accords interprofessionnels (lait).

Bien entendu, l'appréciation de ce niveau dépend de la position occupée dans la filière : un prix élevé sera recherché par le producteur agricole, un prix plus faible par l'industriel. Par ailleurs, la compétitivité qui s'attache à un niveau de prix dépend de l'utilisation qui sera faite de la matière première et, en particulier, des types de produits qui seront élaborés : produits de bas de gamme de qualité standard, ou produits de qualité supérieure, avec certification ou appellation. Sans omettre la situation géographique, tant en terme de localisation (zone de montagne par exemple) que d'éloignement par rapport aux industries ou aux consommateurs finaux.

⁴³ Dans la suite de ce chapitre, les chiffres sont principalement issus du tableau des comptes de production de l'Insee pour 2008. Nous considérons les IAA comme la somme des deux branches « Industries de la viande et du lait – FB1 » et « Autres industries agro-alimentaires – FB2 ».

Les différentes études et statistiques examinées lors de cette mission n'ont pas montré de situation problématique pour la production française comparée à celle de ses concurrents. En particulier, les données provenant des relevés de prix effectués par les Etats membres et transmis à la Commission (voir http://ec.europa.eu/agriculture/markets/index_fr.htm), ne montrent pas, sauf dans le cas du lait, de divergences prononcées d'évolutions des prix à la production.

Figure 33 : écart du prix du lait cru de vache en €/100kg entre la France et ses partenaires



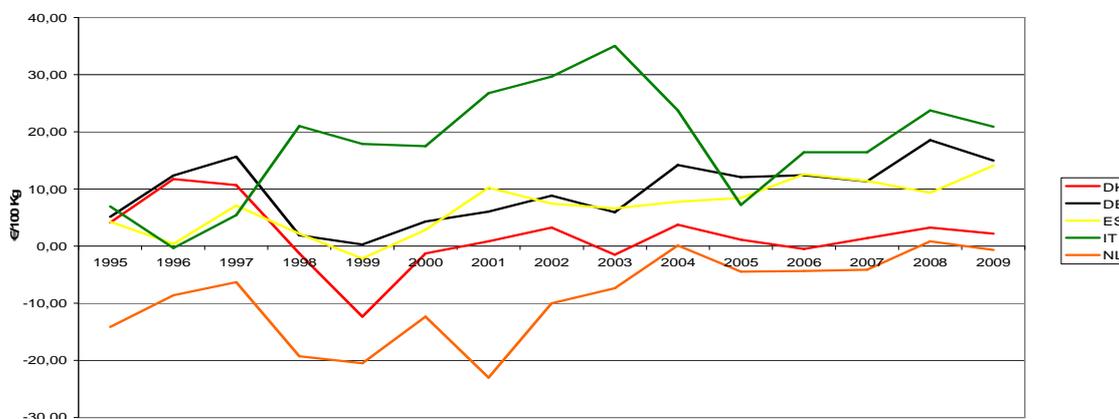
Source : CNIEL, l'économie laitière en chiffres, 2010, CGEFI

Lecture : en 2009, le prix du lait en Allemagne est inférieur de 5,19 centimes au prix du lait en France

Cependant, sur la période 1996-2009, on peut observer une certaine détérioration de la situation que pouvait connaître la France en matière de porc (développement de la production en Espagne et en Allemagne et de la transformation en Allemagne), et de volailles (développement des importations des pays tiers, de la production-transformation en Allemagne), comparée à la situation qui prévalait au début de la décennie 2000 (cf le graphique ci-dessous).

Figure 34 : écart du prix du porc entre la France et ses partenaires

Écart du prix de la carcasse de porc grade E en €/100 Kg entre la France et ses partenaires
 Source : Commission européenne (http://ec.europa.eu/agriculture/markets/pig/index_fr.htm)



Sources : Union européenne, CGEFI

Lecture : en 2009, le prix du porc allemand est supérieur de 14,96 euros pour 100kg au prix du porc français

Au terme de cette étude, les points suivants méritent d'être soulignés, pour ce qui concerne la compétitivité relative de la production agricole et son influence sur celle des IAA.

5.5.3 Taille des exploitations

Il s'agit clairement d'un sujet majeur pour la compétitivité agricole des exploitations du secteur animal au sein de l'Union européenne. Toutes les études récentes pointent le fait que l'effet taille reste déterminant en matière de productivité du travail, de rentabilité des investissements, de montant des marges et des résultats, et donc de capacité à investir et à subir la concurrence.

Cette question de la taille est essentielle dans le secteur laitier : dès à présent le montant moyen des quotas est inférieur en France à ce qu'il est chez les champions de la production européenne (Danemark, Pays-Bas, Royaume-Uni, Nord de l'Allemagne), et l'horizon de la suppression des quotas risque d'accentuer cette différence⁴⁴.

Dans les secteurs porcins et avicoles, la situation française est fragilisée par les contraintes qui sont mises à l'agrandissement des élevages, au travers de la réglementation sur les installations classées pour la protection de l'environnement⁴⁵ (cf. 4.2.1). En effet, de nombreux bâtiments d'élevage vétustes nécessitent des travaux de rénovation ou de reconstruction, en particulier pour augmenter leurs performances énergétiques et techniques ou, dans le cas de la volaille ou du porc, pour se mettre en règle avec les nouvelles réglementations sur le bien-être animal (cf. point 4.2.2.2).

5.5.4 Performances techniques

Le déroulement de la mission n'a pas mis en évidence de différentiel de performances techniques dans les élevages entre la France et les autres Etats membres, sauf pour la production laitière.

Le rendement laitier en France est le plus faible des grands pays producteurs européens. Il s'établit en effet à 6.300 kg / vache en 2009 (en diminution de près de 3 % sur 2008), contre 8.400 kg/VL au Danemark, 7.500 aux Pays-Bas, 7.200 en Grande-Bretagne, et 7.000 en Allemagne (source : Institut de l'Elevage, Tendances Lait et Viande, mai 2010). De plus, les rendements continuent de progresser en 2009, malgré la crise, au Danemark, en Grande-Bretagne et surtout en Allemagne, alors qu'ils régressent en France, bien que le quota national ne soit pas atteint.

Il faut toutefois noter que la moyenne des exploitations inscrites au Contrôle laitier en France dépasse 8.100 litres/VL, ce qui indique une réelle marge de progression pour les élevages, qui ne demande qu'à s'extérioriser si la demande, et donc le prix du lait, augmente (voir ce qui s'est passé fin 2007-début 2008, qui montre que les exploitations spécialisées laitières, à faibles coûts marginaux mais coûts fixes élevés qui ne demandent qu'à être dilués, ont une réserve de productivité mobilisable).

Outre la taille des ateliers (voir ci-dessus), l'autre motif de ce rendement plus faible est la plus grande importance donnée en France à la part de l'herbe dans la ration fourragère. Ce peut être une chance pour l'avenir en termes de positionnement des élevages vis-à-vis des exigences du consommateur et des contraintes économiques de l'intensification. De ce point de vue, les élevages français pourraient bien tirer leur épingle du jeu face à des pays où les disponibilités foncières sont réduites et qui sont donc plus dépendants de matières premières importées.

⁴⁴ Selon une étude de la COGEDIS pour SANDERS, l'excédent brut d'exploitation annuel progresse de 166 k€ pour un quota inférieur à 200.000 litres à 196 k€ pour un quota supérieur à 500.000 litres.

⁴⁵ Selon l'enquête réalisée auprès des services économiques des ambassades dans sept Etats membres par la Direction générale du Trésor à l'occasion de ce rapport, il apparaît que, tant pour les élevages de volailles que de porcs, la France a fixé des seuils d'autorisation et d'obligations d'enquête publique à des niveaux bien inférieurs à ceux permis par la directive IPPC (cf. point 3.4.1)

S'agissant du progrès technique agricole, qui, en France s'appuie beaucoup sur le réseau des instituts et centres techniques (ICTA) financés en partie (en général majoritaire) par des cotisations volontaires étendues (CVO) dont une fraction est à la charge des industries, peu de remarques ont été faites à la mission. Il semble que ces activités orientées vers l'amélioration de l'efficacité technique et économique de la production soient plutôt bien acceptées par les branches industrielles, dans la mesure où elles en ont connaissance et où elles peuvent exercer un minimum de droit de regard sur les objectifs poursuivis et les moyens consacrés, qui sont pour l'essentiel fournis par l'Etat (via le CASDAR⁴⁶), à partir d'une contribution payée par les seuls agriculteurs (contribution forfaitaire à l'ha).

5.5.5 Gestion des quotas laitiers

La situation française dans ce domaine a été analysée par un rapport établi en septembre 2009 par le CGAAER (cf 1.2.2) et dont des extraits figurent en annexe 11.

Par ailleurs, deux graphiques, figurant en annexe 12, extraits de l'étude « France laitière 2015 : vers une accentuation des contrastes régionaux » réalisée en juin 2009 par l'Institut de l'Elevage, illustrent l'intensité de la production laitière et le taux de réalisation des quotas selon des départements.

Les références laitières par exploitation les plus élevées se situent dans les zones de plaines, les plus faibles dans les zones de montagne-piémont. Sur la période récente, la croissance des livraisons s'est matérialisée presque exclusivement dans le quart Nord-Ouest alors que, dans toutes les autres régions, les quotas de livraison par département n'ont pas été atteints. La production dans le quart Sud-Ouest s'est en particulier contractée vivement.

Un des enjeux dans les années à venir, compte tenu de la décision annoncée par l'Union Européenne de supprimer les quotas à partir de 2015, est la préparation des producteurs français à la période de l'après quota. Pour cela, il faut, dans un premier temps, permettre aux producteurs français de réaliser pleinement le quota de la France. Le mécanisme actuel de gestion départementale des quotas ne permet pas à notre pays sa réalisation. Or, nous constatons qu'il y a un potentiel important de production, comme l'a montré le développement très rapide de la production dans certaines zones au début de 2008.

Il existe potentiellement des marchés européens sur lesquels les industriels français peuvent être encore plus présents et développer leurs ventes. Une meilleure adéquation entre les besoins des industriels et l'attente des producteurs est un enjeu. La contractualisation devrait permettre la réalisation de cet objectif.

Recommandation : une gestion régionale, voire nationale si l'objectif n'est pas atteint ainsi, et non plus départementale, des quotas laitiers permettrait une réalisation du quota national. C'est une demande forte également des industriels français et ceci, d'autant plus qu'il y a potentiellement des marchés européens sur lesquels les industriels français peuvent être encore plus présents. Une meilleure adéquation entre les besoins des industriels et l'attente des producteurs est un enjeu. La contractualisation devrait permettre la réalisation de cet objectif.

⁴⁶ CASDAR : compte d'affectation spéciale pour le développement agricole et rural. Il s'agit d'un compte spécial du Trésor, géré par le ministère de l'agriculture (DGER et DGPAAT), qui reçoit la taxe forfaitaire à l'ha payée par les exploitants agricoles, et qui a remplacé les anciennes taxes prélevées au profit de l'ANDA (Association nationale du développement agricole). Le CASDAR agit par subventions directes vers les ICTA ou les organismes de développement (Chambres d'agriculture notamment) sur bases de conventions de programme, ou suite à des appels à projets. Le montant total des fonds ainsi mobilisés s'élevait à 110 M€ en 2009.

5.5.6 Organisations interprofessionnelles et relations avec l'amont agricole

Les relations interprofessionnelles entre les IAA et l'amont agricole organisé n'ont pas fait l'objet de remarques ou d'observations liées à la compétitivité des filières, à l'exception, là encore, de la filière laitière. Ces relations sont plutôt bonnes dans le domaine de l'innovation et de la dynamique du progrès technique agricole. Si les IAA ont traditionnellement l'impression que leurs intérêts sont moins « considérés » que ceux des producteurs agricoles par les pouvoirs publics, elles ont également bien conscience de leur dépendance en matières premières et de l'avantage que constitue une agriculture forte pouvant donner corps à des différenciations régionales voire nationales qui restent des éléments structurants pour les consommateurs.

La nouvelle loi de modernisation de l'agriculture du 27 juillet 2010 vise à rendre obligatoire la contractualisation entre les producteurs et les premiers acheteurs et donc les industries de transformation. Bien que rendu d'autant plus nécessaire par la disparition des outils de régulation des marchés, ce dispositif est regardé avec un peu de crainte par des industriels quant à d'éventuelles rigidités qu'elle instillerait dans les relations entre producteurs et industriels.

Par ailleurs le panorama européen est aujourd'hui caractérisé, chez certains de nos principaux partenaires-concurrents européens, par des oligopoles, voire des quasi-monopoles, des organismes coopératifs, où l'industrie est donc propriété des producteurs eux-mêmes, avec toutes les possibilités de partage de la valeur ajoutée qui en résulte.

Recommandation : associer par filière les organisations représentatives des industriels, pour la rédaction des textes d'application de cette disposition, sous forme de décrets en Conseil d'Etat (cf. article 12 de la LMA : article L.631-24 du code rural et de la pêche maritime).

5.5.7 La production d'énergie à partir des effluents d'élevage

Selon une note sur la compétitivité des exploitations agricoles allemandes, la production d'énergie représentait en valeur 10,2 Md€ en 2008, soit environ 20 % de la valeur de la production agricole. Environ 4 500 unités de méthanisation existaient en 2008.

Ce système repose sur un niveau de subvention très élevé via le prix d'achat de biogaz imposé aux compagnies gazières ; il permet une valorisation des effluents d'élevage et d'une partie de la production végétale (17 % des terres sont utilisées à des fins non alimentaires) ainsi qu'une diversification du revenu des exploitants.

Certains Etats membres (Allemagne, Belgique, Pays-Bas) ont des politiques très volontaristes sur la production d'énergies renouvelables, entraînant des distorsions de concurrence avec la France sur des productions agricoles associées (porc, lait, légumes sous serres...) :

- conditions plus avantageuses de rachat de l'électricité produite par cogénération en Belgique et aux Pays-Bas (revente de l'électricité toute l'année),
- le tarif de rachat de l'électricité produite par méthanisation est beaucoup plus faible en France qu'en Allemagne et demeure insuffisant pour atteindre le seuil de rentabilité.

Des dispositifs subventionnés de rachat de biomasse, ou d'électricité, existent également en Espagne et en Italie, améliorant d'autant les revenus des exploitations agricoles et leurs marges de manœuvre pour le prix des ventes de produit agricoles.

Recommandations : mettre en place des dispositifs comparables à ce qui se pratique à l'étranger pour le rachat d'énergie en France. Permettre le développement d'unités de méthanisation des effluents d'élevage en simplifiant les procédures administratives.

5.5.8 Protection aux frontières et concurrence des produits agricoles importés

Depuis l'inclusion de l'agriculture et de l'agro-alimentaire dans les négociations de démantèlements tarifaires au cours de l'Uruguay round (1990-1994) et la signature des accords de Marrakech en 1995 concrétisant cette inclusion, la production agricole communautaire a vu sa protection aux frontières diminuer considérablement. A ceci s'ajoutent les concessions tarifaires autonomes de l'Union européenne aux pays les moins avancés (PMA – initiative « tous sauf les armes »), à l'occasion de la signature d'accords de libre échange, ou à la suite de la condamnation de l'UE par l'organe des différends de l'OMC (réforme de l'organisation commune du marché du sucre communautaire).

Cette baisse des protections est particulièrement sensible pour le secteur de la volaille, ce qui a entraîné le développement des importations de parties de poulets congelés, en provenance du Brésil (filets) ou de la Thaïlande (cuisses et pilons) principalement à destination de l'industrie de transformation et de la restauration collective⁴⁷, transitant par les ports de la Manche, de la mer du Nord et de la Baltique. Et, dans une moindre mesure, pour la viande de bœuf, pour laquelle ces négociations se sont traduites par une augmentation régulière de contingents d'importation de viandes « de qualité » en provenance d'Amérique du Sud et des Etats-Unis.

Les motifs de cette compétitivité des produits importés méritent d'ailleurs d'être analysés : pour la volaille, qui est une transformation de céréales et d'oléagineux, l'alignement progressif des prix communautaires sur les prix mondiaux réduit l'avantage compétitif des productions des pays tiers aux seules conditions de production (tailles des élevages, contraintes environnementales, salaires et conditions de travail).

Recommandation : Il y a nécessité d'une plus grande réciprocité dans les négociations commerciales de l'UE, de façon à faire valoir nos atouts offensifs, et d'une coopération accrue en matière de normes de production.

5.5.9 Développement des ateliers d'engraissement de bovins

La France exporte près d'un million de bovins maigres, essentiellement des brouards destinés notamment à être engraisés en Italie. Au total, la France exporte 260.000 tonnes (équivalent carcasse) de viande bovine et en importe environ 400.000 tonnes. Le déficit commercial qui en résulte se chiffre à 300 M€. Certains transformateurs recherchent des animaux moins lourds afin de répondre à la demande de la restauration et de la distribution pour des pièces de bœuf plus petites.

A l'inverse, concernant les vaches laitières qui représentent environ 35 % de la consommation de viande bovine en France, les animaux sont souvent trop maigres. Les services vétérinaires pratiquent même des saisies sanitaires pour cachexie (maigreur excessive). Dans ce cas, les vaches laitières mises à la réforme partent directement à l'abattoir sans avoir été tarées et finies (pas de remise au champ pour une reconstitution de la masse musculaire). Les abatteurs ne sont pas satisfaits de cette situation car ils rencontrent des difficultés pour valoriser correctement les animaux.

Recommandation : le développement d'ateliers d'engraissement de jeunes bovins et une meilleure finition de l'engraissement des vaches de réforme par les éleveurs français permettraient une augmentation de l'activité des abattoirs, créerait de l'emploi et de la valeur ajoutée.

⁴⁷ Il faut souligner qu'à la baisse négociée de la protection se sont ajoutés des détournements de trafic liés à l'interprétation des positions tarifaires sur les viandes de volailles préparées (en saumure), pour lesquels la Commission s'est trouvée empêchée d'agir par les industriels importateurs des pays européens du nord de l'Union.

5.5.10 Le secteur agro-industriel et l'énergie⁴⁸

Le coût de l'énergie, qui compte pour 2,8 % des consommations intermédiaires des IAA (2,9 Md€), n'a jamais été cité par les interlocuteurs français comme un élément négatif dans la compétition avec les concurrents communautaires. Il est vrai que, selon des études récentes⁴⁹, les prix de l'électricité et du gaz appliqués aux entreprises sont les moins chers (électricité) ou parmi les moins chers (gaz) au sein de l'UE. Quant au pétrole, ses prix sont internationaux.

Les IAA françaises consomment annuellement un peu plus de 5 Mtep⁵⁰ d'énergie finale (3 Mtep/an pour l'agriculture) soit 3 % de la consommation énergétique nationale (162 Mtep/an), et 13 % de la consommation énergétique totale de l'industrie de notre pays (37 Mtep/an). C'est relativement peu eu égard à la place de l'agroalimentaire dans l'économie française. En outre, cette consommation énergétique est sensiblement constante depuis 2001 ce qui dénote une bonne et régulière progression de l'efficacité énergétique globale du secteur. Sur ces 5 Mtep consommées annuellement, 1,6 Mtep provient de l'énergie électrique (majoritairement nucléaire, donc « sans carbone »), 3,5 Mtep sont de l'énergie thermique (gaz, fioul ou charbon) ou de transport (gazole), tandis que la consommation d'énergies renouvelables (quelques %) est très faible à ce jour.

Cette consommation énergétique des IAA s'assortit de l'émission d'environ 15 Mt/an de CO₂, ce qui implique directement ce secteur dans les politiques « énergie-climat » et dans les instruments de régulation du carbone (quotas d'émission, contribution carbone énergie, négociations post-Kyoto, etc.).

A l'opposé, les IAA deviennent des producteurs nets très significatifs d'énergies renouvelables (biocarburants en particulier, mais aussi cogénération et méthanisation), soit de l'ordre de 2 Mtep/an en 2008 (13 % des énergies renouvelables produites en France), et avec une perspective de production de 4 à 5 Mtep/an en 2020.

Recommandation : le défi pourrait ainsi être celui d'une « agro-industrie à énergie positive » en 2020.

Les biocarburants

Le développement de la production de biocarburants et plus particulièrement d'huile à partir de colza a généré parallèlement une production importante de tourteaux de colza, en tant que sous-produit issu de la trituration de la graine de colza. Ceci est à l'origine d'un cercle vertueux (baisse des importations de pétrole et baisse des importations de tourteaux de soja pour l'alimentation des porcs et ruminants). L'effet compétitif pour l'économie française est équivalent à l'avantage procuré au secteur agricole allemand par le rachat à conditions favorables de l'électricité d'origine biomasse, éolienne et solaire. L'enjeu est fort pour la balance des paiements française : le tiers des importations de soja est évité (2,3 millions de tonnes à 300 €), soit environ 700 M€ auxquels il faut ajouter l'impact économique pour la filière des carburants. L'autre intérêt est écologique avec la production d'une énergie renouvelable.

Recommandation : la poursuite du soutien de la filière biocarburants contribue à une moindre dépendance en protéines végétales et permet à la filière élevage l'accès à des protéines végétales à un coût intéressant.

⁴⁸ Les éléments de cette partie sont largement inspirés des réflexions de M. Claude ROY, IGPEF, chargé de mission pour l'énergie et la chimie verte pour les priorités de recherche-innovation agro-industrielles au MAAP

⁴⁹ Voir Commissariat général au développement durable, Le point sur l'énergie, n°36, décembre 2009

⁵⁰ 1 tep (tonne équivalent pétrole) = 11620 Kwh # 7,5 barils de pétrole # 4 tonnes de biomasse # 4 tonnes de CO₂ ; un logement consomme en moyenne 1 tep/an.

6 Annexes

6.1 Lettre de mission



MINISTÈRE DE L'ALIMENTATION, DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE

Le Ministre

Paris, le 15 JAN. 2010

N°REF: CI0505096

Monsieur le Délégué Interministériel,

Les industries agroalimentaires constituent le premier secteur industriel français avec 163 milliards d'euros de chiffre d'affaires, dont 21 % réalisés à l'export en 2008. La France est le troisième pays exportateur mondial de produits alimentaires transformés et le quatrième exportateur mondial de produits agricoles et alimentaires. Cependant, le poids croissant du commerce mondial dans l'agroalimentaire et la concurrence des pays émergents renforcent l'importance de la performance du secteur à l'export.

Si la balance commerciale française est excédentaire, cet excédent est constitué à 86 % par les vins et spiritueux. Par ailleurs, la France compte à peine 20 % d'entreprises exportatrices. Enfin, la France perd progressivement des parts de marché par rapport à ses concurrents européens en voyant ses importations progresser plus vite que ses exportations.

Face aux mutations auxquelles le secteur est confronté, ses performances doivent être consolidées. Les pouvoirs publics doivent pour cela mener une politique volontariste et coordonnée pour soutenir la compétitivité des industries agroalimentaires.

Aussi, je souhaite vous confier la mission de mener une analyse comparée des facteurs de compétitivité des industries agroalimentaires entre la France et les autres États membres de l'Union Européenne, et plus particulièrement pour ce qui est des filières animales et laitières. L'Allemagne, mais aussi l'Espagne et les Pays-Bas, pour certaines filières, feront l'objet d'une analyse approfondie.

Monsieur Philippe ROUAULT
Délégation Interministérielle aux Industries Agroalimentaires
et à l'Agro-Industrie
68, rue de Belchamps
75007 PARIS

Votre travail portera en particulier sur :

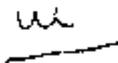
- la structuration des filières, et notamment le degré d'intégration des différents maillons de la chaîne alimentaire : distribution, Restauration hors foyer (RHF) transformation, amont agricole ;
- les politiques publiques mises en œuvre par les États et les acteurs publics, et les dispositifs de soutien les plus performants, notamment à l'export ;
- la taille des entreprises ;
- le poids des différentes filières dans l'économie du pays et dans ses performances à l'export ;
- la réglementation nationale par rapport à la réglementation communautaire ;
- les coûts et charges de production, notamment les coûts de main d'œuvre, les achats de matière première (stratégies d'approvisionnement et logistique), l'énergie et le poids de la fiscalité ;
- le mixte de financement des entreprises (fonds propres, prêts, garanties, investisseurs...).

Vous vous ferez appuyer par le Conseil Général de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Espaces Ruraux et par l'Inspection Générale des Finances, en relation avec les services du Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche, FranceAgriMer, la Direction générale de la compétitivité, de l'Industrie et des Services, le réseau des attachés agricoles et conseillers économiques des ambassades et UBIFRANCE.

Vous me rendrez votre rapport de mission pour le 1^{er} septembre 2010.

Mon conseiller technique, Monsieur Pierre Charpentier (pierre.charpentier@agriculture.gouv.fr, tél : 01 49 55 60 72), se tient à votre disposition pour vous apporter tout renseignement complémentaire.

Je vous prie de croire, Monsieur le Délégué interministériel, à l'assurance de ma considération la meilleure.



Bruno LE MAIRE

6.2 Liste des personnes auditionnées

Liste des personnes auditionnées en France

1/ Industriels

Société	Noms	Fonctions
Axereal	Jean-Marie DUBOIS Dominique BAMAS	Président Secrétaire général
Beauvallet SA	Yvon EMILE Laure CHAPART	Directeur général Responsable qualité
Boscher Volailles (filiale Glon)	Paul LOPEZ	Directeur général
Bonduelle	Jean-Bernard BONDUELLE	Directeur relations extérieures et développement durable
Brossard	Guy SCHUMACHER	Président directeur général
Cecab	Alain MORICE	Président
Cemoi	Patrick POIRRIER	Président
Coopagri Bretagne	Denis MANAC'H	Président
Cooperl Arc Atlantique	Guy DARTOIS Emmanuel COMMAULT Joseph MARQUET	Président Directeur général
Danone Produits Frais France	Stanislas de GRAMONT	Directeur général
Doux	Charles DOUX Guy ODRI Herrick PINGUET Pascal LE FLOC'H François LE FORT Francis RANC	Président Directeur général délégué Secrétaire général Directeur amont Europe Directeur industriel Europe Directeur du développement
Euralis	Pierre PAGÈS	Vice-président
Euroviande	Philippe LE COZ Bruno BAZELLE	Président directeur général Directeur ressources humaines
Glon-Sanders	Alain GLON	Président directeur général
Haribo France	Jean-Philippe ANDRE	Président du directoire
Kermené	Hervé AUBE	Directeur général
Kraft Foods France	Bruno LUISETTI	Président directeur général
Lactalis	Luc MORELON	Directeur Communication et Relations extérieures

Société	Noms	Fonction
LDC	Denis LAMBERT Gilles HUTTEPAIN André DELION	Président directeur général Directeur amont et international Directeur financier
Lesaffre	Gérard BLIN	Administrateur
Lesieur	Yves DELAINE	Directeur général
Maïsadour	Michel PRUGUE	Président
Nutrixo (Grands Moulins de Paris)	Hubert FRANÇOIS	Président directeur général
Sica Saint-Pol (Prince de Bretagne)	Jean-François JACOB	Président
SILL	Gilles FALCH'UN	Directeur
Sodiaal	Gérard BUDIN	Président
Soufflet	Jean-Michel HENRY Bruno ROUXEL	Directeur relations extérieures Administrateur
SVA Jean Rozé	Dominique LANGLOIS	Président
Terrena	Hubert GARAUD Alain GUILLEMIN Philippe VERNET Christophe COUROUSSE Alain MONTEMBault	Président Directeur général Directeur pôle agroalimentaire Directeur communication Directeur scientifique
Triballat	Olivier CLANCHIN	Président directeur général

2/ Organisations professionnelles

Organisme	Noms	Fonctions
ADEPALE	Vincent TRUELLE	Directeur général
ANIA	Jean-René BUISSON Catherine CHAPALAIN Virginie GUERIN	Président Directeur général Responsable économie innovation
CGB	Alain JEANROY	Directeur général
CIDEF	Gilles LE POTTIER	Délégué général
Comité Régional Porcin de Bretagne	Fortuné LE CALVÉ	Président

Organisme	Noms	Fonctions
Coop de France	Philippe MANGIN Yves LE MORVAN Olivier DE CARNÉ	Président Directeur général Responsable départ. Industrie, Distribution, Consommateurs
FEDALIM	Arnaud RIBEYRON- MONTMARTIN	Délégué général
FICF	Guy BRABANT	Président
FICT	Robert VOLUT Catherine GOAVEC	Président Directrice
FNCL	Dominique CHARGÉ	Président
FNICGV	Nicolas DOUZAIN	Directeur
FNIL	Olivier PICOT Jehan MOREAU	Président Directeur
IFIP	Philippe LECOUCVEY Michel RIEU	Directeur général Directeur Pôle Economie
Inaporc	Guillaume ROUÉ	Président
SNIV-SNCP	Paul ROUCHE	Directeur Délégué

3/ Banque, finance, consulting

Organisme	Noms	Fonctions
Agro Invest	Jean-Louis RUATTI	Président du directoire
Crédit Agricole SA	Michel CLAVÉ Anne PACQUET Benoît BOUSQUET	Directeur Agriculture et Agroalimentaire Responsable filières agroalimentaires
Fédération bretonne du Crédit Agricole	Jean LE VOURCH	Président
Noë Développement	Antoine DUVINAGE	vétérinaire, consultant auprès de la distribution
Sofiprotéol	Philippe TILLOUS- BORDE Tanguy FRADET André POUZET Cyril MELIN Claire MAINGEON	Directeur général Directeur Plan et Stratégie Directeur CETIOM Direction des engagements Direction des engagements

Organisme	Noms	Fonctions
Soprol	Gabriel KRAPP	Directeur développement industriel
Unigrains	Philippe DUCROQUET Didier BOSC	Directeur général délégué Directeur du développement et des engagements

4/ Distribution et restauration collective

Société	Noms	Fonctions
Carrefour	Pierre-Alexandre TEULIE	Secrétaire Général
Casino	Claude RISAC	Directeur relations extérieures
Sodexo	Laurent COUSIN Laurence JOLLY	Directeur Groupe marketing de l'offre – R&D Acheteur Europe

5/ Administrations et secteur public

Organisme	Noms	Fonctions
AFII	David APPIA Caroline GAILLOCHET Jean-Hugues PIERSON	Président Directrice quartiers généraux européens Chargé de mission
Commission Européenne (DG Entreprises et Industrie)	Michel COOMANS Benjamin VALLIN Isabel ORTIZ	Chef de l'Unité IAA Chargé d'affaires Juriste spécialisée IAA
DGAL	Pascale BRIAND Jean-Luc ANGOT Claudine LEBON Loïc EVAÏN	Directrice générale Directeur général adjoint Sous-directrice santé et protection animales Sous-directeur des affaires sanitaires européennes et internationales
DGCIS	Grégoire POSTEL-VINAY Philippe VELILLA Laurent MICHEAUD	Chef Mission Stratégie Chargé de mission IAA Chargé de mission financement des entreprises

Organisme	Noms	Fonctions
DRAAF Bretagne	Louis BIANNIC	Directeur
OSEO	Martial ROZIER	Responsable du département développement des activités bancaires
Région Bretagne	Michel CADOT	Préfet
Ubifrance	Benoît TARCHE	Chef département Agrotech

Liste des personnes auditionnées en Allemagne

1/ Ambassade et secteur public

Organisme	Noms	Fonctions
Ambassade de France Service économique régional	Jean-François BOITTIN Yves-Laurent MAHÉ Françoise MOREAU-LALANNE Maxime SBAIHI Olivier VIZET	Chef du Service Adjoint chargé des affaires commerciales Conseillère agricole Chargé de mission Attaché Fiscal
UBIFRANCE Düsseldorf	Bertrand Le TALLEC Olivier THIARD Denis ABRAHAM Adeline NOEL – GRAUTMANN Simone IACONO	Conseiller commercial, directeur Allemagne Chef du pôle agro-alimentaire Conseiller export pour les vins et spiritueux Conseiller export Fruits et Légumes, Surgelés Conseiller export distribution, marketing, logistique

2/ Administration allemande

Organisme	Noms	Fonctions
BMELV (ministère allemand de l'alimentation, de l'agriculture et de la protection du consommateur)	Willi POMPE	Chef du bureau des produits animaux

3/ Industrie et distribution

Société	Noms	Fonctions
Galeries Lafayette à Berlin	Alexandre LIOT Cédric DUPERRAY	Directeur du magasin Responsable denrées non périssables
METRO	Michael WIEDMANN Christophe BARRET Erwan TANGUY	Directeur général Responsable offre entreprises Chef du département poissons
WESTFLEISCH eG coopérative d'éleveurs de porcs	Dr Helfried GIESEN Christian LEDING	Membre du Directoire Directeur des abattoirs, et responsable des ventes européennes

4/ Organisations professionnelles

Organisme	Noms	Fonctions
Deutscher Bauernverband DBV Fédération des exploitants agricoles	Udo HEMMERLING Reinhard SCHOCH Roger FECHLER	Directeur juridique : relations sociales, économie, énergie Expert lait et élevage laitier Expert élevage porc-volailles
Fédération de l'industrie du bioéthanol	Dietrich KLEIN	Secrétaire général
HDE Hauptverband des Deutschen Einzelhandels Fédération du Commerce	Franz-Martin RAUSCH Olaf ROIK	Directeur politique d'approvisionnement et alimentation Economiste

5/ Consultant

Organisme	Noms	Fonctions
	Patrice WAGNER	Consultant en stratégies de ventes au détail

Liste des personnes auditionnées en Espagne

1/ Ambassade

Organisme	Noms	Fonctions
Ambassade de France	Marc MAUPAS-LOUDINOT Daniel LABORDE Gaëlle BOUCHON	Ministre conseiller pour les affaires économiques Conseiller Affaires Agricoles Adjointe au conseiller

2/ Industriels

Société	Noms	Fonctions
CAMPOFRIO GROUP FOOD	Frédéric SEBBAN	Senior Vice-président - Strategic Sourcing
Cooperativas Agro-Alimentarias	Eduardo BAAMONDE	Directeur
LACTALIS IBERIA	Aurelio ANTUÑA	Directeur Général

3/ Organisations professionnelles

Organisme	Noms	Fonctions
AICE Asociación de Industrias de la Carne de España	Generoso GARCIA Julio REVILLA Miguel HUERTA	Président Président du secteur « produits ibériques » Secrétaire Général
FIAB Fédération espagnole des Industries Agro-alimentaires et des boissons	Jesus Sérafin PEREZ DIAZ Horacio GONZALEZ ALEMAN Sandra ANGUIANO GARCIA	Président Secrétaire général

4/ Administration espagnole

Organisme	Noms	Fonctions
Ministère de l'environnement et du milieu rural et marin	Isabel BOMBAL DIAZ Ernesto RIOS LOPEZ José Miguel HERRERO VELASCO	Directrice générale de l'industrie et des marchés alimentaires Sous-directeur industrie et innovation Sous-directeur alimentation

5/ Consultants

Organisme	Noms	Fonctions
Société d'études Sabora Estrategias agroalimentarias	Alicia LANGREO Isabel BENITO	Docteur Ingénieur Agronome au Service, Directrice Collaboratrice

Liste des personnes auditionnées en Italie

1/ Ambassade et secteur public

Organisme	Noms	Fonctions
Ambassade de France	Jean-Marie METZGER Jean-CHIBON	Ministre conseiller pour les Affaires économiques Attaché pour les Affaires agricoles
UBIFRANCE Italie	Pierre LIGNOT	Directeur

2/ Industriels

Société	Noms	Fonctions
Bongrain Italie	Carlo FASSIO	Directeur
Ferrari Giovani Industria Caesaria Spa	Laura FERRARI	Administrateur
Fumagalli Entreprise de charcuterie	Francesco PIZZAGALLI Marina CHIARADIA	Administrateur Export manager
Lactalis Italia	Marc BERNIER Philippe LABORNE	Administrateur Adjoint et responsable amont

3/ Organisations professionnelles

Organisme	Noms	Fonctions
Assolatte association professionnelle des industries laitières	Massimo FORINO Hector SORIA	Directeur Responsable questions sanitaires
Assica association professionnelle des industries de la viande porcine	Giani GORRERI ALDO RADICE	Directeur Responsable économique

6.3 Synthèse de l'étude de la CE sur la compétitivité des IAA européennes « Competitiveness of the European Food Industry : an economic and legal assessment » : principales conclusions pour la France

La Commission européenne a publié en 2007 une étude détaillée sur la compétitivité de l'industrie agroalimentaire européenne comparée à celle des États-Unis, du Canada, de l'Australie et du Brésil⁵¹. Cette étude permet également de situer la position de la France vis-à-vis de ses principaux partenaires.

1 - Principales conclusions

Dans l'ensemble, la compétitivité des IAA européennes est jugée faible comparée à celle des États-Unis et du Canada et à un niveau similaire à celle de l'Australie et du Brésil. Cela n'empêche pas un nombre important de leaders mondiaux d'être implantés en Europe, et notamment en France. De plus, l'importance des IAA dans l'ensemble de l'industrie a tendance à croître et la valeur ajoutée des différents segments des IAA est supérieure à celle des autres segments de l'industrie. Les industriels dans l'ensemble jugeraient positivement la législation communautaire relative aux IAA et celle-ci ne serait pas un facteur négatif pour la compétitivité.

Comme explication de ce diagnostic, la commission avance la plus petite taille des entreprises, une moindre disponibilité aux produits de base due aux systèmes de quotas (lait et sucre par exemple) et une croissance plus faible de la demande domestique du fait de celle de la population.

La France, premier exportateur européen, est aussi le pays dont la compétitivité est jugée la plus faible, l'Allemagne étant tout juste à la moyenne.

2 – La méthodologie retenue

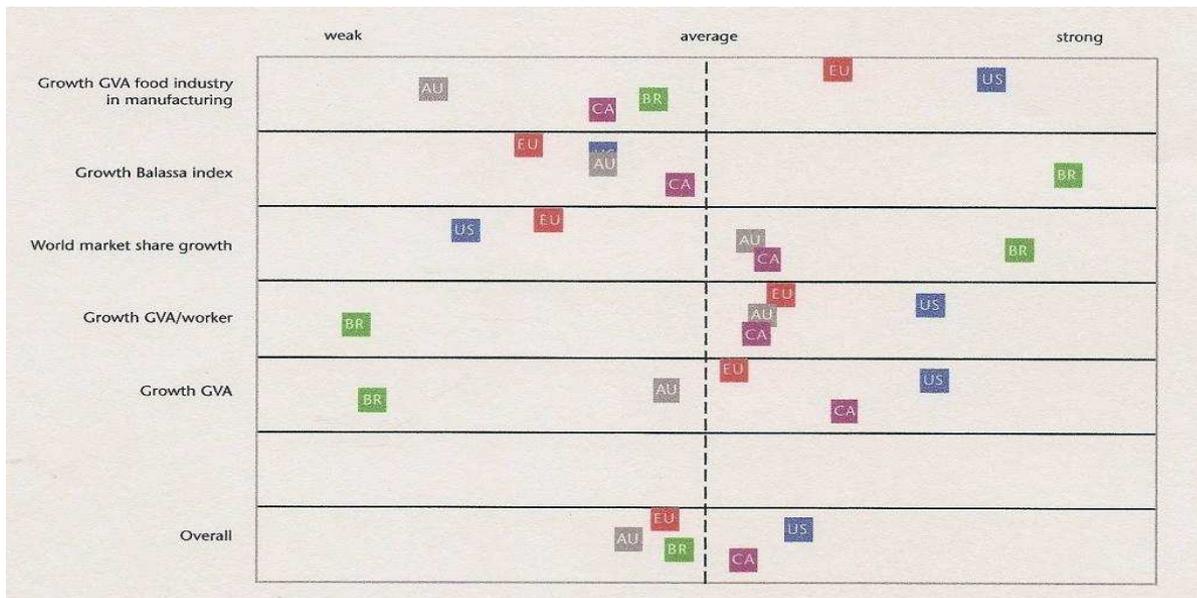
La Commission a retenu cinq indicateurs :

- Croissance de la valeur ajoutée réelle (déflatée par l'indice des prix des IAA) d'une industrie spécifique relative à celle de l'ensemble de l'industrie. Cet indice reflète la concurrence qui prévaut entre les différentes industries à l'intérieur d'un pays ;
- Croissance de l'indice de Balassa. Cet indice reflète le niveau de spécialisation d'un pays à l'exportation dans une catégorie de produit ; un indice de 1 correspond à la spécialisation moyenne, un indice supérieur à 1 à une spécialisation élevée ;
- Croissance de la part de marché (écart absolu) sur le marché mondial. Cet indicateur de performance reflète le résultat du processus de compétitivité ;
- Croissance de la productivité réelle du travail. Celle-ci affecte les coûts salariaux par unité de production et donc les prix relatifs ;
- Croissance de la valeur ajoutée réelle qui le dynamisme de l'industrie.

Les données utilisées par la Commission portent le plus souvent sur la période 1996 – 2004.

Le graphique ci-après retrace les principaux résultats obtenus pour l'ensemble des IAA. Il situe pour chacun des indicateurs la performance de l'UE vis-à-vis de l'Australie (AU) du Canada (CA), du Brésil (BR) et des États-Unis (US).

⁵¹ http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/competitiveness_study_en.pdf



Des graphiques analogues illustrent la position de la France et des différents pays de l'UE pour les différents segments des IAA.

3 - Les principaux résultats pour la France comparée à l'Union européenne

3.1 - Industrie des viandes

Au sein de l'UE, les pays compétitifs sont l'Espagne, l'Italie et les Pays-Bas. Le Danemark, l'Allemagne et la France sont jugées faibles. Les cinq indicateurs de la France sont inférieurs à la moyenne européenne.

La part de marché de la France à l'exportation est passée de 9 à 7 % entre 1996-98 et 2002-04. Sur la même période l'indice de Balassa est passé de 1,6 à 1,3 (respectivement 1,3 et 1,2 pour EU-15 mais 8,9 et 8,3 pour le Danemark, 1,2 et 1,6 pour l'Espagne, 0,5 et 0,7 pour l'Allemagne). La croissance de la valeur ajoutée réelle de l'industrie française est inférieure à celle de l'ensemble de ses IAA.

La France est autosuffisante pour les viandes de porc et de bœuf, excédentaire pour le poulet et importatrice nette pour le mouton et la chèvre.

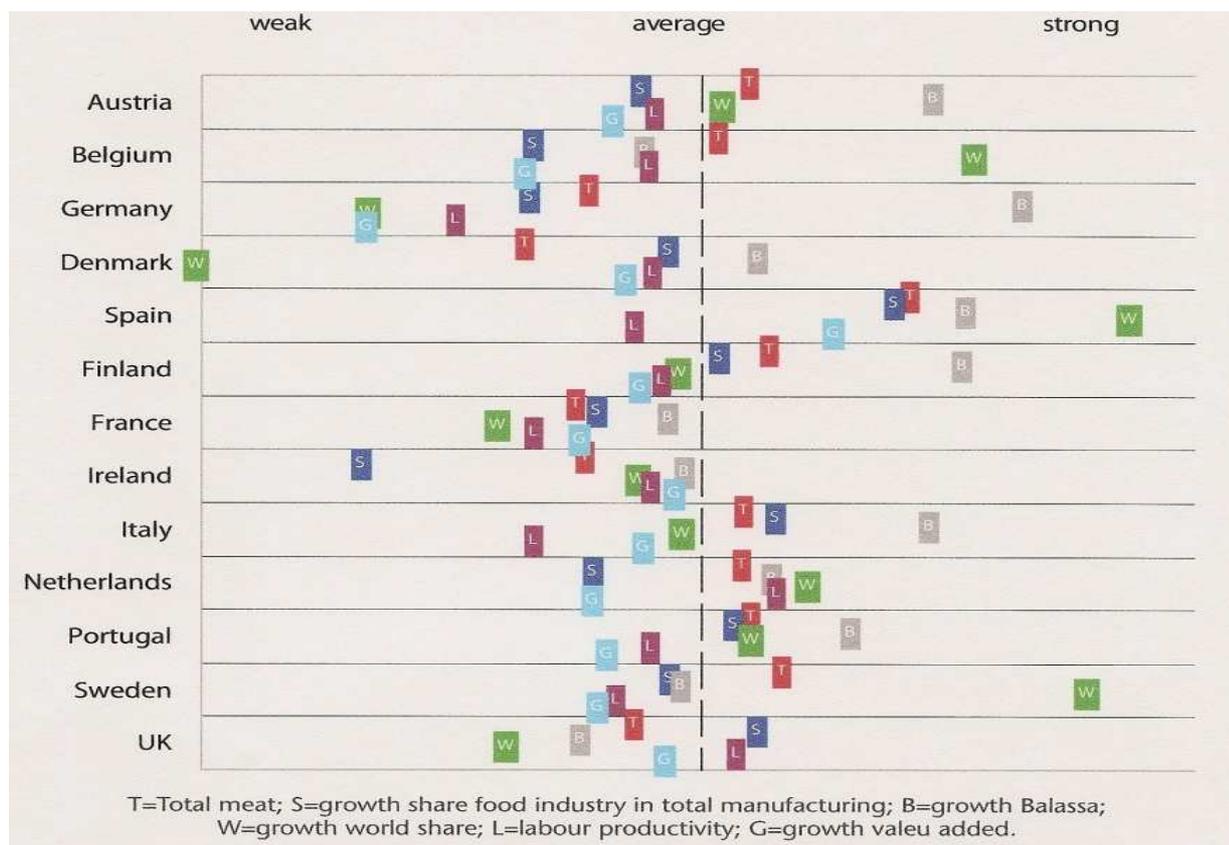
La France, comme l'Europe, se caractérise par un nombre très élevé d'entreprises : 39632 (EU 15) contre 3971 aux États-Unis ou 1615 au Brésil. De même, l'achat des consommations intermédiaires représente 90 % du chiffre d'affaires en Europe contre 70 % aux États-Unis et au Brésil. L'Europe emploie 6,5 personnes par millions € de production contre 4 à 5 aux États-Unis et au Canada.

LDC est la seule entreprise française à figurer dans le Top 20 des entreprises mondiales de Rabobank en 2004.

Dans l'industrie du porc, la France occupe la cinquième position en Europe avec Cooperl et Socopa derrière Danish crown (DK), Vion Group (NL), Tönnies et Westfleisch (D).

Dans l'industrie du poulet, la France occupe la première place avec Doux suivi par LDC, et sur le marché domestique, Terrena et Unicopa. Les autres acteurs importants en Europe sont Grampian Country Food et Two Sister (UK) ainsi que Gruppo Veronesi (I).

Dans l'industrie du bœuf, le leader est Vion (NL) qui a acquis Südfleisch(D), Irish Food Group (IRE et UK), Cremonici (I). La France qui est le principal producteur de bœuf n'a pas d'entreprises leader en Europe. Ses principales entreprises sont la coopérative Socopa et Bigard.

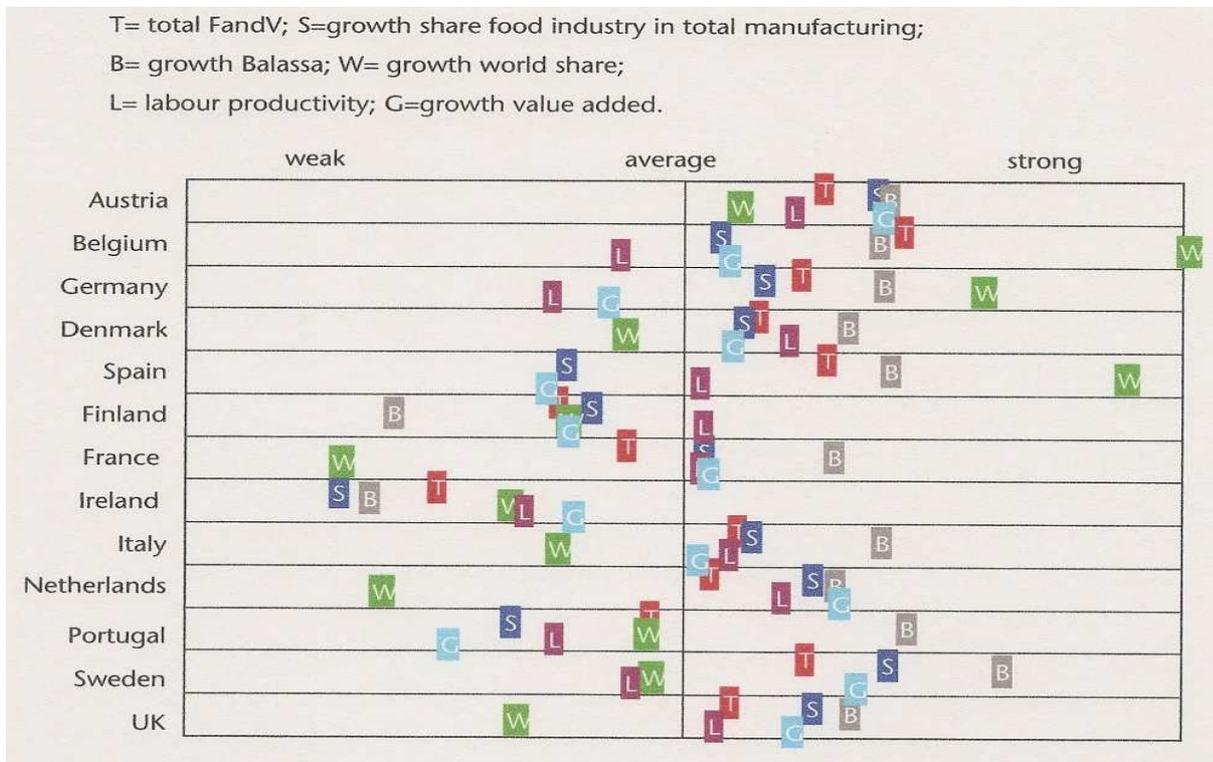


3.2- Industries du poisson et des produits de la mer

L'industrie des produits de la mer est la plus dynamique des IAA en termes de croissance. La part de marché mondial à l'exportation de la France n'est que de 2 % en 2002-04, comme en 1996-98, ce qui la place loin du leader mondial qu'est la Chine (9 %) ou la Thaïlande (7 %) mais aussi le Danemark et l'Espagne 4 %. Sa part de marché à l'importation est stable à 6 %. Les cinq indicateurs de compétitivité de la France sont au-dessus de la moyenne européenne à l'exception de celui de l'évolution de la part de marché.

La consommation par tête en France est un peu inférieure à celle de la moyenne de l'UE 15. Avec un indice de Balassa de 0,4, la France apparaît peu spécialisée dans l'industrie des produits de la mer, cet indice est de 4,5 au Danemark et de 1,9 en Espagne. Mais la croissance de la valeur ajoutée réelle de l'industrie française est supérieure à celle de l'ensemble de ses IAA et l'une des plus élevées en Europe. Le taux d'autosuffisance de la France est voisin de 40 % inférieur à celui de l'UE 15 qui est de 55 %.

Selon Rabobank (2004), les principales entreprises en Europe étaient Pescanova (ES), Unilever (NL) qui détient Davigel et Bolton Group (BE/IT) qui détient Saupiquet.



3.4 - Industrie des huiles et produits gras

La part de marché de la France est passée de 4 à 3 % entre 1996-08 et 2002-04. Sur cette dernière période, le leader mondial est les États-Unis (18 %), suivi de la Malaisie (12 %) et du Brésil (11 %). La part de marché de l'UE 15 est de 24 % avec en tête les Pays-Bas (5 %) suivis de l'Espagne et de l'Allemagne (4 % chacun).

Les cinq indicateurs de compétitivité de la France sont en dessous de la moyenne européenne à l'exception de celui de la croissance de la productivité du travail qui lui est légèrement supérieur. La France est jugée le pays le moins compétitif de l'UE.

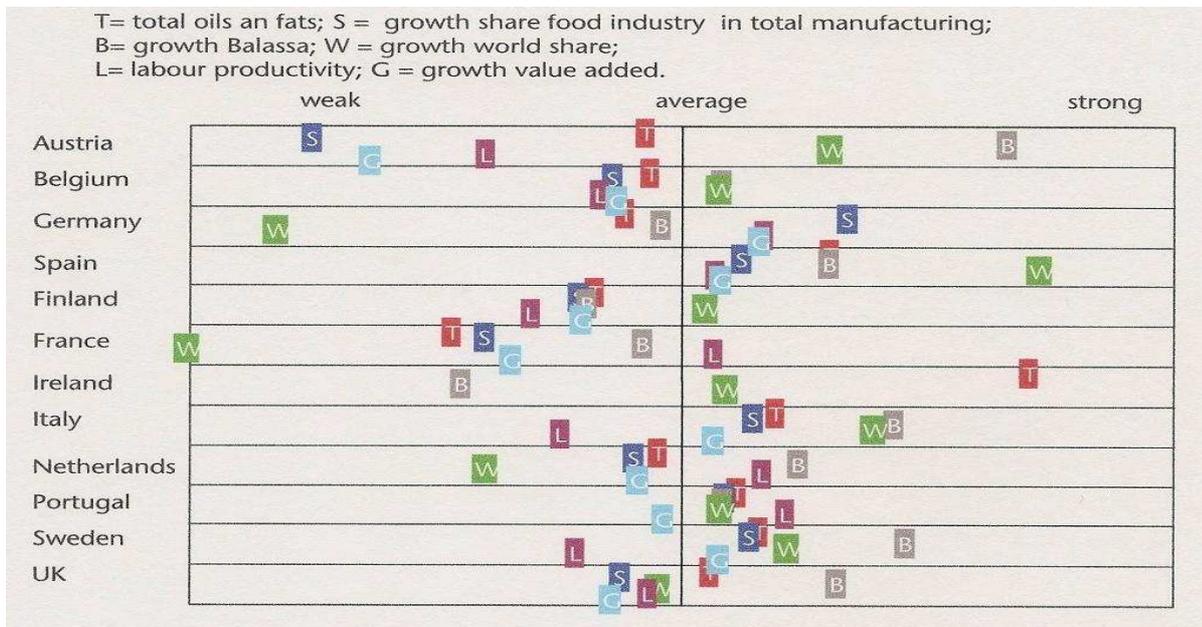
La France avec un indice de Balassa de 0,5 apparaît peu spécialisée dans cette industrie et cette spécialisation est décroissante entre 1996-08 et 2002-04. Pays-Bas et Espagne ont en fin de période des indices de respectivement 1, 5 et 1,8, l'Allemagne est à 0,3.

La croissance de la valeur ajoutée réelle de la France dans cette industrie est nettement inférieure à celle de l'ensemble de ses IAA.

L'autosuffisance de la France autour de 75 % est voisine de celle de l'UE 15. Celle de la Malaisie est de 1800 %.

Le principal acteur est Unilever (NL/UK) avec près de 17 % de part de marché, loin devant Montedison (I) et Nisshin Oil Mills Ltd (J). Aucune entreprise française ne figure dans le Top 10. L'intégration verticale est forte dans ce secteur.

La Commission insiste sur le fait qu'il est de plus en plus recommandé de s'orienter vers des régimes alimentaires de type méditerranéen et que l'UE et le premier producteur au monde d'huile d'olive.



3.5 - Les industries du lait

L'industrie européenne est jugée peu compétitive par rapport à celle de ses principaux concurrents que sont les États-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

En Europe la position française est jugée moyenne, ce qui n'empêche par Danone d'être un leader mondial. L'indicateur de croissance de la part de marché française est inférieur à la moyenne, l'évolution de l'indicateur de spécialisation au dessus de la moyenne, les autres un peu inférieurs à la moyenne.

La part de marché de la France à l'exportation était de 14 % en 2002-04 (15 en 1996-98), celle de l'Allemagne de 15 % (17), celle des Pays-Bas de 12 % (13), le Danemark, 5 % et l'Italie 4 % sont loin derrière.

L'industrie laitière apparaît une spécialisation croissante de la France avec un indice de Balassa de 2,8 en 2002-04 (2,5 en 1996-08). Le Danemark est le plus spécialisé avec 5,3 (5,4) suivi par les Pays-Bas 3,9 (3,7), l'Allemagne l'est moins avec 1,5 (1,6).

En France, sur la même période, la croissance de la valeur ajoutée réelle est inférieure à celle de l'ensemble des IAA.

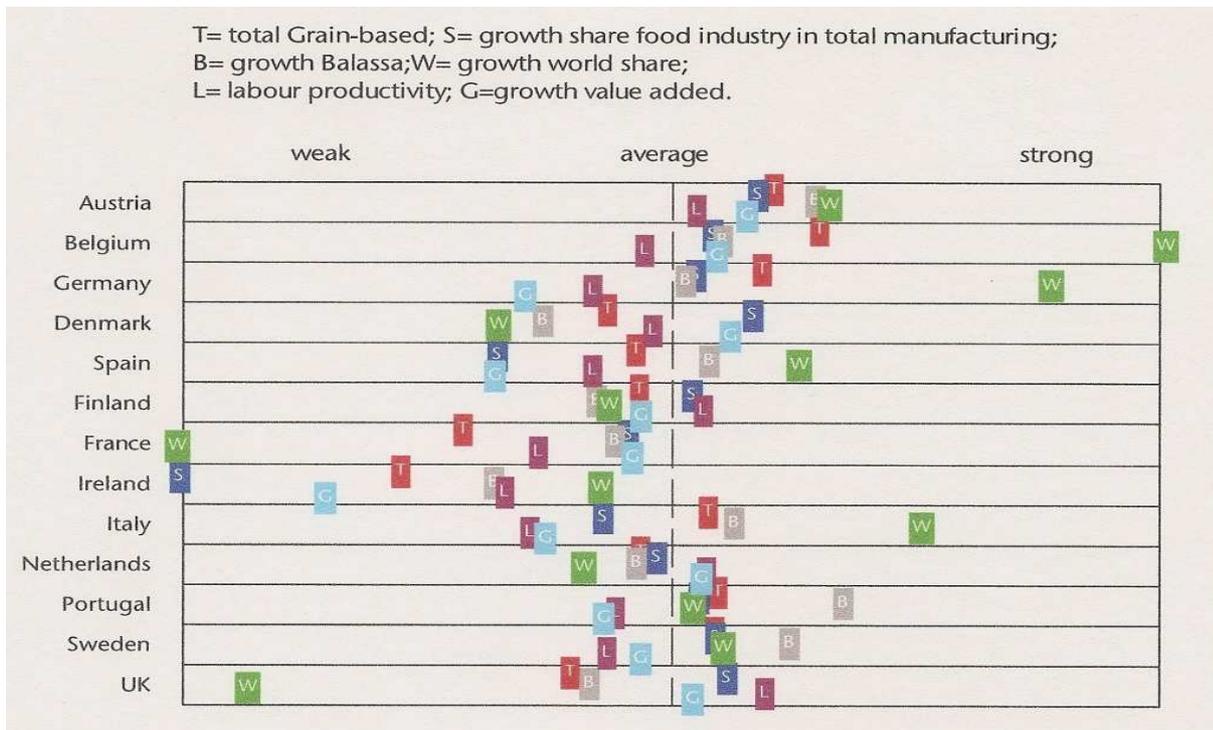
Si le lait frais est peu échangé, moins de 6 % au sein de l'UE, 6 % de la production de fromage est exportée hors de l'UE et 35 % au sein de l'UE. 20 % de la production de yaourts et de desserts lactés est exportée au sein de l'UE, moins de 1 % à l'extérieur.

La Chine dont la production est au nord mais les consommateurs au sud est une destination croissante pour les IDE. Nordmilch (D), Friseland (NL), Nestlé (CH) et Danone y sont actifs.

La Commission souligne que le prix d'intervention sur le beurre est supérieur au prix mondial mais que l'abandon en 2015 du système des quotas et des prix d'intervention va rendre la vente du beurre plus difficile pour les laiteries car la consommation de ce produit diminuerait.

L'achat de la matière première représente 90 % du chiffre d'affaires en Europe contre 80 % en Australie et en Nouvelle-Zélande et 60 à 70 % aux États-Unis et au Canada.

La croissance de la productivité du travail était négative en France comme en Allemagne entre 1996-08 et 2002-04 alors qu'elle était soutenue aux États-Unis.



La croissance de la valeur ajoutée réelle est inférieure à celle de l'ensemble des IAA dans la grande majorité des pays, la France ne se distinguant pas de la moyenne de l'UE-15. Celle de la productivité du travail française sur la période 1999-2003 est inférieure à celle de la moyenne européenne.

Selon Braks et al. (2003), Soufflet (F) était la sixième entreprise mondiale de commerce de grain, derrière Cargill, et ADM (USA), puis CWB (CAN), Glencore (CH) et Nidera (NL). Soufflet figure également à la cinquième place du classement mondial des meuniers et Intermill Paris à la neuvième. Les Leaders sont ici ADM Cargill et ConAgra (tous trois des USA) puis Bogarasi (Indonésie). Enfin Danone était à la deuxième place pour les produits de boulangerie-biscuiterie en 2002 où les leaders étaient Kellogg Co. (USA), Yamazaki Baking (J) et General Mills (USA).

3.7 - Les industries des boissons

La France détenait en 2002-04 une part de marché de 24 % (27 en 1996-98) du marché mondial des boissons (hors boissons non alcoolisée et eaux minérales), loin devant le Royaume-Uni avec 14 % (17) et l'Italie avec 10 (10).

Les cinq indicateurs de la France sont inférieurs à la moyenne européenne, en particulier celui relatif à la part de marché qui chute significativement en valeur absolue. Les pays européens les plus compétitifs sont l'Autriche, la Belgique et le Danemark. Aux côtés de la France, le Portugal et le Royaume-Uni.

La France est l'acteur le plus spécialisé dans ce secteur avec un indice de Balassa de 4,7 en 2002-04 (4,6 en 1996-08), suivie par le Portugal avec 4,3 (4,3), l'Australie avec 4,1 (1,7), le Royaume-Uni avec 3,3 (3,1) puis l'Espagne et l'Italie.

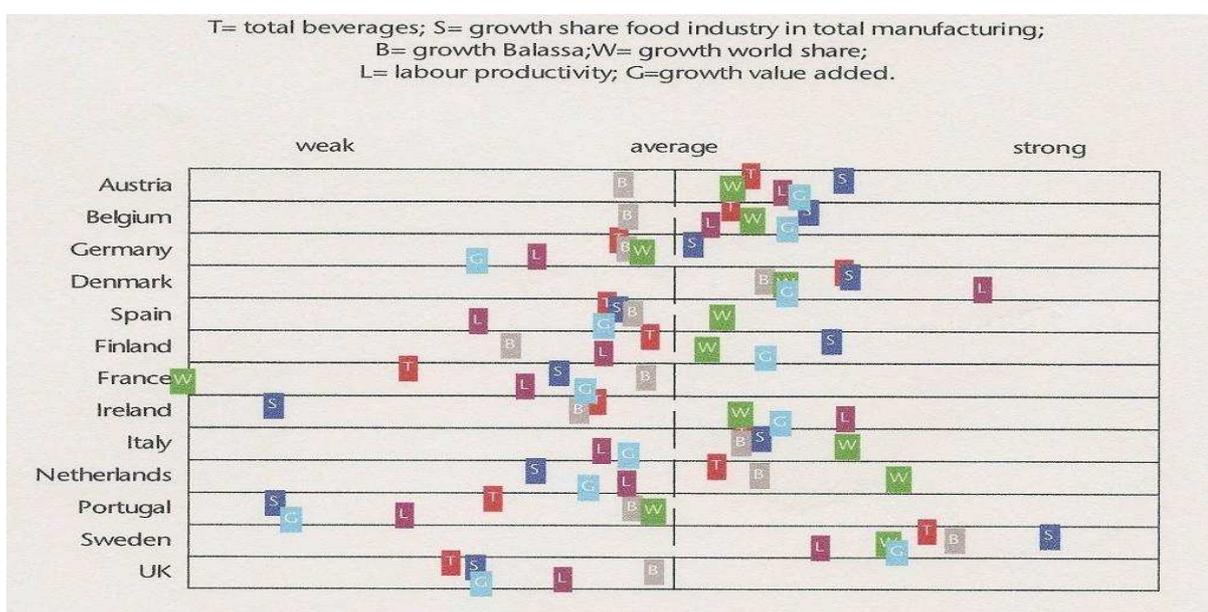
La croissance de la valeur ajoutée de la France dans les boissons est inférieure à celle de l'ensemble des IAA. La France est juste autosuffisante en vins et importatrice nette en bières. En valeur, la France est le premier exportateur net devant l'Italie sur la période 1996-2004.

La croissance de la valeur ajoutée et de la productivité du travail a été négative en France sur la même période, inférieure à celle de l'UE-15 et bien inférieure à celle des États-Unis.

L'industrie des boissons se caractérise depuis de nombreuses années par une forte croissance des fusions-acquisitions, les entreprises concentrant leur politique commerciale sur quelques marques.

La France ne compte aucun représentant parmi les dix premiers brasseurs dont le classement est dominé par InBev(B), SABMiller (UK), Anheuser-busch (Usa) et Heineken (NL). Pernod Ricard figurait en 2005 en deuxième place sur le marché mondial des spiritueux derrière Diageo (UK) et devant UB Group (Inde). Sur le marché des vins, en 2005, Pernod-Ricard, Castel Frères et UCCOAR occupaient les places 5, 6 et 9. Le leader est ici Constellation Brands Inc (USA), suivi de E & J Gallo (USA) puis de Fosters Group (AUS).

Selon Rabobank (2004) les clés du succès résident pour cette industrie dans une politique de marques fortes, une gamme large de produits, de nouveaux produits pour les jeunes consommateurs, un important pouvoir de distribution, toutes stratégies qui demandent une forte puissance financière.

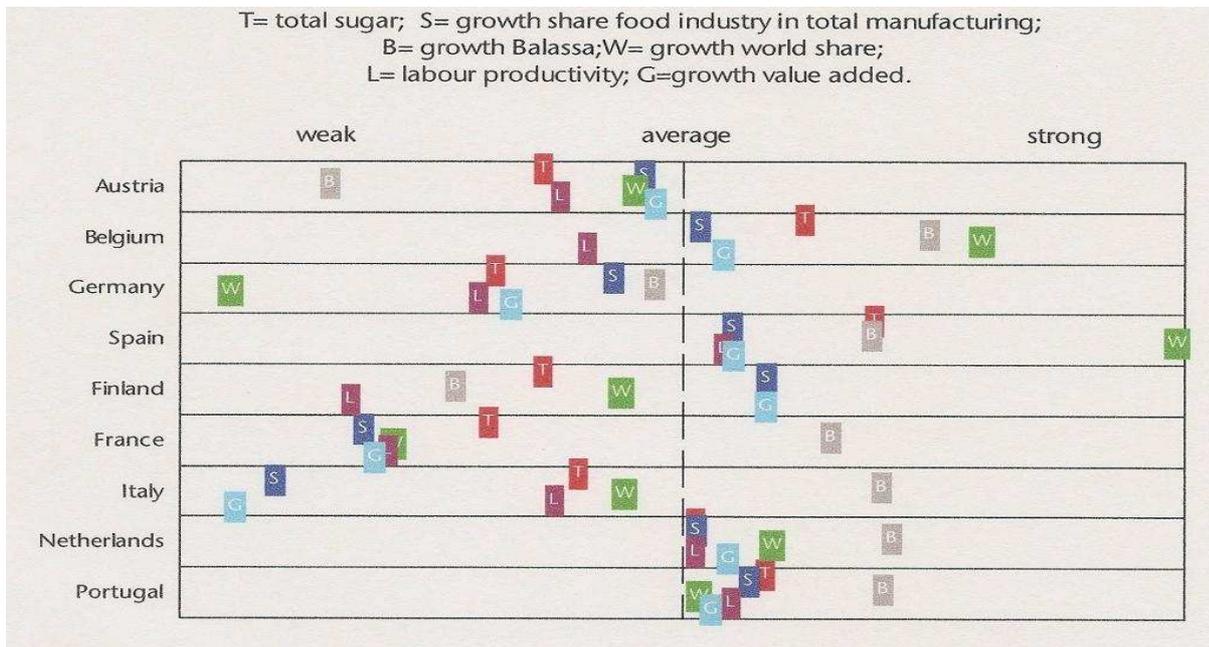


3.8 – L'industrie du sucre

En 2002-04, 25 % de la production mondiale de sucre est exportée. La part de marché de l'UE-15 est de 34 %. Celle de la France de 12 % (14 % en 1996-98), loin derrière le Brésil avec 21 % (15) et devant la Thaïlande avec 9 (8) et l'Allemagne avec 6 (6).

La compétitivité de la France ressort faible avec quatre indicateurs inférieurs à la moyenne européenne, seul l'indice de Balassa étant favorablement orienté. Cet indice était pour la France de 2,4 en 2002-04 (2,3 en 1996-98). Le Brésil avec 20,1 (14,8) est l'acteur le plus spécialisé, devant la Thaïlande avec 7,8 (7,4) loin devant la France.

La croissance de la valeur ajoutée réelle en France a été inférieure à celle de l'ensemble des IAA. Celle de la productivité du travail a également été négative entre 1999 et 2003.



La croissance du marché mondial en volume au cours de la dernière décennie a été voisine de 2 % (0,5 % en Europe). Plus de 130 pays ont une production sucrière et ce marché est l'un des plus protégé au monde.

Le premier producteur de sucre en Europe est Südzucker (D) devant Tereos (F), Nordzucker (D), British Sugar (UK) et Danisco (DK).

L'enjeu est de développer des produits au goût sucré à faible contenu en calorie. Il est également de s'adapter à la réforme du marché européen du sucre qui pourrait se traduire à moyen terme par une chute des exportations européennes de 75 %.

6.4 Champ des IAA selon la nomenclature « NAF rev2 » de l'INSEE

Les industries agroalimentaires regroupent trois divisions de la nomenclature d'activité française (NAF) de l'INSEE⁵² : les industries alimentaires, la fabrication des boissons, et l'industrie du tabac.

Les industries alimentaires comprennent la transformation des produits de la culture, de la sylviculture et de la pêche en aliments pour l'homme ou l'animal et la production de divers produits intermédiaires non directement alimentaires. Cette activité génère fréquemment des produits associés de valeur diverse (par exemple peaux pour l'activité d'abattage ou tourteaux pour la production d'huile).

La division est organisée en sous filières : viandes, poissons, fruits et légumes, corps gras, produits laitiers, meunerie et travail du grain, aliments pour animaux et autres filières alimentaires. La production est le plus souvent effectuée pour compte propre mais peut aussi l'être pour compte de tiers, notamment l'abattage à façon.

Cette division ne comprend pas la préparation de plats pour consommation immédiate, comme dans les restaurants.

Certaines activités sont considérées comme manufacturières (par exemple les boulangers, pâtisseries, charcutiers, etc., qui vendent leur propre production), même s'il y a vente au détail dans le propre magasin du producteur. Cependant, lorsque le traitement est minimal et n'aboutit pas à une réelle transformation (boucherie, poissonnerie) le classement s'effectue dans la section "Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles".

La fabrication de boissons comprend la fabrication de boissons, telles que les boissons non alcoolisées et les eaux minérales, la fabrication de boissons alcoolisées obtenues principalement par fermentation, de bières et de vins, ainsi que la fabrication de boissons alcoolisées distillées. Elle ne comprend pas la production de jus de fruits et de légumes, de boissons à base de lait, de produits à base de café, de thé ou de maté qui ressortent des industries alimentaires.

La fabrication de produits à base de tabac comprend la transformation d'un produit agricole, le tabac, en un produit destiné à la consommation finale.

⁵²

La NAF rev2 remplace depuis le 1^{er} janvier 2008 la Nomenclature Économique de Synthèse (NES).

6.5 Liste des codes douaniers « SH »

1	Animaux vivants
2	Viandes et abats comestibles
3	Poissons et crustacés, Mollusques et autres invertébrés aquatiques
4	Lait et produits de la laiterie, œufs d'oiseaux, miel naturel, produits comestibles d'origine animale, non dénommés ni compris ailleurs
5	Autres produits d'origine animale, non dénommés ni compris
6	Plantes vivantes et produits de la floriculture
7	Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires
8	Fruits comestibles, écorces d'agrumes ou de
9	Café, thé, mate et épices
10	Céréales
11	Produits de la minoterie, malt, amidons et féculés, inuline, gluten de froment
12	Graines et fruits oléagineux, graines semences et fruits divers, plantes industrielles ou médicinales, pailles et fourrages
13	Gommes, résines et autres sucres et extraits
14	Matières à tresser et autres produits d'origine végétale, non dénommés ni compris
15	Graisses et huiles animales ou végétales, produit de leur dissociation, graisses alimentaires élaborées, cires d'origine animale ou végétale
16	Préparations de viande, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés
17	Sucres et sucreries
18	Cacao et ses préparations
19	Préparations à base de céréales, de farines, d'amidons, de féculé ou de lait, pâtisserie
20	Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes
21	Préparations alimentaires
22	Boissons, liquides alcooliques et
23	Résidus et déchets des industries alimentaires, aliments préparés pour
24	Tabacs et succédanés de tabacs

NB : Les produits surlignés en jaune correspondent au champ des IAA

6.6 Performance des IAA à l'exportation : analyse détaillée

Viandes des animaux de l'espèce bovine, fraîches ou réfrigérées – SH 0201

Ce marché est dominé par les Pays-Bas, l'Allemagne, les États-Unis, l'Australie et la France qui à eux cinq en détiennent la moitié. En 2009, la taille de ce marché mesurée par les exportations mondiales atteint 12,2 Md€. Il a connu une croissance de 8,1 % en valeur et en moyenne annuelle entre 2004 et 2009.

Les trois principaux contributeurs à la croissance des exportations mondiales sont les États-Unis pour 20 % suivis des Pays-Bas et de la Pologne pour 11 %. La croissance des exportations est la plus vive au Royaume-Uni (67 %), mais à partir d'une base très faible en Pologne (40 %), aux États-Unis (27 %) et en Chine (22 %).

Tableau 15 : évolution des parts de marché en valeur – SH 0201

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	8,2%	7,1%	7,2%	6,9%	6,9%	7,5%
Allemagne	12,8%	9,8%	10,7%	9,8%	10,7%	10,2%
Belgique	4,3%	3,6%	3,4%	3,7%	3,5%	3,6%
Danemark	2,6%	2,1%	1,8%	1,8%	1,8%	2,3%
Espagne	2,9%	2,9%	2,6%	2,3%	2,8%	2,2%
Italie	1,4%	1,4%	1,8%	1,9%	1,8%	1,8%
Pays-Bas	15,4%	13,5%	13,2%	13,8%	13,1%	14,0%
Pologne	1,2%	2,2%	3,0%	3,0%	3,8%	4,3%
Roy. Uni	0,2%	0,3%	1,0%	1,3%	1,8%	2,1%
Suisse	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Argentine	3,9%	4,5%	3,8%	4,7%	4,3%	4,2%
Australie	14,7%	12,7%	11,6%	10,3%	9,5%	8,9%
Brésil	5,7%	4,8%	4,5%	4,6%	1,5%	2,2%
Chine	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%
N. Zélande	1,4%	1,1%	1,1%	1,0%	0,9%	0,9%
Thaïlande	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
États-Unis	4,3%	5,6%	8,2%	8,7%	9,3%	9,4%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur est de 6 %. Cinquième exportateur en 2009, la France détient une part de marché de 7,5 % qui est en baisse de moins d'un point.

La France apparaît assez spécialisée sur ce marché avec un indice de Balassa qui oscille entre 1,2 et 1,4 sur la période. Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises atteint 5,1 %, si bien que le déficit commercial, proche de 100 M€ en 2004, revient autour de 65 M€ après un creux à plus de 200 M€ en 2007.

Tableau 16 : balance commerciale de la France – SH 0201

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	683	743	846	847	914	919
Importations	790	912	1043	1059	1058	983
Solde	-107	-169	-197	-212	-144	-64

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Viandes des animaux de l'espèce bovine, congelées – SH 0202

Ce marché très concentré est dominé par le Brésil, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, les États-Unis, et l'Argentine qui à eux cinq en détiennent 75 %.

En 2009, la taille de ce marché mesurée par les exportations mondiales atteint près de 7 Md€ mais sa croissance n'est que de 3,2 % en valeur et en moyenne annuelle entre 2004 et 2009. Les trois principaux contributeurs à la croissance des exportations mondiales sont le Brésil (80 %), les États-Unis (55 %) et l'Argentine (25 %), Australie et Nouvelle-Zélande subissent des reculs sur la période de 15 à 20 %. L'Europe, et notamment la France, est très peu présente sur ce marché.

Tableau 17 : évolution des parts de marché en valeur – SH 0202

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	1,4%	0,8%	0,7%	0,8%	0,8%	0,8%
Allemagne	2,3%	2,3%	2,0%	1,8%	1,9%	2,3%
Belgique	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,7%
Danemark	0,5%	0,4%	0,5%	0,4%	0,4%	0,3%
Espagne	1,2%	1,1%	0,7%	0,7%	0,8%	0,8%
Italie	2,8%	2,1%	1,8%	1,6%	1,7%	1,9%
Pays-Bas	2,8%	2,5%	2,4%	2,5%	2,7%	2,6%
Pologne	0,4%	0,6%	0,5%	0,5%	0,7%	1,0%
Roy. Uni	0,2%	0,1%	0,2%	0,3%	0,4%	0,4%
Suisse	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Argentine	5,8%	6,9%	5,8%	4,2%	4,0%	8,5%
Australie	25,6%	22,4%	20,5%	20,2%	17,5%	19,6%
Brésil	18,8%	21,1%	25,9%	26,9%	27,7%	27,8%
Chine	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%
N. Zélande	15,3%	13,3%	10,6%	9,8%	8,9%	10,0%
Thaïlande	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
États-Unis	1,1%	1,5%	2,2%	4,3%	6,6%	9,2%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur est négatif (-7,5 %). La France a une part de marché en recul de 0,6 point à 0,8 point. Notre pays n'est absolument pas spécialisé sur le marché de la viande bovine congelée avec un indice de Balassa qui passe sur la période de 0,2 à 0,1.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises est tout de même de 3,8 %, si bien que la balance commerciale, équilibrée en 2004, accuse un déficit croissant qui atteint en 2009 150 M€.

Tableau 18 : balance commerciale de la France – SH 0202

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	84	54	57	61	77	57
Importations	83	115	125	146	179	203
Solde	0,2	-60	-68	-84	-102	-147

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Viandes des animaux de l'espèce porcine, fraîches, réfrigérées ou congelées – SH 0203

Le marché de la viande porcine est dominé par l'Allemagne, les Etats-Unis, le Danemark, l'Espagne et les Pays-Bas qui à eux cinq en détiennent 62 %.

En 2009, la taille de ce marché mesurée par les exportations mondiales atteint 17 Md€. Il a connu une croissance de 5,5 % en valeur et en moyenne annuelle entre 2004 et 2009. Les trois principaux contributeurs à la croissance des exportations mondiales sont le Danemark (17 %), les États-Unis pour 11 % et l'Allemagne également pour 11 %. Les Pays-Bas contribuent pour 8 %, la Belgique pour 7 % et la France pour 5 %. La croissance des exportations en moyenne annuelle a atteint 17 % en Allemagne et 12 % aux États-Unis et en Espagne.

Tableau 19 : évolution des parts de marché en valeur – SH 0203

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	5,8%	5,3%	5,3%	4,9%	4,8%	4,7%
Allemagne	10,2%	11,1%	12,3%	14,2%	15,2%	17,1%
Belgique	7,9%	6,8%	6,9%	6,8%	6,4%	6,9%
Danemark	19,3%	17,0%	17,2%	16,2%	14,2%	13,5%
Espagne	7,4%	7,5%	7,9%	8,1%	9,0%	9,8%
Italie	0,8%	0,7%	0,6%	0,7%	0,8%	0,8%
Pays-Bas	9,2%	8,1%	8,2%	8,7%	8,1%	7,8%
Pologne	1,3%	1,7%	2,3%	2,1%	2,3%	1,6%
Roy. Uni	1,0%	1,1%	0,9%	0,8%	0,9%	0,8%
Suisse	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Argentine	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Australie	0,8%	0,6%	0,6%	0,5%	0,4%	0,4%
Brésil	4,7%	6,2%	5,1%	5,5%	5,1%	4,8%
Chine	2,9%	2,2%	2,1%	1,3%	1,0%	1,1%
N. Zélande	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Thaïlande	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
États-Unis	10,5%	11,4%	11,4%	11,7%	14,0%	13,6%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 1,1 %. Huitième exportateur en 2009, la France détient une part de marché de 4,7 points en baisse d'un point. La France n'apparaît pas spécialisée sur ce marché avec un indice de Balassa qui chute de 1 à 0,8 sur la période.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises atteint 4,3 %, si bien que notre excédent commercial, proche de 170 M€ en 2004, revient autour de 43 M€ en 2009.

Tableau 20 : balance commerciale de la France – SH 0203

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	750	774	817	764	876	791
Importations	581	592	681	683	755	747
Solde	168	182	136	81	121	43

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Viandes des animaux des espèces ovine ou caprine, fraîches, réfrigérées ou congelées – SH 0204

Ce marché extrêmement concentré est dominé par la Nouvelle-Zélande et l'Australie qui a eux deux en représentent près de 70 %.

C'est comparé au précédent un petit marché d'un peu moins de 3 Md€ en 2009 et qui s'inscrit en léger recul avec un taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur de -0,4 %.

Tableau 21 : évolution des parts de marché en valeur – SH 0204

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	2,2%	1,8%	1,8%	1,8%	1,6%	1,6%
Allemagne	1,1%	1,2%	1,4%	1,5%	1,7%	1,5%
Belgique	4,8%	4,5%	4,4%	3,9%	4,8%	4,0%
Danemark	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
Espagne	2,5%	2,1%	2,5%	2,6%	2,2%	2,0%
Italie	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,2%	0,3%
Pays-Bas	1,3%	1,6%	1,9%	2,3%	2,1%	2,1%
Pologne	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Roy. Uni	10,2%	9,4%	10,2%	8,3%	9,9%	10,7%
Suisse	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Argentine	0,5%	0,7%	0,6%	0,4%	0,5%	0,6%
Australie	24,6%	23,6%	24,8%	25,2%	23,2%	27,0%
Brésil	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Chine	1,2%	1,4%	1,6%	1,2%	1,0%	0,9%
N. Zélande	44,2%	40,5%	37,2%	39,6%	40,1%	39,4%
Thaïlande	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
États-Unis	0,4%	0,6%	0,6%	0,3%	0,5%	0,6%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 1,8 %. La France détient une part de marché de 1,6 point en baisse de 0,6 point. La France n'apparaît pas spécialisée sur ce marché avec un indice de Balassa de 0,3.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises n'est que de 0,3, si bien que notre déficit commercial se maintient à un peu moins de 500 M€.

Tableau 22 : balance commerciale de la France – SH 0204

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	58	60	61	57	53	53
Importations	525	545	549	508	545	546
Solde	-467	-485	-488	-451	-491	-493

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Abats comestibles des animaux des espèces bovine, porcine, ovine, caprine, chevaline, asine ou mulassière, frais, réfrigérés ou congelés - SH 0206

Ce marché est de la même taille que celui des ovins et des caprins mais il connaît une croissance très vive, de 12 % en moyenne annuelle et en valeur de 2004 à 2009. Les principaux contributeurs à la croissance des exportations sont l'Australie, les États-Unis et l'Allemagne.

Tableau 23 : évolution des parts de marché en valeur – SH 0206

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	4,0%	3,6%	3,6%	3,7%	3,3%	3,3%
Allemagne	10,5%	11,3%	10,9%	9,5%	11,7%	11,5%
Belgique	3,7%	3,4%	3,2%	3,3%	2,9%	3,0%
Danemark	6,4%	5,6%	5,0%	4,7%	4,5%	4,9%
Espagne	3,6%	3,5%	3,5%	3,7%	3,6%	3,4%
Italie	1,5%	1,5%	1,3%	1,3%	1,2%	1,1%
Pays-Bas	9,9%	8,9%	8,8%	8,9%	7,5%	6,9%
Pologne	0,6%	0,7%	1,1%	0,8%	0,9%	0,9%
Roy. Uni	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%	0,7%	1,0%
Suisse	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Argentine	2,0%	1,7%	2,7%	2,8%	2,5%	3,0%
Australie	14,1%	15,5%	13,2%	11,5%	8,3%	7,9%
Brésil	3,7%	3,1%	4,0%	4,4%	4,2%	5,1%
Chine	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
N. Zélande	5,9%	6,2%	3,9%	3,3%	2,5%	2,0%
Thaïlande	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
États-Unis	13,5%	14,8%	14,4%	13,3%	15,6%	15,8%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur atteint 10,7 %. La France détient une part de marché de 3,3 % en baisse de 0,7 point. La France n'apparaît pas spécialisée sur ce marché avec un indice de Balassa de 0,6.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises n'est que de 1,9 %, si bien que notre déficit commercial se réduit à un peu moins de 30 M€.

Tableau 24 : balance commerciale de la France – SH 0206

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	72	80	82	93	121	119
Importations	135	149	147	150	152	149
Solde	-64	-69	-64	-57	-32	-29

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Viandes et abats comestibles, frais, réfrigérés ou congelés, de coqs, poules, canards, oies, dindons, dindes et pintades [des espèces domestiques] - SH 0207

Le marché de la volaille est dominé par le Brésil et les États-Unis qui à eux deux assurent presque la moitié des exportations. La France en est le quatrième acteur derrière les Pays-Bas.

La taille de ce marché mesurée par les exportations mondiales atteint un peu plus de 13 Md€ en 2009 (mais seulement 10 lorsqu'il est mesuré par les importations mondiales). De 2004 à 2009, il a cru en moyenne annuelle et en valeur de 8,7 % (mais seulement de 4,4 % pour les importations).

Tableau 25 : évolution des parts de marché en valeur – SH 0207

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	10,7%	8,7%	8,0%	7,2%	6,6%	6,4%
Allemagne	5,1%	4,7%	5,3%	5,1%	5,0%	4,7%
Belgique	5,6%	5,0%	5,0%	4,2%	3,8%	4,4%
Danemark	2,4%	2,0%	1,7%	1,5%	1,3%	1,2%
Espagne	0,9%	0,9%	0,7%	0,8%	0,9%	0,9%
Italie	2,4%	2,1%	2,3%	2,0%	1,9%	1,8%
Pays-Bas	10,7%	10,8%	12,1%	11,6%	10,3%	9,5%
Pologne	2,8%	3,6%	4,4%	4,8%	4,5%	4,3%
Roy. Uni	3,2%	2,9%	2,4%	2,3%	1,9%	1,9%
Suisse	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Argentine	0,5%	0,8%	0,9%	1,1%	1,3%	1,4%
Australie	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%
Brésil	24,7%	26,7%	24,9%	25,6%	28,6%	26,6%
Chine	1,3%	1,5%	1,4%	1,5%	1,5%	1,8%
N. Zélande	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Thaïlande	0,4%	0,1%	0,2%	0,2%	0,3%	0,3%
États-Unis	18,6%	19,0%	18,2%	19,1%	19,7%	20,7%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur recule de 1,9 %. La part de marché de la France chute spectaculairement de 10,7 à 6,4 % sur la période. La France qui avait une spécialisation assez forte avec un indice de Balassa de 1,8 revient dans la moyenne à 1,1.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises est très élevé à 12,4 %, si bien que notre excédent commercial se réduit de plus de moitié à un peu plus de 200 M€.

Tableau 26 : balance commerciale de la France – SH 0207

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	949	921	775	892	952	861
Importations	367	419	390	539	614	654
Solde	582	501	385	354	338	207

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Lait et produits de la laiterie, œufs d'oiseaux, miel naturel, produits comestibles d'origine animale non dénommés ailleurs – SH 04

Vue d'ensemble

Au sein du marché mondial des produits laitiers, les segments les plus importants sont dans l'ordre le fromage, de très loin, puis le lait et la crème concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants.

	0401 Lait et crème ni concentrés ni additionnés	0402 Lait et crème concentrés ou additionnés	0403 Babeurre et yoghourts	0404 Lactosérum	0405 Beurre	0406 Fromage et caillebotte
Monde	3 938	7 998	2 540	1 930	3 308	15 641
France	489	493	525	251	210	2 520
Allemagne	1 009	709	558	317	245	2 595
Belgique	371	476	278	30	383	519
Danemark	128	234	25	48	192	989
Espagne	142	52	135	17	36	183
Italie	19	17	11	29	23	1 434
Pays-Bas	340	872	37	178	439	1 938
Pologne	125	174	104	62	43	370
Roy. Uni	219	123	59	31	64	317
Suisse	8	52	13	9	7	379
Argentine	8	269	6	42	24	106
Australie	55	523	24	52	128	398
Brésil	7	77	3	0	4	15
Chine	10	26	1	0	4	0
N. Zélande	64	1 953	62	250	685	611
Thaïlande	23	35	18	15	0	1
États-Unis	32	426	18	303	60	315

Sources : GTA, DGTTrésor, CGEFI

Codes SH – 0401 : lait et crème de lait non concentrés ni additionnés ; 0402 : lait et crème de lait concentrés ou additionnés ; 0403 : babeurre, lait et crème caillés, yoghourts... ; 0404 : lactosérum, composants naturels du lait ; 0405 : beurre, pâtes à tartiner ; 0406 : fromages et caillebottes.

Lait et crème de lait, non-concentrés ni additionnés de sucre ou d'autres édulcorants - SH 0401

Ce marché est dominé dans l'ordre par l'Allemagne, la France, la Belgique et les Pays-Bas qui à eux quatre réalisent plus de la moitié des exportations mondiales.

En 2009, la taille de ce marché mesurée par les exportations mondiales atteint 4 Md€. Il a connu une croissance de 3,3 % en valeur et en moyenne annuelle entre 2004 et 2009. La Pologne connaît une croissance très vive de ses exportations supérieure à 30 %.

Tableau 27 : évolution des parts de marché en valeur – SH 0401

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	13,4%	12,7%	11,8%	12,2%	12,1%	12,4%
Allemagne	33,8%	29,2%	27,2%	25,6%	24,7%	25,6%
Belgique	10,5%	8,8%	8,0%	8,4%	7,8%	9,4%
Danemark	1,2%	1,4%	2,0%	1,8%	2,8%	3,2%
Espagne	3,4%	2,5%	2,4%	3,1%	3,4%	3,6%
Italie	0,4%	0,4%	0,3%	0,6%	0,4%	0,5%
Pays-Bas	8,3%	8,4%	7,7%	7,1%	7,1%	8,6%
Pologne	0,9%	3,0%	3,6%	3,2%	3,2%	3,2%
Roy. Uni	6,1%	7,1%	6,8%	5,8%	5,3%	5,6%
Suisse	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,2%
Argentine	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,2%	0,2%
Australie	1,9%	1,9%	1,5%	1,2%	1,1%	1,4%
Brésil	0,1%	0,0%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%
Chine	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,4%	0,2%
N. Zélande	1,3%	1,2%	1,1%	1,2%	1,4%	1,6%
Thaïlande	0,5%	0,5%	0,4%	0,5%	0,6%	0,6%
États-Unis	0,5%	0,4%	0,4%	0,6%	0,6%	0,8%

Sources : GTA, DGTTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 1,7 %. La France avec 12,4 % a une part de marché moitié de celle de l'Allemagne mais elle recule beaucoup moins. La France a une bonne spécialisation sur ce marché avec un indice de Balassa un peu supérieur à 2 mais en baisse.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises atteint 3,3 %, si bien que l'excédent commercial, proche de 150 M€ en 2004 recule à 90 M€ en 2009.

Tableau 28 : balance commerciale de la France – SH 0401

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	448	456	451	560	584	489
Importations	305	275	306	404	390	400
Solde	144	181	146	156	195	89

Sources : GTA, DGTTrésor, CGEFI

Lait et crème de lait, concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants - SH 0402

Ce segment de marché est l'un des plus importants des marchés laitiers avec un total des exportations en 2009 proche de 8 Md€. Il est assez volatile du fait des prix puisqu'il a atteint 12 Md€ en 2008. Sur la période 2004 – 2009 il ressort stable à 0,1 %, en valeur et en moyenne annuelle.

Le principal acteur est la Nouvelle-Zélande avec une part de marché de près de 25 % en forte croissance. Les Pays-Bas, deuxième exportateur mondial, ont une part de marché de seulement 11 %.

Tableau 29 : évolution des parts de marché en valeur – SH 0402

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	6,2%	5,9%	5,4%	5,2%	5,7%	6,2%
Allemagne	11,5%	10,0%	8,1%	9,4%	8,0%	8,9%
Belgique	5,6%	4,7%	4,5%	5,4%	5,6%	6,0%
Danemark	2,4%	2,6%	2,4%	2,3%	2,3%	2,9%
Espagne	1,1%	0,7%	0,8%	0,7%	0,6%	0,7%
Italie	0,1%	0,1%	0,1%	0,3%	0,2%	0,2%
Pays-Bas	10,6%	9,2%	9,3%	8,6%	8,7%	10,9%
Pologne	2,6%	3,3%	2,5%	2,7%	2,4%	2,2%
Roy. Uni	4,2%	2,1%	1,9%	2,1%	1,9%	1,5%
Suisse	0,3%	0,4%	0,3%	0,2%	0,2%	0,6%
Argentine	4,0%	3,8%	4,8%	2,3%	2,5%	3,4%
Australie	7,6%	7,7%	7,5%	6,0%	5,9%	6,5%
Brésil	0,8%	0,9%	1,0%	1,5%	2,6%	1,0%
Chine	0,3%	0,5%	0,6%	1,3%	1,4%	0,3%
N. Zélande	17,6%	16,9%	19,1%	20,0%	19,5%	24,4%
Thaïlande	0,8%	0,7%	0,5%	0,5%	0,3%	0,4%
États-Unis	5,7%	5,8%	5,9%	6,2%	8,6%	5,3%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que -0,1 %. La France a donc une part de marché sensiblement stable de 6,2 % après un creux à 5,2 % en 2007. La France a une spécialisation moyenne sur ce marché avec un indice de Balassa égal à 1.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises est fortement négatif, de -9 % %, si bien que l'excédent commercial, de 232 M€ en 2004 ne s'élève plus qu'à 330 M€ en 2009 après un pic à 512 M€ en 2008.

Tableau 30 : balance commerciale de la France – SH 0402

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	496	500	470	574	694	493
Importations	264	183	185	227	181	163
Solde	232	317	285	348	512	330

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

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 – SH 0403

Ce marché d'environ 2,5 Md€ en 2009 est en expansion en valeur et en moyenne annuelle de 5,3 % sur la période 2004-2009.

L'Allemagne, la France et la Belgique en détiennent à eux trois plus de la moitié mais alors que la France gagne des parts de marché significatives, l'Allemagne et la Belgique en perdent.

Tableau 31 : évolution des parts de marché en valeur – SH 0403

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	16,2%	16,3%	17,5%	16,2%	19,5%	20,7%
Allemagne	27,1%	27,6%	24,2%	23,3%	23,4%	22,0%
Belgique	13,4%	12,1%	11,2%	10,1%	10,0%	10,9%
Danemark	1,0%	1,2%	1,1%	0,8%	1,0%	1,0%
Espagne	6,5%	7,3%	6,3%	6,0%	5,7%	5,3%
Italie	0,4%	0,2%	0,3%	0,5%	0,4%	0,4%
Pays-Bas	2,5%	2,1%	1,9%	1,5%	1,6%	1,5%
Pologne	1,9%	3,2%	3,9%	3,7%	4,1%	4,1%
Roy. Uni	2,0%	2,0%	2,1%	2,1%	2,0%	2,3%
Suisse	2,1%	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%
Argentine	0,0%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
Australie	1,2%	1,1%	1,2%	1,1%	0,8%	0,9%
Brésil	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%
Chine	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
N. Zélande	2,8%	2,8%	2,7%	4,1%	3,4%	2,5%
Thaïlande	0,5%	0,6%	0,7%	0,7%	0,5%	0,7%
États-Unis	0,4%	0,6%	0,7%	1,2%	1,2%	0,7%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur dépasse de peu 10 %. La France a une part de marché de 20 % et apparaît fortement spécialisée sur ce segment avec un indice de Balassa de 3,5 %.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises est de - 3,2 %, si bien que l'excédent commercial, de 175 M€ en 2004 atteint 403 M€ en 2009.

Tableau 32 : balance commerciale de la France – SH 0403

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	318	362	415	445	549	526
Importations	143	144	153	160	155	122
Solde	175	218	262	285	395	403

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

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. – SH 0404

Ce marché de près de 2 Md€ est en croissance de près de 8 % en valeur et en moyenne entre 2004 et 2009. L'Allemagne, les États-Unis la France et la Nouvelle-Zélande en assurent plus de la moitié mais les États-Unis et la Nouvelle Zélande y sont les plus dynamique puisqu'ils concourent à eux deux à la moitié de la croissance du marché.

Tableau 33 : évolution des parts de marché en valeur – SH 0404

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	17,5%	14,3%	14,5%	14,6%	14,0%	13,0%
Allemagne	20,4%	18,1%	17,5%	18,5%	16,4%	16,4%
Belgique	2,6%	2,1%	1,5%	1,6%	1,2%	1,5%
Danemark	4,4%	3,4%	2,7%	1,8%	2,2%	2,5%
Espagne	0,5%	0,7%	0,8%	0,9%	0,6%	0,9%
Italie	1,5%	1,6%	1,7%	2,7%	1,7%	1,5%
Pays-Bas	11,2%	9,2%	8,5%	9,0%	9,4%	9,2%
Pologne	1,6%	2,3%	3,4%	3,7%	2,6%	3,2%
Roy. Uni	4,5%	2,3%	2,3%	1,9%	1,8%	1,6%
Suisse	0,6%	0,4%	0,4%	0,5%	0,6%	0,5%
Argentine	1,3%	1,3%	1,4%	1,8%	2,5%	2,2%
Australie	4,4%	3,7%	3,4%	2,2%	2,9%	2,7%
Brésil	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Chine	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%
N. Zélande	7,3%	13,3%	11,6%	10,0%	14,0%	13,0%
Thaïlande	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,4%	0,8%
États-Unis	10,5%	10,6%	12,3%	15,2%	14,7%	15,7%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 1,6 %. La France a une part de marché de 13 % en 2009 et perd quatre points tout comme l'Allemagne qui conserve 16,4 % du marché. La France qui avait une très forte spécialisation avec un indice de Balassa à 3 en 2009 voit cet indicateur revenir à 2.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises est tout de même de 4,4 % si bien que l'excédent commercial est stable à 154 M€ en 2004 et en 2009 après un pic à 265 M€ en 2007.

Tableau 34 : balance commerciale de la France – SH 0404

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	232	258	321	483	339	251
Importations	78	102	131	219	133	97
Solde	154	156	190	264	206	154

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Beurre, y.c. le beurre déshydraté et le ghee, et autres matières grasses provenant du lait ainsi que pâtes à tartiner laitières – SH 0405

Le marché du beurre en valeur s'élevait en 2009 à 3,2 Md€ lorsqu'il est mesuré par les exportations, à 2,7 Md€ s'il est mesuré par les importations. Cette incertitude rend difficile l'appréciation de son dynamisme, positif si l'on s'en tient aux exportations, négatif si l'on retient les importations. La Nouvelle-Zélande est de loin le principal acteur devant les Pays-Bas et la Belgique

Tableau 35 : évolution des parts de marché en valeur – SH 0405

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	7,1%	6,5%	5,7%	5,6%	5,8%	6,4%
Allemagne	7,6%	6,7%	6,7%	7,7%	7,8%	7,4%
Belgique	11,4%	11,1%	11,1%	12,1%	9,7%	11,6%
Danemark	6,8%	6,3%	6,4%	5,0%	5,7%	5,8%
Espagne	2,6%	3,5%	2,7%	3,1%	1,2%	1,1%
Italie	1,5%	1,4%	0,9%	1,0%	0,6%	0,7%
Pays-Bas	19,7%	13,9%	13,8%	11,5%	11,8%	13,3%
Pologne	2,2%	2,6%	1,4%	2,3%	2,0%	1,3%
Roy. Uni	2,9%	3,2%	2,7%	2,5%	1,7%	1,9%
Suisse	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
Argentine	0,4%	0,4%	0,7%	0,9%	1,4%	0,7%
Australie	3,8%	3,8%	3,7%	3,0%	2,9%	3,9%
Brésil	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%
Chine	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,3%	0,1%
N. Zélande	17,2%	15,6%	17,5%	16,7%	19,9%	20,7%
Thaïlande	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
États-Unis	0,6%	0,6%	0,5%	2,2%	4,5%	1,8%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur est quasi stable avec -0,2 %. La France a une part de marché de 6,4 % un peu inférieure à celle de l'Allemagne en 2009. Les deux pays maintiennent sensiblement leurs positions, tout comme la Belgique. Les Pays-Bas en revanche subissent un fort recul. La France conserve une spécialisation proche de la moyenne avec un indice de Balassa à 1,1 en 2009.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises recule de 2,7 % si bien que le déficit commercial, de 206 M€ en 2004 revient à 156 M€ en 2009 après un pic à 273 M€ en 2007.

Tableau 36 : balance commerciale de la France – SH 0405

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	212	222	184	218	238	210
Importations	419	387	410	491	418	366
Solde	-206	-165	-225	-273	-180	-156

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Fromages et caillebotte – SH 0406

Avec 15 Md€ en 2009, le marché des fromages est le plus important des marchés des produits laitiers. Sa croissance en valeur et en moyenne annuelle est de l'ordre de 4 %. L'Allemagne, la France et les Pays-Bas en sont les premiers acteurs avec une part de marché proche de 45 %. La France, qui était le premier exportateur en 2004 et 2005, a depuis 2006 cédé la première place à l'Allemagne.

Tableau 37 : évolution des parts de marché en valeur – SH 0406

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	17,4%	16,0%	15,5%	14,9%	14,4%	16,1%
Allemagne	16,2%	15,3%	16,3%	17,0%	16,7%	16,6%
Belgique	3,6%	3,4%	3,3%	3,2%	3,1%	3,3%
Danemark	7,5%	6,9%	6,4%	6,0%	5,6%	6,3%
Espagne	1,4%	1,3%	1,2%	1,2%	1,1%	1,2%
Italie	9,0%	8,5%	8,4%	8,3%	8,1%	9,2%
Pays-Bas	14,5%	13,8%	13,9%	13,7%	14,1%	12,4%
Pologne	1,5%	2,0%	2,2%	2,3%	2,7%	2,4%
Roy. Uni	2,3%	2,3%	2,3%	2,2%	2,0%	2,0%
Suisse	2,4%	2,2%	2,2%	2,1%	2,1%	2,4%
Argentine	0,6%	0,8%	0,9%	0,7%	0,6%	0,7%
Australie	4,1%	3,7%	3,4%	3,4%	2,9%	2,5%
Brésil	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Chine	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
N. Zélande	4,4%	4,4%	4,3%	4,3%	4,2%	3,9%
Thaïlande	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
États-Unis	1,3%	1,2%	1,3%	1,8%	2,2%	2,0%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 2,7 %. La France a une part de marché de 16,1 % en 2009. L'Allemagne progresse et les Pays-Bas reculent. La France qui était très spécialisée sur ce marché avec un indice de Balassa de 3 en 2009 le reste mais cette spécialisation tend à se réduire sur la période récente.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises atteint 6,6 % si bien que notre excédent commercial, de 146 M€ en 2004 oscille autour de cette valeur sur l'ensemble de la période.

Tableau 38 : balance commerciale de la France – SH 0406

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	2 201	2 213	2 297	2 425	2 625	2 520
Importations	736	794	830	880	1 020	1 015
Solde	1 465	1 420	1 466	1 544	1 605	1 505

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Produits de la minoterie, malt, amidons et féculés, inuline, gluten de froment – SH11

Ce marché d'une valeur de 8 à 9 Md€ en 2009 selon qu'il est mesuré par les exportations ou les importations est en croissance moyenne annuelle et en valeur de 8 à 9 %. La France en est de peu le leader devant l'Allemagne et la Belgique avec des parts de marché comprises entre 9 et 10 %. Mais ces trois pays voient leurs parts de marché s'effriter.

Tableau 39 : évolution des parts de marché en valeur – SH 11

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	12,5%	11,3%	11,1%	9,9%	10,0%	10,1%
Allemagne	9,8%	8,0%	8,7%	8,5%	8,7%	9,1%
Belgique	9,8%	9,3%	9,1%	9,5%	9,2%	8,9%
Danemark	0,8%	0,9%	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%
Espagne	2,6%	2,4%	1,9%	1,6%	1,6%	1,6%
Italie	3,2%	2,9%	2,7%	2,1%	1,9%	2,1%
Pays-Bas	7,6%	6,5%	7,0%	5,6%	4,8%	5,0%
Pologne	0,9%	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	1,2%
Roy. Uni	3,6%	3,0%	2,4%	2,2%	2,4%	2,9%
Suisse	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Argentine	1,2%	1,1%	1,6%	3,4%	4,2%	4,1%
Australie	4,2%	3,8%	3,9%	3,6%	4,1%	4,6%
Brésil	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%
Chine	2,1%	2,3%	2,6%	4,0%	3,3%	3,5%
N. Zélande	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%
Thaïlande	3,5%	3,6%	5,1%	4,2%	3,6%	4,6%
États-Unis	8,7%	8,6%	10,2%	9,9%	5,6%	6,8%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'atteint que 5,3 %. La France voit sa part de marché perdre deux points en cinq ans. La France reste assez fortement spécialisée sur ce marché avec un indice de Balassa de 1,7 en 2009 mais cette spécialisation tend à se réduire sur la période récente.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises n'est que de 3,4 % si bien que notre excédent commercial, de 574 M€ en 2004 s'élève en 2009 à 666 M€ après un pic à 756 M€ en 2008.

Tableau 40 : balance commerciale de la France – SH 11

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	798	779	806	921	1 114	967
Importations	224	236	232	283	357	301
Solde	574	543	574	638	757	666

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Graisses et huiles animales ou végétales, produits de leur dissociation, graisses alimentaires élaborées, cires d'origine animale ou végétale - SH15

Ce marché de 40 à 45 Md€ en 2009 selon qu'il est mesuré par les exportations ou les importations bénéficie d'une croissance comprise entre 9 % et 6,5 % en moyenne annuelle et en valeur entre 2004 et 2009. Les pays sous revue représentent moins de 45 % du marché qui est dominé par la Malaisie.

Tableau 41 : évolution des parts de marché en valeur –SH 15

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	2,2%	2,3%	2,4%	2,0%	2,0%	2,1%
Allemagne	4,4%	4,1%	3,8%	3,1%	3,3%	3,5%
Belgique	3,1%	3,1%	2,7%	2,5%	2,7%	2,7%
Danemark	1,2%	1,3%	1,3%	1,0%	1,0%	1,0%
Espagne	6,6%	6,2%	5,9%	5,1%	4,3%	4,5%
Italie	4,2%	4,8%	4,6%	3,2%	2,6%	3,0%
Pays-Bas	6,2%	6,2%	6,7%	6,8%	7,3%	7,8%
Pologne	0,1%	0,3%	0,5%	0,6%	0,5%	0,5%
Roy. Uni	1,3%	1,3%	1,3%	1,1%	0,9%	1,0%
Suisse	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Argentine	8,6%	8,6%	8,7%	8,9%	7,9%	7,0%
Australie	0,8%	0,7%	0,6%	0,6%	0,7%	0,7%
Brésil	4,3%	3,9%	3,1%	3,1%	3,4%	2,3%
Chine	0,4%	0,7%	0,9%	0,5%	0,7%	0,5%
N. Zélande	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
Thaïlande	0,6%	0,4%	0,5%	0,7%	0,7%	0,4%
États-Unis	5,5%	4,9%	4,8%	4,9%	5,3%	5,5%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur atteint 8,5 % mais la part de marché de la France n'est que de 2,1 %. La France reste très peu spécialisée sur ce marché avec un indice de Balassa qui se situe autour de 0,4 sur la période.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises est très dynamique à 11,4 % si bien que notre déficit commercial, de 448 M€ en 2004 s'élève en 2009 à 902 M€ après un pic à 1,3 Md€ en 2008.

Tableau 42 : balance commerciale de la France – SH 15

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	646	719	846	916	1 216	973
Importations	1 094	1 239	1 482	1 638	2 569	1 875
Solde	-448	-521	-636	-721	-1 353	-902

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Préparations de viandes, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques – SH16

Ce marché de 23 à 24 Md€ en valeur en 2004 bénéficie d'une croissance de l'ordre de 6 % l'an entre 2004 et 2009.

Les trois premiers acteurs en sont la Thaïlande, la Chine et l'Allemagne. En termes de contributions à la croissance des exportations, les trois premiers pays sont de nouveau la Thaïlande et l'Allemagne suivies du Brésil. La Chine perd des parts de marché.

Tableau 43 : évolution des parts de marché en valeur – SH 16

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	3,7%	3,2%	3,1%	3,2%	3,0%	3,1%
Allemagne	7,1%	7,2%	7,3%	8,5%	8,7%	9,3%
Belgique	3,8%	3,3%	3,0%	2,9%	2,9%	3,1%
Danemark	5,1%	4,5%	4,2%	4,0%	3,8%	4,0%
Espagne	3,4%	3,2%	3,1%	3,1%	3,2%	3,3%
Italie	2,5%	2,3%	2,2%	2,3%	2,3%	2,5%
Pays-Bas	5,4%	4,6%	4,4%	4,5%	5,2%	5,4%
Pologne	1,4%	1,4%	1,6%	1,9%	2,1%	2,3%
Roy. Uni	1,6%	1,4%	1,3%	1,7%	1,6%	1,5%
Suisse	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Argentine	1,0%	0,8%	0,7%	0,6%	0,7%	0,7%
Australie	0,8%	0,6%	0,5%	0,5%	0,4%	0,4%
Brésil	2,9%	3,6%	4,1%	4,5%	5,3%	4,9%
Chine	16,1%	16,9%	18,7%	17,1%	15,4%	13,6%
N. Zélande	0,5%	0,5%	0,4%	0,5%	0,4%	0,5%
Thaïlande	13,3%	13,0%	13,6%	13,8%	14,6%	15,9%
États-Unis	4,3%	4,2%	3,9%	3,9%	3,7%	4,5%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 3,2 % et la part de marché de la France tombe de 3,7 % à 3,1 %. La France reste très peu spécialisée sur ce marché en croissance avec un indice de Balassa qui se situe autour de 0,6/05 sur la période.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises est assez dynamique à 6,7 % si bien que notre déficit commercial, de 397 M€ en 2004 s'élève en 2009 à près de 700 M€.

Tableau 44 : balance commerciale de la France – SH 16

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	644	667	720	786	810	754
Importations	1 041	1 126	1 196	1 302	1 463	1 440
Solde	-397	-460	-476	-518	-652	-686

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Sucres et sucreries – SH 17

Ce marché de 20 à 23 Md€ selon qu'il est mesuré par les importations ou les exportations connaît une croissance de 4 % (importations) à 8 % (exportations). Le principal acteur des pays sous revue est le Brésil avec une part de marché de 27 % qui a quasiment doublé en cinq ans. Les exportations du Brésil représentent la moitié de la croissance des exportations mondiales. Les principaux exportateurs européens voient leurs parts de marché reculer. Il convient de voir ici un effet de la réforme du marché du sucre des dernières années.

Tableau 45 : évolution des parts de marché en valeur – SH 17

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	10,8%	9,1%	8,4%	8,7%	8,4%	8,0%
Allemagne	6,8%	6,7%	5,7%	5,7%	5,9%	6,2%
Belgique	5,7%	6,2%	5,5%	4,5%	4,7%	4,3%
Danemark	1,4%	1,2%	1,1%	1,2%	1,4%	1,5%
Espagne	2,2%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,6%
Italie	1,4%	1,3%	1,4%	1,3%	1,1%	1,0%
Pays-Bas	5,2%	4,6%	4,1%	4,8%	4,5%	3,9%
Pologne	1,7%	1,7%	1,7%	1,5%	1,8%	1,3%
Roy. Uni	3,4%	2,6%	2,3%	2,5%	2,6%	2,1%
Suisse	0,5%	0,4%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%
Argentine	0,7%	0,9%	1,2%	0,7%	0,8%	1,3%
Australie	0,6%	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%	0,6%
Brésil	14,4%	17,1%	21,8%	17,4%	17,7%	26,7%
Chine	1,3%	1,7%	1,6%	1,9%	2,1%	2,4%
N. Zélande	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%	0,3%	0,3%
Thaïlande	4,8%	3,6%	3,0%	5,0%	5,2%	6,2%
États-Unis	3,8%	3,5%	3,6%	4,6%	4,0%	3,7%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 2 % et la part de marché de la France tombe de 10,8 % à 8 %. La France qui était assez fortement spécialisée sur ce marché en croissance avec un indice de Balassa de 1,8 en 2004 voit cet indicateur revenir à 1,3 en 2009 mais elle reste pour le moment le premier exportateur européen.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises n'est que de 2,5 % si bien que notre excédent commercial, de 1,04 Md€ en 2004, s'élève en 2009 à près de 1,1 Md€ après un pic à 1,24 Md€ en 2006.

Tableau 46 : balance commerciale de la France – SH 17

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	1 699	1 752	1 962	1 939	1 850	1 845
Importations	654	705	721	867	817	751
Solde	1 046	1 047	1 241	1 077	1 033	1 095

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Cacao et ses préparations – SH 18

Ce marché d'une valeur de 20 à 23 Md€ a bénéficié d'une croissance de 5 à 7 % en moyenne annuelle et en valeur entre 2004 et 2009. Les Pays-Bas et l'Allemagne sont les principaux acteurs à l'exportation des pays sous revue et ce sont eux qui contribuent le plus à la croissance des exportations, l'Allemagne pour près d'un tiers et les Pays-Bas pour un cinquième.

Tableau 47 : évolution des parts de marché en valeur – SH 18

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	7,8%	6,1%	6,3%	6,5%	6,2%	7,3%
Allemagne	10,7%	10,0%	10,9%	11,5%	11,4%	14,0%
Belgique	9,8%	9,5%	9,1%	9,4%	8,4%	9,8%
Danemark	0,6%	0,6%	0,7%	0,7%	0,6%	0,6%
Espagne	1,5%	1,4%	1,2%	1,4%	1,6%	1,8%
Italie	3,1%	3,1%	3,5%	4,4%	4,0%	4,7%
Pays-Bas	14,9%	13,5%	12,5%	13,1%	13,4%	15,8%
Pologne	1,7%	1,7%	2,0%	2,1%	2,1%	2,7%
Roy. Uni	3,2%	3,0%	2,8%	2,7%	2,5%	2,6%
Suisse	2,1%	2,3%	2,4%	2,4%	2,4%	2,8%
Argentine	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%
Australie	0,9%	0,7%	0,5%	0,6%	0,5%	0,7%
Brésil	1,7%	1,8%	1,6%	1,3%	1,2%	1,3%
Chine	0,4%	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%	0,5%
N. Zélande	0,3%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%
Thaïlande	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%
États-Unis	4,1%	3,9%	3,9%	3,7%	3,7%	4,3%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 3,1 % et la part de marché de la France recule de 7,8 % à 7,3 % tandis que celle de l'Allemagne progresse de plus de trois points à 14 %. La France reste tout de même plutôt spécialisée sur ce marché avec un indice de Balassa de 1,2 en 2009.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises atteint 3,8 % si bien que notre déficit commercial de 467 M€ en 2004 s'élève en 2009 à 610 M€.

Tableau 48 : balance commerciale de la France – SH 18

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	1207	1035	1168	1319	1365	1408
Importations	1 674	1 535	1 598	1 860	1 974	2 018
Solde	-467	-500	-430	-541	-609	-610

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Préparation à base de céréales, de farines, d'amidons, de féculés ou de lait, pâtisserie – SH19

Ce marché de 28 à 31 Md€ a connu une croissance de l'ordre de 7 % en moyenne annuelle et en valeur entre 2004 et 2009. L'Allemagne et l'Italie en sont les deux principaux acteurs parmi les pays sous revue. Ils y maintiennent sensiblement leurs parts de marché.

Tableau 49 : évolution des parts de marché en valeur – SH 19

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	9,2%	8,6%	8,2%	8,4%	7,9%	7,9%
Allemagne	12,6%	11,9%	12,2%	12,7%	12,6%	12,6%
Belgique	7,9%	7,2%	6,6%	6,4%	6,3%	6,5%
Danemark	2,5%	2,1%	2,1%	2,0%	1,9%	1,8%
Espagne	2,8%	2,6%	2,6%	2,5%	2,5%	2,4%
Italie	10,8%	10,2%	9,9%	9,5%	10,3%	10,0%
Pays-Bas	6,9%	6,2%	5,9%	5,9%	6,0%	6,9%
Pologne	1,5%	1,8%	2,0%	2,4%	2,5%	2,1%
Roy. Uni	5,9%	5,5%	5,2%	5,1%	4,5%	4,3%
Suisse	1,5%	1,3%	1,3%	1,3%	1,4%	1,4%
Argentine	0,7%	0,7%	0,8%	0,6%	0,8%	0,6%
Australie	0,8%	0,7%	0,6%	0,6%	0,8%	0,9%
Brésil	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,7%	0,5%
Chine	2,4%	2,5%	2,6%	2,3%	2,1%	2,3%
N. Zélande	0,6%	1,0%	1,1%	1,2%	1,2%	1,4%
Thaïlande	1,2%	1,2%	1,2%	1,4%	1,4%	1,5%
États-Unis	6,6%	6,5%	6,2%	5,9%	5,9%	6,5%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 4,5 % et la part de marché de la France recule de plus d'un point de 9,2 à 7,9 %. La France reste tout de même plutôt spécialisée sur ce marché avec un indice de Balassa en recul de 1,6 en 2004 à 1,3 en 2009.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises atteint 5 % si bien que notre excédent commercial tend à se réduire de 166 M€ en 2004 à 144 M€ en 2009.

Tableau 50 : balance commerciale de la France – SH 19

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	1 983	2 118	2 184	2 415	2 549	2 466
Importations	1 817	1 812	1 889	2 044	2 389	2 322
Solde	166	306	296	371	160	144

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes – SH 20

Ce marché d'une valeur de l'ordre de 30 Md€ en 2009 a bénéficié d'une croissance moyenne annuelle en valeur de 5 à 6 %. Des pays sous revue, les Pays-Bas et la Chine en sont les principaux acteurs avec des parts de marché de 10 à 11 %

Tableau 51 : évolution des parts de marché en valeur – SH 20

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	4,5%	4,2%	4,2%	4,0%	3,8%	4,1%
Allemagne	6,5%	6,5%	6,4%	6,1%	6,3%	6,5%
Belgique	6,5%	6,1%	6,7%	6,7%	6,6%	7,2%
Danemark	0,7%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%
Espagne	6,7%	6,1%	5,8%	5,6%	5,5%	6,0%
Italie	7,6%	7,1%	6,6%	6,6%	7,3%	7,9%
Pays-Bas	10,8%	10,2%	10,2%	10,6%	10,3%	10,8%
Pologne	1,9%	2,1%	2,4%	2,2%	2,4%	2,1%
Roy. Uni	1,2%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%
Suisse	0,5%	0,6%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%
Argentine	1,5%	1,6%	1,8%	1,8%	2,2%	2,0%
Australie	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%	0,4%	0,4%
Brésil	4,1%	3,9%	4,5%	5,4%	4,5%	4,2%
Chine	8,8%	9,6%	10,3%	11,9%	11,6%	10,9%
N. Zélande	0,4%	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,4%
Thaïlande	3,4%	3,5%	3,6%	3,4%	3,4%	3,6%
États-Unis	7,5%	7,5%	7,4%	6,6%	7,2%	8,1%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 3,7 % et la part de marché de la France s'effrite avec 4,1 %. La France ressort malheureusement de moins en moins spécialisée sur cet important marché avec un indice de Balassa en recul à 0,8 en 2009.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises atteint 5 % si bien que notre déficit commercial d'1 Md€ en 2004 approche 1,5 Md€ en 2009.

Tableau 52 : balance commerciale de la France – SH 20

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	1 068	1 087	1 244	1 350	1 307	1 279
Importations	2 064	2 074	2 272	2 545	2 779	2 748
Solde	-995	-988	-1 028	-1 196	-1 472	-1 469

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Préparations alimentaires diverses – SH 21

Ce marché d'une valeur de 30 Md€ a bénéficié d'une croissance de 6 % en valeur et en moyenne annuelle entre 2004 et 2009. L'Allemagne et les États-Unis sont les deux principaux acteurs des pays sous revue. A elle seule, l'Allemagne contribue à 15 % de la croissance des exportations mondiales.

Tableau 53 : évolution des parts de marché en valeur – SH 21

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	7,1%	6,4%	6,3%	6,4%	6,3%	6,4%
Allemagne	10,3%	10,6%	10,7%	11,6%	11,6%	11,8%
Belgique	4,5%	4,0%	3,9%	3,6%	3,6%	3,6%
Danemark	3,3%	3,5%	3,4%	3,6%	3,4%	3,3%
Espagne	2,9%	2,6%	2,7%	2,9%	3,3%	3,3%
Italie	4,2%	3,9%	3,9%	4,0%	4,1%	4,0%
Pays-Bas	10,2%	8,8%	8,3%	8,2%	8,5%	8,7%
Pologne	1,5%	1,7%	1,9%	2,2%	2,4%	2,5%
Roy. Uni	4,7%	4,3%	4,3%	4,2%	3,9%	3,8%
Suisse	2,6%	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%	2,5%
Argentine	0,3%	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
Australie	1,1%	1,0%	0,9%	0,8%	0,7%	0,8%
Brésil	1,9%	2,0%	2,0%	2,2%	2,3%	2,1%
Chine	2,3%	2,3%	2,7%	2,8%	2,7%	3,1%
N. Zélande	1,3%	1,4%	1,3%	1,2%	0,9%	1,0%
Thaïlande	2,0%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,7%
États-Unis	13,1%	12,5%	12,8%	11,2%	11,0%	11,8%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 4,7 % et la part de marché de la France s'effrite de 7,1 à 6,4 %. La France a une spécialisation à peine supérieure à la moyenne sur cet important marché avec un indice de Balassa de 1,1 en 2009.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises atteint 5,3 % si bien que notre excédent commercial de 331 M€ s'élève à 357 M€ en 2009.

Tableau 54 : balance commerciale de la France – SH 21

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	1 507	1 567	1 699	1 847	1 956	1 946
Importations	1 175	1 238	1 307	1 457	1 564	1 589
Solde	332	328	392	389	393	357

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Boissons, liquides alcooliques et vinaigres – SH 22

Ce marché d'une valeur de 54 Md€ en 2009 a bénéficié d'une croissance de 4,5 % en valeur et en moyenne annuelle entre 2004 et 2009. La France en est le principal acteur des pays sous revue suivie du Royaume-Uni, de l'Italie puis de l'Allemagne.

Tableau 55 : évolution des parts de marché en valeur – SH 22

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	21,0%	19,5%	19,5%	19,0%	18,6%	18,0%
Allemagne	6,6%	6,4%	6,5%	6,7%	6,8%	7,4%
Belgique	2,9%	2,8%	2,7%	3,3%	3,4%	3,3%
Danemark	1,2%	1,1%	1,1%	1,0%	1,0%	1,0%
Espagne	4,9%	4,6%	4,3%	4,4%	4,4%	4,5%
Italie	9,5%	9,0%	8,5%	8,4%	8,5%	9,0%
Pays-Bas	5,6%	5,4%	5,6%	5,9%	5,9%	6,2%
Pologne	0,4%	0,5%	0,6%	0,5%	0,6%	0,7%
Roy. Uni	11,4%	11,0%	10,2%	10,2%	9,7%	10,3%
Suisse	0,3%	0,4%	0,9%	1,1%	1,6%	1,8%
Argentine	0,5%	0,6%	0,7%	0,7%	0,8%	1,0%
Australie	3,8%	3,7%	3,2%	3,2%	2,5%	2,6%
Brésil	1,0%	1,4%	2,4%	1,9%	2,8%	1,9%
Chine	1,4%	1,2%	1,6%	1,0%	1,0%	1,1%
N. Zélande	0,6%	0,7%	0,7%	0,8%	0,8%	1,0%
Thaïlande	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%	0,5%	0,6%
États-Unis	4,2%	3,9%	3,9%	4,2%	4,2%	4,7%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 1,4 % et la part de marché de la France perd donc 3 points pour s'établir à 18 %. L'Allemagne gagne des parts de marché tandis que l'Italie et le Royaume-Uni limitent leurs pertes. La France a une spécialisation marquée sur cet important marché avec un indice de Balassa de 3,8 en 2006 mais qui revient à 3 en 2009.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises atteint 4,8 % entre 2004 et 2009 si bien que notre excédent commercial de 7,2 Md€ en 2004 revient à 7,3 Md€ en 2009 après un pic à 8,9 Md€ en 2007.

Tableau 56 : balance commerciale de la France – SH 22

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	9 221	9 406	10 677	11 363	11 392	9 875
Importations	2 058	2 123	2 267	2 487	2 662	2 597
Solde	7 163	7 282	8 410	8 876	8 730	7 278

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Résidus et déchets des industries agro-alimentaires, aliments préparés pour animaux – SH 23

Ce marché à l'appellation peu flatteuse s'élève cependant en valeur à un peu plus de 35 Md€ en 2009 et a connu une croissance en valeur en moyenne annuelle comprise entre 7 et 10 %. L'Argentine, les États-Unis et les Pays-Bas en sont les principaux acteurs, les deux premiers contribuent à plus du tiers de la croissance des exportations sur la période.

Tableau 57 : évolution des parts de marché en valeur – SH 23

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	5,9%	6,1%	6,1%	5,8%	5,2%	5,3%
Allemagne	6,9%	6,9%	6,8%	6,7%	6,8%	6,7%
Belgique	4,5%	4,4%	4,2%	4,3%	3,9%	3,9%
Danemark	2,5%	2,5%	2,8%	2,3%	1,9%	1,9%
Espagne	1,4%	1,5%	1,5%	1,5%	1,4%	1,3%
Italie	1,0%	1,0%	1,1%	1,1%	1,0%	1,0%
Pays-Bas	12,4%	12,1%	11,3%	11,0%	11,1%	10,1%
Pologne	0,5%	0,7%	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%
Roy. Uni	2,0%	1,9%	2,0%	2,0%	1,8%	1,7%
Suisse	0,5%	0,6%	0,6%	0,5%	0,4%	0,4%
Argentine	13,2%	13,4%	14,1%	15,0%	14,2%	16,5%
Australie	1,4%	1,2%	1,1%	1,0%	0,9%	0,9%
Brésil	11,7%	10,0%	7,9%	7,7%	8,6%	9,4%
Chine	1,7%	1,6%	1,6%	2,4%	3,0%	3,4%
N. Zélande	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%
Thaïlande	1,5%	1,6%	1,8%	1,9%	1,5%	1,5%
États-Unis	12,0%	12,3%	12,6%	12,3%	13,1%	13,8%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur atteint 7,6 % et la part de marché de la France s'effrite pour s'établir à 5,3 %. La France a une spécialisation moyenne sur ce marché avec un indice de Balassa qui se situe autour de 1.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises atteint 5,9 % entre 2004 et 2009 si bien que notre déficit commercial, assez volatil, revient de 200 M€ en 2004 à 119 M€ en 2009.

Tableau 58 : balance commerciale de la France – SH 23

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	1370	1466	1614	1759	1942	1973
Importations	1570	1555	1510	1734	2367	2092
Solde	-200	-89	103	24	-424	-119

Sources : GTA, DGTrésor, CGEPI

Tabac et succédanés de tabac fabriqués – SH 24

Ce marché d'une valeur de 23 Md€ aurait connu une croissance de 2 à 4 % en valeur et en moyenne annuelle entre 2004 et 2009.

Tableau 59 : évolution des parts de marché en valeur – SH 24

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
France	3,0%	2,7%	2,5%	2,2%	2,5%	2,4%
Allemagne	10,7%	13,8%	14,0%	14,3%	14,4%	14,3%
Belgique	3,5%	2,5%	2,6%	2,8%	3,1%	3,5%
Danemark	1,2%	1,1%	1,0%	1,4%	1,4%	1,4%
Espagne	0,9%	0,9%	0,8%	0,8%	1,0%	1,1%
Italie	1,1%	1,0%	0,9%	1,1%	0,9%	0,9%
Pays-Bas	17,9%	16,9%	16,3%	15,7%	14,3%	13,5%
Pologne	0,7%	1,0%	1,8%	2,5%	3,1%	4,4%
Roy. Uni	5,8%	4,4%	3,2%	2,0%	2,5%	1,9%
Suisse	1,9%	1,6%	1,6%	1,7%	2,0%	2,0%
Argentine	0,8%	0,9%	0,9%	0,9%	1,0%	1,2%
Australie	0,3%	0,2%	0,3%	0,4%	0,3%	0,3%
Brésil	6,0%	6,6%	6,6%	7,5%	8,0%	9,3%
Chine	2,2%	2,1%	2,1%	2,1%	2,2%	2,7%
N. Zélande	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Thaïlande	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%	0,3%	0,3%
États-Unis	11,1%	9,1%	9,4%	7,8%	6,1%	5,2%

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

Entre 2004 et 2009, le taux de croissance des exportations françaises en moyenne annuelle et en valeur n'est que de 2,4 % en légère baisse. La France a une spécialisation très inférieure à la moyenne sur cet important marché avec un indice de Balassa de 0,4 en 2009.

Le taux de croissance en moyenne annuelle et en valeur des importations françaises est négatif de -3,7 % entre 2004 et 2009 si bien que notre déficit commercial de 1,2 Md€ en 2004 se maintient sensiblement à ce niveau en 2009 après un creux à 1,34 Md€ en 2007.

Tableau 60 : balance commerciale de la France – SH 24

MEUR	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportations	573	557	537	496	576	563
Importations	1 730	1 820	1 829	1 832	1 639	1 665
Solde	-1 157	-1 262	-1 292	-1 336	-1 063	-1 102

Sources : GTA, DGTrésor, CGEFI

6.7 Caractéristiques des entreprises agroalimentaires par branches

Entreprises de 20 salariés et plus, ou de plus de 5 M€ de CA, en 2007

	Effectif Entreprises	Salariés (b)	CA total M€	CA export M€	CA Export/CA total	Résultat M€ (c)	Résultat /CA
IAA	2950	373 761	137 728	25 445	18,5%	5 996	4,4%
Viandes	834	108 369	28 860	2 939	10,2%	379	1,3%
Poisson	107	10 858	2 801	332	11,9%	60	2,1%
Fruits, légumes	165	23 989	7 661	1 313	17,1%	263	3,4%
Corps gras	29	2 231	2 421	490	20,2%	160	6,6%
Lait	294	53 888	25 587	4 303	16,8%	662	2,6%
Travail grains	105	11 978	5 690	2 535	44,6%	396	7,0%
Boulangerie, pâtisserie, pâtes	361	42 004	9 096	938	10,3%	427	4,7%
Boissons	379	36 224	21 500	6 656	31,0%	2 226	10,4%
Aliments animaux	197	17 991	10 112	1 385	13,7%	183	1,8%
Autres IAA(a)	479	66 229	24 001	4 554	19,0%	1 241	5,2%

Ensemble des entreprises

	Effectif Entreprises	Salariés (b)	CA total M€	CA export M€	CA Export/CA total	Résultat M€ (c)	Résultat /CA
IAA	10 282	405 309	143 830	25 892	18%	6 173	4,3%
Viandes	2 239	115 499	30 133	2 963	10%	398	1,3%
Poisson	250	12 245	2 987	341	11%	65	2,2%
Fruits, légumes	740	27 022	7 978	1 343	17%	262	3,3%
Corps gras	135	2 415	2 487	505	20%	161	6,5%
Lait	969	56 254	26 262	4 331	16%	678	2,6%
Travail grains	502	13 813	6 131	2 550	42%	408	6,7%
Boulangerie, pâtisserie, pâtes	1 012	45 513	9 546	987	10%	449	4,7%
Boissons	1 597	40 576	22 648	6 817	30%	2 286	10,1%
Aliments animaux	428	18 954	10 645	1 414	13%	184	1,7%
Autres IAA(a)	2 410	73 018	25 012	4 640	19%	1 283	5,1%

a) Sucre, chocolaterie, confiserie, transformation de thé et de café, condiments et assaisonnements, plats préparés...

b) Fin 2007 hors intérim

c) Avant prise en compte des produits et charges exceptionnels et avant impôts

Source : Agreste, CGEFI

6.8 Recommandations du SIFCO

Concernant les spécificités franco-françaises en matière de réglementation sur les coproduits (courrier du SIFCO du 03/08/2010) :

- supprimer la spécificité française qui distingue, pour les ruminants, les « graisses d'avant fente » et les « graisses d'après fente »,
- supprimer la spécificité française liée aux restrictions d'enchaînement de transport semi dédié des protéines animales transformées (PAT),
- définir clairement les conditions de réaffectation de contenants dédiés aux sous produits animaux de catégories 1 et 2 et aux produits qui en sont dérivés,
- supprimer la sur-réglementation environnementale liée au traitement des eaux usées issues d'ateliers de transformation des sous produits animaux de catégories 1 et 2 se déversant dans des stations urbaines en vue d'irrigation ou d'aspersion d'espaces verts,
- faciliter l'acceptation des carburants (biodiesel) produits à partir de la biomasse animale qui offrent un très bon profil environnemental (cf étude ACV de l'ADEME réalisée en 2010) et une absence de conflit avec l'usage alimentaire,
- faciliter la normalisation des digestats issus d'installations de méthanisation pour permettre une meilleure valorisation de cet amendement bio en agriculture biologique.

6.9 Cas de la Nouvelle-Zélande (étude CAS-BCG)

L'exemple de la Nouvelle-Zélande

Les éléments suivants sont extraits d'un rapport⁵³ commandé par le Centre d'analyse stratégique (CAS).

Le secteur agroalimentaire est un secteur majeur de la Nouvelle-Zélande, tant en terme d'exportations que d'emplois. Il est concentré autour de quelques très grosses entreprises, principalement des coopératives laitières ou bovines (Fonterra qui représente à lui seul 40 % des revenus, Dairy NZ, Meat & Wool New Zealand ...).

Pour maintenir la compétitivité du secteur, le gouvernement a coordonné sur le long terme l'ensemble des acteurs publics et privés liés aux IAA afin de mettre en place un plan d'actions commun, cohérent avec la dynamique du secteur et prenant en compte les besoins exacts des différents acteurs (PME, grandes coopératives, instituts de recherche).

L'une des principales actions menées a été la stimulation de la R&D par des investissements publics à hauteur de 50 % des dépenses. Un fonds d'investissement, mixant public et privé, a été créé en 2008 afin de coordonner les dépenses de R&D sur quelques programmes phares nationaux. Le fonds dispose d'un budget de 2 Md€ (dont 700 M€ publics) destinés à être investis dans les 10 à 15 prochaines années sur un nombre restreint de projets ciblés.

⁵³ « Comparaison internationale de bonnes pratiques en matière de politiques de développement sectoriel dans les pays de l'OCDE » Boston Consulting Group – mars 2009

6.10 Comptes nationaux INSEE de production 2007 et 2008 de la branche des IAA

COMPTE DE PRODUCTION PAR BRANCHE					
Année 2008					
	Production agricole	Ind. de la viande et du lait	Autres ind. Agro-alimentaires	Total IAA	TOTAL Branches
Conso. intermédiaire	50 643	46 066	56 573	102 639	1 810 874
Valeur ajoutée	35 738	9 183	22 474	31 657	1 750 540
PROD. DES BRANCHES	86 381	55 249	79 047	134 296	3 561 414
Prod. marchande	83 038	54 619	78 917	133 536	2 969 309
Prod. pour emploi final propre	3 343	630	130	760	213 764
Autre prod. non marchande	0	0	0		378 341
PROD. DES BRANCHES	86 381	55 249	79 047	134 296	3 561 414
Transf. de produits fatals	-5	95	0	95	0
Transferts agricoles	-8 843	0	8 843	8 843	0
Transf. ventes résiduelles	280	1	4	5	0
Total des transferts	-8 568	96	8 847	8 943	0
PRODUCTION DES PRODUITS	77 813	55 345	87 894	143 239	3 561 414

COMPTE D'EXPLOITATION PAR BRANCHE					
Année 2008					
	Production agricole	Ind. de la viande et du lait	Autres ind. Agro-alimentaires	Total IAA	TOTAL Branches
VALEUR AJOUTEE	35 738	9 183	22 474	31 657	1 750 540
Rémunération des salariés	9 429	6 343	11 025	17 368	1 004 714
EBE ou revenu mixte (1)	31 850	2 105	10 160	12 265	686 665
Autres impôts sur la prod.	1 470	804	1 416	2 220	83 126
Subventions d'exploitation	-7 011	-69	-127	-196	-23 965

(1) EBE : excédent brut d'exploitation

	Production agricole	Ind. de la viande et du lait	Autres ind. Agro-alimentaires	Total IAA	TOTAL Branches
Sal/Prod	0,11	0,14	0,11	0,13	0,28
Sal/VA	0,26	0,49	0,69	0,55	0,57
VA/Prod	0,41	0,28	0,17	0,24	0,49
CI/Prod	0,59	0,72	0,83	0,76	0,51

CI-AA/Prod	0,49	0,75	0,57	0,65
CI-ProdAgric/Prod	0,32	0,51	0,22	0,35

Source : Insee, Comptes nationaux, tableaux de synthèse, tableau des entrées et sorties.

COMPTE DE PRODUCTION PAR BRANCHE

Année 2007

	GA01 Agri	GA02 Bois	GA03 Pêche-Aqua	GB01 Viandes	GB02 Lait	GB03 Boissons	GB04 Grains - Al. Bétail	GB05 IAA Diverses	GB06 Ind. du Tabac	Total IAA	TOTAL
Conso. intermédiaire	43 453	2 978	720	23 316	19 471	11 892	12 588	30 664	259	98 910	1 752 256
Valeur ajoutée	31 747	4 313	1 416	6 408	2 961	4 508	2 697	12 820	5'1	31 361	1 698 430
PROD. DES BRANCHES	75 200	7 291	2 136	29 724	22 432	6 400	15 285	43 4'4	810	130 271	3 450 686
Prod. marchande	72 398	6 886	2 124	29 208	22 396	16 265	15 285	43 484	810	129 572	2 878 665
Prod. pour emploi final propre	2 802	405	12	516	36	135				699	204 697
Autre prod. non marchande											367 324
PROD. DES BRANCHES	75 200	7 291	2 136	29 724	22 432	16 400	15 285	43 484	810	130 271	3 450 686
Transf. de produits fatals	1	-7		95							
Transferts agricoles	-9 061					9 061					
Transf. ventes résiduelles	114	173	1		1	4					
Total des transferts	-8 946	166	1	95	1	9 065					
PRODUCTION DES PRODUITS	66 254	7 457	2 137	29 819	22 433	25 465	15 285	43 484	810		3 450 686

COMPTE D'EXPLOITATION PAR BRANCHE

Année 2007

	GA01 Agri	GA02 Bois	France pêche-Aqua	GB01 Viandes	GB02 Lait	GB03 Boissons	GB04 Grains - Al. Bétail	GB05 IAA Diverses	GB06 Ind. du Tabac	Total IAA	TOTAL
VALEUR AJOUTEE	31 747	4 313	1 416	6 408	2 961	4 508	2 697	12 820	551	31 361	1 698 430
Rémunération des salariés	8 107	774	452	4 269	1 951	1 762	1 498	7 427	141	17 500	974 274
EBE ou revenu mixte (1)	29 277	3 544	979	1 699	716	2 476	995	4 638	354	11 857	667 497
Autres impôts sur la prod.	1 438	29	14	463	340	308	252	792	59	2 228	80 905
Subventions d'exploitation	-7 075	-34	-29	-23	-46	-38	-48	-37	-3	-224	-24 246

(1) EBE : excédent brut d'exploitation

Sal/Prod	0,11	0,11	0,21	0,14	0,09	0,11	0,10	0,17	0,17	0,13	0,28
Sal/VA	0,26	0,18	0,32	0,67	0,66	0,39	0,56	0,58	0,26	0,56	0,57
VA/Prod	0,42	0,59	0,66	0,22	0,13	0,27	0,18	0,29	0,68	0,24	0,49
CI/PrFrance8	0,41	0,34	0,78	0,87	0,73	0,82	0,71	0,32	0,76	0,51	
CI-AA/Prod	0,27	0,26	0,01	0,62	0,59	0,31	0,58	0,39	0,10	0,65	
CI-ProdAgric/Prod	0,18	0,26		0,46	0,34	0,03	0,34	0,11	0,05	0,35	

Source : Insee, Comptes nationaux, tableaux de synthèse, tableau des entrées et sorties.

6.11 Extraits de l'étude du CGAAER « La filière laitière dans la perspective de la suppression des quotas »

(septembre 2009 - Jean-Yves Dupré, André Nil, Pierre Fouillade, Jacques Berthomeau)

Ce rapport a été réalisé dans la suite des travaux du CGAAER sur la l'avenir de la filière française (rapport dirigé par Yves Trédé en 2004).

La filière française est soumise désormais, non seulement à la volatilité des prix liée à la réforme de la PAC, mais aussi à un problème de compétitivité et aux stratégies agressives des pays concurrents qui, s'estimant plus compétitifs, misent sur la baisse des prix pour augmenter leurs parts de marché.

Le programme stratégique présenté dans le rapport de 2004 visait les objectifs suivants :

- « maintenir le maximum d'exploitations laitières viables sur l'ensemble du territoire » (moderniser, réduire les coûts, diminuer les contraintes du travail, améliorer la gestion des quotas laitiers et adapter la politique des structures),
- « renforcer la compétitivité de la laiterie tout en préservant l'emploi » (restructuration industrielle et adaptation des outils au nouveau contexte concurrentiel, accroissement de la part des PGC bien valorisés au dépend des produits industriels et des PGC de premier prix),
- « créer de la valeur ajoutée, renforcer la position des marques sur les marchés, innover ».

En définitive, le véritable enjeu de la filière est celui de la compétitivité au sens large (valorisation des produits, coûts de production et de transformation du lait) et l'objectif est d'améliorer cette compétitivité, tout en prenant en compte les aspects sociaux et les conséquences sur l'aménagement du territoire.

Il faut s'attendre à une concurrence accrue et à une tendance à l'augmentation des volumes pour compenser la baisse des prix.

La situation est très contrastée entre le secteur privé et le secteur coopératif :

- quelques grandes entreprises privées ayant des marques fortes (avec un leader en terme de volume et de chiffre d'affaires, Lactalis), présentes sur les marchés internationaux et disposant de moyens financiers considérables,
- des PME dont certaines sont bien positionnées et d'autres sont plus fragiles,
- un secteur coopératif qui reste très dispersé avec un leader, Sodial, mais dont les capacités financières sont sans commune mesure avec celle des groupes privés et des coopératives du Nord de l'Europe, des coopératives régionales d'un poids certes non négligeable, mais dont certaines sont exsangues et d'autres disposent d'une situation financière encore satisfaisante.

Les regroupements sont souhaitables et doivent être encouragés

Si l'on compare la taille des outils industriels avec celle des pays voisins, on note un certain retard dans la concentration des usines (41 sites pour la poudre de lait), sauf sur les produits frais et les grandes productions fromagères. Mais la concentration industrielle ne saurait être traitée au fond tant que les questions de restructurations d'entreprises ne sont pas clarifiées.

Si l'on s'intéresse spécifiquement aux produits industriels qui rencontrent des problèmes de débouché (beurre, poudre et lactosérum), il y a certainement matière à étudier les possibilités de

rationalisation (concentration sur les outils les plus performants) ou de modernisation des usines, en réduisant les coûts énergétiques.

Des regroupements ou accords sont souhaitables en s'appuyant sur les entreprises qui ont démontré leur capacité à innover et à exporter dans les meilleures conditions.

La compétitivité agricole

Au niveau européen, les quotas laitiers ont stabilisé la production laitière en volume à environ 150 milliards de litres de lait pour l'UE à 27 et en ont figé la répartition géographique entre les Etats Membres.

On retrouve cette stabilité de la répartition géographique au niveau de la production française, où la contribution des principales régions aux 23 milliards de litres de la collecte nationale reste pratiquement constante. Le recul relativement important de la collecte dans certaines régions telles que l'Aquitaine, le Centre, le Languedoc, Roussillon, Provence-Alpes-Côte d'Azur, ne modifie pas en réalité l'équilibre national, compte tenu du faible volume de la collecte dans ces régions.

La relative stabilité géographique de la production s'est cependant accompagnée d'une forte restructuration, caractérisée par une importante diminution du nombre de livreurs et une augmentation de leur référence moyenne. Ainsi en 10 ans, le nombre de livreurs a diminué de 34%, pour atteindre 88 000 en 2008 contre 132 565 en 1998.

Toutefois cette restructuration s'est effectuée à un rythme moins rapide que celui observé en moyenne dans l'UE, et notamment dans les autres grands pays producteurs, à l'exception de l'Irlande qui présente un taux de diminution du nombre de livreurs comparable à celui de la France. Aussi, la taille moyenne des troupeaux, le rendement moyen par vache laitière et le niveau moyen de référence par exploitation restent plus bas en France que celui observé dans les pays de l'Europe du Nord que sont l'Allemagne, le Danemark, les Pays Bas et le Royaume-Uni.

Sur le plan de la compétitivité, une étude commune INRA-Institut de l'élevage confirme que les exploitations laitières spécialisées des grands bassins de l'Ouest, du Nord et de l'Est de la France, ont une productivité du travail en volume et en valeur plus faible que celles observées dans les exploitations du Nord de l'Allemagne, du Danemark, des Pays Bas et du Royaume Uni. Le revenu par travailleur est corrélé à la productivité en valeur, mais à ce niveau les écarts sont plus réduits, compte tenu d'un prix du lait plus bas en Allemagne et au Royaume Uni et du coût d'acquisition de références sur le marché des quotas, au Pays-Bas et au Danemark.

Cette étude montre bien que le facteur clef de la compétitivité est la maîtrise des charges de structure, les charges opérationnelles ne présentant pas de disparités majeures entre pays (sauf en cas de système herbager). Une amélioration de celle-ci reposera en particulier sur l'accroissement de la production de lait par unité de travail tout en maîtrisant les charges financières liées aux investissements.

En zone de montagne, la valorisation des produits, la modernisation des bâtiments et la compensation financière des handicaps naturels pesant sur les coûts de production et de collecte constituent les autres facteurs clefs du revenu des producteurs et donc de l'avenir de la production laitière.

En définitive, les dynamiques laitières, positives ou négatives, déjà constatées dans le passé, résultant de la démographie des chefs d'exploitation, des contraintes techniques et environnementales, de la compétitivité relative et du maintien ou non d'une « ambiance laitière » locale, vont certainement s'accélérer.

La production française doit donc s'attendre à une véritable recomposition du paysage laitier. Elle doit se préparer à la sortie des quotas en accroissant sa compétitivité, dont on a vu qu'elle restait en moyenne inférieure à celle observée dans certains d'autres pays du Nord de l'Europe.

Mais la situation est très différente selon les régions, ce qui justifie une approche par bassin laitier.

Pour résumer, les enjeux principaux au niveau de la compétitivité industrielle, sont :

- la valorisation des produits et l'amélioration des performances industrielles,
- la restructuration du secteur coopératif (au-delà du dossier Entremont),
- les conséquences sociales de la restructuration en cours qui va se poursuivre.

Le facteur clef de la compétitivité est la maîtrise des charges de structure, les charges opérationnelles ne présentant pas de disparités majeures entre pays (sauf en cas de système herbager). Une amélioration de celle-ci reposera en particulier sur l'accroissement de la production de lait par unité de travail tout en maîtrisant les charges financières liées aux investissements.

On ne saurait trop insister sur le fait que c'est d'abord la compétitivité des entreprises industrielles qui tiendra la production laitière sur le territoire et ensuite celle des exploitations agricoles, les deux étant intimement liés.

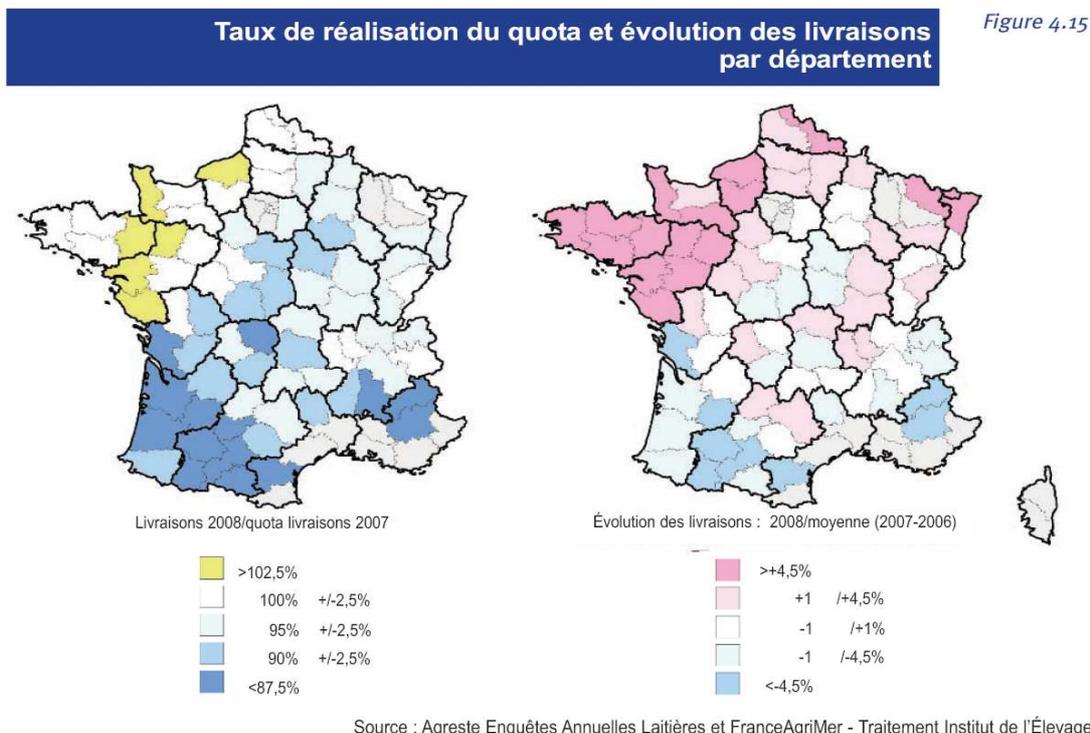
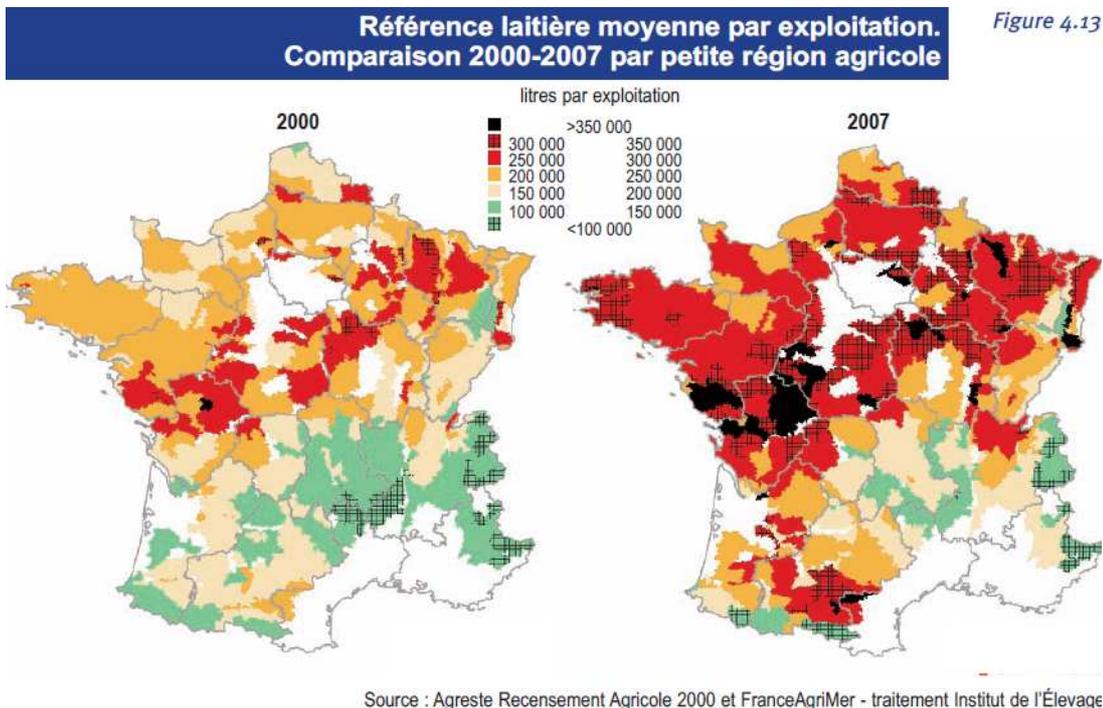
Il paraît opportun de réfléchir à, et de mettre en place pendant qu'il est encore temps, des stratégies différentes par bassin laitier, voire à un niveau plus fin, par bassin d'approvisionnement des usines qui ont un potentiel d'avenir. Il convient donc d'ouvrir la possibilité d'attribuer des allocations provisoires par la mobilisation des sous réalisations, voire l'attribution de quotas supplémentaires prélevés sur l'augmentation du quota national.

Pour certains produits industriels (poudre de lait à l'export par exemple), la priorité est au regroupement de l'offre commerciale.

L'énergie et l'effet de serre

Les outils industriels tels que les tours de séchages sont des unités à très forte consommation énergétique. Il est essentiel que la modernisation de ces outils se fasse avec les meilleures techniques disponibles au niveau mondial et, éventuellement, en faisant appel à des économies d'énergie par mutualisation avec d'autres usines ou par appel à des énergies renouvelables. C'est un enjeu majeur, non seulement en terme de R&D, mais aussi d'application industrielle.

6.12 Graphiques extraits de l'étude réalisée en juin 2009 par l'Institut de l'Élevage intitulée : « France laitière 2015 : vers une accentuation des contrastes régionaux »



6.13 Glossaire

ABEA	Association Bretonne des Entreprises Agroalimentaires
ADEPALE	Association des Entreprises de Produits Alimentaires Elaborés
AFII	Agence Française pour les Investissements Internationaux
AFSSA	Agence Française de Sécurité Sanitaire des Aliments
ALISSE	Accès en Ligne aux Statistiques Structurelles d'Entreprises
ANIA	Association Nationale des Industries Alimentaires
ASLOG	ASsociation française pour la LOGistique
CAS	Centre d'Analyse Stratégique
CASDAR	Compte d'Affectation Spécial pour le Développement Agricole et Rural
CCI	Chambre de Commerce et d'Industrie
CCMSA	Caisse Centrale de Mutualité Sociale Agricole
CGAAER	Conseil Général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces Ruraux
CGEFI	Contrôle Général Economique et financier
CGB	Confédération Générale des planteurs de Betteraves
CIDEF	Comité Interprofessionnel de la Dinde Française
CNIEL	Centre National Interprofessionnel de l'Economie Laitière
CVO	Cotisation Volontaire Obligatoire
DGAL	Direction Générale de l'ALimentation
DGCCRF	Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes
DGDDI	Direction Générale des Douanes et Droits Indirects
EFSA	European Food Safety Authority
ESB	Encéphalite Spongiforme Bovine
FICF	Fédération des Industries Condimentaires de France
FICT	Fédération Française des industriels Charcutiers Traiteurs
FNCL	Fédération Nationale des Coopérative Laitière
FNICGV	Fédération Nationale de l'Industrie et du Commerce en Gros des Viandes
FNIL	Fédération nationale des industries Laitières
GMS	Grandes et Moyennes Surfaces
HCFC	Hydrochlorofluorocarbures
ICA	Information sur la Chaîne Alimentaire
IFIP	Institut du Porc
INRA	Institut National de la Recherche Agronomique
MAAP	Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
PCRD	Programme Cadre de Recherche et Développement
PTRA	Poids Total Roulant Autorisé
RHF	Restauration Hors Domicile
RMT	Réseaux Mixtes Technologiques
SIAL	Salin International de l'Agroalimentaire
SIFCO	Syndicat des Industries Françaises de COproduits

SNIV-SNCP	Syndicat National des Industries de la Viande
SSP	Service de la Statistique et de la Prospective (MAAP)
TES	Tableau Entrées Sorties
UE	Union Européenne
UMT	Unités Mixtes Technologiques
UNILET	Interprofession des légumes en conserves et surgelés
VSM	Viandes Séparées Mécaniquement